

# **NOVÉ TRENDY – NOVÉ NÁPADY 2007**

2. mezinárodní vědecká konference

## **SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ**

Znojmo 22. – 23. listopadu 2007

Příspěvky byly oponovány vedoucími jednotlivých sekcí:

Prof. PhDr. Miroslavem Foretem, CSc.

Prof. PhDr. Kamilem Fuchsem, CSc.

Prof. Ing. Václavem Vybíhalem, CSc.

© Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, 2007

ISBN 978-80-903914-2-0

## **OBSAH:**

<b>Harmonizace účetnictví</b>	
Hana Bartková.....	7
<b>Projevy globalizace v agrárním sektoru</b>	
Věra Bečvářová.....	11
<b>Rozvoj celoživotního vzdělávání v oboru Management</b>	
Jiří Bláha.....	21
<b>Fundraising versus sponzoring v oblasti sportu</b>	
Šárka Borkovcová.....	30
<b>Výzkum míry zavádění CRM v podnikové praxi</b>	
Julie Brožová, Dita Hommerová, Petra Vašíčková.....	39
<b>Vysokoškolské vzdelávanie vs. znalostná ekonomika</b>	
Anetta Čaplánová.....	56
<b>Daň z přidané hodnoty u přeshraničních transakcí zemědělských podniků v Evropské unii</b>	
Petr David.....	59
<b>Trendy v MICE</b>	
Ondřej Dufek.....	68
<b>Marketingový výzkum image Znojma</b>	
Miroslav Foret.....	73
<b>Brněnská ekonomická škola – zdroje a inspirace</b>	
Kamil Fuchs.....	76
<b>Dopady reformy veřejných financí na zdaňování příjmů fyzických osob</b>	
Miloš Grásgruber.....	84
<b>The structure of SFS<sup>HK</sup> Module (Sign of Financial Stability Hálek-Králík) and its applying in nowadays markets</b>	
Vítězslav Hálek.....	91
<b>Produkty cestovního ruchu založené na unikátních místních technických památkách a atraktivitách</b>	
Marie Hesková, Vladimír Dvořák, Blažena Gehinová.....	96
<b>Podíl neziskových organizací ve veřejných rozpočtech</b>	
Marie Hladká, Zuzana Prouzová.....	103
<b>Vnitropodnikové účetnictví jako informační podpora manažerského rozhodování</b>	
Radana Hojná.....	111
<b>Factoring jako metoda financování dodavatelských úvěrů v malých a středních podnicích</b>	
Helena Jáčová.....	115
<b>Přímé zahraniční investice v Moravskoslezském kraji</b>	
Ivana Jánošíková.....	127
<b>Disparity mezi vybranými regiony České republiky</b>	
Jaroslav Jánský.....	136
<b>Penzijní systém v České republice</b>	
Vojtěch Jindra.....	142
<b>Spotřebitelé 50+ v Jihomoravském kraji</b>	
Radek Kalod.....	151
<b>Strategické hrozby asymetrického přístupu k veřejným financím</b>	
František Kalouda, Jana Míkolajská.....	156
<b>Překážky cestovního ruchu ČR v kontextu Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013</b>	
Oldřich Klusáček.....	163

<b>Soukromé peníze - Možnost budoucnosti?</b>	
Alois Konečný.....	171
<b>Manažerské kompetence zdravotnického personálu</b>	
Tomáš Kotrba.....	180
<b>Náklady kapitálu a ich vplyv na dlhodobé investičné a finančné rozhodnutia</b>	
Jozef Kráľovič.....	186
<b>Agroturistika – možnosť zvýšenia konkurencieschopnosti</b>	
Miroslava Krejčířová.....	190
<b>Metoda LEADER v regionálnom rozvoji</b>	
Zdeňka Kroupová, Michaela Antoušková.....	193
<b>Zákaznícky prístup v marketingovej stratégii</b>	
Dagmar Lesáková.....	200
<b>Metody kalkulácie nákladů ve vybraných zemědělských podnikách</b>	
Petra Létalová.....	204
<b>Makroekonomické súvislosti novej ekonomiky</b>	
Ján Lisý, Eva Muchová.....	209
<b>„Problémová trojice“ a finanční tíseň v kointegrační analýze (aplikace na ČR)</b>	
Martin Macháček, Aleš Melecký.....	219
<b>Vývoj příjmů v ČR v letech 1995 -2007</b>	
Luboš Marek.....	228
<b>Vplyv trhu práce na ekonomický rast v podmienkach globalizácie</b>	
Marta Martincová.....	237
<b>Přirozený výběr v rozhodovacím procesu ekonomických subjektů</b>	
Alena Melicharová.....	242
<b>Současné možnosti pro stanovování indikátorů environmentálního profilu podniku</b>	
Petra Mísařová.....	249
<b>Selected Models of Economic Growth versus the Theory of Regional Development</b>	
Iva Nedomeřilová.....	257
<b>Nástroje řídicí a zvyšující kvalitu ve veřejné správě a jejich vliv na finanční řízení municipalit ČR Výsledky empirického šetření v rámci členů Národní sítě Zdravých měst ČR</b>	
Jarmila Neshybová.....	271
<b>Ekonomický cyklus USA v 20. a 21. století</b>	
Marcel Novák.....	280
<b>Zdravý životní styl a změny ve spotřebě a stravovacích návycích české populace.</b>	
Jiří Paděra, Miroslav Foret.....	290
<b>Obchod ČR s drůbežím masem</b>	
Blanka Pavlíková, Oldřich Tvrdoň, Radmila Presová.....	300
<b>Ku vzájomnej interakcii bankovníctva a kolektivního investování.</b>	
Ctibor Pilch.....	304
<b>Trendy na kapitálových trhoch a ich dopad na ekonomický rast</b>	
Veronika Piovarčiová.....	311
<b>Účetní výkazy – jejich postavení a budoucnost v Mezinárodních standardech účetního výkaznictví</b>	
Denisa Plachá.....	317
<b>Klíčové požadavky na vhodné lokality pro logistické objekty</b>	
Martin Příbyl, Ida Vajčnerová.....	325
<b>Perspektivy kolektivního investování v ČR</b>	
Roman Ptáček.....	328
<b>Metodické postupy hodnocení ekonomické úrovně podniku</b>	
Radka Redlichová.....	336

<b>Marketing strategy in management process of insurance company</b>	
František Řezáč, Soňa Jarošová .....	344
<b>Analýza vývoje investic do českého průmyslu v letech 1997 – 2006</b>	
Jaroslav Sedláček, Petr Valouch .....	350
<b>Role spotřebitele v rámci komoditních vertikál v prostředí nové ekonomiky</b>	
Edita Smělíková .....	360
<b>Vývoj miezd a miery nezamestnanosti v Slovenskej republike</b>	
Anna Sobotová .....	366
<b>Model hodnoty zákazníka</b>	
Martin Souček .....	372
<b>Legislativní rámec upravující vybrané prvky marketingového výzkumu a současné trendy</b>	
Šárka Stojarová, Martin Pavlíček .....	378
<b>Analýza aktuální problematiky ochranných známek v České republice a ochranných známek Evropské unie</b>	
Šárka Stojarová, Zuzana Schwarzová .....	384
<b>Dopady legislativních změn na marketing dopravních služeb ve vybraných oblastech</b>	
Šárka Stojarová, Zuzana Schwarzová .....	390
<b>Nejčastější důvody, které vedou ke transformaci podnikových činností v Libereckém kraji</b>	
Jaroslava Syrovátková .....	396
<b>Vliv změny ceny energií na prohlubování regionálních disparit</b>	
Jaroslava Syrovátková .....	400
<b>Vývoj zahraničního obchodu zemí po jejich vstupu do Eurozóny</b>	
Marcel Ševela .....	404
<b>Multiplikační efekty dotací do vybraných divadel v Brně</b>	
Simona Škarabelová .....	414
<b>Management, marketing a nové trendy ICT</b>	
Bohumír Štědroň .....	428
<b>Kreditné deriváty v procese finančného riadenia</b>	
Boris Šturm, Libuša Čurlejová, Ivana Bibzová .....	436
<b>Reálná konvergence Česka a Polska k eurozóně</b>	
Pavel Tuleja .....	442
<b>Základní principy fungování corporate governance v České republice</b>	
Pavel Tuleja, Marian Lebieczik .....	455
<b>Využívání ICT v cestovním ruchu ve vybraných regionech</b>	
Jan Tluchoř .....	462
<b>Vývoj a současný stav na trhu biopotravin</b>	
Zuzana Toufarová, Zuzana Petrová .....	475
<b>Nový „stredo európsky“ paradox v oblasti reálnej konvergence SR</b>	
Karol Trnovský .....	485
<b>Jak využívají čeští manažeři procesní řízení?</b>	
David Tuček, Zuzana Tučková .....	493
<b>Zdanění práce v teorii a praxi</b>	
Michal Tvrdoň .....	502
<b>Biopotraviny v České republice</b>	
Tomáš Urbánek .....	515
<b>Analýza vlivu majetkové struktury na kapitálovou strukturu společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu</b>	
Petr Valouch, Jaroslav Sedláček .....	518
<b>Zvyšovanie konkurencieschopnosti územia</b>	
Anna Vaňová .....	527

<b>Důsledky daňové (ne)uznatelnosti úroků v roce 2008</b>	
Jan Vlachý .....	536
<b>Trh práce a nezaměstnanost v okrese Kolín</b>	
Jolana Volejníková .....	544
<b>Daňové aspekty konkurenceschopnosti</b>	
Václav Vybíhal .....	557
<b>Požadavky na modernizaci veřejné sociální správy</b>	
Mirka Wildmannová .....	562
<b>Velikostní struktura zemědělských podniků v EU</b>	
Ivo Zdráhal .....	568
<b>Využití systému Balanced Scorecard pro řízení výkonnosti podniku</b>	
Iva Živělová .....	577

# Harmonizace účetnictví

*Hana Bartková*

## **Anotace:**

Cílem tohoto příspěvku je definovat současné formy mezinárodní harmonizace účetnictví. v textu jsou konkrétně rozvedeny tři základní formy, kterými jsou Směrnice Evropské unie, Mezinárodní standardy finančního výkaznictví a Obecně uznávané principy účetnictví v USA.

V závěru jsou naznačeny aktuální trendy účetnictví v České republice.

## **Klíčová slova:**

Mezinárodní standardy účetního výkaznictví, harmonizace účetnictví

## **Úvod**

Účetní systémy a na ně navazující účetní výkaznictví se v různých zemích vyvíjely v závislosti na jejich historických tradicích. z uvedeného vyplývá, že existuje podstatný rozdíl mezi různými přístupy a tradicemi k požadavku na věrné a poctivé zobrazení majetkové a finanční situace podniku v účetní závěrce. Požadavek mezinárodní harmonizace, jehož snahou je tyto přístupy sblížovat, je přirozeným důsledkem pohybu osob a kapitálu v mezinárodním měřítku, růstu počtu nadnárodních společností a rozvoje mezinárodního kapitálového trhu zejména formou obchodování s cennými papíry na světových burzách. údaje, které poskytuje. Proto mluvíme o harmonizaci nebo také standardizaci účetnictví ve světě.

Ve světě existují tři přístupy ke standardizaci:

- směrnice EU
- Mezinárodní standardy finančního výkaznictví (International Financial Reporting Standards)
- Americké obecně uznávané účetní zásady (United States Generally Accepted Accountant Principles)

Za tímto účelem vznikají nadnárodní instituce, jejich úkolem je vytvářet, prosazovat a aktualizovat mezinárodně uznávané účetní normy. Stupeň jejich závaznosti je různý, od pouhých doporučení až po normy dodržované povinně.

## **Harmonizace v rámci EU**

Volný pohyb zboží, osob a kapitálu v zemích EU vyžadoval vytvořit jednotné podnikatelské prostředí – což představuje sblížení právních norem o kapitálových společnostech a též harmonizaci účetního výkaznictví.

Základním současným nástrojem harmonizace různých oblastí v podmínkách EU jsou směrnice, které jsou závazné pro všechny členské státy v tom smyslu, že každá země musí zapracovat směrnice do svého národního zákonodárství.

Největší překážkou pro srovnatelnost účetních výkazů mezi jednotlivými zeměmi EU je to, že směrnice nemají charakter mezinárodního práva. Realizují se prostřednictvím příslušné národní právní úpravy členského státu. Tím se do účetního výkaznictví jednotlivých členských zemí promítají specifika, která vyplývají z jejich odlišného ekonomického a právního prostředí.

Z poměrně dlouhé řady dosud vypracovaných směrnic se harmonizace účetnictví týká:

- **čtvrtá direktiva EU** – jejím cílem je srovnatelnost účetních závěrek kapitálových společností,
- **sedmá direktiva EU** - týká se účetních výkazů určitého seskupení podniků (skupiny podniků), jež má charakter koncernu, holdingu apod.
- **a osmá direktiva EU** - pojednává o různých aspektech kvalifikace, jíž musí profesionál dosáhnout k tomu, aby mohl být autorizován k legálnímu ověřování účetních výkazů – k provádění auditu.

Přesto, že od svého vydání byly uvedené směrnice několikrát novelizovány, jsou zastaralé, neboť od jejich vydání došlo k výraznému rozvoji světových kapitálových trhů. z jejich strany byl také vyvíjen největší tlak na harmonizaci pravidel účetního výkaznictví směrem k mezinárodním účetním standardům. v důsledku těchto tlaků bylo v září 2002 přijato Komisí Evropské unie Nařízení o uplatňování mezinárodních účetních standardů v členských státech EU.

### **Americké obecně uznávané účetní zásady (US GAAP)**

Představují nejpropracovanější a též nejstarší (avšak neustále aktualizovaný) soubor požadavků týkající se sestavování a zveřejňování účetních výkazů kapitálových společností. US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) se začaly formovat po „krachu“ na burze cenných papírů na počátku 30. let, k němuž nemalou měrou přispěla nevěrohodnost účetních výkazů.

Je to ucelený systém národní regulace účetnictví, který je tvořen účetními standardy finančního účetnictví (kolem 140) a řadou dalších materiálů (stanovisek, doporučení, interpretací), které vydávají různé americké profesní instituce. Tento systém účetních zásad vyhovuje náročným požadavkům všech světových burz a proto existuje snaha o prosazení US GAAP jako nástroje celosvětové harmonizace účetnictví.

US GAAP jsou směsicí teoreticky rozvíjených postupů i dobrovolně přijímaných praktických pohledů (směrnic, stanovisek, dobrozdání, popisů převažujících praktických řešení apod.) směřujících k tomu, aby finanční výkaznictví uspokojilo potřeby podnikání a veřejnosti. Nejsou formulovány žádným závazným předpisem, ale pro účetního pracovníka jsou čímsi jako „desaterem přikázání“. Jejich autorita vyplývá ze skutečnosti, že vyhovují požadavkům burz cenných papírů a mají podporu a uznání jak profesně příslušných či jim blízkých institucí, tak akademické obce. Mnohé z těchto zásad přejímá do svého účetnictví řada dalších zemí světa (mimo jiné i Česká republika), a mnohé z nich můžeme nalézt i v Mezinárodních standardech účetního výkaznictví. [1]

### **Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (IFRS)**

Jednu z nejvýznamnějších součástí ekonomického života představují informace. Ke svému rozhodování je potřebují nejen investoři a analytici, ale i další zainteresované subjekty jako jsou zaměstnanci, dodavatelé, věřitelé, zákazníci i nevládní organizace. Nemají přitom zájem jenom o informace uveřejněné jednou společností, ale potřebují být schopni tuto společnost snadno porovnat i s jejími konkurenty bez ohledu na to, v které části světa sídlí či působí.

Růst nadnárodních společností, nové informační technologie, rozvoj mezinárodního kapitálového trhu tedy vyvolává potřebu nadnárodních, celosvětově platných a uznávaných účetních norem. Těmto požadavkům odpovídají Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (IFRS – International Financial Reporting Standards).



Přechod na účtování a vykazování podle Mezinárodních účetních standardů není jednoduchý proces. Ten je komplikován ještě požadavkem retrospektivy, která znamená sestavit účetní závěrku tak, jako by i účetní závěrky minulých období byly sestavovány podle IAS, a tedy aby byly srovnatelné. Pro usnadnění tohoto přechodu vydala Rada pro mezinárodní účetní standardy standard IFRS 1 – První uplatnění Mezinárodních standardů účetního výkaznictví, který metodiku prvního sestavení účetní závěrky v souladu s IAS/IFRS upravuje.

A jak je tomu se dvěma světově uznávanými soubory – s IAS/IFRS a US GAAP? Vývoj směřuje ke konvergenci – cílem je dosažení shody obou souborů, ne tedy jejich pouhé sblížení.

Mezi oběma systémy neexistuje propast, ale spíše zvláštní shoda. Pokud se někomu zdá, že jsou IAS/IFRS příliš stručné, může se inspirovat US GAAP, které jsou velmi podrobné a vyčerpávající. Nebo naopak, kdo se ztrácí orientaci v US GAAP, může nalézt pomoc v IAS/IFRS, které poskytují obecný a stručný popis toho, o čem se jedná. Znalost jednoho systému tak pomáhá porozumět i tomu druhému, a to i přesto, že přes mnohé shody mají řadu odlišností.

Hlavní rozdíl mezi IAS/IFRS a US GAAP je v tom, že americké standardy jsou účetním systémem USA – tedy národním systémem, který je tvořený pro americké prostředí. IAS/IFRS vstupují do mezinárodního prostředí, které není vždy vhodně připraveno pro jejich přijetí. Pro IAS/IFRS musí být předem vytvořeny předpoklady především ve vnějším, okolním prostředí. Úspěch harmonizace účetnictví je podmíněn celkovou vyspělostí, vymahatelností a harmonizací práva (zejména práva obchodního), vyspělostí finančního (zejména kapitálového) trhu, vysokou úrovní (zejména finančního) řízení a správy podniků aj.

### **IFRS versus České národní standardy**

Všechny uvedené procesy se týkají také České republiky jako rovnoprávného člena EU. Dnem 1.1.2005 začal v České republice platit systém IFRS. Pozitivní stránkou této změny je, že zavedení IFRS odstraní hlavní překážku mezi českými firmami a mezinárodním kapitálovým trhem. České firmy se proto nebudou muset nadále spoléhat na banky a tuzemské investory, ale budou moci čerpat kapitál od investorů po celém světě. Mezi hlavní potíže patří skutečnost, že IFRS je systém s úplně jiným charakterem než ten, na který byl běžný český účetní zvyklý. IFRS jsou Mezinárodní standardy pro finanční výkaznictví, nejde již o Mezinárodní účetní standardy. Z názvu tedy jasně vyplývá, že se nejedná o „účetní systém“ jako systém, který upravuje účetní postupy, ale o informační systém, který upravují výstupy.

Příkladem jsou „české národní standardy“, které se historicky dají považovat za „účetní systém“ a které do jisté míry postupují směrem jako IFRS, a proto dnes již obsahují pouze tzv. směrnou účtovou osnovu na úrovni skupin účtů, uspořádání účetních výkazů, které lze považovat za minimálně požadované a individuálně rozšiřitelné, mírně, zatím, upravené postupy účtování do podoby tzv. Českých účetních standardů.

IFRS však postupy neupravují. Podle nich si každá firma definuje vlastní účtovou osnovu, vytvoří si vlastní výkazy, které IFRS upravuje minimálními požadavky a je pouze na rozhodnutí účetního, jak bude účetní případ účtovat. Co IFRS skutečně vyžadují je, aby výsledek účetní práce, tedy závěrka, poskytla uživatelům úplný, pravdivý a věrný obraz o finančním stavu firmy a výsledcích jejího podnikání. Jinými slovy řečeno, IFRS účetním říkají, co by měli vykazovat. Předpokládají, že za každý jeden účetní případ nese zodpovědnost jedna určitá osoba. Žádné konkrétní postupy ani nepředepisují, ani nezakazují. Pouze ukládají účetnímu povinnost zvolit postup, který vede k tomu, že se ekonomická skutečnost zobrazí pravdivě a věrně. Proto, zda byl zvolený účetní postup správný, či ne, se bohužel, často ukáže až v daleké budoucnosti.

## Závěr

V souvislosti s budováním jednotného kapitálového trhu EU však stále více vystupuje do popředí požadavek srozumitelnosti, spolehlivosti a srovnatelnosti účetních informací a to nejen v rámci EU, ale v souvislosti s globalizací i napříč světovými kapitálovými trhy. s tím souvisí i silící tlaky na vytvoření jednotných pravidel, která umožní účetním jednotkám sestavovat účetní závěrky tak, aby byly považovány nejen za transparentní a správné, ale aby byly i srovnatelné v celosvětovém měřítku.

## Literatura:

- [1] INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. Mezinárodní standardy účetního výkaznictví 2003. přeložil: kolektiv autorů. 1. vyd. Praha: HZ Praha, s. r. o., 2003. ISBN 80-238-7854-9.
- [2] KOVANICOVÁ Dana. *Jak porozumět světovým, evropským, českým účetním výkazům*. 1. vyd. Praha: RNDr. Ivana Hexnerová – BOVA POLYGON, 2004. 304 s. ISBN 80-7273-095-9.
- [3] KRUPOVÁ L. VAŠEK L. ČERNÝ M.R. *IAS/IFRS mezinárodní standardy účetního výkaznictví*. Praha.VOX a.s. 2005 ISBN
- [4] časopis Auditor č.14/2007. článek.Mullerové: Mezinárodní účetní standardy a jejich aplikace v Evropě.

# Projevy globalizace v agrárním sektoru

## The globalisation effects in the agrarian sector

Věra Bečvářová

**Anotace:** Příspěvek analyzuje vliv globalizačních procesů v agrárním sektoru a jejich odraz ve formování světového agrobyznysu. v tomto kontextu se zabývá změnami podnikatelského prostředí zemědělských výrobců v rámci systémů výroby a prodeje potravin. Vymezuje klíčové faktory konkurenceschopnosti zemědělců vyplývající z poptávkově determinovaných vztahů na agrárních trzích včetně tržní struktury jednotlivých fází komoditních/ potravinových vertikál agrobyznysu. Na tomto základě upozorňuje na nezbytnost změny přístupů v koncepci podpory rozvoje produkční dimenze moderního zemědělství jako předpokladu realizace dynamického pojetí konkurenční výhody na trhu při volbě strategických rozhodnutí o struktuře výroby a ostatních aktivit zemědělského podniku.

**Summary:** The paper analyses the globalisation effects in the agrarian sector and their influence on the world agribusiness formation. It deals with their impact on changes of agricultural producers' position in a framework of food production systems. The key factors of competitiveness of agricultural enterprises as a part of commodity/food verticals in the conditions based upon the demand oriented market relationships and market structures are defined. Requirements for the conception of the modern production agriculture support from the point of view of prerequisites for driving competitive advantage exploitation in the production strategy of an agricultural enterprise are emphasized there.

**Klíčová slova:** agrární sektor, agrobyznys, globalizace, komoditní vertikála, konkurenceschopnost, tržní struktura, zemědělská prvovýroba

**Key words:** agrarian sector, agribusiness, globalisation, commodity chain/vertical, competitiveness, market structure, agriculture

## Úvod

K nejvýraznějším procesům, které dnes ovlivňují nejen světovou ekonomiku, ale do značné míry celou světovou civilizaci, patří bezesporu *procesy globalizace*. i když pronikají celou strukturou společnosti, jejich vliv je zpravidla prvotně vnímán především prostřednictvím změn v ekonomice. Tyto procesy se logicky prosazují i v agrárním sektoru a vzhledem ke specifickému charakteru jeho výstupů se bezprostředně dotýkají každého z nás jako spotřebitele.

Zřejmé jsou především pozitivní, ale i negativní důsledky rozšiřování relevantního finálního trhu. Méně transparentní již bývají další projevy globalizačních a integračních procesů v tomto sektoru, charakteristické posilováním vlivu transnacionálních společností a rozvojem výrobních struktur a distribučních systémů na bázi celosvětových sítí potravinového hospodářství. Typické je zapojování dalších odvětví a aktivit nejen bezprostředně, ale především zprostředkovaně spojených s procesy výroby a distribuce potravin a ostatních produktů a služeb zemědělského původu do tohoto systému. Vzhledem k tomu, že se jedná převážně o firmy z odvětví s odlišnou tržní strukturou, než byla původně typická pro zemědělskou prvovýrobu, dochází ke změnám proporcí a sil v rámci formování vztahů, priorit a podmínek agrárního trhu, který dostává podobu velmi silného segmentu světové ekonomiky – *agrobyznysu*.

Další změnou v obecném názoru na zemědělství je bezesporu posun ve vnímání úlohy tohoto odvětví od původně ryze produkční orientace až po dnešní *multifunkční pojetí* při zdůrazňování rozhodující role v udržitelném rozvoji společnosti.

Nejen uznání podmíněnosti vzájemných vazeb produkční a mimoprodukční role zemědělství, dnes často využívané jako rozhodující argument pro zdůvodňování úrovně a forem ekonomické podpory v agrárních politikách, ale faktické změny ekonomického prostředí proto vyžadují objektivizaci přístupů jak ve vymezení podmínek dalšího rozvoje prvovýrobních odvětví v rámci globalizující se ekonomiky, tak i ve výběru a účinnosti forem

podpory, která by reflektovala měnící se situaci a byla schopna naplňovat cíle v podpoře rozvoje subjektů podnikajících v zemědělství a v navazujících odvětvích při respektování horizontálních i vertikálních souvislostí. Analýzy vývoje světového potravinového hospodářství, kdy již téměř ze dvou třetin jsou obchodovány vysoce finalizované potraviny, potvrzují výrazné změny v jeho proporcích, uspořádání, tržní i komoditní struktuře. Problém jak úspěšně obstát v globalizujícím se prostředí se dostává do podstatně složitějších souvislostí, než které nabízí diskuse o stále klesajícím podílu zemědělství na celkovém outputu výrobních sektorů v ekonomice rozvinutých zemí, tedy i v evropském regionu. Otázky budoucnosti tohoto odvětví neztrácejí svou výrobní dimenzi podmíněnou růstem konkurenceschopnosti vnitřně výrazně výkonnostně i strukturálně diferencovaného evropského zemědělství na světovém trhu. Jsou jedním z otevřených problémů realizace reformních kroků ve společné zemědělské politice EU. Vzhledem k určité decentralizaci v rozhodování i v této komunitární politice v posledním období se tedy dotýkají nejen angažovanosti jednotlivých států resp. celých regionů v této podpoře, ale i objektivně zdůvodněné koncepce v realizaci celkové strategie a s ní spojených nástrojů a forem redistribuce nemalých finančních prostředků plynoucích do podpory zemědělských podniků. Problém je aktuální i z toho důvodu, že právě v období předsednictví České republiky v EU v roce 2009 by měla být realizována další reformní opatření v rámci tzv. Health Check společné zemědělské politiky EU.

## **Cíl a metodika**

*Cílem příspěvku*, který prezentuje některé výsledky výzkumu v rámci řešení výzkumného záměru PEF MZLU v Brně, je, na základě zobecnění typických projevů změn vyvolaných silicím vlivem světového agrobyznysu na podnikatelské prostředí, identifikovat rozhodující faktory ovlivňující postavení zemědělského podniku v komoditních vertikálách. v tomto kontextu upozornit na změny i váhu kritérií v rozhodování o struktuře výroby a komoditní nabídce na trhu v současných podmínkách. Charakterizovat důsledky změn vyplývajících z formování nového prostředí agrobyznysu, které by měly být respektovány nejen v rozhodování zemědělských podniků o rozsahu a struktuře výroby, ale zejména při volbě zaměření a nástrojů motivujících a podporujících restrukturalizaci podnikatelských subjektů s cílem zvýšit jejich konkurenceschopnost na globalizujících se agrárních trzích.

Pro argumentaci jsou využity výsledky výzkumu vlivu formující se tržní struktury agrobyznysu v podmínkách ČR na utváření cenových hladin v rámci komoditních vertikál v konfrontaci s působením nástrojů společné zemědělské politiky (SZP) ve vývoji a interakci rozhodujících cenových hladin vybraných komodit v podmínkách českého agrárního sektoru.

*Problém je metodicky* založen na systémové analýze procesů změn prostředí v podmínkách agrobyznysu a zobecnění jejich vlivu na formování podmínek segmentovaných trhů v rámci komoditních vertikál. Vychází z vymezení typických znaků agrobyznysu a charakteristik potenciálního vlivu jeho tržní struktury na utváření ceny v rámci rozhodujících fází komoditních vertikál. Obecná východiska jsou aplikována a dokumentována na příkladě vývoje hladiny cen zemědělských výrobců (CZV), cen průmyslových výrobců (CPV) a spotřebitelských cen (SC) vybraných výrobků v komoditní vertikále mléka a hovězího masa. Pro analýzu bylo využito výsledků zpracování dat ČSÚ o vývoji měsíčních cen vybraných komodit v období 1998-2006. Zobecnění získaných poznatků se stalo jedním z východisek formulace závěrů vztahujících se k danému tématu.

## **Výsledky a diskuse**

Jak potvrzuje řada studií i analýz, tradiční pojetí zemědělství jako relativně uzavřeného systému, specifického odvětví zabezpečujícího výrobu potravin na daném území, se v posledních desetiletích dostalo do zcela nové dimenze. Ta je naopak typická řadou interakcí podniků prvovýroby s oblastí výzkumu, s podniky odvětví vstupů, zpracování, služeb,

distribuce i obchodu. Systém výroby potravin se od konce 20. století začíná profilovat jako integrovaná součást řady odvětví národní i světové ekonomiky podílejících se na konečném výstupu – produkci potravin, zahrnovaná pod *pojmem agrobyznys*.

Změny jsou zřetelné ve všech prvcích tohoto systému od zaměření a výsledků výzkumu a vývoje a jejich přínosů pro výrobu i zabezpečení vstupů do zemědělství přes vlastní zemědělskou výrobu, zpracování produktů až po distribuci a prodej potravin. v tomto prostředí je pak zemědělec jako výrobce základních surovin pro výrobu potravin i dalších „nepotravinářských“ produktů ve stále větší míře vystavován konkurenčním tlakům rozšiřujícího se světového trhu (horizontálně). Kromě toho ztrácí svůj původně rozhodující vliv na vývoj trhů v rámci celého systému výroby potravin (vertikálně). Přístup na bázi spotřebitelského rozměru a současně přesun silového těžiště zpravidla na finalizující články zpracování a distribuce v potravinových řetězcích stále významněji působí na konkurenční prostředí nejen potravinářských, ale i zemědělských podniků. Jak dokazují studie z této oblasti i světové statistiky, v současném období se od výrobce přímo ke spotřebiteli dostává pouze minimum původních - nezpracovaných zemědělských produktů. Převážná většina jich prochází dalšími fázemi zpracování, adjustace, skladování a distribuce než je nabídnuta konečnému spotřebiteli. Na přelomu tisíciletí zpracované zemědělské produkty tvořily více než 60 % hodnoty světového potravinového obchodu.<sup>1</sup> Současně se zásadně mění struktura spotřeby i nároky spotřebitelů na kvalitu a sortiment potravinářských výrobků.

Formování agrobyznysu, ať již je nebo není dosud plně akceptováno v agrárních politikách jednotlivých zemí či nadnárodních uskupení (*Boehlje, 2002, Connor, 2003, Dunne, 2002, Shroder a Mavondo, 2003*) utváří v podstatě nový model i podmínky produkčního zemědělství v podstatně širším, regionálním i světovém kontextu.

Zásadní změnou, typickou pro současnou fázi vývoje zemědělství v rámci nově se formujícího komplexu odvětví zapojených ve výrobě potravin a jejich finalizaci, je změna charakteru samotných agrárních trhů.

Determinujícím vztahem ovlivňujícím množství, kvalitativní i cenově nákladové podmínky na agrárních trzích se *stává poptávka*, která stále výrazněji působí na celý systém výroby, zpracování i distribuce zemědělských produktů.

Obecně lze danou fázi vývoje charakterizovat těmito projevy (*Bečvářová, 2004,2005*):

- nabídka zemědělských produktů je formována na základě vyhodnocení vzájemných interakcí nabídky a poptávky a vazeb v celém řetězci agrobyznysu, přičemž finální poptávka má rozhodující vliv na množství a strukturu výroby i dodávek v čase a prostoru,
- do toku potravin a zemědělských produktů zasahuje celá škála firem a organizací často nezemědělského charakteru, globálních sítí, soukromých společností i veřejných subjektů, které se podílejí na identifikaci i ovlivnění konkrétních požadavků spotřebitelů a spotřebitelských segmentů,
- zájem spotřebitelů je zaměřen na hodnotu potravin (kvalita za nízké ceny) i na sortiment, roste poptávka po potravinách s vysokou přidanou hodnotou, jako jsou kuchyňsky upravené, kozervované, zmrazené a dehydratované výrobky; obchody nabízející tento typ potravin se stávají vůdčími, rozhodujícími v maloobchodě a určují model obchodu v konkrétním potravinovém řetězci,
- posilují se kritéria ochrany spotřebitelů ve vztahu ke kvalitě potravin z hlediska péče o zdraví, potravinovou bezpečnost, bio-terorismus, identifikaci původu potravinových zdrojů,

---

<sup>1</sup> Např. export zemí OECD se zpracovanými zemědělskými produkty se za poslední dvacetiletí (od roku 1985) zvýšil o 48 %, hodnota exportu nezušlechtěných zemědělských surovin naopak klesla o 11 %.

- prohlubuje se integrace potravinového hospodářství ve světě, klesá vliv ochrany vnitřních potravinových trhů jednotlivých států obchodními bariérami; agrární trhy se liberalizují,
- prosazuje se konsolidace firem ve všech segmentech potravinového řetězce, která využívá přínosů z rozsahu, prohlubuje se kontrola a koordinace navazujících činností, ve vzájemných vazbách se uplatňuje e-commerce, forwardové kontrakty apod.,
- konkurence dostává podobu soutěžení celých komoditních vertikál na příslušném segmentu potravinového trhu.

Poptávka, jako determinující vztah, utvářený v celé sekvenci trhů komoditních vertikál a ne zcela symetricky přenášený do podmínek na všech stupních až po trhy zemědělských komodit, mění i kritérium konkurenční výhody zemědělských výrobců.

Jen nesporné, že roste závislost výrobců a zpracovatelů zemědělských produktů na vyšších stupních finalizace včetně přenosu rizika při výrazné komoditní i územní diferenciaci. Mění se proporce i podmínky přístupu a podílu jednotlivých článků komoditního řetězce na vytvořené přidané hodnotě realizované ve finálním výrobku.

Konkurenční výhoda systému je v tomto pojetí měřena nejen výsledkem konkrétního subjektu na trhu charakteristickém pro obchodování s produktem v dané fázi zhodnocení výchozí suroviny v rámci komoditních potravinových řetězců, ale i přínosem vyplývajícím z propojení a vzájemných vztahů subjektů, které se na vývoji, výrobě, zpracování a distribuci potravin v rámci celého procesu podílejí, a to včetně využití možností úspory *transakčních nákladů* v rámci daných komoditních řetězců resp. sítí.

Dosažení ekonomické efektivnosti *potravinového hospodářství v globálním pojetí agrobyznysu* je podmíněno a musí tedy vycházet z *dynamického pojetí konkurenční výhody celého systému*.

Výsledky našeho výzkumu v podmínkách ČR (*Bečvářová, 2004, 2005, Bečvářová a Vinohradský 2004, Bečvářová, Lechanová, 2006*) vedou k poznání, že tyto procesy současně mění i kritéria nabídky a tím i přístupy k vymezení technicko – ekonomické efektivnosti zemědělských podniků. s tím je spojena i relativizace názorů na uplatnění (a ekonomickou podporu) podle tradičně diferencovaných zemědělských soustav hospodaření.

*Analýzy důchodové diferenciaci podniků v zemědělství* potvrzují klesající vliv kvality půdy, který byl dříve považován za rozhodující prvek konkurenceschopnosti podniku. Kromě vlivu vysoké produktivity (všech !) faktorů se rozhodující stává je to především schopnost podniku reagovat na procesy změn prostředí. Úspěšnost zapojení prvovýrobního článku v systému výroby potravin (tj. zpravidla v rámci komoditní vertikály) a takto motivovaná volba struktury výroby se kromě rozšíření spektra činnosti i na nezemědělské aktivity projevuje jako *rozhodující pozitivní prvek* rozvoje podniku. Vytváří totiž předpoklady pro participaci na výhodě, na tvorbě i podílu z realizace přidané hodnoty v rámci celých komoditních potravinových vertikál. Ovlivňuje volbu struktury výroby a stává se typickým znakem přechodu od nabídkově orientovaných modelů tradičního zemědělství na poptávkově orientované typy tržních vztahů v agrobyznysu.

Tento vývoj však současně mění i pohled na účinnost externích faktorů ovlivňujících podmínky podnikání v zemědělství. v praxi se *dostává do silných střetů* v rámci interakcí trhů a jeho deformací jak uvnitř samotných komoditních řetězců, tak zejména v konfrontaci s regulací, limity a omezeními tradičně koncipované zemědělské politiky.

**Obecně se projevuje již zmíněným *růstem tržní síly* subjektů ve zpracovatelských a realizačních fázích komoditních řetězců, dnes již zpravidla typu nadnárodních organizací a různých forem horizontálních i vertikálních propojení, které mají rozhodující vliv na formování poptávky i podmínek akceptace nabídky v celé sekvenci trhů komoditně utvářených potravinových vertikál.**

Na druhé straně však omezuje *účinnost státních regulačních zásahů a politik v zemědělství*, konstruovaných prioritně na principech ochrany trhu, resp. izolace specifických tržních segmentů v jednotlivých odvětvích či sektorech, které v podobě

limitů, kvót do určité míry zpomalující nastartovaný proces včetně rizika klesající konkurenceschopnosti v dlouhodobém horizontu. *Tlak na liberalizaci potravinových trhů* stejně jako snaha o *urychlení reform agrárních politik* spojených s volbou takových nástrojů, které dávají větší prostor pro rozhodování samotným výrobcům na základě analýz vývoje tržního prostředí, je jedním z typických a integrálních projevů globalizace na současném stupni rozvoje.

Máme-li stručně charakterizovat podstatu změn souvisejících s přechodem od nabídkově koncipovaných modelů tradičního zemědělství ke koncepci moderního zemědělství s výraznějším akcentem na poptávkově orientované typy tržních vztahů, dostáváme se nepřímě k definici zemědělství jako součásti agrobiznisu (*podrobněji Bečvářová, 2005*). v tomto kontextu se v hodnocení rozhodujících faktorů úspěšnosti zemědělských podniků významně promítají prvky nové, znalostní ekonomiky. z porovnání charakteristik obou modelů, tj. tradičního zemědělství a nové koncepce, se jedná zejména o následující změny v jednotlivých okruzích (zpracováno podle *Boehlje, Hofinga a Schroedera 2001*):

**Tab. č. 1: Charakteristika změn vyplývajících z koncepce nabídkově a poptávkově koncipovaných modelů zemědělství**

Charakteristiky	Tradiční koncepce nabídkově orientovaný model	Nová koncepce poptávkově orientovaný model
přístup k zemědělství	zemědělství je zemědělská výroba	zeměd. je součást výroby potravin
charakter výstupu	komodita jako konečný výrobek	komodita jako surovina
struktura produkce	hlavní typické plodiny a produkty ŽV	žádané/popt. plodiny a produkty ŽV
determinující faktor výroby	výrobní podmínky, půda, kapitál	požadavky zákazníka
základ konkurenční výhody	kvalita půdy, technologie, stavby	lidé, znalosti, strategie, organizace
volba zaměření výroby	universální struktura dle dostupnosti výrobních faktorů a vstupů	specializace na konkrétní/ žádanou surovinu
vztah k majetku	vlastnictví aktiv	kontrola aktiv
rozhodující předpoklad úspěchu	kapitál v peněžní a naturální formě	znalosti a informace
vztah k pracovní síle	PS je náklad a součást investice	PS je investice a součást nákladů
typ obchodu	prodává produkt a předává službu	prodává službu a předává produkt
charakteristika trhu	neosobní vztahy / otevřené trhy	osobní kontakty na bázi kontraktů
typ vztahů s dodavateli a odběrateli	převážně adversní	korektní, přátelské
nákup vstupů	velké množství různých dodavatelů	nákup zpravidla od jednoho zdroje
vlastní výroba vstupů	velmi silná tendence	nákup od dodavatelů
vztah k ceně nabídky produktu	jednoznačně tlak na zvyšování ceny	preference snižování nákladů
rozhodující druh rizika	riziko selhání trhu (ceny)	riziko selhání vztahů
postavení v systému	nezávislost	interakce s partnery
charakteristika podnikání	stabilita	změna, flexibilita
znalosti podmiňující úspěch	technické	ekonomické a komunikační
přístup k zemědělství	zkušenostní, na základě tradice	učící se, inovativní
vztah k přírodním zdrojům	využívání a čerpání	užívání a ochrana
filosofie výroby	výroba zboží a likvidace odpadu	výroba zboží a využití odpadu

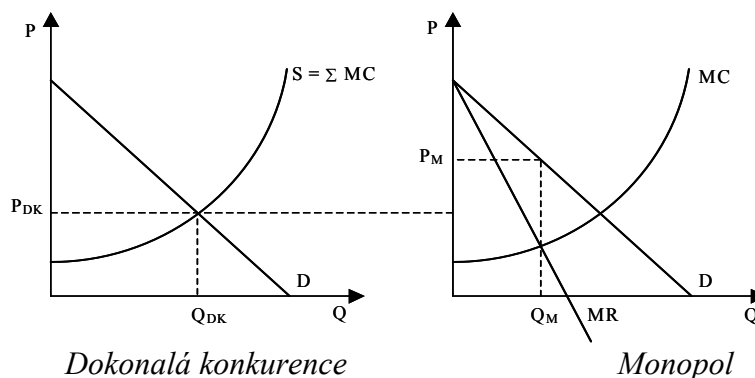
Přesto, že některé z charakteristik by vyžadovaly hlubší uvedení souvislostí a že zdaleka ne všechny z nich konvenují oficiálním dokumentům a koncepcím v rámci dnešního evropského modelu, je třeba respektovat skutečnost, že rozvoj zemědělství je ve stále větší míře determinován rozvojem ostatních odvětví a sektorů nejen v rámci národní ekonomiky, ale i v mezinárodním kontextu, což významně mění i kritéria konkurenceschopnosti a podmínky dalšího rozvoje zemědělského podniku. v rámci konkrétního regionu je pro zemědělský podnik důležitá vazba a zejména *efektivnost bezprostředně navazujícího článku zpracování jeho produkce*, tj. dosud zpravidla podniku potravinářského průmyslu, který svou konkurenceschopností, v této souvislosti především úspěšností zapojení v příslušné komoditní vertikále podmíněné mj. vhodnou volbou dodavatele výchozí suroviny, konkretizuje poptávku

na trhu zemědělských výrobků. Úspěšnost této interakce se stává jedním z rozhodujících faktorů ovlivňujícím strukturu i rozsah zemědělské výroby v konkrétním regionu ať již zpracovatel je či není v tomto regionu lokalizován.<sup>2</sup>

Vliv tržní struktury agrobiznisu (i při dosud nedostatečném respektování tohoto přístupu v evropském pojetí) podstatně narůstá. Při trvalejším přebytku nabídky, který je typický pro většinu zemědělských komodit v Evropě, samozřejmě současně zvyšuje riziko zneužití tržní síly odběratele. v řadě případů navíc zpomaluje procesy koordinace činností spojené s omezováním transakčních nákladů v komoditním řetězci a stává se dalším z faktorů nedokonalého přenosu poptávky v sekvenci agrárních trhů od spotřebitele až k zemědělským výrobcům prostředí nedokonalé konkurence. Ve vztahu k podnikům zemědělské prvovýroby (na trhu zemědělských výrobků) se jedná zpravidla o působení *monopsonu zpracovatelského průmyslu*, zprostředkovaně ovlivněné vztahem potravinářského průmyslu a obchodu. Ve vztahu potravinářských podniků a obchodu (na potravinovém trhu) již v současných podmínkách převažuje *omezený monopol resp. bilaterální oligopol*. Nedokonalá konkurence je typická i pro trhy vstupů, kde lze identifikovat vliv a tržní sílu ze strany *monopolu/oligopolu* dodavatelských odvětví.

Kritika nedokonalé konkurence vychází zpravidla z kritiky vlivu monopolního postavení na neefektivní alokaci zdrojů, založené na analýze přebytků výrobce a spotřebitele, což lze schematicky znázornit pomocí grafů na obrázku č. 1.

**Obr 1 Přebytek výrobce a spotřebitele v podmínkách dokonalé a nedokonalé konkurence**



V podmínkách dokonalé konkurence je nabídková křivka odvětví rovna součtu křivek mezních nákladů  $MC$  všech firem nabízejících svou produkci na trhu, v případě monopolu odpovídá nabídková křivka křivce monopolní firmy. Poptávka po produkci  $D$  je daná a odpovídá v obou případech dokonalé konkurenci na této straně trhu. Výsledkem této analýzy je závěr, že v případě dokonalé konkurenčního prostředí je tržní cena  $P_{DK}$  nižší než monopolní cena  $P_M$  a obdobně je tomu při porovnávání množství produkce dodávané na trh kdy  $Q_{DK}$  je větší než  $Q_M$ . Přebytek spotřebitele je v těchto podmínkách vyšší v případě dokonalé konkurence v porovnání s obdobnými vztahy při působení monopolu a naopak přebytek výrobce je v případě monopolu vyšší na úkor přebytku spotřebitele. Navíc jsou zde další ztráty přebytku z titulu neefektivnosti výroby monopolisty při výrobě s náklady nad úroveň průměrných minimálních nákladů.

Tento přístup však nepočítá s efektem úspor z rozsahu, otevírající možnost efektivnějšího využití technologických inovací a výhodnější alokace zdrojů, což s sebou koncentrace výroby a dalších činností zpravidla přináší. Argumentace vychází z předpokladu, že v obou případech existují shodné nákladové křivky.

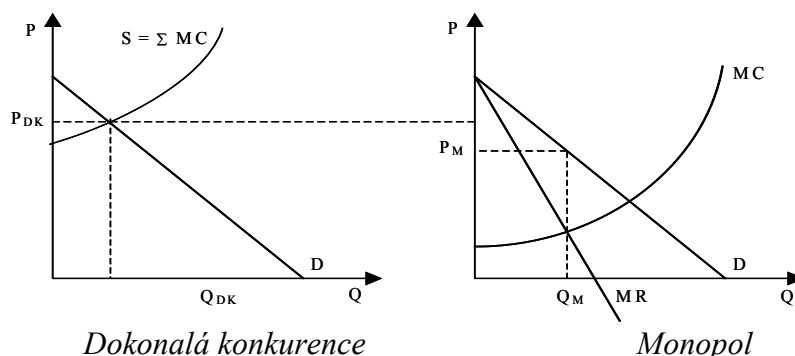
V koncentrovaných odvětvích zapojených v agrobiznisu jsou však dosahovány úspory z rozsahu založené na hromadné, sériové výrobě a nových technologiích, které nelze plně

<sup>2</sup> Zatímco příslušnost k regionu u podniků prvovýroby je zpravidla daná polohou obhospodařované půdy, ve vztahu k navazujícím článkům komoditních vertikál již regionální hledisko ustupuje do pozadí (a to i v případě vztahů s podniky první fáze zpracování) rozhodující se stávají ekonomické podmínky a zajištění vazby mezi výrobcem a zpracovatelem v širším kontextu relevantního trhu.



realizovat v podmínkách dokonalé konkurence u velkého počtu malých podniků. Vyšší je rovněž produktivita faktorů umožněná modernizací výroby a rychlejším uplatňováním výsledků výzkumu a vývoje právě v kapitálově silných velkých firmách, které racionalizují výrobní proces i další obslužné činnosti a prosazují svou pozici především snižováním transakčních nákladů při dokonalejší koordinaci činností v rámci celé komoditní vertikály (resp. jejích rozhodujících článků). v praxi potom dochází k situaci, kterou znázorňuje obrázek č.2

**Obr. č. 2 Přebytek výrobce a spotřebitele při promítnutí úspor z rozsahu**



Za daných podmínek se nákladová křivka dokonalé konkurenčního odvětví v porovnání s koncentrovaným odvětvím posunuje doleva, tržní cena produkce  $P_{DK}$  je vyšší než tržní cena  $P_M$ , naopak dodávané množství  $Q_{DK}$  je nižší než množství produkce  $Q_M$ . Přebytek spotřebitele i výrobce v dokonalé konkurenci jsou za těchto podmínek nižší než v případě monopolu.

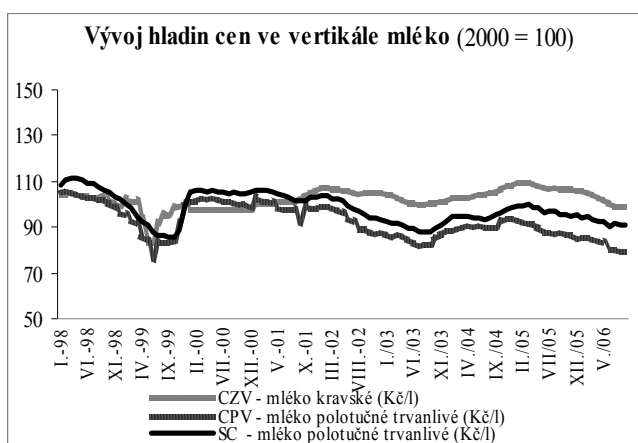
Z toho vyplývá, že v nedokonalé konkurenčním prostředí by koneční spotřebitelé teoreticky měli realizovat vyšší užitek ze spotřeby než by byl schopen zajistit dokonalé konkurenční trh. Současně by se měly projevovat i přínosy z efektivnější koordinace činností v rámci celých vertikál.

Z hlediska zemědělských podniků jako dodavatelů suroviny se jako klíčový jeví vliv nedokonalé konkurence na trhu potravinářských výrobků v podmínkách omezeného monopolu resp. bilaterálního monopolu/ oligopolu, který se promítá v nedokonalém přenosu (odvozené) poptávky na trhu zemědělských výrobků. Snaha o eliminaci monopsonu zpracovatelů se často projevuje v politice podpory zabezpečování finalizace zemědělských produktů přímo v zemědělském podniku. Využívána je argumentace, že tímto krokem dochází k posílení konkurence (obnovu *quasi* dokonalé konkurenčního prostředí) na této úrovni vertikály, což by mělo zvyšovat podíl zemědělců na spotřebitelské ceně finálního výrobku. Je to však skutečně to nejlepší řešení? z teorie agrobiznisu a výše uvedené argumentace vyplývá, že objektivně nelze tento trend považovat za perspektivní a tedy sporná je potom i jeho podpora.

### **Odras vlivu tržní struktury agrobiznisu ve vývoji cenových hladin komoditní vertikály**

Jak již bylo uvedeno, *tržní struktura agrobiznisu* umožňuje uplatnit tržní sílu v různých formách ve vztazích nabídky a poptávky při formování ceny na navazujících trzích. Projevuje se i v nedokonalém přenosu cenových změn/cenových šoků v sekvenci navazujících trhů příslušných komoditních vertikál. Umožňuje omezit růst (zrychlit pokles) tržní ceny zemědělské produkce a tím i možnost získání určitého podílu zemědělských firem na konečné ceně výrobku a to i přes poměrně silnou regulaci a uplatňování systémů a nástrojů přímé podpory cen zemědělských výrobků v agrárních politikách.

*Propojení jednotlivých článků* a možnost uplatnění tržní síly logicky potom ovlivňuje podmínky a úroveň cen právě v tranzitivních ekonomikách jakou je ČR. Promítá se



v cenových hladinách trhů v rámci vertikály od spotřebitelské ceny potravin (SC), ceny průmyslových výrobců (CPV) až po ceny zemědělských výrobců (CZV). Jako příklad jsou uvedeny výsledky z analýzy vývoje cenových hladin u konzumního mléka.

V analyzované etapě (1998–2006) firmy finálních fází distribuce a obchodu ve snaze o posílení pozice na domácím trhu využívaly skutečně možnosti své pozice cenových tvůrců finálních statků a uplatňovaly svou tržní sílu v podobě

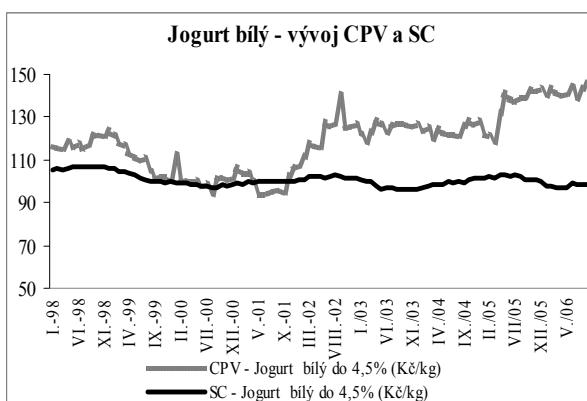
monopolně nízkých cen,

*Z grafu je zřejmé, že již od roku 2000 dochází u této základní komodity k poklesu SC konzumního mléka s významným vlivem na vývoj CPV. Rozšíření trhu po vstupu do EU znamenalo sice mírné oživení cen na přelomu let 2003/2004, pro další období je však opět typický pokles obou cenových hladin. Naopak ve vývoji CZV se výrazněji promítá vliv SZP, a to mírným zvýšením původní ceny zejména v období vstupu do EU a relativně pomalým poklesem ceny v dalším období.*

Tento vývoj nebyl typický pouze pro mlékárenské výrobky s nízkou přidanou hodnotou jakým je tekuté kravské mléko. Obdobná situace byla kupř. i u jogurtů, kde vzrostly ceny průmyslových výrobců, zatímco ceny spotřebitelské trvale klesají.

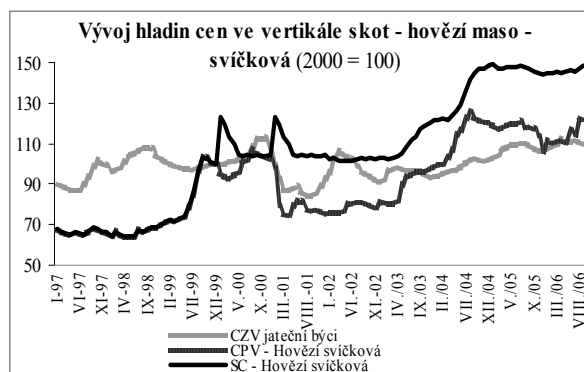
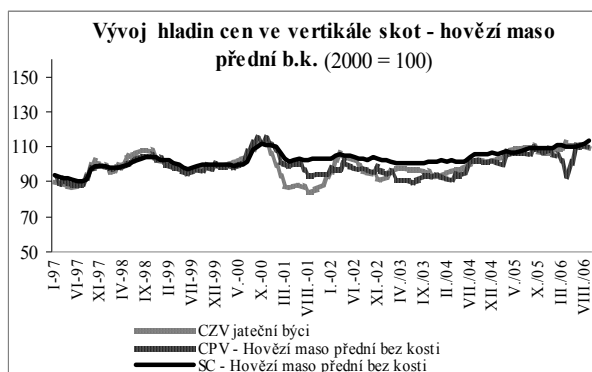
Důsledkem této politiky subjektů finalizujících fází komoditní vertikály, tedy obchodních řetězců, zaměřené na posílení pozice na domácím trhu prioritně na bázi nízké ceny finálního výrobku, jsou problémy ve zpracovatelské fázi vertikály (CPV).

Řada mlékárenských podniků v ČR nebyla schopna vyrábět své produkty v takto



deformované relaci vstup – výstup, dostala se do ekonomických potíží a byla nucena z trhu odejít. Problémem při prosazování této politiky je potom *otázka garance kvality a vazba kritéria kvality a ceny výrobků*. v těchto souvislostech je potom třeba hledat i další příčiny následných kroků v cenové politice mlékárenského průmyslu, kdy růst CPV mléka a mlékárenských výrobků, oficiálně odůvodňovaný „neočekávaným“ růstem poptávky po této komoditě na asijských trzích byl v podstatě reakcí na cenovou diskriminaci obchodu.

Transparentnější z tohoto hlediska je posuzování vztahu ceny a kvality a vývoje všech tří cenových hladin vertikály u komodity jakou je hovězí maso. v této vertikále, rovněž navazující na chov skotu, lze jednoznačně identifikovat vliv kvalitativních parametrů v cenové tvorbě navazujících fází vertikály, tj. ve vývoji CPV a SC, jak je zřejmé z následujících dvou grafů:



V tomto případě z porovnání vývoje cenových hladin masa s nižšími a vyššími (spotřebitelsky definovanými) kvalitativními parametry, je postupně využito právě tohoto znaku jako významného faktoru cenové diferenciaci pro zhodnocení základní suroviny a to jak na úrovni zpracovatelů (CPV) tak i obchodu (SC). Současně je však třeba vzít v úvahu, že utváření cen produktů v jednotlivých fázích komoditní potravinové vertikály výrazněji než změny cen základní suroviny působí cenové šoky a vlivy dalších externích vstupů používaných v rámci finalizačních technologií a distribuce.

## Závěr

Je nesporné, že formování agrobyznysu jako objektivní projev postupující globalizace agrárního sektoru i přes existující regulační zásahy a rozdílnou úroveň právního prostředí obecně zřejmě povede k dalšímu zvyšování závislosti zemědělských podniků na navazujících člancích komoditních řetězců včetně přenosu rizika a prosazování tržní síly v celé škále vzájemně propojených trhů. Lze rovněž očekávat další růst relevantních trhů provázený překonáváním regionální vymezenosti již v interakcích prvovýroby, nákupu a první fáze zpracování zemědělských produktů. i když je tento vývoj v Evropě převážně hodnocen jako důsledek koncentrace podniků obchodu, procesy konsolidace dnes probíhají především v oborech potravinářském průmyslu. Perspektivní podniky této fáze vertikály v zájmu posílení a udržení konkurenční výhody na trzích vyhledávají a preferují ty dodavatele zemědělských výrobků, kteří nabízejí trvalé dodávky relativně velkých šarží zemědělských produktů vyrovnané kvality a cenově dostupné suroviny.

Reagovat na tyto změny v zemědělství znamená přizpůsobit se novému prostředí, hledat propojení s těmito články komoditních/potravinových vertikál a koordinovat výrobní zaměření především s ohledem na možnosti trvalejšího odbytu, u většiny komodit zpravidla přesahující hranice regionu. Klíčem ke schopnosti obstát v konkurenci při převaze nabídky na evropském trhu zemědělských výrobků se při pokračující liberalizaci trhu nutně stává především snižování jednotkových nákladů produkce, tedy intenzita výroby umožňující pozitivně reagovat na cenové podmínky a garantovat přínosy ke snižování transakčních nákladů v rámci zapojení do komoditních řetězců.

*Příspěvek byl zpracován v rámci Výzkumného záměru PEF MZLU MSM 6215648904 jako součást řešení tematického směru 04 Vývojové tendence agrobyznysu, formování segmentovaných trhů v rámci komoditních řetězců a potravinových sítí v procesech integrace a globalizace a změny agrární politiky.*

## Literatura

BEČVÁŘOVÁ, V. Agrobyznys mění koncepci i kritéria úspěchu zemědělských podniků In. *Agrární perspektivy XII* Sborník z mezinárodní vědecké konference. Díl I. Praha: PEF ČZU, 2005, s. 48–52. ISBN 80-213-1372-2

**BEČVÁŘOVÁ, V., VINOHRADSKÝ, K. Příčinné souvislosti diferenciací ekonomického vývoje zemědělských podniků v regionu NUTS 2 Jihovýchod, In. *Universitas Bohemiae Meridionalis Budovicensis, Series for Economics, Management and Trade, Vol. 28, České Budějovice, 2004, ISSN 122-5598***

BEČVÁŘOVÁ, V. *Podstata a ekonomické souvislosti formování agrobyznysu*. MZLU, Brno 2005, 68 pp., ISBN 80-7157-911-4

BOEHLJE, M.D., AKRIDGE, J.T., KALAITZANDONAKES, N.G. Preparing for Success in the Agribusiness Market Place. *Journal of Agribusiness* 2002, pp 482 - 495

CONNOR, J.M. The Changing Structure of Global Food Markets: Dimensions, Effects, and Policy Implications. In: *Changing Dimension of the Food Economy*, Conference paper, the Hague. 2003

DUNNE, A.J. Supply Chain Management: Fad, Panacea or Opportunity? *Agribusiness Perspectives*, Paper 48, 2002, 25 pp

LECHANOVÁ, I BEČVÁŘOVÁ, V.: *Možnosti využití analýzy cenové transmise pro posouzení vlivu tržní síly v potravinových vertikálách*. MZLU Brno, 2006. 79 s. ISBN 80-86633-70-5.

SCHRODER, W., MAVONDO, F.: Power, Cooperation and Commitment in the Business Relationships in the Australian Food Manufacturing Sector. *International Conference on Chain Management in Agribusiness and Food Industry*, Wageningen, 2003

SONKA, S.T., HUDSON, M.A.: "Why Agribusiness Anyway?" *Agribusiness, An International Journal* 5.4., 1999. pp. 305-314

## Kontaktní adresa autora

Prof. Ing. Věra Bečvářová, CSc., ÚPE PEF MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno  
Email: [becvar@mendelu.cz](mailto:becvar@mendelu.cz)

# Rozvoj celoživotního vzdělávání v oboru Management

*Jiří Bláha*

**Stručná anotace:** Příklad modulárního vzdělávacího programu. Charakteristika jednotlivých modulů. Tvorba elektrické podoby vzdělávacích modulů. Implementace programu.

**Klíčová slova:** Celoživotní vzdělávání, e-learning, vzdělávací moduly, uživatelé vzdělávacího programu, studijní materiály, www stránky vzdělávacího programu

## 1. Zaměření příspěvku

Cílem příspěvku je informace o vytvoření koncepce celoživotního vzdělávání v oboru Management na Ekonomické fakultě VŠB-Technické univerzity Ostrava.

Základem této koncepce je vytvoření, propracování, ověření a zavedení e-learningového vzdělávacího programu, který zahrnuje manažerské disciplíny.

Vytvoření e-learningového vzdělávacího programu předcházela **analýza vzdělávacích potřeb** u předpokládaných skupin uživatelů programu a zpracování **koncepce celoživotního vzdělávání v oboru Management** pro Ekonomickou fakultu VŠB-TUO.

### 1.1 Analýza vzdělávacích potřeb

Prostřednictvím dotazníku bylo osloveno celkem 60 respondentů z konečných cílových skupin. Vrátilo se 42 vyplněných dotazníků, což představuje 70 % celkového počtu odeslaných dotazníků. Vzhledem k počtu spolupracujících respondentů lze považovat vypovídací schopnost dotazníkového šetření úvodní pilotáže za uspokojivou.

Respondenti projeví největší zájem o vzdělávací moduly:

	Vzdělávací modul	%
1	Rozvoj osobního potenciálu	36
2	Základní manažerské dovednosti	34
3	Řízení lidských zdrojů	33
4-5	Provozní řízení organizací	30
4-5	Základy managementu	30
6-7	Řízení organizačních změn	28
6-7	Strategické řízení organizace	28

Nejmenší zájem byl o moduly

	Vzdělávací modul	%
a	Tvůrčí řešení problémů	12
b	Environmentální řízení organizace	14
c	Řízení jakosti	15

Na základě výsledků bylo přistoupeno k určení prvotní skladby celého vzdělávacího programu a jeho modulů.

## 1.2 Koncepce celoživotního vzdělávání v oboru Management

Celoživotní vzdělávání realizuje řada univerzit a vysokých škol. Školy nabízejí v rámci programů celoživotního vzdělávání řadu kurzů, které jsou určeny různým cílovým skupinám: zájemcům o studium, absolventům univerzity, seniorům, ale i studentům i dalším zájemcům z praxe. Kurzy se uskutečňují prezenční nebo kombinovanou formou, v některých studijních kurzech se uplatňují prvky **distančního vzdělávání**. Příslušná škola má vždy zpracovaný dokument o celoživotním vzdělávání, zpravidla nazvaný Řád celoživotního vzdělávání. Jeho obsahem jsou pravidla týkající se přijetí studujících ke studiu, organizace studia, určení studijních programů a kurzů a stanovení výše úplaty za studium. Nabídka programů a kurzů se liší podle jednotlivých škol. Organizaci celoživotního vzdělávání na školách zajišťuje útvar celoživotního vzdělávání.

Také na **VŠB - Technické univerzitě Ostrava** funguje celoživotní vzdělávání, v jehož rámci organizuje **Ekonomická fakulta** dvouleté vzdělávací kurzy. Mezi nabízenými kurzy je kurz Management-marketing, po jehož ukončení se jeho absolventi mohou přihlásit do bakalářského vysokoškolského studia a kurz Management, po jehož ukončení se jeho absolventi mohou přihlásit do navazujícího magisterského studia. Další nabízené kurzy již nemají návaznost na vysokoškolské studium.

Novým typem vzdělávání, poskytovaného Ekonomickou fakultou manažerům, podnikatelům a dalším zájemcům, kteří potřebují celou škálu poznatků pro úspěšný výkon svého povolání a jsou motivováni ke studiu, je v rámci projektu „Koncepce celoživotního vzdělávání v oboru Management“, vytvořený **e-learningový vzdělávací program**. Tento program využívá na Ekonomické fakultě již existujících vhodných podmínek - kompetentních pedagogů a moderních e-learningových metod vzdělávání, včetně vzdělávacího prostředí CMS Moodle.

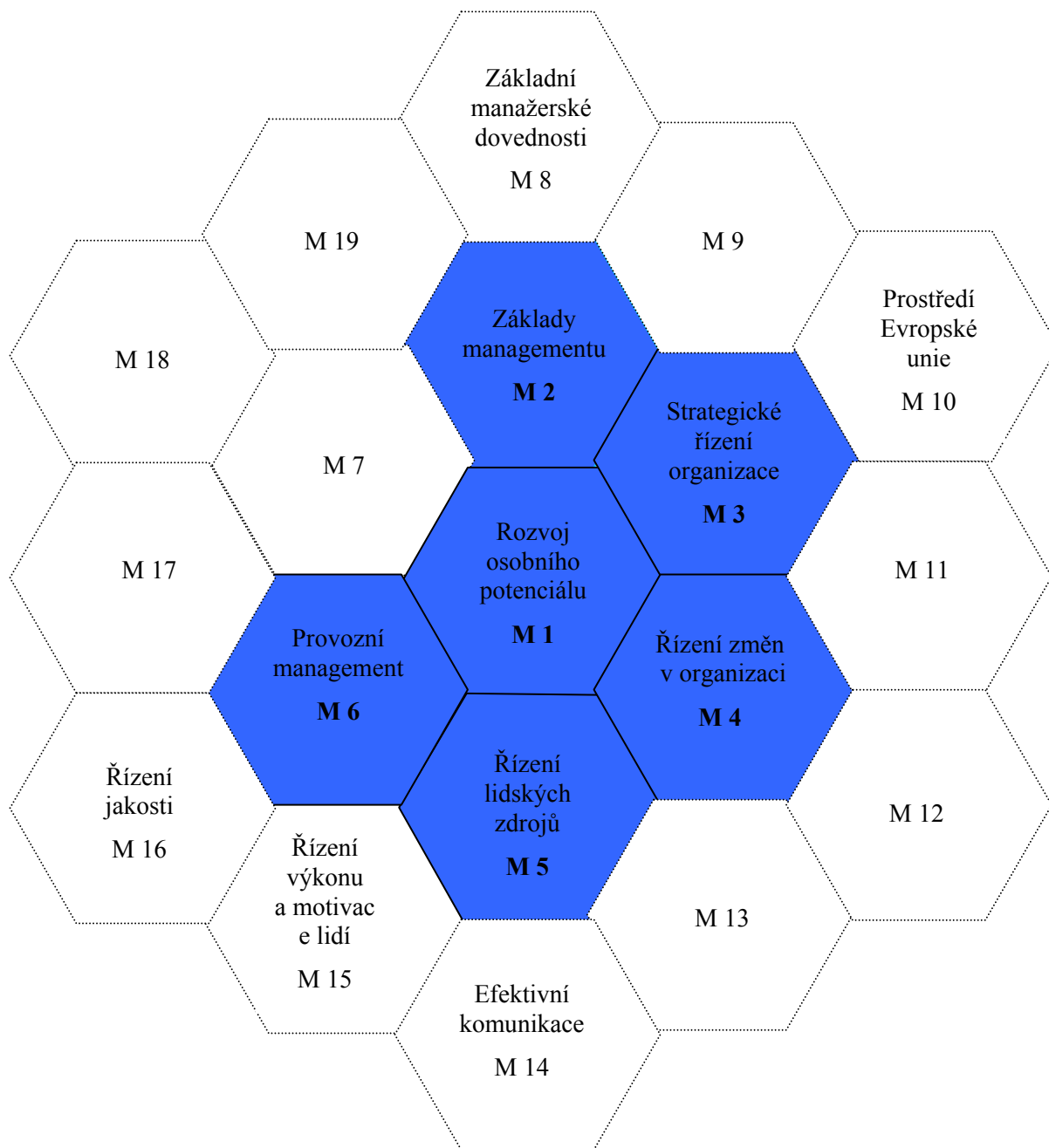
## 2. Charakteristika vzdělávacího programu



E-learningový **vzdělávací program** je koncipován jako otevřený stavebnicový systém zahrnující řadu propojených **vzdělávacích modulů**, kdy si účastník studia může flexibilně volit z nabízených modulů takovou jejich skladbu, aby si pro sebe vytvořil **kurz** „šitý na míru“ (kurz účastníka vzdělávacího programu je tedy tvořen jedním či více moduly). v budoucnosti se uvažuje o rozšíření nabídky poskytovaných modulů tak, jak je zobrazeno na obrázku 1.

Moduly, z nichž může účastník studia v současnosti volit, jsou:

- M 1** Rozvoj osobního potenciálu
- M 2** Základy managementu
- M 3** Strategické řízení organizace
- M 4** Řízení změn v organizaci
- M 5** Řízení lidských zdrojů
- M 6** Provozní management

**Obrázek 1:** Skladba vzdělávacího programu



-  moduly poskytované v rámci e-learningového vzdělávacího programu
-  perspektivně uvažované moduly

Pro koho je uvedený vzdělávací program určen?

### **Konečné cílové skupiny**

Předpokládání uživatelé vzdělávacího programu (tzv. konečné cílové skupiny) jsou

- akademičtí pracovníci vysokých škol, pracovníci institucí při vysokých školách, pedagogičtí pracovníci na středních školách a gymnáziích
- absolventi vysokých škol, kteří se chtějí dále vzdělávat a rozšiřovat si kvalifikaci o odborné znalosti, jež nebyly realizovány jako kontinuální vzdělávání, a kterým vyhovuje forma e-learningového vzdělávání a konzultací; k této skupině rovněž patří dočasně nezaměstnaní absolventi vysokých škol, kteří chtějí posílit svou osobní konkurenceschopnost na trhu práce
- ostatní zájemci o další studium na vysoké škole – manažeři a zaměstnanci podniků, podnikatelé, osoby znevýhodněné na trhu práce

Předpokladem zapojení konečné cílové skupiny do navrženého vzdělávacího programu je alespoň **středoškolské vzdělání zakončené maturitou**.

### **Přínos pro cílové skupiny**

Přínos projektu pro cílové skupiny spočívá v tom, že absolvovaný vzdělávací program ukáže frekventantům z jednotlivých konečných cílových skupin různé **možnosti rozvoje** jejich profesních způsobilostí, případně konkurenční schopnosti jako významného předpokladu jejich osobní perspektivy a prosperity v tržním společensko-ekonomickém prostředí.

Frekventanti vzdělávacího programu si postupně **osvojí řadu poznatků** z různých tématických okruhů, přičemž vzhledem k flexibilitě a modularitě programu si mohou do určité míry sami zvolit rozsah a zaměření svých sebevzdělávacích aktivit.

Absolvování vzdělávacího programu přináší konečným cílovým skupinám **zvýšení konkurenceschopnosti** na trhu pracovních sil, což představuje příspěvek ke snížení nezaměstnanosti a to zvláště osob znevýhodněných na trhu práce v prostředí tržní ekonomiky. Absolvování tohoto programu zároveň vytváří lepší **výchozí předpoklady pro další vzdělávání** na vysoké škole, přičemž výhodou pro absolventy je zvýšení stupně obeznámenosti s vyučovanou problematikou.

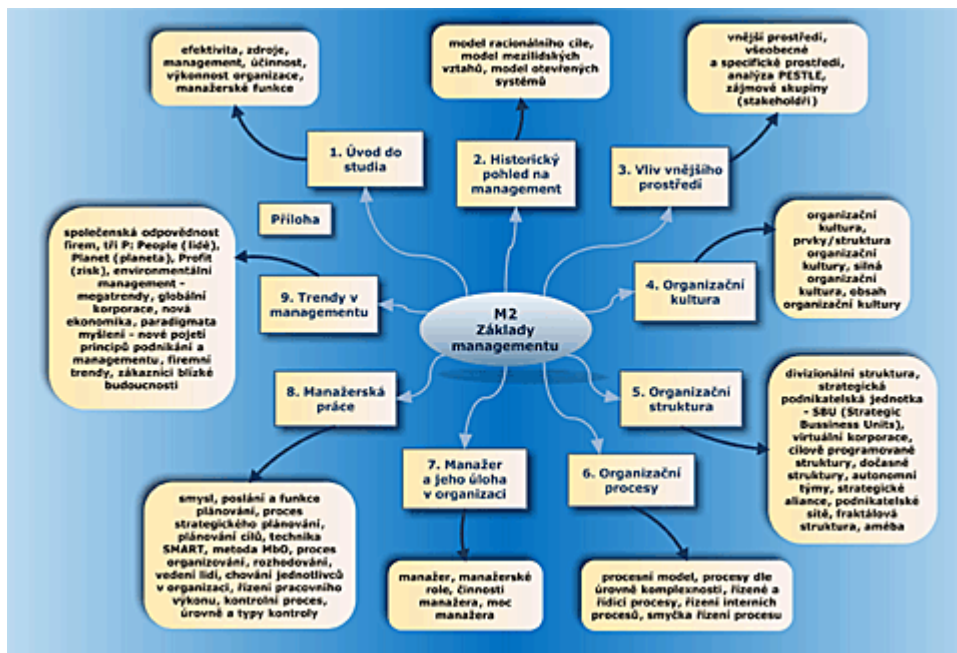


## 2.1 Obsah vzdělávacích modulů

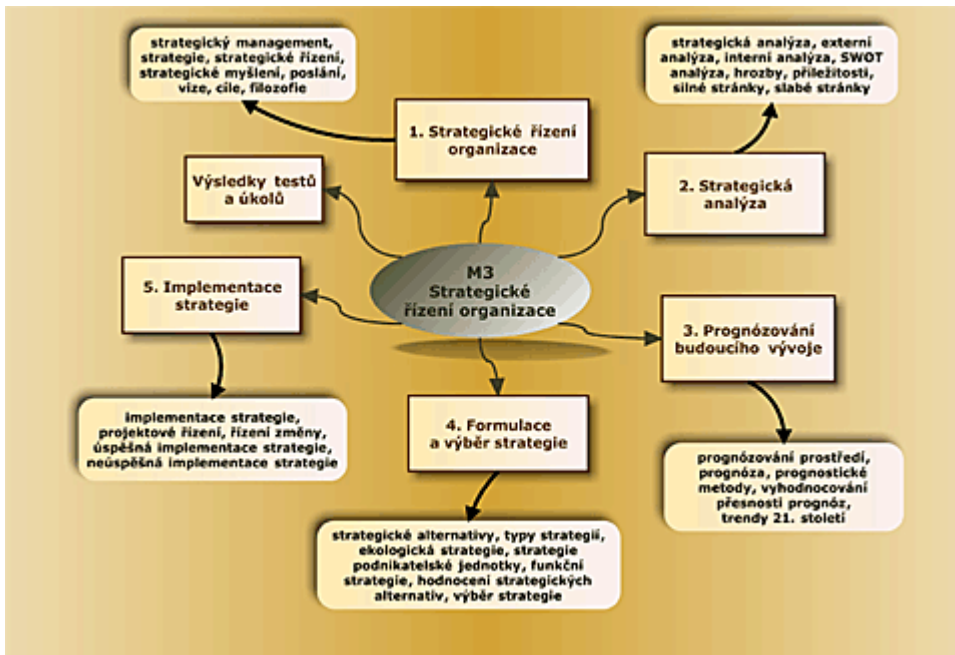
### Obsah modulu M1 - Rozvoj osobního potenciálu



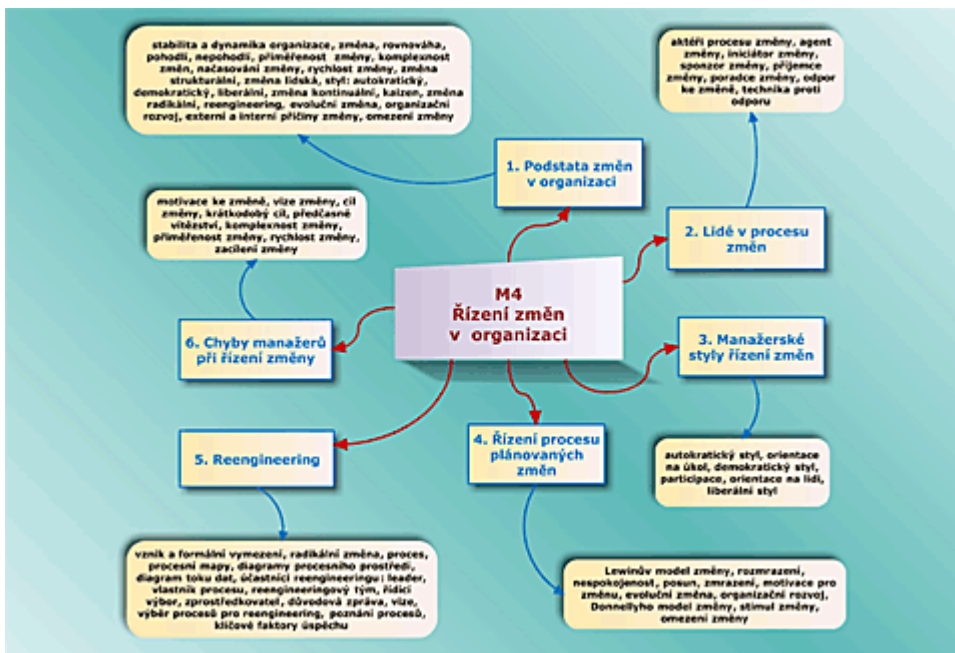
### Obsah modulu M2 - Základy managementu



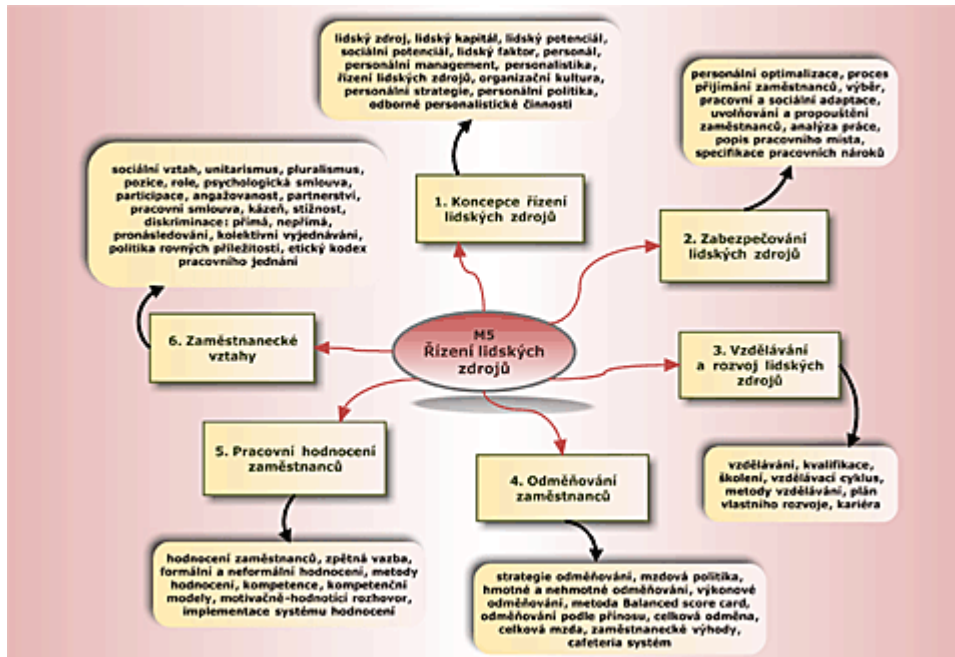
## Obsah modulu M3 - Strategické řízení organizace



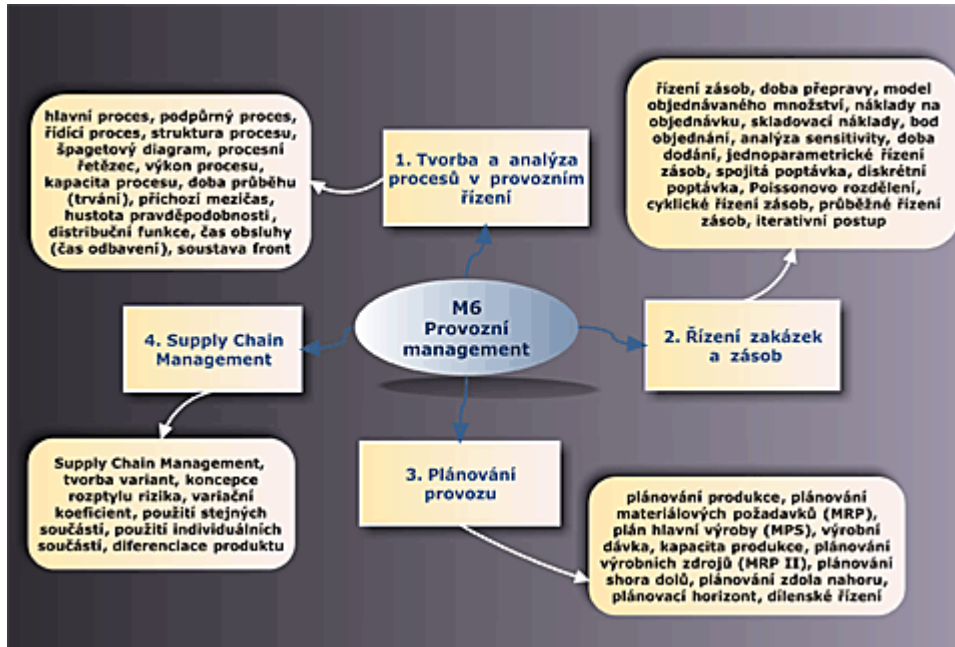
## Obsah modulu M4 - Řízení změn v organizaci



## Obsah modulu M5 - Řízení lidských zdrojů



## Obsah modulu M6 - Provozní management



### 2.2 Organizace studie

E-learningový vzdělávací program využívá kombinaci dvou výukových metod (tzv. blended learning) a to **standardní výuky s výukou e-learningovou**.

**Standardní výuka** je tvořena **třemi tutoriály**, úvodním, kontrolním a závěrečným. Tyto tutoriály probíhají v reálném čase, ve kterém všichni studující včetně e-lektora/tutora

jsou ve stejném čase na stejném místě, např. v učebně a tedy současně přijímají předávané zkušenosti a mohou vzájemně reagovat.

Tutoriál je prezenční, většinou nepovinné, setkání studujících a e-lektora/tutora. Cílem je získat přehled o studijních povinnostech, charakteru a nárocích na samostatné práce, o závazných termínech plnění, zodpovídání individuálních dotazů ke studované problematice či k určitým jejím částem. Při tomto setkání se studující vzájemně informují o svých studijních problémech, diskutují o některých dílčích pasážích studovaného učiva či na e-lectorem/tutorem předem vyhlášené téma, nad vypracovanými úkoly, přípravou na úkoly další apod. Jedná se o diskusní a pracovní setkání určené k vyjasnění otázek spojených se studiem materiálů, zopakování hlavních myšlenek, souvislostí a vztahů, k procvičení pracovních postupů, technik, k osvojení dovedností atd.

Při **e-learningové výuce** si každý studující sám volí tempo a způsob přijímání informací, diskusi s e-lectorem/tutorem i mezi studujícími navzájem a testování znalostí tak, aby byl dodržen harmonogram výuky stanovený garantem modulu, eventuálně e-lectorem/tutorem na jednotlivých tutoriálech. Nevýhodou se jeví nemožnost navzájem reagovat v jednom a tomtéž čase. Těžištěm tohoto typu výuky jsou e-learningové vzdělávací moduly v elektronické podobě a jejich samostudium.

**Obrázek 2:** Struktura e-learningu Katedry managementu



### Studijní materiály

E-learningové vzdělávání zahrnuje dva základní typy studijních materiálů (zdrojů). Prvním typem jsou on-line **dokumenty využívající prostředí LCMS MOODLE v IS/IT Ekonomické fakulty VŠB-Technické univerzity Ostrava**. Ve zpřístupněném vzdělávacím systému fakulty studující najdou studijní materiály k jednotlivým modulům, diskusní fóra, virtuální třídu, se kterou budou komunikovat, e-testy a diagnostiky, kontrolní otázky atd. Druhým typem studijních materiálů jsou učební texty na **CD-ROM**, které slouží studujícím v případě, že nemají zrovna možnost být napojeni na síť.

Dále jsou zpřístupněny **www stránky vzdělávacího programu** [www.managementvzdelavani.cz](http://www.managementvzdelavani.cz) ([www.management-vzdelavani.cz](http://www.management-vzdelavani.cz)) v **rámci něhož** budou mít studující jednotlivých modulů možnost získat informace o všech záležitostech týkajících se vzdělávacího programu (informace o obsahu programu, autorech a poskytovateli, partneru, jednotlivých modulech, kontakty, odkazy na další www stránky atd.).

### **3. Závěr**

V současné době proběhla oponentura studijních textů a probíhá ověřování jejich vhodnosti, srozumitelnosti a náročnosti u studentů – předpokládaných cílových skupin.

Současně jsou připravovány internetové stránky.

První reakce studentů jsou velmi pozitivní, a proto uvažujeme s dalším rozšířením vzdělávacích modulů.

# Fundraising versus sponzoring v oblasti sportu

## Fundraising versus sponsorship of Sport

*Šárka Borkovcová*

### **Anotace**

Autorka se zabývá problémem fundraising a sponzoringu v oblasti sportu. Obecně termínu fundraising není ve sportu tak často užíváno, jako se užívá termínu sponzoring. v podvědomí sportovní veřejnosti je sponzoringem jakékoliv získávání finančních prostředků pro zabezpečení fungování sportovních organizací a jejich aktivit. Fundraisingové i sponzorské aktivity přináší nezbytně nutné prostředky, bez kterých není možné sportovní a tělovýchovnou činnost provozovat, ale vyskytují se mezi nimi rozdíly, které jsou v tomto příspěvku řešeny. Jedná se především o užití pojmů sponzor nebo dárcce ve smluvních vztazích mezi poskytovateli a příjemci a z toho plynoucí závazky a výhody. Pouze dárcům je, dle daňových předpisů, umožněno daňové zvýhodnění za poskytnutí daru.

### **Summary**

The author deals with the problems of fundraising and sponsoring in the area of sports. The term “fundraising” is not used in sports as frequently as the term “sponsoring”. The sports public perceives sponsoring as any kind of obtaining of financial means to secure functioning of the sports organizations and their activities. Both fundraising and sponsoring activities generate necessary funds, in the absence of which it is impossible to pursue sports and physical education activities, but there are differences between them that are being analyzed in this contribution. It includes in particular the use of the terms “sponsor” or “donor” in contractual relations between the providers and receivers and the resulting obligations and benefits. According to the tax regulations, only donors are eligible for tax allowance for making a donation.

### **Klíčová slova**

Sponzoring, fundraising, sport

### **Key words**

Sponsorship, fundraising, sport

## 1. Úvod

Sport je fenoménem dnešní doby. Stává se předmětem zkoumání ekonomických věd a jako samostatná ekonomická disciplína se ekonomie sportu začala vyvíjet před dvaceti pěti lety. Sport se prolíná oběma základními sektory ekonomiky. Určit hranici, kdy je sport součástí soukromého sektoru a od kdy je sport veřejným zájmem, může být složitou záležitostí. Je nutné si uvědomit, že sport a celá tělesná kultura je pojem velmi široký. k zabezpečení sportovních aktivit používají sportovní organizace nejen finančních prostředků. Materiál, čas, služby jsou nezanedbatelným zdrojem ve financování sportu a sportovních organizací. Financování je tedy více zdrojové a jedním ze způsobů získávání podpory jsou fundraisingové a sponzoringové aktivity.<sup>3</sup>

Termín fundraising není ve sportu téměř vůbec používán, přestože se některé sportovní organizace „fundraisingově“ chovají. Jak bude vysvětleno níže, někdy ani nemají jinou možnost, ale oni si neuvědomují, že aktivita členů ve shánění podpory pro jejich organizaci bez nabídky protivýkonu za poskytnuté prostředky, je aktivitou fundraisingovou. Bohužel se tato nevědomost odráží v neschopnosti smluvně ošetřit přesun peněz do organizace, pro kterou tito členové většinou dobrovolně pracují. v obecném podvědomí sportovní veřejnosti je právě sponzoring ta činnost, která přináší prostředky pro zabezpečení fungování sportovních organizací a jejich aktivit. z podstaty vzniku sportovních organizací a jejich činností se odvíjí i jejich marketingové aktivity, pokud jsou tedy vyvíjeny. Sportovní a tělovýchovné spolky mají na našem území dlouhodobou tradici a fungují na bázi dobrovolné práce členů. Malé sportovní kluby se potýkají s nedostatkem těchto nadšených lidí a dochází tak k situaci, že klub řídí jedinci bez patřičné ekonomické povědomosti.

---

<sup>3</sup> Prostředky a podpora jsou pojmy, které zahrnují vše co sportovní organizace potřebují ke své činnosti

Novost a aktuálnost tohoto příspěvku tkví ve vymezení pojmů fundraisingových a sponzoringových činností v oblasti sportu. Tato znalost zakládá vhodné používání těchto aktivit a schopnost sportovních organizací správně formulovat své požadavky na případné partnery či dárcy. S tímto procesem je nutná znalost právních a daňových souvislostí.

## 2. Cíl

Cílem tohoto příspěvku je analyzovat fundraising a sponzoringu v oblasti sportu z pohledu sportovních organizací a podnikatelských subjektů, jejich význam a užití v obecné rovině. Právní a daňové souvislosti neodmyslitelně patří k činnostem získávání prostředků pro zabezpečení bezproblémového fungování sportovních subjektů a budou řešeny na úrovni základních informací.

## 3. Použité metody

Největším podílem k získání dat pro tento příspěvek bylo studium odborných publikací vztahujících se k danému tématu. Dále je použito výstupu z průzkumu zaměřeného na podporu sportovních aktivit podnikatelskými subjekty ve třech sledovaných regionech. Tento průzkum byl proveden na Fakultě ekonomické ZČU, na Katedře marketingu, obchodu a služeb. Nezanedbatelným zdrojem informací jsou praktické zkušenosti při shánění finančních prostředků pro vlastní závodní činnost a pohyb na úrovni vrcholového sportu jako závodník a reprezentant ČR v rychlostní kanoistice.

## 4. Dosažené výsledky

Získané poznatky jsou členěny do následujících podkapitol.

### *Subjekty působící v oblasti sportu v České republice*

Považuji za nutné touto kapitolou uvést problematiku sponzoringu i fundraisingu v oblasti sportu. Pojem sport je dnes hojně používán a upřednostňován před výstižnějším pojmem tělesná kultura. Tělesná kultura je pojem, který do svého systému začleňuje sport, tělesnou výchovu a pohybovou rekreaci. Tělesnou výchovou rozumíme záměrnou a organizovanou pohybovou aktivitu vedoucí k rozvoji a udržení fyzické zdatnosti, jež se uskutečňuje během pedagogického procesu. Tělesná výchova jako subsystém tělesné kultury není předmětem našeho zkoumání, přestože úroveň tělesné výchovy může hrát v marketingu škol a obranných složek významnou roli. (Např. ředitelé škol mohou sponzorských příspěvků, grantů a darů využívat na rozvoj školních sportovišť). Dalším subsystémem tělesné kultury je pohybová rekreace, jejíž pohybové aktivity vedou k regeneraci sil duševních i fyzických a také k aktivnímu odpočinku. Pohybová rekreace je součástí volnočasových aktivit. Posledním subsystémem je sport. Sport je charakterizován výkonovou motivací, zahrnuje momenty soutěživosti, výkonu, jisté příslušnosti ke skupině. Sportovní soutěže probíhají podle určitých pravidel. Sport můžeme dále členit na sport vrcholový, výkonnostní a na sport dětí a mládeže. Členění sportu dle různých specifik je více, ale pro naše potřeby je vhodné toto členění a termínu sport bude využíváno v souvislosti s tímto členěním.

V České republice působí v oblasti sportu subjekty soukromého i veřejného sektoru.

- Veřejný sektor: z úrovně veřejného sektoru je podporován pouze sport vrcholový prostřednictvím resortních středisek vrcholového sportu. Do těchto středisek jsou vybíráni sportovci s nejlepšími sportovními výsledky v domácích soutěžích. Tito sportovci jsou reprezentanti ČR v různých sportovních odvětvích anebo do státní sportovní reprezentace směřují.
- Soukromý sektor: Subjekty soukromého sektoru ve sportu jsou definovány jako ziskové a neziskové.
  - a. Ziskové – živnosti a obchodní společnosti.
  - b. Neziskové – nestátní neziskové organizace (NNO),

Nejrůznorodější subjekty jsou soustředěny v oblasti vrcholového a výkonnostního sportu. Ve sportovní výchově dětí a mládeže převažují nestátní neziskové organizace, které mají podobu občanských sdružení. „V důsledku historického a kulturního vývoje mají tyto organizace rozhodující vliv na utváření celkového klimatu ve sportu. Počet těchto subjektů je v české republice cca 40 tisíc.“<sup>4</sup> Ovšem nelze kategoricky říci, že sportovní kluby fungující jako nestátní nezisková organizace se věnují pouze dětem. Tyto kluby si mohou vychovat od útlého mládí velmi úspěšného sportovce na úrovni státní sportovní reprezentace a tím vstupují do oblasti vrcholového sportu. Vstupem do vrcholných soutěží jsou kladeny zvýšené nároky na financování klubů a především těchto jednotlivců. Zabezpečit jednoho reprezentanta je finančně velice náročné. Tuto skutečnost si uvědomuje „stát“ a proto byla zřízena střediska vrcholového sportu, která se o státní sportovní reprezentaci starají. Ovšem je nutné říci, že klub, za který reprezentant závodí, tak získává příležitost nabídnout úspěchy potenciálním partnerům, v tomto případě sponzorům. Výhodou malých klubů je jednoduchá organizační struktura a mohou tak pružně reagovat na potřeby svých členů. Nevýhodou je nedostatek kvalifikovaných dobrovolníků, kteří by byli schopni sestavit marketingové plány a strategie, které by jim umožňovali profesionálně jednat se svými budoucími partnery. Velké sportovní kluby, které fungují také jako NNO (např. USK Praha) disponují úspěšnými sportovci nebo sportovními kluby, ale zde je již složitá organizační struktura problémem při získávání partnerů, potažmo sponzorských příspěvků. Sportovní kluby – obchodní společnosti mají na řešení sponzorských projektů kvalifikované odborníky, kteří se starají kompletně o marketingové aktivity.

#### *Charakteristika pojmů sponzoring a fundraising*

Abychom byly schopni správně určit, kdy použít sponzoring a kdy je vhodnější fundraising, je vhodné si krátce přiblížit charakteristiku těchto dvou pojmů.

#### *Sponzoring, sponzorování, sponzorství*

Sponzorství je velmi flexibilní komunikační nástroj, který může být využit jak pro marketing (produkt a značku), tak i pro komunikační cíle firmy (tab. č. 1).<sup>5</sup> v Americe firmy sledují obvykle budování povědomí o značce nebo posílení loajality, ale prvotním cílem není prodej. u nás je sponzoring využíván pro zcela opačný výstup – nárůst prodeje.<sup>6</sup>

Sponzorství můžeme definovat jako investování peněz nebo jiných vkladů do aktivit, jež otevírají přístup ke komerčně využitelnému potenciálu, spojenému s danou aktivitou. Firmy podporují své značky a zájmy tím, že spojují své jméno s významnými událostmi nebo aktivitami. Je to nástroj tématické komunikace, kdy sponzor pomáhá sponzorovanému uskutečnit jeho projekt a sponzorovaný pomáhá sponzorovi naplnit jeho komunikační cíle.<sup>7</sup>

„Sponzorstvím ve sportu chápeme partnerský vztah mezi hospodářstvím na jedné straně a sportem na straně druhé, kdy dochází k vzájemnému respektování zájmů obou stran. Jedná se o specifickou formu partnerství mezi sponzorem a sponzorovaným, kde každý dosáhne svých cílů s pomocí toho druhého.“<sup>8</sup>

Zde je možné vidět shodu názorů, kde se jedná o výkony na straně sponzora a protivýkony ze strany sponzorovaného. Sponzoring lze považovat za obchod. Pokud se tak nestane, stane se sponzorování dárcovstvím. Takové „sponzorství“ existuje od dob římského císařství, kdy se objevila tato forma podpory známá jako mecenášství. Svě jméno získala po římském

<sup>4</sup> HOBZA, V., REKTOŘÍK, J. a kol. *Základy ekonomie sporu*. Praha: Ekopress, 2006, str. 23

<sup>5</sup> obdobně PELSMACKER, P., GEUENS, M., BERGH, J. V. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing, Praha, 2003, str. 334

<sup>6</sup> *Trend marketing: Sponzoring*. Č. 1 (leden 2005). Praha: Economica, 2005.

<sup>7</sup> PELSMACKER, P., GEUENS, M., BERGH, J. V. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2003, str. 327

<sup>8</sup> NOVOTNÝ, Jiří. *Ekonomika sportu*. Praha: ISV nakladatelství, 2000, str. 118



občanovi G. C. Maeceanasovi, který jakožto bohatý občan rád podporoval umění. Ve sportu se první náznaky sponzorství objevily ve starověkém Řecku, kde vítězové olympijských her byli odměňováni a to jim umožňovalo nejen další přípravu, ale i životní zabezpečení.

V odborné literatuře je možné střetnout se s názorem, kdy je „sponzorství“ chápáno jako obdarovávání, přičemž se jedná o vztah mezi deficitní stranou a dárcem.<sup>9</sup>

Z výše uvedeného může být patrné, že sponzorství je součástí komunikačních aktivit s definovanými cíli a dárcovství /mecenášství je zaměřeno na dobročinné aktivity, tudíž není sponzorstvím. Tímto se dostáváme k charakteristice fundraisingu.

### *Fundraising*

„Fundraising je systematická činnost, jejímž výsledkem je získání finančních či jiných prostředků na obecně prospěšnou činnost organizací nebo jednotlivců. Organizacemi bývají zpravidla nevládní neziskové organizace, rozpočtové nebo příspěvkové organizace (vzdělávací instituce, nemocnice, zařízení sociální péče atd.), obce, mikroregiony, kraje, církve, v některých státech i politické strany a v neposlední řadě i podnikatelské subjekty poskytující veřejně prospěšnou službu. Oslovenými dárci bývají jednotlivci (mecenáši nebo sponzoři), firmy, nadace, státní úřady, orgány místní nebo krajské (regionální) samosprávy, orgány EU. v rámci fundraisingu lze též pořádat benefiční akce, prodávat určité výrobky nebo služby nebo organizovat kluby přátel, jejichž členové pravidelně přispívají na činnost podporované organizace.“<sup>10</sup>

Fundraisingové aktivity tedy vytváří sportovní organizace, která pro svou činnost potřebuje získat zdroje. Těmito aktivitami jdou vstříc firmám, které mají ve své marketingové koncepci zahrnutý nástroj společenské odpovědnosti. Subjekty poskytující dary můžeme tedy nazývat dárci, donátory nebo mecenáše.

### *Analýza sponzoringu z pohledu sportovních organizací a podnikatelských subjektů*

Sponzoring z pohledu jednotlivých subjektů našeho sportovního hnutí se stává možností dodatečných prostředků pro zabezpečení a rozvoj sportovní činnosti.

Z pohledu podnikatelských subjektů je sponzoring flexibilní nástroj, pomocí kterého dosahují svých marketingových a komunikačních cílů.

Z výše uvedených charakteristik je patrné, že každý subjekt sleduje své zájmy, které lze naplnit prostřednictvím vzájemné spolupráce. Podnikatelský subjekt i sportovní organizace mohou mít problém s nalezením vhodného partnera. Sportovní oblast je zajímavá z pohledu oslovení širokého spektra veřejnosti, ale je zřejmé, že v závislosti na cílových skupinách komunikační kampaně se budou sponzorské projekty vybírat se záměrem zasažení cílové skupiny. To znamená, že produkt pro vyšší příjmovou skupinu bude podporován sponzoringem tenisu nebo golfu, produkty pro mladé lidi budou podporovány sponzoringem např. extrémních sportů, které jsou doménou převážně mladých lidí.

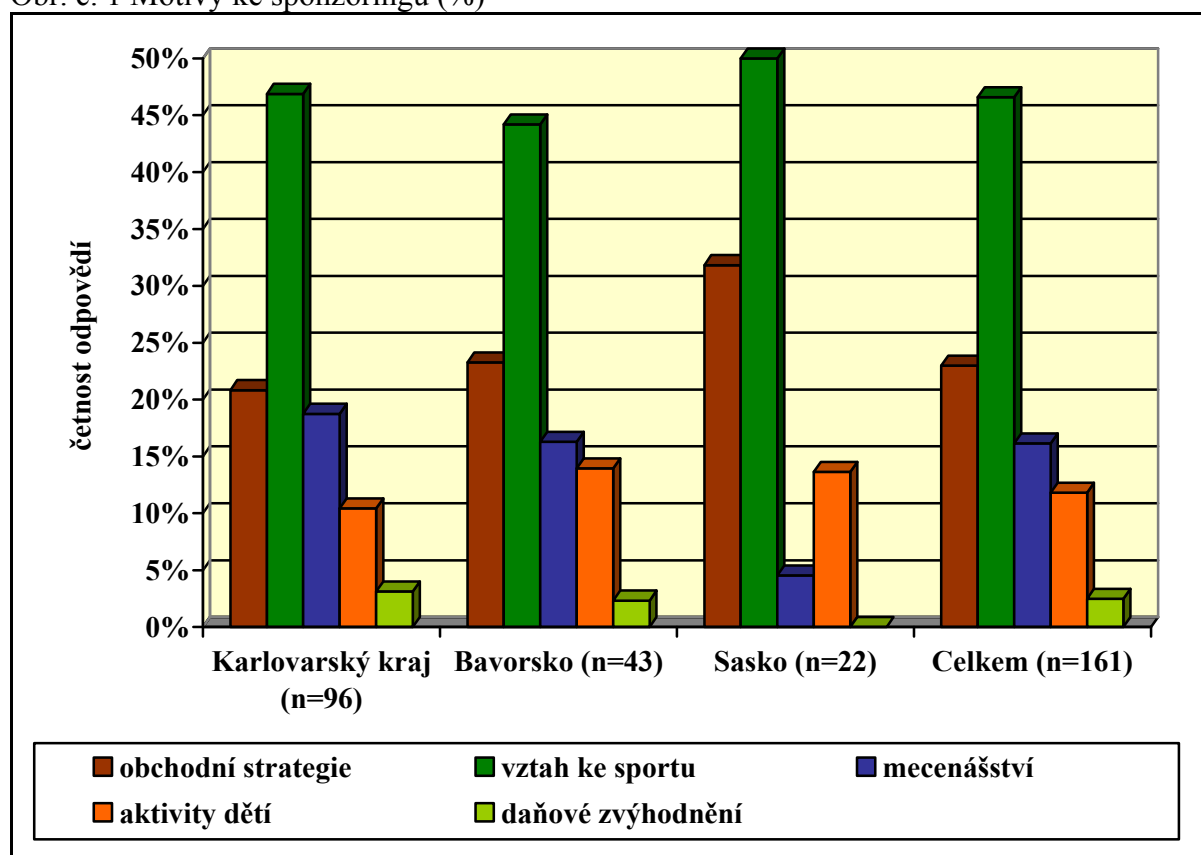
Sponzoring jako nástroj efektivní komunikace nelze používat samostatně a rozhodne-li se firma tohoto nástroje využít, musí být integrován do komunikačního mixu. Ke sponzoringu mají obchodní společnosti různé motivy (obr. 1) a pokud chce být sportovní subjekt úspěšný při oslovení potenciálního sponzora, měl by tyto motivy znát. Na druhé straně je nutné, aby sportovní organizace při hledání sponzora postupovala profesionálně a předkládala sponzorům „sponzorské balíčky“<sup>11</sup> šité na míru. v tomto momentě jsou patrné rozdíly mezi velkými a malými sportovními kluby.

<sup>9</sup> blíže viz.: EGER, Ludvík. Technologie vzdělávání dospělých. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2005. str. 108

<sup>10</sup> Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Fundraising> [cit. 2007-11-18].

<sup>11</sup> Sponzorský balíček – písemně dokumentovaný souhrn nabídek protivykonů pro sponzora. Tento dokument je podložen určitou cenou, která odráží druh sponzoringu (exkluzivní,

Obr. č. 1 Motivy ke sponzoringu (%)



Zdroj: BORKOVCOVÁ, Š., JAVORSKA, L., TLUČHOŘ, J. *Podpora sportu formou sponzoringu*. In: Sborník konference Marketing management spotu. Plzeň: ZČU v Plzni, 2006. ISBN 80-7043-492-9

a) Malé kluby (NNO) s problematickou členskou základnou většinou neznají své produkty a nedokáží tyto sponzorské balíčky s připravenou smlouvou k jednání s partnery připravit. Jejich pozice pro sponzoring je velice problematická, protože sponzoři očekávají, že jim za poskytnuté prostředky bude něco nabídnuto. Ovšem nabídnout mohou jen ty sportovní kluby, které disponují žádanými sportovními produkty a vedením schopným celý proces dotáhnout do fáze spokojenosti obou stran.

b) V České republice kromě neziskových sportovních organizací působí také sportovní kluby, které fungují jako obchodní společnosti. Tato forma vzniku je typická pro fotbalové a hokejové kluby hrající nejvyšší národní i mezinárodní soutěže. Cílem takto vzniklých sportovních klubů je generovat zisk. Mají promyšlené marketingové strategie, uvědomují si cenu svého produktu a úspěšně s ním obchodují. Sponzorské projekty jsou stále sofistikovanější, vyžadují značný stupeň erudice v dané oblasti. Sponzor je partnerem, který sice poskytuje nejen finanční prostředky, ale na druhé straně vyžaduje protislužby podporující jeho vlastní zájmy.

Mezi podnikatelskými subjekty taktéž dochází k rozdílnému pohledu na sponzoring.

a) U malých a středních podniků (MSP) není na sponzoring sportu kladen takový důraz a firmy vstupují do partnerství na základě podnětů, které vycházejí od samotných sportovních klubů nebo sportovců, popř. přes marketingové agentury zabývající se sportovním marketingem. Právě výzkum provedený na Katedře marketingu, obchodu a služeb FEK ZČU byl převážně zaměřen na malé a střední podniky ve třech sousedících regionech (Karlovarský

hlavní, kooperační), velikost sportovní události, klubu, kvalita závodníka a jeho dosažené výkony.

kraj, Sasko, Bavorsko) a jak nám ukazuje obr. č. 1, je patrné, že hlavním motivem ke sponzoringu není, jak by se dalo očekávat, obchodní strategie, ale vztah ke sportu. Tímto výzkumem bylo taktéž zjištěno, že tyto podniky preferují ve sponzorování výkonnostní úroveň sportování a sponzorské příspěvky směřují do sportovních organizací věnujících se dětem a mládeži. Většina dotazovaných firem využívá formy tzv. vedlejšího sponzorství.

b) u velkých podniků je otázka sponzoringu řešena marketingovými odborníky, kteří mají sponzorské projekty v plné kompetenci a tato aktivita je významným pilířem komunikačních aktivit. Bylo by zajímavé podobný průzkum aplikovat na velké podniky, ale z dostupných informací je patrné, že tyto podniky se o sponzoring zajímají převážně ze strategických důvodů a objektem jejich zájmu bývají velké sportovní kluby, jejichž aktivity sahají do úrovně vrcholového sportu. Získávají tak nejexkluzivnější protivýkony za nejvyšší ceny.

#### *Analýza fundraisingu z pohledu sportovních organizací a podnikatelských subjektů*

Fundraisingové aktivity se taktéž stávají možností, jak získat dodatečné prostředky pro tělovýchovnou činnost. z uvedené charakteristiky (kap. 4.2) je patrné, že se tedy jedná o soubor činností směřujících k získávání zdrojů, ale také darů a jiných výhod. Zásadním rozdílem proti sponzoringu je absence protivýkonů ze strany obdarovaného.

Co tedy přináší fundraising podnikatelským subjektům? Především možnost vytvářet projekty společenské odpovědnosti. Společenská odpovědnost firmy má komplexní dopad na její fungování. i když firemní filantropie je pouze jednou z možností realizace společenské odpovědnosti podnikání, pro potřeby naší analýzy je nepostradatelná. Vybraná oblast podpory by měla být ve vztahu s vizí donátora. Charitativní činnost, stejně jako sponzoring, by měla být součástí marketingové komunikace. Pozitivní efekty filantropie nejsou okamžitě rozpoznány a musí být v souladu s celkovým odpovědným chováním a dodržováním podnikatelské etiky. Nelze si myslet, že podporou např. handicapovaných sportovců je možné zapomenout na péči o zaměstnance, zákazníky, životní prostředí, dodržování platební morálky.

Fundraisingové aktivity by měly vykonávat sportovní subjekty, jejichž rámec činností odpovídá naplnění vize podpory a rozvoje zdraví. Jejich primárním cílem není dosahování vrcholných sportovních výkonů, ale jejich snahou je sdružovat občany, pomáhat realizovat jejich společenské cíle. Pocit sounáležitosti ve sportovní skupině je velice silný a pomáhá se začleněním různých skupin do společnosti. Sportování dětí a mládeže má pozitivní výchovný moment - učí děti cílevědomosti, vytrvalosti, učí překonávat sami sebe, získávají smysl pro týmovou práci a hlavně mají možnost naučit se rozpoznat hranici svých možností. Tyto sportovní kluby fungují převážně jako nestátní neziskové organizace a jsou zakládány na jiných principech, než je maximalizace zisku. Majetek slouží k naplňování a rozvoji hlavní činnosti a účelu, pro který byl sportovní klub zřízen. Nedostatek finančních zdrojů i jiných druhů podpory může mít za následek zánik sportovních klubů a důsledek je patrný na snižujícím se počtu sportující mládeže a tím např. růstu obezity, která později zatěžuje spolu s dalšími nemocemi populace zdravotní systém. Jejich význam lze spatřovat také v naplnění volného času aktivit dětí a mládeže. Konsekvencí jejich neexistence je čas a prostor pro kriminalitu nezletilých a mladistvých. Můžeme tedy říci, že úbytek sportovních klubů převážně z ekonomických důvodů je celospolečenským problémem.

#### *Základní informace právního rámce a daňových souvislostí sponzoringu a fundraisingu*

Jak je patrné z předchozího textu, hlavní rozdíl mezi sponzoringem a fundraisingem spočívá v poskytnutí protivýkonů ze strany příjemce sponzorského příspěvku či daru. u fundraisingu nejsou ze strany dárce stanoveny žádné podmínky pro plnění ze strany obdarovaného. Tohoto principu by se zúčastněné strany měli držet a své vztahy ošetřit vhodnou smlouvou.

Velice často se vztahy mezi poskytovatelem a příjemcem sponzorského příspěvku řeší takzvanou sponzorskou smlouvou. Ale sponzorská smlouva neboli smlouva se sponzorem

není v českém právním řádu nikde upravena. „Podstatou této smlouvy je, že určitá fyzická nebo právnická osoba označovaná jako sponzor (dříve se používal termín mecenáš), daruje konkrétní fyzické nebo právnické osobě určitý majetek.“<sup>12</sup> Jedná se v zásadě o smlouvu darovací, kterou upravuje ustanovení § 628 a násl. zák. č. 40/1964 (Občanský zákoník). Odst. 1 zmiňovaného paragrafu dále uvádí: „Darovací smlouvou dárce něco bezplatně přenechává nebo slibuje obdarovanému, a ten dar nebo slib přijímá.“<sup>13</sup> Zde je rozhodující slovo „bezplatně“. Domnívám se, že darovací smlouva je vhodná pro potřeby fundraisingu. z výše citovaného odst. 1 § 628 zák. č. 40/1964 Sb., občanského zákoníku jasně vyplývá absence protivýkonů ze strany poskytovatele – dárce, donátora, mecenáše. Pravidlem bývá, že dárce tímto sleduje cíl snížit daňový základ.

Daně z příjmu jsou upraveny zákonem č. 586/1992 Sb.

U daně z příjmů fyzických osob (zák. č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, § 15, odst. 8) je uvedeno, že poplatník daně může „od základu daně odečíst hodnotu darů poskytnutých obcím a právnickým osobám se sídlem na území České republiky na financování vědy a vzdělání, kultury, školství, na požární ochranu, na podporu a ochranu mládeže, na účely sociální, zdravotnické, ekologické, humanitární, charitativní, náboženské pro státem uznané církve a náboženské společnosti, tělovýchovné a sportovní, pokud úhrnná hodnota darů ve zdaňovacím období přesáhne 2 % ze základu daně nebo 1000 Kč. v úhrnu lze odečíst nejvýše 10 % ze základu daně.“<sup>14</sup>

U daně z příjmů právnických osob (zák. č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, § 20, odst. 8) je uvedeno, že poplatník daně může „od základu daně odečíst hodnotu darů poskytnutých obcím a právnickým osobám se sídlem na území České republiky na financování vědy a vzdělání, kultury, školství, na požární ochranu, na podporu a ochranu mládeže, na účely sociální, zdravotnické, ekologické, humanitární, charitativní, náboženské pro státem uznané církve a náboženské společnosti, tělovýchovné a sportovní, pokud hodnota daru činí alespoň 2000 Kč. v úhrnu lze odečíst nejvýše 2 % ze základu daně.“<sup>15</sup> z uvedeného je patrné, že nelze tímto způsobem podporovat jednotlivce-sportovce a smluvní vztahy je třeba řešit s právnickou osobou, tedy příslušným sportovním klubem (NNO), jehož je sportovec členem.

Platit daň je povinen každý, kdo má podle zákona příjmy, které jsou předmětem daně. Je-li příjemce příspěvku sportovní klub fungující jako nestátní nezisková organizace (nejsou založeny za účelem podnikání), pak podle zák. č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, § 15, odst. 3, „předmětem daně nejsou příjmy získané zděděním nebo darováním nemovitosti nebo movité věci, popřípadě majetková práva s výjimkou z nich plynoucích příjmů.“<sup>16</sup> Tyto sportovní organizace neplatí daň z dotací a jiných forem státní podpory, ale předměte daně jsou vždy příjmy z reklamy.

Sponzoring lze řešit smlouvou o obstarání věci, smlouvou o výpůjčce, popř. grantovou smlouvou. Fundraising je vhodné zajistit již výše zmiňovanou smlouvou darovací nebo veřejnou sbírkou, kterou upravuje zákon č. 117/2001 Sb., o veřejných sbírkách.

Tato problematika přesahuje ráme příspěvku a vyžaduje samostatný výklad. Pro potřeby zdůraznění rozdílů mezi sponzorskými a fundraisingovými aktivitami, a s nimi spjaté právní

---

<sup>12</sup> POHL, Tomáš. *Vzory smluv: podle občanského zákoníku, obchodního zákoníku a zákona o cenných papírech*. 3. aktualizované a rozšířené vydání. Ostrava: Sagit, 2004. str. 89

<sup>13</sup> Blíže viz. ŠVESTKA, J., JEHLIČKA, O., ŠKÁROVÁ, M., SPÁČIL, J. a kol. *Občanský zákoník. Komentář*. 10. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. str. 1110

<sup>14</sup> Dostupné z:

<http://www.sbirkazakonu.cz/web/lexdata.nsf/frameset?openpage&sb=C12571D20046A0B2C12566D40073F412>[cit. 2007-11-19].

<sup>15</sup> Dostupné z: tamtéž

<sup>16</sup> Dostupné z:

<http://www.sbirkazakonu.cz/web/lexdata.nsf/frameset?openpage&sb=C12571D20046A0B2C12566D40073F412>[cit. 2007-11-19].

a daňové souvislosti, jsem považovala za nutné analyzovat zavádějící pojem „sponzorská smlouva“.

## 5. Diskuse

U darovací/sponzorské smlouvy je pojmovým znakem bezplatnost. „Za darovanou hodnotu nemá dárce dostat protiplnění, které by mělo majetkovou hodnotu.“<sup>17</sup> Přesto se pro potřeby sponzoringu taková smlouva používá velmi často. Pojmy obdarovaný a dárce lze použít u fundraisingu. v případě sponzoringu se jedná o partnerství. Sponzor si za své sponzorské příspěvky „kupuje“ výhody, které mu sportovní subjekt poskytuje. Sponzorské příspěvky lze také nazývat investicí, ale v žádném případě jejich příjemce není obdarovaný. Pro sponzora je sportovní subjekt obchodním partnerem a rozhodně není deficitní stranou.

Pro potřeby sponzoringu považuji darovací smlouvu (nazývanou „sponzorská“) jako nevhodnou.

## 6. Závěr

Závěrem lze tedy říci, že sponzoring se dá použít všemi sportovními subjekty působícími na všech úrovních sportu (vrcholový, výkonnostní, sport dětí a mládeže) a pro podniky různé velikosti s jasným cílem oslovení určitého segmentu zákazníků. Vzhledem ke zjištěným skutečnostem je vhodné, když se MSP zaměří na sponzoring sportovních subjektů působících v regionu těchto MSP a využívá levnější druh-typ sponzoringu, tj. kooperační, a v případě větší ochoty investic, hlavní sponzorování. Exkluzivní sponzorování je vhodné pro velké společnosti s jasným marketingovým a komunikačním cílem. Exkluzivní sponzoring se pohybuje na úrovni vrcholového sportu.

Fundraisingové aktivity by měli vykonávat sportovní subjekty, jež svými aktivitami umožňují firmám naplnit úmysl společensky odpovědného chování. Takovými subjekty jsou sportovní kluby, které fungují jako nestátní neziskové organizace a věnují se sportování dětí a mládeže, popř. handicapovaným sportovcům.

## Literatura

BORKOVCOVÁ, Š., JAVORSKA, L., TLUČHOŘ, J. *Podpora sportu formou sponzoringu*. In: Sborník konference Marketing management sportu. Plzeň: ZČU v Plzni, 2006. ISBN 80-7043-492-9

ČÁSLAVOVÁ, Eva. *Management sportu*. Praha: East West Publishing Company a East Publishing, 2000. ISBN 80-7219-010-5.

EGER, Ludvík. *Technologie vzdělávání dospělých*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2005. ISBN 80-7043-398-1.

FORET, Miroslav. *Marketingová komunikace*. Praha: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-1041-9.

HOBZA, V., REKTOŘÍK, J. a kol. *Základy ekonomie sporu*. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-04-3.

KNAPPOVÁ, M., ŠVESTKA, J. a kol. *Občanské právo hmotné*. Svazek II. Praha: ASPI Publishing, 2002. ISBN 80-86395-36-7.

NOVOTNÝ, Jiří. *Ekonomika sportu*. Praha: ISV nakladatelství, 2000. ISBN 80-85866-68-4  
Občanský zákoník (zak.č. 40/1964 Sb.)

PELSMACKER, P., GEUENS, M., BERGH, J. V. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2003. ISBN 80-247-0254-1.

POHL, Tomáš. *Vzory smluv: podle občanského zákoníku, obchodního zákoníku a zákona o cenných papírech*. 3. aktualizované a rozšířené vydání. Ostrava: Sagit, 2004. ISBN 80-7208-453-4

---

<sup>17</sup> KNAPPOVÁ, M., ŠVESTKA, J. a kol. *Občanské právo hmotné*. Svazek II. Praha: ASPI Publishing, 2002. str. 200.

ŠVESTKA, J., JEHLIČKA, O., ŠKÁROVÁ, M., SPÁČIL, J. a kol. *Občanský zákoník. Komentář*. 10. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-486-4  
*Trend marketing: Jak prodat dobro*. Č. 1 (leden 2007). Praha: Economia, 2007. Vychází měsíčně. ISSN 1214-9594.  
*Trend marketing: Sponzoring*. Č. 1 (leden 2005). Praha: Economia, 2005. Vychází měsíčně. ISSN 1214-9594  
Zákon o dani z příjmů č. 586/1992 Sb. (Zákon č. 586/1992 Sb., o dani z příjmů, ve znění pozdějších předpisů)

Šárka Borkovcová, Mgr., Západočeská univerzita, Fakulta ekonomická, Hradební 22, Cheb 350 11, borkovco@kmo.zcu.cz

# Výzkum míry zavádění CRM v podnikové praxi

## Research of Implementation of CRM in companies

*Julie Brožová, Dita Hommerová, Petra Vašíčková*

### **Anotace v českém a anglickém jazyce:**

Článek shrnuje výsledky pilotního průzkumu týkajícího se míry zavádění CRM v podnikové praxi. Respondenty byli manažeři podniků Plzeňského kraje, kteří formou dotazníkového šetření odpovídali na otázky týkající se problematiky CRM a jejího uplatnění v podnikové praxi v dnešní době. Větší část otázek byla zaměřena na oblast marketingových procesů v podniku a jejich inovace prostřednictvím CRM. z výsledků šetření vyplývá stále nedostatečné povědomí o CRM řešení a to jak po stránce technologické tak jako trendu ve vývoji podnikatelských filozofií. Je možné určit i příčiny a zabývat se možným budoucím vývojem. CRM lze označit za jeden z významných nástrojů konkurenceschopnosti podniku pro 21.století.

The article summarizes the results of pilot research concerning the extent of implementing the CRM in company practice. Companies from Pilsen region had been interviewed by questionnaires, in which they responded to questions concerning the issue of implementing the CRM nowadays. Most of the questions were focused on the area of company marketing processes and their innovation through CRM. The research shows that there is still lack of awareness of the CRM solution both on the technological side and as a trend in the development of entrepreneurs' philosophies. It is possible to define also the cause and to deal with potential future development. The CRM can be considered as one of the important tools of company competitiveness for the 21st century.

**Klíčová slova:** řízení vztahů se zákazníky, dolování dat, datový sklad, kontaktní centrum, konkurenceschopnost

**Key words:** Customer relationship management, data mining, data warehouse, contact center, competitive advantage

## 1 Úvod

Dotazníkové šetření na téma **Výzkum zavádění CRM v podnikové praxi jako nástroje zvyšování konkurenceschopnosti** bylo provedeno za účelem zjištění praktických zkušeností se zaváděním CRM do podnikového procesu. Dalšími cíly bylo následně formulovat hlavní souvislosti (bariéry a požadavky) této implementace ve společnostech rozličných oborů.

V podmínkách **globalizace** se v současné době prakticky na všech trzích konkurence neustále stupňuje. Firmy hledají nové způsoby jak působit na potenciální zákazníky, aby je přesvědčily o svých přednostech a přiměly nakupovat právě jejich zboží. Jedním z možných způsobů je využití systému a filozofie řízení vztahů se zákazníky.

**Pokrok** ve vývoji počítačů, telekomunikační techniky, informačních technologií, dopravy i dalších technologií usnadňujících komunikaci vytvořil podmínky pro vznik tzv. „**nové hospodářství, novou ekonomiku**“ (new economy). Prudký rozvoj v této oblasti přinesl nové metody, jak identifikovat či vyhledat zákazníky, vyrábět či vytvářet produkty, které jsou přesně přizpůsobovány potřebám zákazníka, jak je distribuovat efektivněji i účinněji a jak komunikovat se zákazníky ve velkých skupinách i zcela individuálně.

**Řízení vztahů se zákazníky** (dále jen **CRM**) je filozofií založenou na one-to-one marketingu [4]. Principy one-to-one marketingu však CRM rozšiřuje o marketingový přístup zohledňující tzv. životní cyklus zákazníka. [5] Cílem CRM je vytvářet se zákazníky takové vztahy, které jsou prospěšné pro obě strany, firmu i zákazníka. Je zřejmé, že hlavními součástmi CRM jsou **lidé, procesy a technologie**, které musí být ve vzájemném souladu. CRM by tedy nemělo být primárně chápáno pouze jako **software**, nýbrž jako **podnikatelská filozofie**. Informační technologie jsou pouze nástrojem pro aplikaci firemní kultury, jejímž cílem je zvýšení

spokojenosti zákazníka, která bude základem pro vytváření trvalých a hodnotných vztahů mezi firmou a zákazníkem.

CRM je tedy v praxi často mylně chápáno pouze jako spojení softwarových prostředků s technologickým zázemím nebo naopak na druhé straně pouze jako podnikatelskou filozofii. [2] Ve skutečnosti se jedná o synergii těchto dvou extrémů v chápání. Díky tomuto faktu rozvoj technologií pozitivně působí na vývoj CRM a možnosti jeho uplatnění v praxi.

**Systém CRM** je soubor hardwarových a softwarových technologií a nástrojů podporujících celkovou strategii firmy vedoucí k **poznávání zákazníků, posílení jejich loajality, zvýšení jejich zájmů o další produkty a služby firmy**, což se v dnešní době stalo konkurenční výhodou firem na trhu B2B i B2C. Využívá při tom existujících provozních systémů, z nichž čerpá data. Existuje řada analytických mechanismů, díky nimž je možné na základě údajů ve firemních systémech dospět k požadované charakteristice zákazníka. Úspěch CRM závisí na schopnosti získávat data ze zákaznických kanálů, vyhodnocovat je a přetvářet v nové obchodní procesy ovlivňující interakce se zákazníkem. Do těchto procesů se pak v různé míře zapojují všechny části informačního systému firmy či organizace.

Základem je **CRM strategie**, která obsahuje:

- stanovení základních preferovaných kontaktů se zákazníkem,
- definice typu koncového zákazníka,
- rozhodnutí, jak se bude firma bránit odchodu cenných zákazníků,
- stanovení cílového obsazení trhu (penetrace),
- pravidla hodnocení úspěšnosti projektu.

Nepochopení tohoto základního principu je jedním z pramenů častých neúspěchů v implementaci CRM v podnikové praxi.

Dlouhodobé hodnotné vztahy ve svém důsledku podle zkušeností zejména firem v zahraničí přinesou také zvýšení ziskovosti firmy, o které jde většině firem především a je nezbytné pro jejich přežití.

Zavedení konceptu CRM tedy představuje přechod z produktově orientované organizace na organizaci, která je schopná nabídnout kombinaci svých původních produktů jako jeden balíček služeb zákazníkovi. [3]

Nutnou podmínkou pro úspěšnou implementaci CRM je tedy **určení strategie** celého procesu implementace.

Strategie CRM musí obsahovat **přesně a jasně formulované cíle**. Cíle musí být definovány v komplexním pohledu na řízení vztahů se zákazníky. Pokud se firma zaměří pouze na řešení jednotlivých součástí izolovaně, bude přínos CRM minimální.

**Systém CRM** je používán ke sběru a uchovávání dat z nejrůznějších informačních zdrojů. Patří sem jak vnitropodnikové, tak vnější zdroje a poskytují informace o zákaznících, informace o produktech a službách, marketingové informace o kampaních, akcích a slevách a o jejich výsledcích a informace získané v rámci komunikace se zákazníkem. Dalším úkolem systému je poskytnutí těchto informací kompetentním pracovníkům.

**Pracovníci** tak mají k dispozici všechny potřebné údaje a při kontaktu se zákazníkem mohou ihned profesionálně řešit jeho potřeby. Tento přístup posiluje zákaznickou důvěru ve firmu. Shromažďování dat a jejich poskytnutí kompetentním pracovníkům je jen částí systému CRM. Získaná data je třeba dále vhodně zpracovat, pomocí analýz mezi nimi najít souvislosti a získat z nich znalosti. Díky analýzám lze získat důležité informace, jako například portfolia zákazníků, preference zákazníků, nákupní zvyklosti, sezónní výkyvy, predikce, vzory a trendy



v chování zákazníků, ziskovost či ztrátovost zákazníků atd. [1] **Analytická část** systému CRM pomáhá pracovníkům při vytváření různých zákaznických strategií podle nejen podle potřeb zákazníků, ale také podle jejich přínosu pro firmu. Další podmínkou úspěchu je vhodná motivace pracovníků a směřování firemních procesů tak, aby se jejich **orientace** postupně změnila **směrem k zákazníkovi**.

**Ze společností orientovaných na produkt se stávají společnosti orientované na zákazníka.**

Lze očekávat, že v blízké budoucnosti se CRM systémy stanou primárními zdroji dat. Zákazník tedy bude měnit svá data (parametry služby, osobní údaje a pod.) přímo v prostředí CRM systému (ať již prostřednictvím operátora nebo sám přes internet) a tyto změny budou dále postoupeny do systémů, které tato data fyzicky zpracovávají.

V diskusích o příčinách selhávání projektů implementací CRM je nejčastěji poukazováno na dodávaný software, viníkem však často bývá vlastní proces systémové integrace. Integrovaným snahám nebývá věnována taková pozornost, která by byla potřebná, protože zde se dá do jisté míry „ušetřit“ – většinou však na úkor kvality resp. celkového efektu. I když už je integračním snahám věnována větší pozornost, zkoumání komponent souvisejících s integrací je stále technologicky zaměřené. Stále je kladen důraz více na prostředek (technologie, software), než na výsledek (dodávka řešení, služby).

Doposud neexistuje jednotný metodický návod, který by řešil otázku úspěšné implementace CRM jak z pohledu technologického tak z pohledu podnikatelské filozofie do podniku. Vzhledem ke skutečnosti, že Česká republika v této problematice značně zaostává za jinými evropskými státy a to nejen v oblasti praxe v podnicích, ale zejména i na teoretické úrovni, měly by tento projekt rozvinout a obohatit úspěšné teorie ze zahraničí, poukázat na úskalí implementace CRM do podniku, poskytnout doporučení a vytvořit teoretické zázemí k problematice.

CRM - řízení vztahů se zákazníky lze tedy bezesporu označit za jeden ze základních zdrojů konkurenceschopnosti firmy na počátku 21. století.

## 2 Cíl

Tento výzkum si klade za cíl na základě teoretických východisek a dále na základě provedeného základního výzkumu praktických zkušeností s implementací CRM ve vybraných podnicích v ČR **určit míru využití informačních technologií a informačních systémů podporujících CRM a míru jejich implementace CRM do podnikových procesů** zejména v oblasti marketingu a to nejen po stránce technické, nýbrž i jako podnikatelské filozofie. Dalším z cílů je prosazování myšlenky CRM v odborné literatuře a spoluprací řešitelského pracoviště s praxí posílit povědomí o CRM ve firemní praxi a přispět tímke zvýšení konkurenceschopnosti českých podniků.

Výsledky tohoto pilotního průzkumu by měly přispět případnému řešení projektu GAČR, který byl podán na rok 2008 pod názvem: Výzkum míry implementace CRM v podnikové praxi jako nástroje zvyšování konkurenceschopnosti českých podniků na evropském trhu.

## 3 Použité metody

Byl proveden **pilotní průzkum** ve vybraných podnicích Plzeňského kraje formou **dotazníkového šetření** na náhodně vybraném vzorku 32 podniků. Podniky byly rozděleny podle oblasti podnikání, dále dle působení na B2B a B2C trzích a podle počtu zaměstnanců. Otázky byly z větší části polouzavřené s možností výběru z nabídky odpovědí a případného slovního doplnění. Předmětem zkoumání bylo i chápání CRM vedením podniku jednak jako technologického řešení podnikových procesů a jednak jako podnikatelské filozofie či strategie. v případě, že podniky již implementovaly CRM do svých procesů, řešily následující

otázky použité technologie, důvody zavedení CRM, cíle a očekávání. Další část dotazníku se týkala možných problémů při zavádění CRM dle zkušeností podniků. Se zaměřením na oblast marketingu se otázky v druhé polovině dotazníku týkaly implementace call centra případně kontaktního centra, dále kontaktních metod ve vztahu k zákazníkovi a využití webových stránek. Dotazována byla i znalost a práce s pojmy jako hodnota zákazníka a využití segmentace trhu. v závěru byla zjišťována míra hodnocení efektivity implementace CRM a nástroje k tomu využité.

## **4 Výsledky šetření a diskuse**

### *4.1 VÝVOJ SYSTÉMŮ*

Většina firem při svém vlastním růstu kopíruje obecný historický vývoj ve využívání informačních systémů a CRM systémů obecně. v počátku využívá jen nejnutnější softwarové systémy pro zajištění základních informačních potřeb především požadavků finančních a daňových úřadů. Větší firmy pak začínají řídit nejdůležitější procesy ve společnosti, systémy sledování nákladů a klíčové procesy ve výrobě či prodeji. Rozšiřuje-li se sortiment a počet zákazníků a vzniká potřeba podpory prodejních procesů, logistiky a skladování. s rostoucím konkurenčním bojem vzniká také potřeba efektivní komunikace se zákazníky a vznikají kontaktní centra různého druhu popř. call centra. Proto se implementují informační systémy pro podporu prodeje a informační systémy na podporu call center.

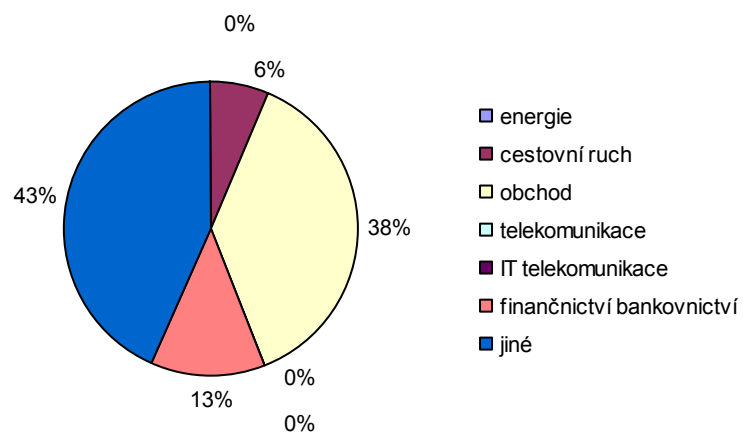
Řada firem si uvědomuje, že rostoucí množství vznikajících dat je možno využít jako významný konkurenční nástroj a přemýšlí nad vzájemnou integritou vlastních systémů. Protože řešení morálně zastarávají, dochází ve firmě v určitém okamžiku k požadavku na komplexně řešený informační a komunikační systém, který bude nejen zajišťovat interní firemní informační potřeby, ale může být využíván i pro práci a komunikaci se zákazníky či dodavateli. Další růst nákladů na získávání nových zákazníků, snižování marží a vznik nových elektronických komunikačních nástrojů má vliv na rozšiřování požadované funkcionality CRM řešení zejména v oblasti marketingu. s rozšiřováním a integrací internetu a e-businessu do CRM systémů, tak vznikají systémy plně podporující všechny aktivity a komunikační kanály s klientem, tzv. front-office systémy.

Shromažďovaná data se integrují do společného datového skladu, které se využívá nejen pro sledování, ale i pro řízení procesů a strategické prognózy do budoucna. Data se analyzují pomocí složitějších nástrojů data miningu. s rostoucí cenou těchto integrovaných systémů se pak vedení firem zabývá otázkou posouzení efektivity jejich nasazení. v systémech existuje řada informací, které mohou být využity jako zpětná vazba nejen pro hodnocení návratnosti investic, ale i pro sledování výkonnosti vlastních pracovníků či jednotlivých úseků, hodnocení správného nastavení a řízení procesů či pro účinnou segmentaci zákazníků.

### *4.2 IDENTIFIKACE FIREM*

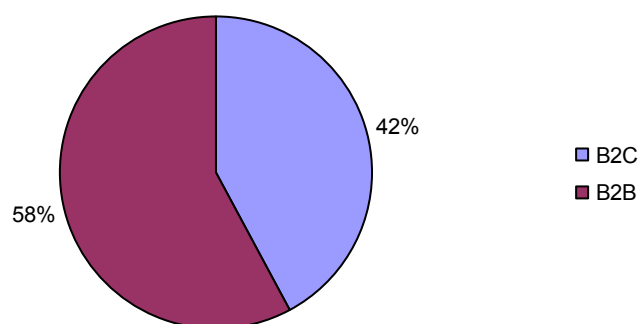
Respondenti se pohybují jak na trhu spotřebitelském (B2C) tak firem (B2B) a velikostně zastupují celou škálu možností – od společností majících méně než 50 zaměstnanců až po společnosti přesahujících 10.000 zaměstnanců.

**Obr. 1: Ve kterém z následujících oborů podniká Vaše společnost?**



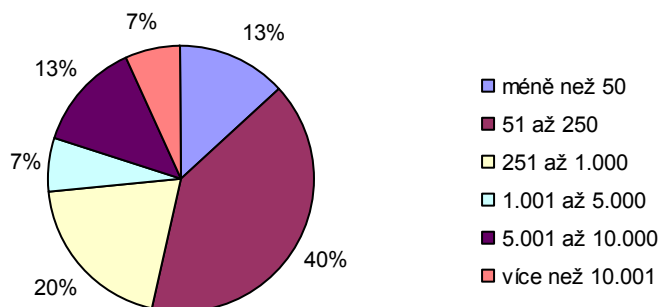
Zdroj: vlastní šetření

**Obr. 2: Pohybujete se na trhu spotřebitelském (B2C) nebo trhu firem (B2B)? Jsou Vašimi zákazníky koneční spotřebitelé nebo firmy?**



Zdroj: vlastní šetření

Obr. 3: Jaký je počet zaměstnanců ve Vaší firmě?

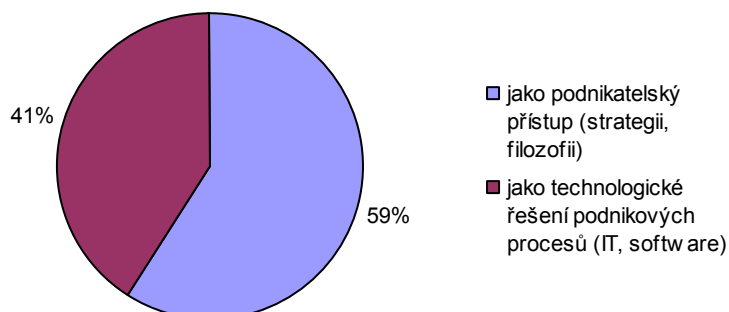


Zdroj: vlastní šetření

Zajímavé je srovnání některých specifických skupin respondentů například z hlediska míry implementace CRM. Dá se říci, že toto řešení je stále nedostatečně rozšířeno a to hlavně mezi malými a středními podniky, což je logické z důvodu jejich omezené finanční síly a nemožnosti investovat vyšší finanční částku na pořízení potřebného softwaru. Výjimku tvoří nejčastěji jen menší odbočky větších, převážně zahraničních firem, které implementují vyšší systémy již v začátcích provozu. Menší firmy které postupně rozšiřují svůj okruh zákazníků a portfolio svých výrobků však většinou problémy s komunikací a to jak interní tak externí nemívají. Používají také řadu jednotlivých jednoduchých nástrojů (různé tabulky, přehledy apod.), které by se daly označit za náhradu vyšších systémů a které jsou do určitého stupně vývoje firmy nejefektivnějším způsobem řízení. S růstem počtu zaměstnanců a zákazníků je však přímá interní komunikace ve firmě i se zákazníky stále složitější a firma se dostává časem do určitého bodu zlomu, kdy pro další vývoj již potřebuje investovat do kvalitních informačních technologií. Tyto investice nepřinášejí okamžitý zisk ani ulehčení práce, jsou však nutnou podmínkou pro další růst firmy, který nastává až po kvalitní implementaci.

#### 4.3 CHÁPÁNÍ CRM

Obr. 4: Jak chápete pojem „CRM – Customer Relationship Management (Řízení vztahů se zákazníky)“?

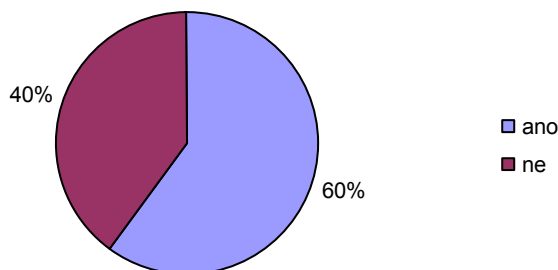


Zdroj: vlastní šetření

Z předchozí diskuse a odpovědí na otázky vyplývá také to, že každá firma a každý zaměstnanec ve firmě chápou vlastní význam CRM řešení různě. Převažuje přístup k CRM jako obecné podnikatelské filosofii, která je založena na sofistikované komunikaci se zákazníkem a obecném marketingovém přístupu. v praxi jsou nejčastěji požadována řešení na míru, protože problematika využívání složitých technologií je často pro osoby zabývající se poptávkou neznámá. Neochota měnit zaběhlé procesy a ustálený pořádek (někdy i nepořádek) ve firmě vede dále k poptávce nikoliv po jednotlivých produktech, ale obecně po řešení jejich individuálního problému. v tomto okamžiku firmy spoléhají především na reference podobných firem či známých, snaží se získat odborné informace z veřejných zdrojů či na specializovaných seminářích. Zde je klíčová práce se zákazníkem ze strany firem nabízejících integrované softwarové řešení. Často provádějí vlastní osvětovou činnost a sami školící zákazníky či provádějí poradenství ohledně řízení procesů. Výhodu zde mají firmy poskytující komplexní služby. Podstatným kritériem při výběru systému je samozřejmě i jeho cena.

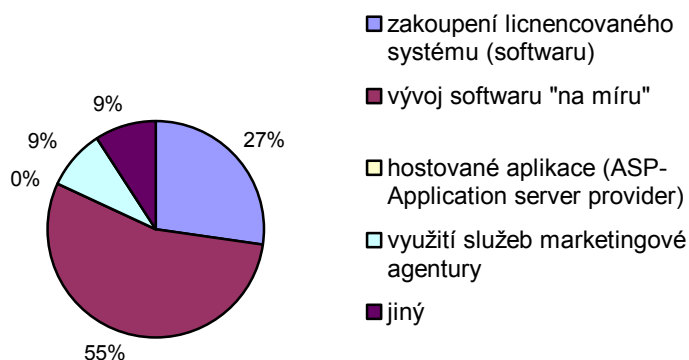
#### 4.4 TECHNICKÉ ŘEŠENÍ a CENA

**Obr. 5: Implementovali jste již ve Vašem podniku CRM?**



Zdroj: vlastní šetření

**Obr. 6: Který z možných přístupů k technickému řešení CRM jste pro Váš podnik zvolili?**



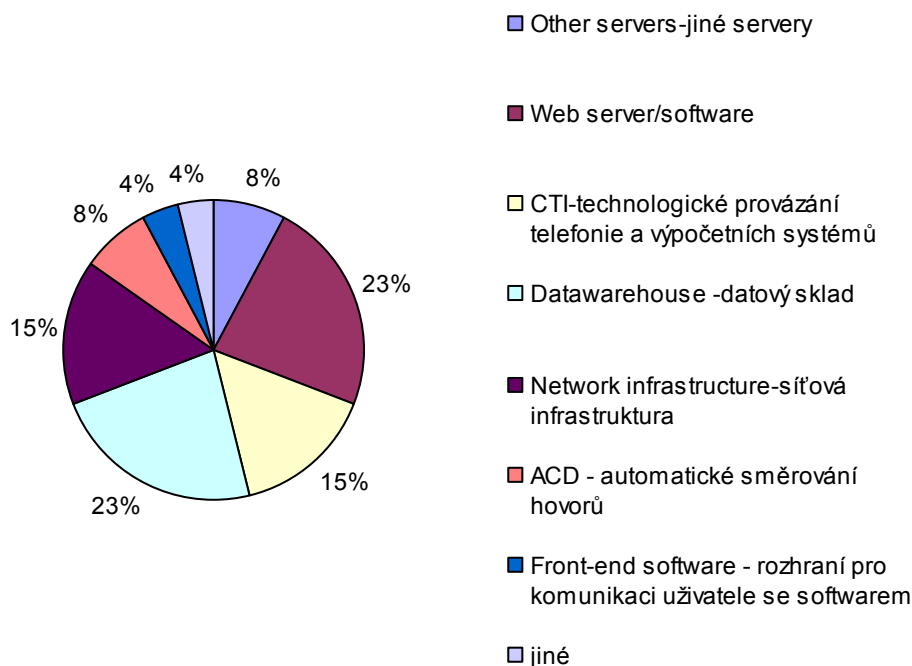
Zdroj: vlastní šetření

Cenové rozpětí na trhu nabízených CRM systémů je velké. Od systémů vyvíjených malými lokálními softwarovými firmami v cenách v řádu desítek tisíc korun až po rozsáhlá komplexní řešení i za milióny eur. Přitom není možné obecně říci, že jeden nebo druhý extrém z toho rozpětí je tím „dobrým“ řešením. Malí dodavatelé mohou vytvořit i velmi kvalitní řešení přímo na míru zákazníkovi za cenu, kterou nemohou větší konkurenti nikdy nabídnout – problém je zpravidla se schopností garantovat dlouhodobou podporu a další rozvoj. Především menší firmy tak často dají přednost firmě, která nabízí přijatelnou cenu a levné úpravy produktu na jedno konkrétní řešení. Neuvědomují si však, že se někdy mohou dostat do pastí individuálního řešení bez garance integrity s ostatními universálně používanými a hojně rozšířenými systémy, do problémů s nutností neustálého přizpůsobování softwaru při každém upgradu a tím neustálých dalších finančních nákladů a zmatků při odladování chyb. Velká řešení pak naopak mohou zahrnovat funkce a možnosti, které zákazník nikdy nedokáže efektivně využít. Dle mé zkušenosti je lépe využít nějaký obecně používaný modulový systém, ze kterého lze vybrat pro začátek jen omezené množství modulů, dle plánované výše investice.

Respondenti se dozvěděli o systému CRM následujícími způsoby:

- reference partnerů
- odborná literatura a novinové články
- kurz KH Plzeň
- odborné semináře

**Obr. 7: Které nové technologie (nástroje) jste již implementovali nebo nahradili?**



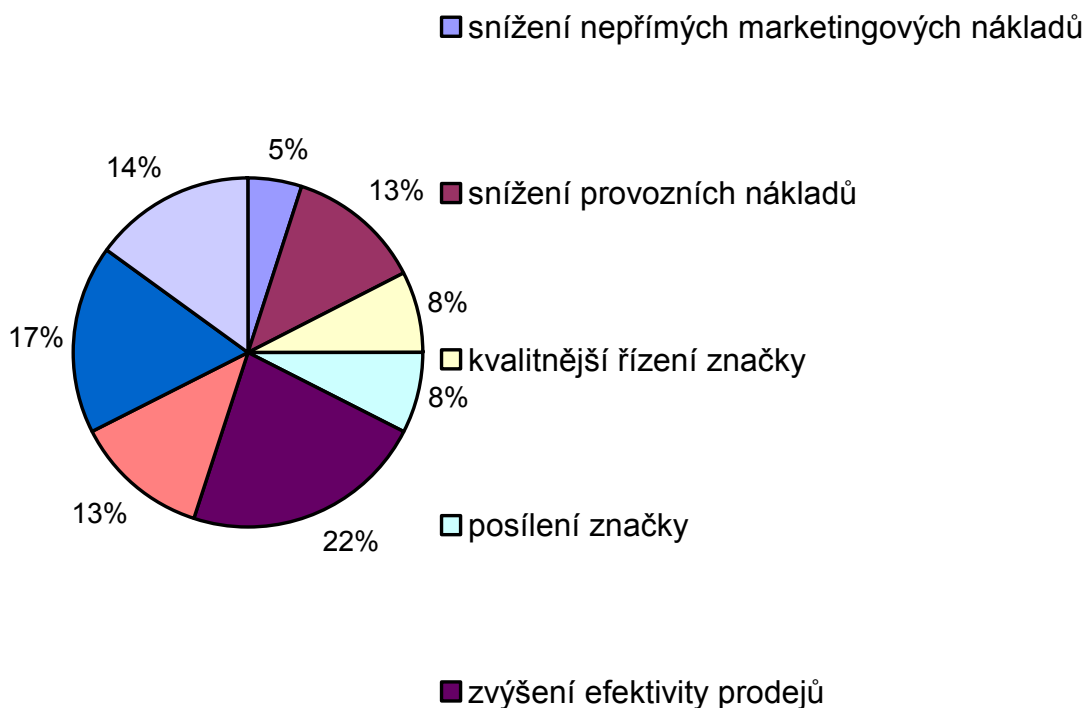
Zdroj: vlastní šetření

#### 4.5 DŮVODY ZAVEDENÍ CRM

Na tuto otázku bylo nečastější odpovědí konstatování, že CRM systém má zvýšit obrát a zisk firmy. Jde však spíše o to, aby se kvalitativně zlepšilo fungování firmy především z hlediska procesů týkajících se obsluhy zákazníků. Častokrát se stává, že dosavadní obslužné systémy jsou na hranici funkčnosti z důvodu kapacity či morálního opotřebení. Zde by bylo velkou

chybou zakonzervovat dosavadní procesy a pouze je převést do nového systému. Šance na zásadnější organizační a procesní změnu ve spojení s nasazením CRM systému se nenabízí každý den a bylo by škoda ji promarnit. Pro posuzování vhodnosti nabízeného CRM systému je tedy dobré mít zmapovaný firemní procesy alespoň do té míry, aby bylo možné určit, které je nutné revidovat a změnit, a které z nich pak mají souvislost s chystaným CRM řešením. Pak je o něco snazší hodnotit nabízená řešení podle toho, jaké procesy dokáží pokrýt a jak.

**Obr. 8: Jaké byly/jsou důvody (cíle a očekávání) Vaší společnosti pro rozhodnutí o zavedení CRM?**

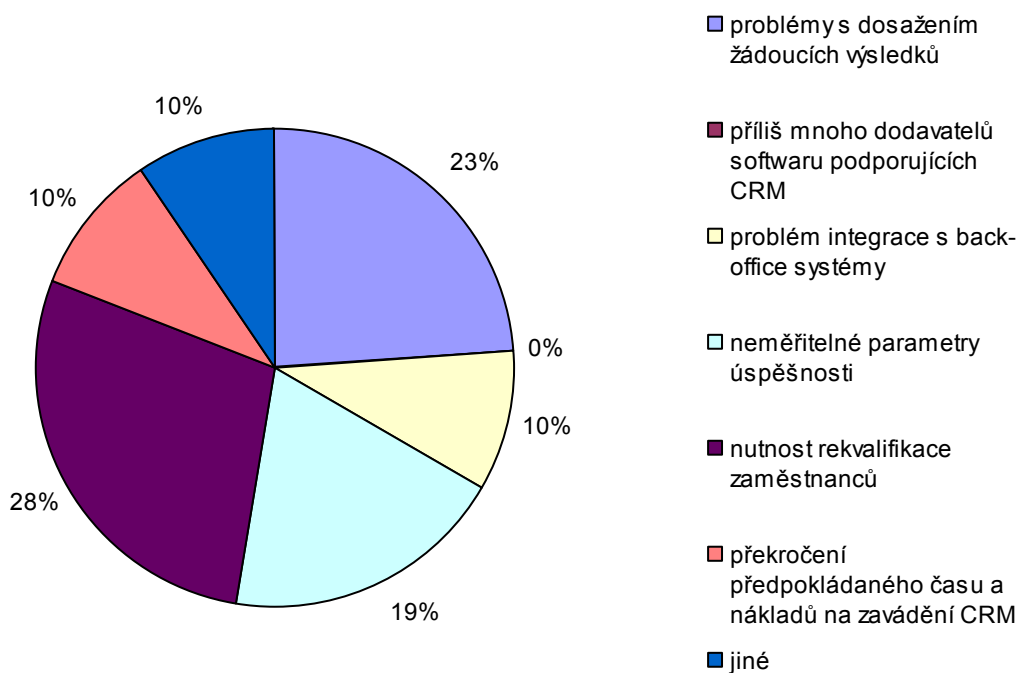


Zdroj: vlastní šetření

Nejčastějším důvodem zavedení CRM uváděným v dotaznících bylo hlavně zvýšení efektivity prodeje a udržení zákazníka, tedy zlepšení tzv. account managementu. Tato očekávání jsou na místě. Bohužel často očekávané absolutní snížení marketingových nákladů a především snížení provozních nákladů je pravděpodobně výsledkem dodavatelské demagogie při prezentaci ceny řešení. v reálné praxi je třeba právě v určitém okamžiku růstu firmy zvýšit náklady na informační a řídicí systémy včetně systémů na komunikaci. Jen tak se lze přenést přes určité období ztráty kompetencí a flexibility, která postihuje především rychle rostoucí firmy. Přínosy musíme hledat v lepší efektivitě řízení a především nárůstu zákaznické spokojenosti a tím i hodnoty zákazníka. Jen spokojený zákazník provádí opakované nákupy, doporučuje nákup ostatním a tím nepřímo šetří naše prostředky. Jen správně nastavené a kontrolované procesy zajišťují dlouhodobou funkčnost a říditelnost firmy.

#### 4.6 PROBLÉMY PŘI IMPLEMENTACI CRM

Obr. 9: Jaké byly/jsou hlavní problémy (překážky) při zavádění CRM?



Zdroj: vlastní šetření

S postupující implementací CRM ve firmě vznikají zákonitě problémy. Nejčastěji byly uváděny dva okruhy problémů - rekvalifikace zaměstnanců, za druhé pak nespokojenost s dosaženými výsledky a neměřitelnost úspěšnosti zavedení systému CRM.

První problém – rekvalifikace - je nutnou daní pokroku a vyplývá z přirozené neochoty pracovníků se učit něco nového či měnit zaběhlé postupy. Toto se týká jak pracovníků na řadových funkcích tak i managementu firem. Proto je velmi důležité zmapovat, kdo bude se systémem pracovat a zda jako řadový uživatel či jako vedoucí pracovník, který potřebuje určité konkrétní reporty. Často se vyskytují případy, že ve firmě se vytváří řada nepotřebných reportů, které ani není nikdo schopen v reálném čase přečíst natož promyslet. Vedoucí pracovníci se pak řídí dle různých izolovaných přehledných tabulek, které si vytvářejí sami. Vzniká řada chyb, duplicit a zbytečné práce. Údaje nebývají k dispozici včas a na správných místech. Ve stádiu analýz však nikdo nepřizná, že dosavadní dostupné reporty nestuduje. Proto všichni požadují přenos všech reportů, zbytečných číselníků a evidencí, na které byla firma zvyklá a neuvažují o tom, zda jednodušší systém, ale vzájemně propojených dat nebude lepší.

Dále je třeba přibližně odhadnout počet očekávaných poptávek, obchodních případů a dalších kontaktů pro potřeby plánování kapacity kontaktních center. Občas je třeba také myslet na budoucí uživatele mimo firmu, protože řada aplikací pracuje s možností zpřístupnění vybraných dat pro obchodní partnery či servisní podporu prostřednictvím webových aplikací. v neposlední řadě se v souvislosti se strukturou budoucích uživatelů vyplatí zvážit i jazykové možnosti, ale většina CRM řešení dnes již běžně pracuje s českými mutacemi. s vybranými uživateli je třeba systematicky pracovat a zapojit je do celého procesu analýzy a implementace. Snažit se přesvědčit je o tom, že systém může práci usnadnit nebo přidělat podle toho jak zodpovědně k analýze a implantaci přistoupí.



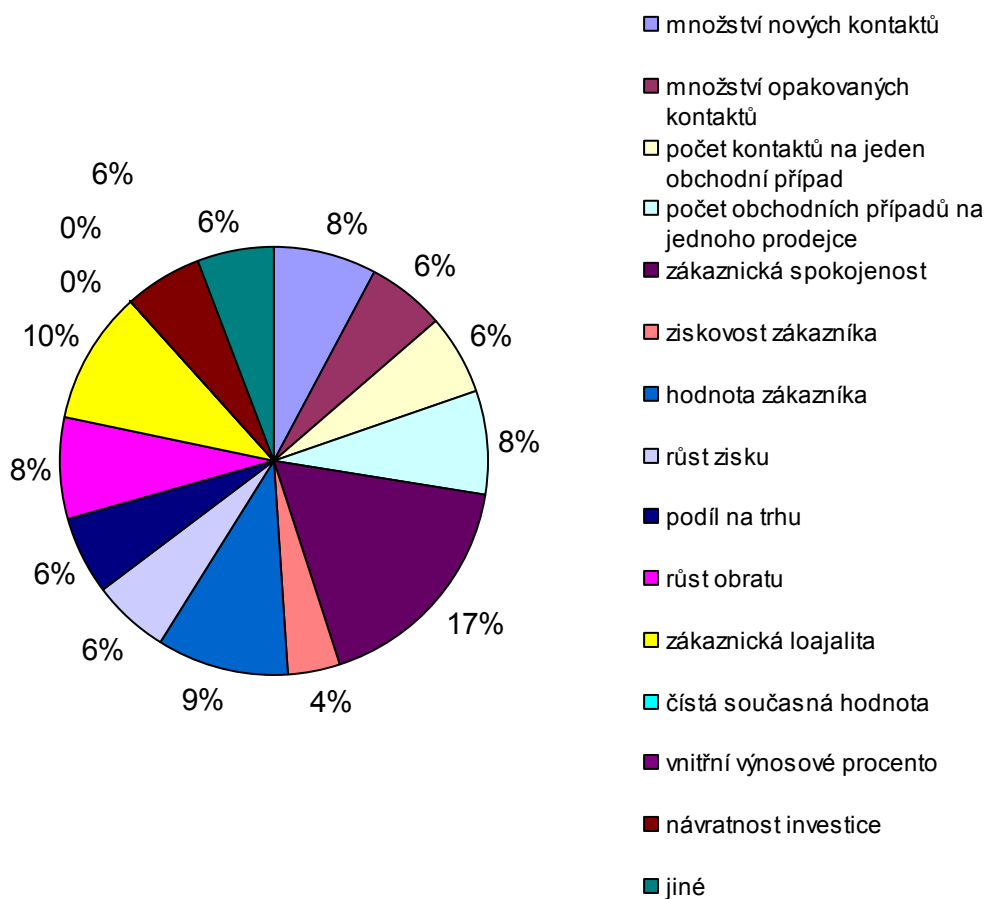
#### 4.7 ÚSPĚSNOST CRM ŘEŠENÍ

Druhý problém – tedy neměřitelnost úspěšnosti či nespokojenost s úspěchem je výsledkem nejasných očekávání a informační nepřipravenosti zaměstnanců i majitelů firem. Systémy jsou jim často dodavateli prezentovány jako „samospasitelné“.

Vhodně nastavený CRM postihuje prakticky celou organizaci. Musí být podpora nejen na straně vedení, je nutné hledat spolupráci napříč firmou až na nejnižší operativní úroveň. Je vhodné se v počátku spojit s kvalitní nezávislou firmou, která může napomoci k nezaujatému pohledu na firemní procesy bez profesní slepoty a jejich vhodné zefektivnění. Bez kvalitní analýzy situace firmy a jejich informačních, řídicích a komunikačních potřeb není žádný systém schopný zajistit obecnou úspěšnost firmy – rostoucí tržby, zisky či podíl na trhu.

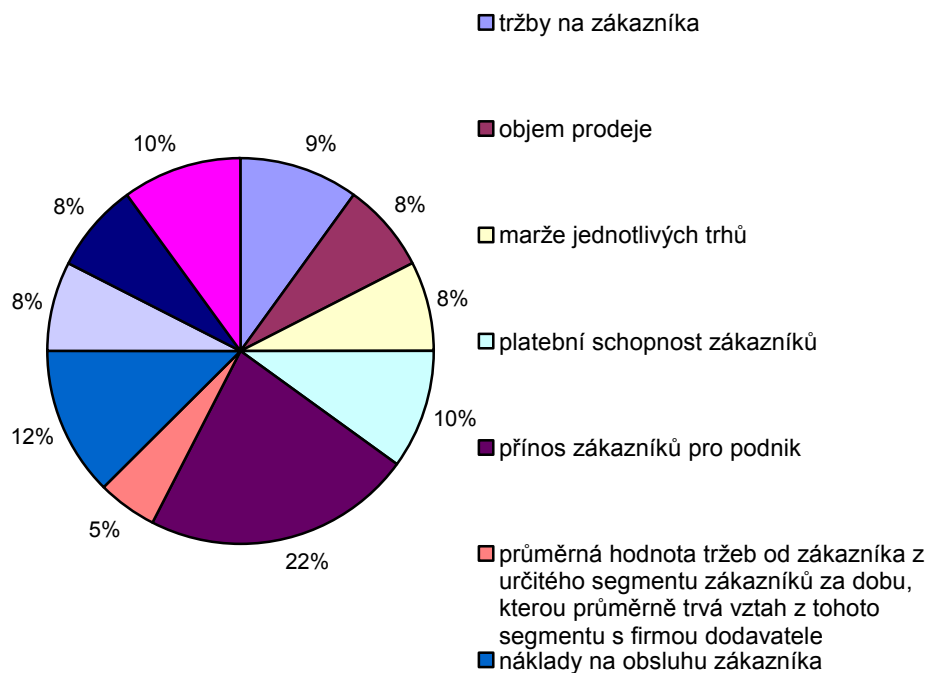
Pokud společnosti úspěšnost implementace hodnotily, tak je nejčastěji správně zajímala zákaznická spokojenost, dále zákaznická loajalita a hodnota zákazníka, kterou chápou právě jako zmíněnou loajalitu zákazníka a jeho odběratelský potenciál. Pro některé společnosti může tato hodnota představovat i objem prodeje či jiné ukazatele jako například platební schopnost zákazníků.

Obr. 10: Jaké ukazatele pro hodnocení úspěšnosti zavedení CRM používáte?



Zdroj: vlastní šetření

Obr. 11: Jak chápete ve Vaší firmě pojem „hodnota zákazníka“?



Zdroj: vlastní šetření

Je tedy třeba, aby vždy před implementací bylo zřejmé, jak se bude hodnotit úspěšnost nasazení CRM řešení do podnikových procesů a vybrat základní kritéria podle kterých se bude hodnotit. Často se však firmy spokojí s tím, že zprovozní požadované funkčnosti a pracovníci se naučí s informačním systémem pracovat. To však samo o sobě ještě neznamená zlepšení funkčnosti firmy v oblasti komunikace se zákazníky potažmo zlepšení prodeje. Je třeba, aby řešení nepokrývalo pouze oddělené potřeby jednotlivých oddělení, ale vhodně integrovalo a využívalo údaje z front-office i back-office oddělení. Nově implementovaný informační systém jim pak umožní sledovat kvalitu služeb, odkrýt problémy a potřebným výkaznictvím umožní rychlou nápravu nejslabších míst. Pak je možné se soustředit na automatizaci některých projektů například plánování cest pro obchodníky, připomínání některých obchodních termínů, vytipování ziskových a neziskových skupin produktů. Tímto se uvolní potřebné lidské kapacity pro strategické uvažování a dlouhodobou koncepční práci zodpovědných osob jak ve vedení firem tak i v obchodě a marketingu.

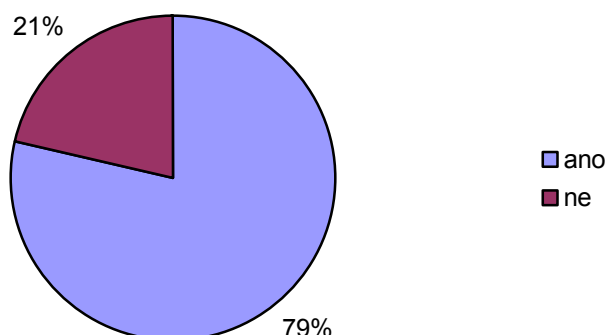
Je třeba rovněž konstatovat, že poměrně časté negativní hodnocení funkcionality a přínosu CRM systémů má příčinu ve špatné či neexistující zpětné vazbě. Také praktické posouzení přínosů pouze s ohledem na obrat a zisk nemůže přinést objektivní pohled, protože od doby počátku analýz přes implementaci až po rutinní používání může uplynout poměrně dlouhá doba. Ne v řádu měsíců, ale spíše let. Mezitím se mění situace na trhu i strategie firmy a také podmínky uvnitř firmy. Proto je jakékoliv objektivní posouzení s uvažováním všech těchto vlivů prakticky nemožné.

#### 4.8 VÝBĚR INFORMAČNÍHO SYSTÉMU

Na počátku výběru nejvhodnějšího dodavatele je třeba zvážit, s jakými systémy bude systém CRM spolupracovat a tedy vyměňovat kompatibilní data. Bude-li CRM integrováno pouze s ERP systémem, pak nejčastěji lze přímým dotazem na dodavatele ERP specifikovat několik doporučených systémů schopných integrace. Často bývá stejným dodavatelem nabídnut přímo modul ERP systému, který slouží pro pokrytí základních CRM funkcionalit. Nevýhodou bývá poměrně vysoká cena těchto systémů. Pokud ovšem bude nutná spolupráce mnoha různých systémů používaných ve firmě, je nejvhodnější využít některý ze speciálně vyvíjených systémů, který má otevřenou strukturu a schopnost integrace v nehomogenním prostředí.

Správně fungující integrace systému neznámá jen technologickou spoluprací ale i logickou provázanost dat, které nám přináší více informací či komplexní pohled na celý zákaznický požadavek, tak jak je řešen od doby nahlášení přes výrobu, obchod až po vystavení platebních dokladů, zajištění servisu či reklamce.

Obr. 12: Aplikuje Vaše společnost v marketingovém řízení segmentaci trhu?



Zdroj: vlastní šetření

#### 4.9 VYUŽITÍ CRM PRO SEGMENTACI TRHU

Přínosy CRM systémů se objevují především v marketingové oblasti. Jen na kvalitních datech lze provádět správnou segmentaci a rozhodovat o efektivním využívání prostředků na marketing. Každá firma totiž potřebuje spokojené zákazníky. i sortiment je nezbytné segmentovat a jednotlivým cílovým skupinám je nutno předkládat individuální nabídky a používat různé způsoby komunikace.

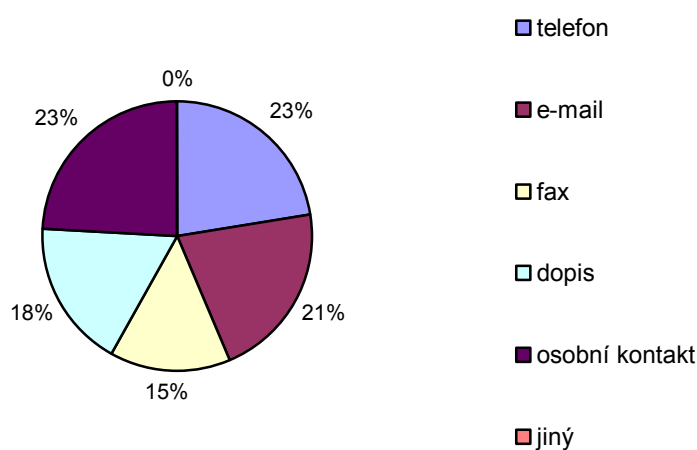
Pro potřeby CRM je vhodné zákazníky segmentovat podle několika kritérií. Vždy je třeba si vybrat nejvhodnější kritéria segmentace - například již dříve zmiňovaný obrat na zákazníka, platební morálka, či třeba ochota spolupracovat na marketingové strategii. Dále pak určit jejich váhu a vytvořit jednoduchý vážený vzorec. Tímto jednotným výpočtem pak ohodnotit každého zákazníka a vzniklý výsledek, který může být označen například jako bonita zákazníka a ta umožní rozdělit zákazníky na několik homogenních skupin. Tudy vede například cesta k účinné segmentaci zákazníků. Dle získaných informací o zákaznících a výše bonity pak lze rozdělit zákazníky na několik „smysluplných“ segmentů, které by měly být dostatečně velké, aby se s nimi dalo hromadně pracovat, ale dostatečně malé, aby byly vnitřně homogenní. Každá cílová skupina pak může být hromadně oslovena a nabídka může být upravena dle zákaznického očekávání a potřeb. Takto oslovená skupina může mít daleko větší šanci na úspěch při prodeji a vynaložené investice se pak vrací rychleji. Každou reakci zákazníka a každou novou informaci je však nutno neustále ukládat a databáze stále aktualizovat a nově segmentovat podle nově vznikajících hledisek. Tyto informace slouží jako základ tržní diferenciaci.

Každá zákaznická skupina či segment pak musí být přiměřeně obsluhována. Těm nejlepším je nutno přiřadit „nejluxusnější“ způsoby obsluhy, je žádoucí dát jim na vědomí, že jsou pro podnik důležitými vybranými aktivitami. Se širokou veřejností, která je aktivní lze pracovat tak, aby byla zapojena do vlastní propagace například formou různých klubů, vyměňování si zkušeností, setkávání, které podporuje reklamu od úst k ústům. Není lepší reklama než osobní doporučení. a proto by se podniky měly snažit svým doporučitelům vycházet vstříc a vybavit je mnoha argumenty a uspokojit systémem bonusů.

Jestliže je ve firmě implementován modul nebo systém, který podrobně sleduje vznikající náklady například formou složeného zakázování dle předmětů, činností a zakázek, pak je možné ke každé skupině zákazníků určit též náklady, které jsou vynaloženy na jeho získání a obsluhu. Lze poté vyčlenit zákazníky velmi rentabilní a zákazníky málo či dokonce záporně rentabilní – prodělečné. Zajímavé je, že zákazníci často přinášející nejvyšší obraty nemusí také přinášet nejvyšší rentabilitu. Těmto zákazníkům se poskytnuty nízké marže, nejlepší služby, mimořádné obchodní i platební podmínky. Jsou pro firmu však důležití z hlediska obratu, protože vysoký obrat zboží umožňuje úspory z rozsahu a firma může nabídnout celkově nižší cenovou úroveň, či vyšší marži. Nejčastěji bývají nejrentabilnější zákazníci se středním a vyšším obratem, stálí a poměrně bezproblémoví, kteří díky svým menším odběrům nemohou žádat vysoké množstevní slevy. Tito zákazníci jsou tzv. „živnou půdou“ firmy. Tento segment je třeba nejvíce rozšiřovat, ale vkládat pouze standardní prostředky na obsluhu. Naopak segment malých zákazníků, kteří se málo či vůbec nevyplácejí, nenápadně diplomaticky snižovat. Také sortiment jim je možno omezovat a nabízet spíše produkty, které v jiných cílových skupinách již není možné umístit. Je jim věnována jen nejjednodušší způsob obsluhy, jsou převáděni především na samoobslužné a elektronické kanály v komunikaci i distribuci.

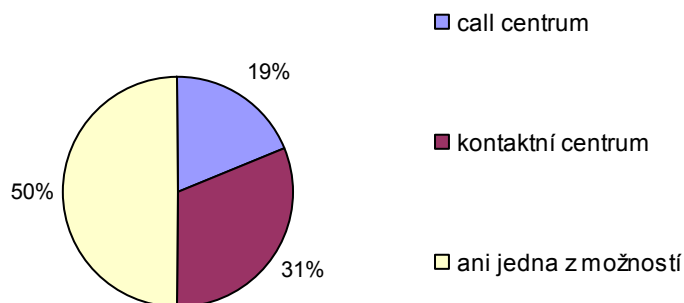
#### 4.10 KONTAKTNÍ CENTRA

Obr. 13: Jaké kontaktní metody ve vztahu se zákazníkem používáte?



Zdroj: vlastní šetření

**Obr. 14: Máte implementováno call centrum nebo kontaktní centrum ve Vaší společnosti?**

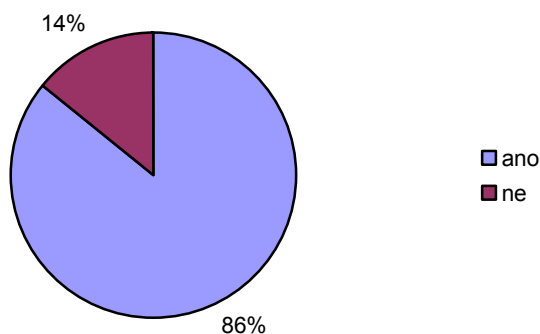


Zdroj: vlastní šetření

Ke komunikaci se zákazníkem se nejčastěji používají osobní kontakt, telefon a e-mail. Vstupní branou do každého CRM systému by měla být kvalitní kontaktní centra, která zajišťují dostatečný sběr dat pomocí všech dostupných a vhodných médií, ať je to již telefon, e-mail, web, SMS, fax či obsluha u přepážky. Každé toto kontaktní centrum by mělo být předem vytvořeno s ohledem na různé cílové skupiny, aby tak nabídla zákazníkovi co nejpříjemnější a zároveň co nejlevnější kontakt. Pro každý tento kanál je potřeba připravit účinnou strategii a snažit se využít doby s nižším provozním vytížením na aktivní oslovování zákazníků. Tak lze získat dodatečná data o zákaznících a zároveň jim připravit některé vhodné nabídky.

Jednou z nových metod obsluhy s ohledem na náklady je samoobslužný kanál. Nejen na webu je možno zákazníkům nabídnout zboží prakticky bez kontaktu, totéž nabízejí hlasové služby, které pomocí automatů dokáží lidem poskytnout řadu důležitých obchodních informací. Je známo, že většina cca 80% dotazů na Call centrech jsou pravidelně se opakující dotazy, které je možno jednoduše zodpovědět pomocí předpřipravených skriptů či technologií Voice XML. Dalším příkladem je například samoobslužný prodej jízdného či výběr peněz v bankomatech, který je dnes již samozřejmostí.

**Obr. 15: Má Vaše společnost webové stránky?**

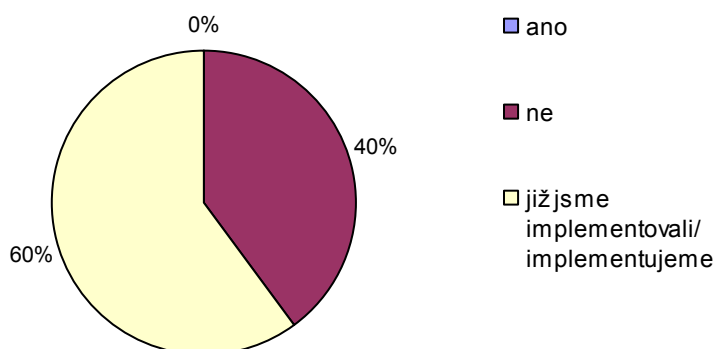


Zdroj: vlastní šetření

Většina oslovených respondentů nemá samoobslužné zóny, kontaktní centrum ani call centrum, což se vyplácí až od určitého množství zákazníků, a proto je toto řešení vhodné především pro větší firmy. Tuto skutečnost částečně vyrovnává fakt, že skoro všechny oslovené společnosti mají webové stránky. Další otázkou je, jak jsou stránky kvalitní, zda-li umožňují získat některé důležité informace a zda obsahují například interaktivní aplikace vhodné jak pro nákup tak pro komunikaci.

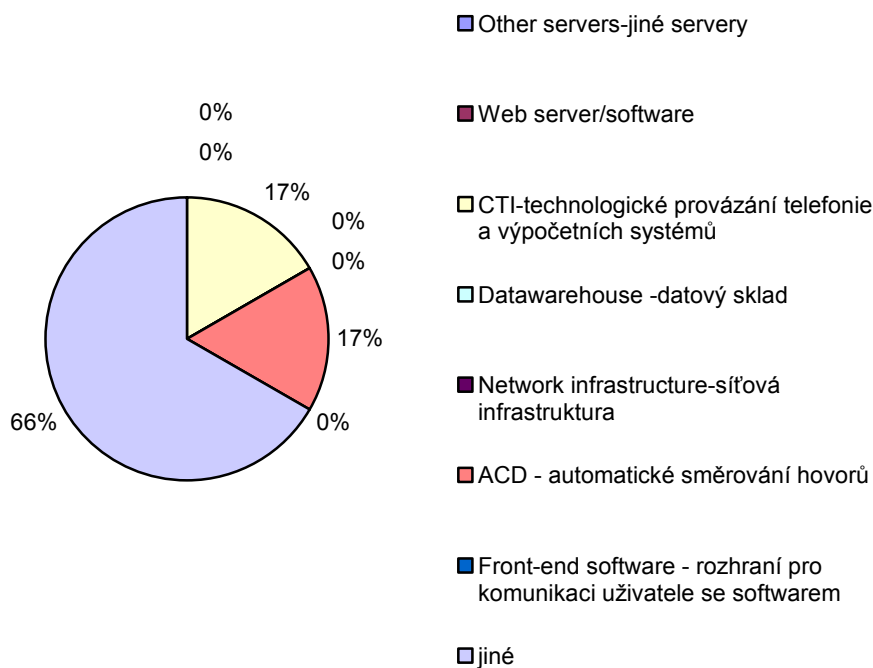
#### 4.11 VÝHLED DO BUDOUCNA

**Obr. 16: Plánujete v budoucnu implementovat CRM?**



Zdroj: vlastní šetření

**Obr. 17: Jaké nové technologie (nástroje) chcete implementovat?**



Zdroj: vlastní šetření

Řešení CRM se používají pro specifické činnosti již delší dobu, ale z důvodu m.j. deregulace trhu, nových obchodních modelů, internetu, či elektronické komunikace, se kompletně mění pohled na tuto oblast. CRM se stává klíčovou záležitostí pro organizace všech velikostí. Lze předpokládat, že se tento systém dostane více do podvědomí firem, protože v dnešní době hraje péče o zákazníka jednu z klíčových rolí konkurenceschopnosti podniku.

## 5 Závěr

K výsledkům vyplývajících z odpovědí respondentů ke každé otázce jsou doplněné poznatky řešitelského kolektivu nabitě většinou z vlastní praxe, a proto se jedná o cennou kombinaci propojení teoretických znalostí a praktických zkušeností.

Je nezbytné na tomto místě uvést, že v problematice CRM řešení firmám dosud chybí **jednotný teoretický nástroj** a aplikovatelné metody pro optimální řízení hodnoty zákazníka, manuál k řízení implementace systému CRM do podniku a k **hodnocení efektivity** této implementace, což je v praxi často zanedbávaná fáze implementace systému.

**Tento článek vznikl na základě výsledků interního výzkumného projektu - specifického výzkumu č. 51130/3010/1311.**

## 6 Použitá literatura

1. BUČÍK, P.: *Analýza kritérií návratnosti a úspěšnosti CRM řešení*. Diplomová práce, VŠE Praha 2004
2. *Guide to Real CRM* společnosti CustomerThink Corporation, dostupné z [www.crmguru.com/partners](http://www.crmguru.com/partners)
3. CHLEBOVSKÝ, V.: *CRM Řízení vztahů se zákazníky – Jak úspěšně vytvořit, oživit a udržovat moderní koncepci CRM*. Computer Press, a.s., Praha 2006, ISBN 80-251-0798-1
4. PEPPERS, D., ROGERS, M., DORF, B.: *OneToOne Fieldbook – The Complete Toolkit for Implementing a 1to1 Marketing Program*. Oxford, 1999, ISBN 1-900961-87-3
5. TODMAN, CH.: *Designing a Data Warehouse – Supporting Customer Relationship Management*. USA Prentice Hall 2001, ISBN 0-13-089712-4

Ing. Julie Brožová – brozovaj@kmo.zcu.cz

Ing. Dita Hommerová, Ph.D. – hommer@kmo.zcu.cz

Petra Vašíčková – petra.vasickova@gmail.com

**Katedra marketingu, obchodu a služeb**

**Fakulta ekonomická**

**Západočeská univerzita v Plzni**

Husova 11

306 14 Plzeň

# Vysokoškolské vzdelávanie vs. znalostná ekonomika

Higher Education vs. Knowledge Based Economy

Anetta Čaplánová<sup>18</sup>

## Anotácia:

Predpokladom úspešného prechodu k znalostnej ekonomike je uplatnenie vhodných foriem akumulácie ľudského kapitálu vychádzajúcich z fungovania ekonomík v zmenených podmienkach. To vyžaduje aj uskutočnenie zásadných zmien v systéme vysokoškolského vzdelávania ako súčasti celoživotného vzdelávania a jednej z významných foriem akumulácie ľudského kapitálu. V príspevku sa zaoberáme situáciou vo vysokoškolskom vzdelávaní v SR, hodnotíme jeho stav vo vzťahu k požiadavkám vyplývajúcich zo zmenených podmienok fungovania ekonomiky a formulujeme odporúčania na uskutočnenie zmien v systéme tak, aby prispel k formovaniu slovenskej ekonomiky ako ekonomiky založenej na vedomostiach.

## Summary:

The precondition for a successful transition to a knowledge-based economy is the appropriate human capital accumulation based on changed functioning of economies at their new stage. Among others this requires to carry out crucial changes in the systems of higher education as an integral part of the life-long learning process and one of the most important forms of human capital accumulation. In the paper the situation in Slovak higher education and its ability to respond to the needs brought forward by changed conditions of the economy are discussed and changes in the system so as it contributed to the transition of Slovakia to the knowledge-based economy are proposed.

## Kľúčové slová

Znalostná ekonomika, vysokoškolské vzdelávanie, ľudský kapitál, slovenská ekonomika

## Key words:

Knowledge-based economy, higher education, human capital, Slovak economy

Vplyv nových technológií na ekonomiku a s tým spojené procesy sa považujú za faktory, ktoré podmienili prechod ekonomík k novej kvalite najčastejšie označovanej ako nová alebo znalostná ekonomika. Znalostná ekonomika sa spravidla spája s rastúcim využitím informačných a komunikačných technológií vo všetkých sférach ekonomickej činnosti, ktoré sa zásadným spôsobom podieľajú na zvyšovaní produktu a prírastkoch produktivity. Technologické zmeny kladú nároky na osvojenie si nových znalostí a rozvíjanie nových zručností jednotlivcov, keďže nové výrobky a služby sú výsledkom veľkého množstva naakumulovaných znalostí.

Proces vzdelávania ako kľúčovej formy akumulácie ľudského kapitálu sa v zmenených podmienkach dostáva do absolútneho centra pozornosti. Znalostná ekonomika vyžaduje posun k novému typu vzdelávania. Nejde však o rozvoj vzdelávania „klasického“ typu, ale o takú zmenu vzdelávacieho systému, ktorá umožní jeho bezprostredné prepojenie s praxou. Týmto trendom sa však neprispôbili vzdelávacie systémy, ktoré nielen v podmienkach SR, ale i Európskej únie ako celku, zostávajú vo veľkej miere nezmenené a nereagujú na nové podmienky v ekonomike a na trhu práce. Ako príklad môže slúžiť i to, že priemerné výdavky na vzdelanie v členských krajinách Európskej únie boli v roku 2003 výrazne pod úrovňou výdavkov USA, keď na pre-terciárnych stupňoch vzdelávania dosahovali 3,7 percenta HDP a na terciárnom stupni 1,1 percenta HDP, v porovnaní so 4,2 percentami na pre-terciárnych stupňoch a 2,9 percentami HDP na terciárnom stupni vzdelávania v USA. Nízka úroveň výdavkov na vzdelanie (najmä na terciárnom stupni) v krajinách Európskej únie môže poskytnúť čiastočné vysvetlenie prehlbujúceho zaostávania Európy v inováciách a technickom pokroku za USA.

Rozvoj súkromného sektora vo vysokoškolskom vzdelávaní v krajinách strednej a východnej Európy, ktorý v regióne nastal v predchádzajúcich rokoch, bol primárne

---

<sup>18</sup> Tento príspevok bol pripravený s podporou projektu KEGA No. G 480 a VEGA No. 3837.



zameraný na absorpciu nadmerného dopytu po službách vysokoškolského vzdelávania. Súkromné vysoké školy sa vo väčšine krajín vyznačujú nižšou mierou selektívnosti, orientáciou na menej nákladné odbory štúdia a pružnou reakciou na požiadavky trhu práce a zamestnávateľov. Umožňujú tak, aby sa prestížnejšie verejne financované univerzity sústredili na poskytovanie vyšších stupňov vzdelania a na výskumné aktivity. Len v USA patria vybrané súkromné univerzity k tým najprestížnejším. Inštitucionálnu diverzifikáciu systémov vysokoškolského vzdelávania však nemožno považovať za ukončenie žiaducich reforiem vo vysokoškolskom vzdelávaní v regióne strednej a východnej Európy.

Ak sa zameriame na situáciu v systéme vysokoškolského vzdelávania SR, možno povedať, že je v ňom nevyhnutné uskutočniť komplexné zmeny tak, aby sa vytvárali predpoklady pre akumuláciu ľudského kapitálu zodpovedajúcu potrebám znalostnej ekonomiky. Za kľúčové v tomto smere považujeme najmä prijatie opatrení presadzujúcich efektívne využitie finančných zdrojov vo vysokom školstve a zvýšenie výdavkov na vysokoškolské vzdelávanie na úroveň porovnateľnú s vyspelými krajinami; systematickú reformu systému v súlade s potrebami znalostnej ekonomiky s dôrazom na kvalitu a relevantnosť vzdelávania v zmenených podmienkach; prekonanie sústredovania sa na počty študentov a sústredenie pozornosti na pridanú hodnotu v procese vysokoškolského vzdelávania; uskutočnenie zmien v štruktúre študijných a učebných odborov a podporovanie vzdelávania v oblasti prírodných vied, matematiky a technických odborov; zavedenie poplatkov za štúdium na všetkých typoch a formách vysokoškolského vzdelávania so súčasným vytvorením systému finančnej pomoci (pôžičiek) pre študentov; uplatnenie nového prístupu k efektívnosti a rovnosti v prístupe k vzdelaniu, t.j. prijatie účinných opatrení, ktoré uľahčia prístup jednotlivcov zo všetkých sociálnych a príjmových vrstiev spoločnosti k vzdelaniu; posilnenie väzieb medzi inštitúciami vysokoškolského vzdelávania a inštitúciami základného a aplikovaného výskumu. Predpokladom efektívneho využitia ľudského potenciálu krajiny je aj efektívny systém výskumných centier, univerzít a inovačných centier, ako aj efektívna informačná infraštruktúra umožňujúca efektívnu komunikáciu, šírenie a spracovanie informácií.

V súčasných podmienkach sa osobitne zdôrazňuje, aby uskutočňované zmeny v systémoch vysokoškolského vzdelávania prispeli k zvýšeniu efektívnosti a rovnosti v prístupe k vzdelaniu. Okrem toho, že v smerovaní k naplneniu tohto cieľa možno považovať za kľúčové predškolské vzdelávanie, ktoré podľa OECD a Európskej komisie tvorí základný pilier celoživotného vzdelávania a je preto žiaduce prijať opatrenia, ktoré ho sprístupnia deťom pochádzajúcich zo všetkých spoločenských skupín, rovnosť a prístup k vysokoškolskému vzdelaniu môže zlepšiť aj celoplošné zavedenie poplatkov za vysokoškolské štúdium. Tradičné predstavy o tom, že „bezplatné“ štúdium (t.j. štúdium bez poplatkov) zabezpečí spravodlivosť a rovnosť v prístupe k vzdelaniu sú v súčasnosti jednoznačne prekonané. Empiricky je preukázané, že i v systéme bez poplatkov študujú na vysokých školách najmä deti z vyšších príjmových skupín a deti rodičov s vyšším vzdelaním. Závery výskumov predpokladajú aj motivačný vplyv poplatkov za štúdium na študentov, zvýšenie záujmu študentov o štúdium a tlak na kvalitu štúdia a manažmentu vysokých škôl. Zavedenie poplatkov za štúdium doplnené vytvorením systému pôžičiek, alebo alternatívne systému grantov previazaných na výšku príjmu domácnosti študenta, možno považovať za spôsob ako na Slovensku znížiť v súčasnosti existujúcu regresivitu pri poskytovaní vysokoškolského vzdelávania (zvýhodňujúcu jednotlivcov z vyšších príjmových vrstiev) a získať dodatočné finančné zdroje potrebné na zvýšenie jeho kvality.

V krajinách OECD sa v oblasti vysokoškolského vzdelávania presadzuje trend kombinácie verejných a súkromných zdrojov financovania. Hlavný ekonomický argument v prospech zavedenia poplatkov za štúdium na vyšších stupňoch štúdia je založený na peňažných i nepeňažných súkromných výnosoch zo vzdelania pre daného jednotlivca. z mikroekonomického hľadiska je pozitívna korelácia medzi množstvom ľudského kapitálu jednotlivca a jeho pozíciou na trhu práce a zárobokovými možnosťami jednoznačne empiricky

preukázaná. Podľa Európskej komisie (2007) v európskych krajinách zvyšuje dodatočný rok vzdelania zárobok jednotlivca asi o 6,5 percenta, pričom v krajinách s menej regulovaným trhom práce môže tento vplyv dosiahnuť až 9 percent. Empirické štúdie naznačujú, že vzťah medzi množstvom ľudského kapitálu, ktorým disponuje jednotlivec, a výškou jeho zárobku sa v období zrýchlených technologických zmien ďalej prehľbuje.

Prijatie navrhovaných zmien v oblasti vysokoškolského vzdelávania prispeje podľa nášho názoru k tomu, aby sa v strednodobom a dlhodobom časovom horizonte Slovensko zaradilo medzi dynamicky sa rozvíjajúce najvyspelejšie znalostné ekonomiky, ktorých ekonomický a spoločenský systém bude založený na využití svojho ľudského kapitálu zodpovedajúceho potrebám nového stupňa rozvoja.

#### Zoznam použitej literatúry:

Čaplánová, A.(2003) Teória ľudského kapitálu a súčasná slovenská ekonomika, *Ekonomický časopis*, Vol. 51, No. 8/2003, s. 947-962

Desrochers, D. (2006) Higher education's contribution to the knowledge economy, *The Catalyst*, Spring 2006, 35, 1, pp. 3-5.

*Increase investment in human capital through better education and skills*, European Commission, 2007, [http://ec.europa.eu/growthandjobs/areas/fiche10\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growthandjobs/areas/fiche10_en.htm)

*Education at a Glance*. (2006) Paris: OECD, 2006.

*Efektívnosť a rovnosť v európskych systémoch vzdelávania a odbornej prípravy* (2006), Oznámenie komisie Rade a Európskemu parlamentu, Brusel: Komisia európskych spoločenstiev, 8.9.2006.

Johnstone, B. (2007) *Financing Higher Education: Some Special Features of Formerly Socialist Europe*, International conference: „Funding, Equity and Efficiency of Higher Education“, Portoroz, November 21-st – 24th 2007, Retrieved from: <http://www.mic.fm-kp.si/Files/File/BACKGROUND-PAPER-1.doc>

Krueger, A. and Lindahl, M. (2001) Education for Growth: Why and for Whom? *Journal of Economic Literature* 39 (4): pp. 1101-1136.

Lisý, J. (2005) *Makroekómia 1, Výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast*, Bratislava: IURA edition.

Piech, K., Radosevic, S. (ed.) (2006) *The Knowledge-Based Economy in Central and East European Countries: Countries and Industries in a Process of Change*. London: Palgrave Macmillan.

Piovarčiová, V. (2005) *Makroekonómia 5, Teória kapitálového trhu*, Bratislava: IURA edition.

Kontaktná adresa: Doc. Ing. Anetta Čaplánová, PhD., Katedra ekonomickej teórie, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemska cesta 1., 852 35 Bratislava, Tel: 0042126756241531, Email: [anetta.caplanova@euba.sk](mailto:anetta.caplanova@euba.sk)

# Daň z přidané hodnoty u přeshraničních transakcí zemědělských podniků v Evropské unii

Value Added Tax of Cross-border Transactions in Agriculture Enterprises in the European Union

*Petr David*

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně

## **Anotace**

Daň z přidané hodnoty v zemích Evropské unie představuje oblast, kde harmonizace pokročila zřejmě nejvíce, avšak i zde stále existují podstatné rozdíly v její úpravě a uplatňování, které ovlivňují nejen zemědělské podniky. Článek je zaměřen na pět členských zemí Evropské unie, které do Společenství vstoupily většinou současně - v roce 2004. Jedná se o Českou republiku, Polsko, Rumunsko, Slovensko a Maďarsko, které se stalo členem unie až v roce 2007. Na základě analýzy nařízení Evropské unie v oblasti daně z přidané hodnoty a praktických poznatků z jejich aplikace v oblasti přeshraničních transakcí v jednotlivých zemích, je možné synteticky stanovit v dané problematice kritické oblasti a tím přispět k nápravě dané situace a zajištění platnosti principu neutrality daně z přidané hodnoty a její efektivní existence na území Evropské unie.

## **Summary**

Tax harmonization in the European Union has the greatest development in the area of value added taxation, but differences still can be found. Those differences influence not only the farming business. The paper is aimed on five European Union member states - Czech Republic, Poland, Rumania, Slovak Republic and Hungary. Based on the European Union regulations in the area of value added tax and the practical experience during its application, it is possible to identify the critical areas and to contribute to its correction and to provide the value added tax neutrality and efficiency on the European Union territory.

## **Klíčová slova**

Evropská unie, daň z přidané hodnoty, přeshraniční transakce

## **Keywords**

European Union, value added tax, cross-border transactions

## **Úvod**

Dlouhodobým cílem Evropské komise je snížit jednotlivé rozdíly daňových systémů členských zemí, ať již prostřednictvím daňové harmonizace či koordinace, natolik, aby nebyly hrozbou pro bezproblémové fungování jednotného trhu, nevyvolávaly tržní deformace, a aby překážky daňového charakteru nebyly příčinou neefektivní alokace výrobních faktorů či produkce. Veškeré změny národních úprav daně z přidané hodnoty jednotlivých členských zemí Evropské unie (dále jen EU) by měly směřovat k naplnění obecně známých daňových principů, především pak principu efektivnosti, administrativní jednoduchosti, pružnosti, neutrality a spravedlnosti. (David, 2007) Cílem uvedených snah je přispět ke zlepšení fungování jednotného trhu. (Široký, 2007)

Daň z přidané hodnoty (dále jen DPH) představuje oblast, kde harmonizace pokročila zřejmě nejvíce. v členských státech EU byla stanovena daň z přidané hodnoty jako jediná přípustná forma nepřímého zdanění nahrazující víceúrovňové kumulativní systémy daní z obrátu. (Nerudová, 2005) Dle současných směrnic je ve velké míře dosaženo harmonizace daňového základu, který slouží k vyměření daně. Sjednoceny byly také postupy při zdaňování zboží při vývozu a dovozu a intrakomunitárních plnění. Záměrem Evropské komise je provést modernizaci daně z přidané hodnoty, zjednodušit ji, zajistit její jednotnější uplatňování a zlepšit administrativní spolupráci. i z těchto cílů je zřejmé, že uplatňování a úprava daně z přidané hodnoty v jednotlivých členských zemích EU dosud nejsou jednotné. Velmi často

dochází k porušování principu daňové neutrality, a to především u novějších členských zemí, kde i přes existující stupeň legislativní harmonizace dochází k nerovným podmínkám hospodářské soutěže.

Rozdíly jednotlivých národních úprav DPH jsou ale patrné v mnoha ohledech, např. již v podmínkách registrace plátců daně z přidané hodnoty v jednotlivých členských zemích, nebo v nároku na odpočet daně před registrací v případě založení i nezaložení provozovny v dané členské zemi EU. Značné rozdíly a nejasnosti lze v rámci uplatňování daně z přidané hodnoty spatřovat také při uskutečňování přeshraničních řetězových obchodů v rámci tří nebo více zemí EU. Společné znaky jednotlivých diferencí v uvedené oblasti je možné sledovat především u novějších členů EU. Jedná se o aktuální problematiku ovlivňující nejen podnikatelské subjekty, jejíž jistá část je zde propojena z teoretického a praktického hlediska, ale také další aspekty, které jsou zahrnuty v jiných textech autora.

Tento text je součástí výstupů výzkumného záměru Provozně ekonomické fakulty Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, identifikační kód VZ: 62156 48904.

## Metody

Kromě identifikace a deskripce způsobu využití vědeckých metod v této práci, je také nezbytné na tomto místě identifikovat a popsat principy fungování DPH, identifikovat její vlastnosti a zasadit ji do kontextu dané problematiky.

Daň z přidané hodnoty představuje všeobecnou daň ze spotřeby, tzn., že je jí podrobena veškeré zboží a služby. Mechanismus fungování daně je velmi jednoduchý. Pokud plátcé daně uskutečňuje ekonomickou činnost a odvádí daň na výstupu, má právo, v případě že splnil zákonem stanovené podmínky, uplatnit nárok na odpočet daně. Daň z přidané hodnoty představuje daň nepřímou, je tedy odváděna plátcem,<sup>19</sup> ale placena poplatníkem<sup>20</sup> v ceně výrobku či služby. Daň je uložena na tokovou veličinu, konkrétně na přidanou hodnotu. Daň z přidané hodnoty je také daň in rem stanovovaná ad valorem. Daň in rem se platí bez ohledu na platební schopnost poplatníka a daň ad valorem je stanovena podle ceny zdaňovaného základu. Její výše se určuje ze základu daně v peněžních jednotkách, nejčastěji procentem. (Široký, 2003) DPH je vybírána v každém stadiu ekonomické aktivity z hodnoty, která byla v jeho rámci přidána. Není však součástí nákladů, a to s výjimkou nákladů konečného spotřebitele. Tato daň je přímo úměrná ceně výrobku nebo služby, protože je počítána jako její procentuální část.

U každé transakce v procesu výroby nebo služby je DPH počítána z aktuální ceny výrobku, ale je snížena o částku, která byla ze stejného titulu stanovena z transakce předcházející. Platí se tedy jen ze skutečné hodnoty přidané v daném stadiu. Výslednou výši daně pak zaplatí konečný spotřebitel. Plátcem je ovšem ten, kdo výrobek prodává (nebo poskytuje službu) spotřebiteli, protože daň z přidané hodnoty je součástí spotřebitelské ceny. Vzhledem k poměrně složité administrativě jsou u daně z přidané hodnoty plátcí daně pouze větší subjekty, jejichž obrat překračuje zákonem dané minimum. (Hamerníková a Kubátová, 1999)

Každý stát má svoji individuální daňovou strukturu, tedy i podíl přímých a nepřímých daní. Od poloviny 80. let min. století sílí v zemích EU názor, že vhodnější je přesouvat daňovou zátěž z příjmů na spotřebu (tedy daň z přidané hodnoty). Nepřímé zdanění má ovšem také i slabé stránky.

Mezi nejčastější argumenty preference zdanění spotřeby před zdaněním příjmů patří zejména nízká náchylnost nepřímých daní k únikům, která je dána mechanismem stanovování daňové povinnosti jednotlivých subjektů. Daň z přidané hodnoty je transparentní z hlediska

---

<sup>19</sup> u plátců nedochází ke snižování důchodu.

<sup>20</sup> Daň je v podstatě přenesena na jiný subjekt.

možnosti stanovit daňové zatížení výrobku v jakékoli fázi jeho výroby. Přesto se v některých zemích ukazuje slabá odolnost této daně vůči únikům, kdy se neoprávněně využívá nároku na odpočet daně při vývozu. (Kubátová, 2003) Daň z přidané hodnoty splňuje základní požadavek kladený na daňový systém – je neutrální. Umožňuje totiž vyloučit výrobní vstupy při zdanění spotřeby, nevýhodňuje výrobky s nízkým počtem stupňů zpracování, a tak nepřispívá k tlaku na vertikální integraci jako daň z obratu. (Široký, 2003) Plátce daně zatíží daní z přidané hodnoty jen tu část hodnoty, kterou k výrobku nebo službě sám přidal. k takzvanému dvojímu zdanění však v některých případech přece jen dochází. Daní z přidané hodnoty lze oproti dani z obratu efektivněji zdanit většinu služeb. Je také příznivá z hlediska mezinárodního obchodu, protože její mechanismus umožňuje nezdaňovat export, a tak odstraňovat existující distorze. Tato daň na rozdíl od přímého progresivního zdanění nedeformuje trh práce, přímo neovlivňuje množství úspor a je méně náročná na nezbytnou administrativu. v neposlední řadě je třeba také zmínit značnou spolehlivost výnosů daně z přidané hodnoty pro stát.

Negativní vlastnosti daně z přidané hodnoty jsou spojeny zejména s procesem jejího zavádění, kdy existují reálné obavy ze zvýšení inflace, ze značné administrativní náročnosti a vyvolaných nákladů zdanění. Další negativní charakteristikou daně z přidané hodnoty je regresivní působení a vznik distorzí. Regresivní dopad vzhledem k důchodům poplatníků má především jednosazbová daň z přidané hodnoty, neboť sklon ke spotřebě s růstem důchodu klesá. Spravedlivější zdanění spotřeby při zachování principu platební schopnosti proto vyžaduje diferencované sazby.<sup>10</sup>

Daň z přidané hodnoty má nejhodnější vlastnosti nutné k zachování neutrality v mezinárodním obchodě, a proto je od roku 1997 v zemích EU jedinou přípustnou všeobecnou daní ze spotřeby. Nezbytnost daně z přidané hodnoty zdůvodňuje Směrnice Rady ze dne 11. dubna 1967 o harmonizaci právních předpisů členských států týkajících se daní z obratu (67/227/EHS).<sup>21</sup> (Eur-lex, 2007) Technika výběru daně umožňuje nejen zjistit zaplacenou daň na všech úrovních zpracování, ale umožňuje také i refundaci této daně.

Harmonizace daně z přidané hodnoty v EU vychází ze Směrnice Rady ze dne 17. května 1977 o harmonizaci právních předpisů členských států týkajících se daní z obratu – Společný systém daně z přidané hodnoty: jednotný základ daně (77/388/EHS).

Značné rozdíly a nejasnosti lze v rámci uplatňování daně z přidané hodnoty spatřovat při uskutečňování přeshraničních řetězových obchodů v rámci tří nebo více zemí EU. Společné znaky jednotlivých diferencí v uvedené oblasti je možné sledovat především u novějších členů EU. z výše uvedených důvodů je tento text zaměřen na pět členských zemí EU, které do Společenství vstoupily většinou současně v roce 2004. Jedná se o Českou republiku, Polsko, Slovensko, Maďarsko a Rumunsko, které se však stalo členem unie až v roce 2007. Na základě analýzy nařízení v rámci EU a praktických poznatků z jejich aplikace v jednotlivých zemích, je možné vymezit kritické oblasti v dané problematice ovlivňující činnost zemědělských podniků, a tím přispět k nápravě dané situace a zajistit platnost principu neutrality daně z přidané hodnoty a její efektivní existence na území Evropské unie.

Při zpracování tématu bylo využito empirického výzkumu dané problematiky v rámci jednotlivých zemí EU. Metoda analýzy je uplatněna při identifikaci vlastností zkoumaných jevů, metoda syntézy pak v závěrečných částech textu k formulaci konstrukcí sjednocujícího charakteru. Nezbytné bylo také použití metody deskripce k popisu současného stavu dané problematiky a dalších skutečností a jevů tak, aby mohly být vytvořeny podstatné souvislosti na základě zpracování a vyhodnocení příslušných údajů. Mimo jiné bylo dále využito metod indukce a dedukce, jejichž aplikace umožnila zevšeobecnit zjištěné skutečnosti a formulovat obecně platné principy, včetně jejich předpokládaných důsledků.

---

<sup>21</sup> Tzv. První směrnice.

## Výsledky a diskuse

Dani z přidané hodnoty v České republice podléhá dodání zboží, pořízení zboží z jiného členského státu, dovoz zboží, poskytnutí i přijetí služeb a převod či přechod nemovitostí. Zahraniční zemědělské podniky se musejí v České republice registrovat k dani z přidané hodnoty, jestliže zde uskutečňují ekonomické aktivity podléhající této dani a obrat jejich transakcí přesáhne 1 000 000 CZK za posledních 12 kalendářních měsíců, což je v souladu se Směrnicí Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty, kde je České republice stanoven práh 5 000 EUR. v určitých případech zahraniční zemědělské podniky, které neprovozují ekonomickou činnost na území České republiky, mohou být stále povinny k registraci k dani z přidané hodnoty a placení této daně v České republice, nebo stanovit osobu k zastupování v této věci.

Všechny zahraniční zemědělské podniky musejí být identifikovány k dani z přidané hodnoty v Maďarsku, jestliže zde uskutečňují obchodní činnost, podléhají dani z přidané hodnoty v Maďarsku a mají právo na odpočet daně. v případě dodání zboží osobou založenou v jiném členském státě musí být přiděleno identifikační číslo, jestliže čistý úhrn prodejů přesáhne obrat 35 000 EUR za rok. Zahraniční osoby, které nejsou založeny v Maďarsku a pouze provádějí transakce, v rámci kterých je daň z přidané hodnoty splatná druhou stranou obchodu, se na základě maďarského práva nemusejí k dani z přidané hodnoty registrovat.

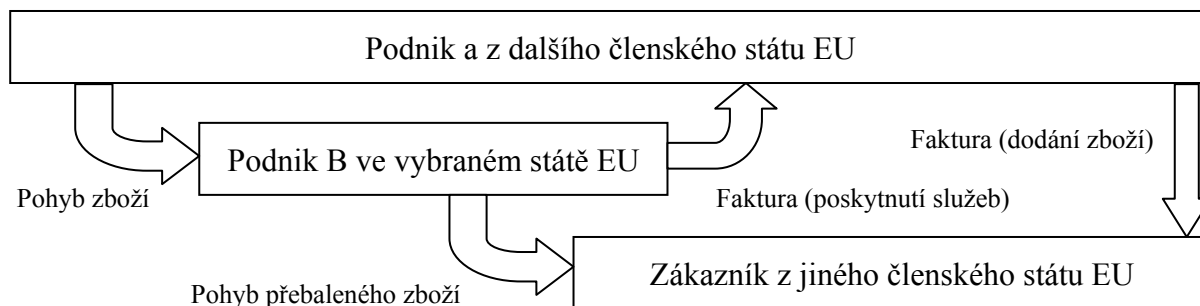
Dani z přidané hodnoty v Polsku podléhají fyzické a právnické osoby vykonávající ekonomickou činnost na jeho území. Jestliže jednotka založená mimo Polsko nabízí služby na území Polska, daň bude placena kupujícím služby (reverse charge mechanismus). Nicméně zahraniční jednotka se může registrovat k DPH v Polsku a platit tyto služby dle základního principu. Povinnost registrace k dani vzniká překročením obratu 35 000 EUR vyjádřených v místní měně za předchozí zdaňovací období.

Zahraniční zemědělské subjekty mají v Rumunsku povinnost registrace k dani z přidané hodnoty, jestliže zde nabízejí zboží nebo služby, které jsou předmětem místní úpravy daně z přidané hodnoty kromě případu, kdy osoba podléhající placení daně je příjemcem zboží či služby. Také zahraniční osoby provozující intrakomunitární nabídku nebo získávání zboží v Rumunsku zde mají povinnost registrace k dani z přidané hodnoty. Registrační limit v Rumunsku je 200 000 RON. Existuje zde také možnost dobrovolné registrace.

Zahraniční zemědělské podniky jsou povinny se na Slovensku registrovat k dani z přidané hodnoty, jestliže zde začnou provozovat aktivity podléhající dani z přidané hodnoty. Zahraniční osoby také musejí splnit registrační požadavky, jestliže podléhají povinnosti registrace v jiném členském státě a nabízejí zboží na území Slovenska, pokud hodnota zboží dopraveného v kalendářním roce přesáhne 1 500 000 SKK. Registrace jsou zproštěny osoby nabízející pouze služby nebo zboží současně s instalací nebo montáží a příjemce zboží je povinen platit daň z přidané hodnoty na území Slovenska. Zahraniční osoby se mohou registrovat i dobrovolně.

Daň z přidané hodnoty je v rámci členských zemí EU sice formálně sladěna, ale problémem je stálá existence množství výjimek jak nových, tak i původních členů Evropské unie. s registrací k dani z přidané hodnoty souvisí problematika přeshraničních transakcí, kde jsou kritickými oblastmi především možnosti využití reverse charge mechanismu, zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty, zdaňování skladování a balení, a právě podmínky registrace v jednotlivých zemích EU.

Obrázek 1: Přeshraniční transakce



Za vybraný stát EU je v I. schématu je postupně považována Česká republika, Maďarsko, Polsko, Rumunsko a Slovensko a za jiný členský stát EU je považován jakýkoliv jiný členský stát Evropské unie než právě vybraný členský stát Evropské unie. Další členský stát je opět různý od vybraného, ale také jiného členského státu EU. Šipka ve schématu naznačuje, že zboží se pohybuje z podniku a do podniku B, kde je nějaký čas skladováno a přebaleno. Teprve potom se dostává k zákazníkovi do vybraného členského státu EU. Podnik B tak fakturuje podniku a skladování a balení a podnik a fakturuje zákazníkovi určitou částku za dodané zboží.

V České republice jsou podmínky přeshraničních transakcí z hlediska uplatňování místní úpravy daně z přidané hodnoty oproti ostatním níže uvedeným zemím poměrně liberálnější. Podnik a se v České republice registrovat k dani z přidané hodnoty nemůže, pouze vykáže intrakomunitární dodání zboží z dalšího členského státu do České republiky. Podnik B vykáže poskytnutí služeb podniku A, přičemž skladování bude zdaněno v České republice a balení podnikem B podlehne reverse charge mechanismu.

Pokud by za situace ze schématu I. byl jiný členský stát totožný s vybraným členským státem EU, tedy podnik B i zákazník by byly z České republiky, pak by se podnik a v České republice k DPH musel registrovat při uskutečnění dodání zboží podniku B. Podnik a tak realizuje intrakomunitární pořízení zboží v České republice, když je zboží přepraveno po registraci podniku a k DPH v České republice. Podnik a tedy vykáže vnitrostátní dodání zboží v České republice a podnik B poskytnutí služeb podniku A. Skladování zboží bude zdaněno v České republice, balení zůstane předmětem reverse charge mechanismu.

V Maďarsku je především balení zboží považováno za práci na této movité věci. Maďarské úřady mohou vyžadovat registraci podniku a z dalšího členského státu EU v Maďarsku. Podnik B může podniku a na základě pravidel přiřazení fakturovat zboží s maďarskou DPH. Mezi podnikem a a zákazníkem z Maďarska se jedná o dodání zboží do jiného členského státu. Pokud má zákazník z jiného členského státu EU provozovnu v Maďarsku, pak by se podnik a měl registrovat v Maďarsku k DPH. v Maďarsku nelze pro účely příhraničních transakcí použít zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty.

V Polsku je podnik a povinen registrovat se ještě před zahájením své ekonomické činnosti. Dodání zboží z další členské země do Polska je považováno za intrakomunitární pořízení zboží. v dalším členském státě EU se pro podnik a při přesunu zboží v rámci DIČ dalšího členského státu a polského DIČ jedná o tzv. fiktivní intrakomunitární dodávku zboží, na níž je zde uvalena nulová sazba DPH. Mezi podnikem B a podnikem a se při objednávce na DIČ v dalším členském státě jedná o práci na movité věci, podnik a tak musí přiznat DPH. Možnost uplatnění reverse charge režimu závisí na vůli příslušného úřadu. v Polsku se pro podnik a při přesunu zboží v rámci DIČ dalšího členského státu a polského DIČ jedná o zdanitelnou fiktivní intrakomunitární dodávku zboží. Pohyb zboží z dalšího členského státu EU do jiného členského státu EU je dodáním zboží do jiného členského státu bez DPH. Zákazník z polského hlediska, pokud objednává pod DIČ z dalšího členského státu, vůči podniku a nepodléhá DPH, jedná se o práci na movité věci, která nepodléhá DPH, pokud

použije polské DIČ, pak jde o vnitrostátní dodání. v jiném členském státě provádí podnik a vůči zákazníkovi při použití polského DIČ intrakomunitární pořízení zboží, což se v Polsku obejde bez DPH a v jiném členském státě podle reverse charge režimu. Zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty lze využít, pouze pokud je zboží v rámci příhraniční transakce přepraveno zpět do dalšího členského státu EU.

Pokud by za situace ze schématu I. byl jiný členský stát totožný s vybraným členským státem EU, tedy podnik B i zákazník by byly z České republiky, pak by dodání zboží ze strany podniku a pod polským DIČ bylo považováno za vnitrostátní plnění a movité věci podlehnou DPH v Polsku.

V Rumunsku je především možné použít zjednodušený postup pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty tak, aby se zamezilo registrační povinnosti k DPH ve více členských státech EU, avšak pouze pokud jsou současně splněny všechny následující podmínky. Zákazník musí být k DPH registrován ve své zemi a nesmí být registrován k DPH v Rumunsku. Zákazník musí ostatním účastníkům transakce, kteří jsou osobami povinnými k dani, sdělit své DIČ. Zboží, na kterém byly provedeny práce na movité věci, je přepraveno do zákazníkova jiného členského státu. Konečně je také nezbytná akceptace použití zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty členskými státy zúčastněných osob. Poskytnutí služeb podnikem B podniku a má u skladování místo plnění v Rumunsku a balení, pokud podnik a sdělí své DIČ v dalším členském státě zákazníkovi, má místo plnění v dalším členském státě, jinak v Rumunsku. Zákazník je nucen pro účely použití zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty vést evidenci přijatého zboží. Přeprava zboží uskutečněná podnikem a z dalšího členského státu do Rumunska se v Rumunsku nepovažuje za fiktivní intrakomunitární pořízení zboží a přeprava zboží z Rumunska do jiného členského státu uskutečněná podnikem a se v Rumunsku nepovažuje za přemístění zboží.

V případě, že zjednodušený postup pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty není možné použít, pak se intrakomunitární dodání zboží v rámci DIČ podniku a v jeho členské zemi nazývá fiktivním a osvobozuje se od DPH. v Rumunsku pak jde o fiktivní intrakomunitární pořízení zboží na straně podniku A. Podnik B z Rumunska dodává služby podniku A, místem plnění u skladování je Rumunsko, místem plnění balení, pokud podnik a sdělí zákazníkovi své DIČ přidělené v dalším členském státě, je další členský stát, jinak je místem plnění balení Rumunsko. Intrakomunitární dodání zboží podnikem a zákazníkovi s místem plnění Rumunsku je od DPH osvobozeno, přičemž podnik a se k DPH musí v Rumunsku registrovat. Pro zákazníka v jiném členském státě je tato transakce intrakomunitárním pořízením zboží.

Pokud by za situace ze schématu I. byl jiný členský stát totožný s vybraným členským státem EU, tedy podnik B i zákazník by byly z Rumunska, pak by nebylo možné použít zjednodušený postup pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty, protože zboží zůstává v Rumunsku. Fiktivní intrakomunitární dodání zboží podnikem a v rámci svých DIČ v dalším členském státě je od DPH osvobozeno. Na straně podniku a v Rumunsku jde o fiktivní intrakomunitární pořízení zboží. Podnik B z Rumunska dodává služby podniku A, místem plnění u skladování je Rumunsko, místem plnění balení, pokud podnik a sdělí zákazníkovi své DIČ přidělené v dalším členském státě, je další členský stát, jinak je místem plnění balení Rumunsko. a konečně dodání zboží mezi podnikem a a zákazníkem je vnitrostátním dodáním zboží v Rumunsku.



Jestliže vybraným státem je Slovensko, pak se zde podle místní legislativy podnik a musí registrovat k DPH před započítáním činnosti, která je předmětem DPH. Přemístění zboží z dalšího členského státu EU na Slovensko je z hlediska tohoto dalšího členského státu fiktivním intrakomunitárním pořízením zboží. v dalším členském státě se transakce přemístění zboží v rámci DIČ podniku a z dalšího členského státu EU a Slovenska považuje za fiktivní intrakomunitární dodání zboží, které je osvobozeno od DPH. Podnik B vůči podniku A, pokud byla objednávka provedena pod DIČ z dalšího členského státu EU, uplatňuje práci na movité věci, jedná se o reverse charge mechanismus. Přemístění zboží z dalšího členského státu EU na Slovensko je ze slovenského hlediska fiktivním zdanitelným intrakomunitárním pořízením zboží. Podnik a pod slovenským DIČ provádí vůči zákazníkovi intrakomunitární dodání zboží, které je osvobozeno od DPH. Podnik B pak v rámci objednávky pod slovenským DIČ uplatňuje vůči podniku a práci na movité věci. v jiném členském státě EU provádí podnik a pod slovenským DIČ vůči zákazníkovi zdanitelné intrakomunitární pořízení zboží. Zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty nelze využít, protože zboží není odesláno nebo přepraveno od prvního dodavatele, tedy podniku A, přímo zákazníkovi.

Pokud by za situace ze schématu I. byl jiný členský stát totožný s vybraným členským státem EU, tedy podnik B i zákazník by byly ze Slovenska, pak by dodání zboží podnikem a pod slovenským DIČ bylo považováno za vnitrostátní plnění bez možnosti převedení místa plnění služby zákazníkovi do dalšího členského státu EU.

V České republice, Polsku, Rumunsku, Maďarsku a na Slovensku existují rozdílné podmínky přeshraničních transakcí. Diference však vznikají také při samotné aplikaci příslušných předpisů. Často tak samotná existence úpravy přeshraničních transakcí nedostačuje, protože v praxi je uplatňována nekorektním způsobem. Nikoliv nejasné, avšak rozdílné, jsou podmínky registrace k DPH jednotlivých účastníků přeshraničních transakcí v rámci vybraných zemí EU, dále také pravidla zdaňování skladování a balení zboží. Rozdílné a někdy nesrozumitelné jsou možnosti využívání reverse charge mechanismu a zjednodušeného postupu pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty v jednotlivých zemích EU.

## **Závěr**

Záměrem Evropské komise je provést modernizaci daně z přidané hodnoty, zjednodušit ji, zajistit její jednotnější uplatňování a zlepšit administrativní spolupráci. i z těchto cílů je zřejmé, že uplatňování a úprava daně z přidané hodnoty v jednotlivých členských zemích EU dosud nejsou jednotné. v rámci přeshraničních transakcí je možné spatřovat celou řadu kritických oblastí. v každém případě vyvstává otázka, který účastník přeshraniční transakce se musí registrovat k DPH ve které zemi. Rozdíly je možné spatřovat v možnosti nebo povinnosti registrace v té které zemi EU. Zdaňování skladování a balení ve zkoumaných zemích také vykazuje jisté diference. u přebalení zboží je možné využít reverse charge mechanismu pouze v České republice a Maďarsku. v Polsku a Rumunsku jsou stanoveny omezující podmínky pro využití tohoto mechanismu a na Slovensku jeho využití v rámci přeshraničních transakcí možné není. u přeshraničních transakcí je jistě vhodné využívat zjednodušený postup pro třístranný obchod podle článku 141 Směrnice Rady 2006/112/ES ze dne 28. listopadu 2006 o společném systému daně z přidané hodnoty, a tím zamezit vzniku zbytečných povinností registrace k DPH ve více členských státech EU. Této možnosti však dosud není možné využít v Maďarsku a na Slovensku. v Polsku je k využití zjednodušeného postupu nutné splnit značně absurdní podmínku zpětné přepravy zboží do původní země po jeho skladování a přebalení v jiné zemi EU. v Rumunsku je možné využít zjednodušeného

postupu, pouze pokud členské státy EU dalších účastníků příhraniční transakce tuto skutečnost akceptují.

K naplnění stanovených cílů v oblasti daně z přidané hodnoty v Evropské unii by jistě také přispělo zavedení plně elektronické procedury a efektivnějších podmínek kontroly. Výrazným nedostatkem je značná právní nejistota subjektů provozujících zemědělskou činnost a samozřejmě i ostatních podnikatelských subjektů při vracení daně z přidané hodnoty. v mnohých státech Evropské unie dochází k značnému zpoždění vracení částek daně z přidané hodnoty. Dokonce jsou tyto lhůty mnohdy dále uměle prodlužovány žádostmi místních úřadů o dodatečné informace. Vrácení daně z přidané hodnoty může v uvedených zemích trvat šest měsíců, ale také i více než tři roky. Řešení tohoto nedostatku je ale poměrně snadné zavedením a striktním dodržováním pravidla úroku z prodlení, předpokládá však dostatek politické vůle k učinění tohoto kroku.

Aby v zemích EU byla naplňována lisabonská strategie, nesmí být zvyšována zátěž podnikatelského sektoru. Naopak musí být vyvíjena snaha o zjednodušování pravidel a jejich aplikací, respektive o snižování administrativních nákladů zdanění. Předpokládaná novela úpravy daně z přidané hodnoty v České republice je potřebná mimo jiné i z důvodů výraznější korespondence se směrnicí o dani z přidané hodnoty. v současné době jsou zde připravovány změny a úpravy týkající se především poskytování reverse charge služeb, vymezení elektronických služeb, upřesnění vztahů provozoven a zřizovatelů, vymezení ceny obvyklé pro zvláštní účely, oprav výše daně a sazeb, osvobození od daně, nároků na odpočet aj.

Jak pro Českou republiku, tak i pro ostatní země EU je velmi důležité zajistit dobré podmínky pro zde podnikající zemědělské i ostatní subjekty mimo jiné tak, že budou uplatňovat takový daňový systém, který bude odpovídat podstatným daňovým principům. Nezbytné je zkoumat danou problematiku, stanovovat její rizikové oblasti, formulovat a následně aplikovat návrhy řešení, provádět zpětnou kontrolu a dbát tak na efektivní fungování daně z přidané hodnoty.

## Literatura

- DAVID, P. *Teorie daňové incidence s praktickou aplikací*. Brno: CERM, 2007. 111 s. ISBN 978-80-7204-522-8.
- HAMERNÍKOVÁ, B., KUBÁTOVÁ, K. *Veřejné finance*. Praha: Eurolex Bohemia, 1999. 402 s. ISBN 80-902752-1-4.
- KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*. 3. vyd. Praha: ASPI, 2003. 263 s. ISBN 80-86395-84-7.
- NERUDOVÁ, D. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2005. 236 s. ISBN 80-7357-142-0.
- ŠIROKÝ, J. *Daně v Evropské unii*. 2. vyd. Praha: Linde, 2007. 255 s. ISBN 978-80-7201-649-5.
- ŠIROKÝ, J. *Daňové teorie s praktickou aplikací*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 249 s. ISBN 80-7179-413-9.
- Eur-Lex. *Sixth Council Directive 77/388/EEC of 17 May 1977 on the harmonization of the laws of the Member States relating to turnover taxes - Common system of value added tax: uniform basis of assessment* [online]. 2007, [cit. 2007-06-10]. Dostupné z: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31977L0388:EN:HTML>>.
- Eur-Lex. *First Council Directive 67/227/EEC of 11 April 1967 on the harmonisation of legislation of Member States concerning turnover taxes* [online]. 2007, [cit. 2007-06-06]. Dostupné z: <[http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V1&T2=1967&T3=227&RechType=RECH\\_naturel&Submit=Search](http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V1&T2=1967&T3=227&RechType=RECH_naturel&Submit=Search)>.
- Eur-Lex. *Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax* [online]. 2007, [cit. 2007-06-02]. Dostupné z: <<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:01:EN:HTML>>.

## Kontakt

Petr David, Ing., Ph.D., Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika, tel.: 545132346, e-mail: david@mendelu.cz

# Trendy v MICE

## Trends in MICE

*Ondřej Dufek*

### **Anotace**

Příspěvek prezentuje poznatky o trendech v oblasti MICE (setkání, incentivy, kongresy a výstavy), která je jednou z důležitých ekonomických odvětví. Příspěvek je zaměřen především na oblasti lidských zdrojů, sociálních trendů v MICE, vývoje sezóny a rozvoje netradičních míst setkávání.

### **Summary**

The paper presents results about trends in MICE (meetings, incentives, conventions and exhibitions), that is one of the most important business sectors. The paper is focused basiky on human resources territory, social trends in MICE, the progres of season and evolution of innovative meeting places.

### **Klíčová slova**

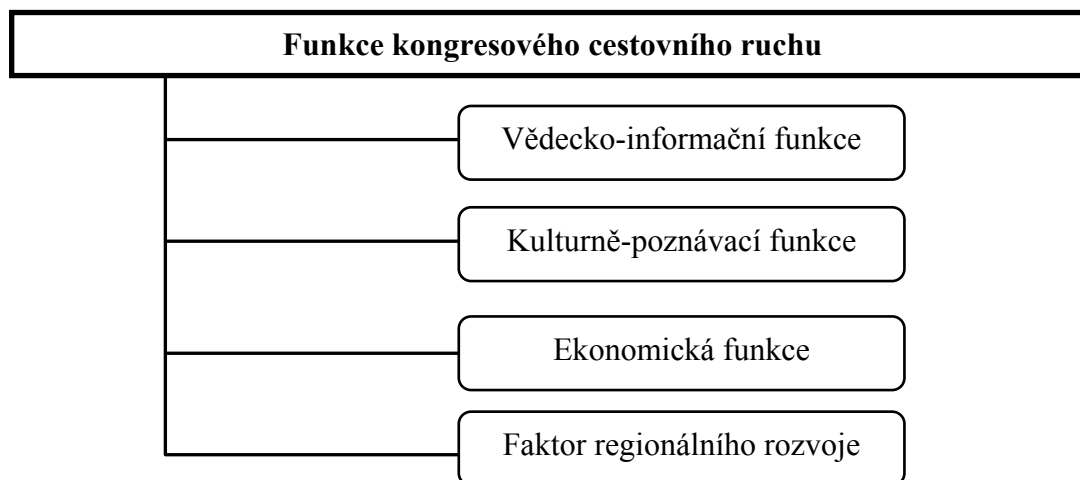
MICE, kongresy, cestovní ruch

### **Keywords**

MICE, convention, tourism

### **Úvod**

MICE neboli Meetings, Incentives, Conventions and Exhibition je součástí odvětví cestovního ruchu, které se svým objemem tržeb se řadí ve světě na třetí místo za petrochemický a automobilový průmysl [1] a rovněž rozsahem zaměstnanosti a tvorbou kvalitních pracovních příležitostí patří mezi nejvýznamnější ekonomická odvětví. Kongresová turistika je specifickou formou cestovního ruchu, kde hlavním motivem účasti je předávání nových poznatků, navázání obchodních kontaktů, nalezení řešení problémů v daném oboru nebo setkání s odborníky v dané oblasti.



Obr. 1.: Funkce kongresového cestovního ruchu

Zdroj: Kongresový cestovní ruch [3]

Kongresový cestovní ruch je považován za nejstabilnější a nejvýnosnější formu cestovního ruchu, protože se na jeho vývoji již dlouhou dobu neprojeví výrazným způsobem ekonomické tlaky či změny devizových kurzů. Kongresový cestovní ruch není pouze producentem ekonomických zisků, ale také tvůrcem velkého množství pracovních příležitostí. Kromě efektu z přímých tržeb vyvolává tato součást cestovního ruchu potřebu řady dalších doplňkových služeb, které jsou s pořádáním kongresů, veletrhů a podobných akcí spojeny, a to nejen pro podnikatele v oblasti cestovního ruchu. Pro město, kde se kongres koná, to znamená nejen vysoký příjem do jeho rozpočtu (účastník kongresu nebo konference utratí až třikrát více než běžný turista), ale i nové pracovní příležitosti. Při zdařilém průběhu kongresu (jejichž součástí bývají společenské večery, kulturní akce, program pro doprovázející osoby, předkongresové a pokongresové akce) se navíc upevňuje prestiž města i státu, kde kongres či konference probíhá.

Kongresy mají čtyři základní funkce (viz. obrázek 1), které umožňují vzájemné seznámení odborníků zabývajících se podobnou tematikou při současném poznávání místa konání kongresu, jeho specifik, zvyků, kulturních a historických památek. Ekonomická funkce a její důležitost byla popsána výše, jen připomeňme, že výdaje kongresových turistů jsou vyšší, než výdaje běžných turistů. Poskytovatel kongresových služeb působí ve svém regionu jako zaměstnavatel a také na sebe navazuje podnikání dalších firem a přispívá tak k rozvoji regionu.

## **Cíl a metody**

Cílem příspěvku je prezentovat poznatky získané v rámci projektu Interní grantové agentury MZLU Brno na téma Výzkum faktorů ovlivňujících potenciál poskytovatele kongresových služeb a jejich rozčlenění podle síly vlivu na hodnocení potenciálu poskytovatele kongresových služeb z pohledu kongresových agentur a organizátorů“. Cílem je popsat trendy, které působí v odvětví MICE jako celek případně na jeho jednotlivé části – ať už setkání, incentive, kongresy nebo výstavy. Výsledky byly získány pomocí hloubkových rozhovorů a pozorování.

## **Dosažené výsledky**

### Lidské zdroje v MICE

Odvětví MICE se vyznačuje dvěma výraznými trendy v oblasti lidských zdrojů. Prvním je nedostatek kvalifikovaného personálu, který se vyznačuje zejména nedostatkem zkušených pracovníků v oblastech audio-vizuální techniky a pracovníků první vlny, kteří jsou v bezprostředním kontaktu se zákazníkem. Největší nedostatky jsou ve znalosti jazyků, odborných znalostech a dovednostech v komunikaci s klienty. Na druhé straně se zvyšují požadavky žadatelů o zaměstnání ve společnostech působících v MICE, zejména se jedná o požadavky materiálního charakteru. Vidíme zde tedy jasnou disproporci v oblasti lidských zdrojů, kdy roste poptávka po kvalifikovaných pracovnících, ale součástí nabídky jsou převážně pracovní síly bez teoretických i praktických zkušeností.

Druhým trendem je nahrazování pracovních sil pomocí outsourcingu. Tento trend je zřejmý zejména u podpůrných činností souvisejících s MICE (úklid, údržba...) u cateringu a nově také u audio-vizuálních techniků. S touto praxí se můžeme setkat převážně u kongresových hotelů, které zjišťují, že se jim nevyplatí zaměstnávat takovéto pracovníky. Důvodem pro toto rozhodnutí je zejména fakt, že nelze omezit konání kongresových akcí na konkrétní dobu a mnohokrát tak překračují doby stanovené zákoníkem práce jako maximální pracovní doba. Zaměstnavatelé jsou tak nuceni platit více pracovníků než optimálně potřebují a v době, kdy je méně kongresů tyto pracovníky využívat na jinou práci, což se neukazuje jako efektivní vzhledem k jejich úzké profilaci. Poskytovatelé kongresových prostor tedy

začínají přecházet na outsourcing, kdy techniky dodává externí firma, která má smlouvu s více poskytovateli kongresových prostor a může tak lépe pracovat s efektivitou využití lidských zdrojů.

### Sociální vlivy na MICE

V rámci MICE se setkávají lidé různých generací, z nichž je pro budoucí vývoj odvětví významná především generace označovaná v zahraniční literatuře jako Generation Nexters [5]. Tato skupina se vyznačuje častým užíváním internetu a moderních komunikačních technologií. Někteří pořadatelé kongresů pozorují tento stav jako nízké procento zpětné vazby a zapojení se do dění na kongresu od mladších návštěvníků. Uvažují proto o zavedení specializovaného software, který jim umožní tuto generaci více zapojit.

### Netradiční místa setkávání

Netradiční místa setkávání neboli kongresová místa nejsou primárně určena pro pořádání kongresových akcí, ale díky své zajímavosti, specifčnosti jsou vyhledávána organizátory kongresů a konferencí. v některých případech hovoří pro volbu netradičního místa setkání před kongresovým hotelem nebo centrem také čistě ekonomické aspekty. Dalším důvodem pro volbu netradičního kongresového místa může být také potřeba organizačně vyřešit dopravní dostupnost pro všechny účastníky. Podmínkou pro organizování kongresových akcí na netradičních místech setkání je zajistit identické materiálně technické podmínky jako ve stacionárních zařízeních [3]. Jedná se zejména o vybavení kongresovým nábytkem, kongresovou audio-vizuální technikou a zajištění cateringu. Mezi netradiční místa setkávání můžeme zařadit:

- multikina – výhodou je dobrá vybavenost materiálně technickou základnou (plátna, ozvučení, sedadla, osvětlení), kterou je třeba doplnit pouze o specializovanou kongresovou techniku (projektory, konferenční mikrofony, tlumočnické zařízení, hlasovací systémy, atd.). v případě projektorů lze očekávat, že s postupným přechodem multikin na digitalizaci a přehrávání filmů z digitálního záznamu (DVD, HD DVD, BR) budou multikina běžně vybavena také vhodnými projektory pro pořádání kongresových akcí. Další výhodou multikin je jejich velikost, která umožňuje uspořádat setkání pro větší počet lidí umístěných v největším sále, případně s minimálními náklady přenášet obraz a zvuk do vedlejších sálů a zvýšit tak kapacitu pro pořádání kongresu. Velký počet sálů koncentrovaný na jednom místě je také vhodný pro jednání v sekcích. Nevýhodou multikin je uzavřený prostor téměř bez oken, pocit stísněnosti, který se objevuje u účastníků vícedenních kongresů a nevhodnost prostor pro cateringové služby, pro které většinou chybí vhodný prostor a zázemí.
- dopravní prostředky – do této kategorie nejčastěji řadíme říční a námořní lodi, která nabízejí dostatečné možnosti pro jednání, ubytování a stravování přímo na lodi. Doprovodný program se zpravidla koná částečně na lodi a částečně na pobřeží. Méně často se využívají letadla, která jsou vhodná zejména k uskutečnění jednání a stravování. [3]
- jednoúčelové sportovní haly (např. tenisové) – jejich výhodou je vysoká modifikovatelnost vnitřního prostoru pro potřeby kongresové akce, nevýhodou pak zejména nedostupnost materiálně technického vybavení, které musí být zpravidla dovezeno. Výjimku tvoří zejména kongresový nábytek, který může být v některých případech nahrazen sedačkami pro diváky sportovních utkání.

- letištní haly – využívají se zejména v případě potřeby krátkého setkání osob z více zemí. Předchází se tak složitým přesunům v cílové destinaci.
- hrady a zámky – jsou vyhledávány zejména pro svou atmosféru a okolí. Stále častěji se setkáváme s pořádáním kongresů v malých zámečcích situovaných na venkově.

### Mění se sezóna MICE akcí

Ještě v roce 2000 byla v České republice hlavní sezóna pořádání MICE akcí (zejména kongresů) v období od října do května se slabším poklesem v období Vánoc. o sedm let později pozorujeme stále více se stírající rozdíly mezi období sezóny a zejména letními měsíci. První kongresy se objevují již v polovině srpna a s neméně významnými se setkáváme ještě v průběhu července. Sezóna se tak prodloužila o 3 měsíce.

### Diskuse

V příspěvku jsou popsány nejvýznamnější trendy, které můžeme pozorovat v odvětví MICE (se zaměřením na kongresovou turistiku). Mezi nejdůležitější patří problematika lidských zdrojů, kde můžeme pozorovat příklon k outsourcingu, nedostatek kvalifikovaných pracovníků a zvýšené nároky z nabídkové strany pracovního trhu. Také se mění sezóna pro pořádání kongresových akcí, která se v ČR za posledních 7 let prodloužila o tři měsíce ročně. v oblasti MICE pozorujeme také rostoucí počty netradičních míst setkání.

### Závěr

Odvětví MICE prochází mnoha změnami a musí se vyrovnávat s působením externích vlivů, které vyúsťuje v trendy, které můžeme pozorovat. Jedná se zejména o nedostatek kvalifikovaných pracovníků, růst outsourcingových služeb, konkurence v podobě netradičních míst setkání a prodlužování kongresové sezóny.

Výsledky zveřejněné v příspěvku jsou součástí výzkumu č. IG170061 „Výzkum faktorů ovlivňujících potenciál poskytovatele kongresových služeb a jejich rozčlenění podle síly vlivu na hodnocení potenciálu poskytovatele kongresových služeb z pohledu kongresových agentur a organizátorů“.

### Literatura:

1. *Cestovní ruch* [online]. 1996-2007 [cit. 2007-11-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.mmr.cz/index.php?show=001027>>.
2. DUFEK, O: *Metodika hodnocení potenciálu poskytovatele kongresových služeb*. Diplomová práce, Brno 2005.
3. ORIEŠKA, Ján. *Kongresový cestovní ruch*. 1. vyd. Praha : Idea Servis, 2003. 139 s. ISBN 80-85970-45-7.
4. SANDERS, Heywood T. *Convention Mythology*. In NELSON, Robert R. *Current issues in convention and exhibition facility development*. New York : The Haworth Press, Inc., 2004. s. 99-143. ISBN 0-7890-2598-1.
5. WEBER, Karin, CHON, Kaye. *Convention tourism : International research and industry perspectives*. 1st edition. New York : The Haworth Press, Inc., 2002. 255 s. ISBN 0-7890-1284-7.

Ing. Ondřej Dufek, DiS., Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00, Brno, Česká republika, telefon: 545 132 326, [xdufek@mendelu.cz](mailto:xdufek@mendelu.cz)



# Marketingový výzkum image Znojma

Marketing research of image Znojmo

*Miroslav Foret*

## **Anotace**

Příspěvek se zabývá problematikou image měst Znojma. Začíná teoretickým vysvětlením pojmu image města. Potom je prezentován vlastní empirický marketingový výzkum image Znojma, realizovaný v březnu 2007.

**Klíčová slova:** image města, marketingový výzkum, marketingová komunikace

## **Abstract**

The paper deals with some problems of the image of Znojmo city. It starts with theoretical explanation of term image of city. Than own empirical marketing research of Znojmo image is presented. Marketing research was conducted in March 2007.

**Key words:** city image, marketing research, marketing communication

## Úvod

V současné době představuje *image* mimořádně významný jev a složku marketingové komunikace – viz například publikace (Morgan, 1986), (van Riel, 1995), (Vos, Schoemaker, 1996), (Vos, Schoemaker, 1999) a (Čihovská, Hanuláková, Lipanská, 2001). *Image města* (obce, města, regionu, státu) je schopen ovlivnit názory, postoje, chování a dokonce i rozhodování takových našich klíčových veřejností (stakeholders) jako jsou občané, novináři, investoři či návštěvníci (turisté).

Teoretickým i empirickým výzkumem image se zabýváme od počátku 90. let a hlavní výsledky byly publikovány v knihách (Foret, Foretová, 2001) a (Foret, 2006).

## Cíl a použité postupy

Předložený příspěvek vychází z poměrně bohatého materiálu. Čerpá jak z odborné zahraniční literatury, tak také z vlastního empirického zjištění, marketingového výzkumu image Znojma, který byl realizován v březnu 2007.

Image chápeme jako představu (obraz) o určitém objektu, kterou si vytváří ve svém vědomí jednotlivec, a to jak na základě svých osobních zkušeností, tak také ze sdělení a informací získaných od jiných osob (například zde významně působí Lazarsfeldův model dvoustupňové komunikace – Foret, 2006) nebo přímo z médií. Image lze mít prakticky o všem. Vytváříme si jej o nejrůznějších osobách (politici, umělci, sportovci), institucích (Poslanecká sněmovna, Ministerstvo zahraničních věcí), věcech (produktech a značkách jako jsou léky, škodovky) i jevech (nezaměstnanost, skleníkový efekt). Image města má kromě obecných charakteristik, společných s ostatními naznačenými příklady, také, jak dále uvedeme, svá specifika. v každém případě je jeho vznik dán zejména *vztahem mezi identitou a kulturou města či území*.

Image vzniká ve vědomí klíčových skupin veřejnosti jako představa (vnímání) jeho identity a kultury. v případě města vytváří a prosazuje jeho identitu vedení města – tedy místní samospráva a veřejná správa. Využívá k tomu nástroje marketingové komunikace, ale také specifické postupy podnikové komunikace (corporate communications) jako jsou vlastní radniční média (tištěné zpravodaje, místní noviny, ale také třeba rozhlasové či televizní vysílání), internetové stránky, školení, tréninky, schůze, soutěže zaměstnanců, směrnice a praktické využívání jednotného vizuálního stylu v architektuře budovy úřadu, v návrhu vlajky, ve vnitřním uspořádání a značení prostor radnice, barevných úprav služebních automobilů, stejně jako pracovních oděvů, včetně ochranných pomůcek, vytištění dopisních papírů, navštívenek atd.

Avšak image města není výsledkem působení pouze těchto komunikačních nástrojů, nýbrž také vlastní kultury, reálného chování a veškerých aktivit například všech zaměstnanců místní správy, představitelů samosprávy, ale také místních občanů, podnikatelů atd.

V každém případě image místa je ve vědomí klíčových veřejností a tudíž je zjiřitelný pouze marketingovým výzkumem, přesněji technikami dotazování. Proto je marketingový výzkum nezastupitelným krokem i při snahách o zlepšování image. Dříve než můžeme image zlepšovat, musíme poznat jeho aktuální stav. Na příkladu image Znojma si ukážeme, jak se takový velice jednoduchý kvantitativní marketingový výzkum může realizovat.

#### Dosažené výsledky

Podobně jako před rokem provedli studenti Soukromé vysoké školy ekonomické Znojmo v březnu 2007 marketingový výzkum image svého města. Technikou osobních rozhovorů se dotazovali reprezentativního souboru 300 místních obyvatel a stejně velkého souboru návštěvníků města. v následujících odstavcích si uvedeme některá nejzajímavější zjištění a hlavně odlišnosti v názorech místních obyvatel a návštěvníků..

Předně je potěšující, že 80 % návštěvníků a dokonce 89 % místních obyvatel se *město Znojmo líbí*. *Blízkost Rakouska* považuje za výhodu 71 % místních obyvatel a 78 % návštěvníků. *Veřejné domy* ve Znojmě vadí 37 % místních obyvatel a 29 % návštěvníků. v obou dotazovaných souborech (tzn. obyvatel i návštěvníků) se projeví určité odlišnosti v závislosti na pohlaví respondentů. Veřejné domy vadí častěji ženám, než mužům. Podle 50 % obyvatel a 47 % návštěvníků je Znojmo *dobře dopravně dostupné*. *Silniční obchvat* městu podle 74 % místních obyvatel a 70 % návštěvníků prospěje. Znojmo podle 72 % obyvatel a 68 % návštěvníků nemá *dostatek příležitostí k zaparkování* vozidla. Naopak město má, jak uvedlo 87 % obyvatel a 80 % návštěvníků, *dostatek historických (kulturních) památek*. Podle 83 % místních obyvatel a 62 % návštěvníků, kteří se v dalších 30 % nedokázali k této otázce vyjádřit, nemá Znojmo *dostatek pracovních příležitostí*. Za negativní lze dále pokládat také skutečnost, že podle 60 % obyvatel a 55 % návštěvníků *není Znojmo perspektivní pro mladé lidi*. Objevily se však rozdíly podle věku respondentů. Mladí lidé jsou v tomto ohledu optimističtější. Skoro třetina mladých obyvatel Znojma si myslí, že jejich město je pro ně perspektivní. Kritičtější jsou naopak obyvatelé staří a zejména středního věku. Jak uvedlo 61 % obyvatel a 50 % návštěvníků, ve městě je *dostatek příležitostí pro sportovní vyžití*. Navíc podle 77 % obyvatel a 62 % návštěvníků *se Znojmo díky sportu stává známějším*.

#### Závěr

Z uvedených zjištění je zřejmé, že *k přednostem Znojma patří* to, že město se lidem líbí, také blízkost Rakouska považují za výhodu, prospěje mu stavba silničního obchvatu, má bohatou nabídku historických (kulturních) památek a dostatek příležitostí pro sportovní vyžití, respektive díky sportu se stává známějším. Naopak za slabiny města lze označit dopravní dostupnost, parkování ve městě, nedostatek pracovních příležitostí a perspektivnost pro mladé lidi.

Za velmi podstatné lze konečně považovat to, že image Znojma u obyvatel je značně blízký tomu, jak město vidí i jeho návštěvníci. Znamená to mimo jiné, že *místní obyvatelé vnímají své město Znojmo velmi realisticky a objektivně*.

Výsledky letošního marketingového výzkumu image Znojma poskytují představitelům města výchozí empirické podklady pro další zlepšování obrazu svého města v očích jak místních obyvatel, tak také návštěvníků. Hlavní pozornost by se měla v současné situaci zaměřit na vypracování celkové komunikační strategie města, zejména potom na vytvoření jeho identity a kultury městského úřadu. Za velice aktuální lze označit vytvoření loga města a jednotného vizuálního stylu, jak je detailněji rozvedeno v monografii (Foret, 2006).

## Použitá literatura

ČIHOVSKÁ, V., HANULÁKOVÁ, E., LIPIANSKÁ, J. Firemný imidž – Kultúra, identita, dizajn, komunikácia. Bratislava: Eurounion, 2001. 136 s. ISBN 80-8898-24-6.

FORET, M., FORETOVÁ, V. *Jak rozvíjet místní cestovní ruch*. Praha: Grada, 2001. 1. vyd. 178 s. ISBN 80-247-0207-X.

FORET, M. *Marketingová komunikace*. Brno: Computer Press, 2006. 1. vyd. 443 s. + CD. ISBN 80-251-1041-9.

MORGAN, G. *Images of Organization*. London: Sage Publications, 1986. 1. vyd. 423 s. ISBN 0-8039-2831-9.

VAŇOVÁ, A. 2000. Imidž územia. In *Ekonomika a spoločnosť*. 2000. vol. 1, no. 2, s. 142-148. ISSN 1335-7069.

VAŇOVÁ, A., SZEKÉLY, V. 2000. Imidž Banskej Štiavnice a Kremnice ako turistických lokalít. In *Urbánný vývoj na rozhraní milénií*. Prešov: FF PU, Inštitút turizmu a hotelového manažmentu, 2000. no. 3. s. 326-331. ISBN 80-88885-80-9.

VAŇOVÁ, A. 2001. Imidž úradu miestnej samosprávy. In BERNÁTOVÁ, M. et al. 2001. *Komunikujúce mesto na prelome tisícročí*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2001. s. 48-52. ISBN 80-8055-609-1.

VAN RIEL, C. B. M. *Principles of Corporate Communication*. London: Prentice Hall, 1995. 1. vyd. 239 s. ISBN 0-13-150996-9.

VOS, M., SCHOEMAKER, H. *Geïntegreerde Communicatie*. Utrecht: LEMMA, 1996. 1. vyd. 248 s. ISBN 90-5189-571-2.

VOS, M., SCHOEMAKER, H. *Integrated Communication*. Utrecht: LEMMA, 1999. 1. vyd. 365 s. ISBN 90-5189-382-5.

Prof. PhDr. Miroslav Foret, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Václavské nám. 132/6, 669 02 Znojmo, Česká republika, e-mail: [foret@svse.cz](mailto:foret@svse.cz)

# Brněnská ekonomická škola – zdroje a inspirace

## Sources and Inspiration of Brno school of economics

*Kamil Fuchs*

**Klíčová slova:** noetika, kauzální metoda, teologická metoda, brněnská teologická škola,  
**Keywords:** *noetics; causal method; theleological method; Brno theleological school;*

### **Anotace:**

Článek je věnován základním souvislostem ovlivňujícím vznik a rozvoj ekonomického učení – národohospodářské vědy – ekonomů brněnské ekonomické školy. a se formovala ve 20.- 30. tých letech XX. století na Právnické fakultě Masarykovy univerzity v Brně. ze zdrojů českého ekonomického myšlení vychází specifický přístup opírající se o teologickou metodu, kladoucí důraz na noetická východiska konstrukce národohospodářské vědy. v následující části je věnován prostor ilustrující kontinuitu přístupu ve druhé generaci školy.

This article explains fundamental context of the rise and development of the economic school that was formed at the Masaryk university in Brno in the 1920s and 1930s. The founder and leading representative was K. Engliš. The author of this article emphasizes the contribution of F. Weyr, the founder of normative legal theory to developing the fundamentals of theleological method. Emphasis is placed upon peculiarities of noetic approach of theological method in economic science. The second part the discussions on method. (K. Engliš and J. Loevenstein). Next part analyzes the contribution of the second generation of school.

### **Úvod**

Ekonomie brněnské školy představuje významný proud ve vývoji českého ekonomického myšlení, který se zformoval a jako vlivný působil po vzniku samostatné Československé republiky. Jeho vliv byl fakticky potlačen událostmi února 1948. Časově tedy pokrývá meziválečného období. Ekonomie školy se utvářela pod vlivem osobnosti K. Engliše, který výrazně přispěl k institucionálnímu ukotvení národohospodářské nauky na brněnské technice a následně na univerzitě. Škola představuje proud českého ekonomického učení, jehož centrem se stala Právnická fakulta Masarykovy univerzity.

Do školy je možno zařadit blízké spolupracovníky Engliše (především František Weyr a Jan Loevenstein) i pokračovatele, mezi kterými je nutno uvést především Vladimíra Vybrala a Václava Chytila.<sup>22</sup> o tom, že okruh spolupracovníků byl mnohem širší je možno učinit si obrázek např. přehledem publikací uveřejněných ve Sbírce spisů právnických a národohospodářských, které vydávali právě Karel Engliš a František Weyr. Mezi spisy byla hojně zastoupena i díla orientovaná především na národohospodářskou nauku, případně finanční vědu.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> v letošním roce uplynulo 100 let od narození V. Chytila a 105 let od data narození V. Vybrala.

<sup>23</sup> k obsahově významným patří zejména následující : Sv. III. Mildschuh, V.: *Kupní síla peněz, důchody a úroková míra.* 1920; Sv. VI. Caha, J.: *Finanční věda a finanční právo.*1921; Sv. XI. Engliš, K.: *Základy hospodářského myšlení.* 1922; Sv.: XIII. Horáček, C.: *Malthusova nauka a některé novodobé jevy populační.* 1922; Sv. XVII. Zeman, F.: *Kvantitní teorie peněz.* 1923; Sv. XL. Loevenstein, J.: *o jednotnou konstrukci finanční vědy.* 1928; Sv. XLV. Engliš, K.: *Hospodářská teleologie.* 1930; Sv. L.: *Sborník prací k počtě 50. narozenin dra Karla Engliše.* 1931; Sv. LXXVIII. Mayer, J., Horna, M., Šourek, A.: *Nové směry v obchodní politice.* 1935; Sv. LXXXVI. Vybral, V.: *Německá teorie státního hospodářství.* 1937; Sv. XCI.: Chytil, V.: *Universalismus jako metoda hospodářské vědy.* 1938; Sv. XCV. *Sborník*

Cílem příspěvku je posoudit základní souvislosti formování metody školy a celkového pojetí národohospodářské vědy v kontextu soudobé podoby a stavu ekonomické teorie se snahou ukázat nevyužitý potenciál přístupu, jako jednu z inspirací pro soudobou ekonomii, která se rovněž ocitla v situaci, ve které hledá své východisko dalšího rozvoje.

## 1. Faktory ovlivňující konstituování metody národohospodářské vědy

Pokud jde o vnitřní faktory, zcela dominující jsou osobní předpoklady těch, kteří stáli u zrodu a profilování, tzn. K. Engliš a Fr. Weyr. Jisté myšlenkové souznění bylo nepochybně založeno již tím, že se oba v době univerzitních studií účastnili seminářů A. Bráfa na pražské Právnické fakultě. a když se následně profilovali po odborné stránce (vědecké i pedagogické) odlišně, je vliv národohospodáře Engliše i právní filozofie Weyrovy snadno identifikovatelný. Oba kladli důraz na problematiku metody národohospodářské vědy, která se stala skutečným jádrem při vzniku školy, ale i v procesu jejího dalšího vývoje.

Význam a kontext uvedené skutečnosti se stane zřejmý, pokud zohledníme vnější faktory ovlivňující konstituování školy. Na rozdíl od složitého hledání identity ekonomické teorie u jejich učitele Bráfa, je ekonomické myšlení školy ovlivňováno hned několika významnými vlivy, které charakterizují stav ekonomie a profilují hledání východisek. k těmto vlivům patří zejména:

- dvojí spor rakouské školy
  - jedním je spor o metodu, který probíhá již mezi Mengerem a Schmollerem, který je významný pro české ekonomické myšlení již tím, že vymaňování z kamerálního kontextu se odehrávalo ve poměrně úzké vazbě na probíhající proměny v německém ekonomickém myšlení, zatímco kameralistika byla vnímána jako reziduum rakouského vlivu. Spor má zásadní význam pro vymezení samotného předmětu národohospodářské vědy a adekvátnosti metod zkoumání.
  - druhým je spor, který nemá institucionálně vymezený rámec, ale je dán tím, že v 90. letech XIX. století se obsahově rozchází učení rakouské školy, která stále u zrodu marginalistické revoluce a podílela se jak deklarováním, tak praktickým užitím metodologického individualismu a teorie mezní užitečnosti na konstituování základů neoklasické ekonomie s dalším vývojem neoklasické ekonomie.

Právě vývoj pojetí neoklasické ekonomie, zejména v souvislejících s rolí hospodářství ve společnosti a od toho se odvíjející širší pojetí otázek, kterými by se měla ekonomie zabývat, ovlivnil formování přístupu brněnské školy.

- rostoucí disharmonie mezi přístupem neoklasické ekonomie, která byla rozpracovávána jako teorie mikroekonomická a na druhé straně postupně narůstající problémy s výrazným makroekonomickým rozměrem. k těm patřily otázky měny a kupní síly peněz, ale také např. vývojové tendence hospodářských cyklů, které motivovaly potřebu makroekonomické teorie hospodářství.
- nepochybně závažnou okolností byla rovněž skutečnost, že vývoj ekonomické teorie neoklasického směru neotevíral prostor k otázkám role a funkce státu v hospodářství a v sociálních dopadech hospodářských procesů. Přitom bylo poměrně hluboce ukotveno v ekonomickém myšlení přesvědčení o nutnosti narůstající role státu.
- nepochybně významným se stalo rovněž to, že v průběhu 20. let XX. století je nastolen a probíhá postupně proces přehodnocování v úplně základní otázce fungování tržních systémů týkající se charakteru konkurenčních vztahů a jejich dopadu na autoregulační schopnosti trhu.

## 2. Metoda a pojetí národohospodářské vědy

Pomineme-li kamerální historii a její postupné překonávání, je možno počátky učebnicového výkladu, který formoval myšlení Engliše a jeho dobových současníků spojit s rokem 1882, kdy vznikla česká univerzita. Již v následujícím roce vydal Josef Kaizl *Národní hospodářství (1883)*, které

---

*prací k počtě šedesátých narozenin Františka Weyra. 1939; Sv. XCVIII. Chytil, V.: Vlny hospodářské konjunktury. 1939.*

bylo pod zjevným vlivem historické školy, i když formuloval jako úkol spisu popsat *skladbu národohospodářskou jaká je a nikoliv jaká by měla být, případně jak toho dosáhnout*. Jednalo se o komplexní dílo, které si kladlo za cíl seznámit českou odbornou veřejnost, zejména studující, se základními poznatky národohospodářské vědy.

Hospodářství chápe Kaizl jako promyšlenou činnost člověka, při které jde o co nejúplnější uspokojení potřeb pomocí nejmenšího nákladu. Jde tedy o činnost rozumovou, přičemž se ale musí odlišovat

- *činnost technická* – výrob určitého množství statků, určité jakosti na určitém místě a v určitou dobu,
- *činnost ekonomická* – což je postup podle zásady hospodárnosti.

Již v tomto spisu je zřejmý vliv marginalistické revoluce, což je patrné u základní kategorie, kterou je hodnota. v jeho podání se jedná o kategorii nejen psychologickou, ale také poměrovou, tedy relativní. *Je výsledkem porovnání.*

Cena je peněžním vyjádřením směnné hodnoty statků a utváří se poměrem mezi nabídkou a poptávkou. v souladu se způsobem přístupu marginalistů rovněž zdůrazňuje, že má-li se vytvořit rovnovážná cena, musí platit:

- všichni účastníci trhu si musí počínat tržně
- musí být konkurence
- musí být umožněno, aby na straně poptávky odstoupili ti, jejichž pocit užitku je chabý, na straně nabídky ti, jejichž pocit nákladový je příliš velký.

Všeobecně a ve vztahu k brněnské škole zvláště, je považován za dominující osobnost českého ekonomického myšlení 19. století Albín Bráf (1851 – 1912), jehož mezinárodní věhlas nedosáhl úrovně Kaizla a rovněž jeho publikační činnost byla skromnější, ale jeho přístup byl hodnocen jako promyšlenější a fundovanější. Na rozdíl od Kaizla se i více soustředil právě na národohospodářskou vědu a významnější byl jeho vliv na budoucí generaci.<sup>24</sup>

K vymezení předmětu národohospodářské nauky přistupuje obdobně jako Kaizl. „Slovem hospodářství .... naznačujeme všem lidskou činnost, jejímž cílem jest opatření ukojení potřeb lidských zevními prostředky, tzv. statky zevními. ....Člověk se snaží vésti si v těchto věcech účelně, t.j. na příklad nejenom si vybírat pro danou potřebu vhodné látky a nástroje, nýbrž zejména též upravovati všude oběti tak, aby byly co možno nejúčinnější, aneb jinak, aby se dosáhlo prospěchů (užitků) poměrně nejvyšších obětmi poměrně nejmenšími. v této snaze osvědčuje se tzv. zásada hospodárnosti.“<sup>25</sup> Významný je ovšem i kontext přístupu vědy zabývající se hospodářstvím, kde Bráf zdůrazňuje „...předmětem jejím jest hospodářská stránka života lidského společenství“ ale především se zde vyhraňuje vůči alternativním přístupům, mezi kterými probíhal spor. „Z toho plyne, že věda národohospodářská se neobmezuje na úkazy, souvislosti a vývoje uvnitř určitých konkrétních hospodářství národních, .... aniž se omezuje pouze na to, co s abstraktním pojmem národního hospodářství ve smyslu onom souvisí, nýbrž zahrnuje vůbec všechny jevy souvislosti a vývoje hospodářské, i takové, které nejsou v příčinné souvislosti s uzavřením určitých společenských celků lidských svazky politickými.“<sup>26</sup> Taková hospodářská věda může sledovat tři cíle:

- *vysvětlovat a objasňovat konkrétní hospodářské jevy, jejich souvislosti a vztahy*. Je to studium historické a popisné, včetně statistiky
- *zajímá se o to, co se v hospodářském dění a v hospodářstvích pravidelně opakuje, co je různým jevům společné a co je pro ně typické*. Hledá pravidelnosti (hospodářské zákony)

<sup>24</sup> Bráf byl autorem mnoha menších prací, ale teprve jeho žákům Cyrilu Horáčkovi a Josefu Gruberovi se podařilo shromáždit a postupně utřídit tyto práce a vydat dva rozsáhlé soubory: Spisy dr. Albína Bráfa ve třech svazcích (vyšlo v letech 1913 – 1915), Albín Bráf, Život a dílo (soubor má 5 dílů, vycházelo v letech 1922 – 1925).

<sup>25</sup> Spisy dr. Albína Bráfa. Díl I. Sv.I. Národohospodářská teorie. Praha, 1913. Str.1.

<sup>26</sup> tamtéž, str. 14

toho co je, stejně jako to dělají vědy přírodní. Hledat a vysvětlovat zákony je úkolem národohospodářské teorie

- z historického a teoretického poznání lze *vyvodit všeobecná pravidla, zásady, maximy pro praktické hospodářské jednání*. To je úkolem praktické vědy národohospodářské. Je-li subjektem stát, pak jde o národohospodářskou a finanční politiku.

Bráf orientoval české myšlení a své žáky k důrazu na metodu národohospodářské vědy. Dbal na přiměřenost metod a přitom z této pozice kriticky hodnotí ostatní školy:

- Klasické politické ekonomii vytýká že postupovala především metodou dedukce.
- Historické škole pak to, že se zřídka poznání absolutních hospodářských zákonů. Na druhou stranu vyzvedává její význam pro studium vývojových tendencí, stejně jako zohlednění etických souvislostí.

Ve výkladu jednotlivých kategorií se pohybuje v pojetí odpovídajícím probíhající marginalistické revoluci.

*Toto pojetí národohospodářské vědy tvořilo východisko rodící se brněnské školy*. Je-li vymezen předmět zkoumání, je právě metoda jednotlivým prvkem ekonomických škol. Její místo v Englišově národohospodářské nauce a následném procesu vývoje brněnské školy bylo umocněno všeobecně vnímanou potřebou vytvořit nový systém ekonomické teorie opírající se o originální metody umožňující vykročit za hranice dobových problémů ekonomie. Proč byl kladen takový důraz na metodu je pochopitelné z přiblížení dobového kontextu a vnímání stavu ekonomické teorie. Celkovou atmosféru a kontext postihl velmi zdařile V. Vybrál, když s přiměřeným časovým odstupem publikoval recenzi na Englišovu knihu „*Soustava národního hospodářství*“.

„O Englišově „Soustavě“ jest nadto třeba konstatovat, že je v ní podáno řešení obtížné problematiky celého vědeckého oboru ... nutno uznat jedinečné úsilí autorovo o vytvoření opravdu vědeckých, tj. teoretických předpokladů pro řešení problematiky, která během dosavadního vývoje stávala se až příliš často kořistí jednostranných ideologií a hospodářskopolitických směrů, které se rády vydávaly za výlučné a všeobecně platné řešení hospodářských a sociálních otázek ... pro teoretickou vědu hospodářskou – hodnou opravdu názvu teorie a vědy – jsou ony myšlenkové a praktické směry jen materiálem, z něhož je třeba vybudovat vědeckou stavbu představující soustavu poznatků o daném předmětu. Tento úkol řeší přítomné Englišovo dílo způsobem ojedinelým v celé dosavadní literatuře hospodářské vědy.“<sup>27</sup> a pokračoval: „*Systematickým rámcem, v němž Englišovi jako mladému adeptu podávaly se výsledky soudobého hospodářského bádání, byla trojdílná koncepce národohospodářských disciplín, které akademická tradice středoevropská spojovala od dob Rauových pod společným názvem ,politická ekonomie, rozpadající se na výklady národohospodářské teorie, národohospodářské politiky a finanční vědy...* Středoevropské zpracování této teorie respektovalo částečně jednak výsledky bádání historické školy národohospodářské, uplatňující hlavně poznatek o historické podmíněnosti hospodářských institucí kapitalistického řádu a o významném vlivu státu v tomto vývoji, jednak i teoretické výsledky rakouské školy subjektivní hodnoty při výkladu směny, cen, kapitálu a některých ostatních základních jevů hospodářských... *Tento obsahový eklekticismus byl naukou převládající i v užším českém prostředí národohospodářském ... eklekticismus byl tu dále pod silným vlivem praktických potřeb národa dospívajícího po obrození literárním a politickým k obrození národohospodářskému. Máme-li shrnout naše předválečné pěstitelé národního hospodářství pod společný název, nechybíme podstatně, nazveme-li je starou školou, která vedle shora zmíněného eklekticismu hospodářskoteoretického je charakterizována hlavně tím, že do popředí svého naukového zájmu stavěla otázky praktické hospodářské politiky.*“<sup>28</sup>

Vybrálovo hodnocení velmi přesně prezentuje v čem spočíval posun v přístupu Engliše a brněnské školy, oproti Bráfovou přístupu. Konečně obdobné stanovisko a fakticky v téže době je možno vyčíst i z kritiky Spannovy ekonomie v Chytilově Universalismu. Na jedné straně průnik metodologického individualismu o který se, opírá národohospodářská teorie, na straně druhé uchování společenského

<sup>27</sup> Vybrál, V.: První soustava národního hospodářství. *Obzor národohospodářský*, 1938, č. 6, str. 381-382

<sup>28</sup> Tamtéž, str. 383

kontextu hospodářských procesů. „Normativní konstrukce vědy hospodářské není možná“<sup>29</sup> zdůrazňuje Engliš. „Jednání člověka stává se hospodářským, je-li chtěno za účelem zmenšení subjektivní strasti.“<sup>30</sup> Postulátem minima strasti se podle Engliše řídí člověk vždy, pokud pečuje o sebe. Shledali jsme, že jsou možné postuláty dva, subjektivní postulát minima strasti a objektivní postulát ideálu člověka.“<sup>31</sup> Oba postuláty jsou však rozdílné, protikladná ohniska. „Táž teorie nemůže mít dvě různá poznávací hlediska, poněvadž to vylučuje jednotnost způsobu pozorování a jednotnost soustavy vědeckých poznatků.“<sup>32</sup> Tady se Engliš ptá, zda skutečně oba postuláty ovládají lidské jednání. v odpovědi zdůrazňuje: „kdyby nebylo právního řádu, bylo by lidské jednání ovládáno pouze a jedině postulátem minima strasti.“<sup>33</sup> Následné východisko pak znamená uchování kontinuity předchozích výkladů, když zdůrazní: „Péči o lidi jako objekt státem a právním řádem a péči lidí o sebe podle minima strasti nelze v téže teorii vykládati.“<sup>34</sup>

Svou roli při orientaci na problematiku metody sehrála nepochybně skutečnost, že na půdě právních věd probíhala diskuse o cílech a metodách směřující k vyprofilování metodologie právní nauky. Fr. Weyr byl ztotožněn s filozofickým idealismem a noetickým dualismem toho co jest a toho co má býti. Na tomto základě rozpracoval normativní právní teorii, která v meziválečném období zaujala dominantní pozici v metodologii právní vědy. Ucelený výklad přinesl již jeho spis *Základy filozofie právní* (1920), navazující spisy *Teorie práva* (1936) a *Úvod do studia právního* (1946) výklad upřesnily. Je nepochybné, že K. Engliš patřil mezi stoupence Weyrovy metodologie, ale je rovněž možno poukázat na Weyrova slova, jimiž přiznával Englišovi prvenství v rozpracování aplikace teleologického hlediska na hospodářskou vědu.

Obdobně jako v oblasti právní teorie se otázka metody a metodologie stávala jedním z dominujících témat vědy národohospodářské. Významnou roli sehrávalo těsné spojení, často založené na osobních kontaktech a studiích, kterými do Brna i Čech pronikal vliv rakouské školy, která se ovšem již tehdy setkávala s rostoucí kritikou. Vlivným byl i dopad učení německé historické školy a její třetí generace. Do českých zemí pronikalo i standardní pojetí metody a výklad neoklasické ekonomie. Skutečně ucelený výklad teleologického poznávání publikoval K. Engliš v roce 1922 ve svých *Základech hospodářského myšlení*. Stejně jako u Weyra je i Englišův výklad úzce spjat s Kantovou noetikou, od které je odvozena jeho teleologická metoda přesahující základní rámce forem poznávání I. Kanta.

Vedle již výše uvedené kritické reakce na, dle jejich hlubokého přesvědčení, neuspokojivý stav metody národohospodářské vědy, se do procesu konstituování promítl i další dominující aspekt spojený se samotným pojetím národohospodářské vědy. Šíře nezbytného kontextu, kterou systémově zakomponoval A. Bráf, formulovala postoje a myšlení obou zakladatelů metody brněnské školy, tzn. Fr. Weyra i K. Engliše. Jak bylo výše uvedeno, kladl Bráf důraz na pojetí národohospodářské vědy jako disciplíny zabývající se hospodářskou stránkou lidského společenství. Vedle rozměru, který se stal výchozí i dominující v neoklasické ekonomii, se stala součástí Englišovy národohospodářské vědy a ekonomie brněnské školy dimenze společenská. o tomto kontextu vypovídá další z osobností, které jsou spjaty s jejím formováním a rozvojem, Dobroslav Krejčí. v příspěvku publikovaném ve *Sborníku prací k počtě 50. narozenin dra. Karla Engliše* poukázal současně na uvedený kontext i na jisté problémy s ním spjaté. Svůj příspěvek začal vzpomínkou na rok 1922, kdy Engliš vydal *Základy národohospodářského myšlení* a kdy, jak uvedl: „...byl jsem nadšen velikostí základní myšlenky i jasností a důsledností jejího provedení. Jen v jedné věci se mi zdálo, že důslednost ta jde příliš daleko: v příliš širokém vymezení předmětu hospodářských věd. Ne že bych neuznával, že vymezení to je dobře možné a logicky zcela správné, ale tušil jsem, že bude napadáno, že pro svou přílišnou šíři bude leckde na překážku uznání toho hlavního a velikého, co Engliš svým noetickým Kolumbovým vejcem přinesl nového do hospodářské teorie...“<sup>35</sup> v navazující úvaze pak vysvětlil svůj postoj tím, že

<sup>29</sup> Engliš, K.: *Národní hospodářství*. Praha 1924, str. 575

<sup>30</sup> Tamtéž, str. 583

<sup>31</sup> Tamtéž, str. 589

<sup>32</sup> Tamtéž, str. 590

<sup>33</sup> Tamtéž, str. 591

<sup>34</sup> Tamtéž, str. 592

<sup>35</sup> Krejčí, D.: Předmět a rozdělení hospodářských věd. In.: *Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše*.



vnímal jako hřích skutečnost, že důsledné rozvinutí určité myšlenky či souvislosti se může stát nepraktickým. Používal přirovnání o důsledném rozvinutí určitého výběžku krásné stavby, které může ohrozit samotné základy. „Neboť důslednost ve vědě nevyžaduje vždy a nutně, aby se ve vyvozování důsledků ze základní myšlenky šlo ve všech směrech až do krajnosti, i za meze účelnosti. Stačí jen, když také důsledky, u nichž z důvodů účelnosti zastavíme, jsou důsledně odvozeny z té myšlenky základní.“ Podle Krejčího je Kolumbovým vejcem noetického poznatku, jímž Engliš obohatil hospodářskou teorii to, jakým způsobem pozoruje, tedy z hlediska jednoho ze dvou zvláštních a originálních hospodářských postulátů, subjektivního postulátu minima strasti a objektivního postulátu ideálu člověka a společnosti lidské. Pro žáky a spolupracovníky Engliše se stalo charakteristické, že při aplikaci teleologické metody respektovali a uplatňovali teleologický přístup z hlediska jednoho z uvedených postulátů, přičemž druhý vnímali jako nezbytný a neoddělitelný kontext přístupu.

Skutečnost, že formování národohospodářské teorie Karla Engliše bylo spjato s propracováním nové originální metody v období, kdy problematika metod a metodologie patřila k prestižním, poznamenává i další vývoj brněnské školy. v naprosté většině prací se jednotliví autoři k těmto otázkám vraceli, zaujímalí stanoviska v polemikách a to nejen s odpůrci teleologické metody, ale i mezi sebou.<sup>36</sup>

### 3. Kontinuita předmětu a metody v díle Václava Chytila

Václav Chytil ukončil studium na právnické fakultě v roce 1932 a v následujícím zimním semestru studoval politickou ekonomii v Bernu. Po návratu působil jak na právnické fakultě, tak také v hospodářské praxi (aplikace daňového práva na berní správě v Brně). Svými pracemi se zařadil mezi nejvýznamnější osobnosti brněnské školy.<sup>37)</sup>

V roce 1938 vyšla jeho nejvýznamnější monografie *Universalismus jako metoda hospodářské vědy* a v roce 1939 kniha *Vlny hospodářské konjunktury*. v té době působil jako docent pro obor národní hospodářství, národohospodářská nauka a politika na Právnické fakultě Masarykovy univerzity, kde byl v roce 1945 jmenován řádným profesorem. Ve své hlavní teoretické práci *Universalismus* vystupoval jako důsledný pokračovatel Englišovy metody a z této pozice prováděl kritický rozbor hospodářské teorie Othmara Spanna,

---

Praha – Brno, Orbis 1930, s. 18 – 30.

<sup>36</sup> Uvnitř školy probíhala velmi rozsáhlá polemika zejména mezi K. Englišem a J. Loevensteinem. Navenek byla vnímána především jako osobní spor o autorství v přístupu, což zejména Loevenstein v úvodech kritických statí zdůrazňoval (např. Loevenstein, 1930, 1931). Rozsáhlé odpovědi K. Engliše znamenají významné příspěvky k precizaci metodologie svého přístupu. Svým rozsahem i obsahem si však tento problém vyžaduje samostatné pojednání. Teleologická metoda měla řadu odpůrců zvnějšku, což je dáno několika významnými skutečnostmi. Metodologie je v rozporu s metodologií neoklasické ekonomie a samozřejmě především s „obecnou metodou vědy“, prezentovanou metodou přírodních věd a silným vlivem materialismu.

<sup>37</sup> Přehled hlavní publikační činnosti Václava Chytila: *Universalismus jako metoda hospodářské vědy*. Praha – Brno, Orbis 1938; *Vlny hospodářské konjunktury*. Praha – Brno, Orbis 1939; Norma a postulát. In.: Sv. L.: *Sborník prací k počtě 50. narozenin dra Karla Engliše*. Brno, 1930; Englišův hospodářský logicizmus. *Všehrd – List československých právníků*, 1931, č. 1; Pojmy ve vědě právní. *Všehrd – List československých právníků*, 1931, č. 8; Hugh Daltona „Základy veřejných financí“. *Obzor národohospodářský*, 1932, č. 6; Univ. prof. JUDr. Jan Loevenstein. *Časopis pro právní a státní vědu*, 1932, č. 5; Jest vykazovati stabilizační rezervní fondy jako zdaněné, nebo nezdaněné? *Časopis pro právní a státní vědu*, 1932, č. 6; Teleologická teorie hospodářství. *Sociální revue*, 1934; o metodě a teoretických možnostech prognosy hospodářské budoucnosti. In.: *Sbírka přednášek pořádaných Českou národohospodářskou společností*, 1939, č. 40; Pojem družstva a družstevnictví. *Družstevní sborník*, 1941, č. 2-3; Vom Begriff des Ganzen (Kritische Behandlung). *Library, International, Philosophical*. (Bd. V.), 1941, č. 1; Vom Begriff der Wirtschaft. *Library, International, Philosophical*. Bd. V., 1941, č. 2; Kompendium národního hospodářství se zřetelem k problematice peněžnictví a správy měny. *Národní banky*, 1940-41; Žirové peníze. *Časopis pro právní a státní vědu*, 1942, č. 7-8; Hospodářské problémy Československé republiky. *Pravda a život*, Sv. 12, 1947.

rakouského sociologa, národohospodáře a filozofa. Tento rozsáhlý spis sledoval několik cílů. v pozadí stála především problematika metody a metodologie a autor cítil potřebu zaujmout stanovisko k názorům, které se objevily jak v české, tak zahraniční literatuře v souvislosti s Englišovou teleologickou hospodářskou teorií a jejím základem, Englišovou noetikou.<sup>38</sup> Především v těchto publikacích se objevovalo tvrzení o blízké myšlenkové příbuznosti Spannovy a Englišovy teorie v rovině metodologické, proto byla těžištěm práce kritika Spannovy teorie. Sám Chytil zdůrazňoval, že mu jde především o analýzu Spannovy metody hospodářské vědy jako přístupu, který si získal vliv zejména na německou národohospodářskou literaturu. Knihy však využívá i k prezentaci metodologických názorů, které vyznával a zdůrazňoval, že jimi jsou v podstatě metodologické názory Weyra a Engliše.

V závěrečné části práce se Chytil soustředil na kritiku Spannovy hospodářské teorie. Vyslovil názor, že pokus o založení nové metody vyplynul spíše z pohnutek filozofických než potřeby nalézt novou cestu schůdnou pro řešení daných empirických problémů, které nemohly být uspokojivě řešeny dosavadními metodami. Jinak je, podle Chytila, těžko vysvětlitelné, že po založení metody se nesoustředí na systematickou aplikaci metody na hospodářskou problematiku.

Z hlediska zdrojů vytýkal Spannovi zejména to, že nepostihl význam rakouské školy pro chápání hospodářské problematiky. v těchto pasážích vyjádřil Chytil i své hodnocení, když uvádí: „položila důraz na jednotlivce a jeho úvahy a hledala v nich východisko pro výklad hospodářských relací. Nazývá se právě proto, že obrací pozornost k subjektu, subjektivismem. Domnívala se však, že je psychologickou teorií a nedospěla k uspokojivému výsledku, zejména nedovedla vůbec vyložit problematiku finančněvědní, protože ztotožnila hospodářský subjekt se subjektem psychologickým. Vypracovala však svojí naukou o mezním užítku určité rudimenty nauky o myšlenkovém postupu pod maximálním účelem, k němuž jest rekurovati při výkladu hospodářského pořádku. Jakkoliv tato nauka trpí mnoha vnitřními vadami, je nedůsledná a do důsledků nepropracovaná, znamená, jak již řečeno, základní pokrok ve vývoji hospodářské teorie.“<sup>39</sup> Vytýkal Spannovi, že nejdříve základní myšlenky přijal a později je odmítl (mezní užitek), ale v konečném výkladu tvoří výklad rakouské školy základní rámec jeho názorů na principy hospodárnosti. Současně ale ponechává v základech výkladu klasické chápání hospodářskovědní problematiky, tedy prvky nesourodé a neslučitelné. Ovlivňovala jej i německá historická škola, zejména A. Müller (německý romantismus, podle Chytila), a to především tendencí chápat národní hospodářství jako organický celek a povšechně také verbalismem.

Význam Chytilovy knihy charakterizoval J. Pospíšil slovy: „Chytilova kniha je rozborem obecné metodologie a hospodářské teorie O. Spanna, německého filozofa a hospodáře, který je znám nejen jako zakladatel universalistické hospodářské teorie, nýbrž i sklonem k totalitním směrům politickým, jež v jeho díle hledaly svoji teoretickou fundaci... Pokud jde o vlastní autorův přínos, ukázal mimo kritickou zručnost též, že mladá generace brněnské školy neulpívá na tom, co bylo zakladateli školy vybudováno, nýbrž pokračuje dále v řešení problémů noetických a empirickovědních, a že výsledky nejen doplňuje, ale též, kde toho třeba, prohlubuje a nově funduje.“<sup>40</sup> s tímto hodnocením je možno plně souhlasit.

### **Závěr:**

Souvislosti konstituování i rozvoje učení brněnské školy byly nepochybně formovány stavem a tendencemi vývoje ekonomie prvních desetiletí XX. století. z hlavních teoretických prací i učebnicových výkladů je zřejmá snaha uplatnit v oblasti národohospodářské vědy nejnovější poznatky, které přinesl rozvoj neoklasické ekonomie opírající se o metodologický individualismus.

---

<sup>38</sup> Chytil především poukazoval na Loevensteinovu (1886 – 1932) hlavní práci, ve které shrnul vlastní pojetí teleologie. Kniha *Velká teleologie. Konstrukce hospodářské noetiky* vyšla až po autorově smrti v roce 1933. o rovině sporů je možno usuzovat již z recenze knihy K. Engliše *Teleologie jako forma vědeckého poznání*. Recenze byla publikována v *Náší vědě*, roč. XII, číslo 1 – 3.

<sup>39</sup> Chytil, V.: *Universalismus jako metoda hospodářské vědy*. Praha – Brno, Orbis 1938, str. 313-314

<sup>40</sup> Pospíšil, J.: *Spannova universalistická hospodářská teorie. Obzor národohospodářský*, 1938, s. 769 – 774.

Současně je možno vidět maximální úsilí o skloubení ekonomické teorie orientované přísně pozitivně se skutečností, že hospodářská soustava je soustavou společenskou s širokými dopady na společnost. Na rozdíl od Bráfova normativního výkladu, typického pro všechny reformní proudy ekonomického myšlení druhé poloviny 19. století se na půdě brněnské školy stalo řešením pokračování výkladu hospodářských otázek v následných kurzech praktické hospodářské politiky a finanční vědy. Pouze tento vzájemně propojený výklad měl pro uvedené autory skutečnou vypovídací hodnotu. Je mnoho aspektů odkazu této vývojové fáze českého ekonomického myšlení. *z pohledu soudobé ekonomie lze zdůraznit zejména:*

- důsledné promítnutí noetiky do kategoriálního systému
- schopnost skloubit obecně ekonomické hledisko a teoretickou analýzu problému s místem zkoumané souvislosti v životě společnosti
- zohledňování společenských souvislostí hospodářského systému se projevovalo ve způsobu kladení otázek, na které je odpovídáno i v podmínkách pozitivního ekonomické teoretického systému

### Literatura:

1. Bráf, A.: Národohospodářská theorie. Spisy Dra. Albína Bráfa. Sv. I. Nákladem Sborníku věd právních a státních. Praha, 1913.
2. Bráf, A.: Národohospodářská politika. Spisy Dra. Albína Bráfa. Sv. II. Nákladem Sborníku věd právních a státních. Praha, 1914.
3. Bráf, A.: Finanční věda. Spisy Dra. Albína Bráfa. Sv. III. Nákladem Sborníku věd právních a státních. Praha, 1915.
4. Bráf, A.: Listy o studium národohospodářském. Nákladem vlastním, Praha 1899.
5. Engliš, K.: Ekonomie a filozofie. Obzor národohospodářský, 1931, s. 391 – 405, 475 – 488, 529 – 541.
6. Engliš, K.: Teleologická theorie hospodářská a normativní theorie právní. Obzor národohospodářský, 1929, s. 177 – 192, 267 – 282.
7. Engliš, K.: Národní hospodářství. Brno, Fr. Borový 1924.
8. Engliš, K.: Theorie hodnoty a hodnocení. Praha, Melantrich 1947.
9. Engliš, K.: Hospodářská theorie a hospodářská politika. Sborník prací k počtě šedesátých narozenin Františka Weyra. Praha – Brno, Orbis 1939, s. 67 – 75.
10. Chytil, V.: Universalismus jako metoda hospodářské vědy. Praha – Brno, Orbis 1938.
11. Krejčí, D.: Předmět a rozdělení hospodářských věd. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 18 – 30.
12. Loevenstein, J.: Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 31 – 72.
13. Loevenstein, J.: Sporné otázky teleologické konstrukce. Praha, Tiskem A. Wiesnera 1930.
14. Loevenstein, J.: Kritické poznámky k Englišově „Teleologii jako formě vědeckého poznání“. Naše věda, 1931, č. 1 – 3.
15. Pospíšil, J.: Spannova universalistická hospodářská theorie. Obzor národohospodářský, 1938, s. 769 – 774.
16. Vybrál, V.: První soustava národního hospodářství. Obzor národohospodářský, 1938, č. 6, s. 381 – 399.
17. Vybrál, V.: Problematika principu hospodárnosti v hospodářské teorii. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 93 – 143.
18. Vencovský, F.: Dějiny českého ekonomického myšlení do roku 1948. Brno, Masarykova universita 1997.
19. Weyr, F.: Úvod do studia právního (normativní theorie). Spisy právnícké fakulty MU. (Svazek 132). Brno, 1994.
20. Zeman, F.: Pojem účele ve vědě hospodářské. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 74 – 92.

# Dopady reformy veřejných financí na zdaňování příjmů fyzických osob

Impact of public finance reform on taxation of individual income

*Miloš Grásgruber*

## Anotace

Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů, obsahuje významné změny, které ovlivní od 1. 1. 2008 zdaňování příjmů fyzických osob v České republice. Cílem příspěvku je objasnění nejvýznamnějších změn ve zdaňování příjmů fyzických osob a analýza dopadů těchto změn na daňové zatížení osob s příjmy ze závislé činnosti a poplatníků s příjmy z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti. v příspěvku jsou také vypočteny dopady změn na výši pojistného na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení.

## Summary

Act no. 261/2007 on stabilization of public finance includes important changes, which will impact taxation on individual income in the Czech Republic since 1<sup>st</sup>. January 2008. The aim of this contribution is to explain most important changes of taxation on individual income and also analyze impacts of these changes on tax burden of paid employment income, private enterprise and other gainful self-employed income. There are also calculated impacts of these changes on extent of health insurance and social security.

**Klíčová slova:** daň z příjmů fyzických osob, daňové zatížení, sociální pojištění, zdravotní pojištění

**Keywords:** personal income tax, tax burden, social insurance, health insurance

## Úvod

Součástí reformy veřejných financí je i daňová reforma. k nejvýznamnějším změnám dochází u zdaňování příjmů fyzických i právnických osob. Změny ve zdaňování příjmů ovlivní od 1.1.2008 daňové zatížení všech osob.

Dalšími významnými změnami je zvýšení snížené sazby daně z přidané hodnoty z 5 % na 9 % a zavedení ekologických daní. Současně dochází k rozšíření osvobození u daně dědické a darovací a ke změnám u daně z nemovitostí. u daně z nemovitostí je dána nově větší pravomoc obcím, při stanovení koeficientu, který ovlivní výši daně a obce mohou také osvobodit od daně z nemovitostí zemědělskou půdu ve svém katastru. Přestože původně bylo deklarováno, že smyslem reformy by měla být pouze změna struktury daňového zatížení poplatníků, skutečnost je jiná, a především v důsledku změny sazby DPH a zavedení ekologických daní se celková daňová zátěž v roce 2008 zvýší.

## Cíl a použité metody

Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů, obsahuje významné změny, které ovlivní od 1. 1. 2008 zdaňování příjmů fyzických osob v České republice. Cílem příspěvku je objasnění nejvýznamnějších změn v zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů (ZDP) a analýza dopadů těchto změn na daňové zatížení osob s příjmy ze závislé činnosti a poplatníků s příjmy z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti. v příspěvku jsou především vyhodnoceny dopady zavedení jednotné sazby daně 15 %, dopady změny v metodice stanovení základu daně u příjmů ze závislé činnosti a u příjmů z podnikání a zvýšení slevy na poplatníka. Jsou zde uvedeny také další významné změny daně z příjmů fyzických osob.

v příspěvku jsou také analyzovány dopady změn na výši odvodů na sociální pojištění a zdravotní pojištění. Odvody na zdravotní a sociální pojištění budou u zaměstnanců ovlivněny zavedením maximálního vyměřovacího základu. u podnikatelů dojde ke zvýšení vyměřovacích základů z důvodu neuznatelnosti pojistného jako daňového výdaje a z důvodu zvýšení maximálního vyměřovacího základu.

K analyzování dopadů změn je použita jako základní metoda komparace daňového zatížení a zatížení odvody pojistného na sociální a zdravotní pojištění v roce 2007 a v roce 2008. v příspěvku je také uvedena komparace daňového zatížení různých forem podnikání.

Dílním cílem příspěvku je posouzení vlivu změn na přehlednost a srozumitelnost právní úpravy zdaňování příjmů a vlivu na správu daně.

## Výsledky

### Změny od 1.1.2008 ve zdaňování příjmů ze závislé činnosti a funkčních požitků

Hlavní změnou, která ovlivní zdanění příjmů ze závislé činnosti je zavedení jednotné sazby daně 15 %. Sazba daně 15 % bude však aplikována na vyšší základ daně. Základem daně bude příjem zaměstnance (hrubá mzda) zvýšený o pojistné na zdravotní pojištění a pojistné na sociální zabezpečení, které je povinen uhradit zaměstnavatel (zdravotní ve výši 9 % z příjmů a pojistné na sociální zabezpečení ve výši 26 % z příjmů zaměstnance). Pro zaměstnance, kteří v současné době zdaňují své příjmy 12% nebo 19 % bude 15 % ze zvýšeného základu daně znamenat zvýšení sazby daně. Celkové daňové zatížení bude v roce 2008 i pro tyto zaměstnance nižší v důsledku zvýšení slev na dani dle § 35ba ZDP a daňového zvýhodnění na vyživované dítě (§ 35c). Sleva na poplatníka, kterou si může uplatnit každý (od roku 2008 i osoby, které pobírají starobní důchod) se zvyšuje z částky 7 200 Kč v roce 2007 na částku 24 840 Kč v roce 2008. Další změnou, která se dotkne fyzických osob bez ohledu na druh příjmu je zrušení společného zdanění manželů. Základní smysl společného zdanění tj. dosažení nižší sazby daně rozdělením základu daně na manžele samozřejmě zaniká jednotnou sazbou daně 15%. Zrušení společného zdanění manželů bude současně některým poplatníkům kompenzováno zvýšením slevy na druhého z manželů (pokud jeho příjmy nepřesahují 38 040 Kč) na částku 24 840 Kč.

Další významnou změnou u zaměstnanců bude od roku 2008 zavedení maximálního vyměřovacího základu pro odvod pojistného na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení. Roční maximální vyměřovací základ je stanoven jako 48násobek průměrné mzdy v národním hospodářství. Za průměrnou mzdu se považuje částka, která se vypočte jako součin všeobecného vyměřovacího základu za kalendářní rok, který o dva roky předchází kalendářnímu roku, pro který se průměrná mzda stanovuje, a přepočítacího koeficientu pro úpravu tohoto všeobecného vyměřovacího základu. Vypočtená částka se zaokrouhluje na celé koruny nahoru. Výši všeobecného základu a výši přepočítacího koeficientu pro jeho úpravu vyhláší vláda nařízením do konce měsíce září pro následující kalendářní rok. Všeobecný vyměřovací základ pro rok 2006 činí 20 050 Kč, a přepočítací koeficient pro jeho úpravu je 1,0753. Na základě těchto hodnot maximální vyměřovací základ pro rok 2008 činí 1 034 880 Kč (Kodrová 2007).

Jestliže zaměstnanec v roce 2008 bude pracovat u jediného zaměstnavatele a jeho příjem v průběhu roku dosáhne částky 1 034 880 Kč, nebude ze mzdy přesahující tuto částku odvádět pojistné na zdravotní a sociální pojištění. z příjmu zaměstnance přesahující tento maximální vyměřovací základ nebude odvádět pojistné ani zaměstnavatel. Jestliže zaměstnanec pracuje v průběhu roku postupně nebo současně u více zaměstnavatelů, posuzuje tento limit každý ze zaměstnavatelů samostatně. Pokud po skončení roku součet vyměřovacích základů od všech zaměstnavatelů, z kterých bylo odvedeno pojistné přesahuje limit 1 034 880 Kč, může zaměstnanec žádat okresní správu sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovnu o vrácení přeplatku na pojistném.

Některé další změny budou pro některé osoby s příjmy ze závislé činnosti naopak znamenat zvýšení celkového zatížení odvody. Od roku 2008 budou nově podléhat odvodům zdravotního pojištění odměny členů statutárních orgánů a dalších orgánů právnických osob. Jedná se např. o členy představenstva akciové společnosti nebo družstva, členy dozorčí rady v akciové společnosti či společnosti s ručením omezeným. z těchto příjmů se i nadále nebude odvádět pojistné na sociální pojištění. Zdravotnímu i sociálnímu pojištění bude nově podléhat i nepeněžní příjem ve výši 1% ze vstupní ceny osobního automobilu, který poskytne zaměstnavatel bezplatně zaměstnanci k používání pro služební i soukromé účely dle §6 odst. 6 ZDP.

Tabulka č. 1: Zdanění příjmů ze závislé činnosti v roce 2007 a v roce 2008

Roční příjmy v Kč	100 000	200 000	300 000	400 000	500 000	600 000
Pojistné zaměstnanec v r. 2007	12 500	25 000	37 500	50 000	62 500	75 000
Základ daně v roce 2007	87 500	175 000	262 500	350 000	437 500	525 000
Daň v r. 2007 před slevou	10 500	24 766	44 037	67 228	95 228	123 228
Sleva v roce 2007	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Daň v roce 2007	3 300	17 566	36 837	60 028	88 028	116 028
<b>Celkové odvody v roce 2007</b>	<b>50 800</b>	<b>112 566</b>	<b>179 337</b>	<b>250 028</b>	<b>325 528</b>	<b>401 028</b>
<b>Zatížení mzdy odvody v r. 2007 v %</b>	<b>37,63</b>	<b>41,69</b>	<b>44,28</b>	<b>46,30</b>	<b>48,23</b>	<b>49,51</b>
Pojistné zaměstnavatel	35 000	70 000	105 000	140 000	175 000	210 000
Základ daně v r. 2008	135 000	270 000	405 000	540 000	675 000	810 000
Daň 15%	20 250	40 500	60 750	81 000	101 250	121 500
Sleva v roce 2008	24 840	24 840	24 840	24 840	24 840	24 840
Daň v roce 2008	0	15 660	35 910	56 160	76 410	96 660
Roční snížení daně	3 300	1 906	927	3 868	11 618	19 368
<b>Celkové odvody 2008</b>	<b>47 500</b>	<b>110 660</b>	<b>178 410</b>	<b>246 160</b>	<b>313 910</b>	<b>381 660</b>
<b>Zatížení mzdy odvody v r. 2008 v %</b>	<b>35,19</b>	<b>40,99</b>	<b>44,05</b>	<b>45,59</b>	<b>46,51</b>	<b>47,12</b>

Zdroj: Výpočty autora dle zákona 568/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů a s využitím předpisů upravující pojistné na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění

V tabulce č. 1 jsou vypočteny základní dopady daňové reformy pro zdanění příjmů zaměstnanců. z tabulky vyplývá, že daň před slevou je v roce 2008 v důsledku výpočtu ze mzdy zvýšené o pojistné hrazené zaměstnavatelem vyšší než v roce 2007 až do příjmu 500 000 Kč. Konečná daň u všech příjmových skupin je však v roce 2008 nižší v důsledku navýšení slevy na poplatníka na částku 24 840 (ve výpočtech nejsou uvažovány žádné další slevy). Nejnižší daňovou úsporou dosahuje poplatník z ročními příjmy 300 000 Kč, v tomto případě je daňová úspora v roce 2008 pouze 927 Kč. Celkové zatížení mzdy odvody daně z příjmů a pojistným na sociální a zdravotní pojištění (zaměstnanec i zaměstnavatele) se v roce 2007 pohybuje v rozpětí 37,63 % až 49,51 % u příjmu (hrubé mzdy) 600 000 Kč. v roce 2008 se celkové zatížení odvody pohybuje v rozpětí od 35,19 % do 47,12 %. u všech příjmových skupin se celkové zatížení samozřejmě v roce 2008 snižuje v důsledku nižší daně z příjmů.

U některých poplatníků však dojde ke zvýšení daňového zatížení v roce 2008 např. v důsledku zatížení nepeněžního plnění ve výši 1% ze vstupní ceny osobního automobilu, u zaměstnanců, kteří mohou bezplatně využívat služební automobil i pro soukromé účely. Ke zvýšení daně z příjmů dojde u zaměstnanců, kteří mají další zaměstnání a u dalšího zaměstnavatele nepodepíší prohlášení k dani. Pokud jim tento příjem plyne z pracovního poměru nebo dohody o pracovní činnosti, podléhá sociálnímu a zdravotnímu pojištění. Pokud bude příjem u tohoto zaměstnavatele do 5 000 Kč, bude podléhat srážkové dani 15%, stejně jako v roce 2007. v roce 2008 bude však srážková daň vypočtena z příjmu navýšeného o pojistné hrazené zaměstnavatelem.

V tabulce č. 2 se u příjmů od 1,5 mil. Kč promítá zavedení maximálního vyměřovacího základu pro pojistné na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění, který v roce 2008 bude 1 034 880 Kč. Proto nejvyšší celkové zatížení v roce 2008 je u příjmu 1 mil. Kč, u tohoto ročního příjmu se ještě neuplatní max. vyměřovací základ a pojistné je odvedeno z celé výše příjmu, celkové zatížení odvody je tedy 48,35 %. u vyšších příjmů, se procentní zatížení odvody snižuje v důsledku uplatnění max. vyměřovacího základu a u ročního příjmu 5 mil. Kč, činí celkové odvody pouze 23,7 %.

Tabulka č. 2: Zdanění příjmů ze závislé činnosti v roce 2007 a 2008 u ročních příjmů 1 mil. Kč až 5 mil. Kč

Roční příjmy v Kč	1 000 000	1 500 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000
Pojistné zaměstnanec	125 000	187 500	250 000	375 000	500 000	625 000
Pojistné zaměstnavatel	350 000	525 000	700 000	1 050 000	1 400 000	1 750 000

Základ daně 2007	875 000	1 312 500	1 750 000	2 625 000	3 500 000	4 375 000
Daň v roce 2007 před slevou	235 228	375 228	515 228	795 228	1 075 228	1 355 228
Sleva v roce 2007	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
<b>Daň 2007</b>	<b>228 028</b>	<b>368 028</b>	<b>508 028</b>	<b>788 028</b>	<b>1 068 028</b>	<b>1 348 028</b>
<b>Celkové odvody 2007 v Kč</b>	<b>703 028</b>	<b>1 080 528</b>	<b>1 458 028</b>	<b>2 213 028</b>	<b>2 968 028</b>	<b>3 723 028</b>
<b>Zatížení mzdy odvody v r. 2007 v %</b>	<b>52,08</b>	<b>53,36</b>	<b>54,00</b>	<b>54,64</b>	<b>54,96</b>	<b>55,16</b>
Pojistné zaměstnavatel v r. 2008	350 000	362 208	362 208	362 208	362 208	362 208
Pojistné zaměstnanec 2008	125 000	129 360	129 360	129 360	129 360	129 360
ZD v roce 2008	1 350 000	1 862 208	2 362 208	3 362 208	4 362 208	5 362 208
Daň 15%	202 500	279 331	354 331	504 331	654 331	804 331
Sleva v roce 2008	24 840	24 840	24 840	24 840	24 840	24 840
<b>Daň v roce 2008</b>	<b>177 660</b>	<b>254 491</b>	<b>329 491</b>	<b>479 491</b>	<b>629 491</b>	<b>779 491</b>
Roční snížení daně	50 368	113 537	178 537	308 537	438 537	568 537
<b>Celkové odvody 2008 v Kč</b>	<b>652 660</b>	<b>746 059</b>	<b>821 059</b>	<b>971 059</b>	<b>1 121 059</b>	<b>1 271 059</b>
<b>Zatížení mzdy odvody v r. 2008 v %</b>	<b>48,35</b>	<b>40,06</b>	<b>34,76</b>	<b>28,88</b>	<b>25,70</b>	<b>23,70</b>

Zdroj: Výpočty autora dle zákona 568/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů a s využitím předpisů upravující pojistné na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění

Zavedení limitu pro pojistné, mohou od roku 2008 využít také společníci společností s ručením omezeným, ke snížení celkového zatížení daněmi a pojistným. Pokud si společníci vyplatí v roce 2008 podíly na zisku, tak tyto podíly jsou zatíženy v roce 2008 sazbou daně 21 % u společnosti a srážkovou daní ve výši 15 % z vyplacených podílů. Celkové zdanění podílu na zisku je tedy 32,85 % (21 % + 15 % ze zdaněného zisku). z tabulky č. 2 je tedy zřejmé, že pokud podíl jednoho společníka bude za zdaňovací období 3 mil. Kč a vyšší, je výhodnější pro společníka vyplatit si tento podíl jako mzdu a dosáhnou tak vyššího čistého příjmu. Dalším pozitivním dopadem této varianty, je zaplacené důchodové pojištění, které ovlivní výši starobního důchodu společníka. u nižších podílů na zisku je naopak zdanění u kapitálové obchodní společnosti nižší než u mzdy.

## Změny ve zdaňování příjmů z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti

Změny, které ovlivní zdaňování příjmů z podnikání můžeme rozdělit na dvě skupiny.

1. Změny, které budou působit na snižování daňové zátěže, např.:

- zavedení jednotné sazby daně 15 %,
- zvýšení slev na dani,
- zrušení povinnosti uplatňovat minimální základ daně,
- zrušení limitu 1 500 000 Kč pro vstupní cenu osobních automobilů.

2. Změny, které budou znamenat pro některé podnikatele zvýšení daňového zatížení nebo pojistného na sociální a zdravotní pojištění, např.:

- Zrušení odpisové skupiny 1a) a převedení tohoto majetku do druhé odpisové skupiny, tzn. prodloužení doby odpisování u osobních aut a nákladních aut kategorie N1 ze čtyř na pět let.
- Prodloužení minimální doby finančního pronájmu s následnou koupí najaté věci na dobu odpisování těchto věcí. u nemovitostí musí být minimální doba pronájmu 30 let. Leasing osobních a nákladních automobilů tak bude muset trvat minimálně 5 let.
- Povinnost zvýšit základ daně u podnikatelů, kteří vedou účetnictví o částku neuhrazeného závazku odpovídajícího pohledávce, od jejíž splatnosti uplynulo 36 měsíců nebo se promlčela. Toto ustanovení se nevztahuje na závazky z jejichž titulu nebyl uplatněn výdaj (náklad) na dosažení, zajištění a udržení příjmů (§23 odst. 12 ZDP).
- Pojistné na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení uhrazené za osobu podnikatele nebude od roku 2008 daňovým výdajem.
- Zvýšení maximálního vyměřovacího základu pro pojistné na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení u OSVČ z 486 000 Kč na částku 1 034 880 Kč (v roce 2008).

Omezením, které dle zákona platí pro fyzické i právnické osoby, je neuznanost finančních nákladů ve výši jednoho procenta z úhrnu nájemného u finančního pronájmu s následnou koupí najaté věci do výdajů. Neznatelnost ve výši 1% z nájemného se neuplatní, pokud toto 1% nepřevyší 1 mil. Kč za zdaňovací období. Toto ustanovení, se tedy dotkne pouze subjektů, jejichž roční nájemné u finančního leasingu přesáhne 100 mil. Kč. Toto ustanovení je nelogické a vzhledem k nastavenému limitu také nadbytečné.

Tabulka č. 3: Daň z příjmů a pojistné u OSVČ v roce 2007 a 2008

<b>Příjmy snížené o výdaje</b>	<b>200 000</b>	<b>500 000</b>	<b>1 000 000</b>	<b>2 000 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>4 000 000</b>
Pojistné uhrazené v roce 2007	35 459	88 647	177 293	209 466	209 466	209 466
Základ daně v roce 2007	164 541	411 354	822 707	1 790 534	2 790 534	3 790 534
Základ daně 2007 zaokr.	164 500	411 300	822 700	1 645 400	2 468 100	3 290 800
Daň 2007 před slevou	22 771	86 844	218 492	481 756	745 020	1 008 284
Sleva 2007	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
<b>Daň 2007</b>	<b>15 571</b>	<b>79 644</b>	<b>211 292</b>	<b>474 556</b>	<b>737 820</b>	<b>1 001 084</b>
Vyměřovací základ pro pojist. v r. 2007	82 271	205 677	411 354	486 000	486 000	486 000
SP, ZP v roce 2007 (29,6% + 13,5 %)	35 459	88 647	177 293	209 466	209 466	209 466
<b>Celkové odvody v r. 2007</b>	<b>51 030</b>	<b>168 291</b>	<b>388 585</b>	<b>684 022</b>	<b>947 286</b>	<b>1 210 550</b>
<b>Celkové odvody v r. 2007 v %</b>	<b>25,51</b>	<b>33,66</b>	<b>38,86</b>	<b>34,20</b>	<b>31,58</b>	<b>30,26</b>
Základ daně v r. 2008	200 000	500 000	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000
Daň 15%	30 000	75 000	150 000	300 000	450 000	600 000
Sleva v roce 2008	24 840	24 840	24 840	24 840	24 840	24 840
<b>Daň v roce 2008</b>	<b>5 160</b>	<b>50 160</b>	<b>125 160</b>	<b>275 160</b>	<b>425 160</b>	<b>575 160</b>
Vyměřovací základ pro pojist. v r.2008	100 000	250 000	500 000	1 000 000	1 034 880	1 034 880



Pojistné v roce 2008	43 100	107 750	215 500	431 000	446 033	446 033
<b>Celkové odvody 2008 v Kč</b>	<b>48 260</b>	<b>157 910</b>	<b>340 660</b>	<b>706 160</b>	<b>871 193</b>	<b>1 021 193</b>
<b>Celkové odvody v r. 2008 v %</b>	<b>24,13</b>	<b>31,58</b>	<b>34,07</b>	<b>35,31</b>	<b>29,04</b>	<b>25,53</b>

Zdroj: Výpočty autora dle zákona 568/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů a s využitím předpisů upravující pojistné na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění.

V tabulce č. 3 je vypočtena daň z příjmů a pojistné u osob s příjmy z podnikání a jiné samostatné výdělečné činnosti. u všech příjmových skupin se v roce 2008 sníží daň z příjmů v důsledku aplikace jednotné sazby daně 15 % a zvýšení slevy na poplatníka. Současně však u všech poplatníků dojde ke zvýšení odvodů na sociální a zdravotní pojištění v důsledku zvýšení vyměřovacího základu. Vyměřovací základ bude zvýšen jednak v důsledku daňové neuznatelnosti zaplacených záloh na zdravotní a sociální pojištění a v důsledku zvýšení vyměřovacího základu z částky 486 000 na 1 034 880 Kč (v roce 2008). z pohledu podnikatelů, je samozřejmě výhodnější platit vyšší pojistné na sociální zabezpečení a nižší daň. Vyšší zaplacené pojistné na důchodové pojištění se projeví ve zvýšení starobního důchodu OSVČ.

U OSVČ, která má příjmy snižené o výdaje 2 mil. Kč. dojde v roce 2008 k výraznému zvýšení pojistného z 209 466 Kč na 431 000 Kč v důsledku zvýšení maximálního vyměřovacího základu. v důsledku tohoto navýšení dojde u tohoto poplatníka také k celkovému navýšení celkových odvodů (pojistné + daň z příjmů) a celkové zatížení odvody se zvýší z 34,20 % na 35,31 %. u příjmů snížených o výdaje ve výši 3 mil. Kč a 4 mil. Kč se už projeví maximální vyměřovací základ pro pojistné a v důsledku toho se celkové zatížení s rostoucím základem daně již snižuje až na 25,53 % u základu daně 4 mil. Kč. Jestliže porovnáme zatížení odvodů u OSVČ s daňovým zatížením podílů na zisku ve společnosti s ručením omezeným, které bude v roce 2008 činit 32,85 %, vyplývá z tohoto srovnání, že celkové zatížení je nižší u osob s nižším základem daně. (200 000 Kč a 500 000 Kč). u osob se základem daně 1 mil. Kč a 2 mil. Kč je daňové zatížení u OSVČ vyšší než u podílu na zisku u kapitálových společnostech. u vyšších příjmů, je dle výpočtů opět výhodnější podnikat jako OSVČ. v tabulce č. 3 nejsou samozřejmě zohledněny změny, které budou působit u některých poplatníků na zvýšení základu daně a jejich dopad bude u každého subjektu jiný. v důsledku nižší částky odpisů u osobních automobilů, prodloužení doby leasingu, povinnosti zdanit starší závazky a dalších změn může dojít i u poplatníků se základem daně nižším než 2 mil. Kč k růstu daňového zatížení.

## Diskuse a závěr

Daňová reforma, která je součástí reformy veřejných rozpočtů ovlivní významným způsobem zdaňování příjmů fyzických osob. Jedním z výsledků je snížení daňové progresivity při zdaňování příjmů fyzických osob. Stále však do určité výše základu daně bude daňové zatížení růst, konstantní daňové zatížení by nastalo pouze při zrušení slev na dani. Od výše základu daně, který přesáhne hodnotu maximálního vyměřovacího základu pro pojistné 1 034 880 se bude celkové zatížení odvody daně a pojistného u příjmů ze závislé činnosti i u příjmů z podnikání snižovat. Je tedy nesprávné označovat jednotnou sazbu daně 15% za rovnou daň, o rovnou daň, by se jednalo, pokud by všichni poplatníci platili na dani stejnou částku.

Jak vyplývá z provedených výpočtů, budou pro některé poplatníky provedené změny znamenat v roce 2008 růst celkového zatížení daní z příjmů a pojistným. Zavedení jednotné sazby ve výši 15% může mylně vyvolávat u poplatníka dojem významného snížení daňového zatížení od roku 2008, ale v důsledku aplikace této sazby daně na vyšší základ daně, dojde ke snížení daňového zatížení pouze u části poplatníků.

Výpočet daně u zaměstnanců ze základu daně zvýšeného o pojistné a další změny komplikují výpočet daně a budou znamenat vynaložení značných nákladů na straně zaměstnavatelů na změnu účetních programů a školení účetních pracovníků. v důsledku velkého množství změn v daňových zákonech se zvýší náklady zdanění i na straně státu,

půjde např. o náklady na tisk nových daňových přiznání, náklady na změnu softwarového vybavení finančních úřadů, náklady na vydání pokynů a výkladů nového zákona a náklady na školení pracovníků finančních úřadů.

Současně je třeba konstatovat, že daňová reforma v žádném případě nespĺnila další z požadavků a to zjednodušení daňových zákonů a snížení nákladů zdanění na straně státu i poplatníků. Daň z příjmů je po novele v mnoha ohledech ještě komplikovanější. Místo odstraňování mnoha výjimek, jsou do zákona přidávány stále nové paragrafy. Ke zjednodušení zákona by vedlo např. odstranění velkého množství nezdánitelných částek, odčitatelných položek a slev na dani.

Cestou k přehlednější právní úpravě zdaňování příjmů fyzických osob je dle mého názoru rozdělení zákona o daních z příjmů na dva zákony upravující daň z příjmů fyzických osob a daň z příjmů právnických osob. Pro fyzické osoby by mohla platit mnohem jednodušší úprava daňových a nedaňových výdajů a není třeba zatěžovat fyzické osoby mnoha omezujícími podmínkami pro výpočet základu daně. Složitost současného zákona o daních z příjmů znemožňuje zaplatit správnou výši daně i poplatníkům, kteří se snaží daňové zákony dodržovat. Zjednodušení v právní úpravě zdaňování příjmů fyzických osob by znamenalo úsporu nákladů zdanění u státu i daňových poplatníků. Pokud by daň z příjmů byla jednoduchá a jasná, většina poplatníků by ji zaplatila a přestala by hledat možnosti jak se vyhnout zdanění a důsledkem by bylo zvýšení inkasa této daně i při nízkých sazbách.

## Literatura

- DĚRGEL, M. *Superhrubá mzda*. Zpravodaj pro mzdové účetní a personalisty. 2007. č. 23, s. 1-3. ISSN 1212-1517.
- KODROVÁ, J. *Maximální vyměřovací základ pro placení pojistného na sociální zabezpečení*. Zpravodaj pro mzdové účetní a personalisty. 2007. č. 23, s. 1-3. ISSN 1212-1517.
- SKÁLOVÁ, J. – JANÍČKOVÁ, J. – SOŠKA, T. *Reforma a podnikání*. Příloha týdeníku Ekonom. 2007. č. 41, s. 1-8. ISSN 1210-0714.
- TEREZIOVÁ, D. *Reforma, daně zaměstnanců a odvody pojistného*. Příloha týdeníku Ekonom. 2007. č. 43, s. 1-8. ISSN 1210-0714.
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.
- Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů.

Ing. Miloš Grásgruber, Ph.D., Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Ústav účetnictví a daní, Zemědělská 1, 613 000 Brno, E-mail: ucnilos@mendelu.cz

# **The structure of SFS<sup>HK</sup> Module (Sign of Financial Stability Hálek-Králík) and its applying in nowadays markets**

*Vítězslav Hálek*

## **Summary**

If the performance itself represents what is “important” for the existence of business activity, then it can be said that this is what has to be properly secured. How to secure what is not concretely specified? This is the area which is in need for useful utilization of various methods as how to permanently secure the future performance. If we take it even further, we will soon find that securing the future performance must be and is dependent on the performance at present. This means that the methods used in the future depend on the current reality in which the firm (company) operates. In order to secure a later performance, it is necessary to effectively and exactly monitor the current performance. There are many ways of financial analyzing and its various modifications. They do explain the reason why the financial analysis receives so much attention and becomes a well discussed and analyzed topic. The main object of this article is to show how we can analyze business activities via module that is suggested by author. The SFS<sup>HK</sup> module represents author's back view on shown data of any company.

## **Keywords**

Financial analyzing, performance, SFS<sup>HK</sup> module, financial health.

## **Problem of financial analysis that needs to be solved**

Financial analyzing is a handy instrument to gauge financial standing of companies in the past and present and to forecast their future course. It operates with many ratios based on data drawn from the company's annual report and statistics. It can be applied by the companies themselves for planning purposes or to assess their client's exposure.

Financial statement analysis had been widely use for comparative purposes. Different factors like size, accounting methodology, inflation, and particular characteristics of an industry or service sector may affect the output of an expert analysis. Ratio analysis is the most common used technique of financial statement comparison. Limitations of financial statement analysis and ratios are known.

The mentioned means that we can find many ways how to analyze business data. i do believe that the number of views of the financial analysis equals the number of currently successful businessmen or those whose business activities are sentenced to future liquidation. (It may be worth to consider only the quality of the financial analysis depending on the business results already achieved by the analysis provider.)

It would not be beneficial if the described relations of the financial analysis were only criticized and no solution would be offered as to how to deal with the partial problems. As stated earlier; there are many methods of how to analyze the financial site of the business activity of any business subject. Each methodological procedure tries to reason why its application is correct and the only one possible.

The apparent solution is a set up for such a financial analysis which could be adapted accordingly, changed and modified for various users as well as modified for various aspects. This is where the so called dynamic or flexible analysis would come in to play. It would not be offering a unique procedure which must be strictly observed but it would offer an approach which could be changed in many ways. (Of course, considering that certain rules and processes would be observed.) The application of the SFS<sup>HK</sup> module (the so called Sign of Financial Stability Hálek-Králík) is one of the options for how to confront this problem. Let's have a look what this module can bring new to financial analyzing!

## **Method used in SFS<sup>HK</sup> Module**

Market microstructure economics focuses on how prices adjust to new information and how the trading mechanism affects asset prices. In a perfect world, new information would be immediately disseminated and interpreted by all market participants.

In this full information setting prices would immediately adjust to a new equilibrium value determined by the agents preferences and the content of the information.

This setting is not likely to hold in practice. Not all relevant information is known by all market participants at the same time. Information that becomes available is not processed at the same speed by all market participants implying variable lag time between a news announcement and the agents realization of price implications. Much of modern microstructure theory is therefore driven by models of asymmetric information. In the simplest form, there is a subset of the agents that are endowed with superior knowledge regarding the value of an asset.

These agents are referred to as privately informed or simply informed agents. Agents without superior information are referred to as noise or liquidity traders and are assumed to be indistinguishable from the informed agents. Questions regarding the means by which the asset price transitions to reflect the information of the privately informed agents can be couched in this context.

Using high frequency data we seek to empirically assess the effects of market microstructure on asset price dynamics. Although private information is inherently unobservable the impact of transaction characteristics on subsequent price revisions can be measured and quantified. We can assess which trades are likely to move the price or what characteristics of the market should we expect to see large rapid price changes.

A related and very practical issue is liquidity loosely defined as the ability to trade large volume with little or no price impact. How much will it cost to transact and how is this cost related to transaction characteristics? An empirical understanding of the answers to these questions might lead to optimal order submission strategies. Answers to these questions necessarily involve studying the relationship between transaction prices and market characteristics.

The bid ask spread is often considered a measure of liquidity since it measures the cost of purchasing and then immediately reselling. Using high frequency data the variation in the spread can be linked to the variation in market characteristics. The price impact of a trade can be measured by relating quote revisions to characteristics of a trade. Again with high frequency transactions data the magnitude and possibly the direction of price adjustments can be linked to characteristics of the market.

Volatility models for high frequency data are clearly relevant here. a privately informed agent may have the ability to exploit that information in multiple markets. In some cases a single asset is traded in multiple markets [1].

Could this point of view be also seen in the Czech republic? Probably yes. And more; the apparent solution is a set up for such a financial analysis which could be adapted accordingly, changed and modified for various users as well as modified for various aspects. This is where the so called dynamic or flexible analysis would come in to play.

It would not be offering a unique procedure which must be strictly observed but it would offer an approach which could be changed in many ways. (Of course, considering that certain rules and processes would be observed.)

In the end, a concept which would state which variables will be used and how to work with them, which facts have to be taken into account and which facts have to be included, could be offered. The actual content of the individual areas would not be directed.

In the above stated case, it would be purely up to the joinery, any consultancy company or the multinational company as to which aspects of the financial analysis, respectively decision making would be included in the final outputs. Such a constructed module would then allow for mutual comparison of an otherwise totally incomparable firm, company or group of companies. The performance would become the main success point of view just as it is stated in the opening paragraphs of this text.

Just to clarify, such a module would correspond with common solvency and bankruptcy modules, in terms of design; however it would not clearly specify the specific items for the balance sheet which should be compared between themselves. Also, the applied coefficients would not be definitely specified either. Such a module would hold the assessment of various business activities, economic activities and functions. There should however be a certain criteria. A module designed in such a manner would not be applied in practice.

The SFS<sup>HK</sup> would become the financial stability criteria in its own concept. This criteria is designed as a methodological formula which consists of partial parameters. The chosen parameters result from the needs and determinants of the analyzed company. This is the area where the SFS<sup>HK</sup> appears to be a better solution during the analysis of various types of companies. On what assumptions are the SFS<sup>HK</sup> design based on?

The answer to this question may seem fairly clear; however in reality it is respected very little and it is curious that further stated relations are not usually taken into account in the financial analysis. The commonly used modules are designed in such a way that after the calculation stage, the assessment stage is applied which unambiguously determines the situation of the assessed subject.

### **All possible ways**

Since performance measure is a yardstick or standard to measure progress towards achieving a strategic objective or a tactical objective, there will be situations where a single performance measure will not suffice. An instance of this could arise if management wanted to select a strategy that produced not only a favorable economic outcome but would also look good on an income statement. In another instance, they may aim for a single strategy that would lead to a satisfactory result both in the short run and the long run and would be prepared to accept some sub optimality under either measure taken.

Let's go back to SFS<sup>HK</sup>. To simplify the matter for better understanding, let's consider three companies A1, B2 and C3 which operated on the same market at the same and in the same business field. The financial analysis offers only information about the situation in the company A1 or only in the company B2. Let's say, that the situation in the company A1 is not totally satisfactory from the financial point of view. Also, B2 and C3 companies are in the situation where serious problems related to the further perspective operation of the companies on the market can be expected in the future.

The financial analysis basically gives the same information regarding the bad financial stability of the A1, B2, C3 companies. However, from this point of view, is it possible that the situation in the company A1 is financially good?

The verbal characteristic cannot be unambiguously defined via numbers and that is why a simple note regarding the bad financial situation of all companies cannot be satisfactorily accepted. Business life would not be able to exist based on the statement that the company A1 is in a bad situation but relatively good and so generally the situation could be assessed as satisfactory.

Common size analysis is the analysis of financial statement items through comparisons among these items. In common size analysis, we compare each item in a financial statement with a benchmark item.

A single ratio for a given company at a point in time tells very little, if we examine the trends in the ratios over time and compare these trends with those of firms in similar lines of business, we can get a good idea of where this company has been and where it may be heading. Therefore, the analysis of financial ratios and other information involves examining:

- trends over time for the company,
- trends over time for companies in similar lines of business,
- economic and market conditions.

### **Discussion**

To compare comparisons, the analyst most likely will want to compare the firm with other firms. But identifying other firms in the same or similar lines of business presents a challenge. Classifying firms into industry groups is difficult because most firms have more than one lines of business. Most large corporations operate in several lines of business. Do we classify a firm into an industry by the line of business that represents:

- the most sales revenue generated?
- the greatest investment in assets?
- the greatest share of the firms profits?

It is not clear which is the most appropriate method and a firm may be classified into different industries by different financial services and analysts. In making comparisons, there is an issue of whether the benchmark should be all other firms in the industry, or the leading firms on the industry. The benchmark that is chosen may affect the conclusions that is drawn with respect to a firm's operating performance.

Every financial analysis is often used to evaluate the likelihood that a firm will be unable to pay its obligations. We can see that there are often indications of a firm's financial distress prior to the actual declaration of bankruptcy. Because financial distress is generally signaled through financial characteristics well before a formal bankruptcy, statistical models are often used to discriminate between financially healthy and financially unhealthy firms based on financial ratios or other characteristics over several years. The general characteristics of a firm used in these models include liquidity, profitability, financial leverage and asset turnover. Statistical models employ techniques, such as discriminant analysis and regression analysis to identify the characteristics of firms most likely to experience difficulty meeting financial obligations [2].

Let's turn this problem and look at these companies (A1, B2 and C3) in the event of their business growth. If the B2 and C3 companies will show a very good financial status and company A1 only a good status it can be concluded that from the financial point of view that the situation of the company A1 is not quite positive.

The stated relations therefore become a foundation stone of the SFS<sup>HK</sup> module which do not only follow the data and statements of the analyzed company but analyses these information entries in a wider context. Financial stability, respectively performance is a fairly relative term. The description of the own design of the flexible module with application of the financial stability criteria SFS<sup>HK</sup> is much more important; however the possibilities of this report are limited. It can be noted that the SFS<sup>HK</sup> sign of the financial stability results from measuring of various financial but also non-financial determinants.

These are subsequently compared with the data provided by the Czech Statistical Office to catch the relativity of the company "performance" on the market. Basically the SFS<sup>HK</sup> indicator can be described as a bankruptcy module as it tries to forecast the financial instability and problems of the analyzed subject.

[1] DRAKE, P. P. J. R.: *Financial analysis*. lysis of High Frequency Financial Data. James Madison University, 2007, roč. 1, č. 1, s. 9. Module II. Bez ISBN/ISSIN. Dostupné z: <<http://home.uchicago.edu/>>.

[2] ENGLE, R. F., RUSSELL, J. R.: *Analysis of High Frequency Financial Data*. NY University, University of Chicago, 2004, roč. 1, č. 1, s. 12-13. Bez ISBN/ISSIN. Dostupné z: <<http://home.uchicago.edu/>>.

[3] RODRIGUEZ, A. M.: *Artificial Intelligence Techniques for Modeling Financial Analysis*. Universidade Federal De Santa Catarina, 1996, roč. 1, č. 1, s. 15-17. Bez ISBN/ISSIN. Dostupné z: <<http://teses.eps.ufsc.br/defesa/>>.

Dr. Ing. Vítězslav Hálek, MBA

Česká znalecká, a. s.  
Nezvalova 423  
500 03 Hradec Králové  
Tel. +420 498 108 490  
Fax +420 495 518 136  
[halek@halek.info](mailto:halek@halek.info)

Univerzita Hradec Králové  
Fakulta informatiky a managementu  
Katedra ekonomie a managementu  
Rokitanského 62  
500 03 Hradec Králové

# Produkty cestovního ruchu založené na unikátních místních technických památkách a atraktivitách

*Marie Hesková, Vladimír Dvořák, Blažena Gehinová*

**Klíčová slova:** unikátní technická památka, atraktivita, produkt cestovního ruchu

**Key words:** unique technical monument, technical attractiveness, tourist trade product

## Abstrakt

Příspěvek podává přehled o metodických postupech nezbytných pro využití místních unikátních technických památek a technických atraktivit v produktech cestovního ruchu. Teoretické a praktické řešení vychází z výstupů dvou na sebe navazujících projektů<sup>x/</sup>. Vstupní projekt „Technické památky v produktech cestovního ruchu“ řešil tvorbu databáze technických památek, jejich segmentaci a výběr vhodných objektů pro využití v produktech cestovního ruchu. Druhý projekt „Unikátní místní technické atraktivit“ podle stanovených kritérií vybral soubor unikátních technických památek a atraktivit. Výsledkem řešení projektů je sestavená obrazová publikace a prospekty produktů založených na technických památkách a atraktivitách Jihočeského kraje.

## Summary

The article describes the use of technical monuments and unique local technical attractiveness in travel trade products. Theoretical and practical solution comes out of outputs of two cooperation subjects. The entry project „Technical monuments in tourist trade products“ solved creation of database technical monuments, their segmentation and selection of suitable objects for use in travel trade products. The other project „unique local technical attractiveness“ selected according to determined criteria a file of unique technical monuments and attractiveness. The result of projects solution is created picture publication and prospects of products based on technical monuments and attractiveness of South Bohemia.

## Úvod

Příspěvek prezentuje výstupy řešení dvou projektů MMR ČR v rámci výzkumu na podporu regionů. Cílem projektu „Unikátní místní technické atraktivit“ bylo definovat segment unikátní technické památky a technické atraktivit a tyto zapojit do produktů cestovního ruchu formou prospektů a publikace „Unikátní technické atraktivit Jihočeského kraje“. Základem pro tvorbu databáze tvořil výstup projektu „Technické památky v produktech cestovního ruchu“, který byl zpracován pro území Jihočeského kraje. Ze zhotovené databáze byly vybrány podle určitých kritérií unikátní, následně byl seznam doplněn o unikátní místní atraktivit, které tvoří neoddelitelnou součást kulturně-historických památek a kulturních a společenských akcí. Vybrané technické památky byly navrženy pro využití v místních produktech cestovního ruchu.

Přidaná hodnota řešení projektu je v návrhu nových produktů cestovního ruchu založených na místních technických památkách a atraktivitách. Tyto objekty dosud nebyly v produktech cestovního ruchu frekvencovány jako samostatný segment. Nový přístup je zejména z pohledu tvorby komplexních produktů cestovního ruchu, jejich začlenění do celkového kontextu v osídleném prostředí a prostředí volné krajiny, včetně návaznosti na přírodní atraktivit a možnosti vybavení destinace. Technické památky zažívají renesanci v jejich využití do produktů cestovního ruchu určené pro různé segmenty. Řešení projektu potvrdilo hypotézu, že uplatnění stávajících technických památek v cestovním ruchu není dostatečné. Přitom

---

<sup>x/</sup> Projekt " Unikátní místní technické atraktivit", řešený kolektivem Katedry cestovního ruchu v Táboře, Zemědělské fakulty Jihočeské univerzity v Č.Budějovicích (číslo projektu WB-26-05). Dále Projekt WB 7200452, čj. 24512/2004-52 CES 3010 „Technické památky v produktech cestovního ruchu“, ZF JU Č. Budějovice 2004-2005 získaný ve výběrovém řízení Ministerstva pro místní rozvoj ČR v rámci programu posílení regionálního výzkumu.



řešené území Jihočeského kraje zahrnuje již od středověku až do současnosti mnoho jedinečných technických památek a atraktivit, které je možné zařadit do segmentu „unikátní místní technické atraktivity“. Zviditelnění a popularizace těchto technických památek a atraktivit bylo provedeno formou obrazové publikace "Unikátní místní technické atraktivity Jihočeského kraje" a 8 turistickými informačními prospekty pro vybraná území. Produkty založené na unikátních místních technických památkách a atraktivitách by měly do vybraných lokalit přilákat nové segmenty turistů (např. rodiny s dětmi, školní mládež, zájemce o vědu a techniku) a poskytovatele služeb cestovního ruchu. Nová nabídka produktů unikátních místních památek u stávajících turistů může mít za následek prodloužení pobytových dnů a opakovanou návštěvnost.

## 1. Metodika tvorby publikace a turistických prospektů

Tvorba publikace a informačních turistických prospektů o unikátních místních technických atraktivitách pro vybraná území Jihočeského kraje se skládala z následujících etap.

### **Vymezení segmentu „unikátní místní technické atraktivity“**

Ze zpracované databáze technických památek byly vybrány zejména ty jedinečné, resp. unikátní (viz. kritéria). Tento seznam byl postupně doplňován o unikátní místní atraktivity, které tvoří neoddelitelnou součást kulturně-historických památek a kulturních a společenských akcí, které je možné využít v cestovním ruchu.

Kritéria pro zařazení lokality do obrazové publikace a informačních turistických průvodců s unikátními místními technickými atraktivitami musela splňovat předpoklady:

- *kulturní a historický význam* – (národní kulturní památka, kulturní památka),
- *technický význam a ojedinělost* (unikátnost) výskytu technické památky a atraktivity v rámci území České republiky, příp. Jihočeského kraje,
- *ojedinělost odvětvové výrobní struktury* a technických parametrů atraktivity v rámci území České republiky, příp. Jihočeského kraje,
- *územní propojení na další technické památky a atraktivity*, příp. navazujících historických stavebních objektů na území sídel a volné krajiny.

Roli informačních prospektů (průvodců) v cestovním ruchu lze spatřovat v předávání informací o produktech cestovního ruchu ve vybraném území. Výhodou tohoto média pro oslovení turistů jsou jeho relativně nízké náklady a flexibilita inovací lokální nabídky produktů cestovního ruchu. Další předností je možnost segmentace, resp. přípravy produktů „na míru“ (např. produkt – technické památky, naučné stezky) pro vybrané skupiny turistů.

Primární výběr technických památek z databáze projektu „Technické památky v produktech cestovního ruchu“ byl doplněn o další unikátní místní atraktivity v řešeném území Jihočeského kraje. Po výběru objektů byla vytvořena nová databáze unikátních technických památek (podle výše uvedených kritérií). Terénní a analytické práce potvrdily, že v praxi cestovního ruchu není využit technický význam, unikátnost, výjimečnost technických památek a v mnohých případech jejich celoevropský význam ve vztahu k historii technického pokroku. Jako příklad lze uvést Koněspřežní železnici České Budějovice – Linec.

Technické památky a atraktivity byly dále kategorizovány podle odvětví výroby za účelem doložení historické a odvětvové kontinuity výrobní, později průmyslové tradice regionu. Odvětvová struktura technických památek má přímý vztah k přírodním podmínkám

a k dalším historickým souvislostem (poloha na obchodních cestách apod.), které vedly k rozvoji určitých výrobních odvětví.

S územím Jihočeského kraje jsou historicky spjata tato **výrobní odvětví**:

- zpracování zemědělských produktů,
- zpracování dřeva,
- vodohospodářské technické památky a atraktivity,
- dopravní technické památky a atraktivity,
- pozůstatky těžby surovin,
- technické památky a atraktivity po hutnické výrobě a kovovýrobě,
- památky ostatních druhů výroby a technické památky a atraktivity stavebního charakteru.

Podle uvedených kritérií byly vybrány následující unikátní technické památky na území Jihočeského kraje:

#### **Technické památky a atraktivity pro zpracování zemědělských produktů**

**Špýchar, sýpka** – gotická sýpka v předhradí v Bechyni.

**Pivovary** – pivovar na Latránu a pivovar Eggenberg v Českém Krumlově, Panský pivovar na Bělidle v Kaplici, areál pivovaru Regent v Třeboni, Panský pivovar v Protivíně, areál pivovaru Regent v Třeboni.

**Vodní mlýny** - Starý mlýn ve Strýčicích, mlýn u Vyhnalů v Sepekově, vodní mlýn v Hoslovicích.

#### **Technické památky a atraktivity pro zpracování dřeva**

**Pila** – pila s náhonem v Peníkově u Českého Rudolce

#### **Vodohospodářské technické památky a atraktivity**

**Rybníky** – Bošilecký rybník a můstek v Bošilci, rybník Velký Vajgar v Jindřichově Hradci, Třeboňská rybníční soustava - Zlatá stoka, rybník Rožmberk, rybník Svět.

**Přehrady** – vodní nádrž v Římově, přehrada s přečerpávací stanicí v Soběnově, Lipenská přehradní nádrž, Orlická přehradní nádrž, údolní vodní nádrž Jordán v Táboře.

**Kašny** – Samsonova kašna v Českých Budějovicích, kašny v Českém Krumlově, kašny v Hořicích na Šumavě, kašny ve Vyšším Brodě, kašny na Starém městě v Táboře.

**Vodojemy** – vodojem v Něchově, vodojem v Nesměni, vodojem věžový v Třeboni.

**Vodárenské věže** – vodárenská věž v Českých Budějovicích, zámecká vodárna v Hluboké nad Vltavou, vodárenská věž v Táboře.

**Vodní kanály** – Schwarzenberský plavební kanál.

**jiné technické stavby** – Jiráskův a Trilcův jez s vodními elektrárnami v Českých Budějovicích, jez pod zámekem v Hluboké nad Vltavou, jez ve Vyšším Brodě, vodní elektrárna v Jindřichově Hradci, vodní městská elektrárna a Muzeum osvětlení města v Písku, kamenný vodní rozdělovač v Želnavě.

#### **Dopravní technické památky a atraktivity**

**Silniční mosty** – Dlouhý a Zlatý most v Českých Budějovicích, mosty v Českém Krumlově, silniční příhradový most v Týně nad Vltavou, most ve Vyšším Brodě, mosty silniční inundační ve Staré Hlíně, kamenný gotický most v Písku, silniční most v Putimi, most silniční železobetonový v Podolsku, Žákovský most v Orlíku nad Vltavou, sružený most v Bechyni, řetězový most v Stádleci.

**Železniční mosty** – železniční most v Holubově, železniční most v Červené nad Vltavou.

**Lodní přístav** – Lannova loděnice v Českých Budějovicích.

**Železniční tratě** – elektrická železnice Lipenka na trati Rybník - Vyšší Brod - Lipno nad Vltavou, úzkokolejka na trati Jindřichův Hradec – Nová Bystřice, meziměstská elektrická dráha na trati Tábor – Bechyně.

**Jiné technické stavby** – Koněspřežní železnice České Budějovice – Linec, nákladové nádraží a strážní domek č. 1, Dům u Zelené ratolesti – České Budějovice, přepražní stanice koněspřežní železnice v Holkově a Bujanově.

### **Technické památky a atraktivita jako pozůstatky těžby surovin**

**Rýžoviště** – rýžoviště zlata v Modlešovicích a Myšticích.

### **Technické památky a atraktivita po hutnické výrobě a kovovýrobě**

**Hamry** – nářadový hamr a mlýn v Sedle, hamr nářadový zvaný Buškův hamr u Trhových Svin, hamr v Malenicích.

**Kovárny** – kovárna v Nových Hradech, kovárna v Opatovicích, kovárna v Plástovicích, kovárna v Mahouši, blatská kovárna v Záluží.

**Strojírna** – strojírna riesestallburských železáren v Terezíně u Albeře.

**Jiná výrobní stavba** – Adolfovská železárna v Holubově.

### **Technické památky a atraktivita ostatní výroby**

**Papírna** – papírna a celulózka Pečkovský mlýn ve Větrní.

**Jiné výrobní stavby** – Tužkárna Hardtmuth v Českých Budějovicích, vápenka v Zálesí.

### **Jiné technické památky a atraktivita stavebního charakteru**

**Městské opevnění** – městské opevnění v Českých Budějovicích, městské opevnění s Budějovickou bránou v Českém Krumlově, opevnění města Písku, městské opevnění v Prachaticích, městské opevnění ve Strakoniciích, opevnění města a hrad Kotnov s Bechyňskou branou v Táboře.

**Liniové opevnění** – pevnostní areál ve Slavonicích.

**Muzea** – Muzeum historických hracích strojů v Lišově, Hornické muzeum v Rudolfově, Muzeum Roubenka v Římově, Muzeum historických vozidel, stará zemědělská technika a selská jizba v Pořežanech, Muzeum grafitový důl v Českém Krumlově, Místní muzeum s expozicí Schwarzenberského plavebního kanálu ve Chvalšínách, Setkání s tradicí na Schwarzenberském plavebním kanálu na Jeleních Vrších a v Nové Peci, Místní muzeum v Hořicích, Poštovní muzeum ve Vyšším Brodě, Muzeum tkalcovská dílna ve Strmilově, Muzeum cukrovarnictví a první výroba kostkového cukru na světě v Dačicích, Provoznické muzeum v Deštné, Vesnické muzeum v Kojakovicích, Prácheňské muzeum s expozicí „Zlato v Pootaví“ v Písku, Muzea s expozicemi o Zlaté stezce ve Volarském muzeu a na hradě Kašperk, expozice šumavského skla ve Sklářském muzeu v Lenoře, Muzeum skla ve Vimperku a Muzeum Šumavy v Kašperských Horách, expozice výroby fezů, motocyklů a zbraní ČZ v Muzeu středního Pootaví ve Strakoniciích.

**Jiné stavby** – zvonice Černá věž a Solnice v Českých Budějovicích, Seidlův fotoateliér v Českém Krumlově, zděná zvonice v Bílé Hůrce, žulový pranýř v Borovanech, základní nivelační bod v Lišově, pranýř v Ledenicích, pranýř v Hořicích na Šumavě, pranýř v Přídolí, vyznačení 15. poledníku v Jindřichově Hradci, kamenný obelisk v Albeři, katastrální zeměměřický sloup v České Olešné, památník Zrušení roboty v Popelíně, zemský mezník v Horním Meziříčku, hřebčín v Písku, zděná zvonice v Milovicích, zvonice v Dobříši, zděná zvonice v Blatné.

První seznam technických památek a atraktivit byl posouzen, konzultován a doplněn pracovníky Národního památkového ústavu, územního odborného pracoviště v Českých Budějovicích. Vytvořená databáze si nekladla za cíl připravit pro publikaci všechny místní technické atraktivita Jihočeského kraje. Zařazení některých unikátních památek do seznamu vycházelo ze subjektivních názorů a zkušeností členů výzkumného týmu, kde bylo využito hledisko jejich vhodnosti pro nabídku produktů cestovního ruchu.

## **Charakteristika vybraných unikátních místních památek a atraktivit**

Pro sestavení publikace bylo nutné k vybraným unikátním místním technickým památkám a atraktivitám vedle obrazové dokumentace (ilustračních fotografií) zpracovat charakteristiky formou jejich popisu. Text si nekladal za cíl podat absolutně vyčerpávající informace o dané technické atraktivitě, ale stručně a výstižně informacemi přilákat pozornost potenciálních návštěvníků. Text prošel v závěru odbornou korekturou pracovníkem Národního památkového ústavu, územního odborného pracoviště v Českých Budějovicích. Dalším pramenem pro získání informací byly webové stránky muzeí, ale i samotných technických atraktivit, které již v cestovním ruchu jsou využívány. Některé z nich mají připravené pro návštěvníky informační prospekty.

## **Pořízení fotodokumentace unikátních místních technických památek a atraktivit**

Pro jednotlivé unikátní místní technické atraktivity byla vyhotovena fotografická dokumentace, která zachycuje aktuální stavebně-technický stav objektu, ale i jeho využití. Pro vydání publikace nebylo možné z důvodu požadované kvality využít celou fotodokumentaci projektu „Technické památky v produktech cestovního ruchu“. Vyhotovené fotografie splňovaly kritéria jak po technické stránce, tak po stránce designu, resp. byly vhodné pro koncepci publikace. Publikace a informační prospekty dávají možnost využít pouze část fotodokumentace. z tohoto důvodu se řešitelé rozhodli využít další ilustrační fotografie a zhotovit DVD jako přílohu publikace.

## **2. Obrazová publikace „Unikátní místní technické atraktivity Jihočeského kraje“**

Obrazová publikace „Unikátní místní technické atraktivity Jihočeského kraje“ si klade za cíl poukázat na atraktivity tohoto druhu a zvýšit zájem a návštěvnost těchto památek v cestovním ruchu. Původní text k unikátním místním atraktivitám je doplněn fotografiemi z dané lokality, které byly pořízeny v aktuálním čase a podávají současný stav objektů. Text, ale i fotografie, poukazují na určitou ojedinělost, jedinečnost a ta by měla čtenáře nadchnout k návštěvě nebo hledání dalších písemných zajímavostí o technických památkách a místních atraktivitách v Jihočeském kraji.

Jednotlivé unikátní místní technické atraktivity jsou v obrazové publikaci řazeny podle územní příslušnosti do 7 oblastí, jejichž základ tvoří původní okresní členění Jihočeského kraje. v turistických informačních materiálech je využito okresního členění, protože historicky navazuje na určité regionální výrobní vztahy a určitou jednotnost přírodních podmínek. Konkrétně se jednalo o následující oblasti kraje Českobudějovicko, Českokrumlovsko, Jindřichohradecko, Písecko, Prachaticko, Strakonicko a Táborsko.

Dalším výstupem projektu „Unikátní místní technické atraktivity“ bylo zpracování turistických informačních prospektů k popularizaci unikátních místních technických atraktivit. Turistické informační prospekty jsou vhodné pro lokální informaci zájemců o technické památky. Celkově bylo sestaveno osm návrhů, které tématicky zahrnovaly jedinečná muzea, Mlýny a hamry, Městská opevnění a pevnosti, Železniční tratě, Schwarzenberský plavební kanál, Mosty a mostky, Vodní nádrže a výlet na kolech po technických památkách.

Aplikaci databáze v ostatních regionech České republiky je možné zevšeobecnit do několika etap a sestavit model, podle kterého lze postupovat i v ostatních regionech:

### **Etapa č. 1 Výběr unikátních technických památek a atraktivit**

- Sestavení databáze technických památek a atraktivit v daném území
- Stanovení kritérií pro výběr místních unikátních památek a atraktivit – druhové členění technických památek. Stanovená kritéria vycházejí z odvětvové struktury členění technických památek. Každé území z těchto důvodů stanoví vlastní typická kritéria jedinečnosti a unikátnosti.
- Sestavení databáze unikátních technických památek a atraktivit. Pro stanovení databáze lze využít kritéria podle: druhového členění nebo podle území (např. okresů, mikroregionů)
- Popis charakteristik unikátních technických památek a atraktivit. Využití sekundárních zdrojů a aktuálních informací při terénním šetření.

### **Etapa č. 2 Stanovení koncepce obrazové publikace a pořízení fotodokumentace**

- Pořízení fotodokumentace v odpovídající kvalitě (po konzultaci s nakladatelem) ve vlastní režii nebo zadání odborníkovi
- Sestavení návrhu rozvržení textu a obrazového materiálu
- Návrh map a navigačních bodů publikace
- Odborná recenze publikace
- Průběžné korektury a závěrečná korektura textu
- Možnost obrazové dokumentace na DVD

### **Etapa č. 3 Prospekty unikátních technických památek a atraktivit**

- Výběr témat pro produkty cestovního ruchu s využitím technických památek a atraktivit
- Sestavení obrazové dokumentace a výběr textu pro jednotlivé památky – prospekty
- Korektury a tisk prospektů
- Distribuce turistickým informačním centrům

### **Etapa č. 4 Promotion prospektů a publikace, sestavené databáze, metodiky**

- Příspěvky na odborných konferencích, seminářích a kolokviích
- Příspěvky v odborném tisku
- Využití při výuce cestovního ruchu studentů Jihočeské univerzity a Ekonomické univerzity v Bratislavě
- Turistická informační centra
- Výstavy a veletrhy s tematikou cestovního ruchu
- Samostatné vernisáže a výstavy v rámci konferencí a seminářů
- Distribuce publikace do vybraných subjektů
- Konzultace a odborné poradenství

### **Závěr**

Řešení projektu využití technických památek a atraktivit v produktech cestovního ruchu potvrdilo, že technické památky představují nevyužitý potenciál vhodný pro inovaci místních produktů cestovního ruchu. v místech s koncentrovaným výskytem těchto památek se jedná o nabídku samostatných produktů založených na technických památkách, v dalších lokalitách můžeme zařazovat technické památky jako nová cílová místa pro vybrané segmenty účastníků cestovního ruchu. Vytvořená metodika z údajů Jihočeského kraje je k dispozici pro zájemce i z dalších krajů a oblastí ČR. Zájem o publikaci technické památky a atraktivit potvrzuje záměr autorů: iniciovat rozšíření nabídky i poptávky po technických památkách a atraktivitách.

## Seznam použité literatury:

- [1] Technické památky v Čechách, na Moravě a ve Slezsku I., A-G, Hlušíčková, H. a kol., Nakladatelství Libri, Praha, 2001
- [2] Technické památky v Čechách, na Moravě a ve Slezsku II., H-O, Hlušíčková, H. a kol., Nakladatelství Libri, Praha, 2002
- [3] Technické památky v Čechách, na Moravě a ve Slezsku I., P-S, Hlušíčková, H. a kol., Nakladatelství Libri, Praha, 2003
- [4] Technické památky v Čechách, na Moravě a ve Slezsku IV., Š-Ž, Hlušíčková, H. a kol., Nakladatelství Libri, Praha, 2004
- [5] Pevnosti a opevnění v Čechách, na Moravě a ve Slezsku, kol., Nakladatelství Libri, Praha 2001
- [6] České, moravské a slezské zvonice, Kuča, K., Nakladatelství Libri, Praha 2001
- [7] Encyklopedie mostů v Čechách, na Moravě a ve Slezsku, Josef, D., Nakladatelství Libri, Praha 2002
- [8] Vodárenství v Čechách, na Moravě a ve Slezsku, Jásek, J. a kol., MILPO, Praha 2002
- [9] Města a městečka v Čechách, na Moravě a ve Slezsku, I.-IV. díl, Kuča, K., Nakladatelství Libri, Praha 1996-2004
- [10] Vodní mlýny v Čechách, V. díl, Klempera, J., Nakladatelství Libri, Praha 2001
- [11] Vodní toky a nádrže, Vlček, V. a kol., Academia, Praha 1984
- [12] Třeboňské pivovarnictví v šesti stoletích, Šeda, O., Třeboň 1979
- [13] Od Podskalského mlýna k Elektrárně královského města Písku, Mergl, L., Městský úřad, Písek 1998
- [14] Tábor – husitské město – historie Tábora, Vybíral, Z., Tábor 2003

### **Kontakt na autory:**

doc.Ing. Marie Hesková, CSc.

Katedra obchodu a cestovního ruchu Ekonomické fakulty

Jihočeské univerzity v Č.Budějovicích

heskova@ef.jcu.cz

RNDr. Blažena Gehinová

Katedra obchodu a cestovního ruchu Ekonomické fakulty

Jihočeské univerzity v Č.Budějovicích

gehinova@ef.jcu.cz

Mgr. Vladimír Dvořák

Katedra obchodu a cestovního ruchu Ekonomické fakulty

Jihočeské univerzity v Č.Budějovicích

dvorak@ef.jcu.cz

# Podíl neziskových organizací ve veřejných rozpočtech

The Non-profit organizations share in public budgets

*Marie Hladká, Zuzana Prouzová*

## **Anotace**

Cílem příspěvku je prezentovat a analyzovat údaje o podílech neziskových organizací jakožto příjemců veřejných finančních prostředků ze státního, krajských a obecních rozpočtů ve vybraných oblastech (oblast kultury, vzdělávání, sociálních služeb, zdravotnictví a životního prostředí).

Příspěvek prezentuje dílčí výsledky tříletého výzkumného projektu *Podíl nestátních neziskových organizací na zabezpečení veřejných služeb* registrovaného u Grantové agentury České republiky pod evidenčním číslem 402/05/0974.

## **Summary:**

The aim of this report is to present and analyze data about the proportion of nonprofit organizations acting as recipients of public finance through state, regional and municipal budgets in the following areas: in culture, education, social services, health service and environment.

The report presents partial results from 3 year research project called Proportion of nonprofit organizations in providing public services. This project was registered by Grant agency of Czech Republic under registration number 402/05/0974.

**Klíčová slova:** Neziskové organizace, veřejné rozpočty

**Keywords:** Nonprofit organizations, public budgets

## **ÚVOD**

Jednou z významných povinností státu je zajišťování tzv. veřejných služeb. Instituce veřejné správy jsou politicky zodpovědné zejména za stanovení optimálního rozsahu a obsahu služeb pro obyvatelstvo. Subjekty veřejného sektoru jsou tedy ve snaze o zajištění efektivního poskytování veřejných služeb konfrontovány s nutností rozhodnout se, které činnosti budou vykonávat ve vlastní režii vlastními organizacemi (např. obrana, justice, apod.) a které zadají externímu dodavateli. Při zajišťování veřejných služeb stát může zabezpečit veřejnou službu jejím nákupem od soukromých organizací. Kromě toho může vytvářet vhodné podmínky pro jejich poskytování (typické pro zdravotnictví), nebo i regulovat činnost soukromých organizací (školství), či jim udělovat podporu (kultura a umění, ochrana životního prostředí, výzkum a vývoj).

Tento příspěvek představuje část výzkumného projektu GAČR<sup>41</sup>, který je v současnosti dokončován na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity a v Centru pro výzkum neziskového sektoru v Brně.

Cílem výzkumného projektu bylo:

- Analyzovat skutečnou podobu poskytování a financování veřejných služeb na různých úrovních veřejné správy.
- Vyjádřit podíl jednotlivých poskytovatelů u vybraných veřejných služeb v České republice (zvláště pak podíl nestátních neziskových organizací).
- Formulovat konkrétní doporučení odpovědným orgánům veřejné správy vedoucí ke změně jejich postojů a chování vůči nestátním neziskovým poskytovatelům veřejných služeb.

V příspěvku budou představeny výsledky prvního z uvedených cílů, tedy přehled výdajů poskytnutých z různých úrovní veřejných rozpočtů do všech oblastí zkoumaných veřejných služeb. Tato analýza navazuje na zjištění, ve kterých veřejných službách a aktivitách jsou nestátní neziskové organizace činné. Výchozí hypotézou je, že stále přetrvává z minulého režimu zažitý systém produkce veřejných služeb prostřednictvím vlastních organizací zřízených veřejnou správou, a že produkce veřejných služeb veřejnou správou vede jak k neefektivnímu vynakládání veřejných prostředků, tak i k neuspokojivé kvalitě veřejných služeb.

---

<sup>41</sup> Výzkumný projekt „*Podíl nestátních neziskových organizací na zabezpečení veřejných služeb*“ registrovaného u Grantové agentury České republiky pod evidenčním číslem 402/05/0974

## METODIKA VÝZKUMU

Podíl neziskových organizací na veřejných finančních prostředcích určených na financování veřejných služeb vycházel z dat v Automatizovaném rozpočtovém informačním systému (dále ARIS). Uvedený informační systém nám umožnil rozlišovat finanční prostředky:

- **Rozpočtové** – státní rozpočet, krajské rozpočty, obecní rozpočty.
- **Mimorozpočtové** – Státní fond životního prostředí ČR, Státní fond ČR pro podporu a rozvoj české kinematografie, Státní fond rozvoje bydlení, Státní zemědělský intervenční fond, Státní fond zúrodnění půdy, Státní fond dopravní infrastruktury, Státní fond kultury ČR.

Příjemce finančních prostředků jsme pro potřeby našeho výzkumu členili dle vlastního třídění, které vychází z kombinace sektorového rozdělení na veřejný neziskový, soukromý ziskový a soukromý neziskový sektor společně s vyčleněním nestátních neziskových organizací. Organizace jsme zařadili do následujících skupin:

- **Nestátní neziskové organizace** (dále také **NNO**) - obecně prospěšná společnost, sdružení (svaz, spolek, společnost, klub aj. včetně odborových organizací), organizační složka sdružení, církevní právnické osoby. Na rozdíl od vymezení Rady vlády pro nestátní neziskové organizace, která pojem NNO do české terminologie zavedla, jsme neuvažovali o nadacích a nadačních fondech, které dle současných právních norem nemohou poskytovat služby jiného než finančního charakteru.
- **Ostatní neziskové organizace** (dále také **oNO**) – veřejná škola, politická strana, politické hnutí, stavovská organizace (profesní komora, komora), zájmové sdružení právnických osob, společenství vlastníků jednotek, nadace a nadační fond, honební společenstvo, veřejná výzkumná instituce.
- **Organizace veřejného sektoru** (dále také **VERE**) – obvykle příspěvkové organizace, státní podniky a podobné organizace související s výkonem veřejné správy.
- **Ziskové organizace** (dále také **ZISK**) – podnikatelské subjekty – soukromé ziskové právnické a fyzické osoby.

Pro potřeby výzkumu jsme vybrali několik oblastí veřejných služeb, ve kterých se neziskové organizace vyskytují nejvíce a ve kterých získávají nejvíce finančních prostředků. Těmito oblastmi jsou **kultura, sociální věci, zdravotnictví, vzdělávání, věda a výzkum, tělovýchova a životní prostředí**. Finanční prostředky, které plynou do jiných oblastí, než-li námi sledovaných, jsme zařadili do pomocné oblasti **ostatní**.

V příspěvku jsou prezentovány finanční prostředky z veřejných rozpočtů alokované ve formě investičních a neinvestičních transferů a dotací. Příjemci finančních prostředků alokovaných prostřednictvím veřejných zakázek nelze v informačním systému ARIS sledovat. Navíc veřejné zakázky nejsou ve sledovaných oblastech častý alokační nástroj.

### PODÍL NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ VE VEŘEJNÝCH ROZPOČTECH

Z hlediska jednotlivých úrovní veřejných rozpočtů je výrazně největší část prostředků pro skupinu NNO vydávána ze státního rozpočtu (9 mld. Kč v roce 2006). v průběhu sledovaného období 2001 – 2006 se však dominantní postavení státního rozpočtu ve financování NNO snižuje ve prospěch jiných úrovní rozpočtu, což lze vysvětlit postupnou decentralizací probíhající ve veřejném sektoru.



**Tabulka 1 Celkové výdaje jednotlivých úrovní veřejných rozpočtů v ČR (včetně státních fondů) dle skupiny příjemce**

Finanční zdroj	Rok	JINÉ	NNO	oNO	VERE	ZISK	Celkový součet	
		v mil. Kč	v mil. Kč	V mil. Kč	v mil. Kč	v mil. Kč	v mil. Kč	Index
Stát	2001	562 868	4 903	16 956	42 483	66 711	693 920	100,0
	2002	613 437	5 305	19 578	33 677	78 685	750 683	108,2
	2003	696 706	5 984	20 704	24 328	60 997	808 718	116,5
	2004	749 933	6 356	22 825	27 993	55 784	862 892	124,4
	2005	821 865	6 907	27 195	38 184	28 647	922 798	133,0
	2006	912 947	9 066	30 944	37 704	29 979	1 020 640	147,1
Kraje	2001	7 754	361	2	11 741	784	20 642	100,0
	2002	26 289	392	66	28 158	1 533	56 438	273,4
	2003	100 367	706	80	44 917	2 537	148 606	719,9
	2004	114 190	1 209	56	44 542	2 944	162 941	789,4
	2005	85 960	1 699	34 984	51 560	3 122	177 324	859,0
	2006	102 999	2 265	37 052	54 203	4 263	200 782	972,7
Obce	2001	490 421	1 373	1 001	36 174	18 087	547 002	100,0
	2002	509 479	1 590	1 036	40 850	17 827	570 565	104,3
	2003	414 029	1 979	990	62 457	22 697	501 763	91,7
	2004	398 714	2 406	977	64 777	21 396	487 843	89,2
	2005	378 675	4 360	4 360	28 841	20 174	434 457	79,4
	2006	416 319	3 108	4 604	30 993	22 113	477 136	87,2
Fondy dohromady	2001	6 171	51	45	21 343	12 599	40 210	100,0
	2002	12 249	176	151	27 814	16 080	56 469	140,4
	2003	12 046	125	66	28 686	17 148	58 071	144,4
	2004	11 709	163	34	38 537	20 609	71 052	176,7
	2005	14 088	137	71	28 044	39 611	81 951	203,8
	2006	13 904	135	52	34 164	43 451	91 706	228,1

Zdroj: ARIS-RARIS, upraveno, stav k 1. 6. 2007

Zajímavé je porovnání finančních prostředků plynoucích z obecních a krajských rozpočtů. Přestože již na kraje byly převedeny všechny pravomoci a kompetence související se zajišťováním služeb, nedosahují zdaleka úrovně finančních prostředků poskytovaných z obecní úrovně.

Z tabulky 1 je evidentní výrazný vzestup finančních prostředků plynoucích v roce 2003 z krajských rozpočtů, kdy kraje dostaly přesněji vymezeny svoje kompetence a s nimi související prostředky.

V letech 2005 – 2006 je patrný nárůst výdajů pro skupinu oNO v oblasti krajských rozpočtů. Tato změna je způsobena přesunutím výdajů na základní školství z položky 5321 (neinvestiční transfery veřejným rozpočtům územní úrovně) do 5229 (ostatní neinvestiční dotace neziskovým nebo podobným organizacím). Fakticky tedy nedošlo k žádnému nárůstu výdajů, jedná se spíše o (re)organizační změnu.

Skupina JINÉ, která je uvedena v předcházející tabulce zahrnuje především prostředky, které se přesouvají mezi jednotlivými úrovněmi veřejné správy a je třeba je oddělit, aby nedošlo k duplicitnímu započítávání některých výdajů. z toho důvodu nejsou zde finanční prostředky z jednotlivých rozpočtů sčítány dohromady. Skupina JINÉ v sobě zároveň obsahuje finanční prostředky na chod veřejných institucí, poskytování veřejných služeb vlastními zaměstnanci či finanční prostředky alokované veřejnými zakázkami.

Pokud odhlédneme od skupiny JINÉ, je v případě skupiny NNO patrný setrvalý nárůst podílu výdajů v rámci celkových výdajů ze všech rozpočtů a státních fondů ČR.

Podíváme-li se na podíl nestátních neziskových organizací dle jednotlivých úrovní veřejné správy a dle vybraných oblastí veřejných služeb, situace je následující.

### STÁTNÍ ROZPOČET

Nestátní neziskové organizace získávají nejvíce finančních prostředků ze státního rozpočtu v oblasti **Tělovýchovy**. v této oblasti vedle sebe funguje jak ziskové, tak neziskové organizace, které se vzájemně jak doplňují, tak podmiňují. Podstatný, ne-li rozhodující vliv v této oblasti mají však nestátní neziskové organizace, a to především občanská sdružení. Významnou úlohu v oblasti sportu hrají také zastřešující organizace, které tvoří platformu pro vzájemnou spolupráci všech členů.

**Tabulka 2 Podíl příjemců na celkových finančních prostředcích ze státního rozpočtu ČR v roce 2006**

Státní rozpočet	podíl na dané veřejné službě					Celkem	
	NNO	oNO	VERE	ZISK	JINÉ	v %	v tis. Kč
<b>Vzdělávání</b>	0,8%	21,4%	2,6%	0,0%	75,2%	100	106 858 259
<b>Kultura</b>	23,3%	0,1%	52,8%	1,9%	21,9%	100	8 069 111
<b>Tělovýchova</b>	59,8%	0,0%	1,8%	0,3%	38,1%	100	5 069 910
<b>Zdravotnictví</b>	0,7%	0,0%	12,8%	0,1%	86,4%	100	55 026 303
<b>Životní prostředí</b>	1,7%	0,3%	3,7%	10,4%	83,8%	100	16 236 747
<b>Sociální</b>	0,5%	0,1%	0,1%	1,6%	97,8%	100	390 660 982
<b>Věda a výzkum</b>	0,7%	34,5%	42,2%	18,5%	4,2%	100	18 668 556
<b>Ostatní</b>	0,2%	0,3%	3,5%	4,3%	91,7%	100	420 050 356
<b>Celkem</b>	0,9%	3,0%	3,7%	2,9%	89,4%	100	1 020 640 224

Zdroj: ARIS-RARIS, upraveno, stav k 1. 6. 2007

Druhou významnou oblastí pro nestátní neziskové organizace je oblast **kultury**, ze které získávají NNO stále rostoucí podíl finančních prostředků. Nejvíce finančních prostředků ze státního rozpočtu plyne z rozpočtové kapitoly Ministerstva kultury církvím a náboženským společnostem (téměř 60 %). Ministerstvo rozdělují finanční prostředky na platy duchovních, pojistné k platům, prostředky na provoz církví a samozřejmě také na údržbu církevního majetku. Na rozdíl od **tělovýchovy** však NNO v oblasti **kultury** nezískávají většinový podíl na finančních prostředcích, ten získává skupina VERE prezentovaná převážně příspěvkovými organizacemi.

Pouze tyto dvě oblasti převyšují průměrné procento na získaných finančních prostředcích, které se pohybuje od 0,7 – 0,9 %.

Významné procento (21,4 % v roce 2006) v oblasti **vzdělávání** získává skupina oNO, která je pro oblast vzdělávání představována převážně vysokými školami. Na první pohled je zarážející nízké procento u veřejných subjektů v této oblasti, což je ale způsobeno systémem financování školství v České republice, podle nějž jsou převážně školy financovány prostřednictvím normativů, které obdrží kraje jako transfer (viz JINÉ) ze státního rozpočtu. Přímou ze státního rozpočtu je financování církevní školství (obsaženo ve skupině NNO).

Státní rozpočet je dominantním zdrojem prostředků pro **vědecké a výzkumné aktivity** NNO. Lze říci, že naprostá většina aktivit skupiny NNO v této oblasti je financována ze státního rozpočtu.

V oblasti **sociální** lze pozorovat nárůst finančních prostředků pro skupinu NNO od roku 2002 (na procentním podílu se to však neprojeví). Jedná se o finanční prostředky určené především na sociální služby a ústavní péči o handicapované děti, mládež a dospělé, a dále pak na sociální zařízení pro staré lidi.

### KRAJSKÉ ROZPOČTY

V případě krajských rozpočtů je zjevné jejich hledání optimální struktury v průběhu let 2001 – 2006 (tedy po vzniku krajských úřadů). Zatímco ze začátku se aktivity skupiny NNO soustřeďovaly pouze do oblasti **vzdělávání**, postupně se přidávaly aktivity v jiných oblastech. v oblasti vzdělávání došlo k největším změnám po roce 2000 díky přesunu většiny kompetencí z okresních úřadů a Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy na nově vzniklé

kraje. Kraje se plně ujaly svých kompetencí v oblasti školství od 1. 1. 2003, do jejich působnosti přešlo 2 395 škol, předškolních a školských zařízení.

Nestátní neziskové organizace v oblasti **kultury** získávají z krajských rozpočtů nejvíce finančních prostředků hned po veřejných organizacích přičemž podpora plyne převážně na zachování a obnovu kulturních památek (53% z celkové sumy pro NNO).

Z krajských rozpočtů víceméně nejsou v oblasti **sociální** financovány ziskové a ostatní neziskové organizace. Všechny finanční prostředky směřují pouze do organizací veřejného sektoru, s hlubokou finanční propastí následované skupinou NNO.

Významnou část finančních prostředků získávají také NNO v oblasti **životního prostředí**. Každým rokem dosahují stále větší podíl na finančních prostředcích. Pokud nebudeme uvažovat skupinu Jiné, jejich podíl vzrostl ze 7% v roce 2003 na 16% v roce 2006.

Oblast **tělovýchovy** je charakteristická stále rostoucím trendem při poskytování finančních prostředků ze všech úrovní veřejné správy. Pokud bychom srovnaly celkové částky jdoucí skupině NNO zjistíme, že kraje při tvorbě svých rozpočtů velmi omezeně pamatují na podporu sportu a tělovýchovy. v roce 2006 poskytly NNO 194 mil. Kč, což je oproti obcím (1 266 mil. Kč) částka nesrovnatelná.

**Tabulka 3 Podíl příjemců na celkových finančních prostředcích z krajských rozpočtů ČR**

Státní rozpočet	podíl na dané veřejné službě					Celkem	
	NNO	oNO	VERE	ZISK	JINÉ	v %	v tis. Kč
Vzdělávání	0,7%	52,1%	42,6%	3,2%	1,4%	100	70 318 553
Kultura	6,7%	0,3%	71,3%	1,4%	20,3%	100	2 832 666
Tělovýchova	15,1%	19,9%	43,3%	2,9%	18,8%	100	1 294 122
Zdravotnictví	1,4%	0,0%	78,9%	9,7%	10,0%	100	5 688 230
Životní prostředí	3,3%	0,6%	4,9%	11,4%	79,8%	100	1 129 200
Sociální	12,1%	0,1%	78,8%	0,3%	8,7%	100	8 914 854
Věda a výzkum	7,4%	9,9%	0,0%	52,1%	30,6%	100	40 459
Ostatní	0,2%	0,1%	9,2%	1,1%	89,5%	100	110 563 699
<b>Celkem</b>	<b>1,1%</b>	<b>18,5%</b>	<b>27,0%</b>	<b>2,1%</b>	<b>51,3%</b>	<b>100</b>	<b>200 781 784</b>

Zdroj: ARIS-RARIS, upraveno, stav k 1. 6. 2007

### OBECNÍ ROZPOČTY

Také u obecních rozpočtů došlo ve sledovaném období k celé řadě změn. z obecních rozpočtů dosahují nestátní neziskové organizace každoročně větší podíl z poskytnuté částky na veřejné služby. Stejně jako je tomu u státního rozpočtu, získávají největší podíly organizace poskytující veřejné služby v oblasti **tělovýchovy a kultury**. v oblasti kultury směřuje nejvíce finančních prostředků na podporu divadelní činnosti a na zájmovou činnost v kultuře. Nestátní neziskové organizace dosahují nejvyšší částky v této oblasti na ostatní záležitosti kultury, církví a sdělovacích prostředků.

Významné prostředky získávají také NNO v oblasti **sociální**. Opět dosahují na finance převážně veřejné organizace následované NNO (s převahou občanských sdružení).

Obce se na financování **ochrany a tvorby životního prostředí** podílejí ve vyšší míře než kraje. Co se týká zastoupení NNO pohybují se každoročně na zanedbatelné úrovni (0,1%).

Obecní rozpočty minimálně financují oblast **vzdělávání**, což logicky vyplývá ze systému financování uplatňovaného ve vzdělávacím systému České republiky.

**Tabulka 4 Podíl příjemců na celkových finančních prostředcích z obecních rozpočtů ČR**

Obecní rozpočty	Rok	Typ organizace (podíl na dané VS v %)					Celkem	
		NNO	oNO	VERE	ZISK	JINÉ	v %	v tis. Kč
Vzdělávání	2 001	0,4%	0,1%	64,5%	1,6%	33,4%	100,0	38 118 016
	2 002	0,0%	0,1%	67,7%	1,4%	30,8%	100,0	41 748 974
	2 003	0,0%	0,0%	86,3%	1,2%	12,5%	100,0	56 301 578
	2 004	0,0%	0,0%	85,8%	1,2%	12,9%	100,0	59 003 802

	2 005	0,1%	13,6%	55,0%	3,1%	28,2%	100,0	25 872 829
	2 006	0,4%	12,3%	51,3%	2,7%	33,2%	100,0	29 805 652
<b>Kultura</b>	2 001	3,9%	1,4%	42,4%	1,9%	50,4%	100,0	8 383 389
	2 002	3,7%	1,3%	43,4%	2,5%	49,1%	100,0	9 072 924
	2 003	3,5%	1,2%	46,8%	2,7%	45,8%	100,0	9 360 012
	2 004	4,0%	1,0%	44,0%	2,4%	48,6%	100,0	10 720 984
	2 005	4,2%	1,0%	44,4%	3,1%	47,3%	100,0	10 925 031
	2 006	4,7%	0,9%	39,7%	3,6%	51,2%	100,0	12 651 015
<b>Tělovýchova</b>	2 001	8,1%	7,8%	10,7%	8,9%	64,6%	100,0	5 586 537
	2 002	8,7%	7,8%	10,0%	9,8%	63,7%	100,0	6 520 019
	2 003	9,8%	5,7%	9,6%	10,7%	64,2%	100,0	7 397 239
	2 004	9,8%	4,9%	9,7%	11,0%	64,6%	100,0	8 763 740
	2 005	12,2%	5,0%	8,5%	12,3%	62,1%	100,0	8 271 690
	2 006	11,4%	4,3%	7,5%	11,8%	65,0%	100,0	11 122 951
<b>Zdravotnictví</b>	2 001	3,5%	1,4%	54,9%	2,2%	38,1%	100,0	2 242 464
	2 002	1,8%	1,1%	61,9%	2,5%	32,7%	100,0	2 441 530
	2 003	2,3%	1,2%	62,7%	2,7%	31,0%	100,0	2 538 778
	2 004	3,1%	1,4%	54,3%	2,8%	38,4%	100,0	2 481 954
	2 005	4,1%	0,9%	50,2%	4,3%	40,4%	100,0	2 403 502
	2 006	5,3%	1,2%	48,8%	4,2%	40,6%	100,0	2 454 655
<b>ŽP</b>	2 001	0,1%	0,1%	5,5%	0,4%	93,9%	100,0	15 541 059
	2 002	0,1%	0,1%	5,0%	0,5%	94,4%	100,0	17 044 931
	2 003	0,1%	0,1%	4,7%	0,5%	94,6%	100,0	20 349 691
	2 004	0,1%	0,1%	4,2%	0,3%	95,3%	100,0	22 364 981
	2 005	0,1%	0,1%	3,8%	0,4%	95,6%	100,0	23 471 052
	2 006	0,1%	0,0%	4,1%	0,7%	95,1%	100,0	24 798 081
<b>Sociální</b>	2 001	1,1%	0,5%	17,5%	0,1%	80,9%	100,0	16 468 527
	2 002	1,4%	0,2%	16,2%	0,1%	82,1%	100,0	18 931 591
	2 003	1,4%	0,2%	16,1%	0,1%	82,3%	100,0	21 829 830
	2 004	1,9%	0,2%	17,2%	0,1%	80,6%	100,0	21 935 910
	2 005	2,7%	0,2%	18,7%	0,1%	78,3%	100,0	21 514 787
	2 006	3,2%	0,3%	19,4%	0,1%	77,0%	100,0	22 623 276
<b>Věda a výzkum</b>	2 001	0,0%	7,6%	0,0%	0,0%	92,4%	100,0	2 631
	2 002	0,0%	8,3%	0,0%	0,0%	91,7%	100,0	3 585
	2 003	0,2%	33,3%	0,0%	0,0%	66,5%	100,0	5 573
	2 004	0,1%	36,6%	0,2%	0,0%	63,2%	100,0	5 877
	2 005	8,7%	3,5%	1,1%	0,0%	86,8%	100,0	5 327
	2 006	8,7%	27,9%	0,0%	0,0%	63,4%	100,0	9 704
<b>Ostatní</b>	2 001	0,0%	0,1%	0,5%	3,6%	95,7%	100,0	460 659 272
	2 002	0,0%	0,1%	0,5%	3,4%	96,0%	100,0	474 801 666
	2 003	0,0%	0,1%	0,7%	5,4%	93,7%	100,0	383 980 465
	2 004	0,0%	0,1%	0,7%	5,3%	93,8%	100,0	362 565 945
	2 005	0,1%	0,1%	0,9%	5,2%	93,8%	100,0	341 992 887
	2 006	0,1%	0,1%	0,9%	5,2%	93,9%	100,0	373 671 138
<b>Celkem</b>	2 001	0,2%	0,2%	6,6%	3,3%	89,7%	100,0	547 001 895
	2 002	0,2%	0,2%	7,2%	3,1%	89,3%	100,0	570 565 221
	2 003	0,3%	0,2%	12,4%	4,5%	82,5%	100,0	501 763 167
	2 004	0,4%	0,2%	13,3%	4,4%	81,7%	100,0	487 843 192
	2 005	0,6%	1,0%	6,6%	4,6%	87,2%	100,0	434 457 104
	2 006	0,7%	1,0%	6,5%	4,6%	87,3%	100,0	477 136 473

Zdroj: ARIS-RARIS, upraveno, stav k 1. 6. 2007

### STÁTNÍ FONDY

V souladu se strukturou existujících státních fondů České republiky nepřekvapí, že dominující skupinou jsou nestátní neziskové organizace v oblasti **životního prostředí**. Výdaje do **kulturní** oblasti jsou v rámci skupiny NNO realizovány zejména prostřednictvím Státního

fondu pro podporu a rozvoj České kinematografie. i zde se však v roce 2006 objevil výrazný výpadek, kdy poměrně stálý objem výdajů fondů byl realizován jinými organizacemi než ve skupině NNO. Vzhledem k existenci hned několika „zemědělských“ fondů není překvapivé, že se skupina NNO mnohem více než u jiných úrovní veřejných rozpočtů zde angažuje i v jiných oblastech.

## ZÁVĚR

Pokud bychom porovnávali podíly jednotlivých poskytovatelů veřejných služeb v rámci všech veřejných rozpočtů, dospěli bychom k následujícím zjištěním. Role skupiny NNO je v rámci všech veřejných rozpočtů nejdůležitější v oblasti **tělovýchovy**, přičemž skupiny NNO v této oblasti zajišťuje přibližně polovinu z celkového objemu služeb. Tento podíl ve sledovaném období stále narůstá, stejně jako celkový objem prostředků. Výše uvedená oblast je nejdůležitější nejen co se týká podílu NNO na zajišťování dané služby, ale také i co se do celkového objemu finančních prostředků určených NNO týká.

Přestože v oblastech **kultura a sociální služby** dosahují NNO podobnou částku jako v oblasti tělovýchovy, není jejich role tak významná, neboť NNO se v daných oblastech podílejí pouze na šestině z celkového objemu služeb.

V roce 2005 a 2006 došlo k velmi výraznému růstu poskytnutých finančních prostředků v oblasti **životního prostředí**. Tento růst byl založen na stoprocentním předfinancování některých projektu EU ze státního rozpočtu. Například v roce 2006 byly dotace operačního programu rozvoje lidských zdrojů financovány ze 100 % ze státního rozpočtu.

Relativně stabilní podíl skupiny NNO na zajišťování dané služby lze nalézt v oblasti **vzdělávání, zdravotnictví a vědy a výzkumu**. v žádné z oblastí tento podíl ve sledovaném období neklesá.

Z časového hlediska vývoje relativně klesá podíl aktivity skupiny NNO v oblasti kulturních veřejných služeb, a to na úkor jiných (OSTATNÍCH) služeb.

Data z ARIS-RARIS potvrzují základní hypotézu, že stále přetrvává z minulého režimu zažitý systém produkce veřejných služeb prostřednictvím vlastních organizací zřízených veřejnou správou. Po 16 letech je stále vysoký podíl veřejných organizací na poskytování veřejných služeb. Výzkum tuto hypotézu potvrdil nejen prostřednictvím sledování finančních prostředků z veřejných rozpočtů, ale také i sledováním poskytovatelů jednotlivých služeb. Příkladem je školství v České republice, kde v roce 2006 poskytovalo primární až postsekundární vzdělávání z 95 % veřejné instituce, z 3 % ziskové organizace a 2 % neziskové organizace.

Tyto data potvrzují i více než 10 let starý výzkum Salomona a Anheiera, který zařadil Českou republiku podle teorie společenských kořenů moderní občanské společnosti (social origins theory) do skupiny Sociálně - demokratického modelu koexistence státu a soukromého neziskového sektoru, kde stát je největším poskytovatelem a financérem sociálních statků a služeb a soukromé neziskové organizace jsou převážně činné ve vyjádření politických a sociálních práv i uspokojení určitých potřeb „relaxace“, tedy v oblasti poskytování kulturních služeb, v poskytování volnočasových aktivit.

## ZDROJE

HYÁNEK, V. – PROUZOVÁ, Z. – ŠKARABELOVÁ, S. *Neziskové organizace ve veřejných službách*. 1. vydání. Brno : Masarykova univerzita, 2007.

Portál Automatizovaného rozpočtového informačního systému <http://www.info.mfcr.cz/aris>

KINŠT, J. *Rozpočtová skladba po novele v roce 2003 a praktické příklady: publikace pro pracovníky orgánů státní správy, obcí, krajů a jejich organizačních složek*. 1. vydání. Praha : PRAGOEDUCA, 2002.

SALAMON, L. M. – ANHEIER, H. K. *Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Gross-Nationally*. Voluntas, Vol. 9, No. 3, 1998

PROUZOVÁ, Z. *Ekonomické výsledky neziskových organizací v oblasti vzdělávání v roce 2005*. 1. vydání. Brno : CVNS, 2006.

## AUTOŘI

Ing. Marie Hladká  
Centrum pro výzkum neziskového sektoru  
Vinařská 3, 602 00 Brno  
[hladka@e-cvns.cz](mailto:hladka@e-cvns.cz)

Ing. Zuzana Prouzová  
Masarykova univerzita  
Ekonomicko-správní fakulta  
Lipová 41a, 602 00 Brno  
a  
Centrum pro výzkum neziskového sektoru  
Vinařská 3, 602 00 Brno  
[prouzova.z@centrum.cz](mailto:prouzova.z@centrum.cz)

# Vnitropodnikové účetnictví jako informační podpora manažerského rozhodování

Intradepartmental Accounting as Support of Managerial Decision Making  
*Radana Hojná*

## **Anotace:**

Jednou ze základních podmínek zajišťujících úspěšnost podnikání jsou včasné příslušné informace, které musí mít podnik k dispozici. Nepostradatelným zdrojem těchto informací je účetnictví. Účetnictví vzniklo na určitém stupni hospodářského rozvoje společnosti a jeho další vývoj byl závislý na existujících ekonomických podmínkách. Od počátku účetnictví sloužilo jako nástroj k zaznamenávání informací o jevech a procesech probíhajících v podniku během jeho činnosti a jeho hlavní funkcí bylo uchovávat tyto informace v paměti. Používané účetní metody, formy a techniky se postupně vyvíjely a zdokonalovaly, což v průběhu času vyústilo do vytvoření celistvé teorie účetnictví. Cílem předkládaného článku je charakterizovat vnitropodnikové účetnictví jako jeden z účetních subsystémů a vymezit základní tendence, které ovlivnily vznik a vývoj manažerského účetnictví. To v současné době představuje důležitý informační nástroj řízení podniku.

## **Summary:**

One of the basic principles of successful business is early and relevant information, which must be available for companies. As essential source of this information is considered to be an accounting. Accounting arised on certain level of social-economic development and also its further development was depending on existing economic conditions. Since the beginning, accounting served as a tool for recording the information about events and processes ran in companies during their activities and its main function was to keep this information in memory. Used accounting methods, forms and techniques were sequentially developed and innovated, what over the years led into creation of entire accounting theory. The goal of this article is to characterize the intradepartmental accounting as one of the accounting sub-systems and specify its basic trends, which influenced the evolution and development of managerial accounting, which recently represents very important informational tool of controlling.

**Klíčová slova:** Informace, podnik, vnitropodnikové účetnictví, účetní subsystém

**Keywords:** Information, Company, Intradepartmental accounting, Accounting subsystem

## 1. Vnitropodnikové účetnictví jako účetní subsystém

*Finanční účetnictví* a s ním úzce spojené *účetnictví daňové* jsou účetní subsystémy, které se nezabývají otázkami řízení účetních jednotek jako celku ani jejich nižších organizačních složek, nezabývají se procesy probíhajícími uvnitř podniku. Proto je třeba v účetní jednotce organizovat ještě další informační systém, který sleduje hospodaření uvnitř účetní jednotky zpravidla podle jednotlivých vnitropodnikových útvarů a v jejich rámci i podle jednotlivých výkonů a procesů. Tento úkol plní v současné době manažersky orientované *vnitropodnikové účetnictví*, které poskytuje dostatečné množství informací o nákladech na jednotlivé výrobky, výkony a poskytované služby, o hospodářských výsledcích vnitropodnikových útvarů, o odpovědnosti jednotlivých středisek za náklady a výkony.

*Vnitropodnikové účetnictví* vždy bylo a je zaměřeno na vnitřní řízení účetní jednotky a to je plně v její pravomoci. Není tedy omezoáno žádnými obecně závaznými právními předpisy. Uživateli účetních informací jsou v tomto případě především interní uživatelé (řídící pracovníci).

Původním posláním vnitropodnikového – nákladového účetnictví bylo zjišťovat náklady pro potřeby výsledných kalkulací. Jeho uplatnění se postupně rozšiřovalo i na zjišťování nákladů

podle určitých nákladových položek a podle jednotlivých útvarů (středisek odpovědných za spotřebované náklady).

Subsystem vnitropodnikového účetnictví není dosud jednotně vymezen – co se týče cíle, obsahu a struktury a dokonce pro něj ve světě neexistuje a nepoužívá se jednotný název.

V anglosaské oblasti se tento subsystem nejčastěji označuje výrazem „manažerské účetnictví“ (Management Accounting), ve francouzsky mluvících zemích se nazývá „účetnictví pro řízení“ (Comptabilite de Gestion) a v novější německé literatuře se používá označení „účetnictví nákladů a výkonů orientované na rozhodování“ (Entscheidungsorientierte Kosten- und Leistungsrechnung, Kostenrechnung).

Pokud jde o terminologii používanou pro označení vnitropodnikového účetnictví České republiky, byl její vývoj podložený historickým vývojem vnitropodnikového účetnictví v našich podmínkách následující:

- 1) *provozní účetnictví* – toto označení bylo používáno již před 2. svět. válkou a těsně po ní. Principy vnitropodnikového účetnictví byly tehdy realizovány v systémech SPH (střediskové podnikové hospodářství) a ÚSÚ (úplné střediskové účetnictví) a měly velmi dobrou úroveň. Jejich existenci a další vývoj však omezily po roce 1953 nastolené podmínky centrálně plánovaného řízení ekonomiky a zákonné úpravy, které vedly zpočátku k odtržení vnitropodnikového účetnictví od kalkulací a rozpočtů a později k úplnému podřízení zásad vnitropodnikového řízení národohospodářské regulaci;
- 2) *analytická evidence výroby* – název používaný po roce 1953 v praxi, specifické oficiální označení chybělo;
- 3) *vnitropodnikové účetnictví* – název používaný po roce 1966, ponechán i po roce 1990;
- 4) *nákladové a manažerské účetnictví* – používáno dosud souběžně v tržní ekonomice.

Společenské a ekonomické podmínky posledních několika desetiletí umožnily velmi dynamický rozvoj podnikání. Tento rozvoj ovlivnil kromě jiného i vývoj vnitropodnikového účetnictví. Došlo k postupnému přerůstání nákladového účetnictví v účetnictví manažerské, které se stalo jedním z nejdůležitějších informačních nástrojů a tvoří základ manažersky orientovaného informačního systému podniku. Na vývoji vnitropodnikového (nákladového a manažerského) účetnictví je možno sledovat, jak se postupně měnily a stále mění nejen informační požadavky managementu podniku, ale i vlastní podstata jeho řízení.

## 2. Manažerské účetnictví

Manažerské účetnictví bývá v současné době označováno jako **účetnictví pro rozhodování**. Chápe se jako subsystem souhrnných hodnotových informací, který navazuje na nákladové účetnictví, ale jeho cílem je – spíše než úplné zobrazení průběhu podnikatelského procesu – výběr účetních informací a informací z dalších subsystemů informačního systému podniku i z podnikového okolí s cílem poskytnout co nejvíce různých podkladů pro manažerské rozhodování. Manažerské účetnictví tedy využívá všechny složky informačního systému podniku, kterými jsou:

- finanční účetnictví,
- kalkulační systém,
- rozpočetnictví,
- statistické informace.

*Manažerské účetnictví je společensko-vědní disciplína. Obecně ji lze charakterizovat jako systém, který zobrazuje, modeluje a zkoumá ekonomickou realitu podniku. Jejím úkolem je zjišťovat, evidovat, třídit analyzovat a syntetizovat veškeré informace o podnikatelské činnosti. Prostřednictvím sestav, výkazů, zpráv, přehledů a dalších podkladů jsou následně vypracovávány návrhy, doporučení či opatření pro řídicí pracovníky, kteří je využívají při svém rozhodování a řízení budoucího vývoje podnikatelského procesu.*

Výstupy manažerského účetnictví bývají důvěrné a jsou určeny pouze vedení podniku. Slouží manažerům a vlastníkům podniku ke zjištění podrobných informací o skutečně vynaložených nákladech a výnosech ve vztahu k prováděným výkonům, procesům, činnostem a útvarům, které za



vynaložené náklady odpovídají. Manažeři tyto informace vyhodnocují (porovnávají skutečnost s plánem), sledují strukturu nákladů, jejich změny v důsledku změn objemu produkce nebo sortimentu. Na základě těchto informací mohou provést rozhodnutí o zavedení (či vyřazení) výrobku do výroby, o jeho ceně či o použitých vstupech a technologiích. Informace poskytované manažerským účetnictvím mají velké využití při plánování, řízení a rozhodování o dalším průběhu podnikatelského procesu. Manažerské účetnictví má velmi širokou informační základnu a poskytuje důležité podklady pro formulování úkolů v různých oblastech činnosti podniku, jakými jsou výroba, zásobování, odbyt, skladování, marketing, výzkum a vývoj, finanční a úvěrová politika atd.

Do sféry manažerského účetnictví patří účtování o nákladech uvnitř podniku, kalkulace vlastních nákladů výkonů, soustava řízení pomocí rozpočtů, zjišťování závislosti mezi náklady a objemem produkce či různé nákladové propočty, při kterých jsou vždy respektovány konkrétní podmínky podniku (např. výpočet bodu zvratu). z výčtu výše uvedených činností, které jsou realizovány v rámci manažerského účetnictví, vyplývá, že tento účetní subsystém integruje a zastřešuje různé dílčí nástroje a informační obory, které původně existovaly samostatně (nákladové účetnictví, vnitropodniková statistika, operativní evidence, rozpočetnictví, vnitropodnikové rozbory hospodaření atd.).

V praxi se zatím často nerozlišují rozdíly mezi nákladovým a manažerským účetnictvím. Hovoří se o manažerském účetnictví, které v sobě zahrnuje účetnictví nákladové. Nákladové účetnictví tedy plynule přechází v manažerské. Pokud se použije značení „nákladové a manažerské účetnictví“, pak je to proto, aby se zdůraznil plynulý přechod nákladového účetnictví v manažerské, nikoli aby se obě tyto složky navzájem oddělovaly.

Hlavní náplní manažerského účetnictví jsou následující činnosti:

- zjišťování skutečných jevů, které v podniku nastaly,
- jejich kontrola,
- analýza,
- zajištění informačních toků směrem k vedoucím pracovníkům,
- příprava informací pro rozhodovací procesy,
- stanovení plánů a úkolů, které je výsledkem rozhodovacího procesu.

Smyslem a cílem nákladového účetnictví je poskytnout informace o skutečném a předpokládaném vývoji podnikatelského procesu v podmínkách, o kterých již bylo předem rozhodnuto a které se nebudou v nejbližší budoucnosti dle současných předpokladů měnit. Manažerské účetnictví v sobě obsahuje účetnictví nákladové a zahrnuje navíc i analýzu těchto informací proto, aby mohla být řídicími pracovníky přijata určitá opatření ovlivňující další vývoj podniku v budoucnosti.

Mezi základní úkoly manažerského účetnictví patří:

- 1) poskytování informací pro vnitřní řízení i pro cenovou tvorbu (informace o nákladech, výnosech, rentabilitě výkonů),
- 2) zajišťování běžné kontroly nákladů, která si klade za úkol kontrolovat krátkodobě dodržování norem a zjišťovat odchylky podle příčin a odpovědnosti,
- 3) poskytování informací pro potřeby kalkulací o režijních nákladech vznikajících v jednotlivých vnitropodnikových útvarech,
- 4) poskytování informací pro finanční účetnictví, neboť finanční účetnictví není v určitých oblastech soběstačné (informace o zásobách vytvořených vlastní činností, o vlastních nákladech aktivovaných výkonů,.....). Některé údaje přebírá naopak manažerské účetnictví z finančního (např. informace o cenách vstupů nakupovaných od externích dodavatelů a spotřebovávaných v jednotlivých střediscích v podniku). Manažerské účetnictví zajišťuje pro finanční účetnictví následující podklady:
  - informace o stavu a změně stavu zásob vytvořených vlastní činností,
  - informace o nákladech výkonů vytvořených vlastní činností,
  - informace důležité pro ocenění zásob vytvořených vlastní činností.
- 5) analýza všech zjištěných informací o existující realitě uvnitř účetní jednotky, přijímání konkrétních opatření a rozhodování o případných změnách do budoucna.

### 3. Závěr

Manažerské účetnictví slouží manažerům a vlastníkům podniku ke zjištění podrobných informací o skutečně vynaložených nákladech a dosažených výnosech ve vztahu k prováděným výkonům, procesům, činnostem nebo útvarům, které za vynaložené náklady odpovídají. Sledování nákladů a výnosů v jednotlivých vnitropodnikových útvarech je tedy jedním ze základních úkolů vnitropodnikového řízení. Střediska uvnitř podniku jsou zřizována především za účelem zajištění odpovědnosti za spotřebované náklady. Koncepce vnitropodnikového účetnictví je přitom téměř zcela v kompetenci podniku. Management si pro potřeby vnitropodnikového řízení může vybudovat ve vlastní pravomoci vnitřní manažerské účetnictví, které zobrazuje hospodářské děje strukturovaně. Vnitropodnikové účetnictví tedy není právně upravováno, mohou být používány jakékoli postupy a metody, které zajistí dostatek potřebných informací pro daný účel a které tedy plně vyhovují potřebám dané účetní jednotky. Obsahem manažerského účetnictví je soubor různorodých informací potřebných pro efektivní řízení v rámci podniku. v současných podmínkách platí všeobecná vývojová tendence manažerského účetnictví – to je poskytovat informace nejen pro kontrolu, ale především pro rozhodování. Manažerské účetnictví je proto nepostradatelným zdrojem informací a významným nástrojem jak operativního, tak i taktického a strategického řízení podniku.

Seznam použitých zdrojů:

- [1] KRÁL, Bohumil a kol.: *Manažerské účetnictví*. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-141-0
- [2] DOLEŽAL, Jan.; FIREŠ, Bohumil.; MÍKOVÁ, Marie.: *Finanční účetnictví*. Praha: Grada, 1992. ISBN 80-85623-10-2
- [3] sborník konference „Progresivní změny v systémech výkonnosti“. Praha: VŠE 2006. ISBN 80-245-1070-7

Radana Hojná, Ing.  
Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta  
Hálkova 6  
461 17 Liberec

Tel.: 485352369  
e-mail: [radana.hojna@tul.cz](mailto:radana.hojna@tul.cz)

# Factoring jako metoda financování dodavatelských úvěrů v malých a středních podnicích

Factoring as a Method of Financing of Supplier Credits in Small and Medium Businesses

*Helena Jáčová*

## **Anotace**

Využívání factoringu k financování provozní činnosti (financování dodavatelských úvěrů) se stává nejen v České republice, ale i ve světě oblíbenou formou financování. Pro úspěšné podnikání je životně důležité být nejen atraktivní pro své stávající obchodní partnery, ale mít i schopnost získávat stále nové obchodní partnery. Pokud chce podnikatelský subjekt na konkurenčním trhu uspět, musí odběratelům neustále nabízet výhodnější obchodní podmínky, jejichž součástí jsou i vhodné platební podmínky. Nabízí se zde factoring, jako vhodná služba, která zajišťuje kombinaci flexibilního financování spolu s ochranou proti platební neschopnosti odběratele. Factoring je služba zejména pro malé a střední podniky, ale factoringové společnosti si většinou stanovují spodní limit obrátu. v příspěvku jsou stručně představeny factoringové společnosti, které jsou sdruženy v Asociaci factoringových společností České republiky. Dále je zde uveden vývoj obrátu factoringových operací a z pohledu dodavatele jsou uvedeny výhody, nevýhody a náklady, které jsou spojeny s využíváním této služby.

## **Summary**

The use of factoring for financing operation activities (financing of supplier credits) is becoming popular not only in the Czech Republic but also all over the world. For successful business it is vital to be both attractive for business partners and also able to gain new business partners. If an entrepreneurial subject wants to be successful in the competitive market, he must constantly offer more favorable trading conditions as well as more suitable payment terms. Here comes the factoring as a very advantageous service, which ensures the combination of a flexible financing together with the protection against the consumer's insolvency. Factoring is a service especially suitable for small and medium businesses, but factoring companies mostly set a bottom limit. The factoring companies which are joined in the Association of factoring companies of the Czech Republic are briefly introduced in the contribution. Further in the paper, the turnover development of factoring operations has been mentioned and also advantages, disadvantages and costs of using this service from the supplier's point of view are given.

## **Klíčová slova:**

Factoring, factoringová společnost, finanční služba, pohledávka, faktura, odběratel, dodavatelský úvěr, alternativní zdroj.

## **Key words:**

Factoring, factoring company, financial service, debt, invoice, customer, supplier credit, alternative source.

## **1 Úvod**

Pro úspěšné podnikání je životně důležité být nejen atraktivní pro své stávající obchodní partnery, ale mít i schopnost získávat stále nové partnery, a to nejenom na domácím trhu, ale i na zahraničním. Pokud chce podnikatelský subjekt na konkurenčním trhu uspět, musí odběratelům neustále nabízet výhodnější obchodní podmínky. Součástí nabídky jsou i vhodné platební podmínky. Čím výhodnější podmínky dodavatel nabídne, tím snadněji získá zákazníka. v tomto okamžiku vzniká nesoulad požadavků, tj. dodavatel má zájem na zaplacení své dodávky co nejdříve, nejraději ihned, nebo ještě před dodáním zakázky, odběratel má naopak zájem platit co nejpozději, poté, co sám zboží prodá. Tento rozpor požadavků v rámci odběratelsko-dodavatelských vztahů pomáhá řešit factoring. Vedle výše uvedené výhody přináší factoring i další konkurenční výhodu pro dodavatele, která především vychází ze stabilizace cash-flow ve firmě. Peněžní prostředky nejsou vázány v pohledávkách a podnikatelské subjekty je mohou používat ke svým dalším aktivitám. Factoring představuje

významnou službu nejen pro velké podniky, ale především pro malé a střední podniky, umožňuje firmám růst, a to tak, že rozděluje začarovaný kruh mezi prodejem zboží a úhradou faktury, výrobou nebo nákupem zboží určeného k prodeji apod.

Využívání factoringu se v poslední době stává i v České republice jednou z moderních metod, která se především používá pro financování provozní činnosti podniku. Factoring se historicky vyvinul z financování pohledávek, které vznikly v rámci odběratelsko-dodavatelských vztahů na základě dodávky zboží. v současnosti se factoringové společnosti snaží oslovit firmy, jejichž produktem nejsou pouze výrobky, ale jsou to i služby (např. zdravotnictví, dopravní a logistické firmy apod.). Factoringové společnosti se přizpůsobují zvláštnostem těchto sektorů tím, že jim nabízejí speciální služby.

Využití factoringu najdeme jak u menších, začínajících nebo expandujících společností, které mají větší potřebu likvidity než umožňují limity a kritéria schvalovacích procesů bank, tak i u velkých a silných společností, které díky factoringu snižují náklady na správu pohledávek, roste zde tlak na zlepšení platební morálky odběratelů a v neposlední řadě je vymáhání pohledávek profesionálnější.

Hospodářská fakulta TUL získala projekt č. WD-30-07-1 pod názvem „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“, který je řešen v rámci programu Výzkum pro řešení regionálních disparit a programu Podpora regionálního rozvoje. Hlavní cíle projektu jsou identifikovat klíčové faktory charakterizující problematický vývoj regionů, schopnost absorpce podpor podnikání v regionech vyžadující soustředěnou podporu státu, brownfields jako potenciál rozvoje regionu, deskripce a kvantifikace regionálních disparit. Jedním z cílů výše uvedeného projektu je identifikovat klíčové faktory charakterizující problematický vývoj regionu. Vývoj v jednotlivých regionech je ovlivněn celou řadou faktorů. Velmi důležitým faktorem, který ovlivňuje vývoj regionu, je existence podnikatelských subjektů, které napomáhají vzniku pracovních příležitostí, podílejí se na příjmech měst a obcí a podporují další rozvoj daného regionu. k tomu, aby podnikatelské subjekty, které jsou především představovány malými a středními podniky, mohly na konkurenčním trhu obstát, musí nabízet i vhodné obchodní, především platební podmínky. Řada těchto subjektů má omezený přístup k bankovním úvěrům, a proto se factoring stává vhodnou možností, jak profinancovat svoji výrobní činnost.

## **2 Cíl a metodika**

Cílem příspěvku je upozornit na možnosti využívání factoringu a připomenout výhody, které z využití factoringu vyplývají. Přesto že factoring patří ke známým finančním operacím, lze říci, že řada firem – zejména malých a středních, nezná možnost využívání této formy financování. Cílem příspěvku je upozornit na skutečnost, že factoring je vhodná služba, kterou lze především využít pro financování provozní činnosti, zejména u malých a středních podniků. Dalším cílem je představit factoringové společnosti, které jsou členy Asociace factoringových společností České republiky (AFS ČR). Provést zhodnocení vývoje obrátu factoringových služeb za období 2000 až 2006 podle jednotlivých factoringových společností v ASF ČR a zhodnotit vývoj tuzemského factoringu za období 2000 až 2006.

Pro realizaci kvantitativního výzkumu byla použita data primárního charakteru. Data byla získána z údajů uváděných AFS ČR. Data byla zpracována a analyzována za období 2000 – 2006 následovně:

- a) uvedena výše obrátu factoringových transakcí podle jednotlivých factoringových společností sdružených v AFS ČR za období 2000 – 2006;
- b) vypočten index růstu (vyjádřen pomocí řetězových indexů) obrátu factoringových transakcí za období 2000 – 2006 u jednotlivých factoringových společností;

- c) vypočten relativní (procentní) podíl factoringových společností na trhu podle výše obratu factoringových transakcí v letech 2000 – 2006, které jsou členy AFS ČR;
- d) uvedena výše obratu tuzemského factoringu za období 2000 -2006 u jednotlivých factoringových společností, které jsou členy AFS ČR;
- e) vypočten relativní (procentní) podíl factoringových společností na trhu podle obratu tuzemského factoringu;
- f) vypočten index růstu pomocí řetězových indexů obratu tuzemského factoringu za období 2000 – 2006 u jednotlivých factoringových společností, které jsou členy AFS ČR;
- g) uveden obrat jednotlivých typů factoringových operací v roce 2006, realizovaných factoringovými společnostmi, které jsou členy AFS ČR.

### 3 Vznik a vývoj factoringu

Factoring má dlouhou a bohatou tradici, která se datuje čtyři tisíce let zpátky do doby existence Babylonské říše. Od této doby většina civilizací zabývajících se obchodem používala různé druhy factoringu. v 19. století dochází v USA k založení tzv. „Factoringových domů“, které daly základ modernímu factoringu, tak, jak ho dnes známe. Až v druhé polovině šedesátých let 20. století dochází k masivnímu pronikání factoringu do západní Evropy. Zakládají se první evropské factoringové společnosti, které se později sdružují do mezinárodních factoringových asociací. Na začátku šedesátých let minulého století vzniklo první významné mezinárodní factoringové sdružení International Factors Group (IFG). v současné době je v tomto sdružení evidováno přes 90 členů z více jak padesáti zemí světa. v roce 1968 bylo založeno další sdružení Factors Chain International (FCI). Dnes se jedná o největší sdružení factoringových společností na světě, má více jak 200 členů z více než 60 zemí světa.

V České republice začaly vznikat factoringové společnosti teprve v první polovině devadesátých let 20. století. Jejich vývoj začíná až s rozvojem a zaváděním tržních vztahů. Je zde nutné připomenout, že české právo pojem factoring neupravuje, jeho používání vyplývá ze změn věřitelských vztahů k pohledávce, které upravuje Občanský zákoník, zatímco ve většině evropských zemí podléhá factoring bankovní či jiné regulaci.

Factoring představuje standardní nástroj financování krátkodobých pohledávek před splatností, formou jejich postoupení (cesí) postupitelem (dodavatelem) na postupníka (factors) za úplatu. v důsledku růstu globalizace dochází k propojenosti a dostupnosti obchodních a ekonomických informací o podnikatelských subjektech. Ve vyspělém světě se stává stále obvyklejší dodávat na obchodní úvěr a přitom nepožadovat od svého obchodního partnera, žádnou formu zajištění. To znamená, že dodavateli již nestačí pro zvýšení své konkurenceschopnosti mít kvalitní výrobky či služby, ale musí být schopen svoji výrobu profinancovat. Na druhé straně poskytnutí obchodního úvěru by nemělo dodavatele vystavit vysokému riziku, že odběratel nezaplatí. Nabízí se zde factoring jako vhodná služba, která zajišťuje kombinaci flexibilního financování spolu s ochranou proti platební neschopnosti odběratele.

Z hlediska právního a účetního je factoring služba postavená na postoupení pohledávek, kdy ve factoringové smlouvě se klient zavazuje, že všechny pohledávky za specifikovanými odběrateli bude postupovat factoringové společnosti, čímž dochází k zásadní změně věřitele. Factoringová společnost tímto vlastně poskytuje dodavateli provozní prostředky a stává se novým a výhradním majitelem pohledávky včetně jejího příslušenství s cílem zabezpečit řádné a včasné inkaso a tím zamezit vzniku problémových pohledávek. v případě nedodržení termínů splatnosti zajišťuje upomínkové řízení a případně i právní (soudní) vymáhání.

Při porovnání s bankovním úvěrem představuje factoring jednodušší a rychlejší finanční službu. Factor se od okamžiku žádosti o odkup pohledávek soustředí na analýzu podrobností obchodních vztahů a analýzu bonity odběratelů. Vlastní proces zhodnocení a schválení odkupu pohledávky je otázkou dnů, kdežto u úvěru se někdy jedná i o měsíce. Dále factor nevyžaduje zajištění tohoto finančního vztahu, ale při poskytnutí bankovního úvěru banka vyžaduje zajištění poskytnutého úvěru.

#### 4 Představení vybraných factoringových společností v České republice

V České republice dochází k největšímu vývoji factoringu až po roce 1989, i když první factoringové obchody se uskutečnily již před tímto rokem. v současné době v České republice existují desítky společností, které nabízejí factoringové služby. Největší a nejvýznamnější factoringové společnosti se sdružily v Asociaci factoringových společností (AFS ČR), která na našem trhu funguje od roku 2000. v současné době eviduje 8 členů, kteří se snaží o společné prosazování factoringových zájmů a zlepšení legislativních předpisů, které se ať již přímo či nepřímo factoringových služeb dotýkají. AFS ČR také velmi úzce spolupracuje s Českou leasingovou a finanční asociací.

Členy Asociace factoringových společností České republiky jsou:

**Transfinance, a.s.** Jedná se o jednu z největších nebankovních společností, která poskytuje provozní financování pro malé a střední podniky formou factoringu tuzemských a zahraničních pohledávek. Společnost financuje, inkasuje a zajišťuje pohledávky klientů z nejrůznějších oblastí průmyslu.

Společnost Transfinance byla založena v roce 1991 jako první specializovaná společnost na financování provozní činnosti podniků ve střední a východní Evropě. Společnost Transfinance je významným členem prestižního mezinárodního sdružení factoringových společností Factors Chain International a zakládajícím členem české Asociace factoringových společností v ČR.

**Factoring České spořitelny, a.s.** Tato společnost byla založena v roce 1995 a v současné době zaujímá první místo na factoringovém trhu v ČR. Společnost je členem Factors Chain International (FCI) a International Factors Group (IFG) a zároveň je zakládajícím členem Asociace factoringových společností v ČR. Společnost poskytuje financování pro podnikatelské subjekty působící ve sféře výroby, obchodu a služeb. Poskytuje factoringové služby na základě mezinárodních standardů a širší nabízených služeb je srovnatelná se službami, které poskytují největší mezinárodní factoringové společnosti.

**D.S. Factoring, s.r.o.** Společnost byla založena v roce 1993, ale factoringové služby začala poskytovat až od roku 1999 a v roce 2004 byla přijata za člena Asociace factoringových společností. Zvláštností této společnosti je, že více než 70% jejího portfolia se skládá s tzv. řetězcových odběratelů, jako jsou např. společnosti AHOLD Czech Republic a.s., SPAR Česká obchodní společnost s.r.o., MAKRO Cash & Carry ČR s.r.o., GLOBUS ČR k.s. a CARREFOUR ČR s.r.o.

**HVB Factoring, s.r.o.** Společnost byla založena v roce 2004, ale na dynamicky se rozvíjející factoringový trh vstoupila začátkem roku 2005. Jejím cílem bylo nabídnout plnohodnotný servis spojený s touto alternativou provozního financování. Po pouhém roce působení byla společnost přijata mezi členy Asociace factoringových společností ČR.

**NLB Factoring, a.s.** Společnost vznikla v roce 1994. v současné době se řadí mezi pět nejvýznamnějších factoringových společností v ČR. NLB Factoring, a.s. je členem obou

prestižních světových asociací FCI a IFG. Společnost nabízí především komplexnost factoringových služeb, nabízí individuální řešení financování, zajištění a správy pohledávek. Velkým přínosem pro klienty je i její spolupráce nejen s partnerskými factoringovými společnostmi v 50 zemích světa, ale disponuje i znalostí a orientací na trhu východoevropských zemí.

**Factoring KB, a.s.** Společnost patří od svého založení v roce 1997 do Finanční skupiny Komerční banky a.s., a od roku 2002 též do skupiny Sociétés Générale (SG). Členství společnosti v této skupině přináší nové impulsy pro její rozvoj a spolupráci s ostatními členy v této skupině a to jak doma, tak v zahraničí. Průběhy posledních let lze charakterizovat důslednou aktivní spoluprací s KB v oblasti akvizic a řízení rizik, zvyšováním objemu bezregresního factoringu na úkor regresní formy.

**O.B. Heller a.s.** Tato společnost byla založena v roce 1992. Na českém trhu patřila k předním factoringovým společnostem, jejímiž klienty byly výrobní a obchodní firmy podnikající v nejrůznějších oborech včetně služeb. Společnost O.B. Heller a.s. měla silné postavení např. ve zdravotnictví, stavebnictví a strojírenství. v roce 2006 se stoprocentním vlastníkem factoringové firmy O.B. HELLER a.s. stala ČSOB a společnost byla přejmenována na **ČSOB Factoring, a.s.**

**Raiffeisenbank a.s.** v současné době se jedná o jedinou obchodní banku v Asociaci factoringových společností ČR, která poskytuje factoringové služby. Raiffeisenbank zaujímá významnější podíl na trhu a factoring v bance funguje jako samostatná divize od roku 2000. Factoring Raiffeisenbank se stal členem AFS ČR počátkem roku 2007 a jedná se zatím o posledního člena AFS ČR.

## 5 Silné a slabé stránky factoringu

Je potřeba si uvědomit, že společnosti nabízející factoringové služby na sebe nepřevzou veškerá rizika podnikání svého klienta. z těchto důvodů využívají factoringové společnosti k eliminaci svých rizik určité nástroje a postupy. Uzavření factoringové smlouvy je zpravidla založeno na dlouhodobé spoluprací s klientem, kdy podstatný důraz je kladen na celkovou kvalitu pohledávek, finanční stabilitu a důvěryhodnost odběratele.

Factoring je ideálním produktem pro většinu odvětví ekonomiky. Řeší finanční krytí výrobních a obchodních firem, jejichž výrobky vykazují rychlou obrátku, a z toho vyplývající vysoké nároky na provozní kapitál. Pro dodavatele je jednodušší a rychlejší formou získání provozních peněžních prostředků než jiné formy financování. Takto získané finanční prostředky nejsou účelově vázány, tzn. že faktor neprovrhuje způsob jejich použití. Využívání factoringu přináší následující výhody pro dodavatele:

- je jednodušší, rychlejší a administrativně méně náročná forma získání finančních zdrojů, která není zatížena činností související s upomínáním a vymáháním pohledávek;
- vede ke snížení objemu pohledávek po splatnosti;
- napomáhá k celkovému zlepšení platební morálky odběratelů;
- snižuje administrativní náklady spojené se správou pohledávek a snižuje administrativní náročnost sledování celé agendy pohledávek;
- umožňuje poskytnuté finanční prostředky jakkoliv využít, finanční prostředky nejsou účelově vázány;
- zlepšuje konkurenceschopnost dodavatele, který může akceptovat delší lhůty splatnosti faktur, ale zároveň může factoring použít i k vykrytí sezónních vlivů;

- pomáhá zvýšit dodavateli jeho akceschopnost, protože má možnost disponovat se svými zdroji několik dní po vyfakturování dodávek, a to i přes výše zmíněné doby splatnosti;
- zajišťuje profesionální správu pohledávek;
- pomáhá k efektivnějšímu vymáhání pohledávek po lhůtě splatnosti;
- umožňuje profesionální správu pohledávek a jejich inkaso factorem;
- umožňuje elektronickou komunikaci s on-line přehledem o pohledávkách a zálohách a dává tak možnost kdykoliv získat informaci o stavu pohledávek;
- zajišťuje prověření bonity odběratelů (factoringovou společností), a tím vede ke snížení možnosti rizika odběratelsko-dodavatelských vztahů;
- umožňuje přesněji plánovat cash-flow, neboť odpadá nejistota, zda pohledávka bude zaplácena přesně v termínu či nikoliv;
- zrychluje oběh okamžitě použitelných finančních prostředků;
- umožňuje dodavateli, aby zcela přesně věděl, kdy a kolik peněz obdrží od factoringové společnosti,
- umožňuje rozšířit aktivity firmy tím, že vzniká možnost pro financování vyššího objemu výroby (služeb), nebo zahájení nové výroby (služeb).

Ani financování podnikatelských subjektů pomocí factoringu není zadarmo. Náklady, které klient vynaloží na využívání factoringových služeb, jsou tvořeny jednak factoringovým poplatkem a jednak úrokovým nákladem za poskytnuté peníze. Factoringový poplatek zahrnuje náklady vynaložené factorem na administrativní zpracování faktur, evidenci, inkasní činnost, vymáhání pohledávek a všechny další činnosti s touto agendou související. Výše poplatku se stanovuje na základě celkového plánovaného objemu dodávek, tj. celkové nominální hodnoty postoupených pohledávek. Pohybuje se v rozmezí cca 0,4 do 1,6% z hodnoty fakturované částky. Konkrétní výše tohoto poplatku se vždy sjednává s ohledem na konkrétní obchodní případ a závisí na bonitě zúčastněných stran obchodního vztahu, objemu postoupených pohledávek, pracnosti a komoditě.

Úroková sazba představuje cenu za vyplacené finanční prostředky ve formě záloh. Velikost úrokové sazby, kterou hradí dodavatel, se pohybuje na úrovni úrokové sazby aplikované komerčními bankami při poskytování krátkodobých úvěrů na financování pohledávek do lhůty splatnosti. Úrok se počítá za počet dnů od doby, kdy byla záloha převedena na účet dodavatele, tj. odepsána z účtu factora, do doby skutečné úhrady odběratelem na účet factora.

## **6 Vývoj objemu factoringových transakcí realizovaných factoringovými společnostmi v AFS ČR**

Factoring představuje světově uznávanou metodu zajištění financí a správy pohledávek. Od doby, kdy byla tato služba zavedena na jednotlivých trzích, lze říci, že trend vývoje je podobný ve většině zemí. v prvních letech jeho využívání byl o tuto službu menší zájem, a to především z důvodů konzervativního postoje k novým produktům, a také z nedostatku informací. Po vhodné propagaci, která měla za úkol vysvětlit význam factoringu, začal být factoring používán nejen velkými společnostmi, ale i malými, středními podniky a tato moderní služba začala vykazovat trvalý a pokračující nárůst počtu uživatelů. Cílem factoringu je stav, kdy dodavatel není odkázán na mnohdy několikaměsíční dobu splatnosti svých faktur, ale může svými zdroji disponovat téměř ihned. z praktického hlediska se jedná o určitý druh překlenovacího úvěru a zároveň toto financování není navíc omezeno žádným limitem.



Využívání factoringu se v poslední době stává i v České republice jednou z moderních metod, která se používá pro financování provozní činnosti podniku. Jedná se o kombinaci administrativních a finančních služeb dostupných domácím i zahraničním podnikání. o popularitě factoringu svědčí i růst objemu uskutečněných transakcí factoringovými společnostmi.

Tab. 1 Výše obratu a index růstu factoringových transakcí realizovaných factoringovými společnostmi, které jsou členy AFS ČR v letech 2000 až 2006 (obrat je uveden v mil. Kč)

Společnost	2000		2001		2002	
	Kč		Kč	$i_j/i_{j-1}$	Kč	$i_j/i_{j-1}$
Transfinance	10 038		13 239	1,32	14 979	1,13
Factoring ČS	7 550		4 896	0,65	9 591	1,96
ČSOB Factoring (O.B. Heller)	10 279		11 680	1,13	13 352	1,14
Factoring KB	5 544		8 094	1,46	8 064	0,99
NLB Factoring	1 782		2 008	1,13	3 821	1,90
D.S. Factoring	X		X	X	X	X
HVB Factoring	X		X	X	X	X
<b>Celkem</b>	<b>35 193</b>		<b>39 917</b>	<b>1,13</b>	<b>49 807</b>	<b>1,25</b>

Pokračování tabulky 1

Společnost	2003		2004		2005		2006	
	Kč	$i_j/i_{j-1}$	Kč	$i_j/i_{j-1}$	Kč	$i_j/i_{j-1}$	Kč	$i_j/i_{j-1}$
Transfinance	17 370	1,16	21 015	1,21	22 036	1,05	27 038	1,23
Factoring ČS	15 632	1,63	21 283	1,36	21 505	1,01	27 285	1,27
ČSOB Factoring (O.B. Heller)	14 833	1,11	16 214	1,09	16 604	1,02	19 518	1,18
Factoring KB	9 192	1,13	11 666	1,27	13 738	1,18	17 075	1,24
NLB Factoring	4 325	1,13	7 479	1,73	8 594	1,15	9 835	1,14
D.S. Factoring	845	1,96	1 345	1,59	1 341	0,99	1 648	1,23
HVB Factoring	X	X	X	X	X	X	2 410	X
<b>Celkem</b>	<b>62 197</b>	<b>1,25</b>	<b>79 002</b>	<b>1,27</b>	<b>83 818</b>	<b>1,06</b>	<b>104 809</b>	<b>1,25</b>

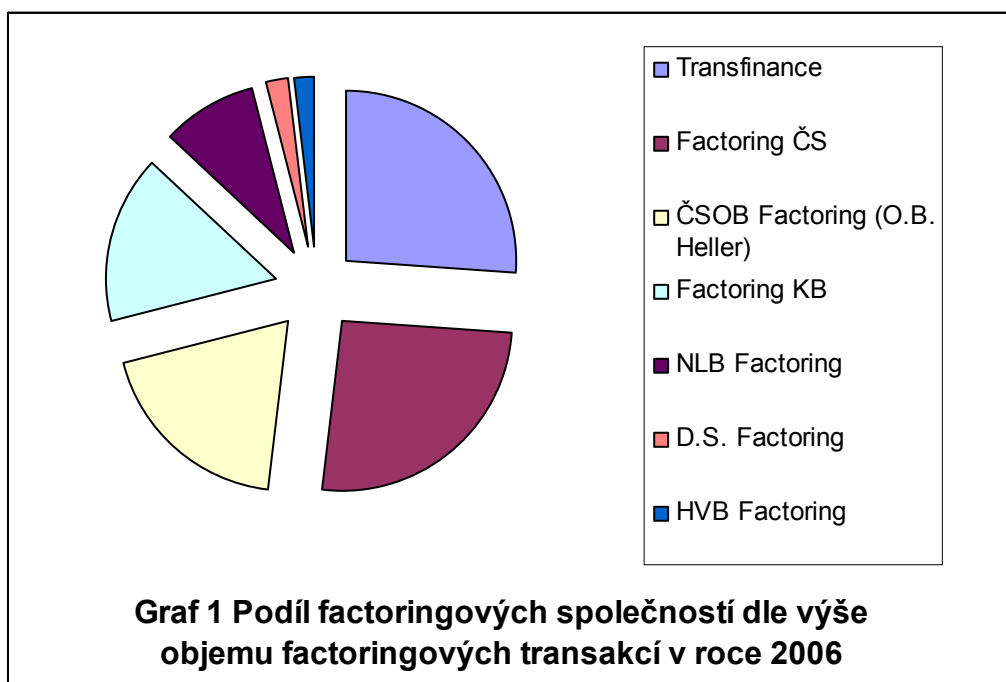
Zdroj: www :Asociace leasingových společností/factoringové společnosti + vlastní zpracování

Pozn:  $i$  = objem uskutečněných factoringových transakcí v jednotlivých letech

Tab. 2 Relativní podíl factoringových společností na trhu v letech 2000 až 2006 dle výše obratu uskutečněných factoringových transakcí ((údaje v %)

Společnost	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Transfinance	28,5	34	30	28	26	26	26
Factoring ČS	21,5	12	19	25	27	26	26
ČSOB Factoring (O.B. Heller)	29	29	27	24	21	20	19
Factoring KB	16	20	16	15	15	16	16
NLB Factoring	5	5	8	7	9	10	9
D.S. Factoring	0	0	0	1	2	2	2
HVB Factoring	0	0	0	0	0	0	2
<b>Celkem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Zdroj: Vlastní propočty



Zdroj: Vlastní zpracování

Z tabulek 1 a 2 a grafu 1 vyplývá, že největší podíl na factoringových operacích mají společnosti, které na finančním trhu působí nejdéle, jedná se o společnosti Transfinance, O.B. Heller a Factoring České spořitelny. Tyto tři společnosti ve sledovaném období vykazují téměř nezměněný podíl na trhu a zaujímají necelé dvě třetiny trhu. Čtvrtou největší společností je Factoring KB, který zaujímá necelou pětinu trhu.

Index růstu objemu factoringových transakcí nám ukazuje a zároveň potvrzuje, že factoring se stává známější a oblíbenější službu, jejíž objem se každý rok zvyšuje.

Tab. 3 Výše obrátu factoringových společností v tuzemském factoringu v letech 2000 až 2006 (v mil. Kč)

Společnost	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Transfinance	4 553	7 423	9 999	11 475	13 236	14 179	17 926
Factoring ČS	5 990	3 848	7 513	14 427	19 490	19 075	25 069
ČSOB Factoring (O.B. Heller)	9 465	10 773	12 321	13 788	14 248	14 504	16 616
Factoring KB	5 287	7 483	7 506	8 455	10 668	12 571	14 467
NLB Factoring	1 412	1 625	2 848	3 340	6 031	6 757	8 628
D.S. Factoring	X	X	432	845	1 297	1 169	1 500
HVB Factoring	X	X	X	X	X	X	2 353
<b>Celkem</b>	<b>26 617</b>	<b>31 152</b>	<b>40 619</b>	<b>52 330</b>	<b>64 970</b>	<b>68 255</b>	<b>86 559</b>

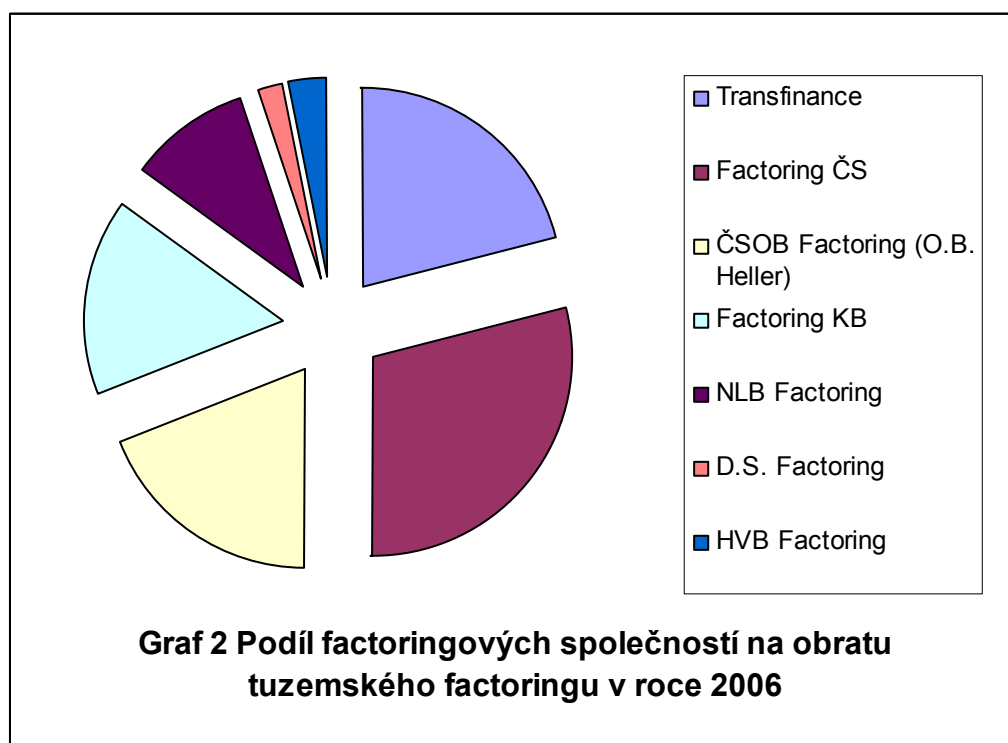
Zdroj: www: Asociace leasingových společností/factoringové společnosti + vlastní zpracování

Tab. 4 Relativní podíl factoringových společností na trhu dle výše obrátu tuzemského factoringu v letech 2000 – 2006 (údaje v %)

Společnost	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Transfinance	17	24	24	22	20	21	21
Factoring ČS	22	12	19	28	30	28	29
ČSOB Factoring (O.B. Heller)	36	35	30	26	22	21	19
Factoring KB	20	24	19	16	17	18	16

NLB Factoring	5	5	7	6	9	10	10
D.S. Factoring	X	X	1	2	2	2	2
HVB Factoring	X	X	X	X	X	X	3
<b>Celkem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Zdroj: Vlastní propočty



Zdroj: Vlastní zpracování

Tab. 5 Index růstu tuzemského factoringu v letech 2000 až 2006

Společnost	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	$i_j/i_{j-1}$	$i_j/i_{j-1}$	$i_j/i_{j-1}$	$i_j/i_{j-1}$	$i_j/i_{j-1}$	$i_j/i_{j-1}$
Transfinance	1,63	1,35	1,15	1,15	1,07	1,26
Factoring ČS	0,64	1,95	1,92	1,35	0,98	1,31
ČSOB Factoring (O.B. Heller)	1,14	1,14	1,12	1,03	1,02	1,15
Factoring KB	1,42	1,00	1,13	1,26	1,18	1,15
NLB Factoring	1,15	1,75	1,17	1,81	1,12	1,28
D.S. Factoring	X	X	1,96	1,53	0,90	1,28
HVB Factoring	X	X	X	X	X	X
<b>Celkem</b>	<b>1,17</b>	<b>1,30</b>	<b>1,29</b>	<b>1,24</b>	<b>1,10</b>	<b>1,27</b>

Zdroj: Vlastní propočty

Tabulky 3 až 5 a graf 2 potvrdily, že tři nejstarší factoringové společnosti (Transfinance, O.B. Heller a Factoring ČS) nejenom, že zauímají největší podíl na trhu, ale zároveň realizují i největší objem transakcí v tuzemském factoringu.

Tab. 6 Výše obratu podle jednotlivých druhů factoringových transakcí realizovaných factoringovými společnostmi, které jsou členy AFS ČR v roce 2006 v mil. Kč

Společnost	Tuzemský	Exportní	Importní	Celkem
Transfinance	17 926	7 304	1 808	27 038
Factoring ČS	25 069	1 446	770	27 285
ČSOB Fact. (O.B. Heller)	16 616	2 902	0	19 518
Factoring KB	14 467	1 697	911	17 075
NLB Factoring	8 628	1 098	109	9 835
D.S. Factoring	1 500	148	0	1 648
HVB Factoring	2 353	57	0	2 410
<b>Celkem</b>	<b>86 559</b>	<b>14 652</b>	<b>3 598</b>	<b>104 809</b>

Zdroj: www: Asociace leasingových společností/factoringové společnosti + vlastní zpracování

Již několik let nám statistiky v České republice ukazují rostoucí poptávku po factoringových službách. Celkový obrat tuzemského factoringového trhu v roce 2006 představoval necelých 90 miliard korun. Tento fakt potvrzuje, že trh ještě není zcela nasycen, přestože analytici a factoringoví odborníci předpovídali již pro rok 2006 stagnaci factoringových služeb, což se ovšem nepotvrdilo. Společnosti sdružené v ASF ČR odkoupily a profinancovaly v roce 2006 pohledávky za 105 miliard korun. Nárůst objemu factoringových operací byl také podpořen nárůstem správy pohledávek podniků ze segmentu malých a středních firem.

Vzhledem k silné konkurenci, právnímu a daňovému prostředí, které stále nedosahuje úrovně evropského standardu, je nutné vnímat stálý růst poptávky po factoringových službách jako velmi výrazný a pozitivní trend.

## 7 Závěr

V druhé polovině 90. let minulého století byl factoring společně s dalšími produkty alternativního financování velmi často jedinou možností, jak podpořit rozvoj podnikání cizími zdroji. v této době vrcholil konzervativní přístup bankovního sektoru a pro finančně slabé společnosti s krátkou historií bylo téměř nemožné získat bankovní úvěr. Takovýchto společností ve fázi transformace bylo většina. Pohledávky z dodávek na dodavatelský úvěr, především tuzemské byly bankami pokládány za velmi nejisté aktivum a proto banky nebyly ochotny akceptovat tyto pohledávky jako primární zajištění poskytovaného úvěru. v této situaci factoring nahradil nepřístupné bankovní financování a v řadě případů pomohl firmám k získání konkurenční výhody.

Factoring je ideálním produktem pro většinu odvětví ekonomiky. Zásadně řeší finanční krytí výrobních a obchodních firem, jejichž výrobky vykazují rychlou obrátku a z toho vyplývající vysoké nároky na provozní kapitál. Využívání factoringu odráží povahu ekonomiky každé země. Především je to viditelné v mezinárodním obchodu, kde země vyrábějící jistý druh zboží, jsou silnými exportéry a jiné země jsou kupujícími.

Pozitiva factoringové služby nelze spatřovat pouze jen v rychlém a bezproblémovém zajištění financování. Velice důležitým aspektem factoringu je i samotné zajištění správy postoupených pohledávek. Většina factoringových společností dnes již disponuje on-line modulem, ve kterém lze velmi rychle identifikovat pohledávky před splatností i po termínu splatnosti.

Pokud bychom chtěli porovnat factoring s úvěrem, určitě by ve srovnání obstál. Klient narozdíl od úvěru si potřebné zdroje nepůjčuje, ale jen prodává své pohledávky za svými odběrateli. Tím factoring nabízí další výhodu, a to nekonečnou flexibilitu této služby,

a zároveň zajištění financování bez zatížení úvěrem. Proto lze přínos této služby spatřovat i ve zvýšení konkurenceschopnosti podniku tím, že poskytuje delší doby splatnosti. Factoring je vhodná flexibilní forma financování, která podporuje růst obrátu společnosti. Velmi vhodná oblast pro jeho používání se nabízí v mezinárodních obchodních řetězcích. Dodavatelé jsou zde při prodeji svého zboží vystaveni nejen extrémnímu cenovému prostředí, ale i tlaku na splatnost faktur za dodané zboží, které se proplácí až po okamžiku prodeje konečnému zákazníkovi. v tomto případě má dodavatel při využívání factoringu jistotu, že získá své peníze vázané ve zboží dříve, než bude zboží prodáno. z tohoto pohledu lze přínos factoringu spatřovat především v tom, že dochází ke zlepšení hospodaření společnosti využitím moderní a světově uznávané finanční služby.

Členství České republiky v Evropské unii dává šanci českým factoringovým společnostem vstoupit na další trhy. v České republice za posledních pět let došlo k velkému rozvoji factoringu, za tímto růstem stojí schopnosti tuzemských společností expandovat, přestože současná právní a daňová úprava není příliš příznivá a neodpovídá evropským standardům. i přes tyto problémy se odvětví stále rozvíjí.

Další důvod, který vede k růstu factoringu je i zvýšení obezřetnosti českých podnikatelů, kteří se snaží využít možnosti, která vede ke snížení rizika neplacení.

Factoringové společnosti se v poslední době začínají zaměřovat i na malé a střední podniky. Vedle klasických factoringových služeb (odkup pohledávek) nabízejí malým a středním podnikům též zajišťování administrativních a inkasních operací (např. účetnictví), zabezpečení celního projednání zboží, vystavení faktury pro smluvní partnery apod.

Na závěr lze ještě říci, že kromě tradičních klientů tj. středních a menších podnikatelských subjektů se klienty factoringových společností stále častěji stávají i silné společnosti s nadnárodní působností. Tyto silné společnosti vyhledávají factoringové společnosti zejména proto, že mají vypracovaný systém inkasa pohledávek a nabízejí vysoce profesionální služby v oblasti komplexního zajištění proti insolvenčnímu odběrateli. Obecně lze říci, že v posledních letech přibývá podniků, které mají zájem o tento způsob alternativního financování a to hned z několika důvodů:

- factoring již není v podnikové sféře tak neznámým pojmem jako na začátku 90. let 20. století;
- factoringové společnosti jsou pružnější než banky a nabízejí společně s krátkodobým financováním i další služby (např. pojištění pohledávek proti platební neschopnosti);
- významným aspektem je i možnost flexibilního financování, které není omezeno žádným úvěrovým rámcem;
- factoringové společnosti často nevyžadují tak přísnou analýzu klienta jako obchodní banky;
- v neposlední řadě je oceňován i nabízený elektronický komunikační systém, který umožňuje klientům elektronicky postupovat pohledávky na factoringové společnosti a zároveň sdílet veškeré informační toky týkající se daných pohledávek.

S vývojem trhu a dodavatelsko – odběratelských vztahů se vyvíjí i poptávka po financování, kdy se hledají nové možnosti a vznikají nové varianty financování pohledávek. Díky neustálému vývoji a přizpůsobování se trhu představuje factoring jednu z efektivních cest financování pohledávek.

## Literatura

- [1] VONTOR, R. *Trendy ve factoringu*. Bankovníctví č. 1/2007. s. 32
- [2] BERKA, J. *Nové možnosti factoringu..* Bankovníctví 11/2006, s. 38
- [3] <http://www.transfinance.cz/o-nas.html>
- [4] <http://www.transfinance.cz/o-nas/historie.html>
- [5] <http://www.factoringscs.cz/cz/index.php?pages&id=2&mp=2&lid=3>
- [6] <http://www.csobfactoring.cz/o-nas/profil-csob-factoring/>
- [7] <http://www.factoringkb.cz/profil.html>
- [8] <http://www.hvbfactoring.cz/cz/index.asp>
- [9] <http://www.dsfactoring.cz/kdo.asp>
- [10] [http://www.nlbfactoring.cz/index.asp?akce=o\\_nas&akce2=kdo\\_jsme](http://www.nlbfactoring.cz/index.asp?akce=o_nas&akce2=kdo_jsme)
- [11] <http://www.clfa.cz/index.php?kat=600>

### Kontaktní údaje

Helena Jáčová, PhDr. Ing. Ph.D.  
Technická univerzita v Liberci,  
Hospodářská fakulta  
Hálkova 6  
461 17 Liberec 1  
tel: 48 535 2380  
email: [helena.jacova@tul.cz](mailto:helena.jacova@tul.cz)

# **Přímé zahraniční investice v Moravskoslezském kraji**

Foreign Direct Investment in Moravian – Silesian Region

*Ivana Jánošíková*

## **Anotace**

Článek se zabývá dopady přímých zahraničních investic na život v Moravskoslezském kraji. Rozebírány jsou jak ekonomické důsledky umístění přímých investic – změny v úrovni zaměstnanosti, růstu produktivity práce a průměrné úrovně mezd. Dále se příspěvek zabývá příznivými i nepříznivými dopady zahraničních investic na společenský život v kraji, na ovlivňování budované infrastruktury, vlivem na trhu bydlení, environmentálními ohroženími a dalšími doprovodnými jevy.

## **Summary**

The paper focuses on the foreign direct investment's impact to the life in Moravian - Silesian region. There are discussed both economic implications (changes in employment, labor productivity and average wage level) and positive or negative impacts on social life in region, on rising infrastructure, affects at the housing market, environmental threats and other related phenomenons.

## **Klíčová slova**

přímé zahraniční investice, zaměstnanost, produktivita práce, mzdy, infrastruktura, bydlení, kulturní a sportovní život, životní prostředí

## **Keywords**

foreign direct investment, employment, labor productivity, wages, housing, cultural and sports life, infrastructure, environment

## **Úvod**

Přímé zahraniční investice mají pro hostitelskou zemi řadu pozitivních i negativních efektů, některé z nich budou v příspěvku popsány. Nejčastěji jsou v odborné literatuře diskutovány dopady přímých zahraničních investic na úroveň zaměstnanosti, produktivitu práce a mzdovou hladinu jako souhrnné údaje za celou ČR. Většinou se však nesetkáme s podrobnějšími rozborů uvedených vlivů v měřítku jednotlivých regionů. Tuto mezeru se snaží následující příspěvek zaplnit. Článek popisuje konkrétní výsledky ve výše uvedených oblastech za Moravskoslezský kraj. Dále se zabývá rozbořem pozitivních i negativních dopadů zahraničních investic v oblasti budování infrastruktury, vlivem na životní prostředí, na celkovou podnikatelskou atmosféru, etiku podnikání a kulturní, sportovní i společenský život v kraji.

## **Cíl a použité metody**

Cílem příspěvku je zmapovat příznivé i negativní vlivy přímých zahraničních investic v širokém spektru ekonomických i sociálních aktivit v životě obyvatel Moravskoslezského kraje. Při dosažení vytčeného cíle bude použita metoda komparativní analýzy, analýza časových řad, metoda deduktivní, hledající kauzální vazby a metoda fenomenologická, zaměřující se na analýzu a pochopení zkoumaných jevů.

## **Dosažené výsledky**

Přímé zahraniční investice (PZI) vystupují v České republice v několika formách. První formou jsou tzv. investice na zelené louce (greenfields), druhým případem jsou akvizice (převzetí stávajících domácích firem novým vlastníkem). v poslední době je stále častěji diskutovaným typem přímé investice využití opuštěných průmyslových lokalit (tzv. brownfields). z hlediska dopadů na zaměstnanost, produktivitu práce či úroveň mezd, eventuelně na další makroekonomické veličiny, tyto formy přímých investic nejsou zcela shodné.

Akviziční investice mají jednoznačně pracovně úsporný efekt. Zahraniční investoři zvyšují produktivitu v získaných podnicích mj. organizačními změnami, investicemi šetřícími práci

apod. Důsledkem toho jsou úspory pracovních sil často v řádu desítek procent v porovnání se situací před vstupem zahraničního vlastníka do podniku.

U investic na zelené louce je vliv na vývoj zaměstnanosti nejednoznačný. Výstavba nové kapacity je totiž často doprovázena zánikem slabších českých konkurentů nebo přetahováním kvalifikovaných pracovníků ze stávajících podniků, takže na průběh zaměstnanosti v daném oboru či odvětví nebo regionu to má neutrální a někde i negativní vliv.

Například příchod velkých nadnárodních maloobchodních řetězců plošně vytěsnil mnoho malých prodejců, takže tyto typické investice na zelené louce měly maximálně neutrální efekt na zaměstnanost v obchodě. Obdobně tomu je ve zpracovatelském průmyslu. Výrazný odsávací efekt mají zahraniční investice do některých high-tech služeb (poradenství, účetnictví apod.). Převážnou většinu pracovníků získají zahraniční investoři přetažením od českých (či jiných zahraničních) firem. Ty jsou pak často nuceny omezovat činnost.

### **Přímé zahraniční investice a jejich vliv na zaměstnanost, produktivitu práce a mzdy**

Ve všeobecném povědomí laické i odborné veřejnosti přetrvává představa, že všechny typy zahraničních investic představují zdroj nových pracovních míst. Podle analýzy údajů ČSÚ stoupla v letech 1997 až 2002 zaměstnanost v podnicích pod zahraniční kontrolou o 355 tisíc lidí.<sup>42</sup> Na druhou stranu v domácích podnicích zaměstnanost naopak o 694 tisíce lidí poklesla. Pravděpodobně zde svou roli sehrálo přetahování pracovníků z domácích firem k firmám vlastněným zahraničními majiteli. Další nezanedbatelný důsledek příchodu zahraničních investorů se silným kapitálovým zázemím, dokonalejšími technologiemi a organizačními postupy a výkonnějším managementem se projevil ve zhoršování pozice domácích firem, které nebyly v řadě případů schopny obstát v konkurenčním boji a musely snižovat své náklady mimo jiné omezováním stavu zaměstnanců.

Na makroekonomické úrovni se nedá explicitně prokázat žádný pozitivní vztah mezi intenzitou přílivu zahraničních investic a vývojem zaměstnanosti, resp. mírou nezaměstnanosti. Jak ukazuje tabulka 1, rostoucí příliv přímých zahraničních investic byl v letech 1998–2002 a 2004–2005 doprovázen výrazným růstem míry nezaměstnanosti. z uvedené analýzy vyplývá, že vývoj nezaměstnanosti v České republice je určován zejména strukturálními faktory a také průběhem hospodářského cyklu a zahraniční investice na ni nemají žádný pozitivní vliv.

**Tabulka 1. Příliv PZI a vývoj nezaměstnanosti v ČR v letech 1996-2006**

Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PZI v ČR (v mld. USD)	1428	1300	3718	6324	4986	5641	8483	2101	4974	11658	5957 /*
míra nezaměstnanosti (v %)	3,9	4,8	6,5	8,7	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	8,9	7,7

/\* odhad

Pramen: ČNB, MPSV

Celkově lze konstatovat, že přímé zahraniční investice v celkovém pohledu mají práci šetřící efekt – že pracovní místa jsou ve větší míře rušena než vytvářena. Naproti tomu na růst produktivity práce v České ekonomice mají zahraniční investice vliv jednoznačně pozitivní (viz tabulka 2).

Existuje více faktorů, které vedou k rychlejšímu růstu produktivity v podnicích vlastněných zahraničním kapitálem. Zahraniční kapitál přináší technologické, manažerské a marketingové know-how. Využívá se synergie při vývoji a výrobě nových produktů. Zaměstnanci – zejména



manažeři - absolvují stáže a školení v zahraničí a jsou schopni rychle realizovat získané poznatky a zkušenosti do chodu podniků v České republice. Zahraniční investice mají i nepřímý pozitivní vliv na vývoj produktivity v daném oboru, neboť zčásti dochází k přelévání zahraničního know-how do podniků vlastněných českým kapitálem.

**Tabulka 2. Vliv PZI na produktivitu práce v roce 2005 (měřeno přidanou hodnotou na pracovníka, v tis. Kč)**

	Soukromé národní investice	Soukromé zahraniční investice	Zahraniční / národní (v %)
Průmysl	441,8	752,3	170,3
Stavebnictví	1519,1	2881,3	189,7
obchod	2150,0	2970,0	138,1

Pramen: Ministerstvo průmyslu a obchodu

Průměrné mzdy v podnicích vlastněných zahraničním kapitálem jsou o čtvrtinu až dvě pětiny vyšší než u podniků českých. Zahraniční investoři tak přispívají k růstu životní úrovně české pracovní síly. Vliv zahraničních investic na mzdy však má i druhou stránku. Vyšší hladina mezd v podnicích vlastněných zahraničním kapitálem způsobuje mzdové vztlínání a tlačí nahoru také mzdy v českých podnicích. To platí zejména pro vybrané profese, obory a mikroregiony, kde vedle sebe existují zahraniční a domácí firmy. Jelikož české firmy nedosahují odpovídající úrovně produktivity, odráží se tento fakt v jejich nižší rentabilitě (ziskovosti).

### Investice v Moravskoslezském kraji

Moravskoslezský kraj (MSK) má nejvyšší hustotu zalidnění mezi kraji ČR s výjimkou hlavního města Prahy. Krajský podíl vytvořeného HDP za rok 2006 dosáhl výše 10 %, což jej řadí na čtvrté místo mezi kraji. Stěžejní roli zde má zpracovatelský průmysl (31,2 % z krajského úhrnu), dále pak obchod (11,1 %), komerční služby (8,7 %). Celostátně významná je těžba uhlí (podíl tohoto odvětví na regionálním úhrnu činil 6,5 %) a výroba a rozvod elektrické energie, tepla a vody (5,8 %).

**Tabulka 3: Vybrané makroekonomické ukazatele v MSK za rok 2006:**

	2000	2004	2005	2006 <sup>1)</sup>
HDP, s.c. (předchozí rok = 100)	101,5	109,0	105,5	108,0
HDP na obyv. (ČR = 100)	78,3	81,5	81,7	82,4
Přidaná hodnota na zaměstnance (ČR = 100)	84,7	88,5	86,9	87,4
Přidaná hodnota na zaměst. v průmyslu (ČR = 100)	109,9	101,1	103,7	103,2
Přidaná hodnota na zaměst. ve službách (ČR = 100)	78,0	76,9	75,1	75,3
Mediánová mzda (ČR = 100)	x	98,2	97,2	97,0

<sup>1)</sup> expertní odhady v b.c., x údaj není k dispozici

Zdroj: Český statistický úřad

Po roce 1989 došlo na severní Moravě k výrazným změnám. Celoplošná restrukturalizace průmyslu vedoucí k výraznému útlumu průmyslové výroby měla na region značný ekonomický i sociální dopad. Omezení těžby černého uhlí a útlum hutního průmyslu vedly k masivnímu nárůstu nezaměstnanosti v regionu. Na druhé straně pokles výroby či mnohé významné kroky při ekologizaci provozů v podnicích měly (bohužel na přechodnou dobu) příznivý dopad na zlepšení životního prostředí v kraji.

Vývoj nezaměstnanosti v Moravskoslezském kraji byl poznamenán zásadní restrukturalizací jednotlivých sektorů ekonomiky. Po roce 1995 došlo k útlumu těžebního průmyslu a postupně i hutnictví. v souvislosti s tím prudce vzrostla po roce 1996 nezaměstnanost.

**Tabulka 4: Míra nezaměstnanosti v MSK ve srovnání s ČR (v procentech)**

Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MSK	5,2	8,0	10,1	13,0	14,3	14,3	13,3	14,7	14,5	14,2	12,6
ČR	3,9	4,8	6,5	8,7	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	8,9	7,7

Pramen: ČSÚ

Na dalším zhoršování situace se podepsala i hospodářská recese České republiky a tak v roce 2003 míra nezaměstnanosti v Moravskoslezském kraji dosahovala téměř 15 %. k 30.6.2007 zde míra nezaměstnanosti dosahuje 10,6 %, což je stále vysoko nad celorepublikovým průměrem (6,3 %), viz tabulka 4.

Po provedení restrukturalizace byly mnohé ozdravené podniky odkoupeny zahraničními investory. Protože příliv investic do regionu byl stále nedostatečný, rozhodlo vedení kraje budovat průmyslové zóny a tak podporovat příliv dalších investorů.

Moravskoslezský kraj investorům nabízí kvalifikovanou pracovní sílu, která je dobře obeznámena s tradičními průmyslovými obory (ocelářství, strojírenství, chemie, textil). v kraji působí vědecko-výzkumná centra a instituce, včetně čtyř univerzit, zaměřující se na informační technologie, biotechnologie, pokročilé materiály – nanotechnologie. Kraj také disponuje 19 připravenými průmyslovými zónami, které jsou průměrně zaplněny z více než 65 %. Najdeme zde vědeckotechnologické parky i podnikatelské inkubátory. Také stávající průmyslové areály (tzv. brownfields) mohou domácí i zahraniční investoři využít pro nové podnikatelské záměry.

V současné době jednoznačně převažuje zájem investorů o umístění svého podnikání na „zelené louce“, protože příprava greenfields je technicky, finančně a časově příznivější než využívání opuštěných průmyslových areálů, tzv. brownfields<sup>43</sup>. To má však ve svých důsledcích negativní vliv na rozvoj území, neboť se na jedné straně zvyšují nároky na zábor zemědělské půdy a na druhé straně narůstá počet nevyužitých ploch. Dlouhodobě se krajští zastupitelé snaží o využití brownfields pro podnikání a rozšiřování veřejných prostor, protože území, která jsou dnes zátěží, v sobě skrývají velký rozvojový potenciál.

Na území Moravskoslezského kraje se nachází velké množství území, která mohou být označena jako brownfields. Tato místa jsou v různém režimu využití či zcela opuštěná, jsou vlastněna privátním nebo veřejným sektorem a již mají či teprve hledají budoucí účel. Plochy dosud nevyužitých brownfields jsou někdy značně rozsáhlé, např. rozloha Dolní oblasti Vítkovic v Ostravě měří 152 ha, areál Hrušov Ostrava má rozlohu 45 ha, Důl František Horní Suchá zaujímá plochu 25 ha, Důl Pokrok Petřvald u Karviné 26 ha, areál Dřevokombinát Vrbno pod Pradědem více než 22 ha. Celkově se jedná řádově o desítky rozsáhlých areálů nad 10 hektarů a o stovky území menších. Mezi brownfields patří areály průmyslových podniků (včetně areálů, které výhledově vzniknou po ukončení průmyslové výroby), areály dolů, odkaliště, skládky průmyslových odpadů, chemické skládky, důlní a průmyslové odvaly, skládky tuhých komunálních odpadů a zeminy, rekultivace jako důsledek důlních vlivů apod.

Zahraniční investory obvykle do Moravskoslezského kraje přiláká výhodná geografická poloha mezi Polskem a Slovenskem, podpořená vysokou hustotou dopravní infrastruktury, která se stále zlepšuje. Do konce roku 2008 je plánováno dokončení a uvedení do provozu dálnice D47, částečně dokončena je i rychlostní komunikace R48 vedoucí z Bělotína přes Frýdek – Místek kolem průmyslové zóny Nošovice směrem na Třinec a dál do Polska. Mezinárodní letiště v Mošnově má dobrý růstový potenciál. Investoři v kraji naleznou řadu poboček zahraničních bank i hlavní světové maloobchodní řetězce, mohou využít zdravotní a lázeňskou péči na evropské úrovni i možnost vzdělávání svých dětí v některých základních

<sup>43</sup> Brownfield můžeme definovat jako opuštěné či nevyužívané území, které je oproti konkurenčním plochám znevýhodněné vlivem předchozího využívání (hrozí zde ekologická i jiná rizika) a které vyžaduje zvláštní péči při jeho regeneraci.

i středních školách vyučujících ve světových jazycích. Moravskoslezský kraj má také dobré kulturní zázemí (opera, filharmonie, divadla, galerie) a řadu sportovních areálů (golfová hřiště, zimní stadiony, atletické stadiony), které tradičně hostí známé sportovní akce (např. Zlatá tretra, mistrovství světa v hokeji apod.).

Nejen z výše uvedených důvodů v Moravskoslezském kraji v současné době (rok 2007) vyrábí nebo se výrobu rozhodlo zahájit 170 zahraničních investorů z 28 zemí. Největší podíl tvoří firmy z automobilového průmyslu (17 %) a dále strojírenské firmy (12%) viz tabulka 5.<sup>44</sup> v Moravskoslezském kraji také působí několik odvětvových uskupení (tzv. klastrů<sup>45</sup>) v oboru automobilovém, strojírenském, chemickém (vodíkový klastr), ICT (hardware) a dřevařském.

**Tabulka 5: Oborová skladba zahraničních investic v MSK**

Odvětví	Procentní podíl investorů
Automobilový průmysl	17
Strojírenství	12
Stavebnictví	4
Elektronika	4
Hutnictví	4
Chemický průmysl	4
Farmacie	3

Pramen: Agentura pro regionální rozvoj Ostrava

Převážná většina (84%) zahraničních investorů je z Evropy (126 společností, z toho 28 % z Německa, 6 % z Polska, pak následují investoři z Nizozemí, Švýcarska a Francie - shodně po 5 %), 15 firem je z USA, druhou nejčastější zemí původu mimoevropských investorů je Jižní Korea, odkud díky automobilce Hyundai přichází největší objem investic (viz tabulka 5). Investice jihokorejských firem z odvětví automobilového průmyslu, které již staví nebo jsou definitivně rozhodnuty postavit své továrny v Moravskoslezském kraji, překročily 40 miliard korun. z toho 31 miliard připadá na automobilku Hyundai.<sup>46</sup>

### **Vliv PZI na zaměstnanost, produktivitu práce a mzdy v MSK**

Vysoký příliv investic do jisté míry zvrátil nepříznivý vývoj na trhu práce v Moravskoslezském kraji, zejména když uvážíme i multiplikační efekt na subdodavatele. Podle agentury Czechinvest zde od roku 1993 do konce března 2007 mělo nově vzniknout 21 tisíc pracovních míst, která nahradila (alespoň částečně) úbytek pracovních příležitostí, zaniklých v důsledku restrukturalizace průmyslu v kraji po roce 1995.

<sup>44</sup> Příklady zahraničních investorů: Shimano Czech Republic (Japonsko) – v Karviné - Novém Poli vyrábí komponenty pro jízdní kola; v průmyslovém parku Kopřivnice podniká firma Cirex BV (Nizozemí) – přesné lití nebo Dura Automotive System (USA) – zahajuje výrobu komponentů pro automobilový průmysl; v Krnově - Červeném Dvoře vyrábí gumové hadice firma IVG Colbachini (Itálie), v Ostravě – Hrabové podniká výrobce výpočetní techniky ASUS Czech (Tchaj-wan) nebo GE Money Multiservis (USA) v oblasti finančních služeb, ve Vědecko-technologickém parku Ostrava má sídlo TietoEnator (Finsko) zabývající se IT službami a také Ingelectric (Španělsko), který vyrábí zařízení pro automatizaci, ve Frýdku – Místku, část Lískovec, vyrábí plastové výrobky Viroplastik CZ (Itálie).

<sup>45</sup> Za klastr považujeme soubor regionálně propojených společností (podnikatelů) a přidružených institucí a organizací – zejména institucí terciárního vzdělávání (VŠ, VOŠ) - jejichž vazby mají potenciál k upevnění a zvýšení jejich konkurenceschopnosti. Řada podniků, zapojených do uvedených klastrů, spadá do skupiny zahraničních investorů.

<sup>46</sup> Viz CzechInvest

Vývoj produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu v Moravskoslezském kraji na jednoho zaměstnance má dlouhodobě rostoucí tendenci. Také průměrná mzda v Moravskoslezském kraji za sledované období vytrvale roste. Nejvyšší přírůstky zaznamenaly platy managementu. Příjmy administrativních pracovníků rostly také, avšak pomaleji. Nejmenší nárůst vykazují mzdy manuálně pracujících. Viz tabulky 6 a 7.

**Tabulka 6: Růst produktivity práce ve zpracovatelském průmyslu (v tis. Kč)**

Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ČR	292	304	349	375	382	419	480	527	596
MSK	359	359	407	461	459	483	543	576	614

Pramen: ČSÚ, Deloitte

Tyto údaje by mohly signalizovat, že hospodářská situace na severní Moravě se i díky zahraničním investicím zlepšuje, ale ze souhrnných dat za celý kraj není možné vyvodit, jak velké procento zaměstnanosti, produktivity práce a mzdového nárůstu je absorbováno dojíždějícími zahraničními pracovníky nebo zaměstnanci z jiných regionů.

Řada nových pracovních míst je také podpořena investičními pobídkami, což může uměle zvyšovat nároky na mzdy u ostatních firem bez vazby na efektivitu jejich výkonu, neboť zahraniční investoři přetahují schopné a kvalifikované zaměstnance ze stávajících firem.

**Tabulka 7: Růst hrubé roční mzdy v jednotlivých skupinách zaměstnanců v MSK (v tis. Kč)**

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Management	380	426	472	518	573	604	645	713	762	797
Administrativa	150	162	174	185	198	207	221	232	248	264

Pramen: ČSÚ

Otázkou zůstává, zda vytváření pracovních míst ve firmách kontrolovaných zahraničním kapitálem přinese větší motivaci pracovat. Mnoho zaměstnavatelů je nuceno zaměstnávat zahraniční dělníky, protože na trhu práce požadovaná pracovní síla není k dispozici, ačkoli v evidenci úřadů práce v Moravskoslezském kraji ke konci roku 2006 bylo kolem 85 tisíc lidí. v některých případech se ukazuje, že pracovní místa, na jejichž vytvoření dostaly firmy dotaci, jsou obsazována lidmi ze Slovenska nebo Polska.

### **Environmentální dopady PZI v MSK**

Moravskoslezský kraj vede v žebříčku znečištění ovzduší v ČR. Na prvním místě je v emisích CO, které tvoří 92% celkového úhrnu v ČR. Na druhé příčce je co do objemu vypouštěných emisí SO<sub>x</sub> (15%), CO<sub>2</sub> (22%) a NO<sub>x</sub> (16% úhrnu celé ČR). Největší podíl na těchto emisích má hutní a strojírenská výroba a chemické provozy. Při hodnocení celkové úrovně znečištění životního prostředí v kraji zejména podniky převzaté zahraničními vlastníky čelí útoku ze strany ekologických uskupení a také krajských zastupitelů, protože řada z těchto podniků patří mezi největší znečišťovatele životního prostředí. Částečně je to jistě způsobeno charakterem převzatých podniků (zejména se jedná o akvizice v odvětví chemického nebo hutního průmyslu), zanedbatelné však nejsou ani často mizivé investice do ekologizace provozů, skrývající se za pouze předstírané investice, které jsou pouhou údržbou stávajícího zařízení.

Podle údajů Integrovaného registru znečišťování figurují v žebříčcích největších znečišťovatelů životního prostředí v kraji za rok 2005 podniky ArcelorMittal Ostrava, Třinecké železářny, TEVA-Ivax Pharmaceuticals Opava (produkuje největší množství rakovinotvorných či potenciálně rakovinotvorných látek, zejména dichlormetanu), či Rockwool, výrobní závod Bohumín, který v roce 2005 vypustil nejvíce rakovinotvorného formaldehydu.

Ocelárna ArcelorMittal v kraji produkuje nejvíce emisí oxidu uhelnatého, skleníkových plynů, látek způsobujících kyselé srážky, emisí rtuti do ovzduší či kyanidů do vody i dalších nebezpečných látek. Některé vysoké hodnoty lze u něj přičíst sloučení se společností Vysoké pece Ostrava. ArcelorMittal Ostrava zaměstnává sice asi 7000 pracovníků, ale může být zároveň hrozbou pro budoucí rozvoj kraje. Velmi prosperující podnik je zároveň jedním z největších znečišťovatelů ovzduší v kraji. Je dominantní příčinou toho, že každý další investor přicházející do Moravskoslezského kraje má problém získat tzv. integrované povolení v oblasti životního prostředí, bez něhož nelze spustit výrobu. Snížení množství škodlivin je zásadní podmínkou pro další rozvoj celého kraje.

### **Důsledky přílivu PZI na trh bydlení v MSK**

Moravskoslezský kraj je v posledních 12 měsících považován za lokalitu s největším meziročním nárůstem cen nemovitostí v České republice. Nejmarkantnější zvýšení cen je pozorováno u bytů. Při srovnání vývoje cen bydlení v rámci Moravskoslezského kraje se nejvíce zvýšily ceny bydlení na Frýdecko-Místecku. Za hlavní příčiny tohoto zvyšování cenových hladin lze považovat poptávku zahraničních manažerů po kvalitním bydlení a také vznik nových pracovních příležitostí v budované továrně Hyundai v Nošovicích.

Neustále rozšiřovaná síť dálnic a rychlostních komunikací je dalším důvodem, proč do kraje míří nové firmy, jejichž manažeři a zaměstnanci hledají odpovídající bydlení pro sebe i své rodiny. Chystané zahájení provozu nošovické průmyslové zóny, ale i úspěch průmyslové zóny v Ostravě - Hrabové ovlivnily ceny bytů také v Ostravě. v centru krajského města se nárůst pohybuje okolo deseti a více procent, v okrajových částech města je to o něco méně. Naopak na Bruntálsku se ceny bytů drží delší dobu na přibližně stejné úrovni, přestože nabídka volných bytů je poměrně omezená. Důvody této stagnace lze vysvětlit jednak vyšší než průměrnou mírou nezaměstnanosti a nízkými výdělky ve srovnání s ostatními okresy Moravskoslezského kraje, ale také (prozatím) nezájmem (zejména zahraničních) investorů o umístění investic v tomto regionu. Pravděpodobnou příčinou, proč Bruntálsko nepřitahuje ve větší míře nové investory, je nedokonalá infrastruktura, zejména v oblasti dopravy a služeb.

### **Vliv PZI na kulturní, sportovní a společenský život v MSK**

Příchod zahraničních investorů inicioval kromě ekonomického rozvoje Moravskoslezského kraje také rozvoj v dalších oblastech společenského života. Zvýšený počet zahraničních obyvatel se odrazil i v požadavcích na vzdělávání v cizích jazycích na všech úrovních školství. Moravskoslezský kraj nabízí řadu škol, které reagují na potřeby zahraničních investorů a otevírají třídy s výukou v cizím jazyce určené jak pro domácí, tak zahraniční studenty. v současnosti mají zahraniční obyvatelé kraje širokou možnost umístit své děti do škol, které jim nabídnou kvalitní vzdělání. Například 1st International School of Ostrava nabízí výuku v angličtině a češtině, je otevřena pro děti a studenty všech národností a zahrnuje všechny tři stupně školního vzdělání v ČR - mateřskou školu, základní školu a gymnázium. v roce 1992 byla zařazena do sítě škol MŠMT ČR soukromá škola Junior College Laros Ostrava. Kromě intenzivních jazykových kurzů pořádá škola např. rekvalifikační studium pro nezaměstnané absolventy středních škol ve spolupráci s úřady práce, pomaturitní jednoleté inovační studium společensko-vědních disciplín s obchodním zaměřením s hlavním studovaným jazykem anglickým.

Požadavky manažerů a zahraničních zaměstnanců na vysoký standard služeb různého typu včetně turistiky, kulturního a sportovního vyžití vyvolaly potřebu vzniku nových a rozšíření stávajících kapacit ve zmíněných oblastech. Sportovní aktivity se rozrostly o nová golfová hřiště, nyní má kraj celkem čtyři outdoorová golfová hřiště (v Čeladné, Kravařích, Ropici a Šilheřovicích) a indoorové hřiště v areálu ostravského výstaviště Černá Louka. v kraji najdeme desítky sportovních areálů, některé z nich již tradičně pořádají významné sportovní

akce typu Zlatá tretra nebo mistrovství světa či Evropy v hokeji. Také jsou budovány nové cyklostezky, které mají přispět k zatraktivnění regionu.

### **Diskuse**

Otázkou je, zda příliv zahraničních investic má více pozitivních nebo negativních důsledků pro život obyvatel Moravskoslezského kraje. Můžeme konstatovat, že zahraniční investice v kraji zaplnily místo po uzavřených nebo omezených provozech a způsobily růst zaměstnanosti. Jedná se však o to, zda nově zaměstnaní lidé jsou obyvateli kraje nebo přicházejí z jiných regionů či dokonce ze zahraničí. v takovém případě by ovšem pozitivní efekt na úroveň zaměstnanosti v kraji vyprchal. Ze souhrnných dat popisujících vývoj na trhu práce za celý kraj není možné vyvodit, jak velké procento zaměstnanosti, produktivity práce a mzdového nárůstu je absorbováno dojíždějícími zahraničními pracovníky nebo zaměstnanci z jiných regionů.

S růstem mezd souvisí i zvyšování životní úrovně obyvatel, ale toto zvýšení může být vykompenzováno růstem cen spotřebních statků, které reagují na zvýšenou poptávku. To se týká zejména změn na trhu s bydlením, kde v poslední době zaznamenáváme prudký nárůst cen. Takže si můžeme opět položit otázku, kdo má prospěch z přílivu investorů. Stávajícím vlastníkům bytů a jiných nemovitostí se zvyšuje hodnota jejich majetku, ale pro ty, kdož chtějí nějakou nemovitost koupit, to znamená stále vyšší náklady na pořízení bydlení.

Dalším sporným problémem je znečištění životního prostředí, které je produkováno průmyslovými podniky, z nichž většina je ve vlastnictví zahraničních investorů. Například největší ocelárna v kraji ArcelorMittal produkuje jen asi o třetinu více železa než Třinecké železářny, ale škodlivin do ovzduší vypouští dvakrát tolik. Také její přínos k zaměstnanosti v regionu by bylo možné lehce nahradit při současném silném přílivu investic, kdybychom uvažovali variantu uzavření podniku. Navíc by došlo k výraznému zlepšení životního prostředí, což má samo o sobě ekonomickou i společenskou hodnotu.

V oblasti školství lze souhlasit s převahou pozitivních efektů přílivu zahraničních investorů, protože se rozšiřuje nabídka vzdělávání v cizích jazycích. Podobně pozitivní dopady lze vidět i v rozvoji sportovních a kulturních aktivit. To přispívá ke zkvalitnění života obyvatel Moravskoslezského kraje a také k propagaci regionu v širokém povědomí nejen v ČR, ale i v okolních zemích, takže se pozitivní efekty šíří i prostřednictvím rozvoje cestovního ruchu.

Potenciální příliv zahraničních investorů inicioval i rozvoj dopravní infrastruktury, dobudováním dálničních spojení a rychlostních komunikací se na jedné straně zlepšila dostupnost některých částí kraje a dojde k propojení se sousedními státy. s tím ovšem vyvstává problém zasažení přírodního prostředí stavbou zmíněných komunikací i následným provozem na nich.

Výše uvedená analýza odpovídá tedy na některé otázky spojené s úlohou přímých zahraničních investic v Moravskoslezském kraji, ale také předestírá další sporné otázky a náměty k dalšímu řešení.

### **Závěr**

Příspěvek si kladl za cíl provést analýzu dopadů přílivu přímých zahraničních investic na ekonomický i společenský život v ČR a zejména v Moravskoslezském kraji. z provedené analýzy vyplývá, že vývoj nezaměstnanosti v České republice je určován zejména strukturálními faktory a průběhem hospodářského cyklu a zahraniční investice na ni nemají žádný vliv. Naproti tomu na růst produktivity práce v České ekonomice mají zahraniční investice vliv jednoznačně pozitivní. Zahraniční investice mají i nepřímý pozitivní vliv na vývoj produktivity v daném oboru, neboť zčásti dochází k přelévání zahraničního know-how do podniků vlastněných českým kapitálem. Zahraniční investoři zvyšují průměrnou úroveň mezd v ČR i v Moravskoslezském kraji a tím roste životní úroveň jejich zaměstnanců. Růst mezd však má i druhou stránku, neboť vyšší hladina mezd v podnicích vlastněných zahraničním kapitálem způsobuje mzdové vztlínání a tlačí nahoru také mzdy v českých

podnicích. v kraji převládá snaha investorů o budování nových výrobních kapacit na zelené louce a není zájem o investování v brownfields. To má negativní vliv na rozvoj území, neboť se zvyšují nároky na zábor zemědělské půdy a narůstá počet nevyužitých ploch.

Vysoký příliv investic do jisté míry zvrátil nepříznivý vývoj na trhu práce v Moravskoslezském kraji, zejména když uvážíme i multiplikační efekt na subdodavatele. Také sledujeme dlouhodobě rostoucí trend ve vývoji produktivity práce, která je v Moravskoslezském kraji vyšší než republikový průměr. Nárůst platů se odráží ve zvýšené životní úrovni obyvatel, ale také v růstu cen spotřebního zboží a promítá se i do zvýšení cen bydlení. Pozitivní účinek zahraničních investic lze sledovat i v oblasti vzdělávání, kultury a sportu, sporné efekty se projevují v oblasti životního prostředí, kde na jedné straně roste zátěž v podobě vyšších emisí způsobených rozšiřující se výrobou, naproti tomu investice do nových technologií nárůst znečištění omezují.

## Literatura

1. BENÁČEK, V. Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie 2000, č. 1
2. JAHN M. Zahraniční investice - cesta k prosperující ekonomice. In Sborník č. 36 "Proč skomírá evropská ekonomika". CEP, Praha 2004
3. JANÁČEK K. Zahraniční investice a český trh práce. In Sborník č. 39 "Měříme správně HDP?" CEP, Praha 2005
4. JAROLÍM, M. Zahraniční investice a produktivita firem. Finance a úvěr, 2000, roč. 50, č. 9
5. SRHOLEC, M. Přímé zahraniční investice v ČR. Teorie a praxe v mezinárodním srovnání. Linde nakladatelství, Praha 2004.
6. Stav životního prostředí Moravskoslezského kraje 2005. Krajský úřad Moravskoslezského kraje. Agentura API, Ostrava 2006
7. Výsledky analýzy dopadů investičních pobídek v Moravskoslezském kraji. Deloitte Czech Republic B.V., Praha 2006
8. [www.czechinvest.cz](http://www.czechinvest.cz)
9. [www.czso.cz](http://www.czso.cz)
10. [www.irz.cz](http://www.irz.cz)
11. [www.kr-moravskoslezsky.cz](http://www.kr-moravskoslezsky.cz)
12. [www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)
13. [www.rda-ova.cz](http://www.rda-ova.cz)

## Kontaktní adresa:

Ivana Jánošíková, Ing. Ph.D.  
Ekonomická fakulta  
Vysoká škola báňská – Technická universita Ostrava  
Sokolská 33  
701 21 Ostrava 1  
telefon 596 992 163  
[ivana.janosikova@vsb.cz](mailto:ivana.janosikova@vsb.cz)

# Disparity mezi vybranými regiony České republiky

Disparity among chosen regions in the Czech republic

*Jaroslav Jánský*

## **Anotace**

V regionech České republiky existují významné disparity. v příspěvku se analyzují disparity v ekonomické výkonnosti u vybraných regionů pomocí ukazatelů hrubého domácího produktu, hrubé přidané hodnoty, hrubého fixního kapitálu apod.

## **Summary**

There are significant disparities in regions of the Czech Republic. The paper analyses disparities of economic efficiency in chosen regions. There are used indicators as gross domestic product, gross added value, gross fixed capital etc. in the paper.

## **Klíčová slova**

Disparita, region, ekonomická výkonnost

## **Keywords**

Disparity, Region, Economic Efficiency

## **Úvod**

Regionální rozvoj je ovlivněn nejrůznějšími činiteli, které ovlivňují kvalitu života. k nejdůležitějším patří rozvoj podnikatelských aktivit v příslušném regionu a jeho ekonomického potenciálu, rozvoj lidského potenciálu spojeného se zvyšováním zaměstnanosti, dostatečná technická vybavenost a obsluha daného území, péče o životní prostředí a v neposlední řadě i cestovní ruch jako jedna z významných podnikatelských aktivit. Všechny uvedené faktory pak ve svém důsledku ovlivňují ekonomickou výkonnost daného regionu.

Mezi regiony však dochází ke vzniku významných rozdílů v míře ekonomické výkonnosti a disparity mezi regiony se dále prohlubují. Existenci disparit je možno považovat za významný podnět společenského rozvoje, za předpoklad pro formování efektivnějších forem územní dělby práce a specializace (Hampl 1998). Je však třeba analyzovat příčiny vzniku disparit, neboť jenom tak může dojít k následnému stanovení strategií aktivace celkového potenciálu regionu, v němž jednu z rozhodujících úloh hraje ekonomická výkonnost.

Rovnoměrný rozvoj regionů představuje v současné době jeden ze základních úkolů regionální politiky státu i Evropské unie. Jedná se o komplex procesů, které přispívají k pozitivním změnám v ekonomické, sociální a environmentální situaci regionů. Ke snižování regionálních rozdílů mají významně napomoci rovněž prostředky ze strukturálních fondů EU, jejichž cílem je zvýšit aktivitu regionů k zabezpečení harmonického a vyváženého rozvoje, snižování nezaměstnanosti, rozvoje lidských zdrojů, ochranu životního prostředí apod.

## **Cíl a metodický postup**

Cílem příspěvku je analýza disparit mezi regiony ČR a posouzení jejich vlivu na celkovou ekonomickou výkonnost regionů. Vliv disparit v jednotlivých regionech je odvozen od ukazatelů ekonomické výkonnosti ke kterým řadíme hrubý domácí produkt, hrubou přidanou hodnotu, tvorbu hrubého fixního kapitálu a také zaměstnanost.

S přihlédnutím k dostupnosti podkladových údajů potřebných pro analýzu disparit mezi regiony je v příspěvku region vymezen krajem. Navržený metodický přístup je aplikován na údajích všech krajů a České republiky celkem v časové řadě 2003 až 2005.



## Výsledky a diskuse

Ekonomická výkonnost příslušného regionu je dána jeho ekonomickou základnou. Tu je možno považovat za systém, tvořený ekonomickými subjekty a vazbami mezi nimi i vnějším okolím. Působení tržních sil má za následek koncentraci ekonomických aktivit do vybraných regionů, rozvoj těchto regionů a z toho plynoucí výhody a tím i vznik nových aktivit.

Ekonomická výkonnost regionu je významně ovlivňována podnikatelskými schopnostmi podnikatelů. Ty podmiňují celkovou konkurenceschopnost regionů, která určuje úroveň příjmů a zaměstnanosti. Příjmy se promítají v *tvorbě hrubého domácího produktu*. Hrubý domácí produkt je definován jako tržní hodnota finálních statků vyrobených v příslušné zemi za dané časové období. Za finální statky jsou považovány ty produkty, které jsou konečným výsledkem výrobního procesu. Přínos regionu k tvorbě hrubého domácího produktu je možno měřit několika ukazateli, k nim patří zejména podíl hrubého domácího produktu regionu na celkovém hrubém domácím produktu státu, hrubý domácí produkt připadající na 1 obyvatele regionu a hrubý domácí produkt připadající na 1 zaměstnance v regionu. Vybrané údaje o ukazatelích využívajících hrubý domácí produkt jsou uvedeny v tabulce č. 1.

**Tabulka č. 1 Tvorba HDP v regionech**

Kraj	HDP v mil. Kč	Podíl regionu na HDP ČR v %	HDP na 1 obyvatele v Kč	HDP na 1 zaměstnance v Kč
Česká republika	2 776 144	100	261 508	658 102
Hlavní město Praha	664 762	23,9	569 058	1 079 912
Středočeský	289 369	10,4	253 800	749 514
Jihočeský	151 658	5,5	242 360	615 470
Plzeňský	137 036	5,1	258 945	624 647
Karlovarský	64 970	2,3	213 621	533 080
Ústecký	182 275	6,6	221 958	607 900
Liberecký	93 130	3,3	217 791	567 458
Královéhradecký	133 178	4,8	243 238	627 996
Pardubický	114 990	4,2	227 389	573 389
Vysočina	117 358	4,2	230 006	613 668
Jihomoravský	283 461	10,2	250 957	641 674
Olomoucký	135 515	4,9	211 824	565 556
Zlínský	129 265	4,7	218 609	580 170
Moravskoslezský	273 881	9,9	218 384	597 650

Zdroj: Krajské ročenky ČR 2003 – 2005, vlastní výpočty

Současný makroekonomický vývoj v České republice je příznivý, tempo růstu hrubého domácího produktu je ve srovnání s ostatními zeměmi EU poměrně vysoké. Přispívá k tomu i vývoj hodnoty hrubého domácího produktu vytvořeného ve sledovaných regionech, neboť hodnota tohoto ukazatele v průběhu sledovaných let 2003 – 2005 roste. Podíl jednotlivých regionů na HDP státu je nejvyšší v hlavním městě Praze (23,9%) a následují kraje

Středočeský, Jihomoravský a Moravskoslezský. Ostatní kraje dosahují přibližně pětiprocentní podíl s výjimkou krajů Karlovarského a Ústeckého, kde je nižší. Vypočtené hodnoty ukazatelů hrubý domácí produkt v přepočtu na 1 obyvatele regionu, resp. na 1 zaměstnance napovídají, že Hlavní město Praha dosahuje výrazně vyšších hodnot těchto ukazatelů, než ostatní kraje a průměr České republiky.

Na tvorbě hrubého domácího produktu regionu se velmi významně podílejí jednotlivá odvětví, která jsou v regionu zastoupena. Jejich přínos k tvorbě té části hrubého domácího produktu, která byla v regionu vytvořena, je možno posoudit pomocí ukazatele *hrubá přidaná hodnota*, stanoveného jako rozdíl tržní ceny výrobků nebo služeb a ceny vstupů nakoupených od jiných odvětví. Jedná se o výsledek rozdílu mezi celkovou produkcí zboží a služeb měřené v základních cenách na jedné straně a mezispotřebou v kupních cenách na straně druhé. Údaje o hrubé přidané hodnotě jsou uvedeny v tabulce č. 2.

Tabulka č. 2 Hrubá přidaná hodnota v regionech

Kraj	Hrubá přidaná hodnota celkem v mil. Kč	Podíl regionů na HPH ČR v %	Hrubá přidaná hodnota na 1 podnikatelský subjekt v tis. Kč	Podíl průmyslu na HPH v %	Podíl zemědělství na HPH v %
Česká republika	2 501 744	100	1 693	25,4	3,1
Hlavní město Praha	598 732	23,9	2 228	8,9	0,1
Středočeský	260 632	10,4	1 535	34,0	4,0
Jihočeský	136 596	5,5	1 489	26,6	5,8
Plzeňský	128 184	5,1	1 644	31,9	4,3
Karlovarský	58 522	2,3	1 356	25,2	2,3
Ústecký	164 177	6,6	1 712	27,4	1,9
Liberecký	83 884	3,4	1 309	39,4	1,8
Královéhradecký	119 953	4,8	1 501	30,6	4,9
Pardubický	103 577	4,1	1 565	31,7	5,7
Vysočina	105 710	4,2	1 672	34,6	8,7
Jihomoravský	255 313	10,2	1 594	23,7	3,7
Olomoucký	122 050	4,9	1 565	30,9	5,8
Zlínský	116 436	4,7	1 402	38,4	3,6
Moravskoslezský	246 645	9,9	1 825	30,0	2,1

Zdroj: Krajské ročenky ČR 2003 – 2005, vlastní výpočty

Hrubá přidaná hodnota vyjadřuje v podstatě objem vložené práce, na jejíž výši má vliv ocenění výstupů, vstupů a efektivnost hospodářské činnosti podnikatelských subjektů. Výše hrubé přidané hodnoty vypovídá nepřímě o úrovni mechanizace, efektivním využívání technologií a o produktivitě práce. Hrubá přidaná hodnota (HPH) je základem tvorby hrubého domácího produktu. Podíl HPH v jednotlivých regionech kopíruje podíl HDP v jednotlivých regionech. Na tvorbě HPH se rozdílným způsobem podílí jednotlivá odvětví, což lze odvodit i z údajů v tabulce č. 2. Významný ukazatel pro srovnání tvorby HPH je HPH na jeden podnikatelský subjekt vypočtený v jednotlivých regionech. Hlavní město Praha převyšuje

celorepublikový průměr o 31,6%. Průměr ČR v tomto ukazateli rovněž převyšují kraje Moravskoslezský a Ústecký.

Potenciál pro příznivý vývoj ekonomické výkonnosti regionu v příštích letech vytváří vysoký podíl výdajů na *hrubý fixní kapitál*. Tvorba hrubého fixního kapitálu vyjadřuje obnovu a pořízení nových hmotných i nehmotných stálých aktiv, majících charakter dlouhodobé spotřeby. Hodnota hrubého fixního kapitálu udává úroveň investičních aktivit daného regionu. Úroveň investičních aktivit je možno měřit ukazatelem tvorba hrubého fixního kapitálu v regionu celkem, podíl investic regionu na celkových investicích státu a hrubý fixní kapitál připadající na 1 obyvatele regionu. Údaje o investičních aktivitách sledovaných regionů jsou uvedeny v tabulce č. 3.

**Tabulka č. 3 Hrubý fixní kapitál v regionech**

Kraj	THFK celkem v mil. Kč	Podíl regionu na THFK ČR v %	THFK na 1 obyvatele v Kč	THFK na 1 obyvatele v PPS
Česká republika	719 233	100,0	70 413	4 283
Hlavní město Praha	205 566	28,6	176 031	10 571
Středočeský	78 310	10,9	68 668	4 160
Jihočeský	42 312	5,9	67 615	4 369
Plzeňský	35 452	4,9	64 499	4 055
Karlovarský	18 127	2,6	59 601	3 824
Ústecký	42 729	5,9	52 031	3 314
Liberecký	24 863	3,5	58 151	3 486
Královéhradecký	27 168	3,8	49 623	2 908
Pardubický	23 030	3,2	45 546	2 652
Vysočina	26 427	3,7	51 795	3 218
Jihomoravský	73 138	10,2	64 752	4 108
Olomoucký	29 066	4,0	45 432	2 720
Zlínský	27 737	3,9	46 907	2 835
Moravskoslezský	57 200	7,9	45 612	2 928

Zdroj: Krajské ročenky ČR 2003 – 2005, vlastní výpočty

Významným ukazatelem pro mezinárodní srovnání a napomáhající určení způsobilosti regionů pro čerpání finanční a jiné pomoci ze strukturálních fondů EU je mimo jiné také tvorba hrubého fixního kapitálu příslušného regionu připadající na 1 jeho obyvatele, přepočtený dle parity kupní síly měny.

Při hodnocení podílu na obnově i pořízení nových investic ve sledovaných krajích za uvedené časové období je opět patrné stejné pořadí krajů jako u HDP, tzn. hlavní město Praha, Středočeský, Jihomoravský a Moravskoslezský kraj. Ukazatel, který umožňuje srovnání regionů je především ukazatel hrubého fixního kapitál na jednoho obyvatele regionu v Kč a také v PPS. v tomto ukazateli převyšuje hlavní město Praha o 149% průměr ČR.

Za hlavní faktor rozvoje regionu lze považovat množství a strukturu pracovních příležitostí. Ta ovlivňuje *celkovou zaměstnanost* v regionu. Zaměstnanost je možno měřit nejen ukazatelem míra zaměstnanosti, dané podílem ekonomicky aktivního obyvatelstva k celkovému počtu obyvatelstva v regionu, ale také významnou vypovídací schopnost má ukazatel míry nezaměstnanosti. Údaje jsou uvedeny v tabulce č. 4.

**Tabulka č. 4 Zaměstnanost v regionech**

Kraj	Počet obyvatel	Zaměstnaní celkem tis. osob	Podíl regionů na zaměstnanosti ČR v %	Míra zaměstnanosti v %	Nezaměstnaní celkem tis. osob	Míra nezaměstnanosti v %
Česká republika	10 234 092	4 764,0	100,0	54,7	410,2	7,9
Hlavní město Praha	1 176 116	615,2	12,9	59,9	22,4	3,5
Středočeský	1 150 128	550,6	11,6	56,4	30,4	5,2
Jihočeský	626 766	300,7	6,3	56,6	15,9	5
Plzeňský	550 371	269,8	5,7	57,4	14,5	5,1
Karlovarský	304 587	144,3	3,0	55,9	17,7	10,9
Ústecký	822 977	357,9	7,5	51,7	60,9	14,5
Liberecký	428 268	201,7	4,2	55,8	14	6,5
Královéhradecký	547 849	257	5,4	55,2	12,9	4,8
Pardubický	505 553	235,3	4,9	55,1	14,1	5,6
Vysočina	510 000	236,7	5,0	54,4	17,2	6,8
Jihomoravský	1 130 282	513,9	10,8	53,4	45,2	8,1
Olomoucký	638 981	282,8	5,9	52,3	31,4	10
Zlínský	590 447	262,6	5,5	52,2	27,4	9,4
Moravskoslezský	1 251 767	535,6	11,2	50,3	86,4	13,9

Zdroj: Krajské ročenky ČR 2005

Z údajů v tabulce č. 4 je zřejmé, že podíl regionů na zaměstnanosti v ČR je obdobný z hlediska jednotlivých krajů jako u ukazatelů hodnotících podíl v tabulkách výše uvedených tzn. opět hlavní město Praha, Středočeský, Moravskoslezský a Jihomoravský kraj. Vyšší jak 10% míru nezaměstnanosti překročily v roce 2005 kraje Ústecký, Moravskoslezský, Karlovarský a Olomoucký.

Z výsledků uvedených v provedené analýze disparit mezi jednotlivými regiony pomocí ukazatelů ekonomické výkonnosti lze shrnout že:

- existuje výrazný rozdíl mezi hlavním městem Prahou a všemi ostatními kraji v mnoha ukazatelích ekonomické výkonnosti,

- Praha se svým zázemím (přílehlé oblasti Středočeského kraje) představuje hlavní rozvojový pól České republiky, ke kterému se (na podstatně nižší úrovni) přibližují regiony některých větších měst (s nízkou úrovní nezaměstnanosti) jako např. České Budějovice, Hradec Králové, Pardubice a další,
- v Moravskoslezském a Ústeckém kraji, postižených rozsáhlou změnou struktury výrobní základny (útlum těžby uhlí, hutního a některých další odvětví těžkého průmyslu) je vysoká nezaměstnanost a nedaří se dostatečně rychle a efektivně realizovat potřebné strukturální změny,
- prohlubují se sociálně ekonomické problémy vybraných venkovských oblastí, způsobených útlumem zemědělské činnosti zejména v oblastech se ztíženými podmínkami hospodaření; tyto problémy se koncentrují zejména ve vybraných horských a podhorských oblastech v pohraniční (oblast Jeseníků, Šumavy, Krušných hor, Znojemska a další),
- projevuje se narušené životní prostředí v důsledku minulé průmyslové výroby zejména v prostoru Ústeckého a Moravskoslezského kraje; na tomto úseku však dochází v posledním období k výraznému zlepšení, a to i důsledku útlumu výroby těžkého průmyslu,
- ve většině krajů přitom existují poměrně velké vnitřní sociálně-ekonomické rozdíly (v úrovni jednotlivých okresů či menších územních celků).

## **Závěr**

Hodnocení regionů je věnována významná pozornost zejména v posledních letech. Cílem tohoto hodnocení je na straně jedné poznání aktuálního stavu regionů, vyjádřeného prostřednictvím různých ukazatelů. Na straně druhé je to však i odhalení rozdílů v sociálně ekonomické úrovni jednotlivých regionů, které mohou být vhodně zaměřenou regionální politikou a za použití adekvátních nástrojů odstraněny nebo alespoň zmírněny.

Pro hlubší analýzu, hledající příčiny rozdílů mezi regiony je nutné analyzovat jednotlivá města a obce, často sdružovaná do mikroregionů, je třeba zaměřit pozornost i na tyto menší územní celky, neboť ty jsou rozhodujícím zdrojem tvorby celkové úrovně regionu. Tímto směrem je třeba orientovat další výzkum a dosáhnout toho, aby nedílnou součástí pravidelného sběru a zpracování statistických údajů se staly i informace o mikroregionech.

*Příspěvek uvádí výsledky výzkumného projektu č. WD-57-07-1 „Možnosti řešení disparit mezi vybranými regiony“, řešeného za podpory Ministerstva pro místní rozvoj.*

## **Seznam použité literatury**

[1] Kolektiv autorů: Úvod do regionálních věd a veřejné správy.

Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., Plzeň 2004, ISBN 80-86473-80-5

[2] WOKOUN, R., MATES, P.: Management regionální politiky a reforma veřejné správy. Linde, Praha 2006.

ISBN 80-7201-608-3

[3] Krajské ročenky České republiky 2003-2005

## **Kontaktní adresa autora**

Doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc., Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Ústav podnikové ekonomiky PEF, Zemědělská 1, 613 00 Brno, +42045132633, [jansky@mendelu.cz](mailto:jansky@mendelu.cz)

# Penzijní systém v České republice

## Pension system in Czech republic

*Vojtěch Jindra*

Důchodové pojištění v České Republice představuje základní a všeobecný povinný penzijní systém a také základní finanční zajištění osob v závažných životních okamžicích jako je stáří, invalidita nebo úmrtí. Tento systém je založen na dlouholeté tradici, právní předpisy, které důchodové pojištění rozšířily na prakticky všechny osoby činné v zaměstnaneckých vztazích, byly přijaty již za první Československé republiky. Od roku 1948 se důchodového pojištění účastnily též osoby samostatně výdělečně činné. Výsledkem snahy vylepšit nepříliš příznivou situaci České republiky v oblasti financování důchodů jsou zatím zejména různé modifikace průběžného systému (v České republice – důchodové pojištění), jejichž základem by mělo být zvýšení věku odchodu do důchodu na 65 let a zprísnění podmínek odchodu do předčasného důchodu.

The pension insurance in the Czech Republic constitutes a fundamental and a general compulsory pension system and also a basic financial support of persons in important life moments such as the old age, invalidity, or death. This system is based on an old tradition – the legal rules which spread the pension insurance to practically all persons active in employment relations were already accepted at the times of the first Czechoslovak Republic. From 1948 also individually employed persons participated in the pension insurance. The results of the efforts to improve the adverse situation in the Czech Republic in the field of the financing of pensions are so far in the main various modifications of the pay-as-you-go system – in the Czech Republic – the pension insurance – which should be based on the increase of the retiring age to 65 years and on stricter early-retiring conditions.

### **Klíčová slova**

Důchodové pojištění, principy důchodového pojištění, dobrovolný doplňkový penzijní systém, penzijní fondy

### **Keywords**

Rent insurance, principles of rent insurance, voluntary additional pension system, pension funds

Účast prakticky všech ekonomicky aktivních osob na důchodovém pojištění patří mezi základní principy současného systému důchodového pojištění založeného na zákoně č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění (dále ve zkratce jako ZDP), který nabyl účinnosti dne 1. ledna 1996. ZDP nahradil do té doby platnou právní úpravu důchodového zabezpečení obsaženou v zákoně č. 100/1998 Sb., o sociálním zabezpečení.

Vedle důchodového pojištění existují v současné době i další možnosti získání dodatečných zdrojů příjmu, vedle různých typů životního a jiného pojištění u komerčních pojišťoven, ukládání prostředků na dlouhodobé účty u bank, individuálního investování (nákup akcií, obligací a jiných cenných papírů) je touto možností navíc i penzijní připojištění se státním příspěvkem

### **Principy důchodového pojištění**

Platný systém důchodového pojištění v České republice se, kromě výše uvedeného principu, řídí těmito dalšími základními principy:

- **Princip jednotné úpravy** — pro jednotlivé skupiny pojištěnců, tj. zaměstnance v pracovním poměru, osoby ve služebním poměru, osoby samostatně výdělečně činné, členy družstev a ostatní skupiny pojištěnců, platí jednotné zásady pro nároky na důchody a jejich výpočet.

- **Povinná účast** - při splnění zákonem stanovených podmínek se občan z důchodového pojištění nemůže vyvázat (podat žádost o vyloučení ze systému) a přestat platit pojistné, i kdyby měl dostatečné příjmy k zajištění svého stáří nebo již pobíral starobní důchod.
- **Obligatornost dávek důchodového pojištění** - při splnění stanovených podmínek vzniká na důchod z důchodového pojištění právní nárok.
- **Zajištění soudní ochrany** — navazuje na princip obligatosti dávek, jelikož ve věcech důchodového zabezpečení se uplatňuje soudní přezkoumávání rozhodnutí České správy sociálního zabezpečení a ostatních plátců důchodu, která se týkají důchodů z důchodového pojištění, a to v rámci správního soudnictví. v první instanci je přitom příslušný krajský soud.
- **Garance státu** - výdaje na důchodové pojištění jsou součástí výdajů státního rozpočtu, tudíž důchody z důchodového pojištění jsou garantovány státem. Garance státu by byla zachována i v případě, že by důchodové pojištění neprováděly státní orgány nýbrž veřejnoprávní instituce, protože nelze ponechat seniory bez důchodu.
- **Placení stanoveného pojistného** - sazba pojistného na důchodové pojištění činí 26 % z vyměřovacího základu. Má-li pojištěnec zaměstnavatele, podílí se na platbě pojistného zaměstnavatel 19,5 % a zaměstnanec 6,5 %. Za zaměstnance odvádí pojistné jeho zaměstnavatel a je-li osoba samostatně výdělečně činná, platí toto pojistné sama.
- **Princip solidarity** - platí především u pojištěnců s vyššími příjmy s pojištěnci s nižšími příjmy, do určité výše se základ pro výpočet důchodu redukuje (nezohledňuje se plně). Dále se zde uplatňuje solidarita osob ekonomicky aktivních s osobami, které pobírají důchody (viz. následující princip).
- **Princip průběžného financování** - vybrané pojistné na důchodové pojištění slouží k úhradě vyplacených důchodů, je tedy spotřebováváno, nevytvářejí se kapitálové fondy.
- **Široký okruh náhradních dob pojištění** - doby, za které pojištěnec neplatí pojistné na důchodové pojištění, přesto se mu tyto doby započítávají pro účely důchodového pojištění. Tento výrazný sociální aspekt našeho důchodového pojištění je výhodný pro pojištěnce, stále negativněji však působí na finanční bilanci systému, který je v deficitu, proto byly v roce 1997 schváleny určité úpravy ohledně vlivu náhradních dob pojištění (některé doby se nyní hodnotí jen v rozsahu 80 %).
- **Dynamičnost** - projevuje se především v aktualizaci hodnoty příjmů pojištěnců při výpočtu důchodů prostřednictvím koeficientu nárůstu všeobecného vyměřovacího základu, tím, že nejsou stanoveny omezující hranice výše důchodů, stanovením pravidel pro zvyšování hranic redukce u osobního vyměřovacího základu a stanovením pravidel pro zvyšování vyplacených důchodů.

## Druhy důchodů

Důchody lze rozdělit na dvě základní skupiny:

**1. Důchody přímé** — vyměřují se v závislosti na dobách pojištění a výši výdělku (výpočtového základu) oprávněného:

- **Starobní** - základní dávka důchodového pojištění, nárok je vázán především na **dosažení stanoveného věku** a jeho účelem je zabezpečit pojištěnce v období, kdy vzhledem k věku je zpravidla ukončována výdělečná činnost. Největší počet důchodců tvoří právě poživatelé starobních důchodů. Nárok na starobní důchod má každý, kdo byl pojištěn nejméně 25 let a dosáhl důchodového věku, nebo byl pojištěn nejméně 15 roků a dosáhl 65 let věku.
- **Plný invalidní** - pojištěnec je plně invalidní, jestliže jeho schopnost soustavné výdělečné činnosti poklesla díky nepříznivému zdravotnímu stavu nejméně o 66 % nebo je schopen výdělečné činnosti pouze za zcela mimořádných podmínek.
- **Částečný invalidní** - pojištěnec je částečně invalidní, jestliže jeho schopnost soustavné výdělečné činnosti poklesla díky nepříznivému zdravotnímu stavu nejméně o 33 % nebo mu tento stav značně ztěžuje životní podmínky (podle vyhlášky MPSV č. 284/1995 Sb.).

**2. Důchody odvozené** (důchody pozůstalých) - se stanoví z přímého důchodu, který pobíral zemřelý nebo na který by měl nárok:

- **Vdovský a vdovecký** - je určen pozůstalému z manželského páru
- **Sirotčí** - na sirotčí důchod má nárok nezaopatřené dítě, pokud zemře jeho rodič nebo jiná osoba, na které bylo dítě v době její smrti finančně odkázáno. Podmínkou je, aby zemřelí byli poživateli starobního nebo invalidního důchodu nebo jim na něj v době smrti vznikl nárok anebo zemřeli následkem pracovního úrazu. Sirotčí důchod lze pobírat po obou rodičích. Nárok na důchod zaniká osvojením.

## Penzijní připojištění se státním příspěvkem

### Základní charakteristika penzijního připojištění<sup>47</sup>

Penzijní připojištění se státním příspěvkem (3. pilíř) navazuje na důchodové pojištění a představuje **dobrovolný doplňkový penzijní systém**. Je to produkt, který je primárně zaměřen na krytí rizika dožití, slouží k vytváření úspor na stáří a lze jej také charakterizovat jako investiční nástroj.

V České republice je tento doplněk penzijního systém upraven od roku 1994 podle **zákona č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění se státním příspěvkem** (dále pod zkratkou ZPP) a o změnách některých zákonů souvisejících s jeho zavedením.

**Penzijní připojištění se státním příspěvkem** je podle ZPP definováno jako shromažďování peněžních prostředků od účastníků penzijního připojištění a od státu, poskytnutých ve prospěch účastníků, nakládání s těmito prostředky a vyplácení dávek penzijního připojištění. Toto připojištění mohou provádět pouze zvláštní instituce - penzijní fondy.

---

<sup>47</sup> Zpracováno dle; Příb, Jan, *Kdy do důchodu a za kolik*, 2003, str. 103 - 104



**Penzijní fondy** jsou akciové společnosti, které ke svému vzniku potřebují povolení Ministerstva financí ČR. Pro provádění penzijního připojištění má zásadní význam penzijní plán, který musí mít každý penzijní fond.

**Penzijní plán**, jehož povinné náležitosti stanoví ZPP, je schvalován Ministerstvem financí a je též součástí každé smlouvy o penzijním připojištění. Jsou vněm upraveny zejména jednotlivé dávky (okruh dávek) penzijního připojištění, podmínky nároku a způsob výpočtu, výše příspěvků účastníků, zásady, podle kterých se účastníci penzijního připojištění podílejí na výnosech hospodaření penzijního fondu, a další podstatné otázky týkající se provádění penzijního připojištění konkrétním penzijním fondem.

**Účastníkem penzijního připojištění** se podle ZPP může stát každá **fyzická osoba, která je starší 18 let a má trvalý pobyt na území České republiky**. Podmínkou účasti na penzijním připojištění není účast na důchodovém pojištění. Penzijní fond může v penzijním plánu stanovit i další podmínky pro účast v jím provozovaném penzijním připojištění.

ZPP **nezakládá nárok stát se účastníkem penzijního připojištění u určitého penzijního fondu**, jestliže si penzijní fond stanoví konkrétní podmínky (např. zaměstnání v určitém oboru nebo u určitého zaměstnavatele), je okruh účastníků takto předem omezen.

Dále **nelze podle ZPP platit příspěvky u více penzijních fondů**, platí zde zásada, že každý účastník penzijního připojištění má nárok jen na jeden státní příspěvek. Další smlouvu o penzijním připojištění lze uzavřít, pokud dříve vzniklé penzijní připojištění zaniklo, bylo přerušeno, nebo účastník, kterému vznikl nárok na výplatu dávky penzijního připojištění, požádal o její vyplacení. Změna penzijního fondu a převod prostředků účastníka na jiný penzijní fond je bez poplatků.

**Stát podporuje penzijní připojištění** prostřednictvím **státních příspěvků** (viz. Tabulka 1), které jsou převáděny na účet penzijního připojištění účastníka, jejich výše se pak odvíjí od velikosti příspěvku účastníka. Další podporu stát nabízí prostřednictvím **daňového zvýhodnění** (viz. Tabulka 2) jak pro účastníka penzijního připojištění, tak pro zaměstnavatele, který svému zaměstnanci přispívá na penzijní připojištění.

*Tabulka 1 : Současný státní příspěvek na penzijní připojištění*

<b>Výše měsíčního příspěvku účastníka v Kč</b>	<b>Výše státního příspěvku</b>
100 až 199	50 Kč + 40 % z částky nad 100 Kč
200 až 299	90 Kč + 30 % z částky nad 200 Kč
300 až 399	120 Kč + 20 % z částky nad 300 Kč
400 až 499	140 Kč + 10 % z částky nad 400 Kč
500 a více	150 Kč

## Tabulka 2 : Současné daňové zvýhodnění penzijního pojištění

### Daňové zvýhodnění pro účastníka penzijního připojištění

Od základu daně z příjmu lze odečíst platbu příspěvku účastníka na penzijní připojištění podle smlouvy o penzijním připojištění mezi poplatníkem a penzijním fondem. Částka, kterou lze takto odečíst, se rovná úhrnu příspěvků zaplacených na penzijní připojištění za rok, maximálně lze ročně odečíst příspěvek do výše 12 000 Kč.

### Daňové zvýhodnění pro zaměstnavatele, který přispívá svému zaměstnanci na penzijní připojištění

Příspěvek zaměstnavatele na penzijní připojištění lze odečíst ze základu daně z příjmu, maximálně do výše 3 % vyměřovacího základu zaměstnance pro pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti. Současně tento příspěvek nepodléhá placení příspěvků na sociální a zdravotní pojištění.

### Principy penzijního připojištění<sup>48</sup>

Pro penzijní připojištění se státním příspěvkem platí v podmínkách České republiky tyto základní principy:

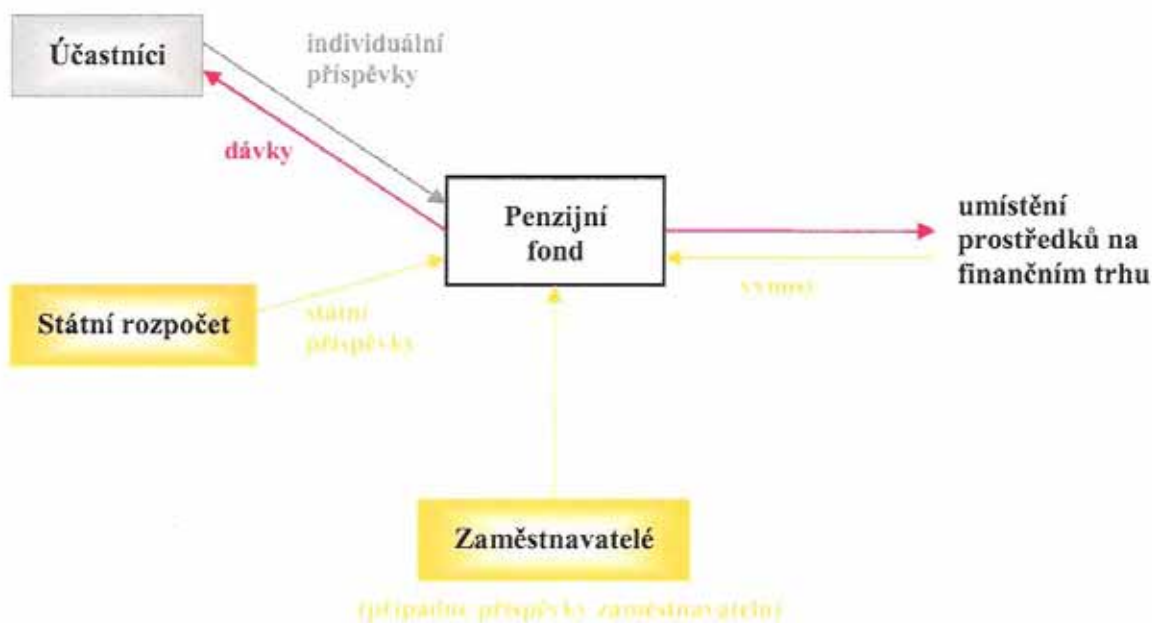
- **Dobrovolnost** - penzijní připojištění se uzavírá smluvně na základě dobrovolného rozhodnutí občana a se souhlasem obou smluvních stran (občana a penzijního fondu), účastník může penzijní připojištění kdykoliv jednostranně a bez souhlasu penzijního fondu vypovědět.
- **Individuální rozhodování** - každý účastník si sám vybírá penzijní fond a rozhoduje o rozsahu penzijního připojištění (okruh penzí, výše příspěvků).
- **Variabilitnost** - účastník může kdykoliv změnit penzijní fond a vlastní peněžní prostředky převést do penzijního připojištění u jiného penzijního fondu.
- **Dlouhodobost** - penzijní připojištění se obecně vyznačuje dlouhodobým uložením peněžních prostředků účastníků do penzijních fondů a jejich zhodnocením po určité době, jež je vymezena zpravidla dosažením určitého věku (u starobní penze), nebo placením příspěvků po určitou dobu (nejméně 15 let u výluhové penze).
- **Bezpečnost** - projevuje se jednak v účasti státu na penzijním připojištění v podobě povolení řízení při vzniku penzijního fondu, dále v podobě stálého dozoru státu nad hospodařením a činností penzijních fondů a ve stanovení pravidel pro hospodaření penzijních fondů (stát však neručí za závazky penzijních fondů a negarantuje individuální nároky účastníků).
- **Finanční podpora státu** - stát podporuje penzijní připojištění prostřednictvím státních příspěvků, které jsou penzijní fondy povinny používat ve prospěch účastníků.

Na základě výše uvedených informací je v následujícím nákresu (viz. Obrázek 1) znázorněn princip fungování penzijního připojištění se státním příspěvkem v ČR.

---

<sup>48</sup> Zpracováno dle: Příb, Voříšek a kolektiv, Důchodové pojištění

Obrázek 1: Tok prostředků v penzijním připojištění se státním příspěvkem



### Dávky z penzijního připojištění

Z penzijního připojištění se na základě právní úpravy vyplácejí tyto dávky:

**Penze** - pravidelná výplata peněžní částky, lze uplatnit tyto penze (starobní, invalidní a výluhová penze náleží jen účastníkovi penzijního připojištění):

- **Starobní** - podmínkou nároku na výplatu je přiznání starobního důchodu ze sociálního pojištění, nebo dosažení věku stanoveného penzijním plánem. Musí být splněna pojištěná doba minimálně 5 let (maximálně může být v penzijním plánu požadován pojištěná doba 10 let). Věk stanovený pro nároky na starobní penzi nemůže být nižší než 60 let. Starobní penze může být koncipována pouze jako doživotní penze.
- **Invalidní** - podmínkou nároku na výplatu je přiznání plného invalidního důchodu ze sociálního pojištění a pojištěná doba musí činit nejméně 5 let.
- **Výluhová** - podmínkou nároku na výplatu je dosažení doby penzijního připojištění stanovené v penzijním plánu a ta musí činit nejméně 15 let.
- **Pozůstalostní** - podmínkou nároku na výplatu je úmrtí účastníka, penze pak náleží fyzické osobě (osobám), kterou účastník určil ve smlouvě.

**Jednorázové vyrovnání** - náleží účastníkovi penzijního připojištění za podmínek stanovených penzijním plánem místo penze.

**Odbytné** - představuje úhrn příspěvků zaplacených účastníkem a podílu na výnosech z hospodaření penzijního fondu odpovídajícím výši příspěvků účastníka (bez státních příspěvků).

## Úmrtnostní tabulky<sup>49</sup>

Od roku 1994 (penzijní fondy působí oficiálně na trhu) Ministerstvo financí požaduje, aby penzijní fondy vypočítávaly doživotní penze podle úmrtnostních tabulek **Českého statistického úřadu** (dále pod zkratkou ČSÚ). Úmrtnostní tabulky ČSÚ zobrazují aktuální střední délku života člověka, kterou penzijní fondy k výpočtu penzí používají.

### Střední délka života člověka ve věku $x$ - $e_x$ <sup>50</sup>

*Střední délka života ve věku  $x$  značená jako  $e_x$  je průměrný počet let, kterých se ještě dožije jedinec ve věku  $x$ . Vzorec pro výpočet  $e_x$ :  $e_x = T_x / l_x$   
(Celkový počet „člověkoroků“  $T_x$  očekávaný pro populaci  $l_x$  je rovnoměrně rozdělen na každého jedince.)*

Podle toho, jak dlouho člověk ještě bude žít v důchodovém věku, jsou mu penzijním fondem rozdělovány a vypláceny dávky penze z jeho individuálního účtu penzijního připojištění.

Úmrtnostní tabulky ČSÚ, konkrétně aktuální střední délka života, však nejsou pro potřeby penzijních fondů nejvhodnější, protože nezohledňují dva velmi podstatné faktory. Prvním je **postupně se prodlužující průměrný věk budoucích generací**, druhým faktorem je **specifické složení účastníků penzijních fondů**. Podle názoru pojistných matematiků a demografů se účastníci liší od průměrného vzorku populace tím, že jsou zodpovědnější a tudíž mají šanci dožít se nadprůměrného věku. Pro penzijní fondy i pro jejich účastníky je důležité, aby byly oba tyto faktory správně zohledněny při výpočtu doživotních penzí, protože jinak by naspořené peníze nemusely stačit. Na nutnost precizního ošetření budoucích nároků klientů penzijních fondů upozornila i mise Světové banky (The World Bank), která na sklonku roku 2003 zkoumala český systém penzijního připojištění.

Profesor Matematicko-fyzikální fakulty Univerzity Karlovy Tomáš Cipra v odborném pojednání o úmrtnostních tabulkách pro penzijní fondy nabízí následující dvě varianty řešení:

- ***Penzijní fondy si na základě vlastních dat udělají svoji tabulku s odhadem hrubých pravděpodobností úmrtí, nebo si přizpůsobí oficiální úmrtnostní tabulky ČSÚ na svůj kmen pojištěnců, (jednodušší a méně přesná metoda)***
- ***Penzijní fondy si vypracují speciální úmrtnostní tabulky vycházející z údajů ČSÚ a upraví je podle kmene všech účastníků penzijního připojištění, jejichž základní údaje má k dispozici Ministerstvo financí, (přesnější metoda, většina penzijních fondů by ji preferovala)***

---

<sup>49</sup> Zpracováno dle:

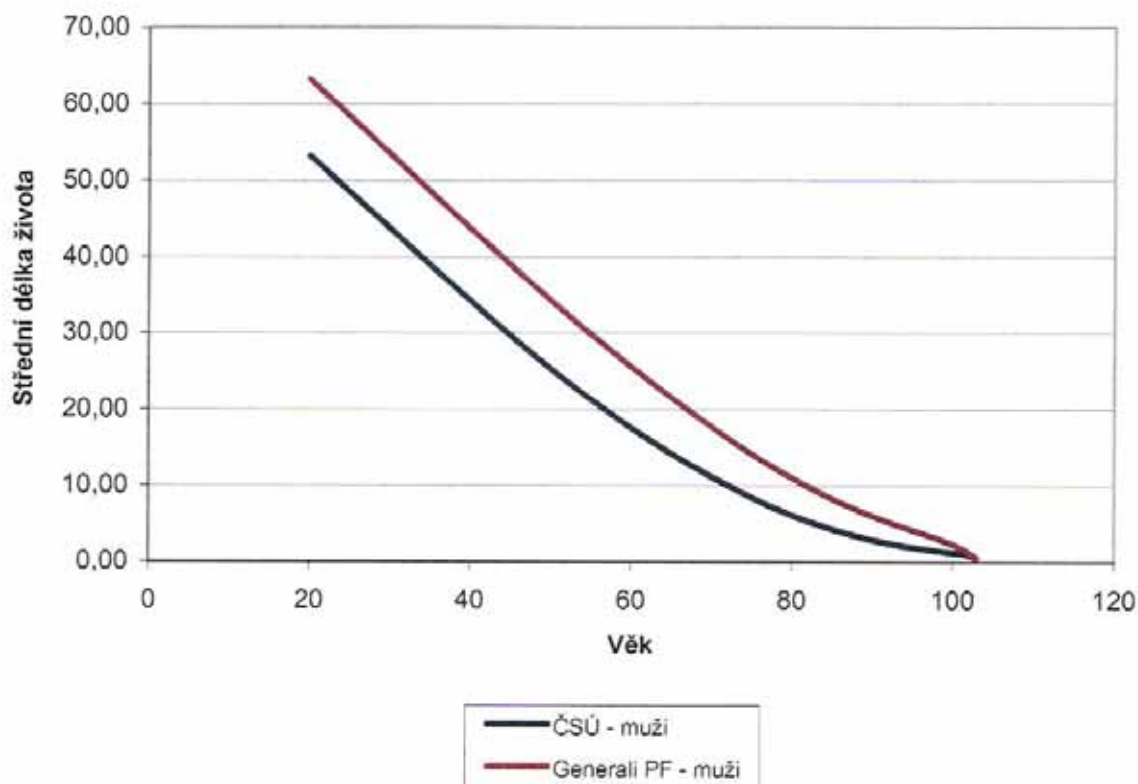
[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/10\\_3\\_2005\\_jeste\\_jednou\\_k\\_vypoctu\\_penzi](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/10_3_2005_jeste_jednou_k_vypoctu_penzi)

<sup>50</sup> Zpracováno dle: Cipra, Tomáš, *Pojistná matematika: teorie a praxe*, 1999

Zatím však k žádné dohodě nedošlo a CSU odmítá, že by na něčem takovém pracoval. Nyní už dozorový orgán Ministerstva financí dovoluje fondům, aby si úmrtnostní tabulky upravovaly podle vlastního uvážení. Ministerstvu financí je posílají pouze na vědomí. Zákon penzijním fondům nenařizuje podmínku odborného ošetření výpočtů doživotní penze, tedy mít vlastního pojistného matematika. Většina fondů však vlastního pojistného matematika má, nebo využívá ty, kteří pracují pro pojišťovnu ve stejné finanční skupině.

**Zde si lze položit otázku, jakým způsobem budou penzijní fondy doživotní penze počítat?** Jestliže přeženou prodloužení střední délku života, bude to pro penzijní fond bezpečné, ale účastníci budou dostávat nižší doživotní penze, naopak přílišné zkrácení střední délky života může způsobit penzijním fondům problémy, jak dostát závazkům, a penze pak budou dotovat akcionáři. Je nasnadě, která tendence asi převáží (viz. Graf 3). z Grafu 1 je zřejmé, že Generali penzijní fond vypočítal u svého pojistného kmene střední délku života delší (což je pro něj bezpečnější), to znamená, že by vyplácel účastníkům nižší penzi déle. Podobně budou sestavovat své vlastní úmrtnostní tabulky i další penzijní fondy, které tak dnes ještě nečiní, tudíž lze očekávat, že budou následně vyplácet svým účastníkům menší penze než v současné době.

Graf 1: Střední délka života mužů od 20 do 103 let podle ČSÚ a Generali PF za rok 2006



**Nelze však předem říci, kdo jakou doživotní penzi ve stáří dostane.** Ani jeden penzijní fond nedokáže penzi, kterou bude po letech účastníkovi vyplácet, předem spočítat. Neví totiž, jaké úmrtnostní tabulky bude např. za 30 let používat. Úmrtnostní tabulky se podle aktuálních údajů sestavují každý rok.

Vzhledem k tomu, že účastníci mohou své naspořené prostředky bez poplatků převádět mezi jednotlivými penzijními fondy, nebyl by pro ně problém si před vypršením doby

pojištění zvolit k výplatě penze nejvýhodnější penzijní fond, třeba ten, který bude ještě používat úmrtnostní tabulky ČSÚ.

## **Závěr**

Potřebu zabezpečit se na stáří nezávisle na státu pociťuje stále více obyvatel České republiky, důkazem toho je každoročně se zvyšující počet účastníků penzijních fondů. Penzijní připojištění se státním příspěvkem je v dnešní době jednou z mála možností, jak si alespoň částečně na stáří přilepšit, v nynější podobě by však samo o sobě na financování celé penze nestačilo. Přesto však je toto spoření velmi rozumnou investicí, protože má státem garantovanou nezanedbatelnou finanční podporu a daňová zvýhodnění. Jeho přínosem je i každoroční zhodnocení prostředků účastníků připsanými výnosy z hospodaření penzijních fondů, v současné době se již pracuje na dalších legislativních opatřeních, které by měly penzijní připojištění potencionálním účastníkům ještě více zatraktivnit.

## **Literatura**

1. *Příb, Jan, Kdy do důchodu a za kolik, 2003, str. 103 – 104*
2. *Příb, Voříšek a kolektiv, Důchodové pojištění*
3. *Cipra, Tomáš, Pojistná matematika: teorie a praxe, 1999*
4. [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/10\\_3\\_2005\\_jeste\\_jednou\\_k\\_vypoctu\\_penzi](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/10_3_2005_jeste_jednou_k_vypoctu_penzi)

Vojtěch Jindra, Ing.

Rokitanského 62

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu

500 02

[vojtech.jindra@uhk.cz](mailto:vojtech.jindra@uhk.cz)

# Spotřebitelé 50+ v Jihomoravském kraji

*Radek Kalod*

## 1. Úvod

Tato práce vychází z diplomové práce „Nákupní rozhodování spotřebitelů 50+“. Zvyšování podílu generace 50+ na celkovém demografickém složení populace je aktuální téma nejen v ekonomické oblasti /posouvání důchodového věku, penzijní reforma/ ale i v marketingové oblasti. Celá řada produktů a reklam je zaměřena na mladší generaci a střední a starší generace je opomíjena.

Marketing by se měl zaměřovat nejen na cílovou skupinu mladé generace, ale i na střední a starší spotřebitele. Spotřebitelé 50+ začínají tvořit významnou část trhu. Je zde také patrný posun v myšlení lidí vzhledem ke starší generaci. Dříve byly tyto lidé studnicí zkušeností, dnes je ve společnosti proklamován „kult mládí“ a na tyto zkušené osoby se zapomíná, dokonce, jsou přehlíženy a to nejen v osobní rovině, ale i z hlediska trhu.

Zde může vzniknout povrchní reakce, že společnost mládne, ale Evropa jako celek, vzhledem k vyspělému zdravotnictví, výživě i životním podmínkám je místem, kde se lidé dožívají stále vyššího věku.

Podíváme-li se za naše hranice, do Německa, zjistíme, že starší lidé jsou jedním z finančních motorů ekonomiky, tyto lidé mají stabilní důchod a relativně vysoké částky, které byly našetřeny ještě z produktivního věku, a dnes jsou němečtí turisté vítanou skupinou lidí při různých akcích – turistika, hotelnictví, ale už i marketingoví obchodníci se na ně zaměřují a vymýšlí reklamy, produkty, které by jim byly šity přímo na míru. Podle statistik německých cestovních kanceláří jsou Němci bezkonkurenčními mistry v cestování a žádná jiná skupina se nezvětšuje tak rychle, jako tato.

## 2. Cíl a metodika

Cílem této práce je provést sondu nákupního rozhodování střední a starší generace spotřebitelů v Jihomoravském kraji a zkoumat jejich záliby, trávení volného času, vliv disponibilního důchodu na nákupní rozhodování, image starší generace na veřejnosti.

Zájem o zkoumání nákupního rozhodování střední a starší generace vychází z faktu, že toto téma je stále více aktuální a jen dobré pochopení uvedené problematiky poslouží firmám, výrobcům a poskytovatelům služeb k uspokojení této skupiny lidí.

Hlubkové rozhovory byly provedeny na území Jihomoravského kraje s širokou škálou respondentů (od věku 50 a výše, vzdělání středoškolské až vysokoškolské), v měsících leden až březen 2007 a 80 % respondentů bylo zvoleno náhodně, aby byla zajištěna objektivita a co největší vypovídací schopnost zjištěných výsledků. Minimálně jsem s respondenty trávil 45 – 50 minut a vše si pečlivě zapisoval.

Celkově bylo osloveno 45 - 50 respondentů, ale narážel jsem na neochotu z jejich strany tyto hlubkové rozhovory realizovat. Spousta starších osob se bojí a nerada je středem pozornosti. Nakonec jsem byl z velké části donucen oslovit okruh svých známých, abych svou diplomovou práci mohl v reálném čase uskutečnit.

Tato práce zkoumá chování spotřebitelů ve středním a starším věku, rozhovory byly vedeny pouze s osobami staršími 50 let.

Hlubkový rozhovor měl 36 otázek. Hlubkový rozhovor zahrnoval následující otázky:

- obecné otázky,
- nákupní chování,
- reklama a její vliv na nakupování,
- cestování,
- střední a starší generace v médiích a její prezentace ve společnosti.

### 3. Výsledky

Zajímavé jsou faktory, podle kterých si respondenti vybírají obchod, kam jdou nakupovat. Při tomto rozhodování hraje velkou roli dostupnost obchodu (36 %), dále kvalita obchodu a dobrá cenová politika obchodu (16 %), následuje kvalita a šíře sortimentu (16 %) a příjemná atmosféra (16 %).

Reklama ovlivňuje respondenty při nákupu produktů. 64 % respondentů se přiznalo, že se nechá ovlivnit reklamou a jen 36 % osob reagovalo záporně. Nejčastěji se respondenti rozhodují při impulzivních nákupech podle ceny a to v 56 % případů, dále následuje kvalita a design (32 %) a dále je vzhled (12 %).

Nejčastěji nakoupené produkty při impulzivních nákupech spadají do kategorie potravin (56 %), následuje spotřební zboží (24 %), sportovní zboží (16 %) a 4 % respondentů se chová jako racionální respondent.

Překvapivé byly i odpovědi respondentů na spokojenost s výší svého disponibilního příjmu a jeho vztahu k cenové úrovni zboží a služeb. 52 % respondentů je spokojeno se svým disponibilním příjmem a jen 48 % osob spokojeno není. 52 % respondentů považuje cenovou úroveň v obchodech vzhledem k jejich příjmu za přijatelnou a 48 % respondentů ne.

Při nakupování převažují u respondentů pozitivní zkušenosti, a to v 76 % případů, 24 % respondentů má špatné zkušenosti, nejčastěji s krádeží.

88 % respondentů se necítí diskriminováno směrem k věku, 12 % osob ano. Podle respondentů panuje největší diskriminace pro starší osoby v oblasti zaměstnání, volného času a zdravotní péče. z různých nezávislých zdrojů je zřejmé, že diskriminace existuje, zejména pokud jde o práci, což je pro starší osoby deprimující zážitek.

48 % respondentů neví o zájezdech pro starší generaci a 36 % osob ji shledává nevyhovující a jen 16 % respondentů je spokojeno.

84 % respondentů se domnívá, že je starší generace zastoupena v médiích málo, a 72 % respondentů je nespokojeno se současným stavem, 60 % příslušníků střední a starší generace se domnívá, že starší generace není zastoupena vůbec a 84 % neví, nebo nemá přehled.

64 % respondentů nesouhlasí s tvrzením, že je starší generace vnímána pozitivně, ale také 60 % respondentů nesouhlasí s tvrzením, že je vnímána negativně a 76 % respondentů neví, nebo nemá v tomto směru vyhraněný názor



#### 4. Diskuse

Ve své práci jsem se zabýval nákupním chováním spotřebitelů střední a starší generace definované věkem respondentů 50 let a výš.

Jde o velmi aktuální a rozsáhlé téma, nejen v marketingu, ale i v demografii, ekonomii a v neposlední řadě také téma politické, které vyžaduje mnohem větší objem výzkumu a v neposlední řadě pokrytí větší části území, než je jen Jihomoravský kraj. i tak se ale jednalo o časově velmi náročnou práci.

Hlubkových rozhovorů bylo provedeno jen 25, protože jsem narážel na neochotu respondentů spolupracovat na vyplňování rozhovorů. Oslovil jsem přibližně 50 osob, ale jen polovinu rozhovorů jsem úspěšně realizoval. Zde může být celá řada příčin, ale jako nejpravděpodobnější se mi jeví, že příslušníky střední a starší generace charakterizuje životní zkušenost, velká rozvaha, klid, ale také bojácnost, svým způsobem i jistá pasivita a tito lidé jsou neradi středem pozornosti.

Jedná se tedy spíše o jakousi sondu do nákupního chování příslušníků střední a starší generace, která v případných navazujících pracích bude potřebovat větší rozsah respondentů a vyšší variabilitu prostředí. Přesto lze považovat výsledky v této práci uvedené za hodnotné a přínosné.

#### 5. Závěr

Cílem této práce bylo lepší porozumění a pochopení specifik nákupního chování spotřebitelů střední a starší generace. Tento segment se s každým rokem neustále zvětšuje a je nutné se mu více věnovat. Zajímavý fakt vykazovalo Německo, kde je střední a starší generace největším konzumentem cestování a téměř všechny cestovní kanceláře míří na tento segment trhu.

Z výsledků výzkumu je možné usuzovat, že příslušníci střední a starší generace mají více disponibilního volného času na nákupy než příslušníci mladší generace. Je též možné, že lidé vnímají při nakupování i jeho sociální rozměr.

Ve zralém věku by se příslušníci ještě rádi naučili mnoho nových věcí, které dříve nemohli z různých důvodů realizovat. Nejčastěji se jedná o studium a prohloubení znalostí cizích jazyků, poznávání nových míst a krajů, lepší osvojení si kulinářského řemesla, ale například i degustace vín.

Jak je z různých výzkumů patrné, nejčastěji se nechají respondenti ovlivnit reklamními letáky, následuje denní tisk, rada přátel a internet.

V Německu a jiných ekonomicky vyspělých státech Evropy je pravidlem, že příslušníci starší generace mají značné finanční možnosti, a proto je na ně cílena celá řada cestovních zájezdů, ochutnávek vín a dalších nabídek. v České republice tento trend neplatí a je více obvyklé, že respondenti více pomáhají svým dětem a uskromňují se.

Jak z výsledků hlubkových rozhovorů plyne, respondenti by z velké části v případě vyššího disponibilního důchodu neměnili své nákupní zvyklosti a ušetřené finanční zvyklosti by použili na „soukromé účely“, dále koníčky, cestování a až na třetím místě by investovali do kvalitnějších produktů.

Jen malé procento respondentů vnímá svůj zdravotní stav jako velmi uspokojivý, spíše převažují pocity uspokojivého a méně uspokojivého zdravotního stavu. Nejčastěji se jedná o bolesti zad, nohou, kolen. Respondenti však nepociťují, že by byli při svých nákupních rozhodováních svým zdravotním stavem ovlivňováni.

Na českém trhu je jistá mezera, co se nabídky pro střední a starší generaci týče. Nejcitlivěji pociťují nedostatečnou či neuspokojivou nabídku v oblasti odívání, kde postrádají oblečení na míru pro starší, klasické kalhoty, metráž, elegantní odívání a českou obuv odpovídající jejich představám a vkusu. Druhou nejčastěji zmiňovanou, je nedostačující

nabídka „českých potravin“, zvláště pak biopotravin, domácí slivovice a obecně kvalitní české potraviny.

Hledají i přizpůsobení nabídky v oblasti cestovního ruchu, jako např. „penzion pro starší“ apod. 48 % respondentů neví o zájezdech pro starší generaci a 36 % osob ji shledává nevyhovující a jen 16 % respondentů je spokojeno. Respondenti reflektují nabídku českých cestovních kanceláří určenou přímo pro ně, ale nabídka se nevyrovná nabídce, jakou mají naši západní sousedé. Je možné, že je to dáno tím, že nejsou spotřebitelé v kategorii 50+ tak bohatí a také že před uspokojováním vlastních potřeb upřednostňují pomoc svým blízkým rodinným příslušníkům.

Respondenti mají v obchodech při nakupování spíše pozitivní zkušenosti. v 52 % případech se domnívají, že se k nim obsluhující personál chová vstřícně. 32 % není spokojeno s obsluhujícím personálem a 16 % neví.

Zajímavé jsou i faktory, podle kterých si respondenti vybírají obchod, kam jdou nakupovat. Při tomto rozhodování hraje velkou roli dostupnost obchodu (36 %), dále kvalita obchodu a dobrá cenová politika obchodu (16 %), následuje kvalita a širší sortimentu (16 %) a příjemná atmosféra (16 %).

Reklama ovlivňuje respondenty při nákupu produktů. 64 % respondentů se přiznalo, že se nechá ovlivnit reklamou a jen 36 % osob reagovalo záporně. Nejčastěji se respondenti při impulzivních nákupech v místech tomu vyhrazených rozhodují podle ceny a to v 56 % případech, dále následuje kvalita a design (32 %) a dále je vzhled (12 %).

Nejčastěji nakoupené produkty při impulzivních nákupech spadají do kategorie potravin (56 %), následuje spotřební zboží (24 %), sportovní zboží (16 %) a 4 % respondentů se chová jako racionální spotřebitelé.

Překvapivé byly i odpovědi respondentů na spokojenost s výší svého disponibilního příjmu a jeho vztahu k cenové úrovni zboží a služeb. 52 % respondentů je spokojeno se svým disponibilním příjmem a jen 48 % osob spokojeno není. 52 % respondentů považuje cenovou úroveň v obchodech vzhledem k jejich příjmu za přijatelnou a 48 % respondentů ne.

Při nakupování převažují u respondentů pozitivní zkušenosti, a to v 76 % případech, 24 % respondentů má špatné zkušenosti, nejčastěji s krádeží. 88 % respondentů se necítí diskriminováno směrem k věku, 12 % osob ano. Podle respondentů panuje největší diskriminace pro starší osoby v oblasti zaměstnání, volného času a zdravotní péče. z různých nezávislých zdrojů je zřejmé, že diskriminace existuje, zejména pokud jde o práci, což je pro starší osoby deprimující zážitek.

84 % respondentů se domnívá, že je starší generace zastoupena v médiích málo, a 72 % respondentů je nespokojeno se současným stavem, 60 % příslušníků střední a starší generace se domnívá, že starší generace není zastoupena vůbec a 84 % neví, nebo nemá přehled.

64 % respondentů nesouhlasí s tvrzením, že je starší generace vnímána pozitivně, ale také 60 % respondentů nesouhlasí s tvrzením, že je vnímána negativně a 76 % respondentů neví, nebo nemá v tomto směru vyhraněný názor.

## Literatura

- [1] SCHIFFMAN, L. G., KANUK, L. L. *Nákupní chování*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2004. 633 s. ISBN 80-251-0094-4
- [2] VYSEKALOVÁ, J. *Psychologie spotřebitele. Jak zákazníci nakupují*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. 283 s. Manažer ISBN 80-247-0393-9
- [3] KARDES, F. R. *Consumer behavior and managerial decision making*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley, 1999. 505 s. ISBN 0-321-00199-0
- [4] FORET, M. – STÁVKOVÁ, J. *Marketingový výzkum: jak poznávat své zákazníky*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 159 s. Manažer. ISBN 80-247-0385-8
- [5] SVĚTLÍK, J. *Marketing – cesta k trhu*. 2. vyd. Zlín:EKKA, 1994. 256 s. Manažer. ISBN 80-900015-8-0
- [6] SMITH, P. *Moderní marketing*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2000. 518 s. Manažer ISBN 80-7226-252-1
- [7] KOTLER, P. *Marketing a Management*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2001. 719 s. Manažer ISBN 80-247-0016-6.
- [8] KOMÁRKOVÁ, R. – RYMEŠ, M. *Psychologie trhu*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1998. 154 s. Manažer ISBN 80-7169-632-3
- [9] KINCL, J. *Marketing podle trhů*. 1. vyd. Praha: Alfa Publishing, 2004. 172 s. Management studium Manažer ISBN 80-86851-02-8
- [10] DAŇHELOVÁ, Š. *Pravidelní uživatelé potravinových doplňků výživy jsou především z řad „padesátníků“* Marketingové noviny[cit. 2003-08-07] ISSN 1213-9211
- [11] RUISEL, I. *Inteligenci a vyšší vek – nové pohledy na starý problém*. In: Integrativní funkce osobnosti. Sborník příspěvků z konference k životnímu jubileu prof. PhDr. Vladimíra Smékala, CSc., MU FSS, Brno 2002
- [12] VRÁNKOVÁ, K. *Svět patří starým*, Týden, 2004, č. 21, s. 100-102
- [13] KÓPPL, D. *Bude reklamě věk vadit?* Marketing a Média, 2004, č. 3, s. 6-7
- [14] DAŇHELOVÁ, Š. *Trendy v reklamě potravinových doplňků výživy*. In *Ekonomické a adaptační procesy 2002 – Marketing a obchod na přelomu tisíciletí xxx*. Ostrava: Repronis, 2002. ISBN 80-7379-012-X, s. 7-13. 3.9.2002, Ostrava
- [15] KALOD, R. *Nákupní rozhodování spotřebitelů 50+*, Diplomová práce, PEF MZLU Brno 2007

## Kontakt:

Ing. Radek Kalod, PEF MZLU, Ústav Managementu, radek.kalod@gmail.com

# Strategické hrozby asymetrického přístupu k veřejným financím

## The Strategic Threats of Asymmetric Access to the Public Funds

*František Kalouda, Jana Mikolajská*

### ANOTACE

Příspěvek analyzuje situaci v přístupu k veřejným prostředkům pro obory/odvětví bankovníctví a pojišťovnictví. Vychází ze strategicky významných okolností, dotýkajících se těchto oborů, což jsou v jednom případě transformace bankovního sektoru a v případě druhém katastrofické povodně z let 1997 a 2002.

Stručný historický přehled ukazuje na jasnou a výraznou asymetrii v přístupu k veřejným prostředkům ve prospěch bankovníctví. z tohoto východiska jsou v dalším textu příspěvku formulovány závěry o možných hrozbách této asymetrie jak pro odvětví pojišťovnictví, tak i pro finanční systém jako celek. v příspěvku jsou ukázány příčinné souvislosti, které mohou vést až ke strategickému obratu ve finanční politice pojišťovnictví jako odvětví.

### ANNOTATION

The catastrophic floods in ČR in both 1997 and 2002 years emphasize the necessity of the flood risk management. The aim of this article is to emphasize potential of positive effects of anti-flood damages arrangements in the strategic consequences. The article is based on empirical data from year 1997 (floods in Moravia) and 2002 (floods in Bohemia). In details is the article focused only to the Morava river basin because of lack of data connected with investment proces in Bohemia area (building dam reservoirs).

### KLÍČOVÁ SLOVA

Veřejné prostředky, finanční politika, bankovníctví, pojišťovnictví, asymetrie přístupu, hrozby asymetrického přístupu, strategické změny v odvětví pojišťovnictví, racionální využívání veřejných prostředků, úspory veřejných prostředků.

### KEY WORDS

Public funds, financial politics, banking, insurance, asymmetric access, threats of asymmetric access, strategic changes in insurance sector, reasonable exploitation of public funds, savings of public funds.

## ÚVOD

Příspěvek diskutuje důsledky asymetrie v přístupu bank a pojišťoven k veřejným prostředkům (k rozpočtovým zdrojům). Důvod pro takové zvýraznění faktu přístupu k veřejným prostředkům je jasný. Oba sektory, banky i pojišťovny, jsou nejméně potenciálně ohroženy tak vysokými riziky, že možnost využívat prostředky státního rozpočtu je fakticky jediným adekvátním řešením těchto rizik.

Novost příspěvku spočívá především v tom, že propojuje neracionální a neefektivní finanční politiku státu ve financování důsledků povodňových rizik s jejími důsledky pro odvětví pojišťovnictví. Aktuálnost příspěvku spočívá ve varování, k jakým důsledkům může tato finanční politika vést.

Autor formuluje závěry, které ukazují na potenciální možná zlepšení, pokud bude diskutovaná symetrie k veřejným prostředkům racionálním způsobem odstraněna.

Datově vychází příspěvek z okolností spojených s povodněmi v ČR v letech 1997 a 2002 a z údajů o nákladech stabilizace bankovního sektoru ČR v období 1991 až 2000.

## CÍL

Cílem příspěvku je upozornit na potenciál racionálního využívání veřejných prostředků pro řízení povodňových rizik v ČR.

## METODIKA

Metodické základy příspěvku spočívají na principech **analýzy, syntézy a analogie**, včetně analogie historické. Využity jsou i elementy teorie strategického řízení.

Příspěvek vychází v podstatné míře z empirických dat, především tedy z finančního vyjádření výše povodňových škod a míře jejich krytí pojistným plněním a veřejnými prostředky.

## VÝSLEDKY

### Odvětví pojišťovnictví

Příspěvek bere v případě odvětví pojišťovnictví v úvahu období let 1997 až 2002. Tento časový interval je uvozen katastrofickými povodněmi na Moravě v roce 1997, následované povodněmi stejného charakteru v Čechách v roce 2002. Ostatní (menší) povodně v tomto časovém horizontu zde neuvažujeme. Důvodem pro tyto redukce jsou celkově významně menší důsledky těchto povodní.

Tabulka 1 – Přehled povodňových škod a jejich krytí pojistným plněním (v mld. Kč nebo %)

datum	lokalita/povodí	pojistné škody		kryto pojistným plněním		
		v roce	kumulovaně	absolutně	relativně	absolutně v kumulaci
1997	Morava povodí Moravy a Odry	63,-	63,-	9,7	<b>15,40 %</b>	9,7
2002	Čechy povodí Vltavy a Labe	73,-	136,-	36,7	<b>50,27 %</b>	46,4

Pramen: KALOUDA, F.(2006a): *Základní ekonomické souvislosti strategie řízení povodňových rizik pro sektor pojišťovnictví (situace v ČR, 1997 - 2006*. Sborník referátů z mezinárodní konference „Česká ekonomika v procesu globalizace“, sekce IV. Finanční řízení podniků a institucí, ESF MU, ISBN 80-210-4088-2, str. 51-60  
[www.cap.cz](http://www.cap.cz)  
<http://bydleni.tvujdum.cz/pojistovny/povodne-rok.aspx>

Z údajů v Tabulce 1 je zřejmé, že **povodňové škody byly pro pojišťovny významné a že vyplacené pojistné plnění významně ovlivnilo finanční stabilitu pojišťoven.** Nezanedbatelnou **pozitivní roli** ve stabilizaci pojišťovacího sektoru **sehrálo zajištění**, samozřejmě pouze v případě těch pojišťoven, které s tímto strategickým nástrojem finančního řízení počítaly.

Pro podrobnější posouzení vlivu katastrofických záplav pro sektor pojišťovnictví je v následující Tabulce 2 uveden i přehled časového vývoje technických rezerv pojišťoven, sdružených v České asociaci pojišťoven (dále jen ČAP).

Tabulka 2 – Pojistné plnění z titulu povodňových škod a technické rezervy pojišťoven (v mld. Kč)

	1991	1997	2002	2004
pojistné plnění	-	9,7	<b>36,7</b>	-
technické rezervy členů ČAP				
- životní pojištění	39,1	63,8	110,9	139,3
- neživotní pojištění	125,4	33,1	<b>46,6</b>	59,3

Prameny: [www.cap.cz](http://www.cap.cz)

KALOUDA, F.(2006a): *Základní ekonomické souvislosti strategie řízení povodňových rizik pro sektor pojišťovnictví i (situace v ČR, 1997 – 2006.* Sborník referátů z mezinárodní konference „Česká ekonomika v procesu globalizace“, sekce IV. Finanční řízení podniků a institucí, ESF MU, ISBN 80-210-4088-2, str. 51-60.

**Státu se diskutované finanční problémy pojišťoven nijak přímo nedotkly, eventualita saturovat ztráty pojišťoven z veřejných prostředků nepřipadala v úvahu.**

### Odvětví bankovníctví

Pokud jde o míru, v jaké využívají (či v nepříliš vzdálené minulosti využívaly) banky v ČR rozpočtových prostředků k řešení vlastní problémů, lze v pramenech objevit rozdílná stanoviska. Tabulka 3 uvádí jednu z těchto možností.<sup>51</sup>

Tabulka 3 – Krytí ztrát bank z veřejných prostředků (v mld. Kč)

rok	objem dotace	zdroj dotace
1991-92	7,8	Fond národního majetku
1991-92	22,2	Fond národního majetku
před 1992	110,-	Komerční banka
1992	15,-	Komerční banka
1993	0,3	Komerční banka
1993-94	18,8	Komerční banka
1994	7,-	Komerční banka
celkem	181,1	

Pramen: Upraveno podle JONÁŠ, J.: *Bankovní krize a ekonomická transformace.*

Management Press, 1. vydání, Praha 1998, 107 stran, ISBN 80-85943-70-0, str. 94

<sup>51</sup> JONÁŠ, J.: *Bankovní krize a ekonomická transformace.* Management Press, 1. vydání, Praha 1998, 107 stran, ISBN 80-85943-70-0, str. 94

Postupně se objevují i stanoviska odlišná<sup>52</sup>, která pro jejich význam uvádíme v přesné citaci „If we consider that in March 2000 the total amount of known classified loans amounted to 483 Kc billion, and that the IPB crisis and KB privatization are likely to add as much as another 100 Kc billion, we get a total bailout cost of some 600 billion crowns. Considering that only about 110 Kc billion was needed to cover the pre-1989 classified loans, the "Czech way" of banking reform after 1990 has already cost approximately half a trillion crowns. That translates into about 50 000 Kc (1400 EURO) per citizen. When faced with these findings, the average Czech taxpayer would agree with the EU Report when it says that "overall, bad loans in the Czech financial system have reached EURO 13.2 billion, or 26.5% of GDP, which is a serious matter of concern." (European Commission 2000).“

Konečná čísla budou zřejmě dostupná až s určitým časovým odstupem. v současnosti se objevují odhady na úrovni celkových „injekcí“ pro bankovní sektor v období bankovní krize ve výši cca **600 – 800 mld. Kč**.

**Sektor bankovníctví tedy v řešení svých strategických problémů obdržel z veřejných prostředků velmi významné finanční injekce, které nepochybně splnily jejich základní účel – stabilizovat bankovní sektor.**

Z uvedeného je zřejmé, že pro finanční politiku státu v uvažovaných souvislostech je typická vysoká asymetrie, v jaké dovolila bankovníctví a pojišťovnictví čerpat veřejné prostředky. v dalším se pokusíme ukázat důsledky této asymetrie, speciálně pro sektor pojišťovnictví.

## DISKUSE

Zvažujeme-li důsledky ztrát pojišťoven spojené s posledními dvěma katastrofickými povodněmi z let 1997 a 2002, musíme konstatovat že mají pro sektor pojišťovnictví **nepochybně strategický význam**. Pozoruhodné přitom je, že finanční důsledky povodní sehrály dvojí roli.

Po povodních v roce 1997 to byla **role pozitivní**, kdy méně prozíravě finančně řízené pojišťovny byly nuceny z niky pojištění živelních škod vystoupit a jejich pojistné kmény převzaly pojišťovny strategicky lépe na tato rizika přepravené. Tímto způsobem došlo ke zdravé koncentraci pojistného trhu v ČR, což bylo mimo jiné i v zájmu klientů pojišťoven.

Důsledky povodní v roce 2002 však jsou již ve strategické rovině **méně potěšitelné**. Pojistné plnění a náklady zajištění dosáhly takové výše, že jejich důsledkem je **strategický obrat pojišťoven ve sféře pojišťování povodňových škod**. Pojišťovny pracují velmi cílevědomě s údaji z povodňových map s těmito konkrétními změnami v taktické rovině:

a) upravují výši pojistných premií (pojistného placeného klienty) v rizikových (záplavových oblastech)

b) ustupují od pojištění proti povodňovým škodám vůbec (v nejrizikovějších oblastech).

Plný sortiment opatření pojišťoven zde není třeba uvádět, dvě uvedené změny jistě postačují. Důležité je to, co se jeví jako další logický krok – **případné opuštění niky povodňových škod vůbec**.

---

<sup>52</sup> BUREŠ, O.: *Czech Banking Reform: The Biggest Free Lunch Ever?*. In: 10th International Anti-Corruption Conference „Together Against Corruption: Designing Strategie, Assesing Impact, Reformong Ciorrupt Institutions“. Students Forum. Praha, 7.-11. October 2001.

Přitom je možné se dokonce domnívat, že tento krok možná již de facto byl učiněn. Pokud totiž budou uzavírány pojistné smlouvy jen v takových oblastech, kde je riziko záplav prakticky nulové, mizí riziko pojištění. Současně však mizí i solidární efekt pojištění, což je společensky obtížně přijatelné.

Je ovšem pravda, že řešení hrozeb takového charakteru jaký je v tomto příspěvku diskutován je nemyšlitelné bez účasti státu, bez využití veřejných prostředků. Jde v zásadě jen o míru racionality, s jakou jsou tyto prostředky využívány. Ponechat vše na bedrech soukromého sektoru je minimálně nezodpovědné (když už nebudeme brát v úvahu morální kritéria pro symetrický přístup k veřejným prostředkům).

Stát sice pojišťovnám jejich břemeno pojistného plnění po povodních nijak neusnadnil, nicméně zcela se nákladům s povodňovými škodami zcela nevyhnul. v nepřímé podobě se na hospodaření s veřejnými prostředky katastrofické povodně z let 1997 a 2002 nepochybně projeví. v Tabulce 4 jsou uvedeny celkové objemy veřejných výdajů, vynaložené za uvedené období.

Tabulka 4 – Veřejné výdaje na povodně z let 1997 a 2002 (v mld. Kč, %)

účel vynaloženo v období	povodně 1997		povodně 2002		celkem	
	1997-2001		2002-2003			
	abs.	%	abs.	%	abs.	%
popovodňová obnova	17,81	90,41	22,42	95,73	<b>40,23</b>	<b>93,30</b>
protipovodňová ochrana	1,89	9,59	1,00	4,27	<b>2,89</b>	<b>6,70</b>
celkem	19,70	100,00	23,42	100,00	<b>43,12</b>	<b>100,00</b>

Pramen: Upraveno podle ČAMROVÁ, L.(2007): *Hodnocení efektivnosti veřejných výdajů ne povodně*. Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference „Veřejná a soukromá řešení dopadů živelních pohrom v ČR“, ESF MU, ISBN 978-80-210-4395-4, str. 19.

Otázkou je, jak efektivně byly tyto prostředky vynaloženy. z údajů v Tabulce 4 je zřejmé, že jen mizivý objem prostředků byl vynaložen efektivně ve smyslu Strategie ochrany před povodněmi pro území ČR, VLÁDA ČR (2000)<sup>53</sup> (dále jen Strategie), která klade důraz na prevenci povodňových škod. Dokonce je třeba bohužel konstatovat, že takto chápaná efektivnost vynaložení veřejných výdajů se po přijetí Strategie dokonce zhoršila. v tomto smyslu se tedy Strategie jeví jako neúčinná.

Navíc tímto způsobem **státní pomoc supluje roli komerčního pojištění**, přirozeně nežádoucím způsobem.

<sup>53</sup> VLÁDA ČR (2000): Usnesení ze dne 19. dubna 2000 č. 382 k Návrhu strategie ochrany před povodněmi ČR, Praha, 2000. Strategie ochrany před povodněmi pro území ČR (on-line: [http://www.mze.cz/attachments/0\\_pp35.pdf](http://www.mze.cz/attachments/0_pp35.pdf), 5.6.2007)



## ZÁVĚR

Jak by tedy měla vypadat optimalizovaná strategická účast státu (využití veřejných prostředků) na řešení povodňových rizik?

**První dílčí závěr** je zřejmý: v duchu přijaté Strategie by se veřejné prostředky měly věnovat přednostně na účely protipovodňové ochrany.

**Další téma k diskusi** je výše veřejných prostředků určených pro tento účel a jejich bližší alokace. Podle závěrů mezinárodní konference „Veřejná a soukromá řešení dopadů živelních pohrom v ČR“<sup>54</sup> „Výsledky jednání poukázaly na význam vodních nádrží jako prvků vodohospodářské infrastruktury, významně snižující dopady hydrologických extrémů – povodní a sucha, jako základních dopadů změny klimatu (spolehlivost ochranné funkce, zabezpečení dodávek vody)“ je zřejmé, že **technická opatření (hráze, přehrady, poldery atd.)** jsou v tomto smyslu nepostradatelným regulačním prvkem.

Výše investičních nákladů je k dispozici pouze **pro povodí Moravy**<sup>55</sup>: „Současné vedení Povodí Moravy, a.s., hovoří o tom, že v povodí Moravy je třeba postavit nádrže a poldry, které by případnou další povodeň zachytily. Tyto stavby, pokud by byly před povodní zcela vyprázdněny, by měly v povodí Moravy zachytit asi 202 mil. m<sup>3</sup> vody (to je sedmina objemu povodně z července 1997) a měly by stát **asi 24 miliard Kč.**“ z údajů uvedených v Tabulce 4 je zcela zřejmé, že tato výše nákladů nemůže být pro veřejné prostředky ČR problémem, Navíc je třeba zvážit skutečnost, že výše uvedené náklady by byly rozloženy do delšího časového období, cca 4-8 let.

**Třetí dílčí závěr** směřuje k formě, jako by se veřejné prostředky využily pro budování technických preventivních protipovodňových opatření. Nemá smysl usilovat zde o úplný výčet všech možností, které jsou k tomuto účelu v zahraničí využívány. k tomuto účelu je možno využít dostupných pramenů.<sup>56</sup> Zde navrhujeme jednu z konkrétních možností, která je již optimalizována pro situaci v ČR.

V řádném případě nejde o postup analogický tomu, co bylo použito při řešení problémů bankovního sektoru.

Navrhujeme propojit k danému účelu veřejné prostředky s prostředky soukromými, ku příkladu formou PPP přístupů.

Pokud by tato možnost vycházela jako příliš složitá, je možná i jednodušší forma spolupráce státu se soukromým sektorem. Schůdná se ku příkladu jeví finanční půjčka konsorcia pojišťoven vybranému ministerstvu s definovanou dobou splatnosti a oboustranně přijatelnou cenou kapitálu.

---

<sup>54</sup> Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference „Veřejná a soukromá řešení dopadů živelních pohrom v ČR“, ESF MU, ISBN 978-80-210-4395-4, str. 7.

<sup>55</sup> KRÁLOVÁ, H., FLOROVÁ, K. (1999): *Když nastanou deště. Co by jste měli vědět o povodních.* Brno 1999, ZO ČSOP Veronika pro Unii pro řeku Moravu

<sup>56</sup> REKTOŘÍK, J., ŠELEŠOVSKÝ, J., BAKOŠ, E.: *Financování katastrofických rizik jako globální problém.* Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference „Veřejná a soukromá řešení dopadů živelních pohrom v ČR“, ESF MU, ISBN 978-80-210-4395-4, str. 156-167.

Další rozebírání detailů zvolené finanční operace zde nemá smysl. Předcházet musí projevy vůle touto cestou povodňová rizika v ČR řešit. a to jak ze strany soukromého sektoru, tak i ze strany státu.

## LITERATURA

- BUREŠ, O.: *Czech Banking Reform: The Biggest Free Lunch Ever?*. In: 10th International Anti-Corruption Conference „Together Against Corruption: Designing Strategie, Assesing Impact, Reformong Ciorrupt Institutions“. Students Forum. Praha, 7.-11. October 2001.
- ČAMROVÁ, L.(2007): *Hodnocení efektivnosti veřejných výdajů na povodně*. Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference „Veřejná a soukromá řešení dopadů živelních pohrom v ČR“, ESF MU, ISBN 978-80-210-4395-4, str. 19.
- JONÁŠ, J.: *Bankovní krize a ekonomická transformace*. Management Press, 1. vydání, Praha 1998, 107 stran, ISBN 80-85943-70-0
- KALOUDA, F.(2006a): *Základní ekonomické souvislosti strategie řízení povodňových rizik pro sektor pojišťovnictví (situace v ČR, 1997 - 2006*. Sborník referátů z mezinárodní konference „Česká ekonomika v procesu globalizace“, sekce IV. Finanční řízení podniků a institucí, ESF MU, ISBN 80-210-4088-2.
- KRÁLOVÁ, H., FLOROVÁ, K. (1999): *Když nastanou deště. Co by jste měli vědět o povodních*. Brno 1999, ZO ČSOP Veronika pro Unii pro řeku Moravu
- REKTOŘÍK, J., ŠELEŠOVSKÝ, j., BAKOŠ, E.: *Financování katastrofických rizik jako globální problém*. Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference „Veřejná a soukromá řešení dopadů živelních pohrom v ČR“, ESF MU, ISBN 978-80-210-4395-4, str. 156-167.
- VLÁDA ČR (2000): Usnesení ze dne 19. dubna 2000 č. 382 k Návrhu strategie ochrany před povodněmi ČR, Praha, 2000. Strategie ochrany před povodněmi pro území ČR (on-line: [http://www.mze.cz/attachments/0\\_pp35.pdf](http://www.mze.cz/attachments/0_pp35.pdf), 5.6.2007)

### **Kontaktní adresa:**

František KALOUDA, Ing., CSc., MBA

Masarykova univerzita, Ekonomicko- správní fakulta, katedra financí, Lipová 41a, 602 00BRNO

[kalouda@econ.muni.cz](mailto:kalouda@econ.muni.cz)

Jana Mikolajská, Ing.

Masarykova univerzita, Ekonomicko- správní fakulta, katedra financí, Lipová 41a 602 00BRNO

[mikolajska@econ.muni.cz](mailto:mikolajska@econ.muni.cz)

# Překážky cestovního ruchu ČR v kontextu Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013

*Oldřich Klusáček*

## **Anotace**

Jednou z nejcelostnějších analýz slabých míst rozvoje cestovního ruchu v České republice je studie České centrály cestovního ruchu, která v roce 2002 identifikovala celkem 55 takovýchto překážek. Tento dokument se na základě principu partnerství stal východiskem snah různých institucí a organizací odhalit a poskytnout sadu konkrétních opatření. Aktuálním problémem je nová Koncepce státní politiky pro období 2007-2013 a její implementace, která je nástrojem dlouhodobé povahy. Cestovní ruch je odvětvím s dynamickým rozvojem v rámci globalizovaného světa a proto je nutné akceptovat strategická témata jako je rozvoj lidských zdrojů a vzdělávání pro regionální rozvoj cestovního ruchu, institucionalizace systémového výzkumu problematiky, implementace marketingového myšlení – např. hledání výklenků na trhu, což může být prezentováno podporou specifických (regionálně významných) forem CR, nadnárodní spolupráce (např. destinace Střední Evropa) atd. Práce je specifická tím, že se zaměřuje na problémová či úzká místa brzdící rozvoj podnikatelských příležitostí.

## **Summary**

One of the most complexed analysis focusing of tourism development's weaknesses in the Czech Republic was the study from the side of CzechTourism in 2002. Totally 55 those obstacles were identified. Based on Partnership principal this document became a background for further efforts of various organisations and institutions. They have tried to find out and introduce sets of practical measures concerning those obstacles. The current matter is the Concept/Long-term Plan of State Policy for Tourism Development in the Czech Republic in the period 2007-2013 and its implementation. It is definitely a strategical instrument. There is significant impact of current globalized business-environment for tourism development. Because of this fact that some strategical issues have to be accepted like Human Resource Development at Regional Tourism Development, instituting of the tourism research, „focused-on-marketing“-behaviour's implementation (seeking for micromarkets – it means a support for special ways of tourism-business – sometimes regionally determined – for example), international cooperation (for example – Central Europe as the common and targeted destination) etc. This study might be unique by the fact it describes the bottlenecks and weaknesses (and not only SO matters) jeopardizing various business efforts.

**Klíčová slova:** cestovní ruch, marketing, Česká republika, Evropská unie, SWOT analýza, Česká centrála cestovního ruchu, Ministerstvo pro místní rozvoj, princip partnerství v cestovním ruchu

**Keywords:** Tourism, marketing, Czech Republic, European Union, SWOT analysis, CzechTourism, Ministry for Regional Development, Partnership principal in tourism

Aktuálnost problematiky je spojena právě s novou Koncepcí státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, která se chronologicky kryje i se současným finančním rámcem operačních programů a projektů EU. Cílem práce je kritickým pohledem systémově hodnotit rozvoj cestovního ruchu v České republice s využitím analýzy renomované instituce. Specifickým ohniskem zájmu jsou právě různorodé překážky a úskalí. Základem je pečlivé zdokumentování stavu za posledních 5 let s vyvozením dílčích závěrů. Následně autor hledá resp. glosuje možná východiska a opatření směřující k odstranění či zmírnění identifikovaných překážek. Ve vazbě na Koncepci jsou prioritně zkoumána strategická/dlouhodobá opatření s akcentem implementace principu partnerství v cestovním ruchu.

V příspěvku je využito kompilace dosavadních různorodých odborných poznatků a zjištění. Tyto poznatky jsou dány v rámci tématu do nových souvislostí. Další nezastupitelnou metodou je analýza umožňující myšlenkové dělení celku na jednotlivé části resp. analýzy založené na reálných poznatcích. Poznáním jednotlivých částí a dílčích otázek

problematiky vytváří práce předpoklady pro lepší pochopení heterogenního pojmu cestovní ruch i konkrétní oblasti praktických překážek a jeho rozvoje v ČR. To vše je v souladu se systémovým přístupem a strategickým myšlením. Při ověřování zjištěných informací se nelze obejít bez dedukce, kdy na základě logických úsudků a zjištění jsou vyvozovány závěry či nová zjištění.

Česká centrála cestovního ruchu v Praze, dne 29.11.2002, po provedené analýze sestavila pro Českou republiku seznam překážek cestovního ruchu. Základní hypotézou zde bylo přesvědčení, že Česká republika má v oblasti turismu obrovský - zatím nevyužitý - potenciál, který by se po překonání níže uvedených problémů mohl plně rozvinout. Na základě dostupných analýz a propočtů ČCCR reálně odhadovala, že v ideálním případě, kdy by byly odstraněny všechny překážky, by mohlo do České republiky přijet dvakrát více turistů, než je tomu bylo na přelomu tisíciletí. Příjmy z cestovního ruchu by však mohly stoupnout o více než dvojnásobek, tedy o cca 130 mld. Kč. Tato situace by měla výrazný vliv na zvýšení obchodní bilance země. v návaznosti by samozřejmě vznikla multiplikativně nová pracovní místa v české ekonomice. Každopádně se jednalo o jednu z nejcelostnějších analýz, které problematiku cestovního ruchu ČR a jeho rozvoje řešila.

Česká centrála cestovního ruchu měla dále výrazný zájem postupně iniciovat zlepšení situace v každé z daných oblastí. Zajímavou a smysluplnou analýzou by i do budoucna byla studie snažící se (alespoň rámcově) vyčíslit škody, které vznikají národnímu hospodářství v důsledku těchto problémů.

Údaje, na jejichž základě byl sestaven seznam překážek, byl získán ve spolupráci s různorodým vzorkem pro danou problematiku relevantních asociací a organizací: AČCKA, ACK ČR, HO.RE.KA, PIS, PAKT, Pražský Hrad, SÚPP, KČT, ECEAT, CK Ave. Dále z našich zahraničních zastoupení ve Velké Británii, Kanadě, Francii, USA, Španělsku, Nizozemsku, Belgii, Německu, Rakousku a Rusku. Smyslem tak bylo systémové pojetí celé problematiky, tak, aby šlo s výsledky dále dlouhodobě a koncepčně pracovat.

Cílem je jak komplexní identifikace problémů a úzkých míst, ale zároveň spolupráce různých institucí při hledání krátkodobých a dlouhodobých nástrojů řešení. Autor by zde rád zdůraznil, že je zde nutné plně akceptovat nenahraditelnou roli iniciativy privátního sektoru a organizace veřejné správy či organizace zastřešující různá profesní sdružení zde mohou – a měly by – i nadále sehrávat roli komplementární, koordinační a stimulační. v opačném případě tento proces řízení změn v českém cestovního ruchu bude jen neúplně implementován do praxe.

### **Překážky rozvoje cestovního ruchu - řazeno podle priorit**

#### **1. Kriminalita, bezpečnostní rizika pro turisty v ČR:**

- Taxislužba
- Prostituce v historickém centru Prahy
- Kapsáři
- Falešní směnárníci (veksláci)
- Okrádání turistů ve směnárnách a klamavá reklama směnáren (0 % commission...)
- Okrádání turistů v restauracích (při účtování nedodržování cen z menu, účty nadrápané rukou na proužku papíru, výmluvy na DPH, připočítávání příplatku za obsluhu)
- Krádeže a vykrádání aut

#### **2. "Ubytovatelé" na nádražích**

#### **3. Dvojí ceny**

4. Laxní přístup státních, regionálních a komunálních orgánů k řešení kriminálních jevů v poskytovaných službách ("černí" průvodci, předražování jízdného u taxislužeb, vandalství, pouliční kriminalita)

5. Chování personálu ve službách (naš zákazník - naše neštěstí), neznalost jazyků, neochota

6. Obhroublý a někdy i skrytě xenofobní přístup některých policistů, celníků, pracovníků pasové kontroly k zahraničním turistům, nedostatečné jazykové vybavení těchto pracovníků
7. Přístup revizorů MHD k turistům (zejména v Praze)
8. Vízová povinnost pro některé národnosti - Kanada, Rusko, Austrálie
9. Potíže se získáváním víz - nepružný a pomalý systém jejich vydávání . Např. Kanada - ČR nemá zastoupení v Torontu, vízový formulář se nedá stáhnout z Internetu, je nutné nechat si ho zaslat poštou, což při rozloze Kanady problematické. Kanadští touroperátoři nebudou investovat do realizace zájezdů do ČR, pokud bude vízová povinnost
10. Potřeba pasů pro vstup do ČR pro občany EU (odbourat alespoň pro skupiny), zavést možnost vstupu na občanské průkazy, jako to praktikuje např. Polsko nebo Maďarsko
11. Stav hlavních pražských nádraží - Hlavní nádraží, Florenc, Holešovice (dle jednoho vyjádření "konglomerát mafií, zločinců, špíny, hnusu")
12. Nedostatek veřejných WC (a zvláště čistých)
13. Špatná kvalita cest
14. Cestovní ruch není uznán jako jedno ze zcela klíčových odvětví ekonomiky (přestože tvoří 6 % HDP a zaměstnává 10 % obyvatel ČR)
15. Nedostatečná koordinace státní propagace ČR v zahraničí, kterou provádějí různé resorty a instituce. - MZV provozuje Česká centra, MPO Czech Trade, Czech Invest a Czech Industry, MMR zase ČCCR
16. Nedostatek zdrojů pro systematickou propagaci ČR v zahraničí
17. Neexistence jednotné strategie prezentace ČR v zahraničí (branding)
18. Nedostatečná spolupráce s okolními státy (hl. s Rakouskem, Maďarskem, Slovenskem) ve vztahu k propagaci destinace "střední Evropa" - zejména pro vzdálenější trhy
19. Roztříštěnost a nejednotnost sdružení a asociací působících v cestovním ruchu
20. Minimální spolupráce a komunikace veřejného sektoru (státní správa, samospráva) s podnikatelskou sférou a neziskovými organizacemi
21. Soupeření podnikatelů o turisty místo vzájemného předávání turistů mezi sebou
22. Malá spolupráce mezi jednotlivými městy a mikroregiony (každý subregion propaguje např. jeden hrad či zámek, pokud by ale vytvořily společný produkt, pravděpodobnost návštěvnosti by se mnohonásobně zvýšila)
23. Přehlnutost tradičních lokalit v hlavní sezoně, mimo sezonu zase nedostatek atraktivních akcí pro naplnění volného času
24. Stereotypní programy cestovních kanceláří (Praha, Český Krumlov, Karlovy Vary), v mnoha případech nejsou produkty CK přizpůsobeny požadavkům různých národností (např. výběr jídelníčku)
25. Otevírací doba hradů, zámků a dalších pamětihodností neodpovídá potřebám turistů
26. Mnohdy nedostatečná nabídka doprovodných služeb a akcí - neexistence alternativního programu pro turisty např. v případě špatného počasí, u mimopražských destinací nedostatek doprovodných aktivit
27. Nedostatečná infrastruktura v některých regionech
28. Nedostatečné místní značení a špatná orientace v regionu a v obcích, neexistence aktivních informačních center v turisticky významnějších obcích (v některých působí jen v omezeném rozsahu např. v rámci knihovny)
29. Nezkušenost s marketingem cestovního ruchu v regionech
30. Podnikatelé zaměřující se na rychlé zbohatnutí místo na dlouhodobé udržení zákazníka
31. Nedostatečná kvalita a profesionální vybavení zaměstnanců infocenter v některých místech ČR, jejich malá spolupráce s podnikatelskými subjekty stravovacích a ubytovacích služeb
32. Jazyková vybavenost občanů mimo hlavní turistické cíle, vybavenost méně frekventovanými jazyky (francouzština, španělština, italština...)
33. Jazyková bariéra - pokud jde o značení a nápisy ve městech, na nádražích, na silnicích atd.
34. Stavebně-technický stav některých památek (především v méně rozvinutých regionech), nepřístupnost některých historických objektů (např. hradů)

35. Naprostý nedostatek prostředků na řádnou údržbu a obnovu památkového fondu a na zabezpečení památek zpřístupněných veřejnosti, nedostatek financí na uchování dalších památek
36. Nedostatečné využívání kulturního dědictví venkovských oblastí - památkově chráněno je přibližně stejné množství vesnic jako měst
37. Krádeže v církevních památkách
38. Problematika průvodců - licence negarantují kvalitu služby
39. Informační střediska - neexistují žádné standardy jejich činnosti a také žádná ochrana použití symbolu "i" pro jejich označení
40. Nedostatečnost statistických informací za odvětví cestovního ruchu
41. Pro cizince relativní obtížnost cestování automobilem; jedná se o celý komplex problémů: jazyková bariéra špatné zkušenosti s českou dopravní policií - úplatkářství, netransparentní postupy, selektivní uplatňování pravidel, neschopnost komunikace, nepřátelské vystupování vůči cizincům, nepřehledné značení (zejména ve městech) a špatná úroveň komunikací
42. Relativní obtížnost cestování hromadnou dopravou - komunikační potíže při nákupu jízdenek, špatná kvalita služeb (toalety ve vlacích a na nádražích), špinavá nepřehledná nádraží s bezdomovci, žebráky, kapsáři
43. Tlak na zmenšování počtu a rozsahu chráněných krajinných území, NP a přírodních rezervací
44. Špatná dostupnost, nedostatek vlakových a autobusových spojení do turisticky významných míst
45. Zatěžování životního prostředí a krajiny v nejvíce navštěvovaných místech
46. Neexistence satelitního účtu cestovního ruchu - nutné zejména z hlediska průkaznosti přínosu cestovního ruchu do ekonomiky
47. Málo nízkorozpočtových leteckých společností, které by létaly do ČR
48. Neexistence standardizované klasifikace hotelů, zařazení hotelů do kategorie často neodpovídá evropskému standardu, stejné u infocenter, restaurací
49. Nedostatky v budování turistických tras (cyklostezky, lyžařské běžecké trasy, trasy pro turistiku na koních)
50. Vietnamská tržiště v příhraničních oblastech - nevytvářejí příliš dobrý dojem o ČR (ale pro některé obce jsou vítaným zdrojem financí; co je tedy důležitější?)
51. Špatné sociální zařízení v některých kempech
52. Nedostatek dětských hřišť a atrakcí pro děti
53. Nedostatek či úplná absence nekuřáckých restaurací nebo nekuřáckých zón
54. Vnucování letáků erotických klubů v centru Prahy, naháněči do nočních klubů
55. Neumíme turistům poděkovat za návštěvu ČR (např. na hranicích ČR, na hranicích regionů - cedulí, jednoduchou tiskovinou na infocentrech, letištích atd.).<sup>57</sup>

CzechTourism tedy zpracoval v závěru roku 2002 na základě analýzy dosavadního vývoje cestovního ruchu v České republice souhrnný materiál "55 překážek rozvoje cestovního ruchu v ČR". k odborné diskusi o tomto materiálu bylo ředitelem CzechTourism svoláno několik jednání, kterých se zúčastnili právě zástupci věcně příslušných orgánů a organizací jak ze sféry veřejné, tak ze sféry soukromé. Sekce cestovního ruchu MMR rozpracovala v součinnosti s CzechTourism tento materiál a rozeslala jej k připomínkovému řízení všem zainteresovaným stranám. Následně jej předložila k projednání na 6. schůzi Pracovní skupiny RHSD (Rady Hospodářské a Sociální Dohody) ČR pro místní rozvoj dne 8. října 2003. Poté byl materiál zařazen na program jednání 41. Plenární schůze RHSD ČR (tripartity) dne 20. listopadu 2003 a předložen k jednání pro schůzi vlády ČR. Vláda ČR na svém zasedání dne 28. dubna 2004 schválila opatření k překážkám rozvoje cestovního ruchu, jejichž odstranění vyžaduje meziresortní součinnost, která je obsažena v projednávaném

---

<sup>57</sup> CzechTourism, Překážky cestovního ruchu a jejich odstraňování, 2002

materiálu „Podmínky rozvoje cestovního ruchu v ČR“. Ministru pro místní rozvoj uložila ve spolupráci s příslušnými ministry, předsedou Českého statistického úřadu a guvernérem České národní banky zpracovat a předložit vládě ČR informaci o plnění Opatření. Materiál byl zařazen na program jednání Pracovní skupiny RHSD pro místní rozvoj ČR dne 5. října 2004 a dále na program prvního zasedání Meziřezortní koordinační komise pro cestovní ruch dne 3. listopadu 2004.

Aktuální otázkou je implementace dlouhodobých nástrojů v nové Koncepti cestovního ruchu pro období 2007-13 spadající do kompetence Ministerstva pro místní rozvoj. Obdobně jako u analýzy ČCCR z roku 2002 byl návrh koncepce diskutován a připomínkován ze strany mnoha institucí a orgánů jak na celostátní, tak regionální úrovni.

Základní strategickou vizí cestovního ruchu pro období 2007 až 2013 je ambiciózní cíl etablování destinace České republiky jako jedničky v srdci Evropy. Globálním cílem či posláním politiky cestovního ruchu je zvýšení ekonomické výkonnosti cestovního ruchu využitím a dalším rozvojem dostupného potenciálu a tím docílit zvýšení konkurenceschopnosti celého odvětví cestovního ruchu na národní i regionální úrovni, při respektování zájmů ochrany přírody a krajiny a dalších složek životního prostředí<sup>58</sup>.

Samotná koncepce akceptuje několik primárních principů, které napomáhají realizaci vize a strategických cílů. Jak už zmínil autor, podstatným principem je myšlenka, že růst a rozvoj cestovního ruchu v ČR musí vycházet především ze strany soukromého sektoru za vhodné podpory ze strany státu, krajů a obcí. Koncepční dokument je rozpracován do 4 základních priorit, které jsou doplněny praktickými opatřeními. Autor příspěvku na koncepci nahlíží pohledem ve vazbě právě na výše uvedenou analýzu ČCCR.

Přestože je cestovní ruch považován za dynamicky se rozvíjející odvětví, naráží stále na bariery:

- a) nedostatečná infrastruktura cestovního ruchu a nerozvinutých služeb,
- b) nedostatek potřebných odborníků pro řízení podnikatelských subjektů v ČR (ubytovací, informační, marketingové subjekty),
- c) absence marketingových koncepcí rozvoje ČR jako evropské destinace,
- d) nízká úroveň partnerství mezi NNO, podnikatelskými subjekty, obcemi, kraji a státem,
- e) omezené finanční prostředky pro rozvoj podnikání,
- f) nedostatek nosných projektů vedoucích k tvorbě produktů ČR,
- g) nízká technická úroveň a vybavenost zařízení koupališť na vodních tocích a nádržích, včetně uměle vybudovaných koupališť, ale i vybavení turistických tras, lyžařských a běžeckých tratí, cyklotras a cyklostezek,
- h) výrazné vnitroregionální rozdíly v úrovni vybavenosti a návštěvnosti,
- i) nedostatečné schopnosti subjektů na trhu cestovního ruchu reagovat na trendy probíhající jak na straně poptávky, tak na straně konkurenční nabídky<sup>59</sup>.

V rámci SWOT analýzy turistické nabídky a financování cestovního ruchu jsou uváděny následující slabé stránky:

- 1) nízká kvalita základních a doplňkových služeb cestovního ruchu,
- 2) nízký podíl produktů šetrných forem turistiky,
- 3) nízké využití ubytovacích kapacit v místech, kde je rozšíření sezóny možné bez negativních vlivů na životní prostředí a veřejné zdraví,
- 4) výrazná sezónnost cestovního ruchu s převahou letní turistiky v mnoha turistických regionech, kde je z hlediska ochrany životního prostředí a veřejného zdraví přijatelné rozšíření sezóny,
- 5) nedostatečná vybavenost většiny středisek cestovního ruchu doprovodnou sportovně-rekreační infrastrukturou,

<sup>58</sup> MMR, Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, 2006, s.16

<sup>59</sup> MMR, Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, 2006, s.11

- 6) nedostatečná údržba a obnova historických objektů a kulturně-historického dědictví, zejména památek UNESCO,
- 7) malá nabídka konkurenceschopných turistických produktů ve většině regionů,
- 8) nedostatek multifunkčních center volného času v příměstských rekreačních oblastech,
- 9) nedostatečná a nekvalitní dopravní dostupnost turistických cílů a atraktivit v regionech.

V rámci SWOT analýzy turistické poptávky a propagace cestovního ruchu jsou uváděny následující slabé stránky:

- 1) asociace s ČR jsou spojovány s historií a kulturními památkami, absence motivů dané přírodou, prožitků volného času,
- 2) nedostatek informací o ČR v zahraničí i doma,
- 3) vnímání nedostatků ve službách (taxi služba, směnárny, nízká jazyková vybavenost),
- 4) koncentrace poptávky na letní sezónu,
- 5) absence marketingových studií rozvoje potenciálních regionů cestovního ruchu,
- 6) nedostatečné marketingové aktivity,
- 7) nedostatečná možnost propagace republiky a regionů v zahraničí a regionů i v rámci republiky,
- 8) nevyváženost zahraniční návštěvnosti mezi Prahou a ostatními kraji ČR<sup>60</sup>.

V rámci podpory tvorby nosných národních i regionálních produktů cestovního ruchu je zde pozitivně zdůrazněn potenciál dalšího rozvoje domácího cestovního ruchu, jinými slovy více udržet české občany v ČR. v praxi se jedná např. o otázku zimní rekreace a sportů, kde důvodem relativně nízkého zájmu je stále spíše nízký zájem poskytovatelů o budování kvalitní, zejména doprovodné infrastruktury (přitom hory tvoří 12% plochy ČR – alternativu k absenci velehor jsou zmíněny unikátní skalní města). v rámci diverzifikace produktů je potřeba dále významněji akcentovat roli lázeňského resp. zdravotního cestovního ruchu (využití lázní pro domácí cestovní ruch proto musí být výraznější<sup>61</sup>) či také kongresový a incentívni cestovní ruch - např. je velmi důležité si uvědomit, že díky přílivu zahraničních investic (a postupující globalizaci) přijíždí do ČR stále více zahraničních manažerů a jejich služební cesty jsou i jedinečnou referencí o turistické destinaci jménem ČR. Potřebná se jeví podpora tvorby produktů zaměřených na místně typický cestovní ruch.

Autorovi se jeví jako smysluplný také další rozvoj kvalitních naučných stezek v souvislosti s jejich naučnou i výzkumnou funkcí pro žáky a studenty z ČR i ze zahraničí. Celý sektor školních výletů spojených se vzděláváním by si zasloužil větší pozornost a je jen dobře, že cestovní kanceláře již tuto poptávku zaregistrovaly.

Autor by uvítal, kdyby tuzemské destinace byly více zastoupeny v nabídce pobytových i poznávacích zájezdů českých cestovních kanceláří nebo také skutečnost, kdyby zahraniční zájezdy byly vhodně doplněny o návštěvu zajímavé lokality v ČR.

Po vstupu ČR do EU v roce 2004 či přistoupení ČR k Schengenské smlouvě v závěru roku 2007 byl a je zajímavým nástrojem rozvojové podpory spolupráce na tvorbě přeshraničních projektů v cestovním ruchu v rámci euroregionů program Interreg.

Vstup ČR do EU v květnu 2004 i přistoupení a implementace Schengenské smlouvy mají svůj přímý i nepřímý dopad na překážky zmíněné v analýze z roku 2002 (víza, přístupnost a infrastruktura pohraničních oblastí atd.). Tyto události si určitě zaslouží samostatnou pozornost pro autonomní zpracování tématu týkající se možných dopadů (jako doporučení tohoto příspěvku v rámci interpretace závěru)

Deficit (regionálně rozdílný) infrastruktury v širším slova smyslu je stále dlouhodobým deficitem podlamující další rozvoj infrastruktury cestovního ruchu. Např.

<sup>60</sup> MMR, Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, 2006, s.13

<sup>61</sup> MMR, Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, 2006, s.14



infrastruktura na budovaných cyklotrasách a cyklostezkách rovněž nedosahuje požadovaného standardu, rozdílná je kvalita nabízených služeb, nevýhodou je sezónnost využití zařízení.<sup>62</sup>

Důležitou podmínkou konkurenceschopnosti české turistické nabídky je zvyšování a garance kvality nabízených služeb v zařízení cestovního ruchu., jehož součástí by měl být výzkum „kvalita očima návštěvníků“ nebo příprava a postupná realizace „Programu kvality cestovního ruchu v ČR“.

Pohledem autora příspěvku je dlouhodobě naprosto zásadní prioritou č.3 a to marketingová podpora cestovního ruchu a rozvoj lidských zdrojů. Už jen díky velké heterogenitě oblasti cestovního ruchu je objektivně velmi obtížná vypovídací schopnost stávající statistiky cestovního ruchu, zejména neexistence Satelitního účtu cestovního ruchu.

Prostor se nabízí v oblasti vzdělávání – problémová je stále odborná příprava absolventů všech typů středních a vysokých škol se zaměřením na disciplínu cestovního ruchu. Také příprava potřebných odborníků pro oblast veřejné správy a zejména pak pro budoucí regionální orgány včetně regionálních rozvojových agentur je problematická, především pokud jde o odborníky zaměřené na regionální marketing cestovního ruchu. Pozornost je třeba věnovat profesím, nepřímo spojeným s cestovním ruchem, které ale s domácími i zahraničními turisty přicházejí do styku ve specifických situacích. Negativním faktorem je také dlouhodobá absence výzkumu v cestovním ruchu, resp. jeho institucionální podpora. Na celostátní úrovni však chybí národní výzkumné pracoviště v oblasti cestovního ruchu tak, jak je běžné v naprosté většině turisticky vyspělých zemích.<sup>63</sup>

V rámci marketingové komunikace a jednotlivých naplňujících opatření by autor podtrhl nutnost zvýšit účinnost propagace ČR (např. lepším zacílením propagace), realizací Koncepce jednotné prezentace ČR (země je propagována různými institucemi a různým způsobem bez významnější koordinace těchto aktivit) nebo podpora doposud netradičních způsobů propagace (direkt marketing apod.).

Koncepce v závěru řeší i rozdělení odpovědnosti subjektu za plnění jednotlivých opatření i otázku procesní implementace koncepce.

Závěrem je důležité opětovně zdůraznit klíčový princip i nástroj řízení cestovního ruchu jako fungujícího partnerství soukromého, veřejnoprávního a neziskového sektoru s občany regionu.

Závěrem lze konstatovat, že cíl práce byl podmíněčně splněn s tvrzením, že v posledních 5 letech došlo v rozvoji cestovního ruchu a překonávání jeho krátkodobých i dlouhodobých překážek k selektivnímu pokroku. Jak lze získané informace interpretovat? Některé dřívější překážky se daří postupně potlačovat či zmírňovat – nebo se objevují již jako silné stránky českého cestovního ruchu. Podobně jako v ostatních hospodářských odvětvích podnikání další aktivity týkající se cestovního ruchu jsou vedle nevyužitých příležitostí vystaveny vzrůstající konkurenci. v obecné rovině se vede boj o volný čas (jeho využití) moderního člověka, který je schopen nebo (i) ochoten cestovat. Jelikož žijeme v dynamicky se vyvíjejícím světě, který nevyhnutelně přináší překážky a hrozby pro rozvoj cestovního ruchu v České republice.

Co se týká zpracování a použití externích informací, autor fakticky využíval veřejně přístupných informací. Výsledky a získané poznatky práce jsou dále využitelné. Rozpracovat lze problematiku jednotlivých dílčích překážek, dále sledovat vliv EU na danou problematiku (Schengenská smlouva, nové operační programy atd.), další studie a analýzy ČCCR.

---

<sup>62</sup> MMR, Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, 2006, s.28

<sup>63</sup> MMR, Koncepce státní politiky cestovního ruchu v ČR na období 2007-2013, 2006, s.32

Použité informační zdroje:

Ministerstvo pro místní rozvoj /sekce Cestovní ruch/, *Koncepce státní politiky cestovního ruchu v České republice na období 2007-2013* [on-line]. Praha: MMR, září 2006 [citace z 17.10.2007]. Dostupný na WWW: <<http://www.mmr.cz>>

Česká centrála cestovního ruchu (CzechTourism), *Překážka cestovního ruchu a jejich odstraňování* [on-line]. Praha: CzechTourism, 2002 [citace z 17.10.2007]. Dostupný na WWW: <<http://www.czechtourism.cz>>

Ing.Oldřich Klusáček, Masarykova univerzita Brno, Ekonomicko-správní fakulta, Lipová 41a, 602 00 Brno-Pisárky, E-mail:klusaceko@seznam.cz

# **Soukromé peníze - Možnost budoucnosti?**

Private money – Possibility of future?

*Alois Konečný*

## **ANOTACE**

Předmětem příspěvku „Soukromé peníze - Možnost budoucnosti?“ je rozbor relativně nového způsobu, jak by do budoucna mohla vzniknout stabilní měna, resp. měny. v první části příspěvku stručně popíšu funkce peněz, aby bylo možné lépe rozpoznat, nakolik by je jednotlivé formy soukromých měn plnily. v další části se věnuji obecné konstrukci soukromých peněz a možnostem, které z jejich rozšíření vyplývají. Poté ukážu jednotlivé zatím známé typy soukromých měn, na kterých bych chtěl demonstrovat jejich hlavní výhody a nevýhody. v závěru shrnuji získané informace a pokusím se formulovat závěr o realizovatelnosti vybraného typu soukromých peněz.

## **ANOTATION**

The goal of the entry: „Private money – Possibility of future?“ is analysis of relatively new way, how could in the future originate stable currency, or more precisely currencies. In the first part i will briefly describe functions of money to better recognition, to what extent would particular forms of private money fulfill it. The next part is dedicated to general framework of unnationalized money and to possibilities, which result from their extension. Then i will show particular till now known types of private money, with which i would like to illustrate their main advantages and disadvantages. At the end i summarize gained information and i will try to form conclusion about feasibility of chosen type of unnationalized money.

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

Soukromé peníze, LETS, Wirtschaftsring, časodolar.

## **KEYWORDS**

Private (unnationalized) money, LETS, Wirtschaftsring, timedollar.

## **Úvod**

V průběhu dějin vždy vedla možnost snadného neodsouhlaseného obohacení k různým podvodům. Zvláště výrazná je tato tendence v oblasti peněz a jejich vývoje. Tím byla ovlivňována stabilita peněz, ať už v době mincí a komoditních peněz, či později, když stát převzal vládu nad jejich emisí. Jak tedy vytvořit stabilní měnu? Zřejmě jen tak, že budou monetární a fiskální stránka zcela odděleny. Některé teorie sice hovoří o jiných možnostech, ale ty se většinou ukázaly jako neúčinné.

Relativně novou možností je, alespoň pro evropské země, jednotná měna Euro. Já se však chci v tomto příspěvku zabývat jinou možností a to soukromými penězi a jejich různými formami. Nejprve bych rád uvedl, proč jsem se rozhodl této problematice věnovat. v České republice se aktuálně velice diskutuje nad termínem přijetí nové měny Euro s tím, že někteří autoři (např. český prezident Václav Klaus) se spíše staví proti této možnosti. Proto jsem nejprve začal studovat různé příspěvky týkající se dopadů eura. Jako nejvýznamnější dopady eura se v nich objevovaly:<sup>64</sup>

- možnost velké inflace eura způsobená nadměrnou emisí Evropskou centrální bankou za účelem obohacení určité vládnoucí skupiny
- umožnění poskytování nových úvěrů v eurech členským vládám místo jejich ukáznění
- v souvislosti s tím i vznik a rozvoj evropského centrálního státu blahobytu

---

<sup>64</sup> Pramen [6], [10]

- nejedná se tedy o přeměnu kurzového rizika na riziko nesplacení dluhu jednotlivými národními daňovými autoritami v Evropské unii?
- centralizace politických institucí v důsledku úvěrové závislosti národních vlád
- vznik konkurence americkému dolaru v mezinárodním obchodě, což by na druhou stranu mohlo vést k větší stabilitě obou měn

Jak vidíme, větší část těchto dopadů je spíše nepříznivých. Proto jsem se začal zabývat studiem dalších možností, a narazil jsem na koncept soukromých peněz, který, i když se v různých obměnách objevuje již delší dobu, není příliš známý. Jeho význam v současné době roste a celá myšlenka nabývá na aktuálnosti právě z toho důvodu, že se stále další členské země Evropského společenství připravují na vstup do Evropské měnové unie a na přijetí nové jednotné měny Euro. Pokud už ovšem chtějí měnit svůj měnový systém natolik zásadním způsobem, je otázkou, zda by se neměly poohlédnout i jiným a možná lepším směrem, než je jednotná celoevropská měna. Proto jsem se v tomto příspěvku pokusil podrobně popsat a rozpracovat právě myšlenku soukromých peněz, včetně jejich praktických implikací v reálném životě.

V první části svého příspěvku chci stručně popsat funkce peněz, aby bylo možné lépe rozpoznat, nakolik by je jednotlivé formy soukromých měn plnily. v další části se budu věnovat obecné konstrukci soukromých peněz a možnostem, které z jejich rozšíření vyplývají. Poté ukážu na konkrétních případech ve světě jednotlivé typy soukromých měn, na kterých bych chtěl demonstrovat jejich hlavní výhody a nevýhody. v závěru shrnu získané informace a pokusím se formulovat závěr o realizovatelnosti vybraného typu soukromých peněz.

## Cíl a použité metody

Cílem příspěvku je stručná charakteristika relativně málo známé možnosti nového typu měny a rozbor jejich jednotlivých ve světě známých variací a jejich aspektů. v příspěvku bylo použito metody analýzy, deskripce a komparace.

## Výsledky<sup>65</sup>

Peníze jsou součástí každého lidského života. Dnešní obchod by bez některé z jejich forem byl už nemyslitelný. Pro nás je tedy nejdůležitější jejich funkce, která je označovaná jako směnný prostředek. s rozšiřováním dělby práce a směny roste i význam peněz jako směnného prostředku a dá se říci, že dnes jsou pevně svázány se směnným hospodářstvím. Peníze ovšem nemusí plnit funkce spojené s procesem směny – záleží na tom, jak jsou danou kulturou chápány a přijímány. Jsou známa místa na světě, kde peníze kromě své klasické peněžní funkce mohou plnit i roli posvátného objektu.<sup>66</sup>

Peníze lze teoreticky popsat jako jakékoliv aktivum, které je *všeobecně* přijímáno v procesu směny (lze ho tedy považovat za jeden ze směňovaných statků), či při úhradě dluhů. Toto je ovšem popis dost vágní, protože z účetního hlediska by nás mohl zarazit popis aktivum. Mělo by nás napadnout, že to, že se jedná o aktivum podle toho, z kterého pohledu se díváme

<sup>65</sup> Pramen [3], [9], [8]

<sup>66</sup> Není myšleno jako kritika současného konzumního způsobu života, ale jako součást kulturních tradic některých etnik.

na věc<sup>67</sup>. Lepší formulace je tedy asi ta, která říká, že je to takový statek, který bude lidmi obecně přijímán při vykonávání platby. Protože tak lze ovšem použít téměř jakékoliv aktivum, myslím si, že v užší podobě by se mělo jednat o co možná nejvíce likvidní aktivum. Nejprve bychom si měli rozebrat funkce peněz, abychom později mohli určit jejich naplnění u jednotlivých typů.

### **Prostředek směny<sup>68</sup>**

V době před vznikem peněz probíhala pouze takzvaná **přímá směna**, což je obchod, kdy jsou práva na oba vzájemně směňované statky (tj. v jednoduchém případě přímo tyto statky) převedeny přímo do rukou jejich konečných vlastníků či spotřebitelů. Základní podmínkou směny je ovšem to, že statek nabízený jedním účastníkem je požadován druhou stranou a zároveň statek nabízený druhou stranou je požadován prvním účastníkem – tzv. dvojnásobná shoda potřeb. To je ovšem v přímé směně značně nepraktické.

Další formou je **nepřímá směna**, kdy v průběhu obchodu je jeden zúčastněný dočasně směnít své aktivum za jiné, které není jeho konečným cílem, aby toto mohl případně i ve více takovýchto krocích směnít za to, co doopravdy chce. Zde už pro účastníka tedy přestává být důležitá užitná hodnota výrobku, ale zajímá ho směnná hodnota, tj. hodnota, kterou danému aktivu přisuzuje někdo jiný, než on, či prodávající. Takto bývá popisována takzvaná barterová ekonomika. z důvodu vysokých transakčních nákladů tohoto systému se brzy začalo vydělovat určité zboží, se zvláštními vlastnostmi – jako dělitelnost, trvanlivost, likvidita, homogenita, snadná skladovatelnost a manipulovatelnost, neměnnost, vzácnost apod. – které začalo být používáno jako prostředek směny, i když nemuselo mít žádné jiné vlastní použití. Barter jako takový ovšem nezanikl, pouze se snížila jeho četnost a zvýšila složitost.<sup>69</sup>

### **Uchovatel hodnoty**

I když mohou peníze sloužit jako statek jen se směnnou hodnotou, v případě jejich uschování ve formě úspor se stanou určitou formou kapitálové investice. v tom případě vystupuje do popředí jejich další funkce – uchovatel hodnoty. Odložíme-li totiž současnou spotřebu ve prospěch té budoucí, zpravidla požadujeme, aby budoucí užitek z této spotřeby byl minimálně stejný jako ze současné. Navíc její odložení nemusí být vždy dobrovolné. Naším dalším požadavkem tedy je, aby peníze pokud možno neztrácely svou hodnotu. Většina subjektů drží ale část svého majetku v penězích i tehdy, roste-li cenová hladina v ekonomice, resp. klesá-li kupní síla peněz. To je z toho důvodu, že peníze jsou zpravidla nejlikvidnější součástí bohatství jedince, tj. že je lze okamžitě použít na nákup zboží, či služeb, nebo na úhradu závazků. Nakonec je třeba říct, že jako uchovatel hodnoty ovšem slouží i mnoho dalších druhů aktiv kromě peněz.

---

<sup>67</sup> z pohledu centrální banky může být i pasivem – v ČR např. položka Emise oběživa – Pramen [1], konkrétně [http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/pro\\_media/clanky\\_rozhovory/media\\_2000/cl\\_00\\_dr\\_schmid\\_1.html](http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/pro_media/clanky_rozhovory/media_2000/cl_00_dr_schmid_1.html)

<sup>68</sup> Obecněji řečeno „platební prostředek“

<sup>69</sup> v mezinárodním obchodě se vyvinul např. do podoby tzv. kompenzačních obchodů. Jejich dostatečný rozbor lze nalézt v Prameni [11]

## Zúčtovací jednotka<sup>70</sup>

Aktivum, které je všeobecně používáno ve směně se také logicky stane základem cenového systému. Tím, jak jsou ostatní statky vždy obchodovány vůči tomuto jednomu prostředku, jsou jejich ceny logicky postupně vyjadřovány v této jediné míře. Tím se směnný proces velmi zjednodušuje, protože zatímco bez peněz by pro správnou alokaci zdrojů bylo nutné znát všechny vzájemné ceny statků, takto nám stačí znalost jejich hodnoty vyjádřené v penězích. Lze takto jednoduše vyjadřovat i hodnotu dluhů, tj. časovou hodnotu peněz.

K funkcím peněz je třeba ještě dodat, že mohou existovat statky, které splňují některé z těchto funkcí, ale přesto penězi nejsou. Z historie víme, že například dobytek býval někdy používán k vyjádření hodnoty dluhů i ceny, nicméně jako platební prostředek se neuplatnil.

Diskuse

### Soukromé peníze dle F. A. Hayeka<sup>71</sup>

Možností stabilní měny, kterou se chci zabývat v tomto příspěvku, jsou soukromé peníze a jejich různé formy. Velkým propagátorem takové měny a jejím nejnámějším teoretikem je F. A. Hayek. Původně sice tvrdil, že emise bankovek je jednou z mála oblastí, kde je činnost státních orgánů lepší než konkurenční prostředí<sup>72</sup>, pak ale názor změnil a podrobně celou ideu propracoval. Navrhoval svobodný trh souběžně používaných měn, kde by svou (za komodity) nesměnitelnou měnu nabízeli emitenti státní i soukromí. Každý soukromý emitent by se ale zavázal, že zajistí stabilní kupní sílu definovanou na určitém spotřebním koši (který bych ovšem v případě potřeby mohl prohlášením změnit). Závazek by také nebyl nijak vynutitelný. Zřejmě by bylo také vhodné nějak zajistit, aby měli příjemci úvěrů v nové měně možnost splatit úvěr i jinak v případě, že by daná měna příliš zhodnotila. Vzájemná konkurence by prý zajistila to, že by se emitující instituce snažily udržet hodnotu své měny pokud možno konstantní.

Takováto měna by byla emitována a stahována buď nákupem a prodejem za jiné měny, či komodity, nebo krátkodobými bankovními úvěry. Tak by mohla měnit množství svých peněz v oběhu podle pohybu poptávky po nich. Bylo by také potřeba učinit určitá technická opatření proti parazitickým měnám, tj. úvěrovým penězům jiných bank založeným na měně naší společnosti právě proto, abychom mohli množství peněz v oběhu skutečně ovlivňovat<sup>73</sup>. To by bylo možno zajistit tak, že by primární emitent vyhlásil, že nebude emitovat další peníze jen z důvodu vyrovnání závazků sekundárního emitenta. To by tyto emitenty zřejmě přivedlo na systém podobný „bankovníctví se stoprocentním krytím“.

Lze však nalézt minimálně dva důvody svědčící proti takovéto měně. Zaprvé peníze jsou síťovým statkem, tj. že užitek každého zapojeného roste s celkovým počtem uživatelů a proto by musel existovat nějaký impuls k vstupu do nového měnového systému. To lze

---

<sup>70</sup> Jinak též účetní jednotka, nebo míra hodnot, prostředek zúčtování.

<sup>71</sup> Pramen [3]

<sup>72</sup> a že pokud by se v této oblasti měla vyskytovat konkurence, pak maximálně tou formou, že budou na území jednoho státu akceptovány bankovky i jiných států

<sup>73</sup> všimněme si, že tyto „parazitické“ měny jsou vlastně měny dnešních obchodních bank, které parazitují na měně centrální banky

ovšem vyřešit například tak, že nově vstupující dostane určitý obnos darem<sup>74</sup>. Zadruhé tvrzení, že emitenti nebudou nikdy chtít provádět inflaci v zájmu udržení dobrého jména a setrvání na trhu (prý stejně jako je to dnes v oblasti soukromého bankovníctví), se jeví dost nepravděpodobné, protože se může vyskytnout situace, kdy krátkodobý zisk z proinflačního chování převyší dlouhodobé výnosy. Tomu se však opět dá vyhnout smluvní garancí možnosti výměny za komoditní koš, i když třeba množstevně, či poměrně omezené. Pro zavedení soukromých peněz podle jeho návrhu je třeba také fungující infrastruktury, tzn. rychlé a kvalitní soudnictví, obchodní právo, pružný trh práce, účetní standardy, auditorské standardy atd., což jsou věci mnohde se nevyskytující. Jako problém vidím i neexistenci dokonalé informace, kterou návrh jaksí tiše předpokládá.

Jedny z mála výhod, které Hayek přiznává současnému systému, tj. jednotnost cen a rozpoznatelnost měny, prý v žádném případě nepřevažují nad nevýhodami tohoto systému, což jsou opakující se inflace a hospodářské krize. Proto vládě navrhuje, že by měla připustit i další měny, i když si samozřejmě může vybrat, v čem bude akceptovat platby a daně. Problémy by také mohly nastat u drobných mincí, kde by asi těžko šlo realizovat více souběžných měn, proto jako jednu z možností navrhuje zavést jednu mince od úplně jiné instituce, která by je vydávala za emitované bankovky a pak se s emitenty zúčtovala, či zavést nějaké elektronické způsoby placení, zřejmě něco jako dnešní elektronické peněženky.<sup>75</sup>

Výše zmíněné peníze by zřejmě splňovaly všechny nejzásadnější funkce a to uchovatel hodnot (hodnota by měla být dlouhodobě stabilní), prostředek směny (lidé by je poptávali právě z důvodu jejich trvalé hodnoty) a jednalo by se i o vynikající zúčtovací jednotku.

Podle Hayekových představ zřejmě fungoval experiment Američana Ralpa Borsodiho v USA v roce 1972, který zavedl měnu podloženou tržními hodnotami třiceti základních typů primárního zboží (zlato, železo, káva, sója, vlna apod.), a která úspěšně fungovala ve městě Exeter (stát New Hampshire) po dobu jednoho roku než tento pokus ukončil.<sup>76</sup>

## Systémy LETS

A teď se podívejme na různé jiné příklady<sup>77</sup> soukromých peněz ve světě. Příkladem jsou systémy místní měny, nazývané v anglosaském světě **LETS**<sup>78</sup>, což je zkratka anglického

---

<sup>74</sup> od investora celého projektu, který se rozhodne dočasně takto zafinancovat náklady na přechod do své sítě s tím, že výnosy bude realizovat až po zavedení této sítě. Příkladem mohou být tzv. Ithaca hours, což jsou soukromé peníze v jedné oblasti U.S.A. – Pramen [8]

<sup>75</sup> Je otázkou, zda by zavedení více měn akceptovali občané a zda by byli ochotni mít neustále u sebe více druhů peněz. Za systém takovýchto paralelních měn lze považovat z historie období souběžného oběhu zlata a stříbra, ale pouze v době, kdy mezi nimi nebyl stanoven fixní poměr. Více o paralelních měnách a jejich historických příkladech píše W. S. Jevons – Pramen [5]

<sup>76</sup> Všimněme si, že je to skoro ve stejné době, kdy F. A. Hayek své myšlenky poprvé publikoval. Dá se ale předpokládat, že ani jedna ze stran o té druhé nevěděla. Sám Hayek v předmluvě k Prameni [3] přiznává, že podobnou myšlenku už publikoval někdo před ním, nicméně on to nevěděl a navíc celou práci specifikoval a rozvedl.

<sup>77</sup> Tyto příklady jsou čerpány převážně z Prameni [2] - překlad od Naděždy Johanesové, dále Pramen [4] a [7]

<sup>78</sup> První z nich založil Michael Linton v západní Kanadě začátkem osmdesátých let, dnes jich např. v Británii funguje několik set, další jsou v Irsku a Austrálii.

„Local Exchange Trading System“. Jejich princip je takovýto: každý člen komunity<sup>79</sup>, který podepsal vstupní smlouvu a zaplatil členský poplatek<sup>80</sup>, dostane vytisknutou šekovou knížku v jakkoliv pojmenované místní měně. Poté sepiší seznam služeb či zboží, které je každý z nich ochoten v rámci systému poskytovat - třeba opravu aut, úklid nebo prodej medu, včetně ceny. Ta může odpovídat přibližné hodnotě státních peněz (v tom případě je jednodušší stanovit hodnotu a podnikatelům odpadají problémy s daněmi a s účetnictvím), nebo času na danou činnost (tento způsob se objevuje hlavně v samostatných a relativně izolovaných komunitách – např. Zaježová na Slovensku). Seznam se pak rozešle členům a periodicky aktualizuje. Za služby a zboží platíte šekem, který se odesílá určitému členu - "bankéři". Jedná se tedy o systém fungující na principu multilaterálního clearingů.

Zásadní změnou systémů LETS je to, že z dluhu se neplatí úrok a v ceně služeb by neměla být ani zahrnuta jakákoliv provize, či zisková marže. Ptáte se, co když někdo ze systému zboží a služby jenom odebírá? Zdá se, že k tomu prakticky nedochází díky sociální kontrole. Ostatní členové totiž mají ve většině systémů k dispozici výpisy z účtů ostatních členů a mohou mu v takovém případě odmítnout poskytovat služby. z toho důvodu se objevuje nevýhoda systému, kterou je jeho obtížná uskutečnitelnost pro větší množství lidí. Pak totiž nastává situace, kdy přestáváte být schopni kontrolovat ostatní členy systému. Další problémy mohou nastat s finančními úřady (jak platit daně) a s úřady práce (má nezaměstnaný pracující v LETS nárok na podporu?) Samotný systém zdanění nepodléhá (je neziskový), ale jednotliví jeho členové ano, přičemž systém za ně nenese odpovědnost. Obecně platí, že transakce provedená v rámci LET Systému podléhá dani z příjmů pokud jí podléhá stejná transakce provedená v oficiální národní měně.

Mezi nevýhody také řadíme lokální charakter takovéto měny, tudíž v širším okruhu plátců a příjemců nedostatečné naplnění funkce prostředku směny. Je tedy třeba říct, že LET Systém není koncipován jako alternativa současného měnového systému, ale jako jeho doplněk. To se odráží právě v tom, s čím se v něm obchoduje. Nejčastěji to jsou to totiž služby, které si lidé stejně často poskytují zdarma jako přátelské výpomoci. Systém ovšem usnadňuje hledání vhodné protistrany.

A jak je to s LET systémy ve světě? Nejpříznivěji se k nim staví australská vláda (ale ani místní vlády zatím platbu v měně LETS neumožnily). a v *České Republice*? Fungování LET Systémů z pohledu práva nic nebrání. Lidé mohou vyrovnávat směnné transakce v jakékoli formě, peněžní i nepeněžní, a mohou přitom používat jakoukoli účetní jednotku. z příjmů dosažených při těchto transakcích však musí řádně zaplatit daň<sup>81</sup>. z tohoto důvodu také musí v účetnictví vést korunové ekvivalenty hodnoty transakce. Pro správný výpočet daně je také třeba znát korunovou hodnotu transakce. Podle §2 - odstavec 1 zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku se "majetek a služba oceňují obvyklou cenou", jejíž specifikaci zákon dále provádí. Finanční úřad může v případě nesouhlasu s členem stanovenou cenou určit cenu sám (např. znaleckým posudkem). Vliv příjmů z transakcí provedených v LET Systému

---

<sup>79</sup> Komunita je zde skupina lidí, kteří mají pocit sounáležitosti s ostatními, společné zájmy a hlavně se chtějí vzájemně podpořit.

<sup>80</sup> Členský poplatek se platí pravidelně a dále jsou ještě placeny poplatky z provedených transakcí, přičemž část členských poplatků se platí v místní měně a část v oficiální měně (pro nákup statků, které nelze v rámci komunity zajistit). Všichni jedinci platí stejně, na rozdíl od podnikatelských subjektů, které platí mnohonásobně více s tím, že část jejich příspěvku je poskytnuta darem na rozvoj komunity. Na druhou stranu firma získá levnou reklamu a stálý okruh odběratelů.

<sup>81</sup> Zdanění takovýchto příjmů se řídí normálně zákonem 586/1992 Sb. České národní rady o daních z příjmů.



na sociální dávky a podporu v nezaměstnanosti česká legislativa neupravuje. v případě podpory v nezaměstnanosti lze zřejmě aplikovat §39 a další zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, který upravuje podmínky, za nichž je možné podporu v nezaměstnanosti pobírat. Příjmy z LET Systému tak nemají na podporu v nezaměstnanosti vliv, nenabude-li účast v něm intenzity podnikání. u sociálních dávek záleží na typu dávky. Ačkoliv zatím neexistují jasná pravidla, lze očekávat, že v případě většího rozšíření LET Systémů, dojde k vypracování potřebné metodiky.

V České republice lze z existujících LETS jmenovat českobudějovický Letokruh (místní měna žaludy, nicméně podle internetových stránek se zdá, že dnes už příliš nefunguje), pražský LETSystem Agentury GAIA vzniklý 1999 (měna chechtáky), či brněnský ROZLET - Rozmarýnkový LET Systém (vznikl v roce 1999, měna letnička rovna jedné koruně české, či jedné minutě práce – tento systém po dvou letech téměř zanikl, ale nyní se znovu rozvíjí).

## **Wirtschaftsring**

Dalším bezhotovostním systémem je druh, který si můžeme nazvat dle jeho švýcarského<sup>82</sup> příkladu **Wirtschaftsring**. Od systémů LETS se liší tím, že je zaměřen pouze na firmy, pracuje ve větším měřítku a je mnohem formálněji strukturován. Peníze (**Wiry**) jsou v podstatě firmám emitovány jako velmi výhodná hypotéka splácená opět ve wirech. Ty si člen vydělá nabízením svých služeb ostatním ve Wirtschaftsringu. Na rozdíl od LETSu je zde účtován úrok, který je ale velmi nízký. Všimněme si také, že pokud se firma chce stát "oficiálním" členem, musí se zavázat, že podíl ceny jejich služeb v oficiální (státní) měně nepřesáhne 70% podíl ceny celkové. Pokud to nemůže zaručit, stává se členem "neoficiálním" a platí vyšší poplatky.

U tohoto i dalších systémů se ale objevuje masivní odpor bank, které tak přicházejí o zisky z úvěrů a proto se snaží systémy zakázat, či ochromit. u většiny těchto systémů se také objevuje obava, zda emitovaná měna splní funkci uchovatel hodnot, tj. zda budou fungovat i za 40 a více let<sup>83</sup> a zda obavy centrální banky z možnosti záměrného způsobení inflace takovýmto emitentem (uvědomme si ale, že peníze emitované centrálními bankami v minulosti také dosahovaly závratných hodnot inflace) nejsou oprávněné.

## **Wära**

Některé systémy však fungují i na základě tištěných papírových peněz. Například v rakouském městečku Wörgl se místní starosta rozhodl následovat teorie Silvio Gessela (1862-1930) a od 15. července 1932 do 15. srpna 1933, kdy byl pokus zakázán rakouskou vládou, zavedl obecní peníze tím, že jimi zaplatil polovinu obecních platů. Peníze byly sice v místní záložně směnitelné za šilinky, ale se ztrátou 2%. Jejich zvláštností bylo, že každý měsíc ztrácely 1% své hodnoty, což pobízelo k jejich útratě. Tak se podařilo během roku výrazně pozvednout místní hospodářství a zvelebit město. Na obdobném systému byla postavena i měna wära v Německu po první světové válce, která se ale stala známou až po přechodu městečka Schwanenkirchen v roce 1931 na tuto jednotku. Systém sice fungoval a vyvolal v té době senzacii, ale byl opět zakázán. Systém měl dle mého názoru výhodu tištěných peněz, který mohl obyvatele přimět měně více důvěřovat. Jako směnný prostředek

---

<sup>82</sup> Švýcarský „Hospodářský kroužek“ čítal v polovině devadesátých let asi 60 000 členských malých a středních firem. Spolky založené na tomto principu se objevují i jinde ve světě, většinou se však buď rozpadly po odeznění hospodářské krize, kvůli které byly založeny, nebo byly potlačeny státními autoritami a bankami.

<sup>83</sup> Právě švýcarský Wirtschaftsring už ale funguje od roku 1934.

byl však alespoň zpočátku spíše vnucen. Zda dobře splňoval funkci uchovatele hodnot se bohužel během jeho krátkého trvání neukázalo.

## Časodolary

Poslední mnou jmenovanou možností, která ovšem nechce být plnohodnotnou měnou, jsou „časodolary“. Jeden časodolar si člověk vydělá nějakou prací jako pomocí sociálně potřebným a pouze za služby tohoto charakteru ho opět může utratit. Měna má však význam spíše výchovný a psychologický, protože pomoc je potřebným poskytována i v případě, že jsou „na mizině“.

## Závěr

V tomto příspěvku jsem se pokusil popsat soukromé peníze a jejich jednotlivé variace tak, jak se vyskytly ve světě. Mou snahou bylo zhodnotit tyto prostředky a případně nastínit, kam by se mohl ubírat vývoj do budoucna. k hodnocení jsem ovšem potřeboval nejprve znát nároky, které jsou kladeny na ideální platidlo. Ty jsem zachytil v první části jako funkce peněz. Poté jsem se už věnoval jednotlivým typům měn.

Je nutno říci, že jako nejpropracovanější se jeví koncept F. A. Hayeka. Jeho soukromé peníze by po vyřešení některých chyb a zkvalitnění zajištění stabilní hodnoty měny zřejmě plně splňovaly všechny zásadní požadavky kladené na měnu, tj. prostředek směny, zúčtovací jednotka i snad i dostatečně uchovatel hodnot. Je otázkou, proč jediný experiment Američana Borsodiho byl po ruce zrušen, zvláště pokud byl tak úspěšný, jak se píše. Bližší informace k této akci se mi bohužel nepodařilo získat. Na druhé místo bych zařadil Wirtschaftsring, jehož hlavní výhodou je možnost použití v širokém měřítku a zajištění celého systému smlouvami. Snižuje se zde však naplnění funkce uchovatele hodnot a mírně i prostředku směny. Hned za ním se umístily systémy LETS, které ačkoliv jsou ve světě velmi rozšířené, mají jednu velkou nevýhodu a to je omezený okruh uživatelů a to, že sami její tvůrci říkají, že tento systém nemá za cíl nahradit stávající měnové uspořádání. Zajímavostí jsou historické příklady měn z Rakouska a Německa typu měny wära a časodolary, které ovšem již téměř vůbec nemají sloužit jako měna.

Myslím si, že emisní monopol ať už národní, či do budoucna i pro nás evropské centrální banky stojí po zvážení uvedených variant na vratkých argumentech a je otázkou, zda by se tomuto tématu nemělo věnovat více pozornosti a odborného vědeckého výzkumu a rozvoje.

## Seznam použité literatury a dalších pramenů

1. Česká národní banka [on-line]. 2007, [cit. 23. října 2007]. Dostupné na: [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz)
2. DOUGHWAITE, R.: *Short Circuit*. Dublin; Liliput Press, 1996. [cit. 23. října 2007]. Dostupné na: <http://lets.ecn.cz/zkratky3.htm>, překlad výňatku JOHANISOVÁ, N.
3. HAYEK, F. A.: *Soukromé peníze: Potřebujeme centrální banku?* 1. vyd. Praha; Liberální institut, 1999. ISBN 80-902701-1-5
4. HARASIMOVÍČ, P.: *Analýza alternativního platebního systému, LET Systém*. [on-line], [cit. 10. listopadu 2007]. Dostupné na: <http://lets.ecn.cz/clanek.php?slozka=cojelets&soubor=aapslets2>
5. JEWONS, W. S.: *Money and the Mechanism of Exchange*. 1. vyd. New York; D. Appleton and Co., 1876. [on-line], [cit. 23. října 2007]. Dostupné na: <http://oll.libertyfund.org/title/318/10078/697672>

6. JORDAN, J.: *Změněná úloha centrálních bank v XXI. století*. 1. vyd. Praha; Liberální institut, 1999. 36 stran. ISBN 978-80-86389-01-4
7. *Letokruh*. [on-line]. 2007, [cit. 10. listopadu 2007]. Dostupné na: <http://letokruh.webpark.cz/>
8. MENŠÍK, J.: *Peníze a úvěr*. (Studijní opora) 1. vyd. ESF MU; 2003.
9. REVENDA, Z.: *Centrální bankovníctví*. 1. vyd. Praha; Management press, 1999. 741 stran. ISBN 80-85943-89-1
10. ROTHBARD, M. N.: *Peníze v rukou státu*. 1. vyd. Praha; Liberální institut, 2001. 144 stran. ISBN 80-86389-12-X
11. VYMAZAL, O.: *Mezinárodní kompenzační obchody - právní a ekonomické aspekty* [rukopis]. 1. vyd. Brno; Bakalářská práce, PrF MU, 2006
12. *Zákon 586/1992 Sb. České národní rady ze dne 20. listopadu 1992 o daních z příjmů*.
13. *Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku*

Alois Konečný, Ing.  
Katedra financí  
Ekonomicko-správní fakulta  
Masarykova univerzita  
Lipová 41a, Brno, 602 00  
+420 54949 5830  
lojza@mail.muni.cz

# Manažerské kompetence zdravotnického personálu

## Managers competencies of medical Staff

*Tomáš Kotrba*

### **Abstrakt**

Článek se zabývá strukturou znalostních požadavků zdravotnického personálu z hlediska zákonných norem, morálních kodexů a všech dostupných směrnic a nařízení vymezujících vzdělávání oblasti veřejné správy. Analýza je zaměřena na zdravotnický personál – zdravotní sestry a lékaře. Jsou zde rozebrány právní dokumenty upravující oblast vzdělávání. Odborné zdravotní předpoklady, znalosti a nezbytná praxe z oblasti všeobecné medicíny a úzce zaměřených speciálních lékařských disciplín jsou v článku opomíjeny. Středem pozornosti jsou především měkké dovednosti z oblasti řízení lidských zdrojů. Dále jsou zde analyzovány dokumenty personálního a vzdělávacího oddělení Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně z hlediska požadavků a vymezení nezbytného vzdělávání a účasti zdravotnického personálu na vzdělávacích kurzech.

**Klíčová slova:** zdravotnictví, vzdělávání, management, měkké dovednosti, právo

### **Abstract**

Paper deals with structure of knowledge requirements of medical staff from the point of law norms, moral codexes, and all available directives and instructions that define education in public sector. Analysis is oriented on medical staff – medical sisters and doctors. There are analysed law documents that regulate education. Specialist medical conditions, knowledge and necessary praxes in general medicine and concerted aimed medical disciplines are in this paper neglected. In the middle of concern are primarily soft skills from the human resources management. There are analysed documentation of personal and education department of Facultativ hospital by St. Anna in Brno from the point of requirements and specify necessary education and attendance medical staff of education courses.

**Key words:** medical, education, management, soft skills, law

## ÚVOD

Zdravotnictví představuje specifickou oblast ekonomiky, která se zásadně odlišuje od ostatních odvětví. Základním posláním zdravotnického personálu je léčit lidi a pomáhat jim od různých nemocí, chorob a úrazů. Proto je u těchto pracovníků kladen důraz především na jejich odborné znalosti z oblasti medicíny a jejich konkrétní specializace. Vedle této odbornosti by měly být také rozvíjeny komunikační a jiné dovednosti z oblasti managementu – především z oblasti řízení lidských zdrojů, time managementu, plánování, rozhodování, organizace práce.

Problematika managementu zdravotnického personálu je stále opomíjena a přehlížena. Avšak i na této oblasti závisí úspěch každé organizace, ať již v komerční nebo veřejné sféře. a s blížící se reformou zdravotnictví, kdy bude muset pacient za určité úkony, recepty platit, je problematika managementu ve zdravotnictví ještě více aktuální.

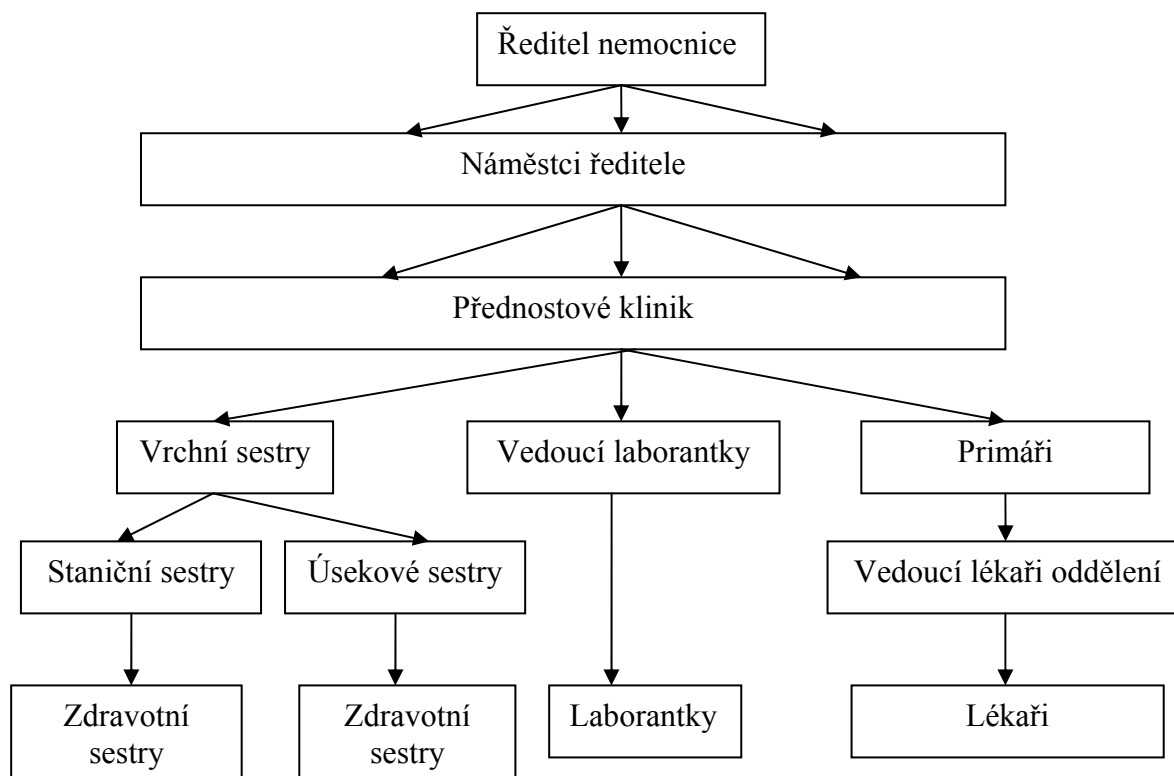
Cílem tohoto článku je analyzovat všechny dostupné dokumenty, které upravují oblast povinného a nezbytného vzdělávání zdravotnického personálu. Analýza rovněž zahrnuje interní dokumenty personálního úseku vzdělávání Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně. Na základě analýzy jsou navržena možná řešení a doporučení.

Příspěvek je součástí výstupu řešení výzkumného záměru MSM 6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“.

## VLASTNÍ PRÁCE

Principy managementu fungují jak v komerční, tak veřejné sféře. Nemocnice mají svoji organizační strukturu, jsou zde jasně vymezeny vztahy podřízenosti a nadřízenosti, ale také odpovědnost jednotlivých pracovníků. Konkrétním příkladem zobrazuje obrázek číslo 1.

**Obrázek číslo 1: Zjednodušené schéma řízení Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně**



*Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních podkladů Fakultní nemocnice u svaté Anny*

Na řídicím schématu (obrázek číslo 1) jsou zobrazeny vztahy mezi jednotlivými úrovněmi řízení. Do top managementu patří ředitel nemocnice se svými náměstkami a přednosty jednotlivých klinik. Tento článek se nezabývá touto úrovní managementu, kde je určité vzdělání v oblasti řízení lidských zdrojů nutnou podmínkou a předpokládá se také ekonomické zaměření na těchto pozicích. Středem pozornosti je střední a nižší management, a to především:

- Primáři
- Vrchní sestry
- Vedoucí lékaři jednotlivých oddělení
- Staniční a úsekové sestry

Ostatní vedoucí zdravotničtí pracovníci nelékařských profesí nejsou předmětem tohoto výzkumu, stejně jako ostatního nezdravotnického personálu.

Z řídicího schématu vyplývá, že zaměstnanci na střední pozici potřebují určité řídicí dovednosti a schopnosti. Tyto předpoklady by měly vymezit dokumenty upravující oblast vzdělávání. V dalším článku jsou analyzovány tyto dokumenty:

- Zákon číslo 95/2004 Sb. Zákon o podmínkách získávání a uznávání odborné způsobilosti a specializované způsobilosti k výkonu zdravotnického povolání lékaře, zubního lékaře a farmaceuta.
- Zákon číslo 96/2004 Sb. Zákon o podmínkách získávání a uznávání odborné způsobilosti k výkonu nelékařských zdravotnických povolání a k výkonu činností souvisejících s poskytováním zdravotní péče a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o nelékařských zdravotnických povoláních).
- Vyhláška číslo 423/2004 Sb. Vyhláška, kterou se stanoví kreditní systém pro vydání osvědčení k výkonu zdravotnického povolání bez přímého vedení nebo odborného dohledu zdravotnických pracovníků.
- Vyhláška číslo 424/2004 Sb. Vyhláška, kterou se stanoví činnosti zdravotnických pracovníků a jiných odborných pracovníků.
- Nařízení vlády číslo 463/2004 Sb. Nařízení vlády, kterým se stanoví obory specializačního vzdělávání a označení odbornosti zdravotnických pracovníků se specializovanou způsobilostí.
- Neméně důležitý je také Etický kodex lékaře, který byl vydán Českou lékařskou komorou.
- A v neposlední řadě interní dokumenty fakultní nemocnice upravující tuto oblast vzdělávání.

Zákon číslo 95 [6] vymezuje, jaké studijní magisterské programy jsou nutné k získání odborné způsobilosti pro výkon zdravotnického povolání v oborech lékař, stomatolog a farmaceut. Dále tento dokument určuje obecně délku studia, jeho možných přerušení a akreditační řízení. Šestá část se věnuje specializačnímu a celoživotnímu vzdělávání, které se týká pouze odborné stránky výkonu zdravotnického povolání. Paragraf 22 definuje celoživotní vzdělávání lékařů a farmaceutů. Opět pouze z hlediska medicínské odbornosti. Průkaz odbornosti obsahuje průběžné záznamy o druhu a délce odborné praxe, atestačních zkouškách, ale také specializačního vzdělávání a akcí v rámci celoživotního vzdělávání.

Zákon číslo 96 [7] upravuje podmínky získávání a uznávání odborné způsobilosti a dále pak celoživotní vzdělávání zdravotnických a jiných odborných pracovníků nelékařských oborů. u jednotlivých povolání jsou odkazy na příslušné studijní akreditované programy a obory. Vzdělávací program stanovuje délku přípravy, rozsah a její obsah, tj. zejména počet hodin praktického a teoretického vyučování, a výuková pracoviště pro získání praxe. Paragraf 53 vymezuje celoživotní vzdělávání jako průběžné obnovování, zvyšování, prohlubování a doplňování vědomostí, dovedností a způsobilosti zdravotnických pracovníků a jiných odborných pracovníků v příslušném oboru v souladu s rozvojem oboru a nejnovějšími vědeckými poznatky. Celoživotní vzdělávání je povinné pro všechny zdravotnické pracovníky a jiné odborné pracovníky. Pouze v paragraf číslo 92 vymezuje vedoucí funkci při vedení nelékařských povolání ve zdravotnickém zařízení, které může vykonávat pouze zdravotnický pracovník, který získal osvědčení podle tohoto zákona a má:

- a) vysokoškolské nebo vyšší odborné vzdělání se zaměřením odpovídajícím příslušné vedoucí funkci a 5 let výkonu zdravotnického povolání, z toho alespoň 2 roky v úseku činnosti, v němž má být vedoucí funkce vykonávána, nebo
- b) specializovanou způsobilost v oboru specializace odpovídající příslušné vedoucí funkci a 5 let výkonu zdravotnického povolání, z toho alespoň 2 roky v úseku činnosti, v němž má být vedoucí funkce vykonávána.

Oba dva zmíněné zákony stanovují také způsobilost k výkonu zdravotnického povolání pro hostující osoby a uznávání způsobilosti k výkonu zdravotnického povolání cizích státních příslušníků.

Vyhláška číslo 423 [8] definuje kreditní systém pro vydání osvědčení k výkonu zdravotnického povolání bez přímého vedení nebo odborného dohledu zdravotnických pracovníků. Tento zákon nespecifikuje přímo odborné zaměření vzdělávání, kurzů, školení, výzkumné a pedagogické činnosti.

Vyhláška číslo 424 [9] rozebírá činnosti zdravotnických pracovníků a jiných odborných pracovníků. Jsou zde specifikovány všechny nezbytné činnosti, které vykonávají jednotliví zdravotničtí pracovníci.

Nařízení vlády číslo 463 [10] stanovuje obory specializačního vzdělávání a označení odbornosti zdravotnických pracovníků se specializovanou způsobilostí. Jedním z oborů specializačního vzdělávání uvedených v příloze tohoto zákona je Organizace a řízení zdravotnictví. Absolvent má roli specialisty v organizaci a řízení zdravotnictví. Veškeré ostatní obory jsou pouze velice specializovaného medicínského charakteru.

Veškerá legislativa se věnuje vzdělávání a odbornosti zdravotníků pouze z hlediska medicíny. v žádném dokumentu nebyly zmíněny řídicí kompetence a odborné vzdělávání manažerského zaměření. Legislativa v oblasti vzdělávání zdravotnického personálu je zaměřena pouze na zdravotní odbornost a odborné medicínské předpoklady zdravotníků. Zcela se opomíjí řídicí práce, organizace, plánování, vedení a kontrola.

V dokumentech České lékařské komory týkající se celoživotního vzdělávání zdravotnického personálu není oblast měkkých a řídicích dovedností také vymezena. z odborných seminářů a školení je vedle specializovaných zdravotnických kurzů věnována pozornost především komunikací a vztahu mezi lékařem a pacientem [4].

V dalším dokumentu, kterým je Etický kodex České lékařské komory, je opět pouze velice obecně uvedeno, že lékař je povinen se odborně vzdělávat. [5].

Pokud bychom analyzovali konkrétní interní dokumentaci nemocnic, tak například v dokumentu „Standardní profesní požadavky na vystupování a vzhled zdravotnického pracovníka“ je odvolání na kvalifikační předpoklady zdravotnického personálu dle platných zákonů [2].

Ve všech výše uvedených a analyzovaných dokumentech je velice dobře popsán vztah zdravotnického personálu s pacienty. Do této oblasti je zaměřena i většina akreditovaných školení a odborných kurzů, které jsou pro zdravotnický personál pořádány (především z hlediska psychologie). Řídicí dovednosti jsou rozvíjeny především v oblasti top managementu nemocnic a nezdravotnického personálu.

Ve Fakultní nemocnici u svaté Anny, respektive Oddělení vzdělávání – Odbor personalistiky pořádá kurzy z oblasti psychologie, komunikace. v minulosti z této oblasti vzdělávání proběhla tato školení:

⇒ Kurzy komunikačních dovedností zdravotnického pracovníka (kurz vedený klinickým psychologem, který je lektorem těchto kurzů i v rámci Fakulty sociálních studií Brno) – kurz je určen pro všechny typy zdravotnických pracovníků, zúčastňují se především sestry, sanitáři, ošetřovatelky:

- Kurzy od roku 2005 proškoleny cca 270 ZP nelékařských profesí (zejména sestry, ale také laboranti, fyzioterapeuti, radiol.asistenti), přednostně pracovníci z ambulancí,
- jednodenní kurzy komunikace pro lékaře v roce 2005, proškoleny cca 40 lékařů z ambulantních provozů,
- od roku 2007 jednodenní kurzy také pro sanitáře a ošetřovatelky, proškoleny cca 35 pracovníků,
- od roku 2007 jednodenní kurzy interpersonální komunikace pro vedoucí pracovníky (staniční sestry, vrchní sestry, vedoucí laborantky,...), proškoleny cca 35 pracovníků.

- ⇒ Kurzy komunikace pro sestry a sanitáře – ve spolupráci s OS Moravskoslezský kruh ([www.pecujdoma.cz](http://www.pecujdoma.cz)): ve spolupráci s OS Moravskoslezský kruh – kurzy komunikace pro všeobecné sestry, v roce 2007 účast 35 pracovníků z FNUSA.
- ⇒ Kurzy pro sanitáře a ošetřovatelky, v roce 2007 proškoleny cca 40 pracovníků
  - Dále s tímto sdružením spolupráce na třídenním kurzu psychosomatické medicíny (určena sestrám, lékařům, fyzioterapeutům, proškoleny 35 pracovníků),
  - kurz Trénink trenérů pro interní školitele a lektory z řad zaměstnanců – ve spolupráci s Project Outdoor (aktuálně – tká se cca 60ti účastníků),
  - vybraní vedoucí pracovníci se zúčastnili kurzů managementu Project HOPE firmy Johnson and Johnson (cca 15 účastníků – primáři, vrchní a staniční sestry) <http://www.projecthope.cz/>,
  - v minulosti proběhly nárazově semináře z různých oblastí managementu, ale nesystematicky a nekomplexně (např. řízení rizik, zajištění kvality péče, apod.).

V žádném dostupném dokumentu není vzdělávání v oblasti řízení lidských zdrojů popsáno a vymezeno. To se rovněž týká České lékařské komory a interních směrnic a nařízení Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně. Plán vzdělávání v oblasti měkkých dovedností nemá jasnou koncepci.

Vzdělávání by mělo být jasně vymezeno v legislativě. z těchto dokumentů by potom mohla vycházet jednotlivá zdravotnická zařízení a pořádat specificky zaměřené kurzy a školení. Výhodná je spolupráce vysokých škol (pořádajících školení) a nemocnic (přijímacích institucí) jako partnerů. v některých nemocnicích již tento systém funguje. Příkladem je nemocnice Most, která spolupracuje s B.I.B.S. a.s. Brno [3].

Manažerské vzdělávání lékařů a dalšího zdravotnického personálu může mít dopad také na hospodaření nemocnic. Tento znalostní kapitál se nejdříve projeví v efektivnějším hospodaření s časem, plánování, organizaci práce podřízených, ale zároveň efektivní komunikaci.

## Diskuse

Nad rámec tohoto článku je také analýza vzdělání v oblasti měkkých kompetencí ve vztahu lékař – pacient. Dala by se rovněž analyzovat spokojenost pacientů s chováním zdravotnického personálu, případně jejich pohled na zaměstnanecké vztahy v nemocnicích. Tento článek není samozřejmě vyčerpávající a ještě názornější by bylo porovnání oblastí vzdělávání v různých nemocnicích. Náplní další práce bude analyzovat příslušné zdravotnické obory, náplně studijních programů, analýza profilů absolventů. Neméně důležitý je také pohled samotných pracovníků, což bude předmětem dalšího výzkumu.

## Závěr

Článek se zabývá dokumenty upravující požadavky z hlediska vzdělávání zdravotnického personálu. z organizační struktury Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně je zřejmé, že také zaměstnanci na střední úrovni řízení (vrchní, staniční, úsekové sestry, primáři, vedoucí lékaři oddělení) musí vedle svého poslání léčit a uzdravovat, plánovat, organizovat, řídit a kontrolovat práci svých podřízených. Neméně důležitá je rozhodování, analýza informací a komunikace.

Byla analyzována legislativa (konkrétní zákony, vyhlášky a nařízení vlády) upravující odbornost zdravotnických profesí, ale také další dokumenty jako Etický kodex lékaře a v neposlední řadě samozřejmě interní dokumenty Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně. Žádný zmíněný dokument se nezabývá manažerským vzděláváním. Celoživotní a odborné vzdělávání se týká především jednotlivých medicínských specializací a dále pak měkkých



dovedností viditelných pro vnější okolí – ve středu zájmu je tak vztah lékař-pacient. Také Česká lékařská komora se ve svých dokumentech a doporučeních této problematice nevěnuje. Neméně důležitý je přístup konkrétních nemocnic a jejich vzdělávacích programů.

Řešením by měla být jasná koncepce z pozice Ministerstva zdravotnictví. Manažerské vzdělávání lékařů a dalšího zdravotnického personálu by se mělo také ekonomicky projevit v hospodaření nemocnic.

#### Použitá literatura

Interní dokumentace Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně

Nemocnice Most <http://www.nspm.cz/index.asp>

Česká lékařská komora – dokumenty týkající se oblasti vzdělávání [on-line] [1-10-2007]  
<http://www.lkcr.cz/>

Etický kodex lékaře [on-line] [1-10-2007] Česká lékařská komora  
[http://www.lkcr.cz/document3.php?param=dokumenty\\_file,DOKUMENTY\\_FILE\\_ID,,TYPE,NAME,DATE\\_AKT&id=72459](http://www.lkcr.cz/document3.php?param=dokumenty_file,DOKUMENTY_FILE_ID,,TYPE,NAME,DATE_AKT&id=72459)

Zákon číslo 95/2004 Sb. ze dne 3. března 2004 o podmínkách získávání a uznávání odborné způsobilosti a specializované způsobilosti k výkonu zdravotnického povolání lékaře, zubního lékaře a farmaceuta.

Zákon číslo 96/2004 Sb. ze dne 3. března 2004 o podmínkách získávání a uznávání odborné způsobilosti k výkonu nelékařských zdravotnických povolání a k výkonu činností souvisejících s poskytováním zdravotní péče a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o nelékařských zdravotnických povoláních).

Vyhláška číslo 423/2004 Sb. ze dne 20. července 2004, kterou se stanoví kreditní systém pro vydání osvědčení k výkonu zdravotnického povolání bez přímého vedení nebo odborného dohledu zdravotnických pracovníků.

Vyhláška číslo 424/2004 Sb. ze dne 20. července 2004, kterou se stanoví činnosti zdravotnických pracovníků a jiných odborných pracovníků.

Nařízení vlády číslo 463/2004 Sb. ze dne 11. srpna 2004, kterým se stanoví obory specializačního vzdělávání a označení odbornosti zdravotnických pracovníků se specializovanou způsobilostí.

#### **Kontaktní údaje**

Ing. Tomáš Kotrba

Mendlova zemědělská a lesnická univerzita v Brně

Provozně ekonomická fakulta

Ústav managementu

Zemědělská 1, 613 00 Brno

Tel: 576 032 524

Email: [xkotrba@node.mendelu.cz](mailto:xkotrba@node.mendelu.cz)

# Náklady kapitálu a ich vplyv na dlhodobé investičné a finančné rozhodnutia

## *Jozef Kráľovič*

Náklady na kapitál predstavujú výdavok, ktorý musí podnik zaplatiť za získanie a viazanie rôznych foriem kapitálu na financovanie svojich aktivít. z pohľadu investorov sú definované ako požadovaná miera výnosu, ktorú požadujú investori, ak investujú kapitál do podniku. z hľadiska samotného investovania v podniku ich možno definovať ako minimálnu výnosnosť (resp. východisko pre stanovenie prekážkovej sadzby investičných projektov), ktorú chce podnik dosiahnuť zo svojich investícií.

Výška nákladov na kapitál a ich budúci vývoj významne ovplyvňuje dlhodobé rozhodnutia o projektoch rozvoja podniku, kapitálovej štruktúre a dividendovej politiky. Vplyv nákladov na kapitál na tieto rozhodnutia ako i ich vzájomné vzťahy je obsahom tohoto príspevku.

### **Kľúčové slová**

Vážený priemer nákladov kapitálu, dlhodobý finančný plán, dividendová politika, optimalizácia kapitálovej štruktúry, čistá súčasná hodnota, signálny model, kompromisná teória, model anti-dividendovej školy.

### 1. Vymedzenie problému

Vážený priemer nákladov kapitálu (WACC – Weighted Average Cost of Capital) je kategóriou, s ktorou sa finančný manažér stretá v mnohých oblastiach finančného a investičného rozhodovania. Náklady kapitálu sa používajú k diskontovaniu peňažného toku pri stanovení hodnoty podniku, používajú sa ako základné kritérium pri rozhodovaní o optimalizácii kapitálovej štruktúry, pri hodnotení investičných projektov aplikáciou metód zohľadňujúcich princíp časovej hodnoty peňazí a predurčujú aj dividendovú politiku. Sú rôzne prístupy k ich kvantifikácii, môžu vychádzať z účtovných, trhových alebo plánových hodnôt, môžu sa meniť v čase a pod.

V našom príspevku sústredíme pozornosť na aplikáciu nákladov kapitálu v procese tvorby dlhodobého finančného, ktorý by mal zabezpečiť konzistentnosť formulovaných cieľov a metód a modelov jeho tvorby. Skôr ako pristúpime k návrhu na riešenie budeme stručne charakterizovať metódy a modely dividendovej politiky a optimalizácie kapitálovej štruktúry, ktoré pri tvorbe dlhodobého finančného plánu môžeme aplikovať.

### 2. Optimálny model anti-dividendovej školy

Podstatou optimálneho modelu anti-dividendovej školy je hľadanie rovnovážneho bodu medzi rentabilitou spoločnosti a rentabilitou akcionára za alternatívnej investície. Podľa modelu spoločnosť bude investovať do rôznych investičných aktivít až do bodu, keď výška rentability akcionára z alternatívnej investície dosiahne úroveň rentability spoločnosti. Ak nie sú v tomto bode vyčerpané všetky vlastné finančné zdroje, môžu sa použiť na výplatu dividend. Ak sa krivka rentability spoločnosti s krivkou nákladov obetovanej príležitosti akcionárov nikde nepretne, dividendy by sa nemali vyplácať.

### 3. Signálny model

Podstatu modelu môžeme stručne charakterizovať takto: Aj slabé spoločnosti s projektmi s nízkou čistou súčasnou hodnotou môžu ohlásiť vyplatenie vysokých dividend a napodobniť tak veľmi úspešné spoločnosti. Investori však potom nebudú veriť žiadnym verejným vyhláseniam a všetky spoločnosti budú potom v očiach investorov zaradené do jednej spoločnej priemernej kvalitatívnej triedy.

Silné spoločnosti, aby prekonali takéto pre nich nepriaznivé hodnotenie, sú motivované k tomu, aby použili nejaký signál (k tomu slúžia práve dividendy), ktorý síce môže byť pre nich nákladný, ale nie natoľko, že by si ho nemohli dovoliť, ale hlavne, aby bol natoľko nákladný, aby si ho nemohli dovoliť napodobniť slabšie spoločnosti.

Použitie tohoto signálu sa môže zdať plytvaním hotovosti (je to veľmi nákladné), ale spoločnosti s dobrými finančnými vyhliadkami očakávajú, že v budúcnosti sa im podarí tieto náklady nahradiť (prostredníctvom emisie akcií za vyššie ceny), zatiaľ čo slabšie spoločnosti to očakávať nemôžu.

#### 4. Kompromisná teória

Brealey, R. A. a Myers, S. C. pre rozhodovanie o optimálnej kapitálovej štruktúre vytvorili tzv. kompromisnú teóriu, t.j. zobrazili voľbu kapitálovej štruktúry ako kompromis medzi výhodami úrokového daňového štítu a nákladmi finančných ťažkostí.

Hodnotu podniku s dlhom vyjadrujú takto:

$$VZ = V_N + SH \text{ ÚDŠ} - SH \text{ NFT}$$

kde	VZ	hodnota podniku s dlhom,
	V <sub>N</sub>	hodnota podniku financovaného len vlastným kapitálom,
	SH ÚDŠ	súčasná hodnota úrokového daňového štítu,
	SH NFT	súčasná hodnota nákladov finančných ťažkostí.

Optimálnu kapitálovú štruktúru určuje vzájomný vzťah medzi daňovými výhodami a nákladmi finančných ťažkostí. s rastúcim dlhom rastie súčasná hodnota úrokového daňového štítu. Pri miernej zadĺženosti je pravdepodobnosť finančných ťažkostí zanedbateľná a výhody úrokového daňového štítu prevládajú. v určitom bode zadĺženia však pravdepodobnosť finančných ťažkostí rýchle rastie a náklady finančných ťažkostí začínajú znižovať podstatnú časť z hodnoty podniku. Teoretické optimum podnik dosiahne v okamihu, keď je súčasná hodnota daňových úspor z ďalšieho dlhu kompenzovaná zvýšením súčasnej hodnoty nákladov finančných ťažkostí.

#### 5. Návrh na riešenie problému

Zabezpečenie vzájomných väzieb investičných a finančných rozhodnutí vrátane odporúčanej aplikácie nákladov kapitálu v dlhodobom finančnom pláne podniku možno uskutočniť na príklade troch spoločností nasledovne:

##### Spoločnosť A

Spoločnosť A sa nachádza na rozhraní fázy rozvoja a rastu, vytvorené zdroje prednostne investuje do rozvoja spoločnosti, projekty financuje z vlastných i cudzích zdrojov. Pri rozhodovaní o dividendách uplatňuje optimálny model anti-dividendovej školy a pri rozhodovaní o budúcej kapitálovej štruktúre uplatňuje kompromisný model.

Pri aplikácii charakterizovaného modelu anti-dividendovej školy primárnym rozhodnutím je rozhodnutie o projektoch rozvoja a kapitálovej štruktúre podniku. Rozhodnutie o dividendovej politike je reziduum.

##### a) Stanovenie cieľov pre tvorbu dlhodobého finančného plánu:

- Projekty rozvoja podniku: minimálna výnosnosť - ROCE (Return on capital employed) – predpokladá sa kladná hodnota;
- Kapitálna štruktúra: cieľový dlhový pomer (stanovený využitím kompromisnej, resp. modernej kompromisnej teórie);

- Dividendy: dividendy spoločnosť nevypláca, resp. stanovenie minimálnej výšky dividendy na akciu;
  - Limit kapitálových výdavkov: Stanovený na základe cieľového dlhového pomeru a rozhodnutia o dividendách.
- b) Korekcia modelu:
- úsečka B-C – výnosnosť ROCE,
  - objem vloženého kapitálu (os "x") vrátane cudzích zdrojov.
- c) Odporúčaná aplikácia metód tvorby dlhodobého finančného plánu: model tvorby dlhodobého finančného plánu, resp. simulačný model.
- d) Hodnotenie ekonomickej efektívnosti projektov:
- Výpočet upravenej čistej súčasnej hodnoty, alternatívny náklad kapitálu – WACC (vážený priemer nákladov kapitálu) resp.
  - Výpočet čistej súčasnej hodnoty, upravený alternatívny náklad kapitálu vypočítaný z WACC

Pri hodnotení ekonomickej efektívnosti projektov môžeme WACC vypočítať zo súčasných hodnôt, vychádzať s cieľového dlhového pomeru stanoveného na základe rozhodnutia o kapitálovej štruktúre, resp. zvoliť časovú štruktúru WACC.

### Spoločnosť B

Spoločnosť B sa nachádza vo fáze zrelosti, vytvára dostatok hotovosti na výplatu vysokých dividend, dochádza k redukcii investičných príležitostí. Uplatňuje signálny model dividendovej politiky a rozhodnutia o budúcej kapitálovej štruktúre uskutočňuje pomocou kompromisného modelu. Projekty financuje z vlastných i cudzích zdrojov.

Pri aplikácii signálneho modelu dividendovej politiky primárnym rozhodnutím je rozhodnutie o dividendách a kapitálovej štruktúre podniku. Rozhodnutia o projektoch je rezíduum.

- a) Stanovenie cieľov pre tvorbu dlhodobého finančného plánu:
- Dividendy: stanovenie výšky dividendy na 1 akciu a jej rast aplikáciou signálneho modelu dividendovej politiky;
  - Kapitálová štruktúra: cieľový dlhový pomer ( stanovený využitím kompromisnej teórie);
  - Projekty rozvoja podniku: minimálna výnosnosť – ROCE;
  - Limit kapitálových výdavkov: stanovený na základe cieľového dlhového pomeru.
- b) Odporúčaná aplikácia metóda tvorby dlhodobého finančného plánu: simulačný model, metóda % podielu na tržbách...
- c) Hodnotenie ekonomickej efektívnosti projektu: rovnaký prístup ako u spoločnosti A.

### Spoločnosť C

Spoločnosť C sa nachádza na rozhraní fázy rozvoja a rastu vytvorené zdroje prednostne investuje do rozvoja spoločnosti, projekty financuje iba z vlastných zdrojov. Pri rozhodovaní o dividendách uplatňuje optimálny model anti-dividendovej školy a pri rozhodovaní o budúcej kapitálovej štruktúre uplatňuje kompromisný model. (Cieľový dlhový pomer sa predpokladá nižší ako východiskový).

- a) Stanovanie cieľov pre tvorbu dlhodobého finančného plánu:
- Projekty rozvoja podniku: minimálna výnosnosť- ROE(Return on common equity);
  - Kapitálová štruktúra: cieľový dlhový pomer(stanovený využitím kompromisnej teórie);

- Dividendy: dividendy spoločnosť nevypláca, resp. stanovenie minimálnej výšky dividendy na akciu;
  - Limit kapitálových výdavkov: stanovený na základe optimálneho modelu anti-dividendovej školy.
- b) Korekcia modelu: úsečka B-C – výnosnosť ROE
- c) Odporúčaná aplikácia metód tvorby dlhodobého finančného plánu: model tvorby dlhodobého finančného plánu, resp. simulačný model.
- d) Hodnotenie ekonomickej efektívnosti projektov:  
Výpočet čistej súčasnej hodnoty, alternatívny náklad kapitálu – WACC.

Výpočet WACC – rovnaký prístup ako u spoločnosti A.

## 6. Záver

Aplikácia uvedeného návrhu umožňuje formulovať ciele pre tvorbu dlhodobého finančného plánu tak, aby boli zabezpečené žiaduce väzby investičných a finančných rozhodnutí. Návrh zohľadňuje aj osobitosti pri aplikácii nákladov kapitálu podniku na uvedené rozhodnutia.

## Literatúra

1. Brealey, R. A. – Myers, S. C.: Teorie a praxe firemních financí., Computer Press, Praha 2000.
2. Kráľovič, J. – Vlachynský, K.: Finančný manažment, IURA EDITION, Bratislava 2006
3. Megginson, W. L.: Corporate Finance Theory, Addison-Wesley, Longman, Readings 1997.

## Kontakt

Prof. Ing. Jozef KRÁĽOVIČ, CSc., vysokoškolský učiteľ, Ekonomická univerzita Bratislava, Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, 02/6729 5669, e-mail: kralovic@dec.euba.sk

# Agroturistika – možnost zvýšení konkurenceschopnosti

## Agrotourism – a possibility how to raise the competition

*Miroslava Krejčířová*

### Abstrakt

Příspěvek vychází z ekonomických výsledků zemědělských podniků hospodařících v regionu NUTS II Jihovýchod. Příspěvek poukazuje na jednu z možností, jak zvýšit konkurenceschopnost zemědělských podniků pomocí rozvoje agroturistiky, protože jejich provozní výsledek hospodaření bez dotací je na poměrně nízké úrovni.

### Klíčová slova

konkurenceschopnost, zemědělský podnik, výsledek hospodaření, agroturistika

### Summary

This contribution comes out from the economic results of the agricultural enterprises farming in the region results of the agricultural enterprises farming in the region NUTS II South-East. It refers to some possibilities how to raise the competitiveness of agricultural enterprises with the help of agritourism because their operational trading income without allotments is on a relatively low level.

### Key words

competitiveness, agricultural enterprise, trading income, agro-tourism

### Úvod

Zemědělství České republiky se již několik let potýká s poměrně výraznou ztrátovostí, která do jisté míry může být eliminována pomocí nejrůznějších programů, jejichž prvořadým úkolem, v současném období, již není podpora neefektivní zemědělské výroby, nýbrž podpora rozvoje celého venkovského prostoru založená na principech trvale udržitelného rozvoje. Při realizaci tak náročného cíle však již nelze pouze spoléhat na všejší pomoc, ale musí to být především zemědělské podnikatelské subjekty, které budou mít na mysli nejen prospěch svůj, ale prospěch celého venkovského sídelního prostoru, které se budou snažit rozšiřovat a diverzifikovat ekonomické aktivity vedoucí k rozvoji podnikání, tvorbě nových pracovních míst, hospodářskému růstu a k rozvoji multifunkčního zemědělství. Jednou z možností, jak snížit svoji ztrátovost a přispět k naplňování výše uvedených cílů může být rozvoj cestovního ruchu – agroturistiky.

### Metodika

Výzkum byl proveden ve zkoumaném souboru podniků oblasti NUTS II Jihovýchod v okresech Jihlava a Třebíč. Dle klasifikačního systému zemědělských podniků zemí EU byly zkoumané podniky klasifikovány jako podniky velmi velké, zařazené do obecného typu výrobního zaměření – smíšená rostlinná a živočišná výroba. Zkoumané podniky byly seřazeny dle úrovně přidané hodnoty na pracovníka. Mezi zkoumanými podniky byly podniky, jejichž přidaná hodnota za časovou řadu 2000 až 2004 dosahovala 429 219 Kč na pracovníka, ale také podniky s přidanou hodnotou 125 902 Kč na přepočteného pracovníka. Variační rozpětí souboru, vyjádřeno přidanou hodnotou na pracovníka, činilo 303 317 Kč. Průměrná výměra zkoumaných podniků dosáhla cca 2000 hektarů zemědělské půdy, procento zornění se pohybovalo v rozmezí 77 až 97 procent. Mezi zkoumanými podniky se již projevila větší rozdílnost ve výměře zemědělské půdy připadajícího na 1 přepočteného pracovníka, od 11 ha až po 77 ha zemědělské půdy a v zatížení zemědělské půdy dobytčími jednotkami, rozmezí od 0 do 108 DJ na 100 ha zemědělské půdy. Pro vyhodnocení zkoumaných podniků byly použity základní poměrové ukazatele finanční analýzy.

## Výsledky a diskuse

Bereme-li v úvahu, že výsledek hospodaření spolu s odpisy dlouhodobého majetku jsou hlavním zdrojem financování rozvoje podniku, pak tabulka 1 zachycuje vývoj nejdůležitější složky výsledku hospodaření a to jeho provozní části.

**Tabulka 1 – Provozní výsledek hospodaření na hektar zemědělské půdy**

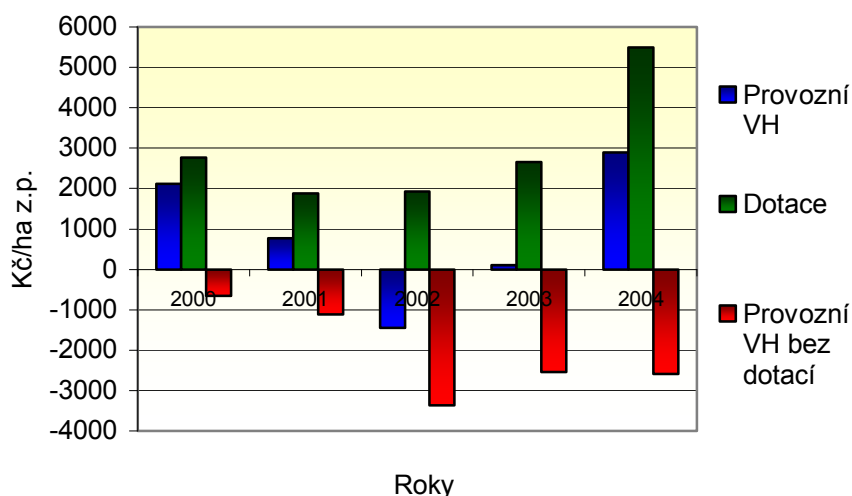
Podnik	2000	2001	2002	2003	2004	Δ 2004 - 2000
1	3 179	3 210	344	-691	1 065	-2 114
2	2 629	2 563	3 406	2 274	2 973	345
3	3 381	3 783	3 017	1 258	2 604	-777
4	8 008	1 988	1 868	1 288	4 759	-3 249
5	3 190	2 205	1 097	88	1 748	-1 442
6	974	1 549	-865	-663	4 233	3 259
7	-	1 129	-2 539	1 688	4 611	3 482
8	1 581	1 009	-2 111	-1 166	4 754	3 172
9	1 951	2 118	-187	-3 162	5 281	3 330
10	1 070	-1 546	-3 886	1 416	3 374	2 304
11	1 059	-650	-2 281	-994	2 537	1 478
12	571	-2 835	-6 260	3 865	3 777	3 205
13	620	322	-1 065	1 137	1 934	1 314
14	1 172	-3 489	-8 163	-3 613	-1 163	-2 335
15	199	220	-4 156	-1 056	895	696

*Zdroj: vlastní výpočty*

Mezi sledovanými podniky je patrná poměrně značná diferenciací v úrovni provozního výsledku hospodaření vyjádřeného na hektar zemědělské půdy. Jeho výše kolísá od 5 281 Kč až k -1 163 Kč. V průběhu sledovaných let se navíc vyskytují podniky, které z provozní činnosti vykazují poměrně výraznou ztrátu. Rok 2004, který byl považován za velice příznivý rok z hlediska klimatických podmínek, nedosáhl u některých sledovaných podniků v úrovni provozní výsledku hospodaření hodnot roku 2000.

Pro dokreslení vývoje výsledku hospodaření je nutné zohlednit vliv dotací provozního charakteru (obrázek 1).

**Obrázek 1 – Vliv dotací na provozní VH**



*Zdroj: vlastní výpočty*

Zkoumané podniky se během sledované časové řady, především v letech 2002 a 2003 pohybovaly ve ztrátě, která se negativně projevila i v jejich finanční struktuře. Jedním z možných hledisek hodnocení podniků je podíl cizího kapitálu na celkovém kapitálu. Mezi sledovanými podniky se projevuje značná diferenciací ve výši cizího kapitálu. Podnik 3, 6, 10, 12 a 13 jsou podniky, kde podíl cizího kapitálu dosahuje průměrně více jak 88 %, to znamená, že se jedná o podniky zadlužené, které se budou v budoucnu dostávat do finančních problémů. Podnik 12 vykazuje dokonce v prvních dvou letech více jak 100 % podíl cizího kapitálu. Tuto skutečnost způsobuje záporný vlastní kapitál vykázaný v rozvaze, konkrétně záporný výsledek hospodaření a neuhrazená ztráta z minulých let. Naproti tomu, mezi skupinou podniků, které hospodaří téměř ve stejných podmínkách, jsou podniky s podílem cizího kapitálu téměř zanedbatelným, tj. do 30 %. Těmito podniky jsou podniky 2, 8 a 7, který má pouze cca 16 % podíl cizího kapitálu.

Pokud by podniku do svých aktivit zahrnuly mimo zemědělskou výrobu také agroturistiku, pak by mohlo dojít ke zlepšení jejich výsledku hospodaření a tedy i ke snížení zadluženosti. Grega a kol., 2006, uvádí, že celkové přímé příjmy z agroturistiky jsou odhadovány ve výši 57 tis. Kč/lůžko/rok, respektive při průměrném počtu lůžek 8,18/podnik 467 tis. Kč/podnik/rok. Dále vezměme v úvahu, že ve sledovaném souboru podniků běžně existují budovy, které by po rekonstrukci mohli sloužit potřebám venkovské turistiky a jejich rekonstrukcí by podnik mohl získat až 20 lůžek, pak by se příjmový potenciál podniku zvýšil až o 1 140 tis. Kč (při 57 tis. Kč/lůžko/rok).

Dalším předpokladem rozvoje agroturistiky ve zkoumaných podnicích je jejich poloha. Jak již bylo uvedeno, všechny podniky se nacházejí v okresech Jihlava a Třebíč, odkud je dobrá dostupnost k památkám zapsaným v seznamu UNESCO, Tedy je možné spojit pobyt ve venkovském sídelním prostoru s historickým poznáváním. Navíc se jedná o oblasti Českomoravské vrchoviny, která sama o sobě nabízí velké množství turistických atraktivních oblastí, s poměrně rozsáhlou sítí cyklostezek.

Problémem zůstává otázka financování potřebných rekonstrukcí a financování nákladů na infrastrukturu, energie, likvidaci odpadů atd.

## **Závěr**

Venkovský cestovní ruch, agroturistika, představuje trvale udržitelnou formu cestovního ruchu a potenciální možnost zvýšení příjmů zemědělských podnikatelů. Význam této formy cestovního ruchu lze spatřovat v oblasti regionální – přispívá ke zvýšení příjmů, zaměstnanosti a rozvoje ekonomiky regionu a sektorové – přispívá ke zvýšení příjmů obyvatelstva. Velký přínos této formy cestovního ruchu se projevuje v oblasti sociální, kdy umožňuje zvýšení kvality života jak pro obyvatele, tak i pro turisty, ale je nutné mít na paměti i rozvoj enviromentální. Agroturistika obecně získává stále větší oblibu nejen v zahraničí, ale tento trend se začíná projevovat i v naší republice a je do budoucna možností zvýšení konkurenceschopnosti zemědělských podnikatelů.

## **Literatura**

GREGA a kol.: Mimoprodukční přínos trvale udržitelného multifunkčního zemědělství v podmínkách České republiky. MZLU Brno, 2006. ISBN 80-7157-926-2.

ŠIMKOVÁ, Eva: Venkovská turistika – produkt udržitelného cestovního ruchu. In: Cestovní ruch, regionální rozvoj a školství – trvale udržitelný rozvoj a turismus. Č. Budějovice, 2005. ISBN 80-7040-766-2.

POUROVÁ, M.: Agroturistika, možnosti rozvoje a perspektiva v České republice. Monografie. ČZU v Praze, Praha 2000, ISBN 80-213-0672-6.

## **Adresa autora**

Ing. Miroslava Krejčířová  
GOB a SOŠ Telč  
Hradecká 235  
588 56 Telč  
604 442 144  
krejcirova@gymnsostelc.cz



# Metoda LEADER v regionálním rozvoji

## REGIONAL DEVELOPMENT BY LEADER METHODS

*Zdeňka Kroupová, Michaela Antoušková*

### **Anotace**

Metoda LEADER je úspěšnou metodou rozvoje venkova, aplikovanou v Evropské unii od roku 1991. Její základní myšlenkou je podpora decentralizovaného rozvoje venkova, řízeného místními aktéry, tzv. místními akčními skupinami. Česká republika se na využití této metody připravuje od r. 2004, kdy vešlo v platnost několik dotačních programů uplatňujících principy iniciativy LEADER. Příspěvek se zabývá hodnocením jednoho z LEADER programů v České republice, ukazuje jeho silné i slabé stránky a na základě shlukové analýzy hodnotí úspěšnost jednotlivých NUTS 2 regionů v rámci . Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

### **Summary**

The LEADER method is the successful method of rural development which has been applied in the EU since 1991. The LEADER target is decentralized rural development support directed by local subjects, so called local action group. The Czech Republic has been preparing for this method since 2004, when some support programmes using LEADER principles came into force. This article is focused on one LEADER programme evaluation in the Czech Republic. It presents the strength and weakness and it evaluates the successful of NUTS 2 regions in the programme on the base of cluster analysis. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

**Klíčová slova:** Leader, místní akční skupina, rozvoj venkova, Česká republika.

**Key words:** Leader, local action group, rural development, the Czech Republic.

### **Introduction**

LEADER is a specific method of regional development. It is theoretically based on endogenous regional approach and its main characteristics involve bottom-up principle, principle of partnership and decentralized management and financing. This method has a quite long tradition in the European Union, but it is still at the beginning in the Czech Republic. One of the first programmes based on the LEADER principles was the Sub-Measure 2.1.4. Rural Development (LEADER+ type sub-measure) of operational programme “Rural Development and Multifunction Agriculture”, which is described and evaluated in this paper. This paper evaluates this Sub-measure in the connection of acknowledged projects and financial aim in the NUTS 2 regions.

## Goals and Methodology

The goal of this paper is evaluation of the Sub-Measure 2.1.4. Rural Development in the Czech Republic. This measure is evaluated on the base of acknowledged projects and financial aim in the NUTS 2 regions, because of the short-period of this measure. It shows the disparities in these regions and identifies the most successful regions. The methods used to reach the target are the document analysis and the cluster analysis, where the Euclidean distance and single linkage are used. All these methods analyse dates from period 2004 – 2006, which were afforded by the Ministry of Agriculture.

## Results and Discussion

### *LEADER Methods*

The base of LEADER is the endogenous regional policy, which is based on liberation and mobilization of internal regional factors, and regional resources potential generation, all at the regional level. (SKOKAN, 2004)

The endogenous approach is based on next principles:

- The local participants are the motive power of regional development;
- The using of resources is based on sustainable development;
- The regional development has not the same meaning as economic expansion, but it is the qualitative improvement of economy structure and living conditions;
- The regional policy should be connected with the regional potential;
- The technology and innovations aim is emphasized. (MAIER, 1998)

The endogenous regional policy is focused on human capital, innovations and institutional system. (ADAMČÍK, 2002) For the endogenous regional policy, there is important that regional associations, private and public institutions participate on formulation, selection and realization of regional development strategy. The organizational principle of this conception is the partnership. (SKOKAN, 2004)

The LEADER method can be described as a combined application of seven specificities:

- Area-based approach;
- Bottom-up approach;
- Local group;
- Multi-sectoral integration;
- Networking;
- Trans-national cooperation;
- Decentralised management and financing. (LUKESCH, 2003)

Primary, the aim of the LEADER approach is to develop a more competitive position for the rural region concerned. It adds four aspects to the regional development strategy – strengthening regional identity, shaping the regional image, enhancing participation and cooperation in the widest sense (between local and regional actors) along with the development of sustainable use of natural and cultural assets of the region. (MACHOLD, 2004) Because of the positive impacts of LEADER method, the LEADER approach has become a mainstream approach for the new rural development programmes. (MANTINO, 2005)

## ***LEADER in European Union***

The LEADER (*Liason Entre Actions de Development Rural*) programme is the European Union Community Initiative designed for the development of rural areas. The main elements of this initiative are the integrated regional development strategies, the participation of local population and the intensive cooperation and networking in rural development activities.

This initiative started in the European Union in 1991, as LEADER i did. It represented an experimental approach for the development of rural areas which is territorially based, integrated and participative. LEADER i was a pilot scheme which led to a reconsideration of traditional delivery systems for rural development support at national and regional level. (DETHIER, 1999)

For the 1994 – 1999 programming period, the programme LEADER II was created. The aim of this second generation of LEADER initiative was focused on the innovative aspects of projects. The stimulation of innovations and the decentralization continued in LEADER +, which was created for the period 2000 – 2006. Its main role was testing of the methods of integrated and sustainable development combining an endogenous approach with an approach of cooperation, networking and mobilization. Finally, for period 2007 – 2013, the LEADER has become one axis of the European policy for rural development supported by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD).

## ***LEADER in the Czech Republic***

The Czech Republic, like other New Member States, could not fully use the subsidies from LEADER + in the period 2004 – 2006. In connection with the preparation of the Czech actors for the LEADER method using in the next period 2007 – 2013, there exist the programmes with the same principles:

- LEADER ČR (the Ministry of Agriculture sponsorship);
- Sub-Measure 2.1.4. Rural Development (LEADER + type sub-measure) of operational programme “Rural Development and Multifunction Agriculture” (the Ministry of Agriculture sponsorship);

The Czech rural development on the base of the LEADER method was also supported in the SAPARD programme and the title 7 of Rural Recovery Programme in the past.

### ***Submeasure 2.1.4 Rural Development (LEADER+)***

The main objective of this sub-measure 2.1.4 of operational program Rural Development and Multifunctional Agriculture was to involve wide public in a co-operation addressing the problems of individual areas (regions) by taking over the initiative in decision-making processes concerning the rural area concerned. Support of this submeasure might be granted for the adoption and implementation of integrated territorial rural development strategies, of a pilot nature, prepared by Local Action Groups. This support was limited to regions where there is already sufficient administrative capacity and experience of local rural development type approaches available. Support might be granted for activities which are related to the acquisition of skills intended to prepare the rural communities to conceive and implement local rural development strategies.

These activities might include:

- ∞ technical support for studies of the local area, territory diagnosis taking into account the wishes expressed by the population concerned,
- ∞ information and training of the population to encourage an active participation in the development process,

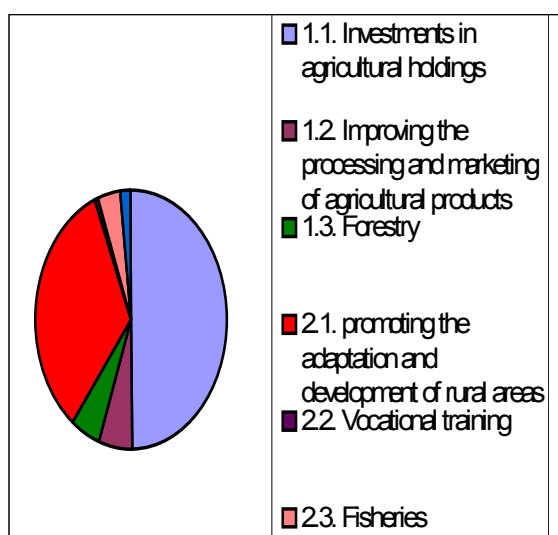
- ☞ building representative local development partnership,
- ☞ drawing up integrated development strategies,
- ☞ financing (re) search and preparing application for support.

Specific objectives of the support were:

- ☞ the use of know-how and new technologies to make the products and services of rural areas more competitive,
- ☞ improving and maintaining the quality of life in rural areas,
- ☞ adding value to local products by facilitating access to markets for small production units via collective action,
- ☞ effective use of available natural and cultural heritage,
- ☞ increasing the qualification of rural inhabitants (in particular women, young persons below 25 years of age and socially handicapped persons) thus strengthening the competitiveness of local businesses,
- ☞ preparation of rural communities to conceive and implement local rural development measures,
- ☞ encourage and help rural actors to think about the long-term conception of development of the microregion,
- ☞ promoting active partnership operating at local level,
- ☞ reinforcing the local economic environment in order to contribute to job creation

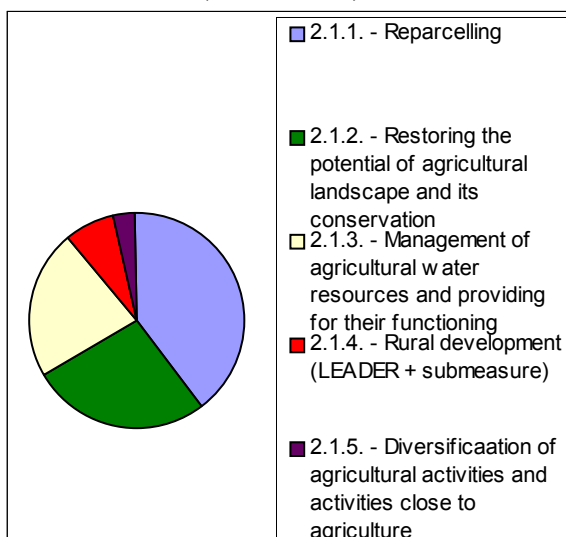
Total financial means for the submeasure 2.1.4 – Rural development (LEADER +) were 6,53 mil. € for the period 2004-2006, a great part of these financial means (4,57 mil.) was cofinanced from the EAGGF fund. The submeasure 2.1.4 took share in the measure 2.1. by 7,8% (graph 2) and its share in total budget of operational programme was 2,6%. In the year 2004 there were chosen from 30 applications ten LAG and five substitutive LAG. Within the scope of these LAG there was realized 47 projects focused on realization of concrete development strategy with total support of 12 065 mil CZK in the year 2005. One year later, there was realized 253 projects, and the financial support rose to 129 573 mil CZK (table 1).

Graph 1: Share of measures (2004–2006)



Source: Ministry of Agriculture

Graph 2: Share of submeasures (2004–2006)



Source: Ministry of Agriculture

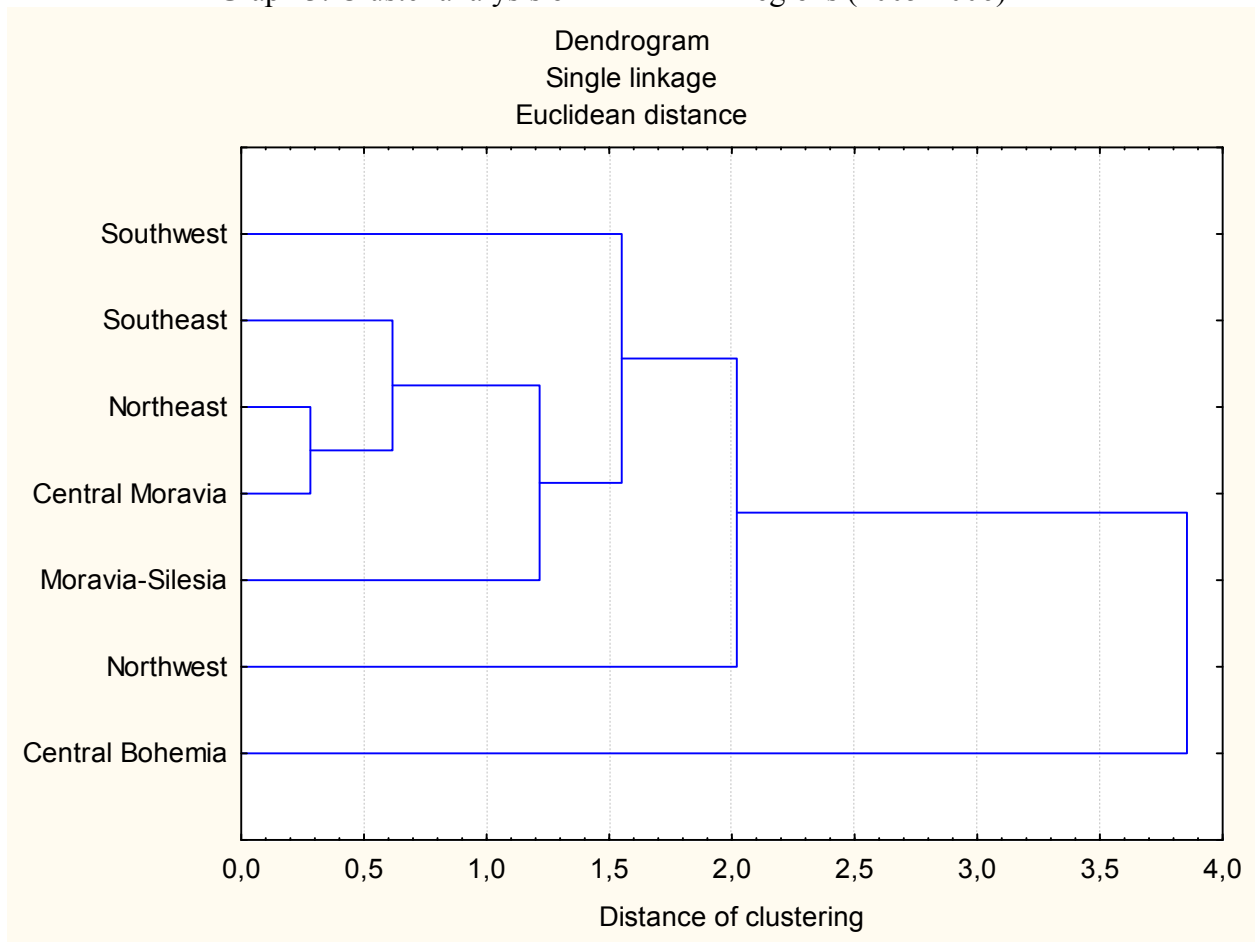
Table 1: Number of realized projects and subsidies within the submeasure 2.1.4 of Operational Programme (2005 – 2006)

LEADER +	Realization of concrete projects	2005		2006		Total [mil. CZK]	TOTAL NUTS 2
NUTS 2	LAG	Number of projects	Subsidies [mil. CZK]	Number of projects	Subsidies [mil. CZK]		
Southwest	LAG Český západ - Místní partnerství	0	0	19	12018	12018	35803
	LAG Sdružení růže	0	0	32	11252	11252	
	Change in nature-LAG	7	1943	21	10590	12533	
Southeast	Kyjovské Slovácko v pohybu	0	0	48	17324	17324	17324
Central Bohemia	Posázaví	40	10122	22	13066	23188	23188
Northwest	LAG Podralsko	0	0	35	14999	14999	14999
Central Moravia	LAG Hornolidečska	0	0	10	8663	8663	18291
	Region Haná	0	0	24	9628	9628	
Moravia-Silesia	LAG Rýmařovsko	0	0	22	10574	10574	32033
	LAG Pobeskydí	0	0	20	21459	21459	
<b>Total</b>		<b>47</b>	<b>12065</b>	<b>253</b>	<b>129573</b>	<b>141638</b>	
LEADER +	Getting up abilities						
<b>Celkem</b>		<b>33</b>	<b>18751</b>	<b>16</b>	<b>8253</b>		

Source: Ministry of Agriculture

The table 1 indicates the most successful regions concerned to LEADER+ in the light of number of realized projects and derived financial subsidies. The Southwest region was the most successful one, with 25% share in derived financial subsidies. The Moravian-Silesian region shares by 22 % and Central Bohemia by 16 % in derived financial subsidies. In light of realized projects, the most successful region was Central Bohemia. The consequences may be seen also on following dendrogram (graph 3), there is shown the Central Bohemia region as the furthestmost region to other LEADER + regions in the Czech Republic. On the contrary the most similar regions were the Northwest region and Central Moravia, the similarities were especially in the amount of derived financial subsidies.

Graph 3: Cluster analysis of LEADER + regions (2005-2006)



Source: Own calculations

### Conclusion

The LEADER+ had a lot of positive effects which are connected with the strong points of this programme. These strong points are results of document analysis and social research made and involve the impact on quality of regional development process, the new rural development approach based on local occasions and local problems, the new local structure creation, which is more efficient in local problems solution, than national structures, the public participation on regional development, the regional identity, and the sustainable development at the local level. There exist also weak points, like the absence of local experts, the small financial endowments, which reduce the number of LAGs and realized projects. The projects were realized as incompact projects within the synergic action. The majority intent of projects was the farming supporting.

The recommendation for next programme period is that the LAGs should permanently update and innovate their strategies. They should support projects which has synergic effect, projects focused more on rural living conditions then on agriculture. The LAGs should not rely upon to fiscal subsidies, they should find other financial sources.

## References

- [1] ADAMČÍK, S.: *Zdroje teorie regionální politiky a regionálního rozvoje*. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita, 1997. 131 s. ISBN 80-7078-432-6.
- [2] DETHIER, J.L., SARACENO, J.C., von MEYER, H.: *Ex-Post Evaluation of the LEADER i Community Initiative 1989-1993*. General Report. Brussel: 1999.
- [3] LUKESCH, R., et al.: *Ex-post Evaluation of the Community Initiative LEADER II*. Final Report. Vinna: 2003.
- [4] MACHOLD, I., DAX, T.: *LEADER – good practice in territorial rural development. Synthesi of case studies*. [online] Wien: ESPON project 2.1.3., 2004. [cit.2007-10-26] URL: < <http://www.abdn.ac.uk/arkleton/publications/documents/casestudy13.doc> >.
- [5] MAIER, G., TÖDLICH, F.: *Regionální a urbanistická ekonomika. Regionální rozvoj a regionální politika*. Bratislava: Elita, 1998. 131 s. ISBN 80-8044-049-2.
- [6] MANTINO, F.: *Rural development in Europe: Approaches and Future Prerpectives*. In *New Approaches to Rural Policy – Lessons from around the word*. s. 69 – 86. Paris: OECD, 2005. ISBN 92-64-01012-2.
- [7] SKOKAN, K.: *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. 159 s. ISBN 80-7329-059-6.

### Address:

Ing. Zdeňka Kroupová  
Ing. Michaela Antoušková  
Česká zemědělská univerzita v Praze  
Provozně ekonomická fakulta  
Katedra zemědělské ekonomiky  
Kamýcká 129, Praha 6  
kroupovaz@pef.czu.cz

# Zákaznícky prístup v marketingovej stratégii

## CUSTOMER APPROACH IN MARKETING STRATEGY

*Dagmar Lesáková*

### **Anotácia**

V predloženej stati je analyzovaný zákaznícky prístup k tvorbe marketingovej stratégie vo väzbe na vrcholový cieľ podnikania, ktorým je maximalizácia finančných výsledkov. Prístup, ktorý je v článku použitý, je pokusom vysvetliť väzbu medzi marketingom a financiami na báze skúmania súvislostí medzi hodnotou zákazníka, determinovanou posúdením životného cyklu zákazníka vo vzťahu ku konkrétnemu podniku a podnikovým výkonom. Na hľadanie odpovedí na uvedenú otázku skúmame päť zákaznícky orientovaných marketingových taktík. Tieto taktiky tvoria: 1) výber vhodných zákazníkov, 2) spôsoby získania zákazníkov, 3) manažment multikanálového nákupu, 4) manažment vysoko nákladových zákazníkov, 5) spoločný manažment lojality a rentability.

Marketingoví a finanční manažéri tradične analyzovali odlišné súbory ukazovateľov / premenných a pracovali s rozdielnou úrovňou agregácie dát. Napriek skutočnosti, že spolupráca marketingu a financií môže prinášať významné výhody a benefity pre obe disciplíny, existujú v súčasnosti v tejto oblasti iba obmedzené pozitívne príklady. Uvedomujúc si túto skutočnosť, článok ponúka riešenie, ako transformovať zákaznícke dáta a zákaznícku stratégiu do pozitívnych finančných výsledkov.

Riešenie obsiahnuté v článku môže byť použité ako na priemyselných, tak na spotrebiteľských trhoch. Článok bol spracovaný v rámci výskumného projektu VEGA 1/4582/07 „Rozšírenie teórie CRM“.

### **Summary**

In this article customer approach to generating marketing strategy, with an overall objective of maximizing financial performance, will be explained.

The framework, which is developed in this article attempts to create an interface between marketing and finance, by connecting the value of each customer, determined by evaluating the lifetime value of the customer to the company, with the performance of the company, using five customer-level marketing tactics. These tactics include following: 1) choice of right customers, 2) contacting the customer, 3) management of multichannel shopping, 4) management of high-cost customers, 5) simultaneous management of loyalty and profitability.

Marketing and finance managers have traditionally analyzed different sets of variables, used data aggregated at different levels. In spite of the fact, that linking marketing and finance disciplines can offer great gains and benefits for both disciplines, limited results can be presented at the time. Holding this in mind, the article offers a way how to transform customer data and strategy into positive financial results.

The framework used in the article can be applied both in business-to-business and business-to-consumer companies. The article is part of the research grant VEGA 1/4582/07 „Broadening the CRM theory“.

**KLúčové slová:** orientácia na zákazníka, marketingová stratégia, zákaznícka stratégia, lojalita, marketingový výkon

**Key words:** customer orientation, marketing strategy, customer strategy, loyalty, marketing performance.

## **1. Introduction**

With the shift in the industry organization from the company level to the customer level, companies need to refocus their marketing strategies and look to explore the potential of customer information to maximize profitability. In the past, the literature has emphasized the need to tie marketing procedures to performance measures. However, in recent years, attempts have begun to tie marketing actions to company performance and generate a customer oriented strategy that can enhance profitability and company / shareholder value. Firms that start with the customer are better positioned to adapt to various market scenarios more aggressively than their competition, while companies with a product focus lag behind in anticipating the needs and wants of customers and tend to overmarket or undermarket to various customer segments. Marketers need to be able to respond to customer – and even predict customer needs, while maintaining profitability and company performance.

New in our approach to enhancing company results is explaining how to transform customer data and strategy into positive financial results.



## **2. Objectives**

In this article a framework that is customer focused will be introduced, with explaining how actual customer data can be used to generate an effective marketing strategy leading to enhanced profitability. We will begin by proposing a general framework of the customer-oriented strategy. We attempt to create an interface between marketing and finance, by connecting the value of each customer, determined by evaluating the lifetime value of the customer to the company, with the performance of the company, using five customer-level marketing tactics.

## **3. Discussion and results**

With the shift occurring in the market and the marketing literature, a concept outlining company strategy from a customer level needs to be introduced, to give guidelines how companies should link marketing metrics with financial outcomes. Traditionally, there was little (or no) connection between the marketing and finance departments within a company. Marketing departments try to maximize outcomes that would have little impact to company performance (e.g. market share, level of satisfaction, etc.) and finance departments would only analyze company-level information without taking individual customer information into account. In the past, this lack of connection between the two departments led to situations where marketing departments were not able to justify their needs for appropriate level of funding, and finance departments on the other hand could not measure the value of the business, because individual customers were not treated as assets for the company.

The framework, which is developed in this article attempts to create an interface between marketing and finance, by connecting the value of each customer, determined by evaluating the lifetime value of the customer to the company, with the performance of the company, using five customer-level marketing tactics. These tactics include following: 1) choice of right customers, 2) contacting the customer, 3) management of multichannel shopping, 4) management of high-cost customers, 5) simultaneous management of loyalty and profitability.

### **3.1. Choise of right customers**

Any company that looks to sell products or services to the market needs to treat its customers as assets. Therefore, the first step, which company needs to make, is to find the customers who can bring the highest value back to the company. In the past, marketing literature has recommended that that it should be the goal of the company to retain its customers at all costs.

The idea behind this retention strategy is that the costs of retaining customers are, on average significantly smaller than the costs of acquiring customers.

While it is true that the costs of retaining customers are often less than the costs of acquiring new customers, this statement does not take into account the fact that not all customers are profitable customers. There are many customers, who contribute significant value to the company, but it costs even more to retain them. These customers who cost a company more than they give back, are not worth to chase and hold. However, it is important to note that the value of a customer for a company should not be measured in profits based on the difference between revenue minus costs of goods sold plus marketing costs. Customers can also add value to the company by helping to attract other customers through positive word of mouth, effectively lowering the costs of acquiring some new customers or retaining some current customers. Excluding these customers, who add value to the company through indirect means, could generate significant losses in future profits.

The most important step in identifying the right customers for a company involves determining the lifetime values of the customers and the factors of profitable lifetime duration. Some of the factors, which are predictors of profitable lifetime duration, include past purchase amounts, extent of cross-buying, depth of buying in a single category. For example, in the past many retail stores have focused on marketing to customers who spent a lot of money in the store. Now, it is more important to choose customers who bring high value to the company, but who are not necessarily high-revenue customers. Such high-value customers can be found in various segments of customer groups (e.g. there can be high-value customers

who spend both high amount and a low amount of revenue in the store, since many of the goods have varying margins depending on the type and label). Therefore, it is important to identify the drivers of high-value customers, and not only high-revenue customers, when identifying the best perspective customers. This does not mean denying business to any customer, the goal is to give the proper incentives to those customers who could be most profitable.

### **3.2. Contacting the customers**

The number of times in which a company contacts a customer and the methods of contacting that customer with telephone, e-mail, direct mail, etc., reflects the purchasing behavior of the customer, and can help to maximize the customer lifetime value. While it is important to keep the company, brand and product at the top of the memory / interest, there comes a point in which the amount of communication with the customer overcomes the customer's saturation point and begins to deteriorate the relationship and the value that customer brings back for the company in the future. Especially now, when the number of channels through which a customer can be reached, has grown with the electronic channels, the complexity of allocating the right resources for generating effective marketing actions, needs to be in channel harmony.

Allocating resources appropriately in the customer base is crucial for obtaining a maximum level of financial performance. Thereafter it is important to know the best types of marketing communication channels for each valued customer. The theory behind this is, that each customer will react differently to marketing communication coming from different channels. It is crucial not to overcontact low-value customers through various channels (face-to-face, direct mail, e-message) and undercontact high-value customers.

### **3.3. Management of multichannel shopping**

With the development of various distribution systems within industries and on the Internet, companies look for presentation across several different channels with the aim to appeal to many different customer segments. These distribution channels are important for growing companies that want to maximize their performance. Companies should constantly review their channels and behavior of the customers within these channels, which is an opportunity to innovate, grow, change, acquire new customers, adopt new technologies, and reevaluate distribution channel performance.

For example, in the case of some companies, customers can buy products from at least three different sources: traditional retail stores, mail order catalogues, and through internet. Each of these channels offers different level of service for the customers. For companies, this is a way to appeal to various types of customers with differing preferences of convenience, service and price. However, customers who purchase in one or more of these channels also provide the company with additional data to help identify high-value customers. It is in the interest of a company to offer incentives for customers to purchase goods through multiple channels. If a customer is willing to purchase goods across multiple channels, it often shows a higher level of trust to the company. The consequence of such a behavior is a deeper and stronger relationship between the customer and a company.

If a company wishes to treat into new channel of distribution, it should first target customers who already shop in multiple channels, because those customers not only tend to be high-value customers, but also impose higher probability to trust that the new channel will meet their expectations.

### **3.4. Management of high-cost customers**

Regardless of the amount of revenue, which some customers bring to the company, they may costs more than they are worth for the company. By satisfying everything, what these customers want, company will only use unnecessary resources, that could be used better for more valuable customers.

For example, it is common now for banks to offer several level of service to customers based on the value, which each customer brings back to the bank. Customer who has multiple accounts, may afford the option of personalized service and not waiting in line at the counter, while customer who gives

only little value back to the bank may be forced to less convenient service. Similarly, most of large airline companies have introduced a policy, where they use different fees to ticket prices depending on the method in which a customer purchases his ticket. Purchasing a ticket through the Web costs no extra charge. However, purchasing a ticket through a telephone or at the ticket counter will cost extra money.

The aim of these strategies is to isolate those customer from the customer database, who will bring positive value back to the company. Differentiating high-value customers from those customers who bring negative value and reduce the amount of resources spent on retaining unprofitable customers, can help in reallocating resources used on customers who cost more than they are worth.

### **3.5. Management of loyalty and profitability**

Marketing managers need to develop creative ways to attract new customers and keep them for the long term. One of the most popular marketing tools used for this purpose is found in every industry – a loyalty instrument. These loyalty instruments can range from offering free flight tickets for frequent flyers, or accumulating certain amount of points in retail stores, with subsequent discounts on selected items within the store.

Successful loyalty programs need to be able to offer an incentive to customers to continue to make purchases in the company, but which is more important, successful loyalty programs need manage loyalty and profitability properly. While many managers believed in the past that the most profitable customers in the company are the loyal customers, recent behavior shows that the most loyal customers are not necessarily the most profitable. There are several myths behind loyal customers. These myths include the idea that loyal customers cost less to serve, that loyal customers accept to pay higher prices for the same goods and that loyal customers do more marketing on behalf of the company. These thesis do not function in recent days.

The basic issue is to determine if a customer adds value to the company. a customer's value is not only created by the goods and services, which the customer purchases, but also in the ability of the customer to convince other customers to purchase more, or to convince prospective customers to make an initial purchase. Therefore, the willingness of customers to recommend company's products and services should also be considered. But if the customer still does not add value, he would not be worth to be served by the company at the current level. In such a situation company can move this customer to a lower cost channel and make him profitable.

## **4. Conclusion**

Marketing and finance managers have traditionally analyzed different sets of variables, used data aggregated at different levels. In spite of the fact, that linking marketing and finance disciplines can offer great gains and benefits for both disciplines, limited results can be presented at the time. Holding this in mind, the article offers a way how to translate customer data and strategy into positive financial results.

## **References**

1. Lesáková, E.: *Metodológia finančnej analýzy v malých a stredných podnikoch*, Studia oeconomica, Banská Bystrica, 2001
2. Lesáková, E.: *Firemné plánovanie v malých a stredných podnikoch*, EF UMB, Banská Bystrica, 2003

### **Author's identification**

Prof. Ing. Dagmar Lesáková, CSc.  
Obchodná fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska 1, 852 35 Bratislava  
e-mail: [lesakova@euba.sk](mailto:lesakova@euba.sk)

# Metody kalkulace nákladů ve vybraných zemědělských podnicích

## Methods of cost calculation in chosen farming businesses

*Petra Létalová*

### **Anotace**

Sledování nákladů a jejich kalkulace na střediska, výkon či jednotku produkce jsou součástí řízení každého podniku a mohou sloužit k jejich hodnocení i efektivnímu rozhodování.

Příspěvek se zabývá posouzením a srovnáním metod kalkulace nákladů ve vybraných zemědělských podnicích. Tzn., z jakého hlediska jsou náklady členěny a rozdělovány, jaké metody kalkulace nákladů na jednotku produkce jsou aplikovány. Příspěvek hodnotí přístupy těchto podniků ke kalkulacím a také se v krátkosti zmiňuje o dalších metodách, které v tomto odvětví využívány nejsou.

### **Summary**

Monitoring of costs and their calculation, in particular centres, per performance or unit of production, are part of management in every companies. They can be instrumental to evaluation and efficient decision making, too.

The paper deals with analysis and comparison of methods of cost calculations in chosen farming businesses. It means, what are aspects for section of costs, what methods of cost calculation per product unit are apply. The paper values approaches to calculation in these farming businesses. And it shows another methods that are not used in this sector.

### **Klíčová slova**

přímé a nepřímé náklady, kalkulace nákladů, kalkulační vzorec, zemědělský podnik

### **Keywords**

Direct and Indirect Costs, Cost Calculation, Costing Model, Farming Business

## **Úvod**

Součástí řízení každého podniku je sledování a hodnocení jeho hospodářského výsledku, jeho činností, ale i hospodaření jednotlivých středisek atd. Toto by nebylo možné, pokud by se podnik nezabýval také otázkou nákladů. Jak měřit, sledovat a řídit náklady je stále aktuální problematikou. Podnik musí zvolit určitý přístup ke sledování nákladů, resp. určitou metodu jejich kalkulace. s tím souvisí způsob, z jakého hlediska budou náklady členěny a pak rozdělovány na kalkulační úseky a jednice. Výsledné hodnoty mohou být cestou ke zlepšení rozhodování a plánování a tedy cestou ke zefektivnění řízení výroby.

Výsledkem kalkulace nákladů v zemědělském podniku jsou např. náklady na jednotku produkce plodiny. Kromě toho, že jsou sledovány celkové náklady pro potřeby účetní a daňové, aplikují všechny vybrané zemědělské podniky také kalkulační metody, na základě jejichž výsledků je možné vzájemně srovnávat a hodnotit střediska i výkony. Je třeba si však uvědomit, že zemědělství je poněkud specifickou oblastí. a tak i dané výsledky kalkulací nemusí být vždy zcela rozhodující. Od toho se mnohdy odvíjí také přístup k těmto výsledkům a kalkulacím.

## **Cíl a metodika**

Cílem příspěvku je ukázat metody kalkulace nákladů, které jsou používané ve vybraných zemědělských podnicích. Příspěvek popisuje, z jakého hlediska jsou náklady členěny a sledovány a jaké metody kalkulace nákladů na jednotku výkonu jsou zde aplikovány, případně jaké by mohly být využity. Dále stručně zhodnocuje kalkulační sestavy z hlediska obsahu, srozumitelnosti a přehlednosti. Kalkulačními sestavami se pro účely tohoto příspěvku rozumí přehled o nákladech, příp. výnosech, sledovaných na konkrétní výkon. Příspěvek se v krátkosti zmiňuje i o dalších kalkulačních metodách, které však v tomto odvětví využívány nejsou. Je poukázáno na případné problémy či složitosti s těmito metodami spojenými. v závěru je nastíněn význam kalkulací nákladů pro zemědělství, resp. vztah zemědělských podniků k výsledkům těchto kalkulací. Příspěvek je zpracován na základě údajů získaných

v rámci řešení projektu IGA – Multimediální podpora výuky kalkulace nákladů v předmětu Podniková ekonomika pro obory ZF a AF MZLU v Brně.

O možných kalkulačních metodách hovoří celá řada autorů, např. MACÍK (1999), STANĚK (2003), VYSUŠIL (1998), PETŘÍK (2007). Existují dvě základní metody kalkulace nákladů, absorpční a neabsorpční kalkulace. Zatímco absorpční kalkulace (kalkulace úplných nákladů) spočívá v rozlišení nákladů na přímé a nepřímé a počítají se všemi složkami nákladů, neabsorpční kalkulace (kalkulace neúplných nákladů) vychází z členění nákladů na variabilní a fixní (respektive fixní náklady se nevyčísľují) a neberou v úvahu všechny nákladové položky.

V českých podnicích se nejčastěji můžeme setkat s kalkulací úplných nákladů. Je pro ni charakteristický následující kalkulační vzorec, kde vlastní náklady jsou součtem přímých nákladů a výrobní režie a úplné vlastní náklady jsou celkové (výrobní i nevýrobní) náklady na produkt:

1. Přímý materiál a přímé služby
2. Přímé mzdy
3. Ostatní přímé náklady
4. Výrobní režie
- 5. Vlastní náklady**
6. Správní, odbytová, zásobovací režie
- 7. Úplné vlastní náklady (ÚVN)**

Pro určení nákladů na jednotku produkce (na kalkulační jednici) je pak možné využít kalkulace dělením, přírážkové, kalkulace ve sdružené výrobě či kalkulace rozdílové.

Moderní přístup k řízení nákladů (a mimo to i určení nákladů na jednici) představuje Activity Based Costing, tedy metoda označovaná také jako metoda kalkulace podle činností. Princip metody spočívá v tom, že podnik disponuje zdroji, které jsou spotřebovány v určitých činnostech a tyto činnosti jsou nutné pro výrobu produktu apod. Veškeré náklady jsou tedy rozděleny na činnosti, nikoli na střediska. Mezi cíle manažerského ABC přístupu patří zjistit, které aktivity firma se svými zdroji dělá, vyčíslit, kolik která aktivita stojí a kolik které aktivity spotřebuje produkt.

## Výsledky a diskuse

### Používané metody kalkulace nákladů

Ve všech posuzovaných zemědělských podnicích jsou kalkulace nákladů prováděny a výsledky představují náklady na středisko, plodinu a jednotku produkce, tj. náklad na tunu, případně náklad na hektar. Kalkulační metody jsou pro účely zpracování projektu IGA sledovány pouze v rostlinné výrobě. Ve všech podnicích je aplikována metoda úplných nákladů. z toho současně vyplývá, že náklady jsou pro potřeby kalkulace členěny na přímé a nepřímé. Přímé náklady lze vždy přesně vyčíslit na danou plodinu a jsou takto také sledovány. Ve vnitropodnikové evidenci je vedeno, jaké zdroje a v jaké výši byly na plodinu vynaloženy a jaký tedy vznikl náklad. Skladba vynaložených přímých nákladů se od sebe v jednotlivých podnicích příliš neliší, což v podstatě vyplývá ze stejného předmětu činnosti a také oblasti zkoumání.

Příslušné rozdělení nákladů, na přímé a nepřímé, vede při kalkulaci nákladů k naplňování kalkulačního vzorce. Opět ve všech sledovaných podnicích jsou stanoveny určité kalkulační vzorce, které odpovídají uvedenému vzoru. Nejdříve jsou určeny náklady přímé, následně jsou plodinám přiřazeny náklady režijní. Každá položka přímých nákladů odpovídá analytické evidenci v účetnictví a představuje z ní samozřejmě pouze určitý podíl vztahující se k dané plodině. Např. syntetický účet „501 – spotřeba materiálu“ zahrnuje analytickou evidenci „501/001 spotřeba osiv“, „501/002 spotřeba hnojiv“, „501/003 spotřeba chemických prostředků“ atd. Příslušný podíl analytického nákladu připadajícího na určitou plodinu je současně veden a sledován v rámci kalkulace nákladů, tj. v jakémsi kalkulačním programu. Stejným způsobem jsou vedeny náklady režijní. Obvykle jsou uváděny jako „režie rostlinné výroby“ a „režie správní (příp. podniková)“. Případně jsou jako režijní náklady uváděny také vnitropodnikové práce. Režijní náklady mohou být sledovány opět na analytických účtech a rozvrženy jsou na základně režijního koeficientu, který již vychází z programu.

## Kalkulační vzorec a výkazy o kalkulaci nákladů na plodinu

Programy kalkulace nákladů se ve vybraných podnicích lehce liší, jejich princip je však stejný. Rozdíly jsou patrné především ve vykazovaných položkách kalkulačního vzorce. To je patrné z kalkulační sestavy či výkazů, záleží na nás, jaký pojem zvolíme. Položky vyjadřující přímé náklady se ve všech sledovaných podnicích opakují. Jde především o tyto:

Nakoupená i vlastní osiva, sadba a hnojiva  
Chemické ochranné prostředky (chemikálie)  
Ostatní přímý materiál  
Ostatní přímé náklady a služby  
Mzdové náklady (přímé mzdy, vč. pojištění)

V některých dalších případech nalezneme i položky jako např.:

Spotřeba elektrické energie  
Spotřeba plynu  
Spotřeba pohonných hmot  
Pojištění na škody  
Náklady na reprezentaci  
Odpisy

Část kalkulačního vzorce zaměřená na přímé náklady má obvykle tři části: spotřeba přímého materiálu, mzdové náklady a ostatní přímé náklady. Druhá část obsahuje náklady režijní, nepřímé. Zde je uvedena buď pouze výrobní a správní režie, nebo jsou navíc rozepsány i vnitropodnikové práce (= režie) traktorů, kombajnů, mechanizace atd., přičemž položky jsou označeny např. i jako traktorová práce, práce samohodné stroje, nákladní doprava, opravárenství apod. k používaným kalkulačním vzorcům lze tedy závěrem říci, že se v oblasti nákladů liší pouze v terminologii, případně v uváděných položkách (záleží samozřejmě také na skutečně vzniklých nákladech) a podrobnosti jejich rozepsání.

Větší rozdíly jsou však již znatelné v samotných výstupech (výkazech, sestavách, přehledech) o kalkulaci na jednotku produkce. Používány jsou např. tyto názvy:

Kalkulační list  
Kalkulace podniku  
Kalkulační rozbor zemědělské výroby  
Kalkulace na závod – středisko „název“  
Přehled nákladů a výnosů na výkony

Tyto přehledy poskytují většinou informace nejen o celkových nákladech na plodinu a jednici, ale i informace o produkci, výnosech a zisku. Podívejme se na následující tabulku, kde je obsah přehledů různých podniků srovnán. Jelikož jsou některé výkazy stejné, nejsou podniky uváděny všechny.

Tab. 1 Srovnání obsahu kalkulačních přehledů

Podnik	Plocha (ha)	Produkce hlavního produktu (t, Kč)	Produkce vedlejšího produktu (t, Kč)	Náklad v Kč.t <sup>-1</sup>	Náklad v Kč.ha <sup>-1</sup>	Zisk na výkon celkem (Kč)	Zisk v Kč.t <sup>-1</sup> nebo v Kč.ha <sup>-1</sup>
1	ano	ano	ano	ano	ano	ano	ano
2	ne	ano	ano	ne	ne	ano	ne
3	ne	ano	ano	ano	ne	ano	ne
4	ano	ano	ne	ano	ano	ne	ne

Pozn.: u podniků 1 až 3 je produkce vyjádřena vždy v tunách i Kč, podnik 4 má v přehledu uvedenou pouze produkci v tunách.

Aby kalkulační přehled poskytl na první pohled zcela dostatečné informace pro hodnocení, myslím, že by měl obsahovat určité náklady na jednotku produkce. z tabulky je vidět, že ne každý přehled toto splňuje. Pro úplné hodnocení je pak třeba dohledat další informace. z pohledu srozumitelnosti jsou přehledy obvykle zpracovány velmi přehledně. Přestože se nám může zdát výkaz na první pohled

nejasný, ekonom, který s ním pracuje, by jistě nesouhlasil. Taktéž každý jiný pohybující se v oboru se s přehledy rychle seznámí a zorientuje se v nich.

### **Používané kalkulační metody**

Při kalkulaci nákladů na jednotku produkce, tj. na tunu produkce, je ve všech hodnocených podnicích aplikována metoda prostá dělicí nebo metoda odečítací (zůstatková) určená pro kalkulaci u sdružených výkonů. v případě rovnocennosti sdružených výkonů je vhodná metoda rozčítací (metoda ekvivalenčních čísel). Ostatní metody absorpční kalkulace zde nemají význam.

Kromě absorpční kalkulace by bylo možné hodnotit výkony i na základě výsledků metod neabsorpční kalkulace či využitím modelu ABC. Obě tyto metody však znamenají zcela jiný pohled na náklady, změnu systému evidence atd. Využití metody variabilních nákladů by umožnilo dobře posuzovat dopady změny objemu produkce. Krycí příspěvek představuje rozdíl mezi prodejní cenou a variabilními náklady. v zemědělství se ovšem může stát, že dosažená produkce nebude odpovídat vynaloženým nákladům (vliv klimatických podmínek, výnosnosti půdy atd.). Bylo by potom rozhodování na základě těchto výsledků správné? Skutečnost je taková, že i ve vybraných zemědělských podnicích jsou kalkulace spíše orientačního charakteru. Právě proto, že zemědělství skýtá řadu „nástrah“, není mnohdy při rozhodování brán až takový zřetel na výsledky kalkulací. Mnohem větší význam zde mají praktické zkušenosti a znalosti. i to je vedle náročnosti při zavádění jiné metody jistě jeden z důvodů, proč by zemědělský podnik jinou metodu spíše nevolil. Model ABC sice umožňuje také hodnocení jednotlivých výkonů, ale současně poukazuje především na činnosti, které jsou v podniku realizovány. Lze pak lépe odhalit, které činnosti jsou příliš drahé a jak bychom mohli produkci zefektivnit. Realizace s sebou nese řadu změn (i v přístupu ekonomů), je náročné nejen zavedení, ale i zajištění správného fungování. Svůj význam by však přinesla alespoň částečná aplikace např. ve středisku mechanizace, kde by sledování a poznání nákladů na jednotlivé činnosti přispělo k lepší organizaci a lepšímu hospodaření střediska a tím i celého zemědělského podniku.

### **Závěr**

Dle očekávání se ve všech sledovaných zemědělských podnicích provádějí kalkulace nákladů. Taktéž ve všech je aplikována tradiční metoda a to metoda úplných nákladů, kdy jsou na výkon přiřazeny všechny složky nákladů. v souvislosti s touto kalkulační metodou jsou náklady rozlišovány na přímé a nepřímé a dosazovány do kalkulačního vzorce. Používané kalkulace nákladů na jednotku výkonu odpovídají charakteru výroby. Nejen samotné výsledky, ale i jednotlivé položky kalkulačního vzorce, jsou obsahem jakýchsi kalkulačních sestav – výstupů kalkulačního programu. Právě na základě používaného programu se i tyto sestavy lehce liší. Ve většině případů jsou uvedeny především náklady na tunu produkce a na hektar, dále produkce a z té plynoucí výnosy. Na základě těchto výsledků je možné ihned srovnat výsledky jednotlivých roků, plodiny apod.

Kalkulačních metod existuje více, záleží především na samotném řešiteli, který nástroj zvolí. Záleží na jeho subjektivním postoji, na jeho odborných znalostech a zkušenostech, na jeho osobnosti. Volba přiměřených prostředků a metod kalkulace by však měla být dána tím, jak více či méně vyhovují daným podmínkám a situaci, v níž se podnik nalézá. Zejména v oblasti zemědělské výroby je proto nutné vzít v úvahu i další faktory, které by měly ovlivnit samotnou kalkulaci nákladů i následné rozhodování o produkci a jejím množství.

## Literatura

- [1] MACÍK, K.: *Kalkulace nákladů – základ podnikového controllingu*. Ostrava: Montanex, 1999. 241 s. ISBN 80-7225-002.
- [2] PETŘÍK, T.: *Procesní a hodnotové řízení firem a organizací – nákladová technika a komplexní manažerská metoda. ABC/ABM (Activity-based Costing/ Activity-based Management)*. Praha: Linde, 2007. 911 s. ISBN 978-80-7201-648-8.
- [3] STANĚK, V.: *Zvyšování výkonnosti procesním řízením nákladů*. Praha: Grada Publishing, 2003. 236 s. ISBN 80-247-0456-0.
- [4] VYSUŠIL, J.: *Optimální cena – odraz správné kalkulace*. 1. vyd. Praha: Profess, 1998. 108 s. ISBN 80-85235-17-X.

Petra Létalová, Ing., Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel. 545 132 627, [petra.letalova@seznam.cz](mailto:petra.letalova@seznam.cz)



# Makroekonomické súvislosti novej ekonomiky

*Ján Lisý, Eva Muchová*

## Anotácia

Identifikácia najdôležitejších znakov a charakteristík novej ekonomiky. Otvorené otázky v tejto oblasti. Perspektívy smerovania Slovenska k novej ekonomike a prekážky jej dosiahnutia. Dynamika využívania informačných a telekomunikačných technológií a inovácií. Inovačná kapacita ekonomiky a deficity Slovenska vo výdavkoch na vedu, výskum, inovácie a vzdelávanie. Investície do ľudského kapitálu a zvyšovanie odbornosti, tvorivosti a invencie ako predpoklad rastu produktivity práce a HDP. Sociálny kapitál ako predpoklad pre kreáciu inovácií. Preferovanie partnerstiev, konzorcií, sietí a vytváranie kastrov, čo vytvára podmienky na efektívne vytváranie, odovzdávanie a výmenu znalostí a informácií. Strategické opatrenia na urýchlenie cesty k novej ekonomike. Predpoklady plnenia cieľov Lisabonskej stratégie.

Kľúčové slová: nová ekonomika, informačné a telekomunikačné technológie, inovácie, veda, vzdelávanie, ľudský a sociálny kapitál, Lisabonská stratégia

Prelom 20. a 21. storočia priniesol do charakteru a smerovania svetového hospodárstva rad nových fenoménov, ktoré sú výsledkom expanzie vedecko-technického rozvoja v globalizujúcej sa svetovej ekonomike. Nový stupeň rozvoja ekonomík označujú jednotliví autori rôznymi názvami a popri pojme nová ekonomika používajú aj názov znalostná ekonomika, informačná spoločnosť, digitálna spoločnosť a virtuálna ekonomika. Nová ekonomika sa obyčajne spája s rastúcim využívaním informačných a telekomunikačných technológií vo všetkých sférach ekonomiky a spoločnosti.

Tento príspevok má cieľ na základe hodnotenia rôznych názorov identifikovať najdôležitejšie znaky a charakteristiky novej ekonomiky, odhaliť jej niektoré otvorené problémy a poukázať na možnosti Slovenska a na prekážky pri jeho smerovaní k novej ekonomike ako člena EÚ.

Novú ekonomiku možno charakterizovať ako spoločnosť, v ktorej technologické zmeny a vplyv znalostí determinujú a modifikujú ekonomický vývoj, najmä ekonomický rast a kvalitu života. Môžeme uviesť aj definíciu Eurostatu: „Nová ekonomika je založená na znalostiach. Primárnym motorom neustálych zmien v novej ekonomike je stále rastúca globálna konkurencia. Rozšírenie informačných technológií spôsobilo rast vzájomných spojení a závislostí, a to viedlo ku spojeniu národných ekonomík do globálnej ekonomiky. Informačné technológie dávajú firmám možnosť ako sa s týmito zmenami vyrovnat': umožňuje im rýchlejšie meniť organizačné štruktúry, tesnejšie spolupracovať s obchodnými partnermi a rýchlejšie uvádzať na trh nové produkty.“ Podľa Svetovej banky pojem znalostná ekonomika vystihuje jednu z podstatných zmien vo svetovej ekonomike, ktorou je založenie ekonomického rastu na znalostiach. Znalosti sú chápané ako zdroj úplne novej povahy, ktorý sa používaním nespotrebováva, ale naopak rozmnožuje.

Svetová banka prezentuje *základné princípy znalostnej ekonomiky* cez 4 piliere:

1. Vzdelanie a školenie – sú predpokladom k vytvoreniu a používaniu znalostí.
2. Informačná infraštruktúra – je potrebná k tomu, aby bola umožnená efektívna komunikácia, šírenie a spracovanie informácií.
3. Ekonomické podniky a inštitucionálny rámec ekonomiky – je potrebné vytvoriť také regulačné a ekonomické prostredie, ktoré umožňuje voľný tok znalostí,

podporuje investície do informačných a komunikačných technológií a stimuluje firemnú sféru (nižšie daňové zaťaženie, doba a náročnosť založenia firmy a podnikania, kvalita verejnej správy, e-government, vymáhateľnosť práva a miera korupcie).

4. Inovačný systém – sieť výskumných centier, univerzít, výskumných tímov, súkromných firiem a občianskych združení uľahčuje využitie rastúceho množstva globálnych znalostí a ich prispôsobenie miestnym potrebám.

Inovačná kapacita ekonomiky je do značnej miery podmienená výdavkami na výskum a vývoj. Veda, výskum a vývoj, technologické inovácie sú nenahraditeľným a najväčším zdrojom znalostí. Oblasť výskumu, vývoja a inovácií patrí k tým oblastiam, ktoré z hľadiska štrukturálnej a celkovej konvergencie SR k EÚ-15 zohrávajú vitálne dôležitú úlohu. Ich vývoj v uvedených oblastiach podmieňuje v rozhodujúcej miere rýchlosť a kvalitu procesov reštrukturalizácie existujúcej produkčnej štruktúry v SR a transformáciu na znalostnú ekonomiku.

### **Technologické zmeny a inovácie**

S investíciami do kapitálových statkov ako aj s investíciami do ľudského kapitálu súvisí pôsobenie technologických zmien a technického pokroku. Produktivitu práce významne ovplyvňujú schopnosti a pripravenosť ľudí vyvíjať, vynachádzať a využívať nové modernejšie a efektívnejšie technológie. Technologické zmeny ako výsledok technického pokroku a technologických vedomostí vedú k zmenám vo výrobných procesoch a k výrobe nových technicky dokonalejších tovarov. Nepretržitý proces technologických zmien a inovácií spôsoboval v minulosti a spôsobuje aj v súčasnosti revolučné zdokonaľovanie výrobných možností. v novej ekonomike technický pokrok, predovšetkým vo výpočtovej, informačnej a telekomunikačnej technike, vytvára predpoklady pre výrazné technologické zmeny, urýchľuje proces inovácií a vyvoláva zmeny v štruktúre hospodárskeho systému. Primárnym motorom technologických zmien je neustále rastúca globálna konkurencia a všeobecné rozšírenie informačných technológií, čo spôsobuje enormný rast a vzájomné spojenie a vzájomnú závislosť všetkých krajín a firiem v globálnej svetovej ekonomike. Rozvoj a praktické masové zavádzanie a využívanie kvalitatívne vyšších informačných a telekomunikačných technológií predstavuje hlavnú hybnú silu všetkých technologických zmien a inovácií v novej ekonomike. Patrí sem tiež racionálne a efektívne rozmiestnenie výrobných faktorov a zdokonaľovanie organizácie a riadenie firmy. k rastu produktivity práce významne prispievajú technologické a tovarové inovácie, ktorým predchádzajú invencie. Pod invenciou rozumieme novú myšlienku, vynález, ktoré sú dôležitým, ale len počiatočným momentom procesu technologickej zmeny. Invencia sama o sebe nevytvára ekonomický efekt. Inovácia znamená, že dochádza ku konkrétnej aplikácii, uplatneniu invencie v praxi. Je to realizácia invencie do hospodárskeho života. Technologické inovácie zdokonaľujú výrobný proces – používanú technológiu, materiál a tiež organizáciu a riadenie výrobného procesu. Výrobová, tovarová inovácia predstavuje zdokonalenie, resp. vytvorenie úplne nového produktu. To všetko prispieva k akcelerácii dlhodobého rastu produktivity práce. Progresívne technológie zvyšujú produktivitu práce najskôr v odvetviach informačných a telekomunikačných technológií a postupne vo všetkých odvetviach ekonomiky. Dynamické technologické zmeny a inovácie sú významným zdrojom zvyšovania produktivity práce a ekonomického rastu. Tieto zmeny nie sú jednoduchým mechanickým procesom, výsledkom ktorého je modernejšia technológia a kvalitnejší tovar. Efektívne a rýchle využívanie moderných technológií si vyžaduje vytváranie priaznivého podnikateľského prostredia, ale aj vhodné spoločenské a právne podmienky, ktoré podporujú praktickú aplikáciu nových vedeckých poznatkov a moderných technológií.

## Lisabonská stratégia a východisková pozícia SR v oblasti vedy, výskumu, vzdelávania a inovácií

Cieľ Lisabonskej stratégie pre Európsku úniu vytýčený v roku 2000 je vybudovať najkonkurencieschopnejšiu a najdynamickejšiu sa rozvíjajúcu ekonomiku založenú na vedomostiach, s väčšou sociálnou súdržnosťou a s vyššou mierou zamestnanosti. Blíži sa záver roku 2007 a ekonómovia sa zhodujú na tom, že pozícia Európskej únie sa najmä voči jej najsilnejšiemu konkurentovi USA vôbec nezlepšila.

Na to, aby sa vytvorili predpoklady pre splnenie uvedeného strategického cieľa je potrebné, aby sa štáty EÚ vrátane Slovenska sústredili na podporu stratégie dlhodobého ekonomického rastu a zvyšovanie zamestnanosti a produktivity práce. Dosiahnuť tieto náročné ciele v rámci EÚ ako aj v rámci Slovenska je možné len vtedy, ak sa bude významne posilňovať oblasť školstva, vedy a výskumu, aby sa vytvorila tzv. vedomostná ekonomika, čo si vyžaduje významne zvýšiť investície do ľudského kapitálu. Strategickou úlohou je všestranná podpora využívania informačných technológií, dobudovanie efektívne fungujúceho vnútorného trhu EÚ, uvoľnenie obmedzení na trhu práce, odstránenie prekážok v podnikaní a zabezpečenie trvalo udržateľného ekonomického rastu. Makroekonomická výkonnosť vo veľkej miere determinuje konkurencieschopnosť ekonomiky a zároveň je výsledkom konkurencieschopnosti. v tomto smere ide hlavne o tendencie v tempe ekonomického rastu, ktorý sa meria a vyjadruje rastom reálneho HDP a produktivity práce, čo sa konkrétne prejavuje vo zvyšovaní ekonomickej a životnej úrovne, ktorá sa považuje za súhrnné vyjadrenie konkurencieschopnosti ekonomiky. Kľúčovým cieľom EÚ je dobehnúť a predbehnúť hlavných ekonomických konkurentov USA a Japonsko. EÚ zaostáva za týmito krajinami v úrovni HDP na obyvateľa, v úrovni produktivity práce a teda aj v celkovej výkonnosti ekonomiky. Po rozšírení EÚ o 10 nových členských krajín sa tento rozdiel ešte prehĺbil. Slovensko tiež môže prispieť k naplneniu cieľov Lisabonskej stratégie. Zvyšovanie konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky by malo zabezpečiť tempo ekonomického rastu prevyšujúce priemer EÚ, čo by prispelo k približovaniu ekonomickej úrovne Slovenska k úrovni vyspelých krajín EÚ.

### Vývoj HDP v stálych cenách (ročné tempo rastu)

Tab. č. 1

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EÚ-15	3,8	1,9	1,1	1,1	2,3	1,4	1,3
Slovensko	2,0	3,8	4,6	4,5	5,5	6,0	8,3

Slovenská republika za úrovňou starých členských krajín značne zaostáva a v roku 2004 dosiahla len niečo viac ako 50% úrovne HDP na obyvateľa v EÚ – 25 v parite kúpnej sily.

## HDP na obyvateľov v PPS (v % k EÚ-25)

Tab. č. 2

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EÚ-25	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Slovensko	47,5	48,5	50,9	51,9	52,0	54,3
Česká republika	64,3	65,5	67,1	68,3	70,3	73,1
Poľsko	45,9	45,4	45,3	45,6	46,7	49,6
Maďarsko	53,1	55,9	58,8	60,3	61,1	62,0

Pozitívne je, že od roku 2001 tempo rastu produktivity práce a tempo rastu HDP na Slovensku je vyššie ako priemerné tempo rastu EÚ – 15. Ak chce Slovensko tento trend udržať a prispieť tak k rozvoju znalostnej ekonomiky musí oveľa viac investovať do vzdelania, vedy a techniky. v znalostnej ekonomike sa najnovšie poznatky vedy a techniky uplatňujú v praxi nevídaným tempom, v dôsledku čoho je ekonomika nad mieru závislá od vzdelania, vedomostí, tvorivých schopností, informácií a inovácií. Práve tieto schopnosti predstavujú najdôležitejší faktor, ktorý prispieva k zvyšovaniu rastu produktivity práce, HDP a životnej úrovne.

## Ročné tempo rastu produktivity práce (v %)

Tab. č. 3

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EÚ-25	2,4	1,0	0,9	1,0	2,0	1,6
Slovensko	3,9	3,2	5,2	2,6	5,9	3,8

Slovensko ale aj ďalšie krajiny V- 4 (ČR, Poľsko a Maďarsko) sa doteraz zapojili nedostatočne do využívania znalostne založených zdrojov konkurenčných výhod. Zapojiť sa naplno do inovačného prúdu znalostnej ekonomiky je hlavnou výzvou pre Slovensko a krajiny V-4. Lisabonská stratégia stanovuje pre členské krajiny EÚ cieľovú hodnotu hrubých výdavkov na výskum a vývoj 3 % HDP v roku 2010. z toho 2/3 by mali byť financované súkromným sektorom. v roku 2003 bol tento podiel v EÚ –25 len 1,92 %. v USA 2,76 % a v Japonsku 3,12 %

Medzi jednotlivými krajinami EÚ sú výrazné rozdiely. Najvyššie výdavky na výskum a vývoj vynakladajú Švédsko (3,98 %) a Fínsko (3,4 %)

### Hrubé výdavky na výskum a vývoj v % HDP

Tab. č. 4

	2000	2001	2002	2003	2004
EÚ-15	1,94	1,99	1,99	1,98	
Slovensko	0,65	0,64	0,58	0,58	0,53
Česká republika	1,23	1,22	1,22	1,26	1,28
Maďarsko	0,80	0,95	1,02	0,95	
Poľsko	0,66	0,64	0,59	0,59	

### Výdavky na vedu a výskum zo štátneho rozpočtu

Tab. č. 5

	2000	2001	2002	2003
EÚ-15	0,75	0,76	0,78	0,79
Slovensko	0,36	0,34	0,32	0,32

### Komparácia – HDP/obyvateľ vs. výdavky na výskum a vývoj v % HDP v roku 2006

Tab. č. 6

Krajina	HDP/obyv. (USD, bežné ceny, PPS)	Výdavky na výskum a vývoj ako % HDP
EU-15	30 438	1,95
EU-25	21 400	1,86
Rakúsko	34393	2,23
Belgicko	32 998	1,89
Veľká Británia	32 860	1,77
Fínsko	30 959	3,48
Francúzsko	30 266	2,13
Nemecko	30 777	2,51
Luxembursko	70 245	1,56
Česká republika	20 606	1,42
Portugalsko	13 894	0,81
Maďarsko	17 483	0,94
<b>Slovensko</b>	<b>15 983</b>	<b>0,51</b>
Slovinsko	22 910	1,45
Poľsko	13 894	0,57
Turecko	7 711	0,66
Japonsko	30 842	3,15
USA	41 789	2,68

Prameň: OECD, OECD in Figures 2006; počet obyvateľov – Science, technology and innovation in Europe 2007 edition

Mimoriadne významnú úlohu v procese rozvoja znalostnej ekonomiky má školstvo. Kvalitné vzdelanie predstavuje jednu z hlavných konkurenčných výhod ekonomiky a preto členské štáty EÚ sa zaviazali zvyšovať investície do ľudských zdrojov prostredníctvom zvyšovania výdavkov na školstvo. Potrebne je zvyšovať výdavky z verejných, ale aj súkromných zdrojov. Chcel by som však upozorniť, že zvýšenie investícií do vzdelania nevedie automaticky k skvalitneniu vzdelávacieho procesu. Skôr platí, že ak je oblasť školstva a vzdelávacieho systému dlhodobo podfinancovaná, nesmeruje do nej dostatočný objem finančných prostriedkov, nemožno očakávať, že prispeje k dynamickému rozvoju spoločnosti. Zvyšovanie objemu finančných prostriedkov do školstva zvyšuje prirodzene predpoklady na zlepšenie kvality školského systému, ale samo o sebe ho nezabezpečí. Dôležitým predpokladom efektívneho využitia týchto investícií je pripravenosť a schopnosť škôl a pedagógov tvorivo a profesionálne využiť tieto prostriedky a znásobiť ich hodnotu. To si vyžaduje komplexnú modernizáciu vzdelávacieho systému, osobitne vysokoškolského štúdia. Modernizácia charakteru vysokoškolského štúdia a celkového poňatia činnosti vysokých škôl je však podstatne hlbší problém presahujúci obsah tohto príspevku.

#### Podiel verejných výdavkov na vzdelávanie na HDP (v %)

Tab. č. 7

	1995	2000	2001	2002
EÚ-15	5,2	4,9	5,1	5,2
Slovensko	4,9	4,1	4,0	4,3

Z uvedených údajov vyplýva, že Slovensko v súčasnosti značne zaostáva v rozhodujúcich makroekonomických ukazovateľoch za priemerom EÚ. Pre ďalší priebeh integračného procesu bude mať rozhodujúci význam harmonický vývoj reálnej a nominálnej konvergenzie. Vzorom pre nás môže byť Írsko, skúsenosti ktorého ukazujú, že pokrok v reálnej konvergenzie si vyžaduje neustále vytváranie a zdokonaľovanie zdravého podnikateľského prostredia, investovanie do vzdelania, vedy a výskumu, orientáciu na odvetvia s vysokou pridanou hodnotou, efektívne fungujúci trh práce, trvalo udržateľnú makroekonomickú stabilitu a efektívne využívanie fondov EÚ.

Cestou k pozitívnym výsledkom v reálnej a nominálnej konvergenzii a k dosiahnutiu dlhodobo udržateľnej konkurencieschopnosti Slovenska je budovanie znalostnej ekonomiky.

V novej ekonomike však majú rozhodujúci význam vedomosti, informácie, moderné informačné technológie, pretože ľudia viac pracujú mozgom ako rukami, inovácie sú dôležitejšie ako masová výroba, ľudský rozum a tvorivosť majú väčší význam ako stroje.

V novej ekonomike sa najnovšie poznatky vedy a techniky presadzujú nevídaným tempom, v dôsledku čoho ekonomika je nadmieru závislá na vedomostiach a inováciách. v tejto situácii majú rozhodujúci význam schopnosti vytvárať, rozširovať a využívať vedomosti, najnovšie vedecké poznatky, inovácie a informácie. a práve tieto schopnosti t. j. ľudský kapitál predstavujú najdôležitejší faktor, ktorý podmieňuje rast produktivity práce a životnej úrovne.

Investície do ľudského kapitálu prispievajú k zvyšovaniu odborných a profesionálnych schopností ľudí, ich tvorivosti a invencie, čo napomáha rastu produktivity práce zamestnancov danej firmy. To je interný efekt investícií do ľudského kapitálu. Zároveň sa tým zvyšuje aj produktivita práce iných ľudí, iných pracovníkov a firiem, ako aj efektívnosť a výkonnosť ekonomiky ako celku, čo je externý efekt investícií do ľudského kapitálu. Ukazuje sa, že dlhodobý ekonomický rast možno

zabezpečiť predovšetkým investíciami do ľudského kapitálu a akumuláciou vedomostí a schopností ľudí.

Význam ľudského kapitálu spočíva v schopnosti získavať, spracovávať a využívať informácie z rôznych odborov, od rôznych národov a štátov, od ľudí rôznych národov a presvedčenia. Krajina, v ktorej ľudia nebudú schopní pracovať s informáciami, nebudú rozumieť a vedieť využívať najnovšie výsledky vedy a techniky je odsúdená na zaostávanie za vyspelým svetom. Nová ekonomika vytvára veľké príležitosti, ale aj riziká. Kvalitný ľudský kapitál vytvára predpoklady pre minimalizáciu rizík a negatívnych prejavov a zároveň je dôležitým faktorom akcelerácie využitia príležitostí novej ekonomiky.

Sociálny kapitál zhrňuje ľudský kapitál, ktorý má krajina k dispozícii a popritom jeho súčasťou sú aj spoločenské normy, etické a morálne hodnoty, právne normy, názory a idey na ktorých je spoločnosť založená a ktoré dodržiava a rešpektuje. Mnohí autori chápu sociálny kapitál ako súhrn aktuálnych potenciálnych zdrojov, ktoré môžu ľudia využívať vďaka tomu, že sa poznajú s inými ľuďmi, čo zvyšuje úspešnosť celej ekonomiky. Množstvo sociálneho kapitálu a jeho efektívnosť závisí od siete kontaktov, ktoré vie spoločnosť využívať a od množstva ekonomického, kultúrneho a historického kapitálu tých prvkov, z ktorých sa sieť týchto kontaktov skladá. Sociálny kapitál je možné aktivizovať takými systémovými opatreniami, ktoré regulujú legislatívne a právne podmienky a realizovať také ekonomické opatrenia, ktoré motivujú ľudí ku konaniu, z ktorého má prospech jednotlivec, ale aj celá spoločnosť.

V novej ekonomike sa sociálny kapitál pokladá za nevyhnutný predpoklad pre kreáciu inovácií. Sociálny kapitál sa považuje za rovnako dôležitý ako fyzický kapitál a ľudský kapitál pri presadzovaní inovácií a ekonomického rastu. Sociálny kapitál vyjadruje také vlastnosti organizácie, ako je sieťovanie, zdieľanie noriem, existencia dôvery, teda prvky, ktoré znižujú náklady koordinácie a kooperácie a prispievajú k zvyšovaniu kolektívnej produktivity. Preto vhodne fungujúce partnerstvá, konzorcia a siete sa mali preferovať, pretože vedú k vytváraniu sociálneho kapitálu. V novej ekonomike sú inovácie postavené čoraz viac na spolupráci, rýchlom učení, nadobúdaní poznatkov a sieťach – všetky tieto prvky sú podporované prostredníctvom investícií do sociálneho kapitálu.

#### Strategické opatrenia na urýchlenie smerovania k novej ekonomike

- **Zvýšiť význam výskumu a vývoja ako zdroja inovácií**
  - zvyšovať každoročne výdavky na výskum a vývoj
  - meniť štruktúru týchto výdavkov a to najmä v prospech účelového podpory
  - pravidelne hodnotiť výsledky výskumu a vývoja, posilniť váhu komerčne využiteľných výsledkov najmä u programových projektov, podľa výsledkov hodnotenia rozdeľovať prostriedky na výskum a vývoj
  - koordinovať využitie národných finančných zdrojov so zdrojmi EÚ
  - vypracovať programy na podporu inovácií v regiónoch
  - zabezpečiť daňové úľavy, ktoré by stimulovali vedu a výskum v podnikateľskom sektore
  - vypracovať národnú inovačnú stratégiu
- **Vytvoriť a podporovať funkčnú spoluprácu medzi verejným a súkromným sektorom v oblasti výskumu**
  - zaviesť programy na podporu mobility medzi akademickou a súkromnou sférou
- **Podpora zahraničných investícií**
- **Zvyšovať potenciál ľudských zdrojov pre inovácie**

- **Zefektívniť výkon štátnej správy v oblasti výskumu, vývoja a inováciach**
- zjednodušiť systém podpory výskumu a vývoja
- budovanie informačného systému pre inovácie
- spolu s vypracovaním inovačnej stratégie – určiť zodpovednosť štátnej správy v oblasti inovácií
- podpora agentúry na podporu výskumu, vývoja, inovácii, nových technológií

- **Vytváranie zoskupení – klastrov**

Podľa EK vytváranie klastrov má pozitívny vplyv na inovácie a konkurencieschopnosť. Najúspešnejšie klastre sú tie, ktoré podnecujú súťaž prostredníctvom inovácie.

- **Urobiť z inovácie ústredný bod vo firemných programoch rozvoja**

Inovácie získavajú v rámci podnikových stratégií stále väčší význam. Len firmy, ktoré venujú dostatok zdrojov na inovácie, majú schopnosť sa adaptovať rýchlo sa meniacemu prostrediu. Investície do inovácií umožňujú následný rast a finančný úspech.

- **Reforma organizácie a inštitucionálneho rámca verejného výskumu s cieľom rýchleho nárastu inovačnej kapacity.**

- **Podpora komerčného výskumu a vývoja priamo (prostredníctvom dotácií a pôžičiek) a nepriamo (prostredníctvom daňových stimulov pre výskum a vývoj a kapitálových zdrojov pre počiatočné štádia)**

- **Podpora malých firiem v oblasti výskumu a inovácií**

- **Rozvoj partnerských programov spolupráce verejného a komerčného sektora v oblasti inovácií**

- **Zlepšenie vybavenosti výskumných pracovník technickou infraštruktúrou**

(je potrebné investovať primárne do technického vybavenia, následne je možné orientovať príspevky do výskumno-vývojového a inovačného systému. Treba klásť dôraz na tzv. spin-off efekty od výskumu a vývoja smerom k aplikáciám v reálnej ekonomike.

- **Vytvorenie a podpora sietí excelentných pracovísk**

(podporovať začleňovanie výskumných pracovísk výskumu a vývoja do nadregionálnych a medzinárodných sietí pre spoluprácu vo výskume, vývoji a v inováciách, je potrebné integrovať výskumno-vývojový a inovačný potenciál v jednotlivých regiónoch, zabezpečiť obojstranne výhodnú kooperáciu medzi výskumom a vývojom a priemyselnými a výrobnými sektormi. Treba rozvíjať systém regionálnej podpory výskumu a vývoja s cieľom zníženia regionálnych rozdielov v danej oblasti).

- **Prenos poznatkov do praxe**

(podporovať spoločné projekty výskumných pracovísk s priemyslom, rozvíjať a podporovať vedecko-technologické parky, technologické centrá a inkubátory, vytvárať a implementovať podporné programy pre mobilizáciu a identifikáciu potenciálnych inovácií, súťaží



podnikateľských plánov, klásť na tzv. spin-off efekty od výskumu a vývoja smerom k hospodárskej praxi).

Reálna pripravenosť a schopnosť Slovenska naplniť tieto ciele významne ovplyvní aj výkonnosť ekonomiky SR, jej konkurencieschopnosť a postavenie SR v Európskej únii a v globalizujúcom sa svetovom hospodárstve. Zároveň sa však treba vyvarovať ilúzie, že ekonomický rast je všeliekom a automaticky zabezpečí splnenie cieľov Lisabonskej stratégie.

<sup>84</sup>M. Porter definoval klastre nasledovne: Klastre sú miestne koncentrácie vzájomne prepojených firiem a inštitúcií v konkrétnom odbore. Klastre zahrňujú skupinu previazaných priemyslových odvetví a ďalších subjektov dôležitých pre hospodársku súťaž. Obsahujú napríklad dodávateľov špecializovaných vstupov ako sú súčasti, stroje a služby a poskytovateľov špecializovanej infraštruktúry. Klastre sa často rozširujú smerom dole k odbytovým kanálom a zákazníkom a do strán k výrobcom komplementárnych produktov a k spoločnostiam v priemyslových odvetviach príbuzných z hľadiska schopností, technológií alebo spoločných vstupov. Mnoho klastrov tiež zahrňuje vládne či iné inštitúcie – ako napríklad univerzity, normotvorné agentúry, výskumné tímy, či obchodné asociácie, ktoré poskytujú špecializované školenia, vzdelávanie, informácie, výskum a technickú podporu. (Harvard Business Review, 1998)

Definícia OECD: Klastre sú *siete* vzájomne závislých firiem, inštitúcií produkujúcich znalosti, premost'ujúcich inštitúcií a zákazníkov prepojených do výrobného reťazca, ktorý vytvára pridanú hodnotu. Koncept klastrov ide ďalej než sieťová spolupráca firiem (networking), nakoľko zahŕňa všetky formy odovzdávania a výmeny znalostí . . . a ide tiež ďalej než tradičná sektorová analýza.

#### Literatúra:

- Godin, B. :The New Economy:What the concept owes to the OECD. Research Policy 33 (2004)
- Education at a glance: OECD indicators. ISBN 92-64-02531-6-2006
- Čaplanová, A. :Teória ľudského kapitálu a súčasná slovenská ekonomika, Ekonomický časopis, No 8/2003
- Morvay, K. – Okali, I. :Hlavné trendy vývoja hospodárstva Slovenska v roku 2006 a ich odhad v roku 2007, Ekonomický časopis No 6/2007
- Kol. :Lidský kapitál a investice do vzdělání, Vysoká škola finanční a správní, Praha 2004
- Godin, B. : The Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword? Journal of Technology Transfer, 31: 17-30, 2006
- Schwab, K.-Porter, M.-Sachs, J. eds. : The Global Competitiveness Report, 2001/2002, Geneva, The World Economic Forum, 2001
- Muller, K. :Zdroje ekonomiky založené na věděni v pohledu výzkumu konkurenceschopnosti ekonomiky ČR. In: Zborník z 2. národného fóra: Znalostní ekonomika. Praha 2006
- [www.statistics.sk](http://www.statistics.sk)
- [www.eurostat.com](http://www.eurostat.com)

**Lisý Ján, prof. Ing. PhD.**  
Ekonomická univerzita  
Národohospodárska fakulta  
Katedra ekonomickej teórie  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
e-mail: [lisy@euba.sk](mailto:lisy@euba.sk)  
tel: 00421 2 672 91 921  
fax: 00421 2 672 91 124

**Muchová Eva, doc. Ing. PhD.**  
Ekonomická univerzita  
Národohospodárska fakulta  
Katedra ekonomickej teórie  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
e-mail: [muchova@euba.sk](mailto:muchova@euba.sk)  
tel: 00421 2 672 91 528  
fax: 00421 2 672 91 124

# „Problémová trojice“ a finanční tíseň v kointegrační analýze (aplikace na ČR)\*

*Martin Macháček, Aleš Melecký*

## **Anotace:**

Macháček a Melecký (2007) studovali vztahy mezi ukazateli finančního napětí a makroekonomickými výkyvy v České republice (ČR) v období let 1993 – 2006. Práce byla založena na korelační analýze časových řad a testovala interakce úvěrů, investic a cen reálných i finančních aktiv na jedné straně, a finanční stability ekonomiky na druhé straně. Ukázalo se, že růst investic ve výstavbě a úvěrová expanze zvyšují finanční tíseň ekonomických subjektů, což je v souladu s mezinárodními zjištěními. v zahraniční literatuře se ovšem objevuje názor, že stabilitu finančního sektoru tržních ekonomik ohrožuje především kombinace přetrvávajících úvěrových expanzí, investičního rozmachu a výrazného růstu cen aktiv. v této souvislosti se hovoří o tzv. znepokojující trojici (troublesome threesome). Příspěvek na hypotézu znepokojující trojice reaguje a rozšiřuje předchozí výzkum o kointegrační analýzu časových řad, jež se zaměřuje na dlouhodobé vztahy mezi úvěry, investicemi, cenami aktiv a indikátory finančního napětí v ekonomice.

## **Klíčová slova:**

Finanční stabilita, finanční napětí, Česká republika, empirický přístup, kointegrační analýza, (makro)ekonomické ukazatele, „problémová trojice“

## **Úvod**

V posledních zhruba patnácti letech vznikla řada prací zaměřených na zkoumání stability finančních systémů tržních ekonomik. Všeobecný vzestup zájmu o problematiku finanční stability souvisel s nepříznivým hospodářským vývojem v některých latinskoamerických, asijských i evropských zemích, který měl vazbu na problémy v jejich finančních sektorech. Ukázalo se, že je nezbytné sledovat nejen vývoj klíčových ukazatelů typu hrubý domácí produkt (HDP), míra nezaměstnanosti či index spotřebitelských cen, ale také fungování finančních trhů a rizik z něj vyplývajících. Jak trefně poznamenává Lowe (2001), dochází-li v ekonomice ke zlepšování základních hospodářských veličin, objevuje se přílišný optimismus ve vztahu k budoucnosti, a to vytváří živnou půdu pro vznik „bublin“ na trzích aktiv a půjček. Nepříjemné ovšem je, že tyto „bubliny“ se ukáží být tím, čím jsou, až v okamžiku, kdy prasknou. To samozřejmě bývá již pozdě a daná ekonomika tak těžce platí za přílišný rozmach a podcenění souvisejících rizik recesí. Podstatná je zde skutečnost, že opatrnosti není nikdy dost, neboť pozorovaný boom na reálných i finančních trzích může znamenat „novou éru silného udržitelného růstu“ (Lowe, 2001, s. 28), stejně jako příznak blížícího se kolapsu. Proto zejména centrální banky, ručící za hladký cenový vývoj a klid v segmentu bankovních, potažmo nebankovních finančních institucí, nedávno zřídily specializovaná oddělení pro otázky finanční stability a jejich makroekonomických souvislostí.<sup>85</sup> a proto se štáby specialistů po celém světě potýkají s konstrukcí modelů umožňujících detekovat slabiny a rizika finančního sektoru, často v ovzduší všeobecné euforie z právě probíhajících konjunktur.

---

\* Práce na stati byla podpořena Grantovou agenturou ČR v rámci projektu č. 402/05/2758.

<sup>85</sup> Učinila to rovněž Česká národní banka (ČNB), jejíž ekonomický výzkum zahrnuje oblast finanční stability od roku 2003. Finanční stabilita je dnes v rámci ČNB zahrnuta mezi pět prioritních výzkumných oblastí pro období 2007 – 2012 (spolu s měnovou politikou, makroekonomickým modelováním a prognózováním, fiskální politikou a reálným sektorem a konvergencí) a její význam má – podle odhadu samotné Banky – růst (viz. [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz)).

Díky úsilí výzkumníků máme dnes k dispozici řadu tzv. systémů včasného varování (*Early Warning Systems – EWS*), čili nástrojů pro předvídání finančních (a spolu s nimi i makroekonomických) problémů, které mohou tu či onu zemi potkat. Tyto systémy standardně zahrnují různě početné soubory ekonomických indikátorů, které mají větší či menší sepětí s případnými finančními krizemi, tedy závažnými a systematickými potížemi v měnové, bankovní, resp. dluhové sféře. Domníváme se, že v tomto příspěvku nemá význam podávat výčet prací zabývajících se metodologickými aspekty definice a měření finanční krize, ani se probírat jednotlivými indikátory tvořícími kostru alternativních EWS. Pokud jde o zahraniční autory, věnují se sumarizaci dosavadních přístupů a poznatků např. Kaminská, Lizondo a Reinhartová (1998), Edison (2003) či Lestano, Jacobs a Kuper (2003), z novějších tuzemských prací zmiňme alespoň užitečné příspěvky Pazoura (2006) a Kubicové (2007).<sup>86</sup> Namísto prezentace dostupné literatury chceme upozornit na skutečnost, že simulace existujících EWS na historických časových řadách nepřináší kýženou míru uspokojení ze získaných výsledků, což vyvolává pochybnosti ohledně efektivnosti neutuchajícího empirického experimentování s širokou škálou různorodých indikátorů. Přesto můžeme v dané oblasti nalézt záchytný bod v podobě „**znepokojující trojice**“ (*troublesome threesome*), tj. kombinovaného vlivu nadměrné úvěrové tvorby, investičního rozmachu a výrazných změn cen aktiv. Právě současná přítomnost těchto tří signálů potenciálních „*bublin*“ v ekonomice je, podle Kaminské a Reinhartové (1999), Boria a Loweho (2002), nebo Hansena (2003), skutečnou hrozbou finanční stability. Závěry četných studií opravdu potvrzují, že finančním otřesům v tržních ekonomikách opakovaně předcházely rychlé vzestupy podílu úvěrů na HDP, cen reálných a finančních aktiv (především komerčních nemovitostí), potažmo výrazné nárůsty podílu investic (hlavně ve výstavbě) na HDP.

O tom, že uvedené faktory hrají svou nezanedbatelnou roli rovněž v české ekonomice, konečně svědčí naše předchozí práce (viz. Macháček a Melecký, 2007), na niž v tomto příspěvku navazujeme. Jde o to, že zatímco dřívější studie pomocí korelační analýzy zkoumala charakter a těsnost **krátkodobých a izolovaných** vazeb mezi úvěry, investicemi, cenami aktiv, ostatními ukazateli makroekonomického vývoje a ukazateli finanční tísně (*financial distress*) tuzemských subjektů, tato studie využívá kointegrační analýzu ke zkoumání **dlouhodobých** vazeb mezi **kombinacemi** makroveličin a ukazatelů finanční tísně. Jedná se tedy o testování platnosti hypotézy „znepokojující trojice“ v pravém slova smyslu. Stejně jako u předchozí studie nicméně platí, že záměrně rezignujeme na konstruování teoretického modelu determinace finanční tísně a nevyužíváme ani model již zkonstruovaný jiným autorem. Důvodem je opět fakt, že problém finanční stability ekonomiky je sám o sobě natolik komplexní, že žádný dobře specifikovaný a uznávaný model dosud jednoduše není k dispozici.

## Použitá data a postupy

Jak bylo popsáno v práci Macháček a Melecký (2007), aproximujeme finanční tíseň v české ekonomice čtyřmi agregátními ukazateli. Jedná se o počet úpadců („úpadci“), objem ztrátových bankovních úvěrů („ztrátové úvěry“), objem sledovaných a ohrožených bankovních úvěrů („sledované úvěry“), a indikátor politických a hospodářských rizik v bankovním sektoru („riziko“). Čtvrtletní údaje o vývoji těchto ukazatelů v období 1994, resp. 1997 – 2005 (2006) čerpáme z databázi Ministerstva spravedlnosti, ČNB, a v případě „rizika“ z databáze Economic Intelligence Unit.

---

<sup>86</sup> Další práce vznikly v českém prostředí na půdě ČNB, viz. [www.cnb.cz/cs/financni\\_stabilita/vyzkum\\_fs/](http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/vyzkum_fs/). Finanční stabilitě bylo věnováno také monotematické číslo časopisu Finance a úvěr – Czech Journal of Economics and Finance 1-2/2007.

Jako související ukazatele uvažujeme nominální HDP, objemy průmyslové výroby („průmysl“) a stavebních prací („stavebnictví“), burzovní akciový index PX50, krátkodobou nominální úrokovou míru (PRIBOR) a celkový objem bankovních úvěrů a půjček (ÚAP). Potřebné časové řady získáváme z veřejně přístupných databází (ČNB, Český statistický úřad, Eurostat apod.). Pokud jde o HDP, průmyslovou výrobu a stavební práce, očišťujeme časové řady o vlivy sezónních výkyvů.

Na časových řadách ukazatelů provádíme kointegrační analýzu, používáme ekonometrický software Eviews. Držíme se přitom Johansenova multivariantního přístupu VAR (vektorové autoregrese) popsaného např. v učebnici Arlta a Arltové (2007). Tento přístup upřednostňujeme před jednorovnicovým přístupem Engla a Grangera, a to z důvodu možné existence vícenásobných dlouhodobých rovnovážných vztahů mezi sledovanými ukazateli. Již při zpracovávání naší původní studie se ukázalo, že časové řady dotčených ukazatelů vykazují integraci prvního řádu. Proto má smysl hledat v souboru dat kointegrační vektor (vektory). Činíme tak pomocí Johansenova kointegračního testu, jenž je v softwarovém produktu Eviews zabudován.

Akaikovo informační kritérium a LR (*likelihood ratio*) test napovídají, že v modelu VAR je optimální použít zpoždění v délce jednoho čtvrtletí (t-1). Poté, co identifikujeme kointegrační vektory, odhadujeme model vektorové korekce chyby (VEC). Ten, jak známo, umožňuje rozlišit mezi krátkodobými a dlouhodobými vazbami časových řad. Postupujeme tím způsobem, že nejprve do modelu VEC zahrnujeme všech šest makroekonomických ukazatelů, jejichž souvislost s ukazateli finanční tísně zkoumáme, následně zkusíme specifikovat model VEC s nižším počtem makroveličin. Na rozdíl od práce (Macháček a Melecký, 2007) nebereme v úvahu působení cen nemovitostí jako reprezentanta cen reálných aktiv, ačkoliv se jedná o velmi vlivnou součást „znepokojující trojice“ (Lowe, 2001; Borio a Lowe, 2002). Bohužel, disponibilní časová řada tohoto ukazatele je pro účely kointegrační analýzy příliš krátká. Alternativní specifikace modelu VEC s nižším počtem makroveličin jsou odvozovány na základě velikosti příslušných koeficientů determinace a výsledků t-testů.

## **Přehled empirických výsledků a stručný komentář**

Johansonův kointegrační test zachytil v datech možnou přítomnost dvou až tří kointegračních vektorů, jejichž složkami jsou uvedené makroekonomické ukazatele a ukazatele finanční tísně. Protože však při počtu zohledňovaných vektorů větším než jeden dochází ke zhoršení interpretovatelnosti zjištění, soustředujeme dále svou pozornost pouze na jediný kointegrační vektor.

Tabulky 1 – 5 shrnují závěry dílčích experimentů s různými počty makroekonomických ukazatelů a ukazatelů finanční tísně, jejichž vlastní výsledky pak obsahují tabulky 6 – 10. Pokud jde o relevantní části modelu VEC pro jednotlivé odhady, z prostorových důvodů je v tomto příspěvku neuvádíme, jsou ale k dispozici na vyžádání u autorů. v tabulkách s výsledky dílčích experimentů (6 – 10) jsou u každé jednotlivé vazby pod sebou zachyceny odpovídající koeficient, dále směrodatná odchylka a výsledek t-testu.

Podíváme-li se na dosažené výsledky globálně, ukazuje se, že s finanční tísní v tuzemské ekonomice má největší souvislost vývoj celkového objemu úvěrů a půjček (ÚAP). Dalšími důležitými makroekonomickými ukazateli jsou pak krátkodobá nominální úroková míra PRIBOR a objem průmyslové výroby („průmysl“). Jakmile totiž tyto ukazatele z modelu vyloučíme, citelně se oslabí explanační síla modelu. Je také patrné, že s výjimkou testu kointegrace s nominálním HDP, úrokovou sazbou PRIBOR, objemem průmyslové výroby, resp. celkovým objemem bankovních úvěrů a půjček (viz. tabulka 2), jsou v případě ukazatele hospodářských a politických rizik v bankovním sektoru („riziko“) výsledky méně průkazné než u ostatních tří ukazatelů finanční tísně. Zde může sehrát svoji roli to, že pro daný ukazatel

máme možnost analyzovat menší počet pozorování. v každém případě se zdá, že zredukujeme-li (na základě obdržených koeficientů determinace a výsledků t-testů) množství ukazatelů souvisejících s finanční tísňí v ČR na trojici, budou se v ní vyskytovat dvě ze tří veličin uvažovaných zahraničními autory.

**Tabulka 1: Koeficienty determinace pro vztahy s ukazateli finanční tísňí**

Zpoždění (t-1) a 1 kointegrační vektor (6 makroekonomických ukazatelů)		
	Koeficient determinace $R^2$	Upravený koeficient determinace $R^2$
Riziko	0,35045	0,13393
Úpadci	0,66929	0,59370
Sledované úvěry	0,68400	0,61177
Ztrátové úvěry	0,74828	0,69074

Pozn.: Analyzovanými makroekonomickými ukazateli jsou nominální HDP, úroková sazba PRIBOR, objemy průmyslové výroby a stavebních prací, akciový index PX50, celkový objem bankovních úvěrů a půjček.

**Tabulka 2: Koeficienty determinace pro vztahy s ukazateli finanční tísňí**

Zpoždění (t-1) a 1 kointegrační vektor (4 makroekonomické ukazatele)		
	Koeficient determinace $R^2$	Upravený koeficient determinace $R^2$
Riziko	0,60130	0,50929
Úpadci	0,38518	0,28811
Sledované úvěry	0,72770	0,68471
Ztrátové úvěry	0,79860	0,76680

Pozn.: Analyzovanými makroekonomickými ukazateli jsou nominální HDP, úroková sazba PRIBOR, objem stavebních prací, celkový objem bankovních úvěrů a půjček.

**Tabulka 3: Koeficienty determinace pro vztahy s ukazateli finanční tísňí**

Zpoždění (t-1) a 1 kointegrační vektor (4 makroekonomické ukazatele)		
	Koeficient determinace $R^2$	Upravený koeficient determinace $R^2$
Riziko	0,53868	0,43223
Úpadci	0,52210	0,44664
Sledované úvěry	0,73223	0,68995
Ztrátové úvěry	0,80187	0,77059

Pozn.: Analyzovanými makroekonomickými ukazateli jsou nominální HDP, úroková sazba PRIBOR, objem průmyslové výroby, celkový objem bankovních úvěrů a půjček.

**Tabulka 4: Koeficienty determinace pro vztahy s ukazateli finanční tísně**

Zpoždění (t-1) a 1 kointegrační vektor (3 makroekonomické ukazatele)		
	Koeficient determinace R <sup>2</sup>	Upravený koeficient determinace R <sup>2</sup>
Riziko	0,45715	0,35662
Úpadci	0,43131	0,35840
Sledované úvěry	0,72682	0,69180
Ztrátové úvěry	0,78634	0,75894

Pozn.: Analyzovanými makroekonomickými ukazateli jsou úroková sazba PRIBOR, objem průmyslové výroby, celkový objem bankovních úvěrů a půjček.

**Tabulka 5: Koeficienty determinace pro vztahy s vybraným ukazatelem finanční tísně**

Zpoždění (t-1) a 1 kointegrační vektor (3 makroekonomické ukazatele)		
	Koeficient determinace R <sup>2</sup>	Upravený koeficient determinace R <sup>2</sup>
Úpadci	0,59692	0,55004

Pozn.: Analyzovanými makroekonomickými ukazateli jsou nominální HDP, úroková sazba PRIBOR, celkový objem bankovních úvěrů a půjček.

**Tabulka 6: Kointegrační vektory pro jednotlivé odhady 6 makroekonomických ukazatelů**

	Riziko	Úpadci	Sledované úvěry	Ztrátové úvěry
HDP (t-1)	8,10479	-15,87526	11,52382	15,11292
	0,78288	2,53246	1,98011	5,08870
	[ 10.3526]	[-6.26872]	[ 5.81979]	[ 2.96990]
PRIBOR (t-1)	0,25749	0,04404	1,36848	1,81354
	0,05281	0,31134	0,27780	0,75067
	[ 4.87587]	[ 0.14147]	[ 4.92608]	[ 2.41590]
Průmysl (t-1)	-3,59622	8,43162	-2,41407	2,37744
	0,53032	1,99400	1,56683	4,12912
	[-6.78124]	[ 4.22849]	[-1.54073]	[ 0.57577]
PX50 (t-1)	-0,53979	2,50895	-0,04637	-1,83710
	0,07096	0,38946	0,31687	0,81268
	[-7.60750]	[ 6.44209]	[-0.14634]	[-2.26056]
Stavebnictví (t-1)	-2,72630	1,21628	-2,73079	-5,04263
	0,24574	0,99513	0,78147	2,04766
	[-11.0944]	[ 1.22224]	[-3.49441]	[-2.46263]
ÚAP(-1)	1,60956	-2,49853	-3,04283	-3,72655
	0,16827	0,78108	0,68645	1,88629
	[ 9.56556]	[-3.19881]	[-4.43269]	[-1.97560]
Konstanta C	-3,39978	0,54177	11,67502	-22,25119

Pozn.: Časový rozsah analýzy je u rizika 1997Q3-2005Q3, u ostatních ukazatelů finanční tísně 1994Q4-2005Q3.

**Tabulka 7: Kointegrační vektory pro jednotlivé odhady 4 makroekonomických ukazatelů**

	Riziko	Úpadci	Sledované úvěry	Ztrátové úvěry
HDP (t-1)	1,57164	7,50526	5,34708	11,62994
	0,20034	1,91476	0,91106	2,04287
	[ 7.84486]	[ 3.91968]	[ 5.86905]	[ 5.69293]
ÚAP (t-1)	0,05534	-2,31921	-2,75010	-4,95588
	0,06347	1,16846	0,53797	1,20186
	[ 0.87192]	[-1.98483]	[-5.11196]	[-4.12350]
Stavebnictví (t-1)	-0,83912	-1,67149	-0,39564	-1,37131
	0,11352	1,59833	0,63991	1,39426
	[-7.39178]	[-1.04577]	[-0.61828]	[-0.98354]
PRIBOR (t-1)	0,05025	1,38484	0,69299	1,51014
	0,03263	0,40959	0,19964	0,44935
	[ 1.53987]	[ 3.38107]	[ 3.47121]	[ 3.36070]
Konstanta C	-5,78703	-6,03461	-5,21754	-4,70918

Pozn: Časový rozsah analýzy je u rizika 1997Q3-2005Q3, u ostatních ukazatelů finanční tísně 1994Q4-2005Q3.

**Tabulka 8: Kointegrační vektory pro jednotlivé odhady 4 makroekonomických ukazatelů**

	Riziko	Úpadci	Sledované úvěry	Ztrátové úvěry
HDP (t-1)	-1,10511	10,15733	6,79320	14,23942
	0,32978	2,05111	1,28512	2,99805
	[-3.35107]	[ 4.95212]	[ 5.28606]	[ 4.74956]
ÚAP (t-1)	-0,25800	-0,53780	-2,30334	-3,80883
	0,08760	0,78570	0,58250	1,41768
	[-2.94532]	[-0.68449]	[-3.95421]	[-2.68666]
Průmysl (t-1)	1,81180	-8,09370	-2,36632	-5,17127
	0,33494	2,07905	1,31094	3,10621
	[ 5.40935]	[-3.89298]	[-1.80506]	[-1.66481]
PRIBOR (t-1)	-0,05711	0,44617	0,56260	1,12883
	0,03564	0,22683	0,17170	0,41995
	[-1.60240]	[ 1.96700]	[ 3.27658]	[ 2.68799]
Konstanta C	-14,47451	32,05029	3,44880	10,25106

Pozn: Časový rozsah analýzy je u rizika 1997Q3-2005Q3, u ostatních ukazatelů finanční tísně 1994Q4-2005Q3.



**Tabulka 9: Kointegrační vektory pro jednotlivé odhady 3 makroekonomických ukazatelů**

	Riziko	Úpadci	Sledované úvěry	Ztrátové úvěry
Průmysl (t-1)	0,76916	-0,17050	4,35653	19,45369
	0,18223	0,78491	0,82553	4,82322
	[ 4.22074]	[-0.21722]	[ 5.27726]	[ 4.03334]
ÚAP (t-1)	-0,13677	-1,27098	-3,99877	-12,64808
	0,10053	1,00660	0,92965	5,10099
	[-1.36053]	[-1.26265]	[-4.30135]	[-2.47953]
PRIBOR (t-1)	-0,03536	-0,15525	0,58247	3,28980
	0,03810	0,28463	0,26522	1,48115
	[-0.92810]	[-0.54545]	[ 2.19618]	[ 2.22111]
Konstanta C	-10,87908	13,90537	-9,58405	-71,65531

Pozn: Časový rozsah analýzy je u rizika 1997Q3-2005Q3, u ostatních ukazatelů finanční tísně 1994Q4-2005Q3.

**Tabulka 10: Kointegrační vektory pro jednotlivé odhady 3 makroekonomických ukazatelů**

	Úpadci
HDP (t-1)	1,98788
	1,00762
	[ 1.97285]
PRIBOR (t-1)	0,29102
	0,36728
	[ 0.79236]
ÚAP (t-1)	-1,84632
	1,18065
	[-1.56382]
Konstanta C	6,86171

Pozn: Časový rozsah analýzy je u ukazatele počtu úpadců 1994Q4-2005Q3

## Závěr

V předchozí studii (Macháček a Melecký, 2007) jsme se věnovali toliko cyklickým vlastnostem domácích časových řad jednotlivých makroekonomických ukazatelů a ukazatelů finanční tísně. v tomto příspěvku jsme pokročili dále, neboť studujeme kombinace makroveličin a jejich dlouhodobý vztah k finanční stabilitě. Konkrétně aplikujeme kointegrační analýzu v prostředí modelu VAR a testujeme, zda platí hypotéza o simultánním nepříznivém působení úvěrové expanze, investičního boomu a výraznějšího růstu cen aktiv na různé agregátní ukazatele finanční tísně. Vycházíme z logiky, že jsou-li např. kointegrované objem stovebních prací v ekonomice a rizika v bankovním sektoru, pak relativně rychlejší růst

investic ve výstavbě není dlouhodobě udržitelný a bude nutně v určitém časovém horizontu vystřídán relativně rychlejším růstem bankovních rizik.

Tzv. hypotéza „znepokojující trojice“ (Kaminská a Reinhartová, 1999; Lowe, 2001; Borio a Lowe, 2002) poukazuje na prominentní pozici úvěrů, cen komerčních nemovitostí a investic ve stavebnictví jako zdroje potenciálních problémů finančního sektoru a makroekonomiky. Naše studie pro nedostatek adekvátních datových vstupů rezignuje na analýzu cen nemovitostí, vývoj cen aktiv ale sledujeme prostřednictvím cen akcií. To je ostatně běžné i v zahraniční literatuře, viz. např. práce Borio a Loweho (2002). Výsledky naší práce ukazují, že v tuzemských podmínkách jsou mezi veličinami, které mohou v *principu* vzbouzet znepokojení tvůrců hospodářské politiky, bankovní úvěry a půjčky, průmyslová výroba a krátkodobá nominální úroková míra. Pokud jde o první dvě veličiny, s trochou dobré vůle je můžeme považovat za reprezentanty faktorů obsažených v hypotéze „znepokojující trojice“.<sup>87</sup> Co lze spíše považovat za překvapivé je zjištění, že ceny aktiv (konkrétně akcií) v ČR nemají takovou vazbu na finanční tíseň ekonomiky, jako v zahraničí. Na druhou stranu ovšem vzhledem k tomu, že kapitálový trh u nás je stále spíše *emerging market*, zase o tak velké překvapení nejde.

Vcelku tedy můžeme konstatovat, že hypotéza o kombinovaném vlivu úvěrů, investic a cen aktiv na finanční stabilitu tržní ekonomiky má i v prostředí ČR své empirické opodstatnění.

#### **Použitá literatura:**

1. Arlt, J., Arltová, M. (2007): *Ekonomické časové řady*. Praha, Grada Publishing 2007.
2. Borio, C., Lowe P. (2002): Asset Prices, Financial and Monetary Stability: Exploring the Nexus. *BIS Working Paper* No. 114, July 2002.
3. Borio, C., Furfine, C., Lowe, P. (2001): Procyclicality of the Financial System and Financial Stability: Issues and Policy Options. *BIS Working Paper* No. 1, March 2001.
4. Edison, H. J. (2003): Do Indicators of Financial Crises Work? An Evaluation of An Early Warning System. *International Journal of Finance and Economics*, Vol. 8, No. 1, 2003, pp. 11 – 53.
5. Hansen, J. (2003): Financial Cycles and Bankrupcies in the Nordic Countries. *Sveriges Riksbank Working Paper Series* No. 149, August 2003.
6. Kaminsky, G., Reinhart, C. M. (1999): The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems. *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, June, pp. 473-500.
7. Kaminsky, G., Lizondo, S., Reinhart, C. M. (1998): Leading Indicators of Currency Crises. *IMF Staff Papers*, Vol. 45, No. 1, March 1998.
8. Kubicová, I. (2007): Composite Index of Financial Fragility as an Alternative Pillar of Early Warning Systems: The Application on the Czech Republic. In Hančlová, J. (red.): *Zvyšování konkurenceschopnosti aneb Nové výzvy pro rozvoj regionů, států a mezinárodních trhů*. Sborník příspěvků z konference Ekonomické fakulty VŠB-TU Ostrava. Ostrava, Ekonomická fakulta VŠB-TU 2007, 14 str. (CD-ROM).
9. Lestano, L., Jacobs, J., Kuper, G. H. (2003): Indicators of Financial Crises Do Work! An Early-Warning System for Six Asian Countries. University of Groningen, *CCSO Centre for Economic Research Working Paper* No. 2003/13.
10. Lowe, P. (2001): Maintaining Financial Stability: Possible Policy Options. *Sveriges Riksbank Economic Review*, No. 2, 2001, pp. 25 – 33.

---

<sup>87</sup> Navíc podle zjištění Borio a Loweho (2002) i Hansena (2003) jsou investice (ve stavebnictví) nejméně významnou složkou „Trojice“.

11. Macháček, M., Melecký, A. (2007): Finanční stabilita a makroekonomické výkyvy v České republice. In Hančlová, J. (red.): *Zvyšování konkurenceschopnosti aneb Nové výzvy pro rozvoj regionů, států a mezinárodních trhů*. Sborník příspěvků z konference Ekonomické fakulty VŠB-TU Ostrava. Ostrava, Ekonomická fakulta VŠB-TU 2007, 8 str. (CD-ROM).
12. Pazour, M. (2006): Empirický model stanovení náchylnosti ekonomiky k nadměrným tlakům na měnový kurz. In *Sborník synopsí referátů pro 4. výroční konferenci České společnosti ekonomické*. Praha, Vysoká škola ekonomická 2006, 20 str. (CD-ROM).

### **Kontaktní adresy:**

doc. Ing. Martin Macháček, Ph.D.  
Ekonomická fakulta VŠB-TU Ostrava  
Sokolská tř. 33, 701 21 Ostrava  
martin.machacek@vsb.cz

Ing. Aleš Melecký  
Ekonomická fakulta VŠB-TU Ostrava  
Sokolská tř. 33, 701 21 Ostrava  
ales.melecky.ekf@vsb.cz

# Vývoj příjmů v ČR v letech 1995 -2007

Luboš Marek

## Anotace

Tento článek se věnuje vývoji příjmů v České republice za období let 1995 – 2007. Srovnání, které provádíme, se týká především vývoje absolutní výše příjmů, reprezentované průměrným příjmem. Vývoj v čase jsme však posuzovali i z hlediska kvantilových měr. Zajímal nás rovněž vývoj variability příjmů a její změny v čase. Zvyšující se variabilita totiž ukazuje, jak se mění diferenciace mezd v čase. Článek rovněž obsahuje srovnání vývoje příjmů za uvedené roky posuzované z hlediska histogramu rozdělení četností. Pro uvedené příjmy jsme spočítali Giniho index a rovněž posoudili jeho vývoj v čase. Ukazuje se, že se tento index za období let 1995 – 2007 sice zvýšil, jeho hodnoty se však po celou dobu pohybují v mezích 0,22 – 0,265. Je tedy zřejmé, že přestože se rozdíly v příjmech v čase zvyšují, stále lze dle hodnoty Giniho indexu Českou republiku zařadit mezi země s rovnostářským rozdělením příjmů.

## Klíčová slova

příjmy, histogram, průměr, kvantily, modus, variabilita, směrodatná odchylka, Giniho index

## Úvod

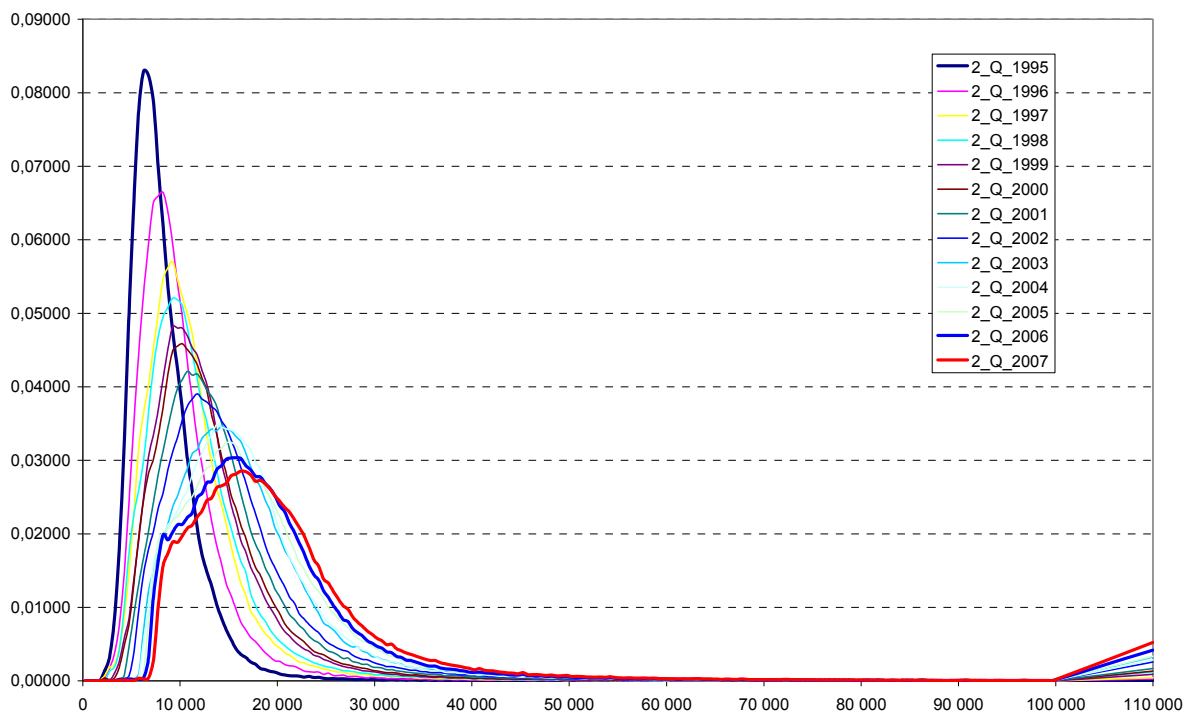
Ve svém článku analyzujeme vývoj příjmů v České republice za období let 1995 – 2007. Pracujeme s údaji za druhé čtvrtletí příslušného roku, protože toto čtvrtletí má v celém roce nejstabilnější fond pracovní doby. Rozsah vzorku, na kterém byly analýzy prováděny, se postupně zvyšoval z více než 300 000 pozorování v roce 1995 až na více než 2 miliony v roce 2007. Zdrojem dat je firma Trexima, která provádí příslušná šetření pro ČSÚ. Analyzovali jsme příjmy za celou Českou republiku. Srovnání, které provádíme, se týká především vývoje absolutní výše příjmů, reprezentované průměrným příjmem. Vývoj v čase jsme však posuzovali i z hlediska kvantilových měr. Zajímal nás rovněž vývoj variability příjmů a její změny v čase. Zvyšující se variabilita totiž ukazuje, jak se mění diferenciace mezd v čase. Článek rovněž obsahuje srovnání vývoje příjmů za uvedené roky posuzované z hlediska histogramu rozdělení četností. Pro uvedené příjmy jsme spočítali Giniho index a rovněž posoudili jeho vývoj v čase. Přínos této analýzy spatřujeme zejména v tom, že sledujeme vývoj příjmu za dobu 13 let z hlediska základních charakteristik a v konstrukci Giniho indexu a jeho vývoje.

## Metodika

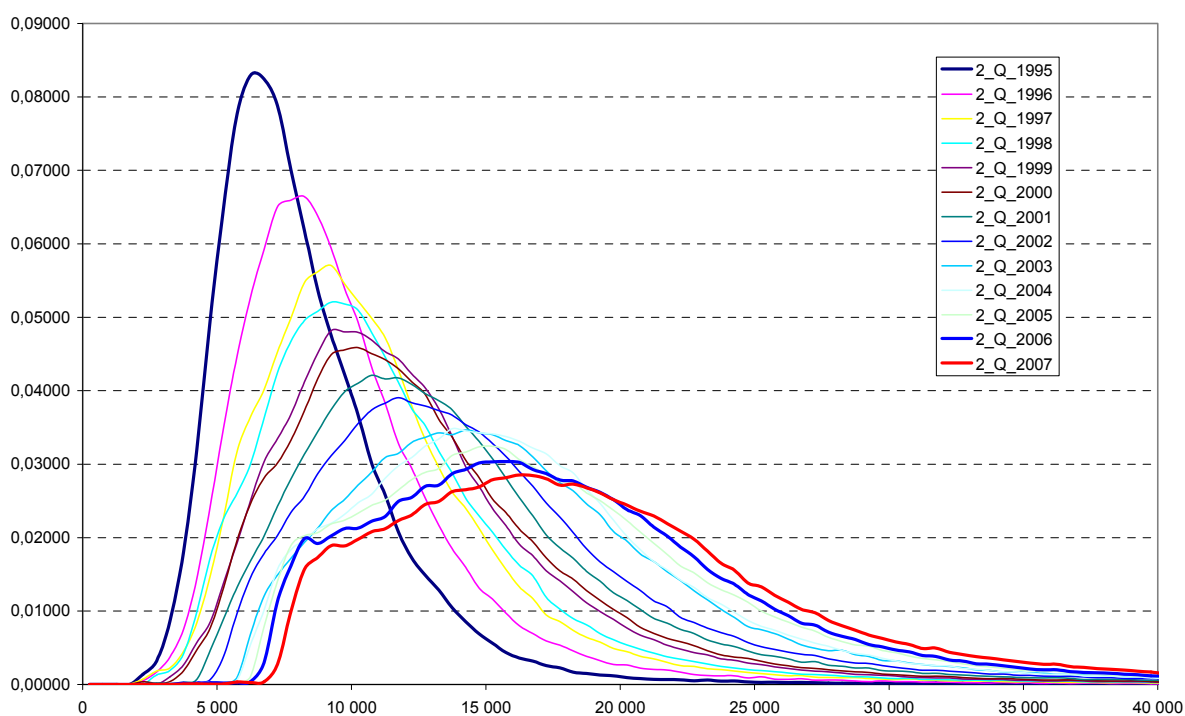
Při analýze jsme používali pouze základní statistické popisné charakteristiky a trendovou analýzu časových řad. Celá analýza byla prováděna v programu MS Excel.

## Rozdělení četností příjmů

Nejprve se podívejme na vývoj příjmů v čase z hlediska rozdělení relativních četností. Celková situace je zachycena na obrázku 1. z obrázku je možné učinit několik důležitých závěrů. Je zřejmé, že během let došlo ke změnám v rozložení příjmů. Jednak narostla absolutní výše příjmů (což není nijak překvapivé), jednak se výrazně změnila jejich variabilita. To svědčí o mnohem větší diferenciaci příjmů v čase. Zajímavým úkazem je „chvost“ tohoto rozdělení, kde se objevují příjmy nad 100 000 Kč. Je zřejmé, že těchto příjmů přibývá. Pokud bychom chtěli modelovat rozdělení příjmů, jistě by nám dobře posloužilo logaritmicke normální rozdělení, ale pouze do výše cca 70 000 Kč. Existence kategorie příjmů nad 100 000 Kč do žádného rozumného pravděpodobnostního modelu nezapadá. Museli bychom tedy pracovat se souborem příjmů rozděleným do dvou kategorií (do cca 70 000 Kč a nad 70 000 Kč) – více viz Marek, Vrabec 2006 nebo Bartošová 2007. o tom ostatně svědčí i podrobnější zobrazení první kategorie na obrázku 2.



**Obrázek 1:** Rozdělení četností příjmů v čase



**Obrázek 2:** Rozdělení četností příjmů v čase – do 40 000 Kč

### Popisné charakteristiky

Nejprve jsme spočítali základní popisné charakteristiky. Veškeré údaje jsou v následující tabulce. Jednotlivá data jsou většinou snadno identifikovatelná dle nadpisu sloupců, u těch méně zřejmých mají nadpisy následující význam:

- StDev - směrodatná odchylka,
- D1 – první decil (10% kvantil),
- Q1 – dolní kvartil (25% kvantil),

Q3 - horní kvartil (75% kvantil),

D9 – poslední decil (90% kvantil),

FondPD – fond pracovní doby.

Pro většinu uvedených charakteristik jsme sledovali jejich vývoj v čase.

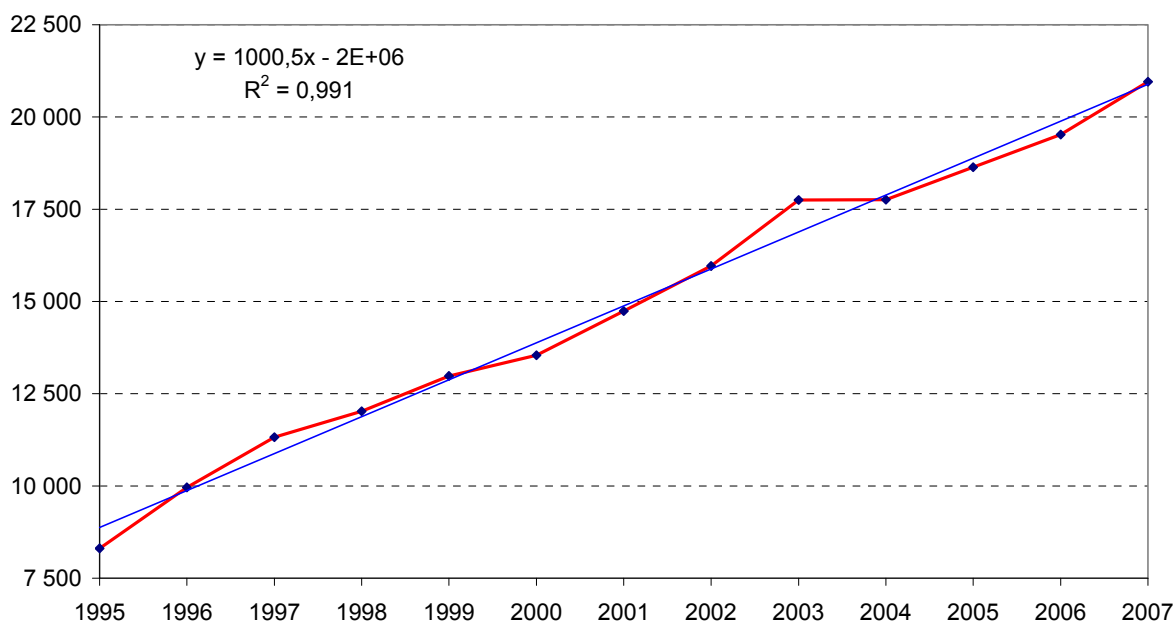
Tabulka 1: Základní charakteristiky příjmů

Rok	PočetZam	Průměr	StDev	D1	Q1	Medián	Q3	D9	Modus	FondPD
		[Kč/měs]	[Kč/měs]	[Kč/měs]	[Kč/měs]	[Kč/měs]	[Kč/měs]	[Kč/měs]	[Kč/měs]	[hod/měs]
1995	321 277	8 311	4 133	4 879	5 963	7 500	9 691	12 314	6 920	173
1996	405 138	9 962	5 393	5 645	7 047	8 956	11 505	14 748	6 960	174
1997	622 505	11 322	6 490	6 178	7 910	10 171	13 083	16 774	8 750	175
1998	953 691	12 026	8 261	6 287	8 114	10 563	13 801	17 911	8 450	169
1999	1 024 898	12 982	8 262	6 894	8 859	11 506	14 911	19 499	6 760	169
2000	1 053 536	13 541	9 651	6 981	9 077	11 860	15 570	20 435	6 760	169
2001	1 075 875	14 743	10 372	7 693	9 870	12 901	16 794	22 234	4 740	158
2002	1 107 991	15 964	12 994	8 181	10 564	13 857	18 058	24 003	5 372	158
2003	1 230 282	17 748	13 504	9 143	11 829	15 519	20 070	26 271	6 520	163
2004	1 680 800	17 759	13 062	9 185	12 073	15 789	20 168	26 143	6 296	159
2005	1 818 369	18 640	13 796	9 371	12 403	16 432	21 376	27 754	6 715	158
2006	1 976 571	19 526	17 696	9 710	12 882	17 143	22 192	28 828	7 018	157
2007	2 059 416	20 953	18 055	10 381	13 659	18 185	23 602	31 257	7 552	157

### Vývoj průměrného příjmu

Vývoj průměrných příjmů je znázorněn na obrázku 3 a to včetně vyrovnání trendovou přímkou. z grafu je patrné několik zjevných skutečností:

#### Průměrné příjmy



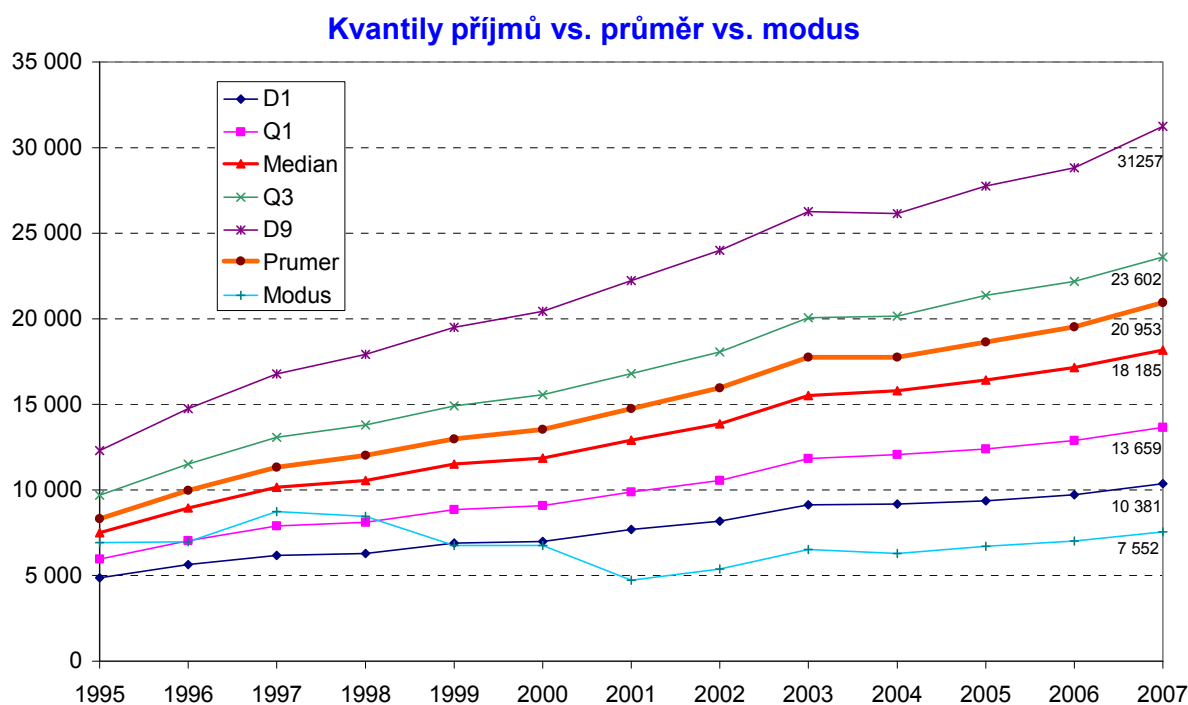
Obrázek 3: Vývoj průměrných příjmů + vyrovnání přímkou

- průměrné příjmy v čase trvale narůstají a jejich vývoj je lineární,
- přímka se ukazuje jako vyhovující trendová křivka – z hodnoty indexu determinace ve výši 0,991 je patrné, že bychom jen stěží našli lepší model,

- rovnice trendové přímky umožňuje sestavit analytickou předpověď průměrného příjmu na rok 2008, která má hodnotu 21 887 Kč.

### Kvantilové míry příjmu

Na obrázku 4 jsou zobrazeny (v uvedeném pořadí od osy x nahoru dle roku 2007) modus, 10% kvantil, dolní kvartil, medián, aritmetický průměr, horní kvartil a 90% kvantil. z obrázku lze opět vysledovat několik zajímavých skutečností (budeme hodnotit pouze rok 2007):



**Obrázek 4:** Kvantily, průměr a modus příjmů

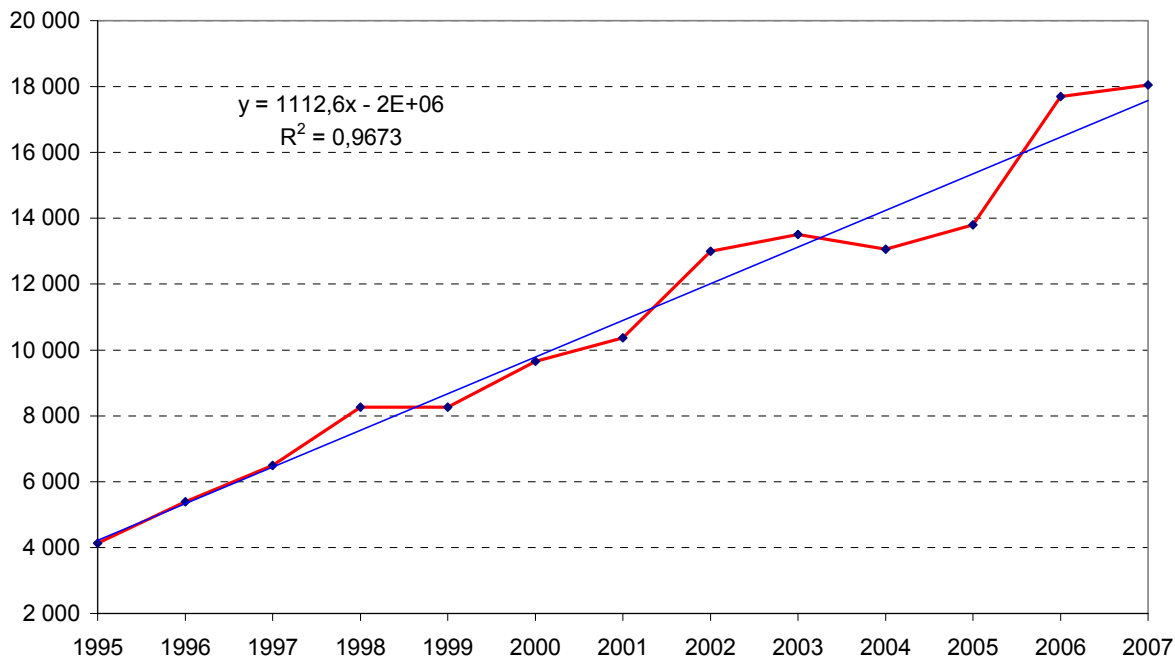
- nejčastější uváděná hodnota příjmu (modus) v roce 2007 je 7 552 Kč, což je pod hranicí minimální mzdy (ta od 1.1.2007 činí 8 000 Kč za měsíc),
- polovina příjmů je menší než 18 185 Kč (medián),
- průměrný příjem je 20 953 Kč, přičemž tento průměr je zhruba 67% kvantilem (tedy 67% příjmů se nachází pod touto hranicí),
- aritmetický průměr je přitom o 2 768 Kč větší než medián,
- i když nepatrně, rozdíl mezi průměrným příjmem a mediánem příjmu se v čase zvětšuje

### Variabilita příjmů

Variabilitu příjmů měříme směrodatnou odchylkou. Její vývoj v čase můžeme posoudit na obrázku 5. Pro variabilitu platí obdobné závěry jako pro průměrný příjem. Lze tedy konstatovat:

- variabilita příjmů v čase trvale roste, což svědčí o zvětšující se diferenciaci příjmů,
- vývoj variability v čase je lineární,

## Variabilita příjmů

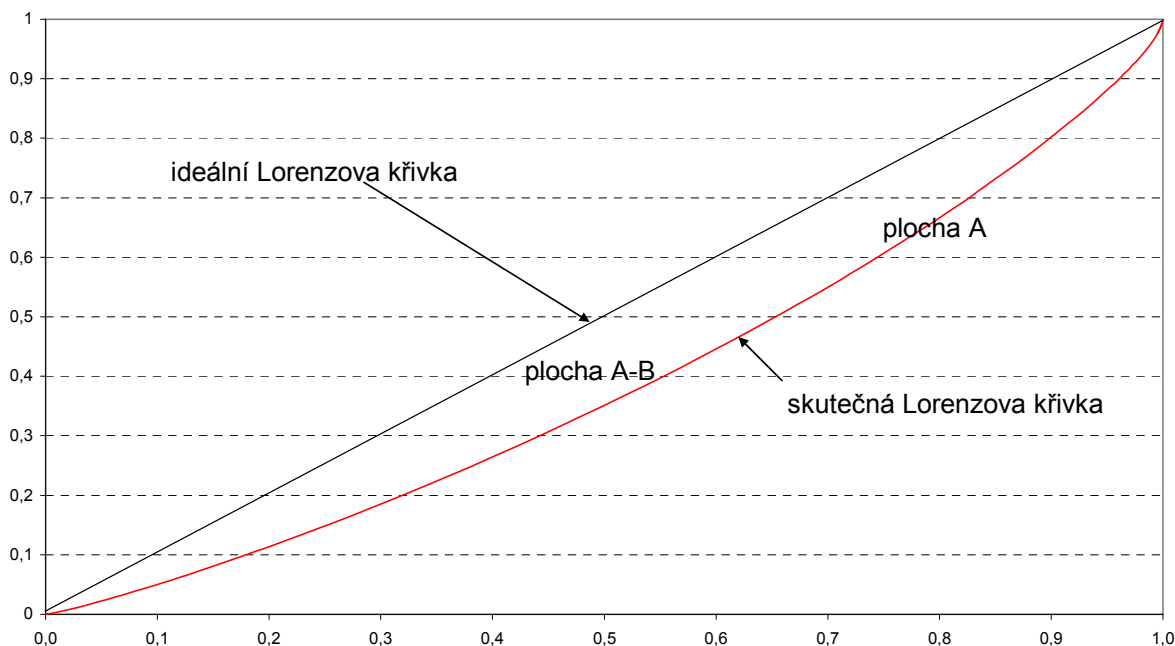


Obrázek 5: Variabilita příjmů

- přímka se opět ukazuje jako nejlepší možná trendová křivka
- největší růst variability lze pozorovat v roce 2006, jen steží lze však usuzovat, co je příčinou tohoto velkého nárůstu,
- růst variability je patrný i z obrázků 1 a 2, zobrazující rozdělení četností příjmů.

## Giniho index

### Lorenzova křivka



Obrázek 6: Lorenzova křivka

Při konstrukci Giniho indexu jsme postupovali obvyklým způsobem. Vycházeli jsme ze skutečné Lorenzovy křivky – viz teoretický obrázek 6, a poté jsme určili velikost plochy pod křivkou. To nám umožnilo zkonstruovat podíl ploch  $(A-B)/A$ , tedy Giniho index.

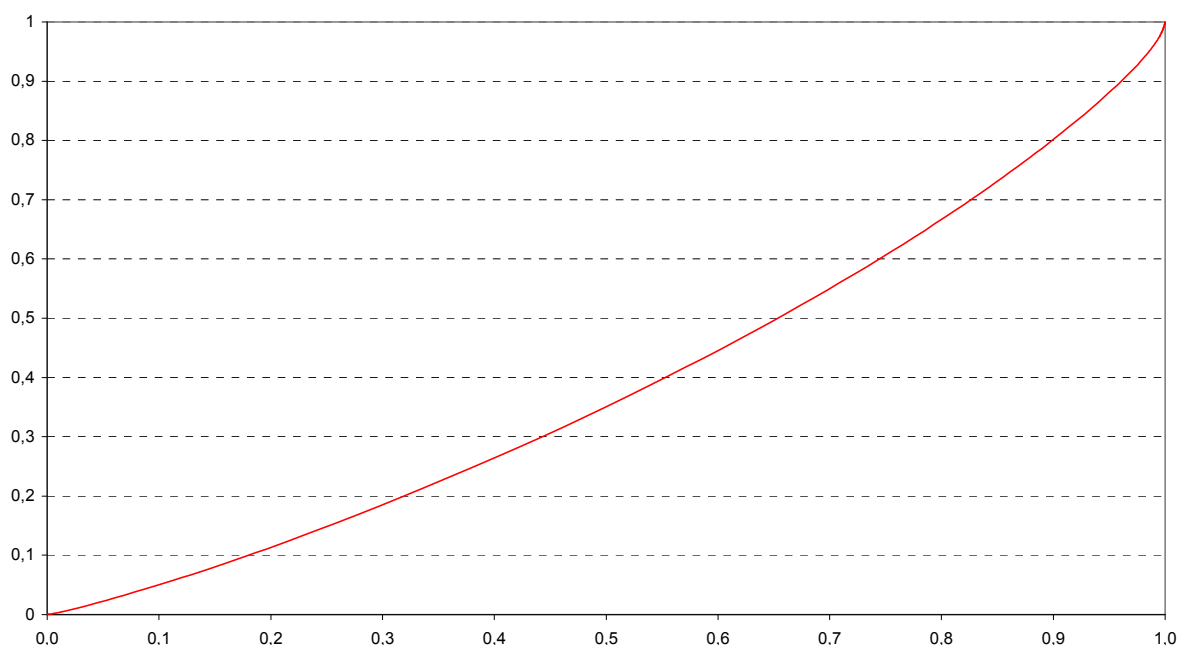


Celá konstrukce je ukázána na datech z roku 2007, v ostatních letech jsme postupovali naprosto stejně. Konkrétně jsme měli k dispozici velmi podrobné intervalové rozdělení příjmů (členěné po 500 Kč) ve tvaru (jedná se pouze o malý výřez ze skutečné tabulky dat):

interval příjmů	četnost
...	...
9500-10000	38 869
10000-10500	40 711
10500-11000	42 825
11000-11500	43 666
11500-12000	45 960
12000-12500	47 603
...	...

Nejprve jsme zkonstruovali kumulativní relativní četnosti výše příjmů a kumulativní relativní četnosti výše počtu uživatelů tohoto příjmu. Údaje jsme zanesli do grafu.

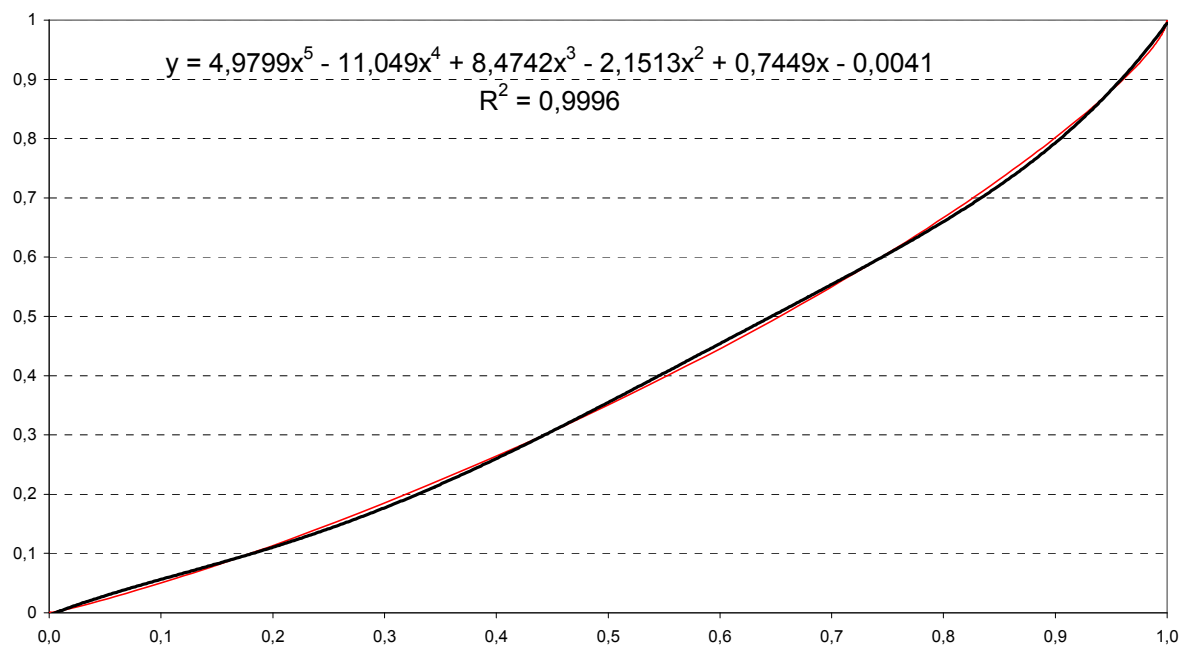
Skutečná Lorenzova křivka - rok 2007



Obrázek 7: Skutečná (empirická) Lorenzova křivka

Poté jsme tuto empirickou Lorenzovu křivku vyrovnali polynomem 5. stupně. Takto vysoký stupeň polynomu jsme zvolili proto, abychom docílili velmi dobré shody mezi empirickými daty a teoretickou křivkou polynomu. Kvalita tohoto modelu byla dostatečná - index determinace byl 0,9996, jak je ostatně patrné z obrázku. o kvalitě modelu svědčí i fakt, že obě křivky (teoretická i empirická) na obrázku splývají natolik, že je v mnoha bodech téměř nemožné je rozlišit. Konkrétní tvar polynomu nám poté umožnil spočítat z něho integrál v mezích od 0 do 1, čímž jsme získali velikost plochy pod křivkou polynomu. Poté jsme již snadno určili Giniho index.

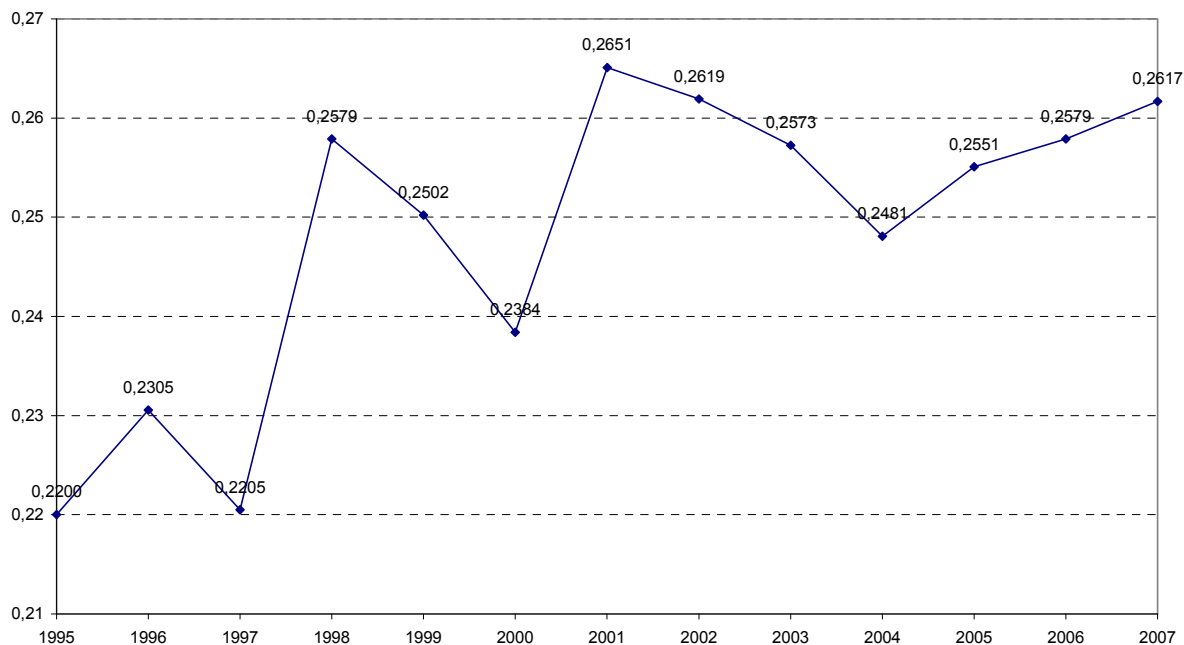
### Vyrovnaní empirické Lorenzovy křivky



Obrázek 8: Vyrovnaní empirické Lorenzovy křivky polynomem 5. stupně

Na obrázku 9 je zachycen vývoj Giniho indexu v čase. v další tabulce jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu číselně.

### Giniho index



Obrázek 9: Vývoj Giniho indexu v čase

Hodnoty z grafu jsou v tabulce 2.

**Tabulka 2:** Giniho index - ČR

Rok	ČR - Gini – index
1995	0,220
1996	0,231
1997	0,220
1998	0,258
1999	0,250
2000	0,238
2001	0,265
2002	0,262
2003	0,257
2004	0,248
2005	0,255
2006	0,258
2007	0,262

**Tabulka 3:** Giniho index – srovnání zemí

Země	Gini index	Země	Gini index
Dánsko	0,225	Japonsko	0,314
Švédsko	0,243	Velká Británie	0,326
Nizozemí	0,251	Španělsko	0,329
Rakousko	0,252	Nový Zéland	0,337
<b>Česko</b>	<b>0,258</b>	Řecko	0,345
Finsko	0,261	Itálie	0,347
Lucembursko	0,261	Portugalsko	0,356
Norsko	0,261	USA	0,357
Švýcarsko	0,267	Polsko	0,367
Francie	0,273	Turecko	0,439
Německo	0,277	Mexiko	0,480
Maďarsko	0,293		
Kanada	0,301		
Irsko	0,304		
Austrálie	0,305		
<b>OECD průměr</b>	<b>0,310</b>		

Z tabulky 2 i grafu je patrné, že maximální hodnoty dosáhl Giniho index v roce 2001 (0,2651). Poté tři roky klesal až na hodnotu 0,2481, nicméně jako povzbudivý se jeví fakt, že poslední tři roky hodnota tohoto indexu opět narůstá.

Pokud bychom provedli srovnání s ostatními zeměmi (údaje v tabulce 3 – zdroj OECD 2006, srovnání v roce 2006, údaje za rok 2007 zatím nejsou k dispozici), je vidět, že ČR patří spíše mezi země s nízkou hodnotou Giniho indexu. To řadí Českou republiku spíše do skupiny zemí s rovnostářským rozdělením příjmů.

### Závěr

Z výše uvedených výpočtů, tabulek a grafů lze učinit několik důležitých závěrů:

- rozdělení četnosti příjmů se za roky 1995 – 2007 velmi změnilo svůj tvar, došlo jak ke změně polohy tak ke změně variability rozdělení příjmů,
- příjmy do výše cca 70 000 Kč/měs lze modelovat logaritmicke normálním rozdělením,
- průměrné příjmy v ČR v čase rostou lineárně,
- lze sestavit analytickou předpověď pro rok 2008. Je třeba však vzít v úvahu i další faktory (rychlý růst ekonomiky a především vyjednávání odborů se zaměstnavateli o rekordním zvýšení platů), takže nakonec se skutečná hodnota v roce 2008 může od předpovědi výrazně odlišovat,
- zvětšuje se rozdíl mezi mediánem příjmů a průměrným příjmem, zvětšuje se variační rozpětí,
- roste variabilita mezd, což svědčí o zvyšující se diferenciaci mezd,
- sice pomalu, ale narůstá i hodnota Giniho indexu
- v mezinárodním srovnání patří ČR spíše mezi země s nízkou hodnotou Giniho indexu, jeho hodnota zdaleka nedosahuje průměru zemí OECD.

Závěrem snad lze ještě poznamenat, že podobnou studii připravujeme pro rozdělení a vývoj příjmů členěného dle pohlaví, dle věku a dle vzdělání, a to jak na celorepublikové, tak na regionálních úrovních.

## Literatura

- Bartošová, J.: Pravděpodobnostní model rozdělení příjmů v České republice. Acta Oeconomica Pragensia 15(1) Statistické a matematické metody v ekonomii, Oeconomica, Praha, 2007, s.7-12, ISSN 0572-3043.
- Marek, L., Vrabec, M.: Lognormal distribution as model for salaries. Trutnov 30.08.2006 – 03.09.2006. In: *AMSE 2006 [CD-ROM]*. Praha : FIS VŠE, 2006, s. 1–7.
- OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics - ISBN 92-64-03561-3 - © OECD 2006.

Doc. RNDr. Luboš Marek, CSc.  
Katedra statistiky a pravděpodobnosti  
Fakulta informatiky a statistiky  
Vysoká škola ekonomická v Praze  
[marek@vse.cz](mailto:marek@vse.cz)  
tel.: 224 095 481

# Vplyv trhu práce na ekonomický rast v podmienkach globalizácie<sup>88</sup>

Impact of labour market on economic growth in conditions of globalisation

*Marta Martincová*

## **Anotácia:**

V podmienkach globalizácie a novej ekonomiky dochádza k prejavu sa nových trendov na trhu práce. Mení sa charakter práce ako výrobného faktora, pracovná sila sa stáva flexibilnejšou. To má dôsledok na znižovanie prirodzenej miery nezamestnanosti a na ukazovateľ NAIRU. Dochádza k výraznému zvýšeniu migrácie pracovnej sily, čo má dôsledok tiež na výkonnosť ekonomík. Výkonnosť pracovnej sily významne ovplyvňuje aj vzdelanosť a vybavenosť ľudským kapitálom, ktorý sa stáva nevyhnutným predpokladom ekonomického rastu.

## **Summary:**

In conditions of globalisation and new economy new labour market trends appear. The character of labour as production factor is changing, labour force becomes more flexible. This fact implicates drop in natural rate of unemployment as well as in NAIRU indicator. It comes to significant increase in migration of labour force which influences performance of economies. Labour force performance has significant effect on education and equipment with human capital, an increasingly important precondition of economic growth.

**Kľúčové slová:** globalizácia, nová ekonomika, trh práce, ekonomický rast, flexibilita pracovnej sily, prirodzená miera nezamestnanosti

**Key words:** globalisation, new economy, labour market, economic growth, labour force flexibility, natural rate of unemployment

## **Úvod**

Nová ekonomika je obvykle charakterizovaná ako ekonomika, kde sa masovo využívajú kvalitatívne vyššie technológie, ktorých základom je využívanie informačných a komunikačných technológií so závažnými dôsledkami v zmene štruktúry a celkovom fungovaní národných ekonomík ako aj globálnej ekonomiky. Nová ekonomika je založená hlavne na informáciách a znalostiach. Hybnou silou zmien je neustále rastúca globálna konkurencia. Veľmi často býva zdôrazňovaný však jej virtuálny charakter, ktorý prináša nebezpečenstvo rôznych „bublín“ a celý rad ďalších ekonomických aj neekonomických aspektov. Významné dôsledky prejavov novej ekonomiky je možné pozorovať na trhu práce, vo vývoji nezamestnanosti, mzdovom vývoji ako aj v ďalších charakteristikách trhu práce. Úvahy o aktuálnom vývoji nezamestnanosti (vrátane jej prirodzenej či rovnovážnej miery a pod.) sa často odohrávajú v kontexte novej ekonomiky, niekedy však býva tento fenomén absolutizovaný a preceňovaný a často sa zabúda na ekonomiku „starú“ (či reálnu).

## **Zmeny fungovania trhu práce v podmienkach globalizácie novej ekonomiky**

S novou ekonomikou je nerozlučne spojená zmena prístupu k práci. Jednou z hlavných požiadaviek sa stáva čo možno najvyššia flexibilita práce. Flexibilita je však pritom vnímaná rozdielne. Pre niekoho predstavuje samozrejмый aspekt, alebo predpoklad

---

<sup>88</sup> Tento príspevok je zameraný na prezentáciu čiastkových výsledkov riešenia grantového projektu VEGA číslo projektu 1/4653/07: Makroekonomické aspekty konvergenie ekonomiky Slovenskej republiky ku eurozóne

d'alšieho pokroku a ekonomickej slobody; iní však často veľmi kriticky poukazujú na ďalšie podriaďovanie človeka ziskovej motivácií, jeho degradácií na „jednodimenziálny“ stroj, ktorý maximalizuje „slasť“ (teda konzum) a minimalizuje „strasť“ (teda prácu). Prehľbuje sa odcudzenie a parazitizmus či globálna manipulácia, ktorá sa často zahmlieva trhovými fundamentalistickými frázami v duchu neoliberálneho modelu fungovania trhu. Flexibilita práce tak môže byť vnímaná aj ako akceptovateľnejšie označenie pre zvýšený tlak na pracovný výkon pracovnej sily s cieľom väčšieho zisku. Tento globálny ziskový mechanizmus funguje v záujme a réžii najsilnejších firiem na čele s nadnárodnými korporáciami.

Jedným z prejavov novej ekonomiky je zrejmy posun smerom ku znalostnej ekonomike, pričom samotná výroba statkov sa presúva z vyspelých krajín do menej vyspelých krajín. To má dôsledky aj na fungovanie trhov práce v podmienkach novej ekonomiky. Ekonómovia sa na trhu práce zaoberajú predovšetkým zmenami na strane dopytu a ponuky po práci nezamestnanosťou, ekonomickými súvislosťami, ktoré ovplyvňujú štruktúru miezd a tiež sa zaoberajú dôsledkami poskytovania sociálnych dávok a zmenami daní na zamestnanosť, nezamestnanosť a chudobu.

Jedným zo základných predpokladov zlepšenia fungovania trhu práce v podmienkach novej ekonomiky je nutnosť zvýšenia flexibility pracovnej sily a jej zamestnateľnosti v podmienkach zrýchľovania frekvencie technologických zmien. Technologické zmeny sú jedným z prejavov procesu globalizácie a vyvolávajú stagnáciu reálnych miezd pracovníkov s nízkou kvalifikáciou. Tento trend sa už prejavil v USA a začína sa objavovať aj na pracovných trhoch krajín EU. Flexibilita pracovnej sily v sebe obsahuje aj prispôsobovanie miezd, prípadne ochotu pracovníkov byť priestorovo mobilný, ďalej v sebe obsahuje aj ochotu prijať netradičné typy či formy pracovných činností, pracovnej doby a organizácie práce. Okrem toho flexibilita pracovnej sily zahŕňa aj schopnosť uplatniť a využiť ľudský kapitál a schopnosť znásobiť produktivitu práce. Nízka flexibilita pracovnej sily, ktorá je typická pre krajiny EU vrátane Slovenska, vedie aj k pretrvávaniu vysokej nezamestnanosti v porovnaní s USA. Percentuálny podiel dlhodobo nezamestnaných je trvalo jeden z najvyšších v rámci EU.

Jedným z prejavov novej ekonomiky na trhoch práce je aj znižovanie prirodzenej miery nezamestnanosti vyjadrovanej prostredníctvom ukazovateľa NAIRU. Zatiaľ čo sa v USA v priebehu 90. rokov tento ukazovateľ znížil zo 6 % na 3,8 % (podobne aj vo Veľkej Británii), v krajinách EU sa na trhoch práce prejavoval efekt hysterézy. Rast dlhodobej nezamestnanosti prispieva k hysteréze prirodzenej miery nezamestnanosti. Efekt hysterézy nastáva, keď súčasná nezamestnanosť zvyšuje budúcu prirodzenú mieru nezamestnanosti (Dornbusch, Fischer, 1994, s. 475). Prejavuje sa tak, že ak nezamestnanosť vzrastie, s určitým oneskorením rastie aj dlhodobá nezamestnanosť. Tá má tendenciu zotrvať na stabilnej úrovni aj v období hospodárskeho oživenia. Tým sa obmedzuje pružnosť trhu práce, resp. pružnosť zosúladenia dopytu po práci a ponuky práce. Rast pracovných príležitostí nevedie proporcionálne k zodpovedajúcemu odtoku zo zásoby nezamestnaných.

Prirodzená miera nezamestnanosti by sa s oneskorením mala v období expanzie znižovať. Aby však k poklesu prirodzenej miery nezamestnanosti došlo, nesmie sa znižovať flexibilita pracovnej sily, ani plynulosť štruktúrnych zmien v ekonomike.

Medzi základné a najpoužívanejšie modely flexibilných foriem organizácie práce možno považovať:

1. prácu na čiastočný úväzok, najčastejšie sa realizuje ako:
  - skrátenie denného pracovného času
  - tzv. vertikálny čiastočný úväzok, t.j. práca v priebehu jedného alebo niekoľkých dní v týždni
  - práca podľa potreby zamestnávateľa po dohode so zamestnancom
  - ročne stanovený pracovný čas
  - individuálne časové kontá

2. pružný pracovný čas, v rámci ktorého si zamestnanec sám volí čas príchodu do práce a odchodu z nej, resp. začiatok a koniec pracovnej zmeny. Jeho uplatnenie je vhodné predovšetkým tam, kde zamestnanci disponujú určitou autonómiou a pracujú samostatne.
3. kratší pracovný čas je nástrojom aktívnej politiky zamestnanosti, ktorý sa už uplatňuje v praxi niektorých krajín EU. Ide o opatrenie na zníženie nezamestnanosti, na ktorom sa vo väčšej alebo menšej miere zúčastňuje štát formami subvenčnej, dotačnej alebo úverovej politiky.
4. zdieľanie pracovného miesta je taká forma zamestnávania, keď pracovná zmluva na jedno pracovné miesto je uzatváraná s dvoma aj viacerými pracovníkmi, ktorí si rozdeľia pracovnú úlohu a zorganizujú pracovný čas.
5. telework – ide o prácu mimo priestorov pracoviska. Režim práce, formu ako aj čas kontaktov s pracoviskom si určuje pracovník po dohode so zamestnávateľom.
6. práca na zavolanie – je práca podľa potreby zamestnávateľa. Zamestnanec nepracuje nepretržite, ale musí byť k dispozícii podľa potreby.

Zavedenie a rozšírenie flexibilných foriem zamestnávania síce neprináša výrazný efekt v znížení nezamestnanosti, nakoľko je vždy spojené s racionalizáciou práce a technologickými inováciami, ale celkovo vplyva na zamestnanosť priaznivo. V prípade, že je potrebné predísť prepúšťaniu v dôsledku nadbytočnosti pracovných miest, je možné využiť spojenie redukcie pracovného času s flexibilitou.

Ďalší nový pojem, ktorý sa spája s fungovaním trhu práce a zvýšením jeho flexibility, je „flexicurity“ (hybrid anglických slov flexibility a security). Predstavuje súbor vonkajších zásahov do pracovného trhu s cieľom dodať mu flexibilitu a aktivizovať jeho princípy typu „easy hiring – easy firing“ (ľahko najat', ľahko prepustiť). Flexicurity podporuje sociálny dialóg, ktorý je predpokladom pre vytvorenie spravodlivého sociálneho prostredia, podporuje zamestnanosť a odľahčuje výdavky štátneho rozpočtu. Tento program sa uplatnil na začiatku 90. rokov minulého storočia v Dánsku, odkiaľ sa rozšíril do ďalších severských krajín. V Dánsku mal úspech, nezamestnanosť sa v priebehu piatich rokov znížila o polovicu.

Medzi ďalšie problémy, ktoré sa objavujú na trhu práce v súčasnosti, je diskriminácia a mzdové rozdiely vznikajúce v platoch mužov a žien, ale aj na základe etnického pôvodu. Významnou mierou ovplyvňuje fungovanie trhov práce aj ekonómia školského vzdelávania, ktorá je východiskom pre formovanie vzdelávacej politiky.

Veľkým problémom na trhu práce (aj keď v podmienkach Slovenska sa zatiaľ ešte výrazne neprejavil) je problém makroekonomických a regionálnych dôsledkov migrácie pracovnej sily a zvlášť ekonomickej asimilácie imigrantov a generácie ich detí. S tým súvisí otázka, či národné sociálne siete v Európe priťahujú imigrantov, prípadne ako veľké môžu byť náklady spojené s harmonizáciou týchto sietí v rámci EU.

## **Základné charakteristiky trhu práce v Slovenskej republike**

V súčasnosti je zreteľné zaostávanie slovenskej ekonomiky pri smerovaní k novej ekonomike aj s ohľadom na obdobie transformácie, ktoré možno považovať za výnimočné a neopakovateľné. Pri pohľade na charakteristické rysy novej ekonomiky je obtiažne, ba skoro nemožné identifikovať ich prítomnosť v slovenskej ekonomike. HDP aj inflácia, napriek súčasnému pozitívnemu vývoju, sú vysoko volatilné, štruktúrna nezamestnanosť ako aj dlhodobá nezamestnanosť výrazne neklesá, rast produktivity práce dlhodobo výrazne neakceleruje. O to väčšia pozornosť musí byť venovaná podmienkam prechodu slovenskej ekonomiky od tradičnej ekonomiky k ekonomike novej. Podpora masového zavádzania informačných technológií (internetu), podpora prístupu ku vzdelaniu, zmena správania

podnikov (príchodom nových vlastníkov, hlavne zahraničných), rozumná koordinácia hospodárskych politík, väčšie zapojenie do globálnej ekonomiky (aj prostredníctvom členstva v EÚ) sú nevyhnutnosťou.

### Základné ukazovatele trhu práce Slovenskej ekonomiky

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Trh práce								
<b>Počet nezamestnaných</b>		481,8	502,3	472	413,1	383,2	333,8	280
<b>Miera nezamestnanosti</b>	%	17,9	18,6	17,4	15,6	13,1	11,4	9,8
<b>Priemer.mes.mzda</b>	euro	247,5	255,8	299,2	390,6	490,7	447,6	486,2
<b>Priemer.mes.mzda</b>	Sk	11430	12365	13511	14365	15825	17274	18324
<b>-nominálny rast</b>	%	6,5	8,2	9,3	6,3	10,2	9,2	8,8
<b>-reálny rast</b>	%	-4,9	0,8	5,8	-2,0	2,5	6,3	4,0

Zdroj: SŠÚ SR

### Vývoj nezamestnanosti

*Evidovaná nezamestnanosť.* Zvyšovanie dopytu na trhu práce sa odrazilo aj na znižovaní prílevu do evidencie uchádzačov o zamestnanie, ktoré však malo nepravidelný charakter s odchýlkami (napr. v mesiaci január a september, kedy prílevy boli vyššie ako odlevy) a zároveň aj vo zvýšení odtoku z evidencie, čo sa pozitívne prejavilo na ďalšom znižovaní počtu evidovaných uchádzačov o zamestnanie ako aj na celkovej miere evidovanej nezamestnanosti.

*Nezamestnanosť podľa VZPS.* Súčasná úroveň miery nezamestnanosti je na úrovni nižšej ako bola v roku 1999, pričom aj naďalej dochádza k jej poklesu. Tempo poklesu nezamestnanosti bolo pritom výraznejšie u žien (o 11,7 %) ako u mužov (o 10,5 %).

Rovnako údaje z VZPS poukazujú na vysoký podiel dlhodobej nezamestnanosti. Nezamestnaní viac ako 1 rok tvorili približne 68 % z celkového počtu nezamestnaných v roku 2005. Ani v roku 2006 a 2007 sa tento podiel výraznejšie neznižil a je najvyšší v rámci EÚ25. Vývoj nezamestnanosti podľa dĺžky nezamestnanosti poukazuje na trvalý problém s umiestňovaním do zamestnania osôb, ktoré sú nezamestnané viac ako 2 roky. Počet osôb, ktoré boli nezamestnané dlhšie ako 2 roky, sa zvýšil o 4,1 tisíc osôb. Na druhej strane, absolútne najvyšší pokles podľa dĺžky trvania nezamestnanosti bol v kategórii od šiestich mesiacov do jedného roka (o 22,1 tisíc). Zníženie počtu nezamestnaných zaznamenali aj všetky ostatné kategórie podľa trvania nezamestnanosti.

Najviac sú dlhodobou nezamestnanosťou postihnuté osoby vo veku 55-59 rokov t.j. osoby v preddôchodkovom veku, kde z celkového počtu nezamestnaných v uvedených vekových skupinách bolo viac ako 80 % dlhodobo nezamestnaných. Ďalej ide o osoby so základným a učňovským vzdelaním (tieto osoby tvorili až približne 70 % z celkového počtu dlhodobo nezamestnaných osôb v SR). Dlhodobou nezamestnanosťou sú vo väčšej miere postihovaní muži ako ženy.



## Záver

Naznačená analýza na trhu práce v SR ukazuje, že napriek určitým pozitívnym tendenciám (pokles nezamestnanosti, rast zamestnanosti, rast prílivu priamych zahraničných investícií a pod.) tento trh nevykazuje znaky pružnosti a efektívnosti, ktoré sú typické pre prechod na novú ekonomiku.

Na trhu práce sa ukazuje, že najväčším problémom slovenskej ekonomiky je vysoký podiel dlhodobo nezamestnaných z celkového počtu nezamestnaných. Dokazuje to tú skutočnosť, že aktívne nástroje trhu práce ako aj moderné formy zamestnávania sa nevyužívajú. z tohto pohľadu je nevyhnutné ponímanie práce ako ľudského kapitálu, ktorý sa významnou mierou prejaví na mechanizme fungovania trhu práce, rastu úlohy investícií do ľudského kapitálu ovplyvňujúceho význam a úlohy trhu kapitálu a jeho vplyvu na akceleráciu ekonomického rastu. Keďže hlavnými prioritami hospodárskej politiky EU v súčasnosti sú hospodársky rast, rast konkurencieschopnosti, podpora inovačnej aktivity, intenzívnejšie využívanie pracovných zdrojov, zvyšovanie kvalifikácie pracovných síl, zvyšujú sa aj nároky na disponibilné finančné zdroje. v tejto súvislosti je zrejmé, že len efektívne a likvidné finančné a kapitálové trhy môžu napomôcť zvýšiť konkurencieschopnosť, hospodársky rast a zamestnanosť. Zo skúseností vyspelých kapitálových trhov vieme, že ich boomu predchádzali rozsiahle štruktúrne meny v ekonomikách, zamerané na budovanie nových výrobných a odvetví využívajúcich nové technológie, informácie a vedomosti.

## Literatúra

1. Piovarčiová, V.: Teória kapitálového trhu. Druhé vydanie. Bratislava: IURA EDUTION, 2004.
2. Martincová, M.: Nezamestnanosť ako makroekonomický problém. Druhé vydanie. Bratislava: IURA EDITION, 2005.
3. Rievajová, E. a kol.: Teória a politika zamestnanosti. Vydavateľstvo Ekonóm. Bratislava, 2006.
4. Muchová, E.: Makroekonómia otvorenej ekonomiky. Bratislava: IURA EDUTION, 2005.
5. Lisý, J.: Výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast. Druhé vydanie. Bratislava: IURA EDUTION, 2005.
6. Dornbusch, R. – Fischer, S.: Makroekonómie. Praha: SPN a Nadace Economics, 1994.
7. Felderer, B. – Homburg, S.: Makroekonómia a nová makroekonómia. Bratislava: Elita, 1995.
8. [www.eurostat.com](http://www.eurostat.com), [www.employment.gov.sk](http://www.employment.gov.sk), [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int).

## Kontakt

Doc. Ing. Marta Martincová, PhD.  
Katedra ekonomickej teórie  
Národohospodárska fakulta EU v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Tel.02/67291510  
e-mail: [martamartincova@gmail.com](mailto:martamartincova@gmail.com).

# Přirozený výběr v rozhodovacím procesu ekonomických subjektů

## Evolution by natural selection and decision-making process

*Alena Melicharová<sup>89</sup>*

### **Anotace:**

V příspěvku je diskutován potenciál darwinovského konceptu evoluce z pohledu vybraných ekonomických teorií. Cílem příspěvku je posouzení významu evoluce formou přirozeného výběru v neoklasickém, americkém institucionálním a postkeynesovském přístupu k rozhodování ekonomických subjektů. Pro americký institucionalismus je evoluční zaměření příznačné, postkeynesovská ekonomie tento institucionální pohled přejímá a obohacuje jej o keynesovskou nejistotu, která je s historickým časem neoddělitelně spojena. Evoluční aspekty obou těchto teorií však stojí v opozici k přístupu neoklasickému, v diskusi jsou tyto protikladné přístupy a jejich důsledky porovnány.

### **Klíčová slova:**

Evoluce, kauzalita, nejistota, očekávání.

### **Summary:**

Objective of the paper is to evaluate evolutionary context of decision-making process. The evolutionary context is introduced in terms of darwinian evolution by natural selection that appears to be useful concept in social sciences as well. Then, the evolutionary aspects are examined in decision-making theory according to american institutionalism, postkeynesian and neoclassical approach. Evolution is crucial element of institutional theory and it is further developed by postkeynesians through uncertainty concept. Both approaches have used their own concepts to attack the core of neoclassical economics. Therefore, instances of the criticism related to decision-making process are provided in discussion.

### **Keywords:**

Causality, evolution, expectations, uncertainty.

## ÚVOD

Přirozený výběr je teoretickou formou evoluce, jejímž duchovním otcem se stal na poli biologie Ch. Darwin. Jako inspirace při tvorbě tohoto konceptu mu mohly sloužit práce filozofů skotského osvícenství (Mandeville, Hume, Smith), kteří se v rámci obecné diskuse o kulturní a společenské evoluci shodli na skutečnosti, že kulturní jevy nejsou výsledkem žádného plánu, který by předem formulovaly lidské bytosti nebo bůh. Darwinův přirozený výběr je založen na třech základních principech: (1) princip variací mezi členy druhů nebo populace, které mohou být slepé, nahodilé nebo účelné; (2) princip dědičnosti nebo kontinuity, pomocí kterého se potomstvo musí podobat svým rodičům více než ostatním příslušníkům svého druhu; (3) princip boje o přežití, v jehož rámci získávají výhodu lépe adaptované organismy, které zanechávají větší množství potomstva nebo zachované variace, resp. genové kombinace (cit. v Hodgson, 2004a). Obsah této teorie, byť primárně formulovaný v biologické rovině, je využíván i v oblasti společenských věd – a tedy i v ekonomii.

Samotná úloha Darwinovského konceptu v ekonomii – byť se nejedná o jediný koncept evoluce, který pronikl do ekonomie – historicky byla a dodnes je předmětem sporu. Dokonce i směr ekonomického myšlení, označovaný jako evoluční ekonomie, nedisponuje jednotným názorem na vhodnost této teorie při zkoumání reálných ekonomických procesů. Nutno však podotknout, že samotná evoluční ekonomie je směr velmi heterogenní a v tomto smyslu je třeba i tuto nejednotnost v postoji k darwinismu chápat. G. M. Hodgson (1999) vymezuje evoluční ekonomii šesti základními skupinami ekonomů, kteří se hlásí k širokému spektru ekonomických škol a směrů myšlení (rakouská škola, behaviorální ekonomie,

---

<sup>89</sup> Ing. Alena Melicharová, Ústav ekonomie, Provozně ekonomická fakulta MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: melicharova@mendelu.cz

institucionalismus, postkeynesovství a Schumpeterovská ekonomie). Evoluce přirozeným výběrem v tomto výběru našla významný ohlas u T. Veblena a jeho následovníků v americké (staré) institucionální tradici. T. Veblen (1898) viděl v Darwinově evoluční biologii model moderní vědy, která je zaměřena na kauzálně vysvětlené, sekvenční a nepřetržité změny bez zavedení předpokladu ukončení. Ve svém díle *Teorie zahálčivé třídy* (1999,[1899]) pak ztotožňuje život člověka ve společnosti se zápasem o existenci a evoluci společenské struktury nahlíží jako proces přirozeného výběru institucí. „Za dřívějším i současným vývojem společenských institucí a lidské povahy je možno zhruba a všeobecně vidět přírodní výběr nejvhodnějších myšlenkových návyků a proces vynuceného přizpůsobování lidských jedinců jejich prostředí, které se mění postupně s rozvojem společnosti a měnicími se institucemi. Instituce nejsou pouze výsledkem selekce a adaptace, které utvářejí převládající nebo dominující typy postojů a sklonů; představují zároveň zvláštní způsoby života a vztahů mezi lidmi, a jsou tedy samy účinnými faktory selekce. Změna institucí vede k další selekci jedinců obdařených nejvhodnější povahou a k dalšímu přizpůsobování individuálních povah a návyků prostředí měnicímu se v důsledku vzniku nových institucí.“ (Veblen, 1999 [1899])

Na tomto základě s sebou přirozený výběr přináší specifické pojetí kauzality. Všechny výstupy evolučního procesu musí být vysvětleny v propojeném kauzálním procesu, který ve své podstatě nemá cíl ani účel, přičemž toto vysvětlení vychází z principů variace, dědičnosti a selekce. Za těchto podmínek nabývá klíčový význam historie, neboť budoucí události závisí kriticky na současném stavu věcí, které jsou zase výstupem předchozí situace. Malé rozdíly v počátečních podmínkách pak mohou v následné kumulaci vést k propastně rozdílným výstupům. Proto i ekonomické teorie, které jsou na tomto pojetí evoluce založeny, kladou stejně jako evoluční biologie důraz na vlastní vysvětlovací schopnost. Tuto vysvětlovací schopnost nadřazují schopnosti předvídat další krok v evoluci, neboť dosažení předpovědi je za těchto podmínek prakticky nemožné. Veblenovské pojetí evoluce je v něčem slučitelné s Keynesovskou nejistotou – oba slouží k útoku na neoklasickou ekonomii rovnováhy. Nemožnost existence rovnováhy J. M. Keynes prokazuje prostřednictvím vlastního konceptu nejistoty, zatímco T. Veblen k tomuto účelu využívá koncept evoluce. Oba tyto aspekty propojuje postkeynesovská ekonomie, v jejímž rámci s sebou dynamika ekonomických procesů přináší jednosměrné plynutí času, které má závažné důsledky pro ekonomickou analýzu. Mezi tyto důsledky patří keynesovská nejistota – ať již v epistemologické či ontologické rovině.

## **CÍL a METODIKA**

Cílem příspěvku je posouzení významu evoluce ve vybraných teoretických přístupech k rozhodování ekonomických subjektů. Pro plnění tohoto cíle byla vybrána jedna z teoretických forem evoluce, kterou je Darwinův přirozený výběr. Do ekonomie mimo darwinismus pronikly i jiné koncepty vývoje, například lamarkismus připouští možnost dědičnosti získaných znaků jednotlivými organismy v evolučních procesech. Příspěvek ovšem vychází z darwinovského pojetí vývoje.

Výběr ekonomických teorií pro splnění cíle vychází ze záměru co nejvýrazněji prezentovat kontrast v možnostech integrace darwinovské biologie do vlastní ekonomické teorie. v tomto smyslu tedy bude porovnán potenciál amerického (starého) institucionalismu, postkeynesovství a neoklasické ekonomie. Americký institucionalismus a postkeynesovství stojí na slučitelných základech, které však stojí v metodologické opozici k neoklasické ekonomii. Význam evoluce v neoklasické ekonomii je limitován jejím statickým pojetím, zařazení neoklasického pohledu je odůvodněno výsadním postavením neoklasické ekonomie jako ekonomie hlavního proudu a také výzkumnou strategií alternativních teorií, která bývá často založena právě na její kritice. Proto i postoj neoklasické teorie k problému evoluce ve zvolené oblasti bude prezentován v rámci diskuse pomocí srovnání s pohledem výše uvedených dvou ekonomických směrů myšlení.

Význam přirozeného výběru bude posuzován v teoriích rozhodování ekonomických subjektů, které jsou kriticky ovlivněny prostředím subjektu. Možnosti integrace evoluce v konkrétních teoriích rozhodování tak budou zásadně ovlivněny pojetím reality, které subjekt při rozhodování čelí, a cílem příslušné teorie (vysvětlení vs. predikce). Prostředí subjektu vychází nejen z objektivní povahy reality, ale také ze schopnosti subjektu zpracovávat informace o této realitě. v tomto směru navazuje evoluce v ekonomických teoriích nejen na ontologické, ale i epistemologické problémy, které podmiňují vlastní rozhodování subjektu.

## VÝSLEDKY

### *Evoluční pojetí rozhodovacího procesu v rámci amerického institucionalismu*

Institucionální tradice T. Veblena a jeho následovníků (W. Mitchell, J. R. Commons, J. M. Clark) vychází z vize ekonomiky jako procesu dynamické evoluce společenských a kulturních hodnot, přičemž právě ekonomika v tomto procesu sehrává úlohu hodnotícího mechanismu. Kultura je tedy v procesu evoluce formována materiálními podmínkami, samotné změny jsou však zprostředkovány společenskými zvyky, které jsou krystalizovány do institucí opakovanými reakcemi sociální skupiny na okolní prostředí. k těmto změnám dochází v běhu a souhrně evolučních mechanismů jako je výběr, variace a dědičnost. Tato evoluční metafora je vhodným východiskem pro pojetí institucionální evoluce jako kumulativní posloupnosti ekonomických institucí, které jsou specifikovány procesem samotným, tento proces Veblen (1898) označuje jako kumulativní příčinu („cumulative causation“).

V starém institucionálním rámci člověk při rozhodování reaguje navyklým způsobem na potřeby, které se nezadržitelně a kumulativně obměňují v trvalé posloupnosti kumulativních variací. Každý nový pohyb v evoluci vytváří novou situaci, která indukuje novou variaci v navyklých reakcích člověka. Každá nová situace je zároveň variací toho, co jí předcházelo a zahrnuje to, co bylo způsobeno oním předcházejícím. Trvalost posloupnosti kumulativních variací je zajištěna vlastnostmi člověka, které nepodléhají zásadním změnám. Evoluce v rozhodovacím procesu subjektu tedy neznamená pouhé přizpůsobení se exogenně daným šokům, ale také zahrnuje koncept závislosti na cestě („path dependency“), neboť to, co se stane dalšího, kriticky závisí na detailech současného stavu záležitostí, který je ovšem zase výstupem předchozí situace. Na tomto základě si je třeba připustit, že malé rozdíly v počátečních parametrech, na jejichž základě se subjekty rozhodují, mohou ve svém důsledku vést k naprosto odlišným výsledkům rozhodování. Tento proces může být teoreticky zpracován analýzou institucionální historie, nikdy jej však nelze redukovat do abstraktních formálních modelů.

Zajímavou dimenzí rozhodovacího procesu je ve výše uvedeném smyslu metodologické stanovisko holismu, podle něhož nelze určit nebo vysvětlit vlastnosti nějakého systému pouze zkoumáním jeho částí, protože celek ovlivňuje i fungování a podobu těchto částí. Ani subjekt se nerozhoduje ve vakuu a jeho preference tedy mohou být formovány evolučními stupni prostředí, ve kterém se tento subjekt rozhoduje. Prostřednictvím individuálních rozhodnutí však je toto prostředí také utvářeno a v jejich důsledku může podléhat změnám. Stejně jako evoluční proces, který nemá cíl ani účel, spočívá i proces kumulativní příčiny (cumulative causation) na pozadí individuálního rozhodování v neosobních silách, které jsou v protikladu k silám záměru jednotlivce. Záměry samotného jednotlivce (nebo malé skupiny jednotlivců) prostředí změnit nemohou, k tomu je vyžadován nějaký faktor, který ovlivňuje společnost jako celek nebo její významné části. Stejně tak nemohou být například změny ve společenských normách (jako přibližných konců lidského úsilí) vysvětleny procesem přizpůsobení se daným koncům, ale pouze procesy měnícími cíle, ideologii či způsob individuálního myšlení. Změny v normách jsou často výsledkem změn v životních vzorech, které jsou více či méně výsledkem změn v (ekonomickém) prostředí jednotlivce nebo skupin (Veblen, 1999 [1899]).

Evoluční ekonomii amerického institucionalismu se v současnosti snaží oživit G. Hodgson, který například zavádí do teorie dodatečné filozofické principy darwinismu sloužící k vytvoření rámce analýzy vývoje institucí (viz Hodgson, 2004). G. Hodgson vychází z pojetí institucí, které zahrnuje pravidla, omezení, postupy a myšlenky, které mohou prostřednictvím psychologických nebo sociologických mechanismů utvářet účel lidské činnosti a preference (Hodgson, 2002). Tato myšlenka poddajnosti individuálních preferencí prostupuje starou institucionální ekonomii od T. Veblena po J. K. Galbraitha. G. Hodgson upozorňuje kromě vlivu institucí na jednotlivce v procesu sestupné příčiny na nutnost detailního vysvětlení příčin a následků, které podle něj nejspokojivěji poskytuje právě T. Veblen, pro kterého je klíčovým prvkem těchto procesů zvyk, který je formován opakovanou činností nebo myšlením. Dnešní situace tak formuje instituce zítřka prostřednictvím selekčního procesu, který ovlivňuje navyklý pohled člověka na věci (Hodgson, 2002)

### *Evoluční pojetí rozhodovacího procesu v rámci postkeynesovství*

Postkeynesovství zachází s konceptem evoluce podobným způsobem jako americký institucionalismus – ekonomickou aktivitu považuje za nepřetržitý proces, který se pohybuje ze známé minulosti do nejisté budoucnosti a který je spojen s kulturou i historií společnosti. Postkeynesovství tedy navazuje na evoluční pojetí individuálního rozhodování, do kterého přidává vlastní originální prvek, kterým je Keynesův koncept nejistoty (viz Keynes, 2004 [1921], 1963 [1936]). Keynesovská (fundamentální) nejistota v rozhodovacím procesu subjektu může být charakterizována (1) neexistencí pravděpodobností budoucích událostí; (2) možností existence dílčích uspořádání možných událostí, kterým však nemohou být přiřazena kardinální čísla; (3) možností existence čísel, která z nějakého důvodu nemohou být zjištěna; (4) možností existence čísel, které je však obtížné zjistit (Barkley Rosser Jr., 2001).

Postkeynesovství klade důraz na důsledky jednosměrného plynutí času pro ekonomickou analýzu, mezi něž patří i nemožnost poznání budoucnosti či ontologická povaha nejistoty. v tomto ohledu je postkeynesovství inspirováno jak pracemi původně postkeynesovských autorů (J. Robinson, P. Davidson), tak i pracemi autorů jiných směrů ekonomického myšlení (G. L. S. Shackle, B. J. Loasby, D. Vickers). Ontologická charakteristika fundamentální nejistoty vychází z nemožnosti poznání přinejmenším jedny podstatné informace o budoucích událostech, protože tato informace neexistuje a ani nemůže být odvozena ze žádné existující množiny dat. Budoucnost systému pak může být vytvořena současnými rozhodnutími – toto ontologické kritérium převzal P. Davidson (1996) a použil jej k rozlišení nejistoty od jiných situací, které je založeno na rozdílu mezi přeměnitelnou (transmutable) a neměnitelnou (immutable) realitou. Něměnitelné prostředí nepodléhá změnám v důsledku lidské činnosti a jeho budoucí vývoj je tak předurčen reálnými parametry systému. Racionální rozhodnutí subjektu se opírá o výpočet pravděpodobností z minulosti a současnosti namísto dat z budoucnosti, což může být v zájmu statistické spolehlivosti předpovědi budoucnosti ospravedlněno předpokladem předurčené (ergodické) reality. Postkeynesovství však vychází zejména z konceptu neergodické a přeměnitelné reality, v jejichž podmínkách subjekty připouští, že je okolní realita v některých dimenzích nejen nejistá, ale také přeměnitelná či kreativní. i když subjekty v neergodickém prostředí mají schopnost získat a statisticky zpracovat informaci o minulých a současných výsledcích, tato existující tržní informace neposkytuje (a ani nemůže poskytnout) data pro spolehlivou předpověď budoucnosti. Rozhodování subjektu v podmínkách přeměnitelné reality je konceptualizováno například americkou institucionální ekonomikou či pracemi G. L. S. Shackle, na které navazuje řada evolučních ekonomů (např. B. J. Loasby, D. Vickers). G. L. S. Shackle pojímá rozhodování subjektu jako volbu z alternativ, které jsou subjektivním zachycením možných budoucích doher akcí. Ve výsledku chápe volbu jako volbu mezi domnělými

zkušenostmi a na tomto základě vyvíjí formální teorii rozhodování v podmínkách nejistoty, která je založena na konceptu potenciálního překvapení (potential surprise).

B. J. Loasby (2001) v návaznosti na tento přístup pak například řeší prostor, který nejistota zanechává pro individuální představivost a tvořivost. Lidské poznání spíše než z logiky vychází z tvorby vzorů a jejich kauzálního propojení, propojovacími principy jsou reprezentace jevů. Imaginace a kreativita vyžadují tvorbu nových propojení a odložení starých propojení, která se dostávají do konfliktu s těmi novými. Nejistota prostřednictvím imaginace a kreativity umožňuje růst znalostí, který musí být evoluční, neboť tento růst je výsledkem pokusů a omylů. Tento vývoj tak závisí jak na různorodosti imaginace, která je formována interpretací prostředí a zkušenostmi, tak i na určitém procesu selekce mezi touto různorodostí. B. J. Loasby (2001) však také na jiném místě upozorňuje, že je třeba mít na paměti úskalí, která s sebou přináší jednoduché nahrazení teorie fyziky neo-darwinovskou biologii, která odstraňuje účel chování a ostře rozlišuje variaci od selekce, zatímco v lidském mozku a lidských organizacích jsou tyto principy často kombinovány. Lidský úmysl a přirozený výběr ze slepých mutací pak považuje za krajní způsoby analýzy v prostoru teoretických strategií.

D. Vickers (1997) navazuje například na Shackleovu analýzu kritického experimentu. Spotřebitel se rozhoduje v jednotlivých bodech v čase, které jsou charakterizovány jejich sekvenční jedinečností. Jednotlivci v těchto okamžicích mají jedinečné a neopakovatelné poznávací schopnosti, vnímání a očekávání, v důsledku čehož čelí jedinečným rozhodovacím momentům, které je nemohou nikdy vyskytnout naprosto stejně. Navíc rozhodnutí a činy, které následují po takovém jedinečném momentu, mohou změnit strukturu ekonomického prostředí, od kterého se odvíjí schopnosti subjektu a možný záběr jeho činnosti. Stejně rozhodnutí by pak nemuselo být bráno nikdy znovu v úvahu.

Závěrem je nutno podotknout, že v rámci postkeynesovství nachází své využití i některé koncepty, které jsou dle Davidsonova (1996) členění spojeny s neměnitelnou realitou v krátkém období; budoucnost ale není dokonale známa vzhledem k omezením v lidském zpracování informací a výpočetním možnostem. Konkrétně se jedná o případy, kdy jsou znalosti subjektů v krátkém období neúplné, a rozhodující se subjekty tedy mohou chybovat. z těchto krátkodobých chyb se však poučí – určitá forma přirozeného výběru vytrídí subjekty, kteří činí trvale neefektivní volby, dokud nezůstanou pouze subjekty, které v dlouhém období systematicky nechybují. k těmto konceptům Davidson řadí teorie omezené racionality či Knightovu teorii nejistoty.

## DISKUSE

Z textu je patrné, že postkeynesovství navazuje na Veblenovu evoluční tradici v ekonomii, přičemž i nadále vstřebává práce současných evolučních ekonomů. Koncept evoluce je pak v postkeynesovství obohacen o kontext fundamentální nejistoty v ekonomickém prostředí – tyto koncepty v součinnosti vylučují existenci ekonomické rovnováhy, na níž spočívají základy neoklasické ekonomie. Vzhledem k postavení neoklasické ekonomie jako ekonomie hlavního proudu, která navíc není s konceptem evoluce ve všech ohledech slučitelná, jsou níže pouze diskutována problematická místa neoklasické teorie v kontextu vybraných aspektů rozhodování ekonomických subjektů. Identifikace těchto problematických míst vychází ze srovnání teoretického aparátu neoklasické ekonomie se svými teoretickými alternativami – americkým institucionalismem a postkeynesovstvím.

Neoklasickým protějškem historického času je čas logický, který vylučuje analýzu procesů, ke kterým dochází mimo rovnováhu. Konvenční řešení rovnováhy spočívá v metodě komparativní statiky, tj. analýza začíná v rovnováze a po změně v exogenní proměnné dospěje do nové stabilní rovnováhy; tyto rovnováhy mohou být následně srovnány. Taková specifikace modelu postrádá historický kontext - jednotlivé události se objevují před, po nebo simultánně. Subjekty se však rozhodují v průběžně se vyvíjejícím systému, jehož cestu vývoje

nelze předvídat, neboť v současných ekonomických podmínkách se promítá minulost i budoucnost (skrze očekávání budoucnosti). Očekávání budoucnosti přitom nemusí být kriticky závislé pouze na znalostech, ale také na optimistických dispozicích rozhodujícího se subjektu a jeho kreativitě. Na základě všech těchto vlivů může subjekt budoucnost utvářet, což zároveň vylučuje možnost zpětného chodu historického času. Komparativní statika by na tomto místě narazila na problém, neboť posun k nové rovnováze by mohl zničit podmínky, za kterých existovala rovnováha původní, která by tak nikdy nemohla nastat.

Předpokladem existence stabilní rovnováhy je absence neznalosti a nejistoty, která umožňuje logický kalkul. Neoklasická ekonomie redukuje nejistotu do podmínek rizika, které jsou charakterizovány znalostí všech budoucích výsledků, včetně pravděpodobnosti každého z nich. Dokonalá informovanost, která je pro rozhodování subjektu tímto nezbytná, však nemůže být nikdy dostupná vzhledem k nevyhnutelnému faktu, že data nemusí existovat, existovat nemohou nebo nejsou zjištělná v důsledku omezených schopností subjektu při zpracování informací. Znalost všech alternativních „budoucností“ a pravděpodobností, se kterou mohou nastat, tak již téměř hraničí se situací naprosté jistoty. v podmínkách fundamentální nejistoty je rozhodování založeno pouze na subjektivních úsudcích o budoucích výstupech, které v okamžiku rozhodování subjektu nemohou být známy, a to v důsledku nejistoty a existence časové mezery mezi okamžikem rozhodování a budoucími výsledky. Subjekt se tak rozhoduje mezi odhady budoucích výsledků a výčet těchto odhadů ani nemusí být kompletní.

Na základě výše uvedeného nebude neoklasická rovnováha nikdy deskriptivní, protože je vlastností modelu a ne reálného světa. Svůj význam má pouze pro uvedené podmínky, které by měly nastat, aby byly ekonomické výstupy možné a dosažitelné. D. Vickers (1997) k tomuto problému uvádí, že s vědomím reálného času může být rovnováha popsitelná ve smyslu ex-post jako historicky realizovaný výsledek komplexních ekonomických sil. v tomto smyslu by mohla být chápána jako deskriptivní, empirická a historická. Tento výrok nás může posunout k dalšímu zamyšlení: měla by být ekonomie primárně deskriptivní intelektuální disciplína nebo by měla poskytovat predikci?

## ZÁVĚR

Cílem příspěvku bylo posoudit význam evoluce v neoklasickém, americkém institucionálním a postkeynesovském přístupu k rozhodování ekonomických subjektů. Vzhledem k tomu, že postkeynesovská ekonomie vstřebala evoluční aspekty staré institucionální ekonomie v podání T. Veblena, význam evoluce je v obou teoriích totožný. Zohlednění evoluce v obou teoriích zároveň sdružilo obě kritické pozice ve vztahu k neoklasické ekonomii, které byly ze strany postkeynesovství ještě výrazně posíleny o koncept keynesovské nejistoty.

Evoluční hledisko a nejistota vnáší do rozhodovacího procesu hned několik nových prvků: (1) změny v prostředí rozhodovacího subjektu se dějí kumulativně a je tedy nutné zohlednit historickou posloupnost těchto změn, (2) posloupností změn se vyvíjí také subjektivní interpretace prostředí a tento vývoj může být popsán opět skrze mechanismy přirozeného výběru, (3) rozhodující se subjekt získává ve vztahu ke svému prostředí aktivní úlohu, která vychází z očekávání neznámé budoucnosti.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru ID 6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématického okruhu 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

## LITERATURA

- [1] BARKLEY ROSSER JR., J. Alternative Keynesian and Post Keynesian perspectives on Uncertainty and Expectations. In *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 23 (4), 2001. s. 545 – 566.
- [2] DAVIDSON, P. Reality and Economic Theory. In *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 18 (4), 1996, s. 479 – 508.
- [3] HODGSON, G. M. Darwinism, Causality and Social Science. In *Journal of Economic Methodology*, 11 (2), 2004. s. 175 – 194.
- [4] HODGSON, G. M. *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Institutions*. Cheltenham: Edward Elgar, 1999. 345 s. ISBN 1-85898-824-1.
- [5] HODGSON, G. M. The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research. In *Constitutional Political Economy*, 13, 2002. s. 111 – 127.
- [6] KEYNES, J. M. *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. 1.vyd., Praha: Nakladatelství České akademie věd, 1963. 388 s.
- [7] KEYNES, J. M. *Treatise on Probability*. New York: Dover Publications, 2004. 466 s. ISBN 0-486-49580-9.
- [8] LOASBY, B. J. Time, Knowledge and Evolutionary Dynamics: Why Connections matter. In *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 11, 2001. s. 393 – 412.
- [9] VEBLÉN, T. *Teorie zahálčivé třídy*. 1. vyd., Praha: Sociologické nakladatelství, 1999. 344 s. ISBN 80-85850-71-0.
- [10] VEBLÉN, T. Why is Economics Not an Evolutionary Science. In *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 12 (4), 1898, s. 373 – 397.
- [11] VICKERS, D. Social Science Fiction and the Suspension of Disbelief. In *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 20 (1), 1997. s. 89 – 101.



# Současné možnosti pro stanovování indikátorů environmentálního profilu podniku

Current possibilities of assesment of Environmental Performance Indicators company

*Petra Mísařová*

## **Anotace**

Definice indikátorů a měřící metody musí být dostatečně přesné, abychom se vyhnuli neurčitostem a zajistili, že různé organizace za podobných okolností neprezentují podstatně rozdílné údaje. Stupeň flexibility by měl být minimální, aby se redukoval rozsah pro náhodu nebo manipulaci s indikátorem. Explicitní definování každého klíčového indikátoru a sběr dat musí splňovat tyto kritéria, kdykoliv se indikátor používá v organizaci nebo publikuje vně organizace.

## **Summary**

Definitions and measurement methods need to be sufficiently precise to avoid uncertainty and to ensure that different organisations in similar circumstances do not present significantly different data. The degree of flexibility should be minimal so as to reduce the scope for bias or manipulation of a performance indicator. An explicit statement defining each indicator and the basis of compilation is important in meeting these criteria, whether the indicator is used internally or published externally.

## **Klíčová slova**

environmentální výkonnost, indikátory, environmentální reporting

## **Keywords**

environmental performance, indicators, environmental reporting

## **ÚVOD**

Velmi významnou součástí environmentálního managementu je hodnocení environmentálního profilu podniku. Proces hodnocení environmentálního profilu musí vždy zahrnovat výběr vhodných ukazatelů (indikátorů), které umožní posoudit výsledky procesu, jímž podnik řídí své environmentální aspekty<sup>90</sup>. Slouží jako prostředek pro srozumitelnější a efektivnější prezentaci kvantitativních i kvalitativních dat nebo informací. Indikátory environmentálního profilu podniku lze také využít v rámci externí komunikace – tedy v rámci komunikace s externími zainteresovanými stranami.

Doporučení pro volbu indikátorů environmentálního profilu podniku existuje celá řada. Za významné lze považovat především European Standard EN ISO 14031:1999 nebo Doporučení Komise ze dne 10. července 2003 o návodu pro implementaci Nařízení Evropského Parlamentu a Rady (ES) č. 761/2001 (EMAS), týkajícího se výběru a použití indikátorů environmentálního profilu (2003/532/ES). Návod pro volbu indikátorů environmentálního profilu poskytuje i Global Reporting Initiative (dále GRI), která vydala v říjnu roku 2006 přepracované Sustainability Reporting Guidelines 2006. Vlastní přístup k této problematice má i OSN. Také Velká Británie má publikovanou směrnici, která řeší tuto problematiku.

Ovlivňování a hodnocení environmentálního profilu společnosti se ve svém důsledku promítá do nákladů a výnosů společnosti. Přesněji řečeno ovlivňování životního prostředí prostřednictvím environmentálních aspektů se promítá do nákladů či výnosů.

<sup>90</sup>

*Za environmentální aspekt je považován prvek činností, produktů nebo služeb organizace, který může ovlivňovat životní prostředí.*

## CÍL A POUŽITÉ METODY

Cílem práce je získat ucelený přehled o existujících doporučeních pro stanovování indikátorů environmentálního profilu.

Po provedeném sběru sekundárních dat, byla provedena podrobná analýza. Metodou deskripce byly popsány základní jevy, které jsou potřebné k základnímu pochopení této problematiky. Podrobně byly popsány přístupy jednotlivých organizací, které již vydaly doporučení pro stanovování indikátorů environmentálního profilu podniku.

## VÝSLEDKY

Vyjádření výkonnosti pomocí indikátorů je považováno za velmi racionální a jednoznačné. Používá se běžně nejen v oblasti životního prostředí, ale i v oblasti ekonomické a sociální. Význam environmentálních indikátorů spočívá v tom, že umožňují identifikovat problematické oblasti z hlediska přístupu podniku k životnímu prostředí, rozpoznat cesty k jejich nápravě a současně posoudit, jak byla navržená opatření úspěšná. Indikátory, které podnik zvolí pro vyjádření a charakteristiku svého environmentálního profilu, mají tedy význam pro řízení podniku. Pokud budou uplatněny jednotné sady indikátorů, umožní to dále hodnotit, jak si daný podnik vede ve srovnání s jinými organizacemi a určit jejich silné a slabé stránky vzhledem k environmentálnímu profilu.

V rámci tohoto příspěvku je pozornost zaměřena:

1. na indikátory pro systém environmentálního managementu podle mezinárodních standardů řady ISO 14 000, zvláště podle normy ISO 14031:1999 „Environmentální management – hodnocení environmentálního profilu – Směrnice“;
2. na environmentální indikátory podle EMAS;
3. na indikátory environmentálního profilu podle GRI,
4. přístup OSN k této problematice,
5. přístup reportingové směrnice Velké Británie.

### 1) Indikátory podle mezinárodní normy ISO 14031:1999

Mezinárodní organizace pro normalizaci (ISO) je celosvětovou federací národních normalizačních orgánů (členů ISO). Norma ISO 14031:1999 byla schválena dne 15.11.1999. Potvrzuje požadavky stanovené v kmenové normě ISO 14001 a návod obsažený v normě ISO 14004. Předmětem normy je hodnocení environmentálního profilu podniku<sup>91</sup>. To je považováno za interní řídicí proces a nástroj k průběžnému poskytování spolehlivých a ověřitelných informací managementu. Tyto informace umožňují určit, zda environmentální profil organizace splňuje kritéria stanovená managementem organizace. Každá firma by měla svůj environmentální profil posuzovat ve vztahu ke své environmentální politice, cílům, cílovým hodnotám a dalším kritériím environmentálního profilu.

---

<sup>91</sup> *Environmentální profil* podle této normy představuje výsledky procesu, jímž organizace řídí své environmentální aspekty. Tato norma definuje tedy environmentální profil odlišně proti ISO 14001 a ISO 14004.

Mezinárodní norma ISO 14031:1999 vymezuje dvě obecné kategorie indikátorů:

- *indikátory environmentálního profilu (EPI)*, poskytující informace o environmentálním profilu organizace; EPI lze dále rozdělit na indikátory řízení environmentálního profilu (MPI) a indikátory profilu provozu (OPI).
- *indikátory stavu životního prostředí (ECI)*, zaměřené na informace o stavu životního prostředí na místní, regionální, národní nebo globální úrovni.

Norma zdůrazňuje, že cílem je najít takové indikátory, které pomohou každé organizaci převést příslušná data na stručné a výstižné informace o environmentálním profilu provozu organizace, o stavu životního prostředí na místní, regionální, národní i globální úrovni i o úsilí managementu ovlivnit jak tento profil, tak i stav životního prostředí. Přitom:

- Indikátory řízení environmentálního profilu (MPI) mají poskytovat informace o schopnostech a úsilí podniku řídit podnikové záležitosti, které mají souvislost s environmentálním profilem podniku. Jedná se např. o vzdělávání, soulad s právními požadavky, přidělování zdrojů a jejich efektivní využívání, řízení environmentálních nákladů, nákup materiálů, vývoj výrobků, dokumentaci nebo nápravná opatření, která ovlivňují nebo mohou ovlivnit environmentální profil podniku. Tyto indikátory by měly napomoci při hodnocení úsilí managementu zlepšit environmentální profil podniku.
- Indikátory profilu provozu (OPI) mají poskytovat managementu informace o environmentálním profilu provozu podniku. Vztahují se tedy ke vstupům (materiály, energie, služby) a jejich dodávkám do podniku, k vlastnímu provozu a k výstupům (výrobky, služby, odpady, emise) a jejich dodávkám z podniku.
- Indikátory stavu životního prostředí (ECI) sice nejsou přímým měřítkem dopadu podniku na životní prostředí, jejich změny však mohou poskytovat užitečné informace o vztazích mezi stavem životního prostředí a činnostmi, produkty a službami podniku. Jestliže dokáže podnik identifikovat vazbu mezi svými činnostmi a stavem některé složky životního prostředí, může si vytvořit vlastní indikátory jako pomůcku pro hodnocení svého environmentálního profilu.

## 2) Indikátory v rámci EMAS

Organizace mohou při budování systému environmentálního managementu využít i Nařízení Evropského Parlamentu a Rady (ES) č. 761/2001 ze dne 19. března 2001 (EMAS). k němu se vztahují ještě další, tzv. výkladové dokumenty. Jedním z nich je i Doporučení Komise o zásadách pro provádění Nařízení č. 761/2001, týkající se výběru a používání indikátorů environmentálního profilu podniku.

V doporučení Komise k indikátorům se říká, že výběr a využití vhodných indikátorů může organizaci napomoci v hlubším pochopení a zlepšování jejího environmentálního managementu i environmentálního profilu. Indikátory by měly být voleny s ohledem na účelné vynaložení nákladů a měly by odpovídat velikosti, druhu organizace, jejím potřebám a prioritám.

Indikátory environmentálního profilu podniku shrnují rozsáhlé údaje o environmentálních aspektech a působení podniku na životní prostředí do omezeného počtu významných klíčových sad informací. Jednou z dalších významných funkcí indikátorů je, že napomáhají podnikům při řešení otázek souvisejících s životním prostředím a s vlivem jejich činností na životní prostředí. Indikátory by se měly přednostně zabývat těmi vlivy, které jsou nejvýznamnější a které může podnik ovlivnit svým provozem, řízením, činnostmi, produkty a službami. Indikátory by také měly být dostatečně citlivé, aby odrážely významné změny

vlivů podniku na životní prostředí. Podnik by měl navíc zabezpečit optimální využívání informací o životním prostředí, které shromažďuje. v této souvislosti by indikátory měly plnit dvojí účel: napomáhat vedení podniku a poskytovat informace vlastníkům, popř. dalším externím zainteresovaným stranám.

V rámci EMAS jsou definovány základní požadavky, které by environmentální indikátory měly mít. Environmentální indikátory musí:

- poskytovat přesné informace o vlivu činnosti podniku na životní prostředí;
- být srozumitelné a jednoznačné;
- umožňovat meziroční srovnání, aby bylo možné dobře sledovat vývoj a zlepšování v čase;
- je-li to možné, umožňovat srovnání mezi různými obory, vnitrostátní nebo regionální srovnávání;
- je-li to možné, umožňovat srovnání s právními požadavky.

Environmentální indikátory podle EMAS lze rozčlenit do tří kategorií podle typu informací, které mají zobrazovat a sdělovat; každá kategorie je následně podle doporučení Komise dělena dále:

#### 1. *Indikátory provozní účinnosti* (Operational Performance Indicators):

- indikátory vstupům (materiál, energie, služby, které podporují provoz podniku, výrobky, které podporují provoz podniku),
- indikátory fyzických zařízení a vybavení (konstrukce, instalace, provoz, údržba, využití pozemků, doprava),
- indikátory výstupů (výrobky, které poskytuje daný podnik, služby, které poskytuje daný podnik, odpady, emise).

#### 2. *Indikátory účinnosti řízení* (Management Performance Indicators):

- systémové indikátory (realizace strategií a programů, dodržování ujednání, povinností a závazků, finanční výkonnost, zapojení zaměstnanců),
- indikátory pro funkční oblasti podniku (správa a plánování, nákup a investice, bezpečnost a ochrana zdraví při práci, vztahy s obcí).

#### 3. *Indikátory stavu životního prostředí* (Environmental Condition Indicators):

- indikátory složek životního prostředí (vzduch, voda, půda),
- indikátory biosféry a antroposféry (rostlinstvo, zvířata, lidi, estetická hlediska, tradice a kulturní dědictví).

Indikátory provozní účinnosti se soustřeďují na hlediska související s provozem podniku (včetně činností, produktů, nebo služeb) a mohou zahrnovat takové záležitosti jako emise, recyklaci výrobků a surovin, spotřebu paliva vozového parku, nebo využívání energie. Je do nich zabudováno i hledisko nákladů; představují tedy i nástroj pro řízení nákladů.

Indikátory účinnosti řízení odrážejí fakt, jak úspěšné jsou snahy vedení podniku zabezpečovat infrastrukturu pro environmentální řízení. Slouží především jako nástroj vnitřní kontroly, ale samy o sobě neposkytují dostatečné informace, které by daly správný obraz o výkonnosti podniku v oblasti péče o životní prostředí. Jde o indikátory zaměřené na realizaci environmentálních programů, dodržování závazků, zapojení zaměstnanců, problematiku plánování, investic atd.; jedná se tedy o velmi významné indikátory pro hodnocení environmentální situace podniku.

Indikátory stavu životního prostředí podávají informace o kvalitě životního prostředí, které obklopuje podnik, případně o stavu životního prostředí v místě, kraji nebo ve světě. Podnik může tyto indikátory využít jako orientační hodnoty při stanovování vlastních priorit, cílů a indikátorů, čímž ukáže, že bere dostatečně v potaz místní situaci a že se snaží v co největší míře přispívat k jejímu zlepšování.

Při výběru indikátorů by si měl podnik položit následující otázky:

- Jaké jsou hlavní problémy z hlediska životního prostředí a vlivy podniku na životní prostředí?
- Kde se dá dosáhnout největšího zlepšení?
- Kde mohou zlepšení vést také k úsporám nákladů?

Vybrané indikátory environmentálního profilu podniku by se měly shodovat s jeho environmentální politikou a všemi ostatními prioritami firmy. Každý podnik by měl zvolit takové indikátory, které povedou ke zlepšení environmentálního managementu. Pokud indikátory nebudou součástí systému environmentálního řízení, budou mít pravděpodobně jen malý vliv na zlepšování výkonnosti podniku. Indikátory, které bude podnik využívat, by měly odrážet environmentální profil podniku. Měly by umožňovat hodnocení přístupu k životnímu prostředí a podávat přesné a relevantní informace. Indikátory by měly být srozumitelné a jednoznačné z důvodu důvěryhodnosti a kontroly řízení. Stálost ukazatelů (co do obsahu i formy) umožňuje meziroční srovnávání, což je velmi důležité pro komplexní vyhodnocování výkonnosti podniku. Velmi důležité pro srovnání v čase je, aby podnik neměnil metody tvorby indikátorů. Jinak by nešlo získaná data porovnávat v časových řadách a vyvozovat z nich závěry pro řízení.

### 3) Indikátory podle GRI

Organizace Global Reporting Initiative (GRI) vznikla v roce 1997. Jedná se o globální iniciativu, která je nezávislá na institucích. Jejím hlavním cílem je vytvořit obecně použitelná doporučení pro reporting o udržitelném rozvoji organizace. v roce 2000 vydala GRI svou první směrnici Guidelines 2000. v roce 2002 následovala další směrnice Sustainable Reporting Guidelines 2002. v současné době je v platnosti inovovaná směrnice třetí generace označovaná G3, která byla vydána v roce 2006. Směrnice GRI pro reporting je pravděpodobně nejkompaktnějším rámcem reportingu o udržitelném rozvoji podniku (tedy o ekonomickém rozvoji, které respektuje šetrný přístup k životnímu prostředí a bere v úvahu i sociální aspekty podnikání). i když hlavním předmětem zájmu GRI je problematika reportingu o udržitelném rozvoji, lze indikátory doporučené GRI pro environmentální oblast využít i pro hodnocení environmentálního profilu podniku.

GRI dělí environmentální indikátory na *klíčové* (Core Indicators), které jsou relevantní pro většinu organizací a zajímají většinu uživatelů zpráv (tedy většinu zainteresovaných stran). Druhou skupinu indikátorů tvoří *vedlejší nebo-li dodatečné indikátory* (Additional Indicators), které se buď týkají pouze určitých organizací nebo poskytují informace pro zainteresované strany důležité z hlediska konkrétní organizace.

Environmentální indikátory by měly charakterizovat míru vlivu podniku na přírodu (včetně ekosystému, půdy, vzduchu a vody) vzhledem k udržitelnému rozvoji. Zaměřují se na využívání vstupů (materiály, energie, voda) i na charakter výstupů (např. výrobky, emise, průmyslové odpadní vody, odpady). Indikátory se týkají i biodiverzity, souladu se zákony na ochranu životního prostředí a dalších informací významných z hlediska environmentálních aspektů. Jako indikátory environmentálního profilu podniku lze využít např. tyto klíčové indikátory:

- Aspekt: Materiály
  - EN 1 Spotřeba materiálů (hmotnosti, objemy)
  - EN 2 Procentní podíl recyklovaných vstupních materiálů
- Aspekt: Energie
  - EN 3 Spotřeba energie (primární energetické zdroje)
- Aspekt: Voda
  - EN 8 Celkový odběr vody
- Aspekt: Biodiverzita (rozmanitost)
  - EN 11 Umístění a velikost vlastních nebo pronajatých pozemků spadajících nebo sousedících s chráněnými územími a oblastmi s vysokou hodnotou biodiverzity
  - EN 12 Popis a významné dopady podnikových činností, produktů a služeb na biodiverzitu v chráněných oblastech a oblastech s vysokou hodnotou biodiverzity
- Aspekt: Emise, odpadní vody a odpady
  - EN 16 Celkové emise skleníkových plynů
  - EN 19 Emise látek, které způsobují úbytek ozónu
  - EN 20 NO, SO a další významné emise (podle typů)
  - EN 21 Celkové množství vypouštěné vody (podle kvality vody a míst vypouštění)
  - EN 22 Celkové množství odpadů (podle typů a nakládání s nimi)
  - EN 23 Významné úniky (celkový počet, objemy)
- Aspekt: Produkty a služby
  - EN 26 Iniciativy zmírňující environmentální dopady produktů a služeb a rozsah snížení dopadů
  - EN 27 Zpětně odebrané produkty a obaly; jejich procentní podíl z celkového prodeje (podle kategorií)
- Aspekt: Dodržování zákonů a nařízení
  - EN 28 Výše pokut a celkový počet nepeněžitých sankcí za nedodržení environmentálních zákonů a nařízení

GRI zdůrazňuje, že u každého indikátoru je třeba důkladně popsat jeho významnost, způsob stanovení, definici a doporučení, která z něho vyplývají.

#### 4) Přístup OSN

Na konferenci “United Nations Conference on Trade and Development” byl publikován dokument “A Manual for Preparers and Users of Eco-efficiency Indicators” (2004), který vytváří rámec pro indikátory “ekoúčinnosti”, definované jako podíl environmentální a finanční proměnné, tj. indikátory jsou podílem ekologické složky dělené finanční složkou.

Ekoúčinnost tudíž vzrůstá se snižováním environmentálních dopadů organizace při její rostoucí hodnotě. Účetní principy v tomto manuálu jsou založeny na dokumentu „IASB Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements”, a to především na těchto vlastnostech: srozumitelnosti, závažnosti, spolehlivosti a srovnatelnosti. Pro každý z indikátorů ekoúčinnosti je nutno přizpůsobit a zveřejnit účetní postup.

## 5) Přístup reportingové směrnice Velké Británie

Reportingová směrnice Velké Británie (2006) „Environmental Reporting Guidelines – Key Performance Indicators (KPIs)“ pomáhá organizacím určit jejich nejvýznamnější environmentální dopady, identifikovat environmentální rizika vzhledem jejich environmentálnímu profilu a podávat reporty takovým způsobem, aby splňovaly požadavky jak jejich, tak i ostatních stakeholderů. Odkazuje se na přístup OSN i GRI G3. Její účetnictví vychází z dokumentů “International Federation of Accountants and the Corporate Accounting and Reporting Standard” (<http://www.iasplus.com/ifac/ifac.htm>), Světové podnikatelské rady pro udržitelný rozvoj (WBCSD) a World Resources Institute (<http://www.wri.org/>). Ve směrnici jsou stanovány tři základní reportingové principy: průhlednost (včetně stanovení hranic a objasnění procesu řízení rizik), odpovědnosti (včetně závazků stakeholderů a záruk třetích stran) a důveryhodnosti (včetně zavedení a užití EMS a postupu pro řízení řetězců subdodávek).

## DISKUSE

Doporučení pro volbu indikátorů environmentálního profilu existuje celá řada. Za významné lze považovat např. European Standard EN ISO 14031:1999 nebo Doporučení Komise o zásadách pro provádění Nařízení č. 761/2001, týkající se výběru a používání indikátorů environmentálního profilu podniku. Významnou inspirací mohou být i environmentální indikátory, které doporučuje GRI v souvislosti s reportingem o udržitelném rozvoji podniku.

Indikátory pro hodnocení environmentálního profilu podniku jsou předmětem zájmu mezinárodní normy ISO 14031:1999. Tato norma považuje hodnocení environmentálního profilu za interní řídicí proces a nástroj k průběžnému poskytování spolehlivých a ověřitelných informací managementu. Hodnocení environmentálního profilu a environmentální audity napomáhají managementu podniku při posuzování úrovně environmentálního řízení i pro identifikaci oblastí, v nichž je třeba dosáhnout zlepšení. Po shromáždění a vyhodnocení dat a informací může management podniku zhodnotit aktuální profil společnosti, porovnat trendy za určité časové období, posoudit účinnost nápravných opatření a vyvodit příslušné závěry.

Indikátory podle Doporučení Komise k oblasti výběru a používání indikátorů environmentálního profilu podniku jsou prioritně určeny pro environmentální zprávy. Tyto indikátory lze použít také v rámci environmentálního řízení pro hodnocení environmentálního profilu podniku. v příslušném doporučení podniky naleznou popis a vysvětlení jednotlivých indikátorů i rámcový postup, jak je stanovit a využívat. Pokud podnik chce tyto indikátory používat také pro hodnocení environmentálního profilu, musí na tuto skutečnost myslet již při výběru jednotlivých indikátorů. Každý podnik by měl při volbě indikátorů brát v úvahu velikost firmy a předmět podnikání, měly by také být vzaty v úvahu náklady na získávání informací nutných pro stanovení daného indikátoru a významnou roli by měla hrát využitelnost indikátoru v rámci řízení podniku.

Hlavním předmětem zájmu směrnice GRI je problematika reportingu o udržitelném rozvoji podniku. Environmentální indikátory doporučené ve směrnici GRI jsou tedy primárně určeny pro environmentální reporting. Tyto indikátory však lze využít i pro hodnocení environmentálního profilu podniku. Směrnice GRI je oproti ISO 14031:1999 a doporučení v rámci EMAS velmi náročná a rozsáhlá. Směrnice člení indikátory na klíčové (důležité pro většinu organizací a uživatelů zpráv) a dodatečné (doplňkové). Indikátory jsou ve směrnici důkladně popsány; u každého indikátoru je vždy třeba stanovit jeho významnost, způsob stanovení, definici a doporučení, která z něho vyplývají.

Přístup OSN se zabývá ekoúčinností. Tzn. tento přístup nemá tak široký záběr jako např. směrnice GRI nebo indikátory podle Doporučení Komise či evropských standardů ISO

14031:1991. Reportingová směrnice Velké Británie se sice dá použít jako určitý návod, ale je vydána k potřebám určitého státu. v této směrnici bych viděla spíše inspiraci pro ostatní státy k vytvoření vlastních směrnic, přizpůsobených potřebám jednotlivých států.

## ZÁVĚR

Závěrem lze říci, že všechny uvedené indikátory lze využít v rámci hodnocení environmentálního profilu podniku, i když účel jednotlivých materiálů, ze kterých bylo čerpáno, je různý. Nelze předpokládat, že se budou významně lišit indikátory environmentálního profilu využívané pro interní potřeby podniku (tedy v rámci environmentálního managementu) a indikátory pro environmentální reporting (tedy pro komunikaci s externími zainteresovanými stranami). Lze však předpokládat, že pro externí environmentální komunikaci budou vybrány pouze ty indikátory, které se zaměřují na environmentální aspekty, jež jsou předmětem zájmu významných externích zainteresovaných stran. Pokud budou indikátory zajímavé pro externí strany, lze předpokládat, že budou sledovány a vyhodnocovány i managementem. Pro doporučení všech tří iniciativ je společné, že zdůrazňují potřebu zaměřit se na významné environmentální aspekty a dopady. Aby toto bylo splněno, je třeba sledovat, vyhodnocovat a předávat informace o významných podnikových vstupech, o účinnosti jejich přeměny na žádoucí výstupy (tedy produkty), o environmentálních aspektech těchto produktů i o podnikem produkovaných odpadech a emisích. Pro posouzení přístupu podniku k životnímu prostředí mají význam nejenom indikátory environmentálního profilu, ale i indikátory účinnosti řízení tohoto profilu.

### Literatura:

- 1) ČNS ISO 14031:1999 „Environmentální management – hodnocení environmentálního aspektu výkonu – Směrnice“
- 2) [Doporučení Komise o návodu pro implementaci Nařízení č. 761/2001 týkajícího se výběru a použití indikátorů výkonnosti v péči o životní prostředí](#) [online] Ministerstvo životního prostředí ČR, 22 s. [cit 2007-01-21] Dostupný z < [http://www.env.cz/AIS/web-pub.nsf/\\$pid/MZPPRF7UZ0TP](http://www.env.cz/AIS/web-pub.nsf/$pid/MZPPRF7UZ0TP)>
- 3) Příručka pro odborníky a vedení organizací – udržitelný rozvoj a podnikání. CEMC, Praha 2005. 94 s. ISBN 80-85990-09-1.
- 4) Global Reporting Initiative, (2006): Sustainability Reporting Guidelines. Retrived 21. January 2007 from < <http://www.globalreporting.org>>
- 5) Department for Environment, Food and Rural Affairs/ Trucost (2006) Environmental Key Performance Indicators – Reporting Guidelines for UK Business (DEFRA, London, 2006)
- 6) Hřebíček, J., Růžička, P. Key Indicators of Environmental Performance and their Assesment. In *Sustainability Accounting and Reporting at Micro-Economic and Macro-Economic Levels*xxx. Pardubice : University of Pardubice, 2007. p. 35 – 42, ISBN 978-80-7194-971-8.
- 7) Hřebíček, J., Kokrment, L. Standardization of Environmental Reporting in the Czech Republic. In *Environmental Accounting and Sustainable Development Indicators*. Praha : Jan Evangelista Purkyně University in Ústí nad Labem, Charles University in Prague, 2005. p 309 317. ISBN 80-7044-674-5.

Ing. Petra Mísařová, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, Brno, PSČ 613 00, tel. +420 545 132 342, [petra.misarova@email.cz](mailto:petra.misarova@email.cz)



# Selected Models of Economic Growth versus the Theory of Regional Development<sup>92</sup>

Vybrané modely ekonomického růstu versus teorie regionálního rozvoje

*Iva Nedomlelová*

## Summary

The contribution provides an overall summary of the theories of economic growth from two different points of view; their genesis and the basic orientation. The contribution further deals with the models of neoclassical theory and endogenous growth models. At the same time, attention is paid to the development of the theory of regional development focusing on neoclassical and neoliberal theory. The aim is to find the common foundations of the theories, evaluating the feasibility of assumptions and comparing the conclusion as a possible recommendation to the subjects of economic policy, particularly regional policy.

## Anotace

Příspěvek podává ucelený přehled teorií ekonomického růstu z hlediska jejich geneze a základní orientace a podrobněji se zabývá modely neoklasické teorie a v rámci ní modely endogenního růstu. Současně je věnována pozornost vývoji teorií regionálního rozvoje se zaměřením na neoklasické a neoliberální teorie. Cílem je nalézt společná východiska jednotlivých teorií, zhodnocení reálnosti předpokladů a komparovat závěry z nich vyplývající, jako možná doporučení subjektům hospodářské politiky resp. regionální politiky.

**Keywords:** Neoclassical model of growth, endogenous theory of growth, neoclassical and neoliberal theory of regional development, convergence, regional policy.

**Klíčová slova:** Neoklasický model růstu, teorie endogenního růstu, neoklasické a neoliberální teorie regionálního rozvoje, konvergence, regionální politika.

## Introduction

The contribution presents synthesis of the conclusions which were made in one of the partial parts of the project “Innovation Approach to the Solution of Disparities on Regional Level”. This project is financed by the Ministry for Regional Development as a part of the program “Research for Solving Regional Disparities” and subprogram “The Support for Regional Development”. The project is being solved by the team of professionals at Faculty of Economics, Technical University of Liberec. The above mentioned project is focused on forming innovation approach to the solution of disparities on regional level in the Czech Republic. The aim of this contribution is to provide theoretical economical basis of issues being solved.

The necessity of research and forming a theoretic framework of regional development and regional policy for the Czech conditions is currently pointed out by the actual development of regions in the Czech Republic, essentially the deepening of disparities between them with significant and far-reaching economic, social, demographic, psychological and cultural impact.

## The Target and Methods Used

---

<sup>92</sup> The contribution was compiled with support of Ministry for Regional Development WD-30-07-1 “Innovation Approach to the Solution of Disparities on Regional Level”.

The primary aim is to set up a systematic summary and comparison of selected models of economic growth and theories of regional development. In addition common and specific determinants will be found and conclusions will be made so as apply in the regional policy framework which leads to reducing regional disparities or their elimination.

The main attention is paid to analysis and critical evolution of assumptions and formulating conclusions, which have arisen from the mainstream economics, particularly from the models of neoclassical theory of growth and endogenous growth theory. The theory of regional development is represented by the analysis of neoclassical and neoliberal theory of regional development.

### **Results achieved**

The questions of economic growth are the item of interest in economic theory since the beginning of its existence. The economic growth is a fundamental economic issue, as it is generally directly related to living standard of population. It is a process which has a significant social and economic impact. The economists ask a question, why some countries are rich and the others poor and what the possibilities are to reduce or remove these differences. The economist form new answers to these questions for centuries, they present new theoretic methodological approaches which should lead to find adequate solutions. The same questions are asked on the basis of another geographical scale than the economy, the state or the world. The considerations on economic growth and development appear hand in hand with a more intensive globalization process in the world economy. The disparities of continents, or their parts or on the contrary the disparities in single economy should be analyzed and interpreted. The solution will lead to removing existing regional disparities. The theoretical interest in economic growth issues was not balanced from the historical point of view. It intensified and weakened time to time.

### **The Theory of Economic Growth in the Mainstream Economics from the Historical Point of View with the Emphasis on the Content**

The classical economists Adam Smith, David Ricardo a Thomas Malthus and much later Frank Ramsey (1928), Allyn Young (1928), Frank Knight and Joseph Schumpeter significantly contributed to the base formations which develop the modern theory of growth. The theories are based on the fundamentals of the competitive behaviour and dynamic equilibrium, the role of decreasing productivity and its relationship to physical capital accumulation as well as human capital, the interlink between the product per capita and the population growth rate, the effect of technological progress which results in labour specialization and innovative products as well as ways of production and finally the role of monopoly as a challenge of technological progress.

The specific contribution for the development of understanding socioeconomic interrelation during the nineteenth century was Karl Marx theory. The theory was based on the dialecto-materialistical understanding of the world. He concentrated on the analysis of capitalistic society and its antagonism. His main concept of the society was presented in the reproduction theory.

Theoretic economic direction which never became a part of so called mainstream economics is the institutional economy. Its flowering started at the beginning of the twentieth century, particularly in the U.S.A. and it is connected with two names: T. B. Veblen and W. C. Mitchell. Neoinstitutional economy started to develop since the 60s of the twentieth century as a noticeably heterogeneous direction. Institutional economy is extensively interdisciplinary

with the relations to jurisprudence, public policy, sociology, history, management and ethics. Institutional economy presents another view of economic phenomenon in comparison with the theoretical concepts of mainstream economics. It deals with the influence of rules of human behaviour on economic prosperity and economic growth. Formal as well as informal rules which form framework for economic transactions are called institutions. A growing interest in institutional economy can be observed in the last years; furthermore the interest resulted from economic transformation in Middle and East Europe.

The point of reference in modern theory of growth was the article by F. Ramsey in 1928. Ramsey formulations were not accepted in his time. Economists started to accept them in the 60s. His understanding of household which optimizes its behaviour in time exceeded the application of growth theory. The consumption theory as well as the asset price theory and even the theory of prosperity cannot do without the optimizing conditions which Ramsey and Fischer formulated. Ramsey's intertemporal utility function is currently in economic theory used nearly as often as the Cobb-Douglas production function.

The interest in economic theory culminated in the issues of economic growth during the twentieth century, particularly in the 40s, 50s, and following in the 80s and 90s.

The 40s were mainly the years of dynamizing Keynes's analysis. The effort to link the elements of the theory of growth can be found in the works by R. F. Harrod and E. Domar. Their theory is based mainly on active role of money, on the principals of effective demand; on the saving function respectively the shift of savings to investment and multiplying effect. Harrod comes out of the accelerator principle; Domar on the other hand comes out of the multiplier. Despite using a different approach, both Harrod and Domar come to the same conclusions. The theory appears under Harrod-Domar Keynesian theory of growth – Harrod-Domar model in economic literature. The model is criticized mainly for not defining the mechanism of establishing equilibrium. It is based on the production function with constant coefficients and it does not consider the substitution between capital and labour so as to prove the instability of the market system. His general methodological framework did not allow analyzing the influence of technological progress, money and other substantial aspects. Their arguments were accepted quite positively that time, which was influenced by the Great depression. Postkeynesian oriented economists, e. g. Kaldor, Kahn, Pasinetti and Robinson tried to add the mechanism of establishing the equilibrium in Harrod-Domar model. Their approach is influenced by the rate of savings linked to the division theory.

In the 50s the neoclassical growth models were developed as a reaction to Keynes oriented Harrod-Domar model. These theories involve models which use the neoclassical assumptions come out of neoclassical production function, which assumes the substitution between labour and capital compared to above mentioned Harrod-Domar model. This allows avoiding the issue of economic instability.

The contributions by R. Solow (1956) and T. W. Swan (1956) were important incentives. Their model tries to explain the determination of economic output as an interaction of capital stock, labour and technology. The key point of the Solow-Swan model is the neoclassical production function which comes out of constant economies of scale, decreasing productivity of every production factor and positive and stable elasticity of substitution between production factors. The production function assumes a constant rate of saving so as to keep the general model of equilibrium as simple as possible.

The essential conclusion of the Solow model is the hypothesis about the process of progressive convergence of economic living standards in countries. The economic theory

understands this as a hypothesis of absolute convergence or the hypothesis of conditioned convergence.

The household behaviour was added to neoclassical theory of growth in the 60s. The P. Diamond's models (1965) exceeded generations, the D. Casses (1965) and T. Koopmans (1965) dealt with the representative individual maximizing the utility of the whole dynasty. These models followed the work by F. Ramsey.

The 80s and the 90s in economic theory were under the sign of the development of endogenous growth models. The first models by P. Romer (1986), R. Lucas (1988) and S. Rebel (1991) which continued the work by K. Arrow (1962), H. Uzawa (1965) and E. Sheshinski (1967) try to modernise and complete the neoclassical model of growth. Their attention was paid to capital understanding and measuring. These models develop the idea, that the revenues of broadly defined capital which includes physical as well as human capital does not need to be rising hand in hand with the economic development. The factors, which slow down the decreasing economies of return of accumulated capital, are externalities from the human capital and knowledge transfer between the producers.

In the second direction of the theory of endogenous growth it dealt with explicitly involved research and development (R&D) and imperfect competition into the model framework, particularly in the works by P. Romer (1987, 1990), G. Grossman and E. Helpman, P. Aghion and P. Howitt. The technological progress and economic growth are an endogenous result of imperfect competition in these models and concurrently the long run economic growth is significantly influenced by the governmental policy.

### **Selected Theories of Regional Development, the Principles and Theoretical Foundations**

The classification of theories of growth is wide. These theories often use and follow the economic theories or the methodology and scientific methods. In the framework of the theories of regional development and regional policy, there are five basic theoretical concepts. It is the neoclassical, Keynesian, neomarxistic, neoliberal and institutional approach.

Using a higher rate of abstractness it is possible to narrow the view onto two basic directions. The first comes out of the neoclassical and neoliberal paradigm. The regional approach highlights the natural convergence tendencies in the development of regions in the long run. The regional disparities are regarded as the result of natural development which arises from particularity of regions. Regional differences are understood as a possible impulse towards activation of "own (regional) forces". This approach refuses the state interventions.

The second approach, the divergence theory, comes out of the Keynesian (post- and neokeynesian) and neomarxist economic theory. The substance of regional differences is in the market economy itself. According to this theoretical approach the market is not able to regulate itself. This leads to economic imbalance resulting in social sphere in the economically weak regions. The approach explains the necessity of state intervention in economy.

The oldest theories of regional development, better the forerunner, are localization theories which belong to neoclassical theories of regional development. The theories appear in the 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup> century. The top of the oldest theoretical approaches is the study by J. H. von Thünen from 1826. The localization theories are the works by A. Weber, A. Marshall, W. Christaller (*theory of central places*) and A. Lösch. W. Isard, the founder of regional science, follows them.

In 1964 G. H. Borts and L. Stein tried to explain the regional economic growth using the one sector model of economic growth. The model develops the Cobb-Douglas production function which explains the relationship between the product and the capital stock, labour and technological progress. The technological progress is regarded exogenous (Armstrong, Taylor 1993). This simple model helps to understand the basic reasons for interregional differences in the production – the different growth rate of capital, labour force and technological progress. The one-sector model assumes the interregional mobility of production factors and their orientation to branches with the highest profit. The labour force will head towards fields with the highest wage. It is assumed that these regions suffer from the lack of labour force and the labour demand exceeds the labour supply. The labour force will leave low-wage regions to get a better paid job in regions with higher employment rate. The capital streams away to the regions with the highest rate of revenues. It is influenced by the labour cost. To conclude this consideration, the labour mobility and the capital mobility are counter. The higher labour demand and a rise in wages will appear in the regions, where capital is concentrated. As a result the wages will rise, the product will rise and the rate of profit will decrease. The higher labour supply pressures on the wage decrease and the rise in the rate of profit at the same time in regions with initially higher wage. This adjustment mechanism should eliminate the regional disparities long-term.

The two sector model by the same authors is based on the possibility of interregional trade to achieve the comparative advantage. The economy consists of two sectors, the export sector with a higher productivity and the nonexport sector with a lower productivity. These effects attract the capital from other sectors (from the region as well as other regions). This leads to equalization in the marginal productivity of capital. The capital inflow calls out the rise in labour demand, the increase in wages and the labour force inflow to the sector. This intersector flow of production factors stops as soon as the wages are equal in both sectors. This is a result from the higher labour supply in the more productive sector. The wages stabilize on a higher level than the initial level was. This initiates the labour force inflow from regions with lower wages. What is more the wage level will be equalled due to market forces even between the regions and a new equilibrium will be established. The two sector model compared to one sector model explains the balancing of regional disparities – the process of interregional convergence – by following production factor flow. Armstrong and Taylor (1993) point out that the different specialization of export sectors and connected differences in technological progress can cause higher interregional differences in the growth rate.

Both models come out of the assumptions of neoclassical economy, particularly the perfect competition, flexible wages and prices, perfect information, perfect mobility of production factor. Further they assume the decreasing economies of scale which do not allow the realization of internal and external savings. In his model framework the author abstracts away from institutional factors of regional development. The economic reality does not confirm the conclusions of neoclassical models. This was approved in the following neoclassical oriented economic theory and leads to introducing more realistic assumptions (the existence of imperfect competition, constant economies of scale etc.) and adding further determinants of economic growth.

After the conclusions of theoretical models and empirical studies did not match, the representatives of neoclassical approach deduced basic recommendation for regional economic policy. These recommendations were oriented on increasing the mobility of production factors, mainly the mobility of labour force.

In the 90s, P. Krugman, B. W. Arthur continued the growth accounting theory introduced by R. Sollow in the 50s of the twentieth century. R. Barro and X. Sla-i-Martin continued with the new theory of growth.

The theory of regional growth in the framework of the Keynesian approach developed in several directions. F. Perroux built his theory of growth poles and the idea of the existence of fast growing branches. These branches are significantly more important than others and thanks to wide relationships to other branches they significantly influence the entire economic growth. Regional aspect of their approach was further developed by J. Boudeville in the theory of growth centres and growth axis. The economic reality did not confirm that the allocation of the dynamic branches in the lagging-behind region lead to the development of the whole region. This theoretical approach was applied in the regional policy after the second world war mainly in Great Britain, France and Italy.

G. Myrdal is the author of theory of cumulative reasons. The core of the theory is the assumption that if some regions grow faster than the others, the difference will further be enhanced and cumulated. It is due to the fact that the change of the primary factor leads to the change in orientation of other factors so that the secondary changes enhance the initial change. The main factors of this process are agglomeration effects, nearness of the markets, and faster growth of labour productivity, external saving, and faster progress of technologies in the dynamic growing regions. The government should create the integrated plan of the regional development using the regional policy and using the socially beneficial investment which would enable the realization of external saving and other subject. The resource of financing should be the saving of postponed consumption, which is transformed to investment. Myrdal theory became the basics of economic policy in Sweden after the second world war. The result was the rise in the living standards, however the tax rate rose, the deficit of the public sector grew amazingly, decreasing competitiveness of economic units. The typical phenomenon of the “Swedish model” was the relocation of the companies abroad as there were better conditions for business.

Hirschman who developed the theory of uneven development came to the same conclusion as Myrdal. The natural uneven economic development of regions is considered the main reason for the divergent development. The misbalance is being strengthened by the specialisation and concentration. According to Hirschman, the regional policy should support the heart – the central part of the region, following it should support the periphery using financial instrument e. g. tax relief.

The two previous theoretical approaches were further developed by J. Friedman in the general theory of polarized development which is also called the core – periphery theory. The main contribution is the fastening of growth in the periphery parts using the appropriate system of city regions, which widened the theory of central places introduced by W. Christaller.

The main representative of the theory of export bases is D. C. North. He divides the branches to export branches and other. The export branches are considered the driving force. This branch forms a sufficient product which forms a sufficient demand for goods and services which leads to sufficient addition of product (income) which is larger than the initial impulse in the whole region. The success of the export branches determines the regional economic growth. The good or service which is a comparative advantage of the region conditions the realization of this kind of multiplying effect.

The main instrument of the regional policy which is inspired by the Keynesian approach are mainly subsidies, tax revenues, accelerated amortisation for firm which invest in regions

lagging behind, administrative restriction such as special tax on the output by firms in overloaded regions, localization of research and development into falling behind regions etc. This approach can be criticized from the high financial demandingness of regional policy on the public resources and not respecting the principal of free competition. This policy top-down leads to demotivation in acquisition of own resources and building the dependence on the help “from above”.

The further approach in the regional policy is represented by neomarxistic theories of regional growth which appeared in the 70s of the twentieth century as a reaction to an unfavourable economic development in highly developed market economies. Those time the Keynesian oriented policy as not able to solve the deepening economic problems e. g. growing deficit of public finance, growing unemployment, growing inflation rate etc. The reasons for regional disparities are in the structural and social misbalances which arose from the capitalistic system and its instability. According to neomarxist, the policy which solves the regional disparities is not effective because it does not solve the reason why they appear – the core of the system.

Dependency theory focuses on the unequal development mainly in the world scale, it deals with the relationship of highly developed economies and developing countries. This theoretical approach is mainly spread in the 60s in Latin America. The main representatives are A. G. Frank, T. dos Santos or S. Amin. According to this approach the periphery (developing countries and colonies) are still misused by the advanced countries, colonizers. This further deepens the dependence of developing countries. The developing countries try to saturate the demand of advanced countries; however they do not have sufficient possibilities for formation and development of their own market. Frank used the historical analysis and came to the conclusion that developing countries which dispose with rich natural resources were economically as well as politically exploited by advanced countries. As a result of that, the development in poor countries was impossible. On the contrary, the developing countries which have not significant natural resource have not suffered from the battle of interest of advanced countries. As a result of that they developed.

The theory of unequal exchange belongs to the neomarxist theories of regional development. It seeks for the reasons of divergence in unequal conditions of international trade. The reasons for lagging behind of developing regions are their business relationships with advanced countries. The business proceeds always to the benefit of advanced countries. A. Emmanuel criticizes the theory of comparative advantage by D. Ricardo. Ricardo concluded that the trade is beneficial for both participants. According to Emmanuel, the prices of goods are determined by the wages. This lead to a very controversial formulation, that labour is at the same value regardless its productivity. Regional policy should focus on the restriction of trade with advanced countries and interregional trade of problematic regions. The theory also makes other suggestions, e. g. raising the wages in developing countries by 50 to 100 per cent or implementing the worldwide progressive income tax rate.

The theory of mezo-economy is connected with S. Holland. He sees the main reason for interregional disparities in neoclassical assumptions, mainly in non existing perfect competition. The interregional policy should strengthen the regulating tasks of the state, trade unions and public sector. The regulation and regimentation of private and public investment into less developed regions.

The geographer D. Harvey and following N. Smith dealt with the theory of capitalism and its crises and the theory of unequal development. According to this theory, the reason for a

divergent development is a centralization and capital concentration, the different development in wages and qualification etc.

The base of the interregional differences in the theory of territorial wage distribution by D. Massey is the location of the centres of firms and their subsidiaries. The profit is divided by the company management which has a headquarters in a distant advanced region or a well developed part of the region that is why the multiplying effect does not need to apply fully in the region.

Neoliberal (called also neoconservative) theory of regional growth arose during the 80s and the 90s of the twentieth century. They come out of the assumptions of neoclassical theory using the methods of modelling. They highlight the role of the market as an instrument for optimal allocation of resources and mobility initiative of economic units. On the contrary to the neoclassical theory, some neoliberal directions approve the existence of market imbalance and work with the models of imperfect competition. The imperfect mobility of production factors is considered the reason for insufficient growth. The growth is slow due to the impact of governmental policies on the long term growth, the need for production stimulation and specialization on the small and middle-sized enterprises level in regional policy.

P. A. David and W. B. Artur are the authors of theory of path dependence. These economist see the reasons for interregional differences in natural conditions, the existence of strong subject, historical facts or events. They emphasize the events, because their appearance has a significant impact on the organization of room. The agglomeration advantage, economies of scale, imperfect competition or the network effect belong to divergent factors.

The theory of endogenous growth is presented mainly in the works by P. Romer and S. Rebel. The economic literature attributes it the “new” theory of endogenous growth. The new view represents the wide understanding of capital, inclusive human capital and its measuring and understanding technological progress as an endogenous factor of economic growth.

Interregional disparities are explained by a different level of capital equipment in the regions, mainly the different quality of human capital and technologies. The basic tendency of regional development is convergence. The convergence is based on the increasing economies of scale of the wide defined capital, external savings, knowledge and technology transfer.

M. Porter a P. Krugman introduced the new theory of trade. They come to the conclusion, that the regional setting is the most effective, however they admit events like historical impact in the initial phase of concentration and specialization. The reasons of interregional disparities are according to this theory in the existence of natural agglomeration advantages and processes, such as increasing economies of scale, imperfect competition, technology implementation, the market scale, the advantage of location, decreasing transport cost etc. The regional policy should focus mainly on the support of specialization of interregional trade and short-term protection of developing economies.

New theory of growth by R. Barro and X. Sala-i-Martin belongs to neoliberal approach of regional development. The authors follow the neoclassical postulate, that every economy and every region reaches a different state of equilibrium, steady state. The reason is the different technological and behaviour parameters of economies and regions. The assumption is that convergence tendencies in the regions of one economy struggle more significantly than on the international level. It results from the higher rate of similarity of social, institutional, structural and technological parameters in the country.



The four mentioned theories belonging to the neoliberal approach appear in the economic literature under the name new economic geography. The regional policy inspired by the neoliberal approach should focus mainly on decreasing the taxes, deregulation (liberalization of prices and trade), deregulation, support of small and middle-sized enterprise, decentralization of competences, support of local initiative (bottom – up) and claiming responsibility, removing the obstacles of production factor mobility etc.

The dynamic development of neoinstitutional directions started in the 80s of the twentieth century and continues to these days. The neoinstitutional approach towards the regional development can be observed in the theory of production competence, regulation theory, and theory of flexible specialization and the theory of learning regions. These theoretical approaches try to remove the absence of economic theories of the main mainstream economics. According to them the role of innovation and learning is undervalued, the firms are not differentiated and the institutional importance is underestimated.

The theory of production competence by G. Becattini and S. Brusco finds the basic factors of successful development region in quality social, cultural and institutional structures and non-hierarchical system of labour organization between small companies based on trust, cooperation and networking. The economies of scope arising from specialization and labour division between companies which share information and innovation are other factors of a successful development in the region. The main task of the regional policy is forming institutions supporting small and middle-sized enterprises.

Left-wing economists A. Aglietti, A. Lipietz and R. Boyer represent the regulation theory. It came into existence in the second half of the 70s. It tries to explain why there is an economic growth in case there are internal discrepancies capitalism and economic crises. The explanation is based on the idea of adaptation existing structures and institutions.

In the 90 of the twentieth century the theory of learning regions was arising. The main representatives were A. Malmberg, P. Maskell, D. Foray and R. Florida. The theory significantly contributed by trying to systematically analyze processes which evoke the ability to form new piece of knowledge in the region. Exactly knowledge and the ability to learn and form cultural climate are the main resources of regional development.

The regional policy is being inspired by the neoinstitutional approach and should mainly focus on increasing the investment in education, support the foundation of institution and support learning, science and research (so called technological parks with participation of universities), the foundation of regional supporting infrastructure such as consultancy, legal services, marketing services. Another branch of regional policy should be for instance the support of PPP projects - public private partnership, the support of formation of business clusters, enhancing the environmental issues, integration of marginalized groups of people.

## **Discussion**

As it has been mentioned in the introduction the main attention is paid to different growth theories and the theories of regional development, particularly the neoclassical and neoliberal theories.

Neoclassical growth models arise from the well know assumption of neoclassical economy, perfect market competition which secure the equilibrium in the economy. These models highlight the easiness of substitution between labour and capital in the production function so

that they can secure the steady-state growth – the situation when every real economic variables grow at a constant rate.

The best know neoclassical model of growth is the model by R. Solow and T. Swan from the second half of the 50s. The authors try to explain the determinants of economy output the interaction of capital stock, labour and technology. Assumed that there are no technical changes the model defines the conditions which have to be fulfilled if the output per capita should be constant. By the growing number of people the savings must be enough to provide the new population members with capital per capita which is reached in the economy. The income level in the steady state is determined by the savings rate and the population growth. In case the technological changes are absent, the growth rate of total output equals the population growth rate. The rise in the rate of savings leads to a contemporary rise of the output growth rate, however in the new steady-state, the growth rate stays without changes, and the level of output per capita (living standard) is lower.

The technological progress is regarded exogenous in the model. Its existence makes the output of the steady state per capita rise in the corresponding way to technological progress. The total output rises at the growth rate which is equal to technological progress and the population growth rate. The more effective use of resources increases the level of output per capita only in a limited period. The long-term growth could be explained on the basis of external factors, whereas one of them is technological progress. Solow estimated that 80 per cent of the GDP growth rate in the U.S.A. in 1880 – 1950 was a result of technological progress.

A conclusion has been made regarding convergence issues. It says that if two countries prove the same parameters determining the equilibrium in steady state, i. e. the same population growth rate, the same rate of saving and the same production function, they reach the same level of output. As to these conditions the weaker economies should grow faster than stronger economies.

This type of convergence is called an absolute convergence in economic literature. From this point of view, the poor countries are poor because they have less capital.

Neoclassical models of regional growth (e. g. G. H. Borts, J. L. Stein) assumed this type of convergence for solving the regional disparities. However there is a doubt about fulfilling the very strong assumption of the model about the parameters which determine the equilibrium in the steady state. The neoclassical modes of regional growth find basic reasons of interregional differences in the amount of production, mainly in the different growth rate of capital, labour force and technological progress and they regard the limited mobility of production factors ineffective for resource allocation.

The Solow model explains that if the countries have different parameters, e. g. the rate of saving and as a result of that a different initial capital stock, than they reach different levels of output in the steady state. The further the economy is from its steady state, the slower it should rise.

If the growth rate of technological progress and population growth rate are equal, their growth rate in the steady state will be the same. These hypotheses of the condition convergence explain, why the countries of a huge population growth have approximately the same GDP growth rate. Nevertheless the countries can show (as a result of a difference in steady state) a different income and consumption per capita.

If the hypothesis was applied so as to solve regional disparities, it did not end up optimistic. Having an economy with a significantly different level of income (wages, profits) in the regions and a different rate of saving and limited mobility of production factors there will be a different living standard in the regions, because every region tends to a different level of output in the steady state.

The economic growth is connected with technological changes in the Solow model. The technological change is regarded as an exogenous variable and the reasons are not explained. In the 80s and the 90s of the twentieth century a range of models have appeared. They look for the reasons of technological development in economy, i. e. in decision of economic units – companies, households and government. These are the models of endogenous economic growth.

These models have many assumptions in common with the Solow model; however they are critical in some views. The basic difference is in the understanding of capital. The Solow model capital is represented by financial capital. The models of endogenous growth regard capital much wider. They include knowledge which reflects in technology and human capital. The knowledge is for its specific characteristics ranked as a public good. The public goods are non-rival and non-excludable goods. If the statement is true that the knowledge can be repeatedly used and it does not mean the decreasing revenues. Involving knowledge into capital changes the view of capital as input. The capital does not show decreasing revenues as the Solow model showed. Increasing economies of scale are based on the fact that knowledge accumulation and human capital leads to external effects. These external effects on the other hand come out of the fact that knowledge and human capital can be beneficial not only for subjects which directly cover the accumulation cost of knowledge and human capital, but also for other subjects on the microeconomic as well as macroeconomic level.

The representatives of neoliberal approaches in the regional development follow the neoclassical method of modelling. They are convinced about a sufficient evidence of these models and about their possibility to identify determinant of regional disparities. On the other hand the critics of this approach point out that the models do not provide adequate answers as they do not include nonquantified factors such as role of local institution, social, cultural and political environment.

The representatives of neoliberal approaches in the regional development are not supporters of state intervene in economy, hence regional policy. The subjective factors have significant influence on the development of regions, particularly the motivation towards increasing initiative of individuals e. g. using deregulation. Potential interventions of the government in the regional policy are allowed to support the production of small and middle-sized enterprises. Further there can be interventions in the field of innovation activity of firms, support of public research and development units (particularly universities) which represent a potential resource of spillovers and in the field of information systems and technologies.

## **Conclusion**

To sum up there is an interaction between the theories of economic growth and the theories of regional development. The economic theories of growth provide the theories of regional development with particularly methodological and methodical resources. The attention has been paid mainly to neoclassical and neoliberal theories of growth and theories of regional development. Despite the entire lack of theoretical approaches (unrealistic nature of assumptions of neoclassical theory, often mathematically demanding, however sophisticated

models with absence of factor which cannot be quantified) and the disunion of views of the basic tendencies (convergence, divergence) of theory of regional development, the neoclassical as well as the neoliberal concepts find their place as a theoretical basis for realizing regional policy.

The introductory part mentioned the project which was the impulse to work out the contribution. The project is based on solving disparities on the regional level in the Czech Republic. The Czech Republic is a member of the European Union. The regional policy of the Czech Republic is inspired by regional and structural policy of the EU which belongs to the category of coordinated policies. There is an interspace for finding new approaches in realizing regional policy in the Czech Republic.

The future orientation of research will be focused on the instruments of regional policy, their effectiveness and the influence on the long-term development of regions. According to the recommendation of neoliberal regional theories (new geographic theory) the hypothesis of ineffectiveness of “enforced” solidarity in the framework of regional policy of the EU will be verified. There will be a discussion about motivating the weakest regions or the weakest units in the region to activate own forces, which are possible to change using the money from the structural funds. The support of the “second” weakest regions could be the change. This happens again on the basis of the criteria. The attempt to achieve the financial support from the EU could be an impulse for the mobilization of own internal resources of growth.

## Resources

- ARMSTRONG, H., TAYLOR, J.: *Regional Economic and Policy*. 2-th ed.. London, Philips Allan, 1993
- ARROW, K.: *The Economic Implications of Learning by Doing*. Review of Economic Studies, June 1962
- BARRO, R.; SALA-I-MARTIN, X.: *Economic Growth*. New York, McGraw-Hill 1995.
- BLAŽEK, J.: *Teorie regionálního vývoje: je na obzoru nové paradigma či jde o pohyb v kruhu?* Geografie-Sborník ČGS, č. 3/1999, s. 141-159
- BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D.: *Teorie regionálního rozvoje – nástin, kritika, klasifikace*. Karolinum, Praha 2002
- BORTS, G. H., STEIN, J. L.: *Economic Growth in a Free Market*. New York, Columbia University Press, 235 p.
- CASS, D.: *Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation*. Review of Economic Studie, July 1965
- ČSÚ: *Ukazatele výzkumu a vývoje v ČR za příslušné roky*. Praha. 2003 – 2006
- DIAMOND, P.: *Government Debt in Neoclassical Growth Model*. American Economic Review, vol 55, 1965
- DOLOREUX, D.: *What We Should Know About Regional Systems of Innovation*. Technology in Society, 2002, No. 24, pp. 243-263
- DURO, J. A.: *Regional Income Inequalities in Europe: An Updated Measurement and some Decomposition Results*. Dokument de treball 4.11, Universita Autonomia de Barcelona. Dostupné z: <http://www.ecap.uab.es/RePEc/doc/wpdea0411.pdf>
- ISARD, W.: *Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science*. Cambridge, Mass., MIT Press. 1960
- KOOPMANS, T.: *On the Concept of Optimal Economic Growth*. In: *The Econometric Approach to Development Planning*. Amsterdam. North Holland 1965
- KRUGMAN, P.: *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, MA, MIT Press. 1995

- KUČEROVÁ, I.: *Teoretické aspekty regionalismu EU*. In: Liberecké ekonomické fórum 2007. Sborník z mezinárodní konference Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci. Liberec: TUL, 2007. ISBN 978-80-7372-244-9
- LÖSCH, A.: *The Economics of Location*. New Haven, Yale University Press. 1954. (Něm. originál 1944)
- LUCAS, R. E.: *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics, vol. 22, July 1988, p. 3 – 42.
- MARHOULOVÁ, E.: The European Perspective of Information and Communication Technologies in SME. In: European Integration and Competiveness. Ostrava: Faculty of Economics VŠB – Technical University of Ostrava, 2007. ISBN 987-80-248-1458-2
- MACH, M.: *Makroekonomie II. Druhá část*. 2. vydání. Melandrium. 1998. ISBN 80-86175-04-9
- MARSHALL, A.: *Principles of Economics*. 8-th ed., London, Macmillan, 1920
- MARTIN, R., SUNLEY, P.: *Slow Konvergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development*. Economic Geography. 1998, 74, No. 3, pp. 201-227
- MLČOCH, L.: *Institucionální ekonomie: učební text pro studenty vysokých škol*. Karolinum. Praha, 1996
- NEDOMLELOVÁ, I.: *Theories of Economic Growth and Regional Disparities*. In Nová ekonomika a trvalo udržatelný rast – súčasnosť a budúcnosť perspektívneho vývoja. Elektronický zborník príspevkov. Medzinárodná vedecká konferencia, Bratislava, 13. september 2007. Národohospodárska fakulta Ekonomické univerzity v Bratislave. 2007. 7 stran. ISBN 978-80-225-2350-9
- RAMSAY, F.: a *Mathematical Theory of Saving*. Economic Journal, December 1928
- REBELO, S.: *Long Run Policy Analysis and Long Run Growth*. Journal of Political Economy, June 1991, p. 500 – 521.
- RODRÍQUEZ-POSE, A., CRESCENZI, R.: *R&D, Spillovers, Innovation Systém and the Genesis of Regional Growth in Europe*. Bruges European Economic Research Papers, 2006, No. 5
- ROMER, P. M.: *Increasing Returns and Long-Run Growth*. Journal of Political Economy, vol. 94, October 1986, p. 1002 – 1037.
- ROMER, P. M.: *Growth Based on Increasing Returns due to Specialization*. American Economic Review, May 1987
- ROMER, P. M.: *Endogenous Technological Change*. Journal of Political Economy, October 1990
- SANTOS, D.: *Innovation and Territory: Which Strategies to Promote Regional Innovation Systems in Portugal*. European Urban and Regional Studies. 2000, No.7, pp. 147-157
- SHESHINSKI, E.: *Optimal Accumulation with Learning by Doing*. In: Shell, K.: *Essays on the Theory of Optima Economic Growth*, Cambridge, MIT Press, 1967
- SOLOW, R. M.: a *Contribution to the Theory of Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics, February 1956, Vol. 70, p. 65 – 94.
- SOLOW, R. M.: *Technical Progress, Capital Formation and Economic Growth*. The American Economic Review, Vol. 3, 1962
- SOUKUP, J., POŠTA, V., NESET, P., PAVELKA, T., DOBRYLOVSKÝ, J.: *Makroekonomie. Moderní přístup*. Management Press, Praha. 2007. ISBN 978-80-7261-174-4
- SWAN, T.: *Economic Growth and Capital Accumulation*. Economic Record, November 1956
- UZAWA, H.: *Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth*. International Economic Review, January 1965
- VARADZIN, F. a kol.: *Ekonomický rozvoj a růst*. Professional Publishing. Praha. 2004. ISBN 80-86419-61-4
- WEBER, A.: *Theory of the Location of Industries*. Chicago. University of Chicago Press, 1928. (Něm. originál 1904)

WOLPERT, J.: *The Decision Process in Spatial Context*. Annals of the Association of American Geographers. No. 54, pp. 337-358  
YOUNG, A.: *Increasing Returns and Economic Progress*. Economic Journal, December 1928

Contact

Ing. Iva Nedomlelová, Ph.D.

Department of Economics

Faculty of Economics

Technical University of Liberec

Hájkova 6

460 01 Liberec 1

Czech Republic

E-mail.: [iva.nedomlelova@tul.cz](mailto:iva.nedomlelova@tul.cz)

# Nástroje řídicí a zvyšující kvalitu ve veřejné správě a jejich vliv na finanční řízení municipalit ČR

## Výsledky empirického šetření v rámci členů Národní sítě Zdravých měst ČR

The quality increase and procedure instruments in public administration and their impact on finance management of the Czech municipalities  
Results of empirical research within the frame of membership municipalities of The National Network of Well-balanced Municipalities in The Czech Republic

*Jarmila Neshybová*

### **Anotace**

Příspěvek je věnován výsledkům empirického výzkumu, který se týkal vlivu nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu ve veřejném sektoru (např. CAF, ISO, BSC, benchmarking apod.) na řízení veřejných prostředků. Je velice důležité uvědomit si, že tyto nástroje mají vliv nejen na kvalitu práce a poskytovaných služeb, ale také na finanční zajištění daného subjektu, v tomto případě územního samosprávného celku.

Základem výzkumu byl dotazník, jež byl určen a distribuován členským municipalitám asociace Národní síť Zdravých měst ČR (NSZM), které s některými nástroji řídicí a zvyšující kvalitu mají několikaleté zkušenosti.

Cílem výzkumu bylo vyvodit ze získaných informací závěry týkající se pozitivního vlivu těchto nástrojů na řízení veřejných prostředků obcí, měst a regionů v ČR.

### **Summary**

The article is devoted to results of empirical research, that was concerned in effect of quality increase and procedure instruments in public administration (e. g. CAF, ISO, BSC, benchmarking, etc.) on public finance management. It is essential to be aware of impact of this instruments not only on work quality and quality of service, but also on financial provision of organizations, in this sence of municipalities.

The research ground was the questionnaire designed for membership municipalities of The National Network of Well-balanced Municipalities in The Czech Republic (NSZM), that have perennial experience in some of this instruments.

The aim of research was educing conclusions from obtained information about positive impact of this instruments on public finance management of the Czech municipalities.

### **Klíčová slova**

kvalita ve veřejné správě, řízení veřejných prostředků, nástroje řízení a zvyšování kvality ve veřejné správě, Národní síť Zdravých měst ČR, empirický výzkum,

### **Keywords**

quality in public administration, public finance management, quality increase and procedure instruments in public sector, The National Network of Well-balanced Municipalities in The Czech Republic, empirical research

### **Úvod**

Oblast kvality ve veřejné správě je spojena s financemi. Chceme-li racionálně řídit prostředky veřejného sektoru, veřejné správy, musíme vzít v úvahu i otázky týkající se kvality práce, produktů, služeb. Kvalitní řízení se projevuje jak na straně příjmů, vznikne větší možnost a pravděpodobnost získat prostředky z nejrůznějších fondů, tak na straně výdajů, neboť kvalitní řízení může zajistit realizaci záležitostí, jež jsou skutečně potřebné, žádané a to způsobem, který je adekvátní, popřípadě nejlepší známý, dojde k usměrnění finančních toků a možným úsporám.

Tento příspěvek je věnován výsledkům empirického výzkumu, který byl proveden v rámci zpracovávání disertační práce, jež se týká řízení veřejných prostředků municipalit ČR. Možné zlepšení v této oblasti shledává autorka disertační práce a tohoto projektu v používání nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu ve veřejném sektoru. Empirický výzkum byl zaměřen na monitoring nástrojů používaných k řízení veřejných prostředků u vybrané skupiny municipalit

z hlediska kvantity a frekvence používání jak tradičních nástrojů<sup>93</sup>, tak nástrojů řídicích kvalitu. u těchto nástrojů byl pak šetřen jejich vliv na finanční prostředky, jejich vnímání ze strany zástupců municipalit a ochotě používat jich při řízení veřejných prostředků. Šetření probíhalo u municipalit, jež jsou členy asociace Národní síť Zdravých měst ČR (NSZM), dotazník byl též zaměřen na spokojenost municipalit nejen se členstvím v této asociaci ale i se službami, s produkty asociace a ochotě podílet se a zapojovat do jejich aktivit.

### **Použité metody**

Základem empirického výzkumu byl dotazník, který obsahoval 29 převážně uzavřených otázek a 9 otázek zaměřených na identifikaci respondenta.

### **Cíl**

Dotazník byl sestaven a odeslán na jednotlivé municipální úřady s cílem ze získaných informací vyvodit mimo jiné závěry týkající se vlivu nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu na řízení veřejných prostředků územních samosprávných celků v ČR.

### **Základní informace o šetřeném vzorku municipalit**

Na počátku výzkumu byla vytyčena skupina vhodných respondentů, jedná se o municipality, jež jsou členem NSZM. Zdravá města/obce/regiony systematicky podporují kvalitu veřejné správy, kvalitu strategického plánování a řízení s ohledem na udržitelný rozvoj a podporu zdraví a snaží se přimět občany k participaci na řízení. NSZM realizuje Projekt Zdravé město (dále jen PZM), které tvoří dva programy. Prvním z nich je mezinárodní program WHO „Zdraví 21“ a druhým mezinárodní program „místní Agenda 21“.

Celkově bylo osloveno 83 členských municipalit, z toho 2 kraje, 20 mikroregionů a 61 obcí. Výzkumu se zúčastnilo 34 % oslovených, tedy celkově 2 kraje, 2 mikroregiony a 24 měst a obcí. Dotazník byl k dispozici on-line na internetových stránkách autorky, tímto způsobem ho vyplnilo 21 zúčastněných, 7 respondentů využilo dokumentu ve formátu MS Word, jež byl součástí dopisu, kterým byly jednotlivé municipality oslovovány a žádány o zapojení se do průzkumu.

Dotazník byl určen koordinátorům PZM a MA 21 či politikům PZM a MA 21. Nejčastěji tyto funkce vykonávají místostarostové či jiní pracovníci úřadu.

### **Dosažené výsledky**

#### **Nástroje řízení veřejných prostředků**

Cílem výzkumu bylo zjistit, jaké nástroje jsou v municipalitách používány k řízení veřejných prostředků. Respondenti měli v jedné otázce tyto nástroje vyjmenovat. Devět respondentů svou odpověď neuvedlo. Ti, co odpověděli, nejčastěji jmenovali rozpočty municipalit, střednědobé rozpočtové výhledy, rozhodnutí rad a zastupitelstev a investiční plány. Jen velice zřídka je používán například benchmarking, nebo produkt NSZM tzv. DataPlán NSZM<sup>94</sup>, který je členům volně přístupný a mohou ho pro svou práci využívat. Přehled používaných nástrojů a jejich četnost, dle odpovědí respondentů, je uveden v tabulce.

---

<sup>93</sup> Rozpočet, rozpočtový výhled, strategické plány a dokumenty

<sup>94</sup> DataPlán NSZM – informační systém pro pomoc při strategickém řízení municipalit.

Slouží jako databázové prostředí, ve kterém jsou sledovány koncepční a strategické dokumenty na úrovni municipalit, zejména samotný strategický plán rozvoje a další rozvojové programy. Municipality má přehledné porovnání vlastní strategické dokumentace s dokumentací jiných. Je možné okamžitě získat přehled o tom, jaká je vazba strategických priorit na rozpočet. Je využíván pro benchmarking a také při zavádění metody BSC. v roce 2006 byl DataPlán oceněn Cenou Ministra vnitra ČR za inovaci.



Tabulka 1: Nástroje používané k řízení veřejných výdajů na úrovni municipalit a četnost jejich používání

Název používaného nástroje	Četnost
Rozpočet, rozpočtová opatření	8
Střednědobý rozpočtový výhled	5
Rozhodnutí rad a zastupitelstev	5
Projednávání investičních priorit, investiční plány, výhledy	4
Strategický plán	4
Audity (hospodaření, energetické)	4
Vypisování grantů	3
Komunální plán sociálních služeb, plán zdraví a kvality života	3
Finanční programové fondy	2
Vnitřní směrnice, předpisy	2
Řízení vztahu s příspěvkovými organizacemi (zřizovací listiny, závazné a věcné ukazatele)	2
Výběrová řízení při zadávání veřejných zakázek	1
Kontrola příjmů a výdajů počítačovým softwarem	1
Rozbory hospodaření	1
DataPlán NSZM ČR	1
Benchmarking	1
Organizační struktura (s vymezením kompetencí a pravomocí)	1

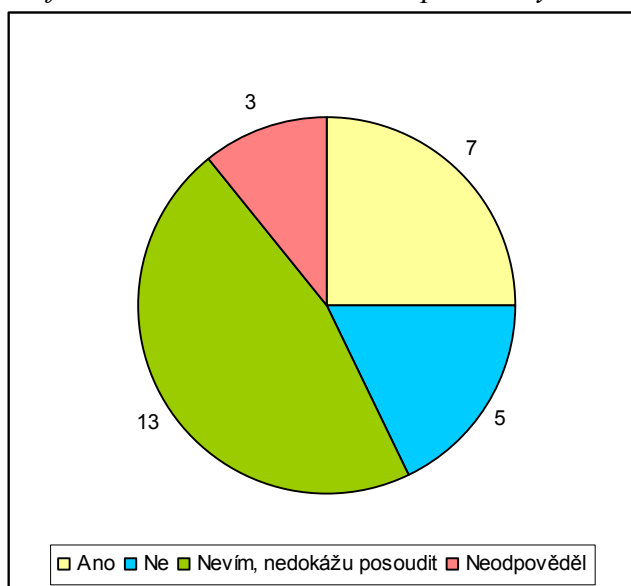
Zdroj: výsledky empirického výzkumu

Municipality jsou tedy stále řízeny především nástroji vyplývajícími ze zákona<sup>95</sup>. Lze spekulovat o tom, proč nejsou častěji používané i další nástroje. Přestože je právě například benchmarking zaveden ve více úřadech (viz níže odpovědi na otázky týkající se nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu ve veřejném sektoru), je pouze v jednom případě vnímán jeho vliv na řízení veřejných prostředků. Je ovšem potěšující, že si alespoň tento jeden respondent dokáže uvědomit vliv těchto nástrojů, primárně určených k řízení jiných oblastí, na oblast financí.

Jak je patrné z grafu č. 1, sedm respondentů vnímá soubor nástrojů, jež v municipalitě používají pro řízení veřejných prostředků, za dostatečné. Nepocítují potřebu měnit složení těchto jimi používaných nástrojů. Pět zástupců municipalit uvedlo, že jejich soubor nástrojů je nedostatečný. Třináct respondentů nedokázalo posoudit, zda je soubor nástrojů dostatečný či ne.

<sup>95</sup> Zákon číslo 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních samosprávných celků upravující sestavení, schválení, provádění, kontrolu a přezkum rozpočtu obcí a krajů.

Graf 1: Shledáváte soubor Vámi používaných nástrojů za dostatečný? (Otázka č. 5)



Zdroj: výsledky empirického výzkumu

Tedy skoro polovina představitelů municipalit nemá povědomí o tom, zda by nástroje, jež používají, mohly být doplněny, změněny, nahrazeny jinými, které by mohly přispět ke zvýšení efektivity řízení veřejných prostředků. Toto lze obecně považovat za hypotetický důvod špatného hospodaření v některých municipalitách.

V souvislosti s tím, jaké nástroje jsou v municipalitách k řízení veřejných prostředků používány, bylo účelné zjistit, zda existují metody/nástroje, které nejsou v šetřených municipalitách zatím k řízení veřejných prostředků používány, ale rádi by je v daném úřadě používali. Tři respondenti na otázku neodpověděli. Sedmnáct respondentů uvedlo, že nedokáže posoudit, neví, zda takové nástroje existují. Ani jeden respondent neodpověděl negativně a osm respondentů odpovědělo, že tyto metody/nástroje existují. Jak je zřejmé z tabulky číslo 2, nejčastěji by rádi používali benchmarking, ISO, CAF a projektové řízení.

Tabulka 2: Výčet nástrojů, jež by respondenti rádi při řízení veřejných výdajů dále používali

Název nástroje	Četnost
Benchmarking	3
ISO	3
CAF	2
Projektové řízení	2
Personální a komunikační audit	1
Strategické řízení s využitím DataPlánu	1
Vesnické školy obnovy venkova	1
Vzorová centra vzdělávání regionů	1
Ukázky udržitelných technologií a využití energií	1
Vzorové územní plány	1
Strategické a komunální plánování	1

Zdroj: výsledky empirického výzkumu

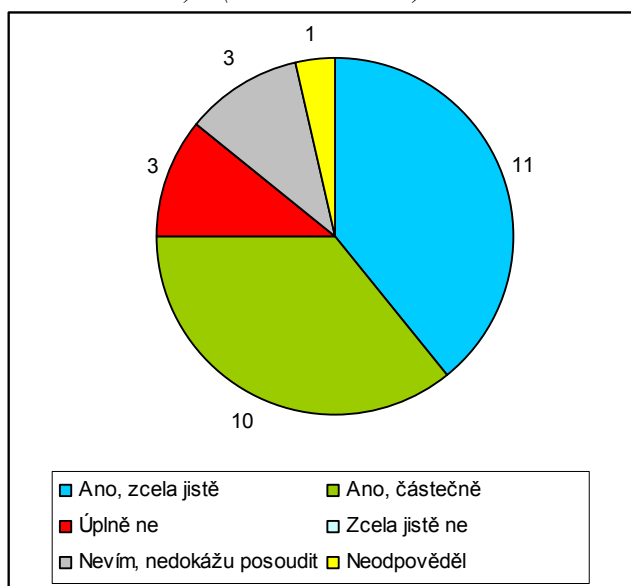
Zlepšení a trvalá optimalizace řízení a porovnání kvality s obdobně velkými municipalitami byly nejčastěji zmiňovanými důvody ochoty a snahy zavést další nástroje. Dalšími důvody bylo například získání finančních prostředků, úspory, minimalizace rizik, získání přehledu o realizaci a financování, péče o udržitelný rozvoj a programy UR, zvýšení efektivity a racionalizace využití zdrojů.

Ochota a snaha zavést ještě další nástroje je ale mnohde blokována nedostatkem finančních prostředků, nedostatkem času, nedostatkem politické podpory, nedostatkem lidských zdrojů, složitostí procesů spojených se zaváděním nových nástrojů a také neadekvátní organizační struktura MěÚ.

## Nástroje řídicí a zvyšující kvalitu ve veřejném sektoru

Dvacetjedna respondentů uvedlo, že lze zcela jistě či částečně zvýšit efektivitu řízení veřejných výdajů pomocí nástrojů zvyšujících a řídicích kvalitu ve veřejném sektoru (např. CAF, ISO, BSC)<sup>96</sup>. Je jistě potěšující, že zástupci municipalit jsou přesvědčeni o pozitivním vlivu těchto nástrojů, které jsou primárně věnovány kvalitě ve veřejném sektoru, na veřejné prostředky a jejich řízení. Kvalita ve veřejném sektoru a řízení veřejných prostředků jsou propojené oblasti. Ani jeden respondent neuvedl, že by tyto nástroje zcela jistě řízení veřejných prostředků neovlivňovaly. Viz graf 2.

*Graf 2: Myslíte si, že lze zvýšit efektivitu řízení veřejných výdajů územního samosprávného celku i pomocí nástrojů a metod zvyšujících a řídicích kvalitu ve veřejné správě (např. CAF, ISO, BSC, atd.)? (Otázka číslo 6)*



*Zdroj: výsledky empirického výzkumu*

V následující otázce měli respondenti vybrat z nabízených nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu ty, které jsou v jejich úřadě používány. Odpovědi jsou přehledně uvedeny v tabulce 3.

*Tabulka 3: Zastoupení a četnost používání nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu v šetřených municipalitách*

Nástroj	Četnost
Místní Agenda 21	19
Víceleté rozpočtování	18
Benchmarking	11
Projektové řízení	9
CAF	7
Procesní řízení	4
PDCA	4
BSC	2
ISO (ve všech případech ISO 9000)	2
EFQM	1

<sup>96</sup> Stručná charakteristika nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu ve VS je obsažena v příloze tohoto dokumentu

Jiné – DataPlán	1
Jiné – EMAS <sup>97</sup>	1
Jiné – pravidelné každotýdenní porady	1

Zdroj: výsledky empirického výzkumu

Tabulka 4: Přehled nejčastěji používané časové perspektivy pro účely víceletého rozpočtování

Počet let víceletého rozpočtování	Četnost
3 roky	4
4 roky	4
1 rok	3
2 roky	2
5 let	2
6 let	1
7 let	1

Zdroj: výsledky empirického výzkumu

Dva respondenti neodpověděli. Dva respondenti využili možnosti přidat do daného přehledu ještě další nástroje, které jsou v jejich municipalitě používány a v nabídce zmíněny nebyly. Nejčastěji používaným nástrojem je místní Agenda 21 a víceleté rozpočtování. Důvod pro používání MA 21 v tak hojném počtu je, že asociace tento nástroj propaguje a zasazuje se o jeho realizaci. Nikdo z dotazovaných ve svém úřadě nepoužívá ISO 14000. Pouze v jedné municipalitě je realizováno EFQM. Nejvíce druhů těchto nástrojů využívá Zlínský kraj.

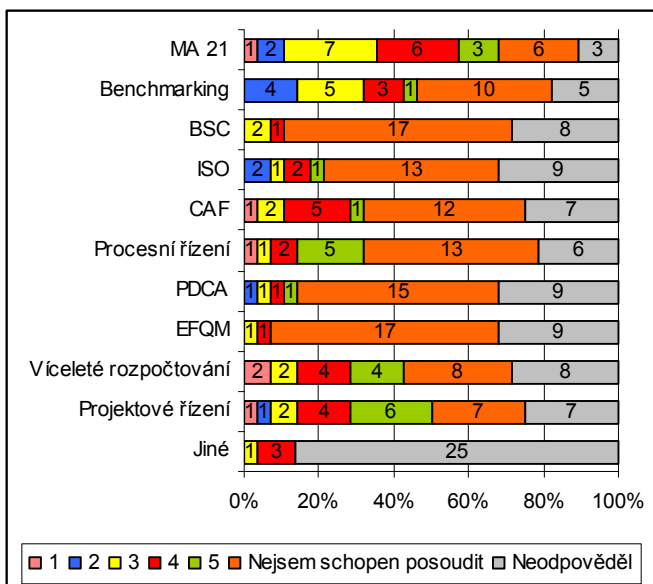
V zavedení některých z vyjmenovaných nástrojů se nechaly municipality inspirovat od ostatních členů NSZM či samotné asociace. Nejčastěji se jedná o MA 21, kterou zavedlo v důsledku této inspirace šestnáct obcí, benchmarking pět obcí, projektové řízení tři municipality, víceleté rozpočtování dvě municipality, CAF, DataPlán, EMAS vždy v jedné municipalitě. Devět respondentů na tuto otázku neodpovědělo. v jednom případě bylo uvedeno, že úředníci dané municipality kladou odpor a nechť se inspirovat asociací či jejich členy.

S pomocí NSZM a jejich odborníků byla zavedena v patnácti municipalitách MA 21, v jedné municipalitě benchmarking, projektové řízení, DataPlán a EMAS. Třináct respondentů neodpovědělo, zda některé jimi používané metody zavedly s asistencí NSZM.

Na stupnici 1 až 5 měli respondenti označit dle jejich zkušeností přínos jmenovaných nástrojů kvality k řízení veřejných prostředků na úrovni ÚSC. Znamka 1 značí nejmenší přínos, 5 nejvyšší přínos nástroje k řízení veřejných prostředků. Pro zhodnocení ukazatele byl vypočítán prostý aritmetický průměr. z grafu je patrné, že se nejvíce respondentů vyjádřilo k MA 21, neboť s tímto nástrojem mají nejčastější zkušenosti.

*Graf 3: Dle Vašich zkušeností či znalostí, označte prosím číslem od 1 do 5 přínos vyjmenovaných nástrojů k řízení veřejných výdajů na úrovni územního samosprávného celku (1 – nejmenší přínos k růstu efektivity řízení veřejných výdajů, 5 – nejvyšší přínos k růstu efektivity řízení veřejných výdajů) (Otázka č. 11)*

<sup>97</sup> EMAS = systém environmentálního managementu, který představuje aktivní přístup organizace ke sledování, řízení a postupnému snižování dopadů svých činností na životní prostředí. Přináší zvýšení kreditu a konkurenceschopnosti, úsporu nákladů, důvěryhodnost a přehled v provozní dokumentaci. v rámci zavádění a udržování systému je zvyšována komunikace a povědomí zaměstnanců, partnerských organizací, zefektivněna havarijní připravenost. Více na: [http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/\\$pid/MZPMSFGSEV4B](http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/$pid/MZPMSFGSEV4B)



Zdroj: výsledky empirického výzkumu

K ostatním nástrojům se vyjadřovali tehdy, pokud daný nástroj v municipalitě používají, či mají zkušenosti s tímto nástrojem z jiných zdrojů. Nejvíce přínosné k řízení veřejných prostředků byly označeny metody MA 21 (průměrná známka (dále jen PZ) 2,32), projektové řízení (PZ 1,96) a víceleté rozpočtování (PZ 1,57). Nejméně respondentů se vyjádřilo k metodě EFQM a BSC. Nízké známky jsou dány zejména tím, že respondenti nebyli schopni posoudit přínos daných nástrojů k řízení veřejných prostředků, či na otázku vůbec neodpověděli. v grafu jsou barvami odlišeny známky, které byly danému nástroji přisouzeny a četnost známky.

## Závěry

Téměř 68 % municipalit uvedlo, že používá k řízení veřejných prostředků tradiční nástroje – tedy rozpočet, rozpočtový výhled, strategické dokumenty, rozhodnutí rad a zastupitelstev. 25 % všech, kteří odpověděli, vnímají svůj soubor nástrojů za dostatečný, nepocítují potřebu měnit jejich skladbu. Ovšem téměř polovina respondentů nemá povědomí o tom, zda je jimi používaný soubor nástrojů dostatečný či ne. Nedokáží posoudit, zda by veřejné prostředky mohly být řízeny i jinými nástroji. v této souvislosti lze vyslovit hypotézu, že zmíněná nevědomost panuje i jiných (neoslovených) municipalitách a tak může být důvodem špatného hospodaření některých municipalit.

Představitelé 28 % municipalit jsou si vědomi existence nástrojů, které by rádi používali ve své praxi, jedná se zejména o benchmarking, ISO, CAF a projektové řízení. Nejčastějším důvodem pro zavedení nových nástrojů je zlepšení a dosažení trvalé optimalizace řízení a také možnost lepšího porovnávání kvality s obdobně velkými municipalitami. Tato snaha ovšem naráží na nedostatek financí, času, politické podpory, lidských zdrojů a složitosti procesů spojených se zavedením takových nástrojů.

Přesně 75 % respondentů se domnívá, že lze zcela jistě či částečně zvýšit efektivitu řízení veřejných výdajů i pomocí nástrojů, které jsou primárně určeny k řízení jiných oblastí – konkrétně k řízení a zvyšování kvality ve veřejném sektoru. Nejčastěji používaným nástrojem je místní Agenda 21 (v 68 % municipalit), víceleté rozpočtování, benchmarking, projektové řízení a CAF (ve 25 % případů). Velice málo je zastoupena metoda EFQM. Jako nejvíce přínosné k řízení veřejných prostředků vnímají zástupci municipalit MA 21, projektové řízení, víceleté rozpočtování a benchmarking. Tyto nástroje jsou nejčastěji používané, tudíž respondenti byli schopni se k jejich hodnocení vyjádřit.

Obecně lze tedy vyvodit závěr, že zástupci municipalit si uvědomují důležitost nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu. Avšak jsou stále tyto nástroje nejčastěji spojeny pouze s kvalitou, vliv na municipální finance není příliš vnímán. Pokud si vliv nástrojů na finance

zástupci municipalit uvědomují, spojují si jejich používání zejména s příjmovou stránkou. Vnímají, že jejich používání může pomoci zvýšit prestiž a dobré jméno u poskytovatelů grantů a dalších prostředků. Jsou si vědomi toho, že poskytovatelé vnímají tyto nástroje jako vyšší míru zabezpečení adekvátního použití financí, jsou pro ně tedy věrohodnější. Vliv nástrojů na výdajovou stránku rozpočtu není z odpovědi patrný. Zatím si příliš neuvědomují, že používáním těchto nástrojů a metod, může snížit náklady, zajistit úspory a usměrnit tok výdajů.

### Seznam použité literatury

4. Zákon č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních samosprávných celků
5. Národní program zavedení systému řízení podniku a auditu z hlediska ochrany životního prostředí (aktualizovaný program EMAS), dostupné na:  
[http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/\\$pid/MZPMSFHGXUXN](http://www.cenia.cz/web/www/web-pub2.nsf/$pid/MZPMSFHGXUXN) [Citováno on-line] [6. 9. 2007]
6. Informace o internetovém software DataPlán NSZM. Dostupné na:  
<http://dataplan.nszm.cz/index.shtml?apc=asA-5> [Citováno on-line] [4. 9. 2007]
7. Balanced ScoreCard (BSC). Dostupné na:  
[http://www.dnv.cz/poradenství/balanced\\_scorecard/index.asp](http://www.dnv.cz/poradenství/balanced_scorecard/index.asp) [Citováno on-line] [5. 5. 2007]
8. Vztah benchmarkingu k dalším metodám kvality. Dostupné na:  
<http://www.benchmarking.vcvscr.cz/dokumenty/118.pdf> [Citováno on-line] [10. 5. 2007]
9. kolektiv autorů. Benchmarking ve veřejné správě. Tiskárna Ministerstva vnitra, p. o., Praha 2004. ISBN 80-239-3933-5
10. Kolektiv autorů. Management regionální a místní správy. Masarykova univerzita Brno 2006. ISBN 80-210-4141-2

### Příloha

#### Stručná charakteristika nástrojů řídicích a zvyšujících kvalitu ve VS

*Místní Agenda 21 (MA 21)* – představuje uskutečňování praktických lokálních projektů ve spolupráci nejširších zájmových skupin směřujících k trvale udržitelnému rozvoji a udržení kvality života. Jedná se o proces, který prostřednictvím zkvalitňování správy věcí veřejných, strategického plánování a řízení a zapojování veřejnosti zvyšuje kvalitu života ve všech jeho aspektech.

*Balanced ScoreCard (BSC)* – představuje strategický systém řízení úřadu, který rozpracovává a převádí poslání a vizi organizace do specifických cílů, do uceleného a srozumitelného souboru měřítek a ukazatelů finanční a nefinanční výkonnosti, které poskytují rámec pro posuzování úspěšnosti strategie a systému řízení[4]. Jádrem je vize a strategie. Hlavní předností je přehlednost, vyváženost, měřitelnost a možnost vytvoření základny pro odměňování.

*Benchmarking* – technika trvalé optimalizace, porovnávající a analyzující procesy za účelem zjistit nejlepší praxe. Jedná se o soustavný, systematický proces zaměřující se na porovnávání vlastní efektivnosti z hlediska produktivity, kvality a praxe se špičkovými úřady a nalezení tak nejlepšího řešení. Pomáhá lépe pochopit vlastní pozici, definovat silné stránky a možnosti

zlepšení procesů a postupů. Umožňuje organizaci neustále se zlepšovat, měřit výkon, porovnávat výkon svůj s ostatními a zvyšovat kvalitu služeb.

*EFQM* – tzv. Model Excellence, jež je určen především pro sebehodnocení. Jeho základem je osm koncepcí aplikovatelných ve všech ekonomických odvětvích bez ohledu na velikost organizace. Předpokladem je to, že vynikajících výsledků může být dosaženo pouze za podmínky max. spokojenosti všech stran. Může být využit jako nástroj pro sebehodnocení, způsob benchmarkingu, návod k identifikaci oblastí pro zdokonalování, základ pro obecnou terminologii a způsob myšlení.

*Common Assessment Framework (CAF, společný hodnotící rámec)* – vyvinut v rámci EU za účelem zlepšování kvality a výkonnosti speciálně pro sebehodnocení ve veřejném sektoru. Je odvozen od modelu EFQM, je však méně náročný, méně systematický, levnější a volně šířitelný. Dokladem o provedení je sebehodnotící zpráva s akčním plánem.

*ISO normy* – systém kontrol a prevencí[5]. Normy vychází ze zásad kvalitního řízení, kterých je osm. Cílem je neustálé zlepšování efektivnosti a účinnosti fungování úřadu a to na základě toho, že jsou respektovány potřeby zainteresovaných stran (občan, dodavatel, partner, stát, příroda). Certifikace je považována za nástroj zvýšení důvěry v organizaci, může být prostředkem k získávání financí z různých fondů.

*Procesní řízení* – znamená nahlížet na organizaci jako na systém provázaných procesů (proces = soubor činností, jež přeměňují vstupy na výstupy za pomoci zdrojů, jde o posloupnost a/nebo souslednost činností, logicky uspořádaných, jejichž výstup má užitek pro zákazníka). Umožňuje najít kritická místa v rámci jednotlivých procesů, která snižují výkonnost.

*Cyklus PDCA* – metoda s univerzálním použitím, tzv. Demingův cyklus („plánuj – plan, proved’ – do, ověř – check, pojisti výsledky – act“). Je jednoduchý a zvýrazňuje nepřetržitost procesu.

Ing. Jarmila Neshybová  
Ekonomicko-správní fakulta  
Masarykova univerzita  
Lipová 41a  
602 00 Brno  
jarmilkaN@centrum.cz

# Ekonomický cyklus USA v 20. a 21. storočí

## USA economics cycle in the 20. and 21. century

*Marcel Novák*

### **Anotácia**

O analýzu ekonomického cyklu USA sa pokúšalo nespočetné množstvo ekonómov a ich snaha sa orientovala na potvrdenie, resp. vyvrátenie všeobecne známych poznatkov o ekonomickom cykle. Výsledky ich skúmania neboli jednoznačné a väčšina z nich musela súhlasiť s tým, že neexistuje pravidelne sa opakujúca rovnaká cyklickosť v dĺžke ani hĺbke expanzívnych, či recesných fázach ekonomického cyklu. Svojim príspevkom by som rád prispel k rozšíreniu všeobecných vedomostí o ekonomickom cykle a špecificky som sa zameril na ekonomický cyklus USA na konci 20. a na začiatku 21. storočia. Cieľom príspevku je identifikácia amerického ekonomického cyklu z hľadiska hľadania špecifik výkyvov v ekonomickej aktivite na dopytovej, ako aj ponukovej strane ekonomiky a v následnej grafickej analýze vybraných makroekonomických indikátorov sa snažím poukázať na rozdiely vo vývoji niektorých vybraných ukazovateľov. v záverečnej časti príspevok v plnej miere potvrdzuje špecifické postavenie ekonomiky USA pri vytváraní globálneho ekonomického cyklu.

**Kľúčové slová:** Ekonomický cyklus. Ekonomický rast. Makroekonomické indikátory. Globalizácia.

### **Summary**

The history of the economic cycle in the USA has been analysed many times. The research of the economic cycle has been orientated on the confirmation or unconfirmation of general knowledges about the economic cycle. The economists didn't support the theory about the cyclical repeat, longness and deepness of expansive or recesive phases in the economic cycles. I would like to create the new ideas of the economic cycle and my article is orientated on the analyse of the american economy at the end of the 20. century and at the beginning of the 21. century. The basic aim of this article, is to identify specific fluctuations in the economic activity on the demand and on the supply side of the USA economy. The graphic analyse of the selected macroeconomic indicators illustrates the development differences between some indicators. In the conclusion, author analysed specific questions about the USA in the globalization process, and he confirmed specific influence of the USA as far as the creation of the global economic cycle.

**Kex words:** Economic cycle. Economic growth. Macroeconomic indicators. Globalization.

## **ÚVOD**

Zmyslom nasledujúcej časti práce nie je identifikovať ekonomický cyklus USA na začiatku, v polovici a v druhej polovici 20. storočia, ale skôr sa budeme snažiť, zamerať sa na vývoj v 90. rokoch a v prvom desaťročí 21. storočia. História ekonomického cyklu<sup>98</sup> USA v 20. storočí bola podrobená nespočtým analýzám renomovaných inštitúcií, zaoberajúcich sa otázkami ekonomických cyklov, ktoré nedokázali existenciu pravidelne sa opakujúcej cyklickosti ani podobnosti v dĺžke, či hĺbke príslušných expanzívnych alebo recesných fázach ekonomického cyklu. Mojou autorskou ambíciou je snaha o rozšírenie všeobecne platných záverov o ekonomickom cykle a práve nasledovné zameranie mi pomohlo naformulovať výstižný cieľ príspevku. Hlavným cieľom príspevku je identifikácia amerického ekonomického cyklu z hľadiska hľadania špecifik výkyvov v ekonomickej aktivite na dopytovej, ako aj ponukovej strane ekonomiky a v následnej grafickej analýze vybraných makroekonomických indikátorov sa snažím poukázať na rozdiely vo vývoji niektorých vybraných ukazovateľov. Zároveň sa pokúsím dokázať skutočnosť, že americká ekonomika má vodcovskú úlohu pri vytváraní globálneho ekonomického cyklu.

<sup>98</sup> v období po 1. svetovej vojne bola zaznamenaná najdlhšia recesia 20. storočia, ktorá trvala 43 mesiacov (1929 – 1933), po 2. svetovej vojne sme zaevidovali najdlhšiu recesiu v roku 1975, ktorá trvala 16 mesiacov a bola spôsobená ropným embargom, zatiaľ čo najdlhšia expanzia trvala neuveriteľných 120 mesiacov (1991 – 2000) a bola spôsobená mimoriadne priaznivým vývojom v USA.



„Viem, že si myslíte, že rozumiete tomu, čo hovorím,  
ale nie som si istý, že je vám jasné, že to,  
čo odo mňa počujete, je to, čo si myslím“

Alan Greenspan

## Analýza ekonomického cyklu USA v 20. a 21. storočí

Z historického hľadiska je práve na tomto mieste nutné v krátkosti si priblížiť hlavné faktory, ktoré ovplyvnili vývoj ekonomického cyklu USA. Dlhodobé štrukturálne zmeny, ktorými americká ekonomika prešla v období po 2. svetovej vojne, síce na jednej strane brzdili a potláčali recesiú, ale na druhej strane v nemalej miere obmedzovali expanzívnu fázu ekonomického cyklu.

Tieto zmeny môžeme zhrnúť do 3 oblastí :

- zmena odvetvovej štruktúry ekonomiky - pokles podielu citlivých odvetví na zmenu ekonomického cyklu (stavebníctvo, doprava, ťažobný a spracovateľský priemysel).
- nárast podielu spotreby vlády na HDP (50., 60., 70. roky) – pretože rast spotreby vlády nevykazuje tendenciu kopírovať výkyvy ekonomického cyklu tak, ako to kopíruje súkromný sektor.
- nepružnosť miezd a cien smerom dole – uzatváranie dlhodobých pracovných zmlúv.

Zmeny v hospodárskej politike sa opierali o pôsobenie zabudovaných stabilizátorov (progresívna daň z príjmov, poistenie v nezamestnanosti, poistenie vkladov, transfery sociálnych platieb) a využívali aj zámerné opatrenia hospodárskej politiky, v rámci proticyklického pôsobenia hospodárskych politík.<sup>99</sup>

Tabuľka 1 Dlhodobé tendencie vývoja HDP

	60. roky	70. roky	80. roky	90. roky
<b>Variabilita tempa ekonomického rastu (priemerné odchýlky)</b>				
Európska únia	1	1,9	0,6	1,1
USA	1,6	2,2	2,1	0,9
<b>Priemerné tempo ekonomického rastu HDP (stále ceny 1990)</b>				
Európska únia	4,8	3	2,4	2
USA	3,8	2,8	2,6	3,4

Prameň: OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics.

<sup>99</sup> CZESANÝ, S.: *Hospodársky cyklus*. Praha : LINDE, a.s., 2006 , s. 125 – 127.

## Analýza ekonomického cyklu USA v 90. rokoch 20. storočia

V 90. rokoch sa v USA začala expanzívna fáza ekonomického cyklu, ktorá bola spojená s priaznivým vývojom ekonomiky v oblasti makroekonomických, finančných a technologických podmienok. Tempo ekonomického rastu sa vyznačovalo vysokou dynamikou (4,5 % v roku 1997), rast ekonomiky bol podporovaný stabilnou mierou nezamestnanosti, ktorá sa pohybovala v rozmedzí 4 – 5 % a k tomu všetkému USA vykazovalo stabilnú mieru inflácie (2,5 %). Na nízkej inflácii mal najväčšiu zásluhu silný americký dolár a relatívne nízke úrokové sadzby. Menová politika sa prispôbila novej realite ekonomiky tak, že rast úrokových sadzieb bol podmienený skutočným rastom cenovej hladiny a nie očakávanými inflačnými tlakmi. Na druhej strane nevýhodou nízko-inflačnej ekonomiky bolo, že menové indikátory nesignalizovali s dostatočným predstihom riziko „prehriatia“ ekonomiky tak, ako by to bolo v rámci tradičného priebehu ekonomického cyklu. Pozoruhodný obrat sa im neskôr podaril aj vo sfére verejných rozpočtov, keď vďaka dlhotrvajúcemu ekonomickému rastu vo fiškálnom roku 1997 – 1998 skončil rozpočet po takmer 30. rokoch s prebytkom dosahujúcim takmer 70 miliárd dolárov.

Na tomto mieste mi nedá nespomenúť, že za stabilitu menového vývoja môže USA ďakovať Federálnemu rezervnému systému (Fed) a hlavne jeho predsedovi Alanovi Greenspanovi.<sup>100</sup>

Napriek tomu, že Spojené štáty americké prežili v 90. rokoch dekádu „rastu a prosperity“, ani americká ekonomika nezostala voči celosvetovým zmenám a výkyvom po roku 1991 imúnna. Najväčším problémom bol deficit zahraničného obchodu a deficit štátneho rozpočtu.<sup>101</sup> s týmito problémami zápasilo USA už od konca 70. rokov, kedy začal prevažovať import nad exportnými možnosťami ekonomiky, čo súviselo s veľkou otvorenosťou americkej ekonomiky a rastom jej prosperity. Vďaka výraznej proexportnej politike sa podarilo zvrátiť nárast obchodného deficitu, čo môžeme pripísať skutočnosti, že ekonomický rast USA výrazne prevyšoval rast ostatných krajín a americkí spotrebitelia mohli nakupovať lacnejšie importované tovary a služby. v čase Clintonovej administratívy sa prehlboval deficit obchodnej bilancie a v roku 1998 dosiahol rekordnú zápornú úroveň 230 mld. USD, ktorá sa ešte v ďalšom roku zvýšila na úroveň 3,8 % HDP USA, preto bolo nutné prijať „balík ekonomických opatrení“, ktorý pomohol znížiť daňové zaťaženie ekonomických subjektov. Aj keď schodok dosahoval astronomickú hodnotu, ktorú ešte umocňoval nadhodnotený dolár, táto situácia pre ekonomiku USA nepredstavovala nebezpečenstvo vzhľadom na pokračujúci nárast amerického exportu a vysokú konkurencieschopnosť amerických exportérov. Na konci obdobia Clintonovej vlády (rok 2000) bola pre americkú ekonomiku príznačná nízka a stabilná miera inflácie, prudký rast dopytu a vysoká miera

---

<sup>100</sup> v roku 1987 nastúpil do funkcie predsedu Fed (Federal Reserve Board), prežil 3 prezidentov a vo svojej funkcii pôsobil 18 rokov, zažehnal niekoľko kríz a stal sa vzorom pre všetkých guvernérov centrálnych bánk na svete. v roku 2006 ho nahradil Ben Bernanke.

<sup>101</sup> Deficit štátneho rozpočtu rástol z dôvodu znižovania daní a rastu vojenských výdavkov, ktoré presadil R.Reagan, neskôr administratíva prezidenta G.Busha kompenzovala rast deficitu ŠR zvýšením nepriamych daní. Ďalší americký prezident B.Clinton kládol dôraz na vzdelanie a zdravotnú starostlivosť, životné prostredie a boj proti kriminalite, čo výrazne pomohlo k rastu deficitu ŠR v prvom volebnom období. Tento rast verejných výdavkov spôsobil „vankúš“, čo sa neskôr odzrkadlilo v raste investičného kapitálu, raste produktivity práce a v raste zamestnanosti. Neskôr sa mu podarilo znížiť deficit ŠR takmer o polovicu.

investičnej dôvery, ktoré sa odzrkadlili na nízkej miere nezamestnanosti a pokračujúcom raste produktivity práce, čo signalizovalo stav prehrievania ekonomiky.<sup>102</sup>

*Tabuľka 2 Vývoj ekonomických indikátorov USA v období 1993 – 2000*

	(medziročná zmena v %)								
Ukazovateľ	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	priemer
Reálny HDP v % r/r	2,7	4,0	2,5	3,7	4,5	4,2	4,4	3,7	3,7
Reálny domáci dopyt v % r/r	3,2	4,4	2,4	3,8	4,8	5,3	5,3	4,4	4,2
Reálna konečná spotreba domácností v % r/r	3,3	3,7	2,7	3,4	3,8	5,0	5,1	4,7	4,0
Reálna konečná spotreba verejnej správy v % r/r	-0,3	0,3	0,2	0,4	1,8	1,6	3,1	1,7	1,1
Reálna tvorba hrubého fixného kapitálu v % r/r	6,0	7,3	5,7	8,1	8,0	9,1	8,2	6,1	7,3
Inflácia (CPI) v % r/r	3,0	2,6	2,8	2,9	2,3	1,5	2,2	3,4	2,6
Miera nezamestnanosti v % r/r	6,9	6,1	5,6	5,4	4,9	4,5	4,2	4,0	5,2
Produktivita práce v % r/r	0,7	1,0	0,2	1,8	2,1	1,9	2,4	1,9	1,5
BÚ platobnej bilancie (% HDP)	-1,3	-1,7	-1,5	-1,6	-1,7	-2,4	-3,2	-4,2	-2,2
Export v % r/r	3,2	8,7	10,1	8,4	11,9	2,4	4,3	8,7	7,2
Import v % r/r	8,7	11,9	8,0	8,7	13,6	11,6	11,5	13,1	10,9
Hrubý vládny dlh v % nominálneho HDP	71,9	71,1	70,7	70,0	67,6	64,5	61,0	55,2	66,5
Podiel salda zahraničného obchodu na reálnom HDP v %	-0,6	-0,4	0,1	-0,1	-0,4	-1,2	-1,0	-0,8	-0,6

*Prameň: OECD Economic Outlook No. 80, December 2006.*

Pre celú dekádu 90. rokov 20. storočia môžeme konštatovať, že zatiaľ čo ekonomika Európskej únie prežívala obdobia fáz recesie a expanzie, ekonomika Japonska, ktorá sa po razantnej expanzii z 80. rokov ocitla v hospodárskej kríze, to bola práve americká ekonomika, ktorá pre krajiny prechádzajúce ťažkými krízami (Mexiko, juhovýchodná Ázia, Rusko) otvorila svoj trh a stala sa importérom výrobkov, ktoré nemali odbyt, a tak im v konečnom dôsledku pomohla prekonať fázu recesie.

### **Analýza ekonomického cyklu USA v 21. storočí**

Zmena na prezidentskom poste v roku 2000 (G.W.Bush) mala priniesť v predvolebnej kampani toľko sľubované razantné zmeny v oblasti zníženia daní, zníženie federálneho dlhu, zrušenie dedičskej dane a zvýšenie daňových úverov. Neobyčajný hospodársky rast z predchádzajúcej dekády bol však na začiatku 21. storočia vystriedaný hospodárskym útlmom americkej ekonomiky, čo bolo spôsobené hlavne nahromadením zásob v sektore „high technologies“, nadhodnotením akcií na burzách a nadmerným zadlžovaním súkromného sektora. Svoju úlohu na zostupnom hospodárskom raste zohrali aj teroristické udalosti z 11. septembra 2001 a nimi spôsobená následná recesia v leteckom priemysle a turistických

<sup>102</sup> Bol to práve A. Geenspan, ktorý začiatkom roku 2000 ohlásil potrebu spomalenia ekonomického rastu krajiny, čím upozornil na hrozbu „prehriatia“ americkej ekonomiky a zdôraznil nutnosť zvýšiť úrokové sadzby.

službách, ako aj audítorské a účtovné škandály na Wall Street (kolaps energetickej spoločnosti Enron). Globálnu nepriaznivú situáciu v americkej ekonomike ešte zvýraznila neistota a obavy zo situácie v Iraku (pohyby cien ropy, hrozba ďalších teroristických útokov).

Napriek skutočnosti, že rok 2001 nespĺnil očakávania Američanov (výrazný pokles dynamiky rastu 0,8 %), v ďalšom období nastalo postupné oživenie ekonomiky, ktoré bolo ťahané stále sa zvyšujúcim tempo ekonomického rastu (1,6 % v roku 2002, 2,5 % v roku 2003). Opätovné naštartovanie ekonomiky USA bolo spôsobené aj postupným znižovaním úrokových sadzieb, čo výrazne dopomohlo k tomu, aby miera inflácia zotrvala na stabilnej nízkej úrovni (2,3 % v roku 2003). Zvyšujúce sa tempo ekonomického rastu bolo ťahané importom tovarov a služieb, domácim dopytom a v rámci jeho štruktúry vzrástla konečná spotreba domácností, ale hlavne vzrástla tvorba hrubého fixného kapitálu (-1,7 % v roku 2001, 3,2 % v roku 2003). v rámci balíčka opatrení sa podarilo znížiť úroveň konečnej spotreby verejnej správy z 4,3 % v roku 2002 na 2,5 % v roku 2003, naďalej však americká ekonomika zápasila s vysokým deficitom bežného účtu platobnej bilancie (-4,8 % v roku 2003) a deficitom štátneho rozpočtu. k týmto dvom historickým problémom Ameriky pribudol ďalší, v podobe rastúcej miery nezamestnanosti, ktorá bola z časti spôsobená rastom produktivity práce (2,5 % v roku 2003). Aj keď sa USA nepodarilo eliminovať všetky nástrahy a úskalia ekonomiky, môžeme konštatovať, že od roku 2003 zaznamenala americká ekonomika celkom slušné makroekonomické výsledky.

V rokoch 2003 - 2004, ktoré boli v USA spojené so záverom jedného politického cyklu, došlo k čiastočnej fiškálnej expanzii (zníženie daní, ktoré sa neskôr prejavilo v raste deficitu štátneho rozpočtu), aby v nasledujúcich rokoch mohlo dôjsť k čiastočnej fiškálnej reštrikcii, ktorá je typická pre začiatok každého nového politického cyklu. Aj keď staronový prezident G.W.Busch sľuboval ďalšie daňové škrtky, tento sľub nemohol naplniť, pretože by došlo k výraznejšiemu prehĺbeniu deficitu štátneho rozpočtu. Napriek tomuto faktoru sa americká ekonomika po voľbách dokázala vyrovnáť s rastúcimi cenami ropy (mierne zvýšenie inflácie na 2,7 %) a ešte viac zvýšiť dynamiku ekonomického rastu, ktorý bol ťahaný rastom konečnej spotreby domácností (rast bol vyvolaný hlavne rekordne nízkymi úrokovými sadzbami na hypotekárne a spotrebné úvery, čo v konečnom dôsledku prispelo k rekordným minimám indikátora miery úspor). v dôsledku poklesu hodnoty amerického dolára americké dovozy relatívne zlacneli, čo sa prejavilo v raste importu (10,8 %) a v stále problematickom náraste deficitu bežného účtu platobnej bilancie (-5,7 % v roku 2004).

Americká ekonomika v nasledujúcom období rokov 2005 – 2006 zaznamenala nepatrný pokles dynamiky ekonomického rastu, ale aj tak jej rast bol rýchlejší ako rast Eurozóny a Japonska. Vyšší ekonomický rast ešte viac zlacňoval americký import (rast deficitu bežného účtu platobnej bilancie -6,6 % v roku 2006), ako aj zvyšoval prílev kapitálu vo forme priamych zahraničných investícií. Globálna ekonomika zápasila s rastom cien ropy a ropných derivátov, preto sa Federálny rezervný systém zameral na stabilizáciu cenovej hladiny (miera inflácie v roku 2006 dosiahla úroveň 3,3 %) a zároveň zvýšil úrokové sadzby, aby tak vyvolal pokles konečnej spotreby domácností a čiastočné zvýšenie miery úspor. Nemôžeme nespomenúť, že v roku 2005 USA zasiahli katastrofy v podobe hurikánov, ktoré si vyžiadali zvýšenie vládnych výdavkov, čo sa prejavilo v raste deficitu štátneho rozpočtu spolu s rastom podielu hrubého vládneho dlhu na nominálnom HDP (61,8 % v roku 2005, 60,9 % v roku 2006).

Tabuľka 3 Vývoj ekonomických indikátorov USA v období 2001 – 2006

(medziročná zmena v %)

Ukazovateľ	2001	2002	2003	2004	2005	2006	priemer
Reálny HDP v % r/r	0,8	1,6	2,5	3,9	3,2	3,3	2,5
Reálny domáci dopyt v % r/r	0,9	2,2	2,8	4,4	3,3	3,2	2,8
Reálna konečná spotreba domácností v % r/r	2,5	2,7	2,8	3,9	3,5	3,2	3,1
Reálna konečná spotreba verejnej správy v % r/r	3,1	4,3	2,5	2,1	0,9	1,6	2,4
Reálna tvorba hrubého fixného kapitálu v % r/r	-1,7	-3,5	3,2	6,1	6,4	3,4	2,3
Inflácia (CPI) v % r/r	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,3	2,7
Miera nezamestnanosti v % r/r	4,8	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	5,3
Produktivita práce v % r/r	0,9	2,8	2,5	2,8	1,8	1,9	2,1
BÚ platobnej bilancie (% HDP)	-3,8	-4,5	-4,8	-5,7	-6,4	-6,6	-5,3
Export v % r/r	-5,4	-2,3	1,3	9,2	6,8	8,5	3,0
Import v % r/r	-2,7	3,4	4,1	10,8	6,1	6,3	4,7
Hrubý vládny dlh v % nominálneho HDP	55,2	57,5	60,8	61,6	61,8	60,9	59,7
Podiel salda zahraničného obchodu na reálnom HDP v %	-0,2	-0,7	-0,4	-0,6	-0,2	-0,1	-0,4

Prameň: OECD Economic Outlook No. 80, December 2006.

Súčasná pozícia americkej ekonomiky z globálneho hľadiska vykazuje určité náznaky možných problémov.<sup>103</sup> Nestále zvyšovanie deficitu štátneho rozpočtu a deficitu bežného účtu platobnej bilancie, ktorý je financovaný zahraničnými pôžičkami, môže v blízkej budúcnosti spôsobiť ekonomike USA nemalé problémy. Ak by sme sa pozreli na štruktúru deficitu zahraničného obchodu (v roku 2005 dosiahol deficit rekordnú výšku 725,8 mld. USD), zistili by sme, že deficit voči Číne z toho tvoril 28 %. Ak by sme k tomuto indikátoru prihodili ďalší fakt, podľa ktorého v roku 2005 Čína vlastnila americké aktíva v hodnote 819 mld. USD v pokladničných poukážkach (Japonsko vlastnilo v roku 2005 americké aktíva v hodnote 829,5 mld. USD), mohlo by to vyvolať aspoň čiastočné obavy, že sa Čína snaží vyťažiť politický potenciál USA.

Najdôležitejšie okamihy vo vývoji americkej ekonomiky v období 1987 – 2006 sa nám podarilo zhrnúť do ucelenej podoby vo forme tabuľky, do ktorej môžete nahliadnuť na naslednej strane tohto príspevku.

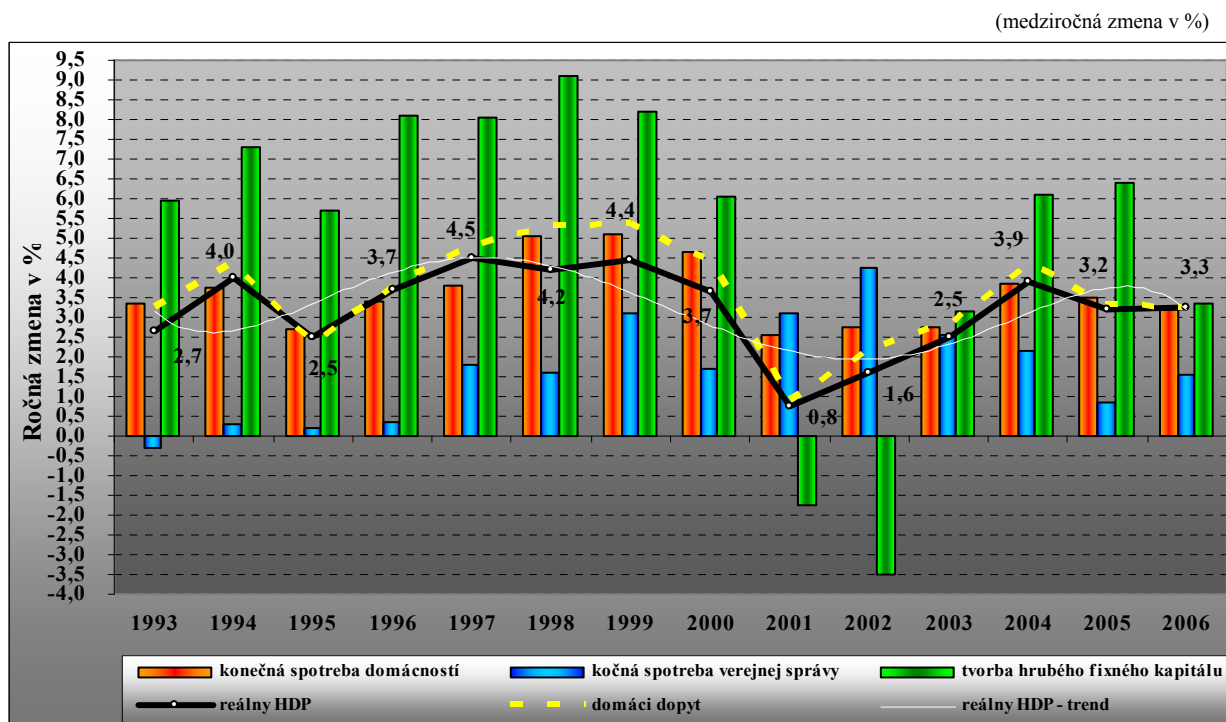
<sup>103</sup> Fed sa snaží udržať pod kontrolou mieru inflácie, ktorá je tlačaná stále sa zvyšujúcimi cenami ropy a na druhej strane musí tlačiť na znižovanie úrokových sadzieb tak, aby pomohol pri rekonštrukcii škôd spôsobených hurikánmi Cathrina a Rita. Niektorí experti varujú pred prasknutím „realitnej bubliny“, ktorej prasknutie by mohlo ovplyvniť spotrebiteľskú dôveru.

## Najdôležitejšie okamihy v americkej ekonomike v období 1987 - 2006

Dátum	Udalosť a reakcia
11. august 1987	A. Greenspan zložil prísahu ako predseda Federálneho rezervného systému.
11. október 1987	Americká burza prežila tzv. Čierny pondelok a zaznamenala prepad indexu Dow Jones o 22,6 %. Fed reagoval šestimiliardovou dennou injekciou do ekonomiky.
1. júl 1990	Začiatok recesie americkej ekonomiky. Fed reagoval v priebehu jedného roka znížením úrokových sadzieb o 2,5 percentuálneho bodu a zároveň žiadal Kongres o zníženie deficitu štátneho rozpočtu.
marec 91	Recesia skončila. Úrokové sadzby sa zastavili až o rok neskôr na úrovni 3 %.
február 93	A. Greenspan podporil plán deficitného hospodárenia prezidenta B. Clintona, vrátane nárastu daňového zaťaženia.
január 95	Krízou mexickej meny (peso). Fed znížením úrokových sadzieb zabránil veľkému odlivu kapitálu z rozvojových trhov a destabilizácii ekonomiky.
december 96	A. Greenspan upozornil a varoval verejnosť pred iracionálnym vývojom akciových trhov.
júl 97	Začiatok Ázijskej krízy
august 98	Začiatok Ruskej krízy. Fed neskôr opätovne použil stratégiu znížovania úrokových sadzieb, aby zabránil väčšiemu prílebu kapitálu.
september 98	Fed zorganizoval záchranu investičného fondu Long-Term Capital Management - vzniklo konzorcium, do ktorého vstúpili investičné banky, aby tak zabránili rozkolísaniu trhu
jún 99 - november 2000	V reakcii na zvyšujúcu sa meru inflácie vzrástli úrokové sadzby o 1,75 percentuálneho bodu.
marec 00	Praskla internetová bublina, A. Greenspan čelil kritike expertov, podľa ktorej mal predvídať a zabrániť vzniku investičnej horúčky.
január 01	Fed prekvapujúco znížil úrokové sadzby ešte pred začiatkom ekonomického poklesu.
február 01	A. Greenspan podporil Bushov plán daňových škrtov a zároveň požiadal Kongres, aby tento návrh schválil.
marec - október 2001	Fáza ekonomickej recesie
jún 03	Séria znížení úrokových sadzieb priniesla najnižšie úrokové sadzby za posledných 40 rokov. Ekonomika USA začala vykazovať známky oživenia.
30. jún 2004	Fed začal postupne zvyšovať úrokové sadzby, experti poukazovali na vysoký deficit obchodnej bilancie a vysoký deficit štátneho rozpočtu.
31. január 2006	A. Greenspan končí po 18 rokoch na pozícii predsedu Fedu, jeho nástupcom sa stáva Ben Bernanke.

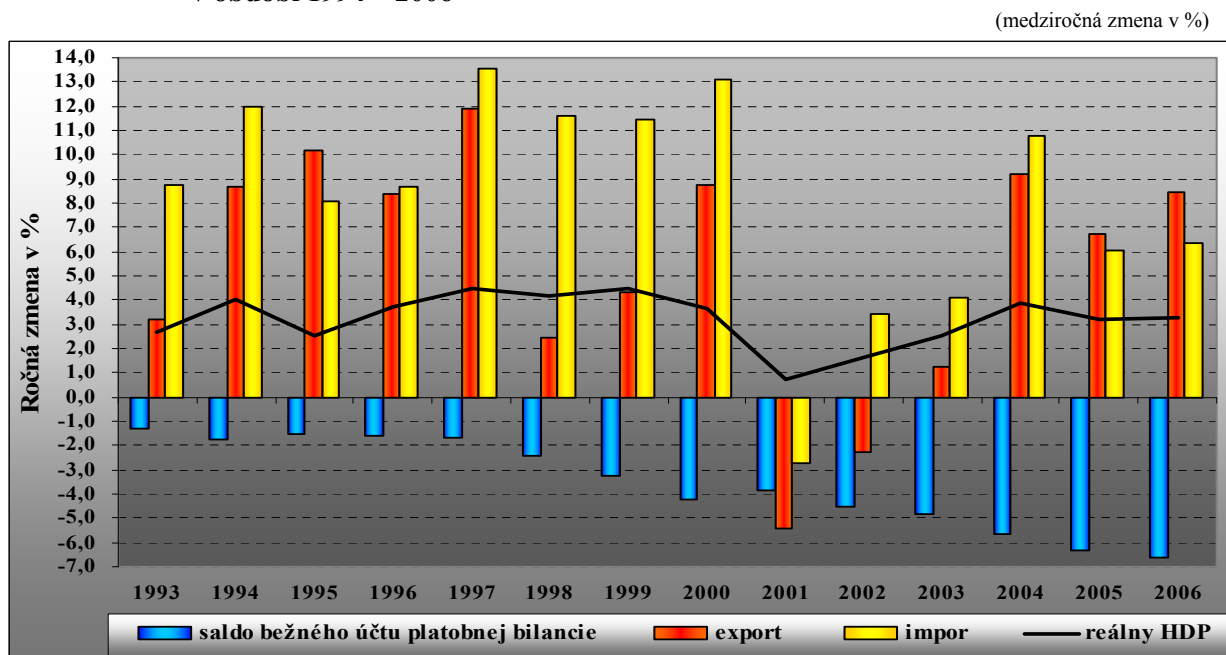
## Grafická analýza ekonomického cyklu USA

Graf 1 Vývoj HDP, domáceho dopytu a jeho zložiek v období 1994 – 2006



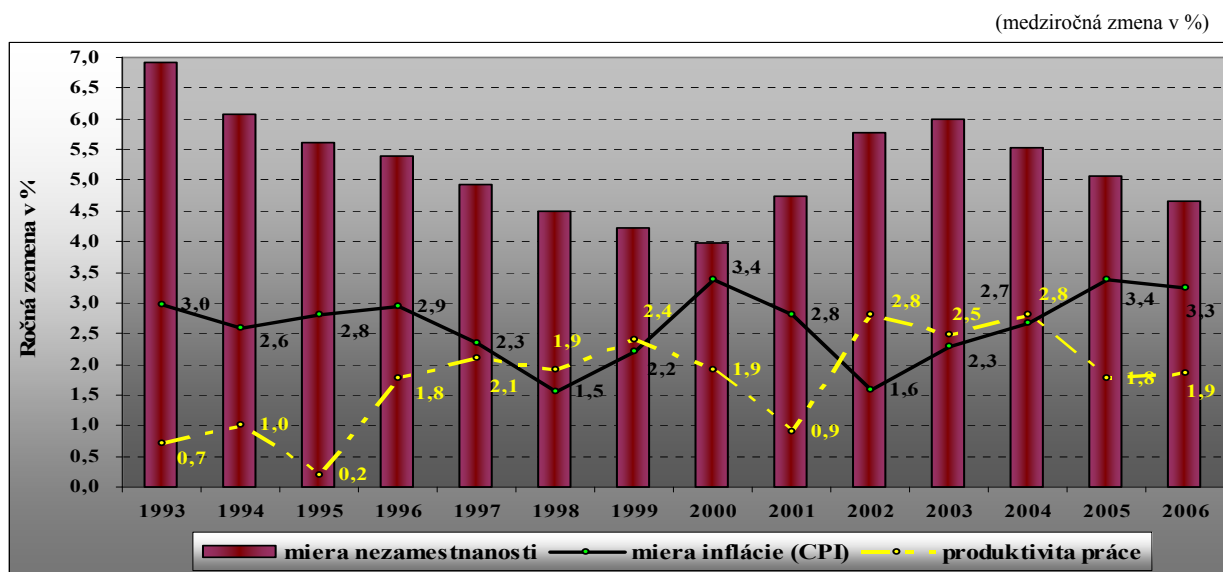
Prameň: Autor z podkladov OECD Economic Outlook No. 80, December 2006.

Graf 2 Vývoj HDP, bežného účtu platobnej bilancie, exportu a importu tovarov a služieb v období 1994 – 2006



Prameň: Autor z podkladov OECD Economic Outlook No. 80, December 2006.

Graf 3 Vývoj inflácie, nezamestnanosti, produktivity práce v období 1994 – 2006



Prameň: Autor z podkladov OECD Economic Outlook No. 80, December 2006.

## ZÁVER

Z analýzy ekonomického cyklu Spojených štátov amerických a ich špecifickej pozície pri vytváraní globálneho ekonomického cyklu v poslednej dekáde 20. a prvej dekáde 21. storočia môžeme naformulovať nasledujúce závery:

- Empirické štúdie nedokázali existenciu pravidelne sa opakujúcej cyklickosti ani podobnosti v dĺžke či hĺbke príslušných expanzívnych alebo recesných fázach ekonomického cyklu USA.
- V 90. rokoch sa v USA začala expanzívna fáza ekonomického cyklu, ktorá bola spojená s priaznivým vývojom ekonomiky v oblasti makroekonomických, finančných a technologických podmienok. Ekonomický rast sa vyznačoval vysokou dynamikou, stabilnou infláciou a nezamestnanosťou.
- Napriek tomu, že Spojené štáty americké prežili v 90. rokoch 20. storočia dekádu „rastu a prosperity“, ani americká ekonomika nezostala voči celosvetovým zmenám a výkyvom po roku 1991 imúnna. Najväčším problémom, s ktorým Amerika zápasila už dlhé roky naďalej zostáva deficit zahraničného obchodu a deficit štátneho rozpočtu.
- Posledná dekáda 20. storočia potvrdila špecifické postavenie USA pri vytváraní ovplyvňovaní svetového ekonomického cyklu, pretože zatiaľ čo ekonomika Európskej únie prežívala obdobia fáz recesie a expanzie, ekonomika Japonska, ktorá sa po razantnej expanzii z 80. rokov ocitla v hospodárskej kríze, to bola práve americká ekonomika, ktorá pre krajiny prechádzajúce ťažkými krízami (Mexiko, juhovýchodná Ázia, Rusko) otvorila svoj trh a stala sa importérom výrobkov, ktoré nemali odbyt, a tak im v konečnom dôsledku pomohla prekonať fázu recesie.
- Na začiatku 21. storočia bol ekonomický rast z predchádzajúcej dekády vystriedaný hospodárskym útlmom, čo bolo spôsobené nahromadením zásob v sektore „high technologies“, nadhodnotením akcií na burzách, nadmerným zadlžovaním súkromného sektora, teroristickými udalosťami v roku 2001, následnou recesiou v leteckom priemysle, ako aj auditorskými a účtovnými škandálmi na Wall Street.

A ako to bude vypadáť so Spojenými štátmi americkými v budúcnosti? Odpoveď na túto otázku nepoznáme, ale môžeme potvrdiť, že základy ekonomiky USA sú zakotvené



v technologickom pokroku, kvalitnej infraštruktúre, inštitúciách, ktoré pomáhajú udržiavať stabilitu podnikateľského prostredia a v spolupráci s vhodným právnym a finančným systémom dokážu zabezpečiť optimálnu životnú úroveň v globalizovanom svetovom hospodárstve. Technologický náskok USA v oblasti informačných technológií, „high technologies“ a biotechnológií vytvára nevyhnutný predpoklad, potrebný k udržaniu si globálnej dominantnej pozície. v budúcnosti bude zaujímavé sledovať a analyzovať príspevok ekonomiky USA ku globálnemu rastu. Ekonomická štúdia „Foresight 2020“<sup>104</sup> vysvetľuje, že na raste svetovej ekonomiky do roku 2020 sa takmer 40 % budú podieľať Čína (27%) a India (12%). Analýzy ukazujú, že do roku 2020 sa Čína priblíži k USA a Ázia zvýši svoj podiel na svetovom HDP, meranom kúpnu silou, z 35 % v roku 2005 na 43 % v roku 2020. Bolo by však predčasné hovoriť o „storočí Ázie“, lebo v prepočte na obyvateľa zostanú India a Čína ďaleko chudobnejšie ako západné krajiny. Podľa štúdie podiel USA na raste svetovej ekonomiky dosiahne v tomto časovom období 16 %, čo im zabezpečí, že zostanú aj naďalej na čele najväčších hospodárskych priestorov sveta a prekonajú vo výkonnosti ostatné významné vyspelé krajiny, pretože štúdia predpokladá, že ročný rast USA bude 3%, zatiaľ čo krajiny EÚ budú rásť tempom 2,1% a Japonsko dokonca len 1 % tempom. Nevyvrátiteľným faktom zostáva, že Čína a India sa začínajú stávať novými globálnymi hráčmi, podobne ako to bolo s Nemeckom v 19. storočí a s USA na začiatku 20. storočia. Tieto, ale aj mnohé iné problémy ekonomík sa stali realitou 21. storočia. Do akej miery sa dokážeme s týmito globálnymi otázkami resp. problémami vysporiadať, také ďalšie smerovanie globálneho hospodárstva v najbližších desaťročiach môžeme očakávať.

*„Rastíme iba vtedy, keď sa snažíme dostať ďalej,  
než sú hranice toho, kde už stojíme,  
preto lepšie, ako predpovedať budúcnosť,  
je snažiť sa vytvoriť ju“*

Bill Gates

## ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV

- CZESANÝ, S.: *Hospodársky cyklus*. Praha : LINDE, 2006.
- HM Treasury : The United States as a monetary union. EMU study. Paper prepared for HM Treasury, London, 2003.
- <http://oecd.org/statistics/EconomicProjections.html>
- In: <http://nber.org/papers.htm>
- In: <http://nber.org/data.htm>
- In: <http://www.fedstats.gov/>

Ing. Marcel Novák, PhD.  
Katedra ekonomickej teórie  
NHF, EU v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
tel.: 0903 548 138  
email: manovak@euba.sk

---

<sup>104</sup> Štúdia rastu svetovej ekonomiky, ktorú vypracovalo výskumne oddelenie týždenníka Economist, Economist Intelligence Unit (EIU).

# Zdravý životní styl a změny ve spotřebě a stravovacích návycích české populace.

*Jiří Paděra, Miroslav Foret*

## **Abstract:**

PADĚRA,J.,Foret,M.: Healthy Life Style and changes in consumption and eating habits within the Czech population.

In the first part of the article, the authors analyze the term healthy life style. Information sources focusing on health and factors influencing it and having the final impact on it are mostly of medicine character. Together with the development of medicinal diagnostic and curing procedures, the importance of health conditions influenced by infectious diseases is decreasing. On the other hand, the importance of factors related to the life style (eating habits in particular) is growing.

In the second part of the article, the authors analyze and interpret the data of the Czech Statistical Office about the consumption of selected foods in the form of secondary analysis. The effort was to take into account the assessment of the trends as well as to deduce their possible impact on the health condition of the individual. In certain areas, such as consumption of alcoholic beverages authors present various medical specialists opinion.

## **Key words**

health, healthy life style, food consumption, beverages consumption, cigarettes consumption, civilization diseases

Vyspělé země zaměřují v posledních letech svoji pozornost v posledních letech na problematiku *zdravého životního stylu* především v souvislosti se spotřebitelským chováním a stravovacími návyky populace. v následujícím článku se zaměříme na stravovací návyky české populace a pokusíme se je posoudit v souvislosti jejich vlivem na zdravotní stav populace. Empirickým podkladem budou především data z Českého statistického úřadu a Eurostatu a medicínské studie zabývající vlivem sledovaných potravin na zdravotní stav jedince.

*Zdravý životní styl* je multidimenzionální sociologickou kategorií. Nepochybně zahrnuje takové stránky jako způsob využívání volného času, způsob nakládání s příjmy a typ spotřebitelského chování, jež jsou determinovány ekonomickou aktivitou jedince, jeho příjmem, úrovní dosaženého vzdělání, životní úrovní, sociálně – ekonomickým postavením, místem bydliště, sociálními kontakty atd.

Zdravý životní styl by měl jednotlivci zajistit udržení dobré kondice a dobrého zdravotního stavu. Chování a životní způsob významně ovlivňují zdraví. Podílejí se na vzniku nemocí a invalidity, mohou přispívat k předčasné úmrtnosti. Příčinný vztah mezi chováním a výskytem mnoha nemocí je dostatečně prokázán. Příkladem může být vliv kouření na vznik rakoviny plic nebo podíl nesprávné výživy, nedostatku tělesného pohybu, nadužívání alkoholu a kouření na onemocnění srdce a cév. (Csémy L., 2005)

Podle definice WHO není zdraví pouze nepřítomnost nemocí, či poruchy, ale je to komplexní stav tělesné, sociální a duševní pohody. (Trojan A., et al., 1991)

*Za zdravý životní styl lze považovat cílevědomé udržování dobré tělesné i psychické kondice, péči o ochranu a upevňování zdraví organismu, provozování nejrůznějších zdraví prospěšných aktivit a udržování sociální pohody.*

Mnohočetnost faktorů ovlivňujících zdravotní stav vede často i k mezioborové spolupráci při jejich vyhledávání a zkoumání. Na uvedenou problematiku se zaměřuje epidemiologie.

Tento medicínský obor vychází ze tří základních předpokladů (Last J.M, 2001):

1. nemoci se u lidí neobjevují náhodou,
2. s nemocemi lidí jsou spojeny faktory příčinné i obranné, které lze identifikovat soustavným studiem orientovaným na populaci a její podskupiny v určité lokalitě a čase,
3. získanými poznatky, volbou a realizací opatření lze přispět ke zvládnutí zdravotních problémů.

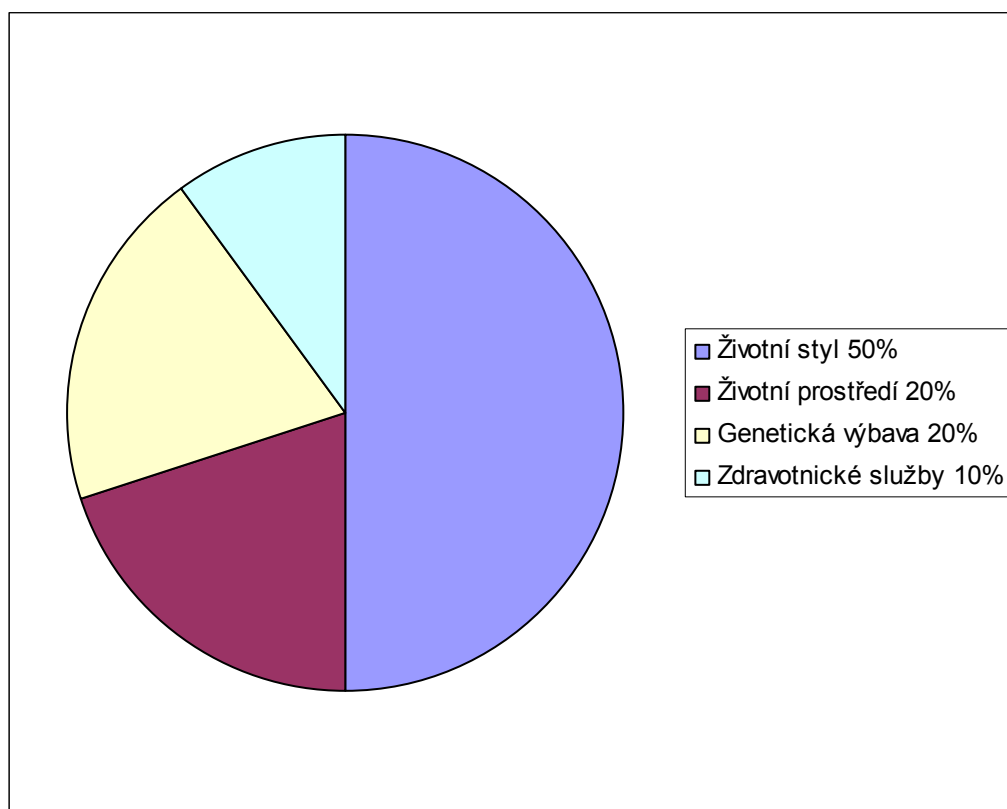
Původně se epidemiologie soustředila především na zkoumání vzniku infekčních nemocí, které se vyskytovaly hromadně. Postupem doby se epidemiologie zaměřila na zkoumání příčin vzniku všech onemocnění. v současné době je epidemiologie vědním oborem zkoumajícím studium rozložení nemocí a poruch zdraví v populaci v souvislosti s faktory, které jsou za toto rozložení odpovědné.

V uvedené podobě jde tedy o studium zdravotního stavu obyvatelstva. Rozložením se v tomto pojetí rozumí výskyt nemoci v čase, prostoru a skupinách populace, či skupin lidí. z uvedeného tedy vyplývá, že jak faktory ovlivňující zdravotní stav, tak i jeho poruchy (nemoci) mohou mít přírodní, nebo sociální povahu. Současná definice epidemiologie je spíše než na nemoci, zaměřená na zdraví a jeho determinanty.

Epidemiologie studuje rozložení a determinanty stavů a událostí majících vztah ke zdraví v určených populačních skupinách a využívá výsledků tohoto studia ke zvládnutí zdravotních problémů (Last J.M, 2001).

Definice epidemiologie není tedy zaměřena pouze na lékařské obory, nýbrž umožňuje spolupráci specialistů z různých oblastí (např. právo, ekonomie, sociologie a informatika).

V současnosti existuje povědomí o široké podmíněnosti zdraví. Tradičně medicínské faktory ovlivňující zdraví a zdravotní stav hrají dnes roli pouze v 10%. Studie zabývající se vlivem genetických faktorů ovlivňující zdravotní stav prokázaly jejich vliv v cca 20%. Další 20% zdravotního stavu ovlivňují faktory životního prostředí. Dominantní postavení mezi faktory ovlivňujícími zdravotní stav má se svými 50ti % působení životního stylu. (Green L.W 1990).



1: Faktory ovlivňující zdravotní stav, upraveno podle Last J.M.,2001

Z faktorů ovlivňujících zdravotní stav vyplývá fakt, že způsob chování jedince i populace a životní prostředí ovlivňují zdravotní stav z celých 70ti%. Při hodnocení životního prostředí nesmíme zapomínat, že také politická a ekonomická situace, resp. její dopady patří do skupiny faktorů životního prostředí. Politické a ekonomické podmínky modifikují výběr v oblasti stravování, bydlení i vzdělání. Skupiny faktorů životního stylu i životního prostředí velmi výrazně ovlivňují rovněž kulturní vzory chování. Jedná se především o tradice, zvyklosti, etické a kulturní hodnoty, ale i zkušenosti. Mezi faktory životního stylu můžeme zařadit i tak významnou determinantu zdraví a zdravotního stavu jakou představuje kouření. Dnes již nikdo nepochybuje o příčinné souvislosti mezi kouřením a onemocněními dýchacích cest, srdce a cév. (Csémy L., 2005)

Je patrné, že samotné služby zdravotnictví, i při jejich dostupnosti a standardní kvalitě, nezaručí lidem zdraví. Více než 50% determinant, které mohou zdraví poškozovat souvisí se životním stylem a životním prostředím.

Významnou součástí zdravého životního stylu je *zdravá výživa*. Zdravou výživou se rozumí přiměřené a vyvážené množství lidskému organismu potřebných a prospěšných základních živin, tzn. sacharidů, tuků, bílkovin, vitamínů, minerálů a v neposlední řadě také vody.

Zvýšená pozornost zdravé výživě a zdravému životnímu stylu je patrná ve všech rozvinutých zemích. Podle rozsáhlého reprezentativního výzkumu životního stylu obyvatel České republiky v roce 1999 (dotazováno bylo 4 774 respondentů ve věku 18 - 69 let), je zdravý životní styl druhým nejpreferovanějším hned za životním stylem s rodinou a pro rodinu. Téměř dvě třetiny našich obyvatel preferují zdravý životní styl – 15 % dotazovaných uvedlo rozhodně ano a 50 % spíše ano. Ženy se hlásí k zdravému životnímu stylu v 70 % a lidé s vysokoškolským vzděláním dokonce v 71 %.

Nabízí se však otázka, *nakolik těmito slovním vyjádřením odpovídají také změny v chování lidí?* v předloženém příspěvku se tedy pokusíme uведенé verbální preference (softdata) zdravého životního stylu prověřit statistickými harddaty o skutečném spotřebním chování našich obyvatel. Budeme analyzovat dostupné empirické údaje o *každodenní spotřebě potravin, nápojů a cigaret* o současném stavu a aktuálních proměnách této spotřeby, o tom, zda a jak se mění v České republice *stravovací zvyklosti* a hlavně nakolik jsou zde patrné tendence k tomu, co lze považovat za zdravý životní styl.

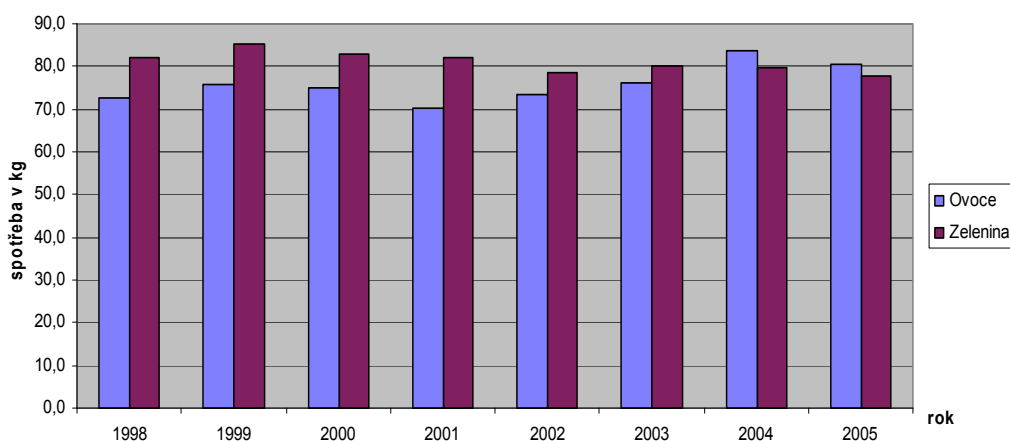
Z dostupných údajů Českého statistického úřadu byly vybrány nejnovější ukazatele za posledních osm let o spotřebě:

1. mléka a mléčných výrobků,
2. ovoce a zeleniny,
3. jedlých olejů,
4. masa a ryb,
5. nápojů
6. zdravotní rizika stravovacích návyků

Jedná se o ukazatele průměrné spotřeby na jednoho obyvatele naší republiky za rok vyjádřené v příslušných jednotkách (litry, kilogramy, kusy). Hlavním kritériem pro výběr ukazatelů sedmi zvolených oblastí byla možnost relativně jednoznačného zhodnocení, zda sledovaná spotřeba tenduje k tomu, co lze označit jako zdravý životní styl, zda je tedy z tohoto hlediska zdraví prospěšné či nikoli. v následujících odstavcích si je postupně rozebereme a posoudíme.

## 1. Spotřeba ovoce a zeleniny

Za uplynulých osm let mírně vzrostla průměrná spotřeba ovoce, zatímco podobně mírně poklesla průměrná spotřeba zeleniny, jak vidíme na následujícím grafu 3. Objem průměrné spotřeby ovoce je s průměrnou spotřebou zeleniny v postatě vyrovnaný – pohybuje se okolo 80 kg. Přitom průměr roční spotřeby je u obyvatel EU podstatně větší - 126 kg zeleniny a 114 kg ovoce na osobu.



Zdroj: ČSÚ, upraveno

### 2: Vývoj spotřeby ovoce a zeleniny na jednoho obyvatele v letech 1998-2005

Zelenina a ovoce patří mezi nízko energetické potraviny. Stravovací návyky vedoucí ke zvýšené spotřebě zeleniny a ovoce vedou ke snížení energetického příjmu a tím i ke snížení rizika obezity. Obezita má řadu komplikací, ať už jde o zvýšení krevního tlaku, vznik cukrovky, nebo poškození kyčelních a kolenní kloubů degenerativním procesem.

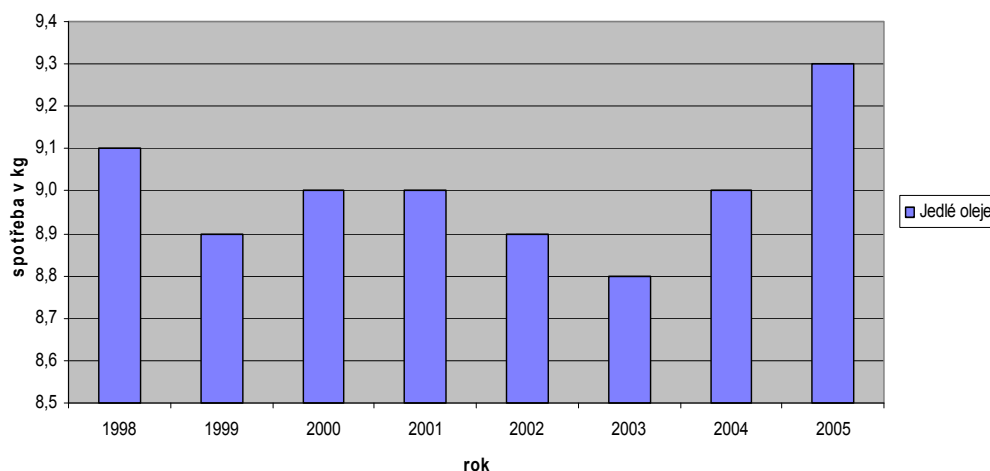
Zvýšený příjem zeleniny vede k rychlejšímu vyprazdňování střev. Obtížné a pomalé vyprazdňování střev je rizikovým faktorem vzniku střevní divertikulózy a nádorových onemocnění střev (CINDI dietary guide, 2000).

Porovnáním statistických údajů MZ týkajících se hlášení onemocnění nádorem tlustého střeva zjistíme nárůst 12% při srovnání roku 1999 s rokem 2003 (zdravotnická ročenka 2005).

*Tedy také v oblasti průměrné spotřeby ovoce a zeleniny lze u nás sotva hovořit o zdravém životním stylu.*

## 2. Spotřeba jedlých olejů

Podobně pouze malý a navíc kolísající nárůst byl v uplynulých osmi letech u nás zaznamenán v průměrné spotřebě jedlých olejů – viz graf 4.



Zdroj: ČSÚ, upraveno

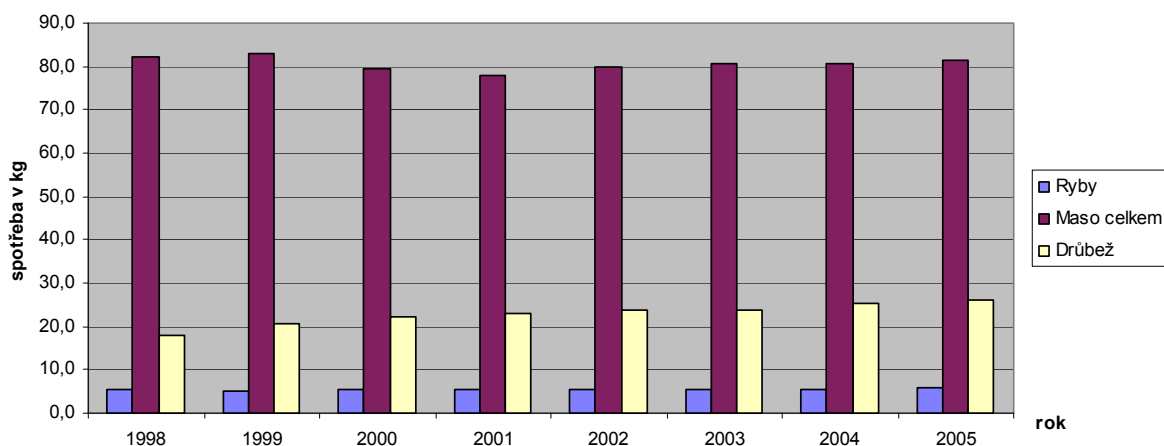
### 3: Vývoj spotřeby jedlých olejů na jednoho obyvatele v letech 1998-2005

Spotřeba jedlých olejů u nás dosáhla v roce 2005 pouze 9,3 l. v EU je roční průměr podstatně větší - 21,5 l.

Ve skupině jedlých olejů je zahrnut jak příznivě působící olej olivový, tak i relativně méně příznivě působící olej slunečnicový. Slunečnicový olej snižuje hodnotu tzv. LDL=lipoproteinů, které „přinášejí“ cholesterol do buněk, ve větších množstvích však snižuje i HDL=lipoproteiny, které „odnášejí“ cholesterol z buněk. Olivový olej snižuje LDL a zvyšuje HDL. (FAO 1994)

## 3. Spotřeba masa a ryb

Naopak určité změny jsou patrné ve spotřebě masa a ryb. Na grafu 5 vidíme mírně kolísající celkovou průměrnou spotřebu masa. Jak je také patrné, výrazný nárůst je v této oblasti zejména u drůbežního masa – z necelých 18 kg v roce 1998 na 26 kg v roce 2005. Naproti tomu zcela zanedbatelný je mírný nárůst spotřeby ryb, jejichž průměrná hodnota v roce 2005 nedosáhla ani 6 kg, zatímco v EU je roční průměrná spotřeba na obyvatele přes 26 kg.



Zdroj: ČSÚ, upraveno

#### 4: Vývoj spotřeby masa na jednoho obyvatele v letech 1998-2005

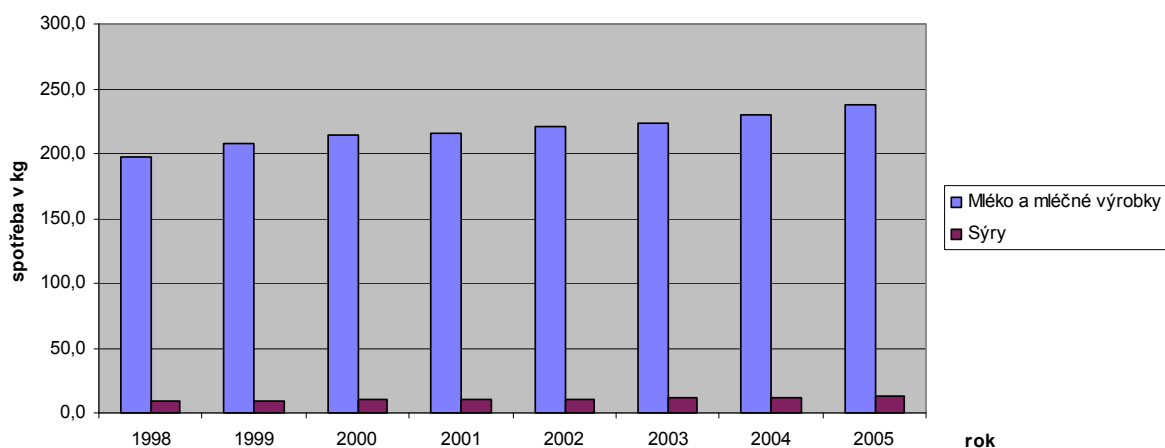
*Průměrná hodnota roční spotřeby masa v České republice se příliš nemění – pohybuje se okolo 80 kg na osobu a je také srovnatelná s úrovní EU, kde dosahuje 92 kg. Pozitivním jevem je výrazný nárůst spotřeby drůbežního masa na úkor vepřového a zejména hovězího, jejichž spotřeba u nás klesá. Bohužel pouze nepatrně roste spotřeba ryb.*

Růst spotřeby drůbežního masa je z pohledu zdravého životního stylu pozitivní, protože toto maso obsahuje méně tuků než maso vepřové. Snížený příjem tuků redukuje riziko vzniku obezity.

Z pohledu snížení rizika ischemické choroby srdeční by bylo vhodné, aby trend spotřeby ryb byl vyšší. Rybí olej obsahuje nenasycené mastné kyseliny, které zvyšují hodnotu tzv. HDL a snižují hodnotu tzv. LDL. (FAO 1994)

#### 4. Spotřeba mléka a mléčných výrobků

*Za méně příznivý z hlediska příjmu nasycených mastných kyselin můžeme považovat nárůst průměrné spotřeby mléka a mléčných výrobků, zejména sýrů, jak to dokazuje graf 6. Průměrná spotřeba mléka a mléčných výrobků vzrostla v České republice za uvedených osm let z 197 kg v roce 1998 na 238 kg v roce 2005 a u sýrů dokonce o polovinu z necelých 9 kg v roce 1998 na téměř 13 kg v roce 2005.*



Zdroj: ČSÚ, upraveno

#### 5: Vývoj spotřeby mléka, mléčných výrobků a sýrů na jednu osobu v letech 1998-2005

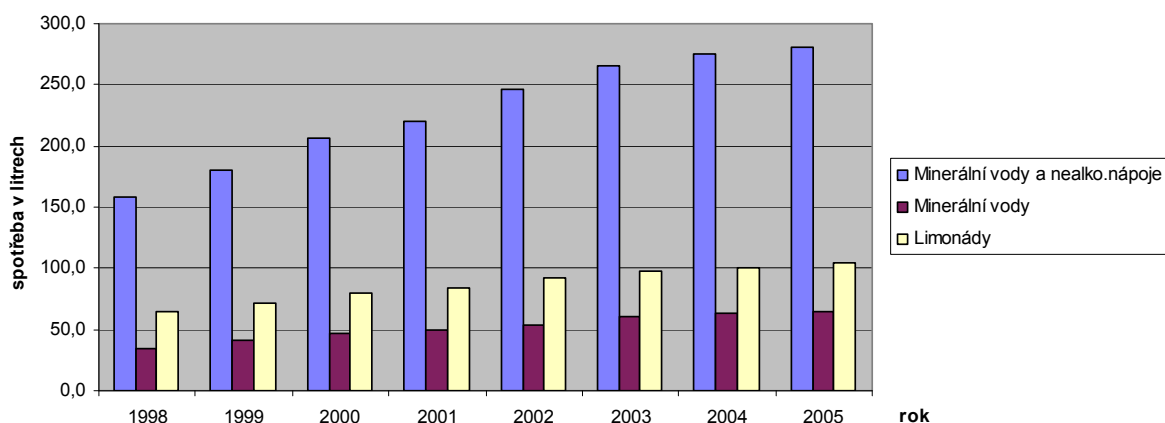
Podobně jako v předchozím případě spotřeby masa také naše průměrná roční spotřeba mléka a mléčných výrobků se blíží úrovni EU, kde dosahuje 246 kg na osobu.

Mléko a mléčné výrobky nemají ve srovnání s rostlinnými oleji z hlediska příjmu mastných kyselin pozitivní vliv na zdravotní stav jedince. Mléčné produkty jako máslo, smetana a sýry obsahují nenasycené mastné kyseliny, které zvyšují LDL a zvyšují riziko vzniku trombózy (shlukování krevních destiček v drobných cévách). (John, 1997).

Zvláštní místo zaujímají mezi mléčnými výrobky nízkotučné jogurty. Tyto mají snížený obsah nenasycených mastných kyselin a naopak obsahují pro střevní floru výhodné bifidobakterie.

## 5. Spotřeba nápojů

Za nesporně pozitivní vývoj lze v oblasti nápojů považovat to, že během sledovaných osmi let (1998 – 2005) *spotřeba nealkoholických nápojů převýšila spotřebu alkoholických nápojů*. Na celkové průměrné spotřebě 469 l nápojů za rok 2005 na jednoho obyvatele České republiky se nealkoholické nápoje podílely 60 %. Během uplynulých osmi let se průměrná spotřeba nealkoholických nápojů na jednoho obyvatele u nás téměř zdvojnásobila – ze 158 l v roce 1998 na 281 l v roce 2005. v uvedeném grafu 1 vidíme zejména rychlé tempo růstu u minerálních vod, které tvoří 23 % celkového objemu nealkoholických nápojů. Průměrná spotřeba minerálních vod se téměř zdvojnásobila – v roce 1998 jich český spotřebitel vypil v průměru 35 l, zatímco v roce 2005 to bylo 64 l. Velký nárůst je patrný také u limonád, jejichž průměrná spotřeba vzrostla z 65 l v roce 1998 na 104 l v roce 2005. Limonády přitom tvoří 37 % celkové průměrné spotřeby nealkoholických nápojů v České republice.



Zdroj: ČSÚ, upraveno

### 6: Vývoj spotřeby nealkoholických nápojů na jednoho obyvatele v letech 1998-2005

Zvýšení spotřeby nealkoholických nápojů může signalizovat nedůvěru spotřebitelů ke kvalitě pitné vody a také o chuťově lákavější nabídce limonád a ochucených minerálních vod.

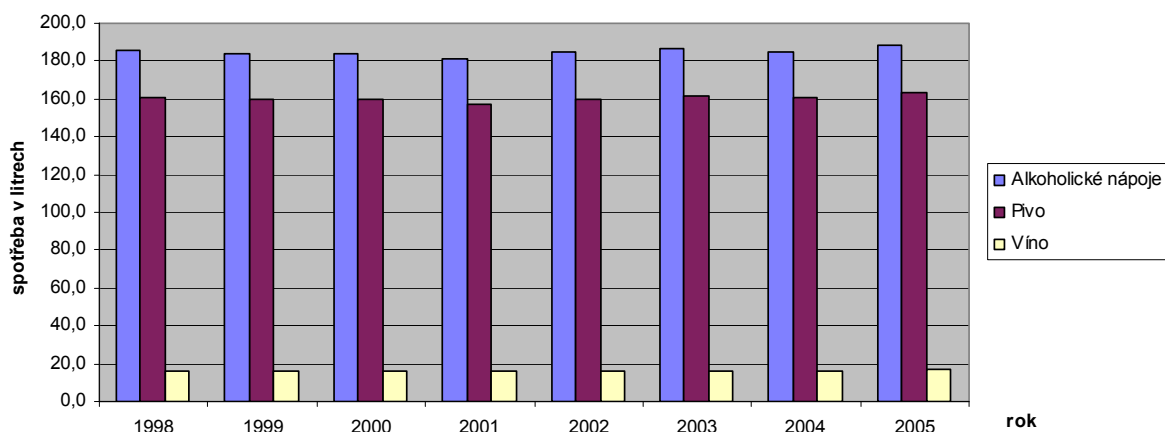
Zvýšení spotřeby limonád vede často i ke zvýšenému příjmu sacharózy (řepného cukru).

Zvýšený příjem sacharidů potravou, často společně se sníženým tělesným pohybem vedou k obezitě.

Většina výrobců dodává na trh limonády se sníženým obsahem cukru, tím přispívají ke zdravému životnímu stylu spotřebitelů.

Naproti spotřebě nealkoholických nápojů roční *spotřeba alkoholických nápojů*, jak vidíme na následujícím grafu 2, *se téměř nezměnila a dosahuje 188 l na každého občana České republiky*, což je o 75 l víc, než je průměr v zemích Evropské unie. Průměrná spotřeba piva, v níž držíme v mezinárodním srovnání světové prvenství, tvoří 87 % veškeré spotřeby alkoholických nápojů. Objem průměrné spotřeby piva (164 l na osobu v roce 2005) je u nás desetkrát větší než průměrné spotřeby vína (16, 8 l na osobu ve stejném roce).





Zdroj: ČSÚ, upraveno

## 7: Vývoj spotřeby alkoholických nápojů na jednoho obyvatele v letech 1998-2005

### 6. Zdravotní rizika stravovacích návyků

Metabolický syndrom je dle odborníků chorobou třetího tisíciletí. v ČR na tzv. metabolický syndrom umírá 26 000 pacientů, což je počet obyvatel průměrného okresního města. Předběžné výsledky výzkumů v této oblasti ukazují, že právě pití piva a vína v přiměřené míře může být ochranou proti uvedené chorobě.

Na základě provedených studií jsou parametry metabolického syndromu popsány následujícím způsobem:

1. **Hladina HDL cholesterolu v krvi** je nižší než 1 mmol/l krve u mužů a 1,3 mmol krve u žen. Normální hladina celkového cholesterolu, který tvoří HDL (hodný) a LDL (škodlivý) je u zdravých lidí do 5,2 mmol/l, riziko začíná od výše 5,8 – 6,3 mmol/l krve.
2. **Vysoký krevní tlak** je vyšší než 140/85 mm Hg.
3. **Hladina krevních cukrů** nalačno je vyšší než 6,1 mmol/l. Jakmile je hladina cukru v krvi nalačno vyšší než 7,0 mmol/l, projevuje se u člověka cukrovka (diabetes mellitus).
4. **Hladina triglyceridů v krvi** (hladina tuků v krvi) přesáhla hodnotu 1,7 mmol/l krve.
5. **Nadváha**, kterou lze orientačně posoudit podle obvodu pasu. Je-li obvod pasu u mužů větší než 102 cm a u žen větší než 88 cm.

Pití piva, či vína v přiměřené míře zlepšuje hladinu krevních cukrů, hladinu HDL, LDL i triglyceridů a dokonce kupodivu zmenšuje i obvod pasu.

Riziko infarktu lze podle vědců snížit pitím 1-2 piv denně. Pivo neobsahuje cholesterol ani tuky, je nápojem s nízkým obsahem alkoholu (30-50 g v 1 litru), je kaloricky méně vydatné než mléko, jablečný mošt, nebo většina džusů.

Názory odborníků se v oblasti doporučování konzumace piva a vína různí. Prof. Zima uvádí: „Pivo je z chemického hlediska směsí různých sloučenin - makromolekul bílkovin, sacharidů, lipidů a nukleonových kyselin. z dalších látek jmenujme například polyfenolové sloučeniny, hořké látky chmele, vitaminy, minerální látky a také alkohol. Kombinace složek umožňuje vznik fyziologicky vyrovnaného roztoku. V pivě je více než 30 minerálních stopových prvků. Kromě draslíku, sodíku a chloridů jsou zde ve fyziologicky využitelném stavu také

vápník, fosfor, hořčík a křemík, prvky nezbytné pro růst kostí a zdravou strukturu pokožky. Pivo obsahuje řadu vitamíny skupiny B, které jsou důležité například pro metabolismus sacharidů. Lipidů a aminokyselin. Polyfenoly obsažené v pivu mají antioxidační účinky a mohou chránit před škodlivým působením volných radikálů, které mají podíl na rozvoji kardiovaskulárních onemocnění a nádorového bujení.

Tvrzení prof. Zimy potvrzují výsledky studie IKEM v Praze a katedry epidemiologie a veřejného zdraví University College London, který se týkal skupiny mužů ve věku 25-64 let, kteří před tím prodělali první infarkt myokardu. Ukázalo se, že nebezpečí jeho opakování se výrazně snížilo (o 50%), když vypili 4-9 litrů piva týdně.

Proti uvedeným pozitivním stanoviskům stojí názor Dr. Nešpora, který uvádí: "Doporučování alkoholu, byť v malých dávkách je předmětem neustálého sporu odborníků. Před tímto varuje i WHO. V zemích s vysokou spotřebou alkoholu je i vysoká úmrtnost na srdeční choroby. Příkladem může být Rusko, kde je spotřeba alkoholu nejvyšší a současně je zde i nejvyšší úmrtnost na onemocnění srdce a oběhové soustavy.

#### Shrnutí

*Z výše uvedené analýzy je patrné, že ve vybraných statistických údajích vývoje spotřeby potravin a nápojů v České republice za posledních osm let nejsou patrné výrazné změny ve spotřebě potravin a nápojů.*

Názory odborníků na spotřebu alkoholu se různí. Pro udržení zdravého životního stylu autoři doporučují následující desatero:

1. Jíst jen tolik, kolik organismus potřebuje.
2. Dodržovat pitný režim.
3. Více se pohybovat.
4. Alkohol denně ne ve větší dávce než 1\_2 piva, nebo 2-4 dc vína
5. Omezit solení.
6. Dopřávat si pestrá stravu (vyvážený poměr sacharidů, bílkovin a tuků).
7. z tuků preferovat tuky nenasycené.
8. Jíst ovoce a zeleninu.
9. Nepodléhat módním dietám.
10. Omezit stresové situace.

Literatura:

CINDI dietary guide - World Health Organization, 2000, ISBN 92-890-1183-1

CONSUMERS IN EUROPE – FACTS AND FIGURES. Eurostat 2005. Dostupné z:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-DY-04-001/EN/KS-DY-04-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DY-04-001/EN/KS-DY-04-001-EN.PDF)

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. [on-line].[citováno dne 14. 2. 2007]. Dostupné z:  
[http://vdb.czso.cz/vdbtab/tabdetail.jsp?cislotab=3004-05-01&stranka=0&razeni=ta&kapitola\\_id=14](http://vdb.czso.cz/vdbtab/tabdetail.jsp?cislotab=3004-05-01&stranka=0&razeni=ta&kapitola_id=14)

CSÉMY, L., KRCH, D., PROVAZNIKOVÁ, H., RÁŽOV8, J., SOVINOÁ, H. *Životní styl a zdraví českých školáků*, Psychiatrické centrum Praha, ISBN 80-85121-94-8

FAO, Food and Nutrition Paper 57: Fats and oils in human nutrition: report of a joint expert consultation, WHO, Rome, 1994

FORET, M. *Chování a rozhodování zákazníka při nákupu nápojů*. In: Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, roč. LIII, 2005, č. 6, s. 63 - 74, ISSN 1211 - 8516.

FORET, M. *Nákupní chování domácností a návštěvníci obchodně – zábavního centra Olympia*. In: Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, roč. LIV, 2006, č. 6, s. 47 - 56, ISSN 1211 - 8516

Green L.W., Ottson J.M.: Community health. Seven edition, Mosby, St. Luis 1990

John, T.: Functionality of Food phytochemicals. New York, Plenum Press, 1997

Last J.M.: Dictionary of Epidemiology. Fourth Edition. Oxford University Press, New York 2001

ZDRAVOTNICKÁ ROČENKA ČR 2005. Úzis ČR, Praha 2006, ISBN 80-7280-652-1

# Obchod ČR s drůbežím masem

## Czech Trade with Poultry

*Blanka Pavlíková, Oldřich Tvrdoň, Radmila Presová*

### Abstrakt

Příspěvek pojednává o změnách obchodu s drůbežím masem, jako reakcí na měnící se potřeby spotřebitelů, jak v České republice, tak v jiných státech Evropy. Znázorňuje základní ukazatele obchodu s drůbežím masem (množství dováženého a vyváženého drůbežího masa), tuzemskou spotřebu z importu i kilogramové ceny drůbežího masa v obou sférách obchodní bilance. Analyzuje stranu exportu i importu s vyhodnocením nejvýznamnějších aktivit podílejících se na vzájemné obchodní transakci. Zabývá se charakteristikou vybraných obchodních partnerů a zvažuje transakční náklady jako jeden z hlavních faktorů, který negativně přispívá ke změnám obchodních podmínek na straně dodavatelů i odběratelů. Změny v obchodních strategiích i nový pohled na potřeby zákazníků a příležitosti trhu umožnily českým exportérům průnik na zahraniční trhy a přetvořit tak stávající strukturu zemí, s nimiž doposud Česká republika obchodovala.

### Klíčová slova

drůbeží maso, export, import, jednotková cena

### Abstract

The paper deals with changes in the poultry trade as a reaction to changing consumer needs in the Czech Republic and other European states. It demonstrates basic poultry trade indicators (amount of poultry meat imported and exported), domestic import consumption and poultry prices in both spheres of trade balance. The paper analyses export and import side with emphasis placed on the most important activities resulting to a mutual transaction. It also deals with trade partners' characteristics and transaction costs as the main factor negatively contributing to changes in trade conditions on the supplier and subscriber side. Changes in trade strategies and new attitudes to customers' needs and market opportunities have enabled Czech exporters to penetrate foreign markets and transform existing structure of countries trading with the Czech Republic.

### Key words

poultry, export, import, single price

## Úvod

Marketing a obchod jsou dvě vzájemně propojené disciplíny, jejichž význam v liberalizujícím se prostředí globalizující ekonomiky neustále vzrůstá. Do popředí se dostává marketingové poznání potřeb obyvatel jednotlivých regionů, reakce na ně a uspokojení prostřednictvím obchodu.

Především zdravý životní styl způsobuje neustále se zvyšující oblibu drůbežího masa u českých spotřebitelů. Významnější jsou i faktory, které stimulují spotřebitelskou poptávku prostřednictvím reklamy a účinných marketingových nástrojů.

Odstranění bariér v zahraničním obchodě přispívá ve společném zájmu k harmonickému rozvoji světového obchodu. Po vstupu České republiky do Evropské unie se obchod v mnoha faktorech usnadnil a výsledky se brzy promítly i do obchodní bilance.

Potřeby obyvatel se v čase mění a je nutné se jim přizpůsobovat. Nesprávně odhadnuté potřeby mohou podnikatelům způsobit nemalé ztráty či krach. Obchod s drůbežím masem zaznamenal během posledních let určité změny, které jsou reakcí právě na měnící se potřeby a nákupní chování obyvatel–spotřebitelů.

## Cíl

Cílem příspěvku je přiblížit obchod s drůbežím masem České republiky a srovnat výsledky obchodu s vybranými zeměmi Evropské unie. Ukázat změny struktury a dynamiky obchodu ve sledovaném období 2000–2005. Současně zjistit průměrné jednotkové ceny za jednotlivé roky sledovaného období a celé období, jako kvantitativní znak pro vzájemnou komparaci významnosti exportu a importu drůbežího masa.

## Metody

K vypracování řešené problematiky byly použity údaje publikované Českým statistickým úřadem na <http://www.czso.cz>, pod kódem zboží 0207 Harmonizovaného celního sazebníku, do něhož je zahrnuto: maso a jedlé droby z drůbeže, čerstvé, chlazené nebo zmrazené. Dále byly použity údaje Českého statistického úřadu zveřejněné ve Statistické ročence 2005.

V příspěvku řešená problematika je založena na obecných metodách poznávacích, metodách komparace, analýzy a dedukce. v kvantitativních statistických charakteristikách byla použita metoda váženého průměru  $\bar{x} = \frac{\sum x_i \cdot n_i}{\sum n_i}$ . Na základě výsledku obecných metod a metod kvantitativní statistiky byla zpracována syntéza řešené problematiky.

## Výsledky

Obchodní bilance je významným ekonomickým ukazatelem a pro sledované období 2000–2005 je záporná, tzn. import převyšuje export. Celkem bylo ve sledovaném období vyvezeno 93 289 tun drůbežího masa a dovezeno 159 373 tun. Podíl exportu na importu činí téměř 48 %. Hodnoty základních ekonomických ukazatelů přibližuje tabulka č. 1.

Tab. č. 1: Základní ekonomické ukazatele s drůbežím masem v letech 2000–2005

Rok	Tuny		% exportu na importu	Tuzem. spotřeba z importu v t	CZK/kg		
	export	import			export	import	bilance
2000	7478	16253	46,00	8775	74,15	50,81	23,34
2001	9264	15600	59,38	6336	75,49	60,67	14,82
2002	11984	19898	60,22	7914	52,56	54,85	-2,29
2003	12876	32609	39,48	19733	54,94	42,92	12,02
2004	24362	54296	44,86	29934	57,91	43,6	14,31
2005	27325	56717	48,17	29392	47,7	46,23	1,47
Celkem	93289	195373	47,75	102084	x	x	x
2005/2000*100	365,4	348,96	x	334,95	64,32	90,98	x
absolut. rozdíl	19847	40464	x	20617	-26,45	-4,58	x

Zdroj: ČSÚ, vlastní propočty

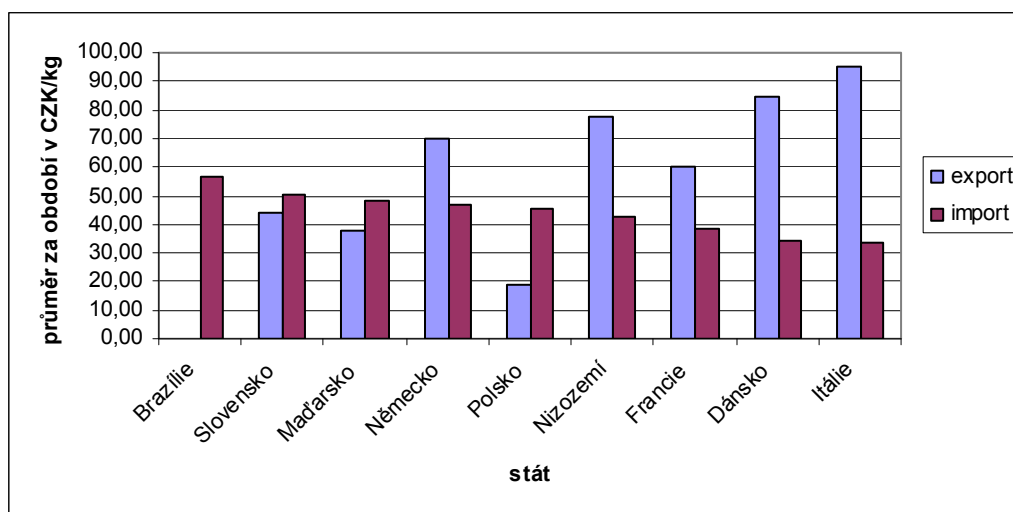
Nárůst exportu, ale i importu od roku 2000 je markantní. v roce 2005 byl export o 365 % vyšší než v roce 2000 a import byl vyšší o 348 %. Oproti tomu kilogramové ceny exportu i importu od roku 2000 klesají. Cena za kilogram dováženého masa však byla nejnižší v roce 2003. Od tohoto roku se ceny zase zvyšují.

Výrazné změny nastaly ve struktuře států z nichž drůbeží maso importujeme. v důsledku hledání úspor transakčních nákladů se hledají nové trhy, především trhy bližší. v roce 2000 prvenství v zemích, které dovážejí drůbeží maso do České republiky zaujímala Brazílie (42,08 % z celkového dovezeného množství). Následovalo Maďarsko (24,53 %) a Francie (16,35 %). v tomto roce některé země, např. Velká Británie nebo Polsko, dovezly do ČR pouze malé množství masa, v řádech desítek kilogramů, které můžeme považovat jako zkušební vzorek a hodnotit jako průzkum vhodnosti trhu pro další import. Vývoj importu s těmito státy toto potvrzuje.

V roce 2005 se počet zemí exportujících do České republiky drůbeží maso rozšířil na 38. Vhodný trh u nás hledali podnikatelé z Argentiny, Rakouska, Bulharska, ale i Bahrainu, Chile, Číny, Nového Zélandu, Thajska, Spojených Států Amerických a dalších. Všechny tyto země nezaznamenaly zvláštní zastoupení ve struktuře dováženého drůbežího masa. Prvenství v importu stále zastupuje i v roce 2005 Brazílie.

Při analýze expertu je zřejmá snaha podnikatelů pronikat na zahraniční trhy. Dokumentují to nejenom celkové charakteristiky (tab. č. 1), ale i změny struktury států, které můžeme rozdělit do dvou skupin. První skupinu tvoří státy, kam se po celé sledované období vyváželo drůbeží maso. Jsou to Německo, Slovensko a Nizozemí. Druhou skupinu tvoří státy, do kterých se maso vyváželo pouze v některém sledovaném roce. Do Francie se export uskutečnil v roce 2001 a 2002. Do Rumunska v roce 2003 a 2004. Do ostatních sledovaných zemí se maso vyváželo zcela nepravidelně. Významnou zemí, kam jsme exportovali drůbeží maso je Slovensko, které dosahuje 47,13 % z celkového průměrného exportu.

Pro obchod i pro marketing jsou významné jednotkové ceny dováženého i vyváženího drůbežího masa ve sledovaných státech za sledovaná období. Efektivnost obchodních transakcí je třeba hodnotit nejenom podle jednotkových cen, ale v návaznosti na obchodované množství, neboť transakční náklady významně ovlivňují konečné jednotkové ceny prodávajícího masa na trhu. Přehled o výši exportovaných a importovaných průměrných jednotkových cen za sledované období znázorňuje obrázek 1.



Obrázek 1: Průměrné jednotkové ceny drůbežího masa za období 2000–2005

Pozn: seřazeno podle velikosti importu, průměru za období v CZK/kg

Brazílie, jako náš nejvýznamnější importér, má v průměru nejvyšší jednotkovou cenu za drůbeží maso. Oproti tomu export drůbežího masa na Slovensko je za cenu nižší než import ze Slovenska. Rozdíl je především v množství masa, jelikož import ze Slovenska je z pohledu dováženého množství na 11 % z celkového importu za sledované období.

## Diskuse

Vývoj obchodu s drůbežím masem zaznamenal během sledovaného období 2000–2005 značné změny. Zvýšenou spotřebu drůbežního masa nejsme schopni pokrýt z vlastních zásob. Došlo tedy ke zvýšení množství dováženého drůbežního masa, ale i ke zvýšení množství vyváženého drůbežního masa. Přesto je obchodní bilance v tomto sektoru záporná. Množství exportu je na 48 % importu. Na druhou stranu vzrůstá obliba našeho drůbežního masa v zahraničí. Kladnou obchodní bilanci jsme dosáhli s Rakouskem, s Belgií, s Německem, Velkou Británií, Švýcarskem a Nizozemím. Nejdůležitějším obchodním partnerem je pro Českou republiku Brazílie, která k nám dováží drůbeží maso. Je však nutné poznamenat, že se drůbeží maso pod označením země původu Brazílie v našich obchodech neprodává, poněvadž se dováží hluboce zmrazené a vyžaduje, aby bylo tepelně zpracováno. z pohledu exportu jsou jako obchodní partneři nejdůležitější Slovensko a Německo.

## Závěr

Drůbeží maso si získává stále větší oblibu ve všech jeho formách, včetně výrobků. Přispívá k tomu stimulace prodeje, reklama, dlouhodobá zdravotnická osvěta zdůrazňují význam konzumace drůbežního masa, jako prevenci proti kardiovaskulárním chorobám a jako nezbytného pomocníka při redukci váhy. Reakce na tyto změny spotřeby jsou viditelné především v množství dováženého i vyváženého drůbežního masa a ve změnách obchodních strategií exportérů i importérů. Noví obchodní partneři přináší další možnosti v obchodu a silný potenciál této oblasti zaručuje slibný vývoj i do budoucna.

Výsledky zveřejněné v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. kód VZ: 62156 48904 “Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu”, tématický směr 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

## Zdroje

- [1] TVRDOŇ, O. *Přednášky z mezinárodního obchodu*. MZLU v Brně, interní materiál
- [2] *Statistická ročenka České republiky 2005*, Český statistický úřad ČR. ISBN 80-250-1080-5
- [3] Český statistický úřad. [on-line]. Dostupné z: <http://www.czso.cz>
- [4] *Smlouva o Ústavě pro Evropu*. Informační centrum Evropské unie při Delegaci Evropské komise v České republice. Praha, 2005. ISBN 92-824-3108-8
- [5] Zbožiznalství - drůbež [on-line]. Dostupné z: <http://suroviny.gastronews.cz/zboziznalstvi-drubez>

## Kontaktní adresa

Bc. Blanka Pavlíková, Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: [xpavli12@node.mendelu.cz](mailto:xpavli12@node.mendelu.cz)

Doc. JUDr. Ing. Oldřich Tvrdoň, CSc., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: [tvrdon@mendelu.cz](mailto:tvrdon@mendelu.cz)

Ing. Radmila Presová, Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: [radkapr@centrum.cz](mailto:radkapr@centrum.cz)

# **Ku vzájomnej interakcii bankovníctva a kolektívneho investovania.**

About interconnection interaction banking and collective investment

*Ľubor Pilch*

## **Anotácia**

Článok hovorí o kolektívnom investovaní v podmienkach Slovenskej republiky a o jeho vzťahu k bankovníctvu. Výhodou kolektívneho investovania a podielových fondov je to, že už aj pri malých finančných objemoch má klient možnosť zhodnocovať svoje prostriedky.

V súčasnosti na slovenskom finančnom trhu môžu klienti využiť pestrú ponuku fondov v slovenských korunách, alebo v cudzích menách.

### **Kľúčové slová:**

Podielový fond, výkonnosť fondu, čistá hodnota aktív, obrat aktív, náklady.

## **Annotation**

The article deals about unit trusts in terms Slovak republic. Advantage unit trusts is it, that already with small invested capital hav client chance valorize him investment means.

Today in slovak financial market clients can exploit big offer unit trusts in slovak crown or in anywhere currency.

**Keywords:** unit trust, performance of unit trust, net asset value, asset turnover, cost.

## **1. Úvod**

Subjekty kolektívneho investovania zhromažďujú peňažné prostriedky od verejnosti a tento majetok investujú na finančných trhoch. Investičným cieľom pri spravovaní majetku je dlhodobo dosiahnuť jeho čo najvyššie zhodnotenie, prípadne zabezpečiť investorom pravidelnú výplatu výnosov.

V ekonomicky vyspelých krajinách patrí produktom kolektívneho investovania významné postavenie na finančnom trhu. Produkty kolektívneho investovania plnia dôležitú úlohu alokovania dlhodobých finančných zdrojov potrebných na financovanie potrieb jednotlivých ekonomických subjektov. Čoraz významnejší je aj ich vplyv na riešenie kritickej situácie väčšiny penzijných systémov, spôsobenej demografickým vývojom vo vyspelých krajinách.

## **2. Cieľ**

Cieľom príspevku je analyzovať vzájomný vzťah kolektívneho investovania a bankovníctva a tento vzťah kvantifikovať.

## **3. Použité prostriedky**

Investičný fond je všeobecné označenie pre všetky typy produktov kolektívneho investovania. Zhromažďuje peňažné prostriedky viacerých individuálnych investorov a investuje ich podľa vopred definovaných pravidiel na určitých trhoch a do určitých finančných aktív. Musí zabezpečovať rovnosť pre všetkých jeho investorov.

Rozhodujúci objem fondov na trhu tvoria otvorené podielové fondy.



Otvorené podielové fondy možno rozdeliť do niekoľkých základných skupín, podľa toho, kam peniaze podielnikov investujú. Od toho sa zároveň odvíja šanca na vysoký či nízky výnos, vysoké či nízke riziko, alebo zlatá stredná cesta, čiže niečo medzi tým. Platí, že riziko je tým vyššie, čím vyšší je potenciálny výnos. Investor by mal teda presne vedieť, aké veľké riziko je ochotný podstúpiť, ako dlho je ochotný znášať stratu a na ako dlho je ochotný vzdať sa peňazí, ktoré sa rozhodol investovať.

Podľa definície Slovenskej asociácie správcovských spoločností ich môžeme rozdeliť na:

### **Fondy peňažného trhu**

Investujú do krátkodobých finančných nástrojov na peňažnom trhu. Hlavne do cenných papierov s vopred stanoveným úrokom, vydaných najmä štátom, centrálnou bankou, alebo inou bankou. Celková modifikovaná dĺžka portfólia fondu nesmie prekročiť hodnotu 1.

Tieto fondy zaručujú minimálne riziko, čomu však zodpovedajú aj nižšie výnosy v porovnaní s ostatnými typmi fondov. Investícia do peňažných fondov je vhodná aj pre investorov bez predchádzajúcich skúseností. Takéto fondy majú veľmi nízke, často dokonca nulové vstupné a výstupné poplatky, takže sa oplatí do nich investovať aj krátkodobo. Väčšinou dosahujú vyššiu výkonnosť ako krátkodobé termínované účty v bankách, pričom peniaze sú kedykoľvek bez sankčných poplatkov k dispozícii do 14 dní po predložení žiadosti o spätný predaj.

### **Dlhopisové fondy**

Ukladajú peniaze podielnikov najmä do cenných papierov s vopred stanoveným úrokom (dlhopisov), pričom hodnota celkovej modifikovanej dĺžky portfólia fondu je vyššia ako 1. Doplnkové investovanie do akcií je možné, ale podiel akcií nesmie prekročiť 10 % aktív fondu. Dlhopisové fondy zahŕňujú indexové a garantované fondy viazané na dlhopisové indexy.

Prinášajú investorovi zvyčajne vyšší výnos ako fondy peňažného trhu, sú však aj o niečo rizikovejšie. Sú vhodné pre ľudí, ktorí chcú investovať peniaze na minimálne jeden rok, vzhľadom na poplatky však prinášajú zaujímavé zhodnotenie až po približne dvoch či troch rokoch. Predstavujú vhodnú alternatívu k dlhodobému termínovanému vkladu v banke.

### **Akciové fondy**

Akciové fondy investujú do akcií minimálne dve tretiny svojho majetku. Tieto fondy sú spomedzi všetkých fondov najrizikovejšie, na druhej strane však majú potenciál najvyššieho rastu. Prinášajú zvyčajne vyšší výnos až z dlhodobého hľadiska, preto sú vhodnou investíciou iba pre investorov s investičným horizontom nad 5 rokov, ktorým neprekážajú krátkodobé výkyvy a poklesy hodnoty podielu. Akciové fondy môžu byť zamerané na jeden alebo viac sektorov ekonomiky. Sú fondy, ktoré investujú napríklad výhradne do akcií technologických firiem - v takom prípade hovoríme o akciových technologických fondoch. Podobne môžeme hovoriť o akciových fondoch farmaceutických, telekomunikačných, biotechnologických a podobne.

Protipólom takýchto jednosektorových akciových fondov sú fondy viacsektorové, ktoré nevyhľadávajú iba jedno odvetvie, ale rozkladajú riziko medzi viac ekonomických sektorov.

Vždy platí, že čím užšie je akciový fond zameraný, tým vyšší potenciálny výnos či stratu, čiže riziko, so sebou investorovi prináša.

## **Zmiešané fondy**

Peniaze podielnikov ukladajú na rôznych trhoch a do rôznych aktív, nemajú pritom nijaké limity na podiel dlhopisov či akcií vo svojom portfóliu. Preto by mal investor vopred poznať stratégiu fondu a jeho zloženie. Zmiešané fondy sú akousi zlatou strednou cestou medzi rizikovými akciovými a konzervatívnymi dlhopisovými fondmi. Investorovi ponúkajú stredné výnosy pri strednom riziku, investičný horizont by mal byť aspoň trojročný.

## **Fondy fondov.**

Trvalo 67 % svojich aktív ukladajú do podielových listov a akcií iných investičných fondov. Medzi ich hlavné výhody patrí nízke riziko, ktoré vyplýva z väčšieho rozloženia investície. Podielnik takto zároveň môže investovať aj menšiu čiastku do fondov, ktoré si inak vyžadujú vysokú vstupnú investíciu.

Počet otvorených podielových fondov, ktoré sa predávajú na slovenskom trhu, v súčasnosti dosahuje viac ako 350.

Doposiaľ sa celkom nenaplnili očakávania, že ich počet sa výraznejšie zvýši po vstupe Slovenska do EÚ aj napriek tomu, že zahraničné správčovské spoločnosti môžu na slovenskom trhu predávať podielové fondy na základe slobodného poskytovania služieb v rámci EÚ. v strednodobom horizonte, a to najmä po vstupe Slovenska do eurozóny, sa predpokladá skôr presun správy podielových fondov domácich správcov do zahraničných centráľ. Na Slovensku sa budú zabezpečovať predovšetkým činnosti súvisiace s marketingovou podporou a distribúciou fondov. Predpokladá sa, že niektoré správčovské spoločnosti presunú správu svojich stredo európskych aktív práve do Bratislavy.

## **4. Dosiahnuté výsledky**

### **Aktíva v podielových fondoch v SR**

Kolektívne investovanie na Slovensku zaznamenáva v súčasnosti najdynamickejší vývoj v porovnaní s ostatnými oblasťami finančného sektora. Od roku 2000, kedy objem aktív v otvorených podielových fondoch pod správou domácich správcov len mierne presiahol 4 mld Sk, sa objem spravovaných aktív každoročne viac ako zdvojnásobuje. Napr. v roku 2004 bol zaznamenaný rekordný prílev investícií do otvorených podielových fondov v SR. Objem aktív vo fondoch domácich správcov sa v tomto období zvýšil o 28 mld Sk na 61,6 mld Sk, t.j. o takmer 83 percent. Dynamický rast objemu aktív investovaných v podielových fondoch v SR svedčí o tom, že investičné povedomie slovenských občanov postupne rastie. Ešte dôležitejším faktorom sú ale nízke úrokové miery, ktoré ponúkajú banky na termínovaných vkladoch. Pohybovali v rozmedzí od 0,0 do približne 4,25 % v závislosti od banky a doby viazanosti vkladu. Občania preto konvertujú svoje úspory z bankových vkladov do fondov správčovských spoločností spravidla v rámci tej istej finančnej skupiny. Skutočnosť, že občania berú otvorené podielové fondy ešte stále iba ako alternatívu bankových vkladov a menej ako investičný nástroj, potvrdzuje dominantné postavenie málo rizikových fondov peňažného trhu a dlhopisových fondov.

Dynamický prílev investícií do otvorených podielových fondov potvrdzujú aj údaje o vývoji kumulovaných čistých predajov fondov podľa štatistík SASS.

Pod vysoké predaje sa podpísali v nemalej miere aj vysoké historické výnosy aj pri konzervatívnejších fondoch a dobrá skúsenosť klientov s investovaním do podielových fondov. Je možné predpokladať, že tento trend bol v neposlednom rade výsledkom prehlbujúcej sa dôvery širokej verejnosti v podielové fondy, tá už definitívne prekročila medznú hranicu, ktorá definitívne vymazala strach, ktorý bol pod vplyvom predchádzajúceho

vývoja (kupónová privatizácia, nelicencované subjekty) ešte nedávno citeľný. Netýka sa to len zavedených tradičných domácich bankových značiek, ale aj zahraničných spoločností, ktoré v SR pôsobia.

Prílev investícií do fondov sa podpísal aj pod pokles objemu termínovaných vkladov obyvateľstva. Do podielových fondov sa presúvali predovšetkým úspory obyvateľstva, ktoré boli predtým uložené v bankách. Objem termínovaných a úsporných vkladov obyvateľstva v bankách sa napr. od januára 2000 do septembra 2005 znížil o 60,8 mld Sk na 222,6 mld Sk, t.j. o viac ako 20 %. Na druhej strane sa ale pri podrobnejšom pohľade ukazuje, že v jednotlivých rokoch sa poklesy vkladov nerovnali čistým predajom a teda nedochádzalo k priamemu „prelievaniu“ medzi týmito formami úspor.

### **Aká je situácia dnes ?**

Donedávna vysoko favorizované peňažné fondy, do ktorých smerovali tri štvrtiny investovaných peňazí, už startili na prevahe. a keďže celý trh v medziročnom porovnaní rastie, je zrejme, že investori presúvajú peniaze z už málo výnosných peňažných fondov do iných typov aktív.

Odborníci sú za jedno v tom, že najvýznamnejšou príčinou tohto trendu je slabšia výkonnosť peňažných korunových fondov. Výrazným faktorom sú aj výborné výsledky akciových fondov. Tie, ktoré dokázali čiastočne zmierniť averziu investorov voči vyššiemu riziku, ktoré investovanie do akciových fondov prináša. Veď viaceré z nich sa môžu pochváliť dvanásťmesačnou výkonnosťou na úrovni troch-štyroch desiatok percent.

Hoci najviac financií v súčasnosti tečie podľa očakávania do dlhopisových fondov, ich nadvláda nie je zďaleka jednoznačná. Prekvapivo veľký diel si totiž odkrajujú aj akciové a strešné fondy. Veď v polovici tohoto roku smerovala do akciových fondov štvrtina celkových investícií a do strešných fondov dokonca tretina. Strešné fondy z veľkej časti zaberajú investície, ktoré by smerovali do zmiešaných fondov, vzhľadom na ich príbuznosť.

Veľké domáce spoločnosti sa však rozhodli vykročiť cestou strešných fondov, čo sa výrazne odráža aj na ich úspešnosti. Keď napr. za celý rok 2004 investovali klienti do strešných fondov len zhruba 100 miliónov korún, za posledné tri mesiace roku 2006 takmer 2,4 mld. Sk.

Ale najväčšou zmenou bude prevdepodobne čiastočný návrat k termínovaným vkladom. v minulosti totiž majitelia bankových vkladov zároveň nevedomky obetovali časť svojho zisku na zaistenie návratnosti vkladu - prispievali do Fondu ochrany vkladov. Príspevok sa však znížil a vytvoril sa tak priestor na zvýšenie úrokov v bankách. Druhým faktorom je zvyšovanie úrokových sadzieb Národnou bankou Slovenska

### ***Trhové podiely na trhu otvorených podielových fondov***

Zaujímavé je zloženie správcovských spoločností a ich napojenie na banky. Za vzorku si môžeme vziať členov asociácie správcovských spoločností.

Údaje sú uvedené v nasledujúcej tabuľke.  
Tabuľka č.1

**Riadni členovia ASS:**

AIG Funds Central Europe správ. spol., a.s. Investičná a Dôchodková správcovská spoločnosť a.s. Istro Asset Management, správ. spol., a.s.	Istrobanka, a.s. 100 %
PRVÁ PENZIJNÁ, správ. spol., a.s. Asset Management Slovenskej sporiteľne, správ. spol., a.s.	Poštová banka, a.s. 67 % Sl.sporiteľňa , 100 %
Tatra Asset Management, správ. spol., a.s.	Tatra banka. a.s. 100 %
VÚB Asset Management, správ. spol., a.s.	VÚB, a.s. 100 %
ČSOB, Asset Management, správ. spol., a.s.	ČSOB, a.s.100 %

**Pridružení členovia ASS:**

HVB Slovakia, a.s.	Bank Austria 100 %
Pioneer Investment Global LTD, org. zložka Slovensko	Volksbank International 67 %
Ludová banka, a.s.	Banque Federale 10 % GZ Bank 6,6 %
SFM Slovakia, s. r. o.	
ING Bank N.V., pobočka zahraničnej banky Across Investment Services, o.c.p., a.s. OVB Allfinanz Slovensko, s.r.o.	100 % pobočka zahraničnej banky
AFS SK, a.s.	
Dexia banka Slovensko, a.s.	Dexia Kommunal kredit Hold. 79 %
Komerční banka Bratislava, a.s.	Komerční banka Praha , a.s. 100 %
KD správ. spol., a.s. OTP Asset správ. spol., a.s.	Investments, Management, OTP banka Slovakia, a.s. 100 %

Z 19 členov riadnych a pridružených je 12 založených na kapitáli banky v rozsahu od 67 % až po 100 %, prevažuje však 100 % účasť banky.

## 5. Záver

Najsilnejšiu pozíciu v správe otvorených podielových fondov v SR si aj naďalej udržiavajú domáce správcovské spoločnosti vlastnené tromi najväčšími retailovými bankami – Asset Management Slovenskej sporiteľne (AM SLSP), Tatra Asset Management (TAM) a VÚB Asset Management (VÚB AM).

Tieto tri správcovské spoločnosti mali ku koncu roka 2006 na celkovom objeme aktív v otvorených podielových fondoch podiel vo výške viac ako 80%.

Tento vývoj potvrdzuje skutočnosť, že pobočkové siete bánk majú v súčasnosti dominanciu v predaji podielových fondov v SR.

V prípade troch najväčších správcov je okrem širokej pobočkovej siete významnou konkurenčnou výhodou aj silné obchodné meno medzi širokými vrstvami obyvateľstva.

Pozíciu trhového lídra už v roku 2005 od dlhoročného lídra TAM prevzala AM Slovenskej sporiteľne s čistým objemom aktív 23,438 mld Sk (bez fondov ESPA) k 30.12. 2005 (podiel na trhu domácich správcov vo výške 32,1%).

TAM sa posunula na druhé miesto s objemom aktív 23,364 mld Sk (32,0%) a VÚB AM s čistým majetkom pod správou vo výške 20,159 mld Sk (27,6%) bola tretia.

Traja najväčší správcovia dominovali aj v roku 2006.

V tomto roku pravdepodobne zostane zachované poradie v rebríčku najväčších správcovských spoločností podľa objemu aktív v OPF, ako aj kumulovaných čistých predajov.

Ale VÚB AM sa pravdepodobne ešte viac priblíži v sledovaných ukazovateľov k TAM. Tento predpoklad vychádza zo skutočnosti, že VÚB má (podobne ako Slovenská sporiteľňa) väčší objem primárnych vkladov klientov a väčšiu klientskú základňu ako Tatra Banka.

Tatra Banka, ktorá potenciál svojich klientov na investície do fondov TAM už pomaly vyčerpáva, sa naopak musí vo väčšej miere orientovať aj na iné distribučné kanály ako predaj cez pobočky banky, napríklad cez maklérske spoločnosti a životné poisťovne.

## Použitá literatúra

### Knižné publikácie

Gladiš, D.: Jak výhodně investovat, Praha: Grada Publishing, 2004

Chovancová, B. – Bačišin, V.: Kolektívne investovanie – podielové a penzijné fondy.  
Bratislava: IURA EDITION, 2005

Králík, J., Jakubovič, D.: Finančné právo, Bratislava, Veda, 2004

Liška, V., Gazda, J.: Kapitálové trhy a kolektivní investování, Praha: Professional publishing, 2004

### Články v časopisoch :

Pilch C. : Trh podielových fondov v SR  
In: Finančné trhy 5 /2005, Bratislava, Derivat s.r.o.,

Pilch C.: k niektorým faktorom hodnotenia podielových fondov v SR  
In: Finančné trhy 7-8/ 2005, Bratislava, Derivat s.r.o.,

**Internetové stránky :**

[www.ass.sk](http://www.ass.sk)  
[www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)

Ctibor Pilch, Ing.,  
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií  
Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1, Bratislava  
[pilch.ctibor@derivat.sk](mailto:pilch.ctibor@derivat.sk)

# Trendy na kapitálových trhoch a ich dopad na ekonomický rast<sup>105</sup>

## Trends on capital markets and their impact on economic growth

*Veronika Piovarčiová*

Tendencie globalizácie a novej ekonomiky – rast koncentrácie a konkurencie, nové formy komunikácie, využívanie moderných informačných komunikačných technológií, štrukturálne zmeny sa na finančných a kapitálových trhoch prejavujú s mimoriadnou intenzitou a práve tieto trhy sú zároveň nositeľmi týchto procesov. Finančná integrácia a globalizácia podporuje trend efektívnej alokácie zdrojov a akceleruje udržateľný ekonomický rast. Na druhej strane však liberalizované finančné a kapitálové trhy vytvárajú množstvo rizík, ktoré nadobúdajú globálny rozmer – finančné krízy a šírenie finančnej nákazy. Zmeny v štruktúre globálnej ekonomike, ako aj starnutie populácie vyžadujú, aby krajiny – Slovensko nevynímajúc – na ne reagovali kvalitatívne novou hospodárskou politikou, podporujúcou flexibilitu trhu kapitálu a trhu práce a využili tak synergický efekt liberalizovaných trhov na trvale udržateľný rast.

**Kľúčové slová:** globalizácia kapitálových trhov, nová (znalostná) ekonomika, flexibilita trhov, finančné inovácie, finančné krízy, Európska menová únia, rizikový kapitál, finančné prehĺbovanie.

Tendencies of globalisation and new economy – concentration and competition growth, new forms of communication, making use of modern information communication technologies, structural changes are manifesting on financial and capital markets with extraordinary intensity and these markets are carriers of these processes too. Financial integration and globalisation supports trend of effective allocation of resources and accelerates sustainable economic growth. On the other side, liberalized financial and capital markets create many risks, which are becoming global – financial crises and extension of financial infection. Changes in structure of global economy, as well as population ageing require, that countries – Slovak Republic not excluded – react with qualitatively new economic policy, which supports flexibility of capital market and labour market and utilize the synergic effect of liberalized markets on sustainable economic growth.

**Key words:** globalisation of capital markets, new (knowledge) economics, flexibility of markets, financial innovations, financial crises, European Monetary Union, risk capital, financial deepening.

### Úvod

Nástup moderných informačných technológií postupne vedie k formovaniu novej podoby spoločnosti – informačnej spoločnosti, ktorej základom je vedomostná, znalostná, či sieťová ekonomika – **nová ekonomika**. Stále väčší počet ekonomických aktivít sa transformuje do digitálnej podoby napr. vytváranie pracovných miest spojených s používaním moderných informačných technológií, elektronické obchodovanie prakticky po celom svete, možnosť riadiť pohyb peňazí, respektíve získavať úver cez internet a pod. v týchto podmienkach ekonomické aktivity nepoznajú hranice – dochádza k **celosvetovému rozvíjaniu ekonomických aktivít a vzniká globálna ekonomika**. Hlavnými prioritami pritom sú hospodársky rast, rast konkurencieschopnosti, podpora inovačnej aktivity, intenzívnejšie využívanie pracovných zdrojov, zvyšovanie kvalifikácie pracovných síl, čo samozrejme zvyšuje aj nároky na disponibilné finančné zdroje.

Zásadné zmeny možno pozorovať najmä v týchto oblastiach:

- **Flexibilita trhov** - najmä trhu kapitálu a trhu práce – ich schopnosť prispôbiť sa novým potrebám v dôsledku čoho sa zásadne menia trhové a konkurenčné štruktúry ako aj inštitucionálne pravidlá trhovej ekonomiky.
- **Kvalitatívne nová hospodárska politika**. Moderné technológie vytvárajú v zásade lepšie predpoklady na eliminovanie potenciálnych trhových zlyhaní a priame štátne zásahy sa modifikujú. Dôležité predovšetkým bude legislatívne riešiť množstvo

---

<sup>105</sup> Tento príspevok je zameraný na prezentáciu čiastkových výsledkov riešenia grantového projektu VEGA číslo projektu 1/4653/07: Makroekonomické aspekty konvergencie ekonomiky Slovenskej republiky ku eurozóne.

nových otázok, aby bola zabezpečená právna istota, ochrana osobných údajov, ochrana duševného vlastníctva, redukovanie bariér slobodného prístupu k informáciám a pod. takže do popredia budú vystupovať morálne a etické aspekty rozhodovania.

- **Štruktúra novej ekonomiky** - je založená na kvalitatívne novom technologickom spôsobe výroby a výmeny, kde hlavnými vstupmi a výstupmi sú informácie a znalosti. Informácie a znalosti sa vyznačujú celým radom vlastností odlišných od tradičných ekonomických statkov predovšetkým v tom, že používaním sa nespotrebúvajú ani neopotrebovávajú práve naopak, ich priame aplikovanie v ekonomickej činnosti ľudí vedie k nepretržitému rastu produktivity práce.
- **Udržateľný ekonomický rast** - významným pritom je fakt, že tento rast je neinflačný, hoci je spojený s vytváraním nových pracovných miest náročných na vysokú kvalifikáciu, flexibilitu a adaptabilitu pracovnej sily a teda aj na vysoké mzdy.

### ***Trendy na kapitálových trhoch***

Všeobecne sa konštatuje, že naznačené tendencie globalizácie a novej ekonomiky sa na finančných a kapitálových trhoch prejavujú s mimoriadnou intenzitou a že práve finančné a kapitálové trhy sú nositeľmi týchto procesov. Finančná integrácia a globalizácia podporuje trend efektívnej alokácii zdrojov a akceleruje udržateľný ekonomický rast. Viacerí autori uvádzajú, že liberalizované kapitálové a finančné trhy prispievajú k ekonomickému rastu o 1 – 2 percentuálne body v horizonte piatich rokov. v dôsledku liberalizácie a integrácie národných finančných trhov sa presadzujú nasledovné trendy:

- **Rast konkurencie a koncentrácie** – na jednej strane sa inštitúcie operujúce na finančných trhoch - banky, investičné a penzijné fondy, poisťovne - koncentrujú, vznikajú integrované subjekty – konglomeráty. Väčšina bánk je dnes začlenená do veľkých finančných skupín a snaží sa vytážiť z tejto synergie. Na druhej strane nastáva prechod na finančné systémy s vyšším podielom nezávislých účastníkov, ktorý pokračuje ruka v ruke so zdokonalením technického vybavenia. Už nielen investičné banky, obchodníci s cennými papiermi, rôzne správčovské spoločnosti, podielové fondy, poisťovne a pod., ale aj telekomunikačné a softvérové spoločnosti začínajú poskytovať služby podobné tým, ktoré pôvodne poskytovali výhradne banky. Tieto nebankové finančné inštitúcie konkurujú bankám pri alokácii úspor domácností a pri financovaní a zastupovaní firiem na integrovanom finančnom trhu, kumulujú rastúci podiel finančných zdrojov, pretože ich umiestňujú do výnosnejších finančných nástrojov, dokážu diverzifikovať riziko, znížiť daňové zaťaženie a dosahovať úspory z rozsahu. Ich význam sa zvyšuje nielen v dôsledku nárastu hodnoty ich celkových aktív, ale aj v používaní sofistikovanejších nástrojov a techník, čo prispieva k vyššej efektívnosti a prevádzkovým úsporám. v poslednom období najväčší rozmach v tomto smere zaznamenali penzijné fondy, označované ako žraloci finančných trhov, ktoré zhromažďujú, združujú a investujú dlhodobé zdroje tvorené z príspevkov budúcich poberateľov penzií. Liberalizované kapitálové a finančné trhy v súčasnosti poskytujú investičné príležitosti i pre menších investorov, predovšetkým prostredníctvom nástrojov kolektívneho investovania a využívaním nových finančných produktov.
- **Rozvoj finančných inovácií** – vyostrovanie konkurencie ako i neustále fluktuácie vo vývoji ekonomík si vynucujú venovať zvýšenú pozornosť managementu rizika a takým finančným operáciám a produktom, ktoré by umožnili rozloženie rizík ale samozrejme i výnosov. Vplyvom toho výrazne stúpa podiel rôznych finančných derivátov (opcie, futures, varanty a pod.) na celkovom objeme obchodov na



finančných a kapitálových trhoch, ktoré sú na jednej strane nástrojom zaistenia ale rovnako môžu slúžiť aj ako nástroj špekulácie. Zvyšuje sa tiež podiel obchodov s produktmi investičných fondov, stúpa podiel elektronicky uskutočnených transakcií ako i podiel mimo burzových obchodov. Aplikácia modernej techniky je spojená s obrovským urýchlením obchodných transakcií, s poklesom nákladov, možnosťou účinnej kontroly ako i väčšou spoľahlivosťou. Na druhej strane je táto technika zraniteľná jednak rýchlym zastarávaním ako aj možnosťou jej zneužitia. To si vyžaduje budovať rôzne zabezpečovacie a ochranné systémy proti zneužitiu, neustále ďalšie investície, čo samozrejme vedie k zvyšovaniu nákladov.

- **Globálny rozmer rizika, finančné krízy a šírenie finančnej nákazy**, k čomu dochádza práve v dôsledku úzkej prepojenosti finančných a kapitálových trhov. Akonáhle sa v niektorej krajine objavia určité signály, ktoré môžu vyvolať obavy finančných investorov z poklesu výnosnosti finančných aktív nastáva masívny presun kapitálu, ktorý spôsobuje nástup krízy bez ohľadu na stav danej ekonomiky. Investori na finančných trhoch sa totiž vzájomne napodobňujú – tzv. stádovité chovanie, resp. odvodzujú svoje chovanie od rozhodovania iných, o ktorých sa domnievajú, že majú dokonalejšie informácie – asymetrickosť informácií.
- **Prebytok likvidity na finančných trhoch**, ktorý nepochádza ako donedávna iba z bánk, ale ide najmä o **akumulované zisky podnikov**. Globálne firmy, ktorých zisky rastú vďaka zavádzaniu informačných a telekomunikačných technológií sú čoraz menej ochotné deliť sa so svojimi ziskami - odvádzať dane štátu, platiť dividendy a preto dokonca odkupujú späť svoje akcie, aby mohli znížiť podiel vyplácaných dividend a obmedziť vplyv portfóliových a finančných investorov. Je to teda dôsledok liberalizovaných a globalizovaných trhov. Paradoxom je, že na raste objemu kapitálu sa podieľajú aj demografické zmeny, najmä **starnutie populácie**, ktorá akumuluje viac kapitálu, aby sa zabezpečila na dôchodok. v súvislosti s reformami dôchodkového systému, ku ktorým sú postupne krajiny donútené starnutím populácie dochádza k presunu časti penzijného bremena na finančné trhy, od ktorých sa očakáva, že dokážu tento akumulovaný kapitál zhodnotiť do takej miery, aby umožnili slušný životný štandard budúcich dôchodcov zo získaných výnosov. Ďalším faktorom rastu globálnej likvidity je **zmena politiky centrálnych bánk**, ktoré aplikujú transparentnejšiu menovú politiku, založenú predovšetkým na inflačnom cílení ako aj prechod mnohých krajín na plávajúce menové kurzy. Kým na začiatku 90. rokov prevyšovala priemerná hladina svetovej inflácie 30 %, v súčasnosti je nižšia než 4 %. Nastolením cenovej stability a poklesom inflačných očakávaní došlo taktiež k poklesu úrokových sadzieb. Udržiavanie úrokových sadzieb na historicky nízkych úrovniach bol spojený s politikou väčšiny centrálnych bánk, zameranou na odvrátenie ekonomickej recesie, ktorá hrozila najmä v USA ale i v Európe na prelome storočia.
- **Globálny trh nehnuteľností**. Zaujímavým efektom globalizácie sa javí vytvorenie globálneho trhu cien nehnuteľností, čo sa prejavuje najmä v tom, že ceny nehnuteľností sa vo svete začínajú vyvíjať synchronizovane, napriek tomu, že nehnuteľnosti sa donedávna považovali za neobchodovateľné aktíva. Rýchly rast cien nehnuteľností v posledných rokoch má v jednotlivých krajinách rozdielne príčiny. Jednoznačne však možno konštatovať, že významne k tomu prispel vyššie spomínaný globálny prebytok likvidity ako aj globálny vývoj úrokových mier. Na Slovensku sa pod rast cien nehnuteľností podpísal, okrem priamych efektov globalizácie – príchod zahraničných investorov do slovenskej ekonomiky – aj objektívny rast dopytu po nich vyvolaný demograficky silnými ročníkmi, ktoré v tomto období vstúpili na pracovný trh a požadujú kvalitné bývanie. Prispel k tomu samozrejme aj rozvoj trhu hypotekárnych úverov, ktorý ich sprístupnil pre široké spektrum ich žiadateľov. Treba však vidieť aj to, že obrovský nárast cien nehnuteľností najmä v Bratislave bol skôr

vyvolaný špekulatívnymi pohnútkami. Prasknutie cenových bublín na trhu nehnuteľností môže byť pre ekonomiku rovnako bolestivé ako aj na trhu akcií. Môže spôsobiť vážne problémy najmä bankám s vysokým podielom hypotekárnych úverov. Môže sa však prejavovať aj poklesom stavebnej výroby a všetkých na ňu nadväzujúcich odvetviach, ktoré tvoria v slovenskej ekonomike pomerne značný podiel na HDP a vyvolať recesiu.

- **Vytvorenie Európskej menovej únie.** Viacero ekonómov sa domnieva, že jednotná mena – euro - prispelo k zvýšeniu efektívnosti integrovaného kapitálového trhu členských krajín najmä v dôsledku zvýšenia transparentnosti a likvidity. Došlo jednak k eliminácii menových rizík spojených s rôznymi druhmi špekulačných útokov na meny a jednak sa zvýšil podiel medzinárodných aktív eurozóny v portfóliu európsky krajín. v rokoch 1997-2003 sa zvýšil podiel akcií s domicilom v eurozóne o 10 percentuálnych bodov a podiel dlhových nástrojov o 25 percentuálnych bodov. Možno konštatovať, že euro poskytlo relatívne dôveryhodnú finančnú kotvu pre ekonomiky eurozóny a poskytovalo ochranu finančným trhom pred rôznymi šokmi, ktoré na rozhraní milénia svetu hrozili – možno spomenúť výrazný rast cien ropy, pád akciových trhov v dôsledku prasknutia bublín najmä akcií IT firiem, globálne nerovnováhy, terorizmus a pod. Môžeme si položiť otázku, či by sa jednotný európsky trh nedostal do problémov, ak by euro zavedené nebolo, či by nevznikali rôzne špekulatívne útoky na slabšie meny, menové krízy a pod. Mnoho ekonómov sa však domnieva, že zavedenie eura nepredstavuje to najlepšie riešenie, resp. nevyrieši problémy zaostávania európskych krajín pri prechode od industriálnej k informačnej spoločnosti.

### ***Slovenský kapitálový trh – súčasný stav a tendencie vývoja***

Napriek tomu, že Slovenská ekonomika v poslednom období dosahuje obdivuhodné tempo ekonomického rastu, rastie podstatne rýchlejšie ako ekonomiky pôvodnej pätnástky, a teda by mala byť veľmi vhodnou oblasťou pre každého investora, prakticky nefungujúci kapitálový trh neumožňuje jeho participáciu na ekonomickom raste. Rozhodujúci podiel na raste slovenskej ekonomiky majú jednak pobočky veľkých nadnárodných firiem ako je Volkswagen, Peugeot, Siemens, US Steel a pod., ako aj malé a stredné podniky. Nadnárodné firmy sú obchodované väčšinou na kapitálových trhoch v materských krajinách, prístup slovenských malých a stredných podnikov na kapitálový trh je značne nákladný a zložitý. Verejne obchodované nie sú ani prevažne štátom vlastnené podniky (železnice, letiská) čo svedčí o tom, že fungovanie kapitálového trhu je takmer nulové a nie je schopné zabezpečovať financovanie súkromného sektora. Dokazuje to okrem iného aj údaj o trhovej kapitalizácii, ktorá v pomere k HDP tvorí okolo 10%, kým na vyspelých trhoch predstavuje okolo 80% a viac percent.

Vysvetlení je niekoľko: malé rozmery ekonomiky, absencia tradície kapitálového trhu, nízka finančná gramotnosť, neadekvátne politické zasahovanie, oneskorené vytvorenie regulačných orgánov, ekonomicky nevýhodný (nákladný) aj časovo náročný, nízka likvidita – nedosahuje kritickú masu emitentov a pod.

Jednoznačne je možné povedať, že na Slovensku, tak ako aj v krajinách strednej a východnej Európy, prevažuje v rámci finančného systému bankový sektor. Podiel bánk na celkových finančných aktívach v týchto krajinách je rozhodujúci a predstavuje 90 % na Slovensku, 76 % v Poľsku, 74 % v Českej republike a 82 % v Maďarsku. v procese transformácie, ktorým tieto krajiny prešli v posledných dvoch desaťročiach, bol postup vývoja kapitálových trhov veľmi rozdielny. Celkovo však finančný sektor týchto krajín zaostáva za úrovňou v pôvodných 15 členských krajinách EÚ, najmä pokiaľ ide o kapitálové trhy, ktoré sú značne nerozvinuté, nelikvidné, s malou kapitalizáciou a pre menších investorov takmer neprístupné.

Slovensko nedostatočne využíva **rizikový kapitál**, ktorý sa zameriava na inovácie, reštrukturalizačné perspektívne projekty a firmy. Zisky fondov rizikového kapitálu vo svete dosahujú v priemere 15 %, preto do fondov rizikového kapitálu stále viac investujú penzijné fondy a poisťovne. Progresívne, inovatívne malé a stredné podniky získavajú touto cestou kapitál na projekty, ktoré by len ťažko mohli financovať prostredníctvom úverov od konzervatívnejších bánk. Podpora financovania progresívnych firiem rizikovým kapitálom je v niektorých krajinách spojená s daňovými úľavami pri investíciách do fondov rizikového kapitálu. v krajinách V-4 je však podiel investícií rizikového kapitálu na HDP mizivý, keď na Slovensku predstavoval v roku 2005 iba 0,013 %, v Čechách 0,023 %, zatiaľ čo európsky priemer bol 0,354% a vo Veľkej Británii až 1,103 % .

Aby krajina mohla investovať musí šoriť. Rozhodujúcu časť úspor tvoria domácnosti. Ako je to s úsporami u nás ? Miera úspor (podiel úspor na HDP) predstavuje zhruba 8 %, oproti 14 – 15 % v eurozóne. Slováci však doposiaľ neinvestujú za účelom zhodnotenia svojich úspor, teda nie primárne za účelom zisku. Ako ukázali prieskumy, ukladajú peniaze, aby sa zaistili pre prípad núdze, prípadne aby si mohli neskôr niečo dovoliť, zaistiť sa na dôchodok a pomôcť deťom. Takýto prístup vyplýva jednak z nedostatočných a nezrozumiteľných informácií a nedostatočného fungovania kapitálového trhu a jednak z nízkej finančnej gramotnosti obyvateľstva. Potvrďuje to i fakt, že väčšinu svojich úspor Slováci nechávajú v najjednoduchších produktoch, ako je bankový účet, vkladná knižka prípadne stavebné sporenie. Dlhodobo pretrváva veľmi nízky podiel úspor držaných v podobe cenných papierov. Nízky je podiel úspor vo forme životných poisťiek a penzijných fondov. Konzervatívnosť slovenského investora pri alokácii úspor je v tom, že uprednostňuje istotu, garanciu, likviditu a predvídateľnosť. Podiel úspor držaných v najjednoduchších finančných produktoch je veľmi vysoký. Dokazujú to i nasledovné údaje: 71 % (bankový účet, vkladná knižka, stavebné sporenie), 8,6 %, dlhopisy a im podobné OPF, 5,9 % akcie a im podobné OPF, 14,5 % rezervy poisťovní.

Vplyv integrácie a globalizácie sa postupne začína prejavovať aj v slovenskom finančnom systéme. Vstupom Slovenska do EÚ sa otvárajú slovenským investorom značné možnosti. Najmä postupnou generačnou výmenou, ako aj rozširovaním finančnej gramotnosti a zvyšovaním dôveryhodnosti finančných sprostredkovateľov je predpoklad, že sa bude zvyšovať podiel aktív držaných v podobe akcií a ďalších finančných produktov. v posledných rokoch, najmä po zavedení druhého piliera dôchodkového poistenia sa pomerne sľubne začal rozvíjať trh dôchodkových správcovských spoločností a doplnkových dôchodkových sporiteľní. Rastie aj trh životných poisťiek. Napriek tomu tieto formy sporenia sú hlboko pod európskym priemerom.

Demografická skladba slovenskej populácie a rast dopytu po modernom bývaní viedla v poslednom desaťročí k investovaniu do nehnuteľností ako aj k rýchlemu nárastu úverov na bývanie, či už vo forme hypoték, alebo úverov v rámci stavebného sporenia. Výrazný je najmä nárast hypotekárnych úverov, ktorý bol vyvolaný, okrem už spomínaného nástupu demograficky silnými ročníkmi, aj rastnom príjmov obyvateľstva, dlhým obdobím relatívne nízkych úrokov a vysokou konkurenciou na trhu hypoték, čo viedlo k ich relatívnej dostupnosti.

## Záver

Na základe naznačených zmien, ktoré sa uskutočnili na slovenskom finančnom a kapitálovom trhu možno konštatovať, že vplyv globalizácie sa prejavuje a bude prejavovať čoraz intenzívnejšie, či chceme alebo nie. Finančné aktíva pripadajúce na jedného obyvateľa SR mali v roku 2006 hodnotu asi 160-tis. Sk (4200 eur). Po odrátaní finančných pasív predstavoval čistý finančný majetok na obyvateľa asi 3000 eur. v porovnaní s eurozónou, kde v priemere dosahuje čistý finančný majetok okolo 34 000 eur je Slovensko chudobné. Pozitívny je však trend, ktorý dokazuje, že sa aj na Slovensku prejavuje tzv. **finančné prehlbovanie**, t. j. nárast objemu aktív nielen v absolútnych číslach, ale aj v pomere k HDP. Zároveň sa rozširuje spektrum finančných služieb a možnosť rozloženia finančných prostriedkov do rôznych finančných produktov. Aj keď existujú rôzne protichodné prístupy, empirické fakty naznačujú, že celkový dopad finančnej integrácie a globalizácie môže byť v dlhodobom horizonte pozitívny. Väčšia likvidita finančných a kapitálových trhov, rozvoj riziko diverzifikujúcich techník vytvárajú predpoklady pre elimináciu finančných šokov a umožňujú podporiť trvalo udržateľný ekonomický rast.

## Použitá literatúra

1. LISÝ, J. A KOL.: *EKONÓMIA V NOVEJ EKONOMIKE*. BRATISLAVA: IURA EDITION, 2005. 622 s. ISBN 8080780633.
2. KLODT, HENNING., ET AL.: *DIE NEUE OKONOMIE: ERSCHEINUNGSFORMEN, URSACHEN UND AUSWIRKUNGEN*. BERLIN: SPRINGER-VERLAG, 2003. 248 s.
3. ATKINSON, R.D. - COURT,R.H.: *THE NEW ECONOMY INDEX – UNDERSTANDING AMERICA’S ECONOMIC TRANSFORMATION, PROGRESSIVE POLICY INSTITUTE, TECHNOLOGY, INNOVATION AND NEW ECONOMY PROJECT*. WASHINGTON NOVEMBER 1998.
4. DORNBUSCH, R.: *NEODPISUJTE „NOVÚ EKONOMIKU“*, PROJECT SYNDICATE. IN: SME 12.6.2000.
5. PIOVARČIOVÁ, V.: *TEÓRIA KAPITÁLOVÉHO TRHU*. DRUHÉ VYDANIE. BRATISLAVA: IURA EDUTION, 2004.
6. MARTINCOVÁ, M.: *NEZAMESTNANOSŤ AKO MAKROEKONOMICKÝ PROBLÉM*. DRUHÉ VYDANIE. BRATISLAVA: IURA EDITION, 2005.
7. LISÝ, J.: *VÝKONNOSŤ EKONOMIKY A EKONOMICKÝ RAST*. DRUHÉ VYDANIE. BRATISLAVA: IURA EDUTION, 2005.
8. FELDERER, B. – HOMBURG, S.: *MAKROEKONÓMIA A NOVÁ MAKROEKONÓMIA*. BRATISLAVA: ELITA, 1995.
9. ČASOPIS IVESTOR, ROČ. VII., VIII.
10. ČASOPIS EKONÓM, ROČ. 2006, 2007.
11. [WWW.EUROSTAT.COM](http://WWW.EUROSTAT.COM),[WWW.EMPLOYMENT.GOV.SK](http://WWW.EMPLOYMENT.GOV.SK),[WWW.EUROPA.EU.INT.](http://WWW.EUROPA.EU.INT.),[WWW.FUTUROLOGIA.SK](http://WWW.FUTUROLOGIA.SK)

## Kontaktné údaje

Doc. Ing. Veronika Piovarčiová, CSc.  
Katedra ekonomickej teórie  
Národohospodárska fakulta Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava 5  
Slovensko  
Tel.: + 421 2 /6729 1521, e-mail.: [veronika.piovarciova@euba.sk](mailto:veronika.piovarciova@euba.sk)

# Účetní výkazy – jejich postavení a budoucnost v Mezinárodních standardech účetního výkaznictví

Financial statements – their position and future in International Financial Reporting Standards

*Denisa Plachá*

## **Anotace**

Článek ve své první části usiluje o charakteristiku jednotlivých výkazů, jejich cílů a možných podob v Mezinárodních standardech účetního výkaznictví. Druhá část tohoto příspěvku souhrnně informuje o aktuálních změnách v oblasti účetních výkazů, které souvisejí s konvergenčními tendencemi IASB a FASB. Dále se zabývá jednotlivými změnami, které jsou navrhovány, a snaží se o vyvození důsledků, které by tyto návrhy mohly v budoucnu mít na účetní výkazy a jejich uživatele.

## **Summary**

The first part of the article is engaged in a characteristic of individual financial statements, their main goals and available forms in International Financial Reporting Standards. The second part of this contribution generally informs about actual changes in the area of financial statements, which are connected with IASB and FASB convergent effort. The article tries to deduce consequences of the proposed individual changes, which will be available for financial statements and their users in future.

## **Klíčová slova**

rozvaha, účetní výkazy, výkaz Cash-Flow, výkaz změn ve vlastním kapitálu, výsledovka

## **Keywords**

balance sheet, financial statements, income statement, statement of Cash Flows, statement of changes in equity

## **1. Úvod**

Účetní výkazy jsou finálním výstupem účetnictví a jejich uživatelé se rekrutují z širokého spektra subjektů (např. manažeři podniku, investoři, obchodní partneři, zaměstnanci, banky, stát, veřejnost apod.). Je zřejmé, že se jedná o velice různorodou skupinu osob, proto je velice důležité, aby existovala určitá množina předem přijatých zásad, principů a postupů, na jejichž základě mohou uživatelé účetních výkazů pochopit a interpretovat vykazované informace. Rovněž mezinárodní standardy účetního výkaznictví stojí na určitých účetních pravidlech a zásadách, které se do jisté míry liší od úprav účetnictví v jednotlivých zemích. Výsledkem těchto odlišných přístupů jsou různé difference v obsahu, formátu, prezentaci, ale i vypovídací schopnosti účetních výkazů.

## **2. Účetní výkazy v IAS/IFRS**

Způsob konstrukce účetních výkazů je v systému mezinárodních standardů účetního výkaznictví obecně upraven prostřednictvím Koncepčního rámce a standardem IAS 1 – Sestavování a zveřejňování účetních výkazů.

Koncepční rámec nepředstavuje samostatný účetní standard a jeho cílem tudíž není řešení žádného konkrétního problému. Jeho snahou je vytvořit jakýsi všeobecný návod, ze kterého vycházejí účetní standardy, a definovat předpoklady, na kterých je postaveno finanční účetnictví. Dále usiluje o stanovení cílů účetních výkazů a jejich kvalitativních znaků. Kromě jiného se ještě zabývá fundamentálními elementy účetních výkazů (aktiva, závazky, vlastní kapitál, náklady, výnosy, příjmy a výdaje) a deklaruje různá pojetí kapitálu a jeho uchování. Lze tedy říci, že koncepční rámec představuje výchozí bod, o který se opírá sestavování účetních výkazů a dále se od něj odvíjí řešení jednotlivých problémů, kterými se zabývají samostatné účetní standardy. Koncepční rámec byl zkonstruován také jako podpora účetním

profesionálům při sestavování účetních výkazů ve shodě s IFRS a při zacházení s problémy, které zatím IAS/IFRS neřeší, dále pro národní instituce při vytváření standardů na bázi IFRS, pro uživatele účetních výkazů při interpretaci dat vykázaných v účetních výkazech sestavených dle IAS/IFRS při vytváření standardů na bázi IFRS, pro uživatele účetních výkazů při interpretaci dat vykázaných v účetních výkazech sestavených dle IAS/IFRS a rovněž je nástrojem pro auditory při formulaci jejich výroku. [2]

Prioritním cílem účetních výkazů je poskytnout informace o finanční pozici podniku, o jeho výkonnosti a o změnách ve finanční pozici. Finanční pozice přitom představuje trvalou schopnost podniku splácet své dluhy. Ovlivňujícím faktorem finanční pozice je mj. finanční struktura, likvidita a solventnost. [2]

Dalším relevantním nástrojem, který se zabývá problematikou účetních výkazů, je IAS 1 – Sestavování a zveřejňování účetních výkazů. Tento účetní standard se pokouší o stanovení báze pro vyhotovení a předložení kompletního souboru účetních výkazů takovým způsobem, aby bylo možné srovnat tyto výstupy účetnictví mezi podniky nebo v rámci jednoho podniku v různých časových řadách. v souladu s takto definovaným cílem stanovuje tento účetní standard účetní principy a pravidla, zároveň jsou v něm vymezeny minimální požadavky na strukturu účetních výkazů a jejich obsah. Standard se nezabývá řešením jednotlivých specifických oblastí. Této problematice se věnují samostatné standardy. IAS 1 – Sestavování a zveřejňování účetních výkazů navazuje na Koncepční rámec, v některých svých ustanoveních se opakuje, zároveň však některé oblasti doplňuje a rozvádí. Principy a postupy zakotvené v tomto standardu jsou relevantní jak pro individuální, tak i pro konsolidované účetní závěrky. Přestože je primárně konstruován pro kapitálové společnosti, požadavky stanovené v IAS 1 musí respektovat všechny účetní jednotky, které sestavují účetní závěrku dle IFRS. [1]

Kompletní sada účetních výkazů obsahuje [2]:

- rozvahy,
- výsledovku,
- výkaz změn ve vlastním kapitálu,
- výkaz Cash-Flow,
- komentář k účetním výkazům.

## **2. 1 Rozvaha**

Rozhodnutí o struktuře rozvahy je plně v kompetenci subjektu, za který je sestavována. v podstatě přicházejí v úvahu dvě varianty. Je možné klasifikovat aktiva a závazky z hlediska času, tedy na krátkodobá a dlouhodobá, přičemž kritérium krátkodobosti či dlouhodobosti je v IAS 1 poměrně detailně kvantifikováno. Toto lze pozitivně hodnotit z toho důvodu, že jednotlivé položky rozvahy jsou vykazovány na správné pozici rozvahy. [2] Další možnou metodou je klasifikace majetku a závazků z hlediska likvidity. Tento způsob je použitelný pouze za předpokladu, že bude spolehlivě proveditelný a přinese relevantnější informace, než jaké by přinesla klasifikace aktiv a závazků na dlouhodobá a krátkodobá. Díky správné a přesné diferenciaci aktiv a závazků na krátkodobá a dlouhodobá (nebo dle likvidity) jsou uživatelům účetní závěrky poskytovány kvalitní informace. v případě nekvalitní klasifikace jednotlivých položek je potom takové členění zavádějící a může s sebou přinášet závažné problémy. Rozvaha by v každém případě měla odrážet podstatu ekonomických jevů a kategorií. Přehnané snahy v oblasti formalizace rozvahy by mohly působit kontraproduktivně. [1]

Co se týče formátu rozvahy či pořadí jednotlivých položek, nejsou účetním standardem definovány žádné omezující podmínky. Pouze je vymezen minimální obsah vykazovaných dat. Standard rovněž obsahuje ilustrativní vzor rozvahy. Zde je nutné upozornit na to, že tento vzor chápeme jako příklad, nikoliv jako závaznou podobu výkazu. Jednotlivé položky, míra jejich agregace, jejich pořadí a popis jsou variabilní v závislosti na charakteru subjektu. Jediným požadavkem, který musí být splněn, je, aby rozvaha poskytovala dostatečné

množství informací, které umožňují externím uživatelům vytvořit si správný názor na finanční pozici podniku. Právě kvůli tomu IAS 1 obsahuje některé konkrétní požadavky týkající se zveřejňování určitých informací buď přímo v rozvaze nebo v jejím komentáři. [2] Vypovídací schopnost rozvahy je ovlivněna zejména těmito faktory [1]:

- způsob ocenění rozvahových položek,
- volba vhodných kritérií pro sumarizaci aktiv a pasiv,
- volba vhodné metody pro řazení aktiv a pasiv v rozvaze.

Účetní jednotka si může zvolit ze dvou variant formátu rozvahy [1]:

- horizontální formát, který je postaven na bilanční rovnici  $\text{suma aktiv} = \text{suma pasiv}$  a umožňuje vykázat celkovou bilanční sumu,
- vertikální formát, který se opírá o modifikovanou bilanční sumu:  $\text{suma aktiv} - \text{suma závazků} = \text{vlastní kapitál}$ . Rozvaha sestavená v této podobě preferuje hledisko likvidity a použití tohoto formátu usnadňuje vykázání čistého pracovního kapitálu přímo v rozvaze.

## 2. 2 Výsledovka

Vzhledem k tomu, že fundamentálními komponentami výsledovky jsou výnosy a náklady, je zřejmé, že jejich zveřejnění v podobě tohoto výkazu přispívá k porozumění dosažené výkonnosti daného subjektu a zároveň umožňuje realizovat odhady budoucí výsledovky. [2] Různé činnosti podniku ovlivňují různou měrou výkonnost, a proto standard definuje minimální seznam položek, které by měla výsledovka obsahovat.

Výsledovku je možné v souladu s IAS 1 členit dvěma způsoby, jejichž volba závisí např. na charakteru podniku, na historických nebo oborových zvyklostech. První možností je tzv. druhovému členění, které je v IAS 1 označováno jako metoda druhu nákladu. Při této klasifikaci je v některých právních úpravách zajišťována věcná shoda mezi provozními výnosy a odpovídajícími náklady. Tato shoda se realizuje prostřednictvím modifikace výnosů. Toto platí i pro Českou republiku. Je však důležité vzít v úvahu, že IAS 1 tyto částky nepovažuje za výnos, neboť nesplňují kritéria definice výnosu. [2] Tento způsob členění je považován za méně komplikovaný, protože není nutná alokace nákladů na jednotlivé podnikové činnosti. [1] Druhá varianta, která připadá v úvahu, je členění účelové, které je v IAS 1 označováno jako metoda funkce nákladu nebo metoda nákladů prodeje. v případě, že se subjekt rozhodne pro tuto klasifikaci, má dále povinnost zveřejnit dodatečné doplňující informace o jednotlivých druzích nákladů. Tento požadavek není bezúčelný, nýbrž jsou díky němu zajištěny informace nutné pro predikci budoucích peněžních toků. Takto klasifikovaná struktura nákladů přináší uživatelům více informací, ale zároveň je zatížena problémem subjektivního přiřazování nákladů výkonům. Proto je ze strany externích uživatelů na místě určitá obezřetnost při využívání těchto informací.

## 2. 3 Výkaz změn ve vlastním kapitálu

Finanční politika manažerů a vztahy vlastníků k podniku jsou klíčovými oblastmi pro predikci budoucích vývojových tendencí podniku. Proto je velice důležité, aby podnik zachytil a zveřejnil všechny změny, které ovlivnily jednotlivé komponenty vlastního kapitálu. Tento požadavek potom ústí v existenci výkazu změn ve vlastním kapitálu, jehož dominantním posláním je interpretovat a vysvětlit příčiny, které vedly ke změnám jednotlivých položek vlastního kapitálu. Výkaz změn ve vlastním kapitálu se nezabývá změnami ve výsledku hospodaření, neboť relevantní údaje obsahuje výsledovka a je tedy zbytečné tento výkaz zatěžovat redundantními informacemi.

Podobně jako u ostatních výkazů není v IAS 1 vyžadována konkrétní forma výkazu.

## 2. 4 Výkaz Cash-Flow

Hlavním cílem výkazu Cash-Flow je poskytnout takové informace, které umožňují provést analýzu vývoje peněžních toků a peněžních ekvivalentů v průběhu účetního období a dále provést predikci schopnosti podniku generovat peněžní prostředky a jejich ekvivalenty.

Díky výkazu je dále možné analyzovat vztah mezi rentabilitou a peněžními toky a srovnávat výsledky provozní výkonnosti. z výše uvedeného je zřejmé, že tato oblast je velice důležitá, a proto je výkaz Cash-Flow povinnou součástí účetní závěrky sestavované dle IFRS. Problematice sestavování výkazu Cash-Flow je věnován samostatný standard IAS 7 – Výkaz peněžních toků, který zakotvuje povinnost sestavení a zveřejnění výkazu Cash-Flow pro všechny typy podniků bez ohledu na předmět jejich činnosti. [1] Ve svém úvodu kvantifikuje IAS 7 základní kategorie, se kterými dále pracuje. Jedná se o definici těchto pojmů: peněžní prostředky, peněžní ekvivalenty, peněžní toky, nepeněžní transakce, provozní a investiční činnosti, financování.

Výkaz je možné sestavit dvěma metodami [1]:

- Přímou metodou, jejíž aplikace je standardem jednoznačně preferována. Princip této metody spočívá ve zveřejnění hlavních kategorií příjmů a výdajů realizovaných v provozní, investiční a finanční oblasti. Díky zveřejnění informací tohoto charakteru je možné odhadnout vývoj peněžních toků v budoucnosti. Přímá metoda je povinně vyžadována v oblasti investiční a v oblasti financování. Standard doporučuje, nikoliv vyžaduje, aplikaci tohoto způsobu i v provozní oblasti, přestože se jedná o komplikovanou a pracovně náročnou záležitost.
- Nepřímou metodou, při jejímž použití je peněžní tok z provozní činnosti zjišťován prostřednictvím modifikace dosaženého výsledku hospodaření.

## 2. 5 Komentář k účetním výkazům

Požadavky na tuto komponentu účetní závěrky jsou obsaženy téměř ve všech částech IFRS.

Mezi nejvýznamnější standardy, které formulují požadavky na komentář k účetním výkazům patří:

- IAS 1 – Sestavování a zveřejňování účetní závěrky,
- IAS 8 – Účetní politiky, změny v účetních odhadech a chyby,
- IAS 14 – Vykazování podle segmentů,
- IAS 10 – Události po rozvahovém dni,
- IAS 24 – Zveřejnění spřízněných stran.

Podmínky pro sestavení komentáře k účetním výkazům obsahují i další standardy s ohledem na konkrétní oblast, kterou upravují. Fundamentální požadavky na tuto část účetní závěrky definuje IAS 1. Komentář k účetní závěrce obsahuje informace, které uživatelům účetní závěrky umožní lépe porozumět jednotlivým výkazům, a obvykle jsou prezentovány v následujícím pořadí [1]:

- prohlášení o shodě s Mezinárodními standardy účetního výkaznictví,
- souhrnná informace o aplikovaných účetních politikách,
- doplňující informace k jednotlivým položkám rozvahy, výsledovky, výkazu Cash-Flow a výkazu změn ve vlastním kapitálu,
- ostatní zveřejnění.



### **3. Vývojové tendence v oblasti účetních výkazů**

Stejně jako všechny oblasti lidské činnosti, rovněž účetní výkaznictví je odvětvím dynamickým, které prochází změnami většího či menšího rozsahu. Změny, které se dotýkají problematiky účetních výkazů sestavených v souladu s IAS/IFRS, velmi těsně souvisejí se snahami o harmonizaci s americkými účetními standardy (konkrétně se standardem č. 130 – Reporting Comprehensive Income). Činnost IASB (International Accounting Standards Board) v této oblasti se datuje již od roku 2001. Zpočátku byla pozornost tohoto projektu soustředěna pouze na výkaz zisku a ztráty. Ve stejném časovém horizontu se podobným projektem zabývá samostatně i FASB (Financial Accounting Standards Board). Je však nutné upozornit na to, že se činnost FASB v rámci tohoto projektu v mnoha důležitých ohledech odlišovala. Na konci roku 2003 byly oba individuální projekty zastaveny a v rámci konvergenčního programu došlo k jejich sloučení a od listopadu 2004 je projekt realizován společně. Toto s sebou samozřejmě přináší i některé modifikace, především se narozdíl od původních tendencí IASB přesouvá pozornost od výkazu zisku a ztráty ke všem účetním výkazům komplexně. [4]

#### **3. 1 Společný projekt IASB a FASB v oblasti změn v účetních výkazech**

Společný projekt IASB a FASB sleduje hlavní cíl, který můžeme shrnout takto: jde o to, aby ve všech účetních výkazech byly informace prezentovány tak, aby bylo uživatelům účetní závěrky usnadněno pochopení minulé a současné finanční situace daného subjektu. Snahou rovněž je, aby byli uživatelé účetní závěrky schopni identifikovat, do jaké míry se na změně finanční situace podílí provozní, finanční a ostatní činnosti. Na základě takových informací je potom možné predikovat budoucí peněžní toky, jejich pravděpodobnost, časový horizont a výši.

Projekt probíhá ve 3 fázích:

- fáze A,
- fáze B,
- fáze C.

##### **3. 1. 1 Fáze A**

Cílem této části projektu je určit, které z výkazů budou tvořit komplexní sadu účetní závěrky. Dále je nutné definovat požadavky na prezentaci srovnávaných informací, které byly zveřejněny v minulých obdobích.

V rámci této fáze vydala IASB pracovní návrh standardu IAS 1 – Sestavování a zveřejňování účetních výkazů. FASB se vydala odlišnou cestou, zatím nepředložila odborné veřejnosti k diskusi žádný materiál. Chystá se tak učinit až po realizaci fáze a a B. Je zřejmé, že tohoto postupu se měla přidržet i IASB, neboť všechny zásadní otázky jsou řešeny ve fázi B a pozornost by se měla soustředit především směrem k řešení těchto zásadních problémů.

V pracovním návrhu novely IAS 1 – Sestavování a zveřejňování účetních výkazů je obsažen požadavek, aby účetní závěrka zahrnovala ještě jeden výkaz – výkaz finanční pozice (ve stávající terminologii rozvaha), který by byl sestavován k počátečnímu datu srovnávacího období. z výše uvedeného je patrné, že by účetní závěrka obsahovala minimálně tři výkazy finanční pozice. Dle názorů z řad odborné veřejnosti je však tato úprava zbytečná a mohla by mít na účetní závěrku ve svém konečném důsledku negativní vliv. IASB na toto reagovala stažením příslušného návrhu, resp. byl tento požadavek modifikován pouze na ty případy, kdy během srovnávacího období došlo k reklasifikaci nebo úpravě údajů. v této situaci by potom výkaz pomohl uživatelům účetní závěrky lépe identifikovat změny, ke kterým došlo.

Další navrhovaná změna se týká změn ve vlastním kapitálu, které nepřipadají na vlastníky (transakce ovlivňující vlastní kapitál, ale které nejsou realizovány přímo s vlastníky). Rada navrhuje, aby změny tohoto charakteru byly vykazovány izolovaně od změn ve vlastním kapitálu připadající na vlastníky, a to buď:

- 1) ve výkazu souhrnného výsledku hospodaření, nebo
- 2) ve dvou výkazech: - ve výkazu, kde budou vykázány komponenty zisku a ztráty  
- ve výkazu ostatního souhrnného výsledku hospodaření, kde by se vykazovaly ty položky výnosů a nákladů, které jsou v současném stavu účtovány přímo do vlastního kapitálu.

Toto by fakticky znamenalo, že by neexistoval pouze jediný výkaz, který by obsahoval všechny změny vlastního kapitálu. Tento způsob řešení se jeví jako přínosný, mnohem významnější však je vyřešit, které změny vlastního kapitálu nepřipadající na vlastníky budou účtovány do výnosů, resp. nákladů (tzn. že budou vykazovány ve výkazu zisku a ztráty) a přesně vymezit termín vlastníků.

Určité změny je možné očekávat i v komponentách, které tvoří kompletní sadu účetní závěrky. Rada navrhuje, aby byla účetní závěrka tvořena:

- výkazem finanční pozice (v současné terminologii se jedná o rozvahu),
- přehledem o finančních tocích,
- přehledem o změnách vlastního kapitálu,
- výkazem souhrnného výsledku hospodaření – použití tohoto výkazu by bylo podmíněno tím, že by se změny ve vlastním kapitálu nepřipadající na vlastníky vykazovaly v jednom výkazu.

Lze předpokládat, že výše uvedená terminologie nebude povinná a tudíž vliv na účetní závěrku bude mizivý.

Fáze A se dále zabývá problematikou zveřejňování daně ze zisku dle jednotlivých složek souhrnného výsledku hospodaření včetně údajů o tom, zda jsou tyto částky převáděny do výnosů, resp. do nákladů. Někteří odborníci zastávají názor, že tento způsob zveřejňování daně ze zisku nekoresponduje se zveřejňováním daně ze zisku o ostatních činnostech účetní jednotky. [3] Nutno podotknout, že IASB žádným způsobem nezdůvodnila, kde tkví přínos takových informací pro uživatele v komparaci s náklady a časovou náročností související s jejich zpracováním.

### **3. 1. 2 Fáze B**

Cílem druhé fáze projektu je nalézt řešení, jakým způsobem budou informace v účetních výkazech prezentovány. Je nutné stanovit principy agregace údajů, definovat součty a mezisoučty a určit, které jednotlivé komponenty souhrnného výsledku hospodaření budou převáděny do výnosů, resp. do nákladů a kdy se toto bude provádět. v souladu s tímto cílem IASB a FASB definovaly množství principů, kterými by se účetní jednotky měly řídit při svém rozhodování o tom, jak budou dané informace prezentovat. Účetní jednotky by dle takto vyjádřených principů měly:

- poskytnout komplexní přehled o finanční situaci,
- usnadnit uživatelům účetní závěrky posoudit likviditu aktiv a závazků,
- pomáhat uživatelům účetní závěrky při stanovení oceňovacích základů použitých pro ocenění aktiv a závazků, při posuzování stupně nejistoty související s oceňováním aktiv a pasiv a při identifikaci příčin, které způsobily změny vykazovaných aktiv a pasiv.

Navíc by měla být v účetních výkazech vykazována finanční činnost odděleně od provozní a ostatní činnosti. Finanční činnost by měla být klasifikována dle toho, zda se jedná o transakce s vlastníky z titulu jejich vlastnictví nebo o ostatní finanční činnost.

V současné době již existují také pracovní formáty jednotlivých účetních výkazů, které by měly být platné jak pro finanční instituce, tak pro ostatní typy účetních jednotek.

Výkaz finanční pozice	Výkaz souhrnného výsledku hospodaření	Přehled o peněžních tocích
Provozní činnost Provozní aktiva a závazky Investiční aktiva a závazky	Provozní činnost Provozní výnosy Investiční výnosy	Provozní činnost Peněžní toky z provozní činnosti Peněžní toky z investiční činnosti
Ukončované činnosti	Ukončované činnosti	Ukončované činnosti
Financování Finanční aktiva Finanční závazky	Financování Finanční výnosy Finanční náklady	Financování Peněžní toky z finanční činnosti - - aktivum Peněžní toky z finanční činnosti - - závazek
Vlastní kapitál		Vlastní kapitál
Daně ze zisku	Daně ze zisku	Daně ze zisku

Pozn. Co se týče formátu výkazu o změnách vlastního kapitálu, ještě nebyl stanoven.

**Obr. č. 1:** Pracovní formát pro vykazování informací v rámci elementárních účetních výkazů  
Zpracováno podle publikace Global Eye on IFRS. Ernst & Young, March 2007. Dostupné na WWW:  
<<http://www.ey.com>>

Projekt se nutně musí zaměřit na stanovení kritérií, dle kterých bude možné identifikovat, zda se jedná o provozní, investiční nebo finanční činnost. Jediné návodné informace, které v současné době existují, se totiž týkají jen přehledu o finančních tocích. Klasifikace by měla vycházet ze stanoviska managementu, který bude muset říci, jakou roli dané aktivum nebo závazek plní, tedy proč dané aktivum společnost drží, resp. proč má daný závazek.

Dlouhodobým společným cílem IASB a FASB je, aby vykazování veškerých změn aktiv a závazků v běžném období probíhalo v rámci jedné z kategorií výkazu souhrnného výsledku hospodaření. Díky tomu by bylo možné abstrahovat od některých položek jako „ostatní souhrnný výsledek hospodaření“ a snížila by se potřeba převádět položky mezi vlastním kapitálem a výsledkem hospodaření. Takto fungující postup by však nutně znamenal potřebu změnit celou řadu souvisejících standardů a lze s jistotou tvrdit, že k tomuto v rámci tohoto projektu nedojde. [3]

### 3. 1. 1 Fáze C

Co se týče fáze C, je nutné podotknout, že tato část projektu ještě nebyla zahájena. Přesto je již stanoven její cíl, kterým by mělo být mezitímní účetní výkaznictví.

### 3. 2 Shrnutí

Společný projekt FASB a IASB je velice rozsáhlým, poměrně dlouho trvajícím procesem. v jeho průběhu došlo a zcela určitě ještě dojde k celé řadě různých modifikací, úprav a změn. Již nyní však můžeme tvrdit, že s velkou pravděpodobností nepřinese žádné změny týkající se způsobů účtování, ale ve svém konečném důsledku bude mít značný vliv na to, jakým způsobem budou účetní jednotky prezentovat výsledky své činnosti akcionářům a především na to, zda i v budoucnu bude možné přikládat kvantifikaci zisku takovou váhu.

#### **4. Seznam literatury**

- [1] DVOŘÁKOVÁ, D.: *Finanční účetnictví a výkaznictví podle mezinárodních standardů IAS/IFRS*. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-1085-0
- [2] KOVANICOVÁ, D.: *Jak porozumět světovým, evropským, českým účetním výkazům*. Praha: BOVA POLYGON, 2004. ISBN 80-7273-095-9
- [3] *Financial statement presentation – the future. Global Eye on IFRS*. Ernst & Young, March 2007. Dostupné na WWW: <<http://www.ey.com>>
- [4] *Proposals to revise presentation of financial statements* [online]. London: Deloitte Touche Tohmatsu, 2006. Dostupné na WWW: <<http://www.iasplus.com>>

Ing. Denisa Plachá  
Západočeská univerzita v Plzni  
Fakulta ekonomická  
Katedra ekonomiky podniku a účetnictví  
[plachad@keu.zcu.cz](mailto:plachad@keu.zcu.cz)

# **Klíčové požadavky na vhodné lokality pro logistické objekty**

## Cardinal requirements of appropriate locality for logistic structures

*Martin Příbyl, Ida Vajčnerová*

### **Anotace**

Příspěvek se zabývá problematikou kvalitativních faktorů, které ovlivňují volbu lokality pro logistický objekt. Výsledkem dotazování mezi logistiky je seznam těchto faktorů, z nichž nejvýznamnější jsou prezentovány v tomto příspěvku. Tyto údaje slouží k přípravě obecně použitelné metody sloužící k volbě nejvhodnější lokality pro nově vznikající objekt.

### **Klíčová slova**

logistika, kvalitativní faktory, volba lokality

### **Abstract**

The contribution deals with qualitative factors influencing choice of locality for logistic structure. The results of research between logisticians is a list of quantitative factors. Factors are presented in this contribution. This data will serve as foundation for method which will serve as a tool for choice of locality for logistics structure.

### **Keywords**

logistics, qualitative factors, choice of locality

## **Úvod**

Na většině současných trhů panuje vysoká konkurence, firmy, které jí musí čelit, se snaží nacházet konkurenční výhody ve všech oblastech, neboť jediným způsobem, jak v boji o zákazníka zvítězit, je být o krok před ostatními. Jedním z významných zdrojů konkurenčních výhod může být logistika podniku. Logistiku můžeme definovat jako vědu „o koordinaci aktivních a pasivních prvků podniku směřující k nejnižším nákladům v čase, ke zlepšení flexibility a přizpůsobivosti podniku na měnící se obecné hospodářské podmínky a měnící se trh“ (Kortschak, 1994, str. 41). Logistika je svoji podstatou vázána na konkrétní místo, proto jedním ze způsobů, jak dosáhnout konkurenční výhody, je umístění podniku, případně jeho organizační složky, na vhodné místo, velkou roli tedy hraje volba lokality.

## **Cíl práce**

Cílem příspěvku je získání přehledu o požadavcích manažerů, logistiků, na lokality pro logistické objekty, ať už se jedná o sklady, výrobní prostory, zákaznická centra apod. Záměrem příspěvku tedy je podat odpověď, jaké faktory jsou v praxi považovány za rozhodující pro konkurenceschopnost lokality.

## **Metodika**

Jak již bylo uvedeno v úvodu, rozhodujícími faktory jsou ty, které zvažují při svém rozhodování pracovníci logistiky. v roce 2006 proběhlo dotazování šedesáti zástupců podniků v Jihomoravském kraji s cílem získat seznam faktorů, které logisticy považují za rozhodující pro výběr polohy objektu. Dotazování proběhlo formou interview, jedná se o „standardizovaný rozhovor tazatele pouze s jedním respondentem“ (Foret, Stávková, 2003, str. 43), kdy jsou odpovědi respondentů zapisovány do záznamového listu. Výstupem tohoto výzkumu byl seznam kvalitativních faktorů, které pro zástupce podniků představující rozhodující kritéria pro výběr vhodné polohy objektů.

## **Vlastní práce**

V rámci šetření bylo osloveno 61 respondentů. Odpovědi respondentů byly standardizovány a následně rozděleny do 12 kategorií. Celkový počet získaných faktorů byl 64, u jednotlivých zaznamenaných faktorů byla také sledována četnost výskytu s cílem stanovit, které faktory jsou pro sledovaný vzorek respondentů nejdůležitější. Za nejvýznamnějšími faktory byly

respondenty označeny následující kritéria - že lokalita musí mít vhodné napojení na dálniční síť nebo silnice první třídy (28 výskytů), dále pak respondenti označují dostupnost lokality prostřednictvím hromadné dopravy (15 výskytů) a dostupnost pro odběratele a dodavatele (12 výskytů), následovalo kritérium vypovídající o velikostech skladových prostor a jejich kapacitě (12 výskytů).

Pro potřeby odlišení významných a méně významných faktorů byla určena hranice pěti výskytů jednoho faktoru. Tato hranice představuje téměř deseti procentní hranici rozsahu souboru, což znamená, že tyto faktory zmínil alespoň každý desátý respondent. Získané faktory jsou uvedeny v tabulce č. 1.

Tab. č. 1 – Četnosti výskytu nejdůležitějších faktorů

Název skupiny	Podskupina faktorů	Počet firem
<b>Infrastruktura</b>	<b>Dálnice a silnice 1. třídy</b>	<b>28</b>
<b>Dopravní dostupnost</b>	<b>MHD</b>	<b>15</b>
<b>Dopravní dostupnost</b>	<b>Pro dodavatele a odběratele</b>	<b>12</b>
<b>Skladové kapacity, vybavení skladu, podmínky skladování</b>	<b>Velikost skladů, kapacita</b>	<b>12</b>
<b>Bezpečnostní hledisko</b>	x	<b>10</b>
<b>Infrastruktura</b>	x	<b>10</b>
<b>Vybavení objektu (nakládací rampa, parkovací plochy, zpevněné plochy ke krátkodobému skladování, ...)</b>	<b>Parkovací plochy</b>	<b>9</b>
<b>Spádová oblast</b>	x	<b>8</b>
<b>Strategická poloha</b>	x	<b>7</b>
<b>Dopravní dostupnost</b>	<b>Pro zaměstnance</b>	<b>6</b>
<b>Dostatek prostoru pro logistické výkony a budoucí růst</b>	x	<b>5</b>
<b>Infrastruktura</b>	<b>Železnice</b>	<b>5</b>
<b>Nabídka odpovídajících pracovních sil (levné / kvalifikované)</b>	x	<b>5</b>
<b>Náklady a další faktory finančního rázu</b>	<b>Nízké provozní náklady</b>	<b>5</b>
<b>Skladové kapacity, vybavení skladu, podmínky skladování</b>	<b>Kvalita skladování - Odpovídající podmínky (teplota, vlhkost, tlak, ...)</b>	<b>5</b>
<b>Strategická poloha</b>	<b>Blízkost / součást většího města</b>	<b>5</b>
<b>Strategická poloha</b>	<b>Centrální poloha v rámci ČR</b>	<b>5</b>

Pozn.: x ..... Název podskupiny faktorů odpovídá názvu skupiny

Zdroj: vlastní výzkum

## Diskuze

Získané odpovědi vypovídají o názorech respondentů, ve stávající podobě je není možné zobecnit a na jejich základě vytvořit obecně platný návod, jak hodnotit lokalitu, která přichází do úvahy pro výstavbu logistického objektu. Dále pak je výskyt jednotlivých faktorů ovlivněn oborem, ve kterém firma působí a v neposlední řadě také aktuálním stavem ve firmě. Firma, které v okamžiku dotazování řešila problém týkající se polohy objektu, bude o tomto problému hovořit i v rámci dotazování, naopak, firma, která případnou výhodu lokality využívám si jí nemusí být vůbec vědoma.

## Závěr

Předložené výsledky slouží jako další vstup pro připravovanou metodu na posouzení konkurenceschopnosti lokality. Tato metoda je připravována na základě principů známých

ze systémové analýzy a expertních systémů, proto je prvním krokem vytvoření databáze znalostí, tedy názorů odborníků z praxe.

Výsledky zveřejněné v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. Kód VZ: 62156 48904 “Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu”, tématický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

### **Seznam použité literatury**

1. FORET, M., STÁVKOVÁ, J., *Marketingový výzkum – jak poznávat své zákazníky*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 159 s. ISBN 80-247-0385-8.
2. KORTSCHAK, B. H. *Úvod do logistiky (Co je to logistika?)*. Praha: Babtext, s. r. o., 1994, 174 s. ISBN 80-85816-06-7.

### **Adresy autorů**

Ing. Martin Příbyl, Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Zemědělská 1, 613 00, Brno, Česká republika, telefon: 545 132 394, martinpribyl@centrum.cz

Ing. Ida Vajčnerová, Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Zemědělská 1, 613 00, Brno, Česká republika, telefon: 545 132 030, vajcnero@mendelu.cz

# Perspektivy kolektivního investování v ČR

## Perspectives of Collective Investments in Czech republic

*Roman Ptáček*

### **Anotace**

Kolektivní investování je důležitou součástí finančního trhu. Nepřímo podporuje investice a tím i ekonomickému růstu celé společnosti. Význam kolektivního investování roste i v ČR, neustále se zvyšuje objem majetku, které fondy obhospodařují. Vstup ČR do EU a harmonizace právní úpravy v této oblasti usnadnila fungování tohoto segmentu finančního trhu. Čeští investoři však nadále mají velkou averzi k riziku, což se projevuje i v zájmu o otevřené podílové fondy peněžního trhu a fondy zajištěné.

### **Summary**

Collective investments are very important components of financial market. Collective investments indirectly hold up investments thereby economic growth of the whole society. The importance of collective investments increase also in Czech republic, size of controlled assets by funds grows up all the time. The entry of Czech republic into EU and the harmonisation of legislation of collective investments made easy functioning of this financial market segment. But Czech investors have still risk aversion, therefore the most favourite are open-end funds of money markets and capital-protected funds.

### **Klíčová slova**

kolektivní investování, otevřené podílové fondy, zajištěné fondy

### **Keywords**

collective investments, open-end funds, capital-protected funds

## **Úvod**

Kolektivní investování může být výhodné nejenom pro samotné investory, ale také celému ekonomickému systému. Je to poměrně snadný způsob investování prostřednictvím specializovaných a licencovaných institucí, které prostředky shromážděné od investorů mohou použít efektivněji při vyšším stupni diverzifikace, nižších transakčních a informačních nákladech. Navíc se zprostředkovaně investor dostane i k takovým investicím, ke kterým by se sám nedostal. i relativně malé částky od drobných investorů se tak dostanou na kapitálový trh. Když se tímto způsobem zvýší likvidita sekundárního trhu cenných papírů, podpoří se tím nepřímo i trh primární s příznivým dopadem na objem investic a tím na ekonomický růst. Jak dokazuje tento příspěvek, čeští investoři mají vysokou averzi k riziku. Pokud se rozhodnou svoje úspory investovat a nenechají je ve formě nejrůznějších vkladů v bankách, využívají především nejméně rizikové formy investování – fondy peněžního trhu a zajištěné fondy. Obzvláště u zajištěných fondů je velmi vysoká dynamika růstu spravovaného majetku, což v zahraničí nebývá tak obvyklé. v příspěvku je velká pozornost věnována také speciálním fondům, kterých na trhu neustále přibývá.

## **Cíl a použité postupy**

Cílem tohoto příspěvku je detailnější pohled a analýza vývoje kolektivního investování v ČR, zejména v souvislosti s harmonizací právní úpravy v této oblasti s legislativou Evropských společenství a další vývoj této již neopomenutelné části finančního trhu.

Pro realizaci stanoveného cíle bylo třeba prostudovat řadu odborných publikací a materiálů, které se vztahují k danému tématu. Řešení je založeno především na metodě analýzy jako přístupu, založený na dekompozici celku na elementární části. Cílem analýzy je identifikace



podstatných a nutných vlastností elementárních částí celku, poznání jejich podstaty a zákonitostí, je to proces, který rozkládá zkoumaný jev nebo proces na menší části za účelem poznání jeho podstaty. Dále je v příspěvku využita syntéza, pomocí které nalézáme vztahy určitého jevu či procesu k jiným jevům, zařazujeme je do většího celku, objasňujeme vztahy mezi nimi a mechanismus jejich funkcí.

## Dosažené výsledky

V souvislosti se vstupem České republiky do Evropské unie v roce 2004 bylo nutné s unijní právní úpravou harmonizovat celou řadu zákonů. Velkými změnami prošla i oblast kolektivního investování. Zrušen byl zákon o investičních společnostech a investičních fondech a byl nahrazen zákonem o kolektivním investování č. 189/2004 Sb. (ZKI) Tento zákon zapracovává příslušné předpisy Evropských společenství (ES) o kolektivním investování, mezi které patří především směrnice Rady 85/611/EHS o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se subjektů kolektivního investování do převoditelných cenných papírů (UCITS), včetně dalších navazujících předpisů. Fond, který odpovídá podle této právní úpravy, má tzv. evropský pas - po získání registrace, resp. povolení od místního regulátoru trhu, má právo nabízet, prodávat a zpětně odkupovat podílové listy v celém Evropském hospodářském prostoru (země EU, Island, Lichtenštejnsko a Norsko).

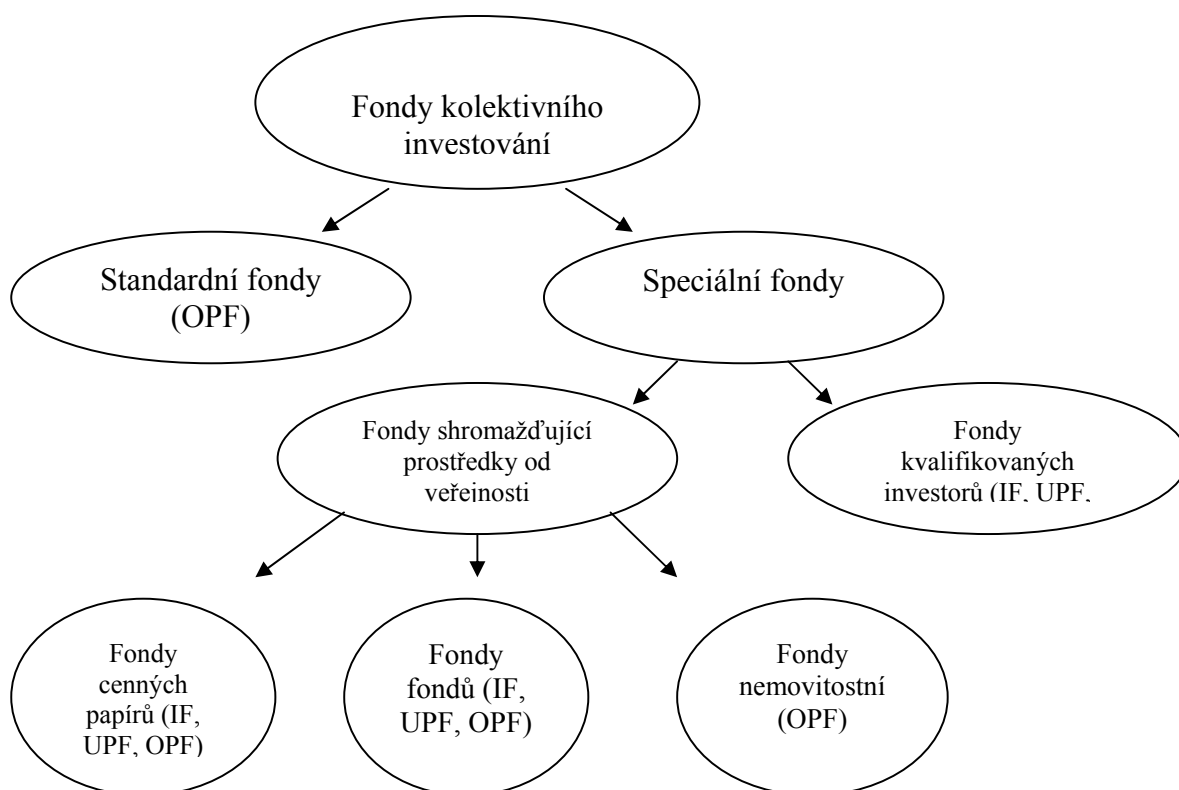
V ČR podle platného ZKI rozeznáváme „standardní“ a „speciální“ fondy. Standardní fond odpovídá směrnici UCITS, může tudíž využívat evropského pasu a může být pouze ve formě otevřeného podílového fondu, což je u investorů nejoblíbenější typ fondu. Standardní fond může do svého portfolia nakupovat poměrně široké spektrum cenných papírů, od základních druhů – jako jsou akcie a dluhopisy – až po finanční deriváty. Součástí portfolia mohou být i nástroje peněžního trhu a různé druhy bankovních vkladů. Vyšší ochrana investorů u standardních fondů spočívá v přísnějších investičních limitech, které působí ve prospěch diverzifikace rizika. Podíl cenných papírů vydaných jedním nestátním emitentem na majetku standardního fondu nesmí být vyšší než 5 %. Tato hranice může být zvýšena až na 10 %, pokud součet těchto investic nepřekročí 40 % hodnoty majetku fondu. v případě, že emitentem cenných papírů je stát Evropské unie, jeho regionální či místní správní jednotka, nebo mezinárodní organizace, mohou tyto cenné papíry tvořit až 35 % hodnoty majetku fondu. Další investiční limity se týkají např. bankovních dluhopisů, cenných papírů jiných fondů kolektivního investování (FKI) anebo bankovních vkladů. Každý fond si může zákonem dané investiční limity ještě více omezit svým statutem.

Speciální fondy tak přísná omezení nemají, vztahují se k nim volnější limity. Speciální fondy nepodléhají právu ES a řídí se jen českými právními normami. Obecně mohou mít speciální fondy kteroukoli ze tří právních forem – IF, UPF, OPF. Nejdůležitějším omezením speciálního fondu je to, že podíl všech investic ve prospěch jednoho subjektu nesmí překročit 35 % jeho majetku. Týká se to nakupování cenných papírů od jednoho emitenta, ale třeba i peněžních vkladů u téhož subjektu. Složení portfolia speciálního fondu však nemůže být jakékoliv, musí odpovídat typu fondu. s tím souvisí i specifické riziko, kvůli kterému jsou speciální fondy vhodnější pro zkušené investory.

Speciální fondy se dělí na dvě velké skupiny. Jsou to fondy, které shromažďují prostředky od veřejnosti a tzv. fondy kvalifikovaných investorů. Fondy, které shromažďují peněžní prostředky od veřejnosti, jsou:

- Speciální fond cenných papírů
- Speciální fond nemovitostí
- Speciální fond fondů

Obrázek č. 1: Rozdělení fondů kolektivního investování



Speciální fond cenných papírů může investovat do podobných instrumentů jako standardní fond, tj. akcií, dluhopisů, finančních derivátů, cenných papírů jiných FKI, nástrojů peněžního trhu a také různých vkladů. Investiční limity jsou však jiné – max. 20 % majetku může být tvořeno cennými papíry jednoho emitenta, pokud 10 % bude připadat na nástroje peněžního trhu a 10 % na investiční cenné papíry (akcie, dluhopisy). Fond může nakupovat také cenné papíry jiných FKI, mohou tvořit až 49 % jeho majetku, ale podíl jednoho FKI nesmí přesáhnout 20 %. Za určitých podmínek může fond investovat dokonce až 100 % hodnoty svého majetku do cenných papírů vydaných nebo zaručených členským státem EU, jeho regionální nebo místní správní jednotkou. Tyto fondy mohou být zařazovány v podstatě do jakékoliv kategorie fondů – peněžního trhu, akciové, dluhopisové, smíšené i zajištěné. Záležet bude na konkrétní investiční strategii fondu, uvedenou i v jeho statutu. Speciální fond cenných papírů může být ve formě IF, UPF nebo i OPF.

Speciální fond nemovitostí – zkráceně nemovitostní fond – může mít pouze formu OPF a většinu svého majetku musí investovat přímo do nemovitostí nebo do nemovitostních společností. Nemovitost však musí být způsobilá přinášet výnosy z provozu nebo zisk z jejího prodeje. Nemovitostní společnosti se rozumí taková, jejíž předmětem podnikání je pořizování a provozování nemovitostí nebo obchodování s nimi. ZKI také stanovuje omezení těchto společností – musí investovat do nemovitostí na území státu, ve kterém mají sídlo, nesmí vlastnit více než tři nemovitosti ani mít účast v jiné společnosti. Investiční limity jsou u tohoto fondu nastaveny poměrně volně, navíc až 3 roky od jeho vzniku nemusí dodržovat zákonné investiční limity a nemusí odkupovat PL. Tak se může stát, že po tuto dobu hodnota jediné nemovitosti může tvořit až 60 % hodnoty majetku fondu, po 3-leté lhůtě už jen max. 20 %. Navíc – v případě překročení povoleného limitu o více než 10 % má fond 3 roky na zjednání nápravy.

Speciální fond fondů investuje převážně do cenných papírů vydaných jiným FKI. Podíl cenných papírů vydaných jedním FKI nesmí přesáhnout 20 % majetku fondu. Tato hranice

může být zvýšena až na 35 %, pokud je daný FKI dostatečně charakterizován ve statutu. Může to však být maximálně 25 % všech cenných papírů, vydaných tímto FKI. Jinými slovy speciální fond fondů nemůže jiný FKI vlastnit z více než z jedné čtvrtiny. Zároveň nemůže investovat do FKI, který není určen pro veřejnost, nebo který investuje víc než 10 % svých prostředků do jiného FKI. Fond může být ve formě IF, UPF nebo OPF.

Zvláštní skupinou jsou fondy kvalifikovaných investorů. Za kvalifikovaného investora, tedy osobu, která může nabývat cenné papíry tohoto fondu, můžeme považovat především institucionální investory, jako jsou banky, pojišťovny, obchodníci s cennými papíry, investiční společnosti (do svého majetku či do FKI, které obhospodařuje), investiční fondy, penzijní fondy, stát či centrální banka atd. Může jím být i právnická či fyzická osoba v ZKI výslovně neuvedená, ale která písemně prohlásí, že má zkušenosti s obchodováním s cennými papíry. Pokud ČNB nepovolí výjimku, tak fond může mít nejvýše 100 podílníků či akcionářů a u každého z nich je min. vstupní investice 1 mil. Kč. Fond (ve formě IF, UPF či OPF) je zakládán pro předem vybraný okruh investorů. Už z minimální vstupní investice je zřejmé, že se nebude jednat o fond určený pro „běžného drobného investora“. Jeho cenné papíry navíc nesmí být veřejně nabízeny ani propagovány, může být zveřejněna pouze propagační upoutávka. Tento typ fondů je ZKI regulován jen minimálně, proto je obzvláště důležitý jeho statut. Zde je stanoven okruh investorů, pro které je fond určen, podmínky převoditelnosti jeho cenných papírů, ale také druh majetku, do kterého fond investuje a případné investiční limity či omezení, protože ZKI tyto fondy v podstatě vůbec neomezuje. Fondy navíc nemají ve srovnání s ostatními FKI téměř žádné informační povinnosti a mohou využívat i běžně málo používané nestandardní postupy a nástroje, které jsou mnohdy ostatním fondům zakázány. Ve svém důsledku to znamená, že fond kvalifikovaných investorů je sice více rizikový než ostatní FKI, ale zároveň může poskytovat velice zajímavé zhodnocení investovaných prostředků. České fondy kvalifikovaných investorů můžeme porovnávat se zahraničními hedge fondy, které využívají podobných principů – nízká úroveň regulace, nejsou nabízeny široké veřejnosti, nejsou omezovány investičními limity, využívají i vysoce rizikových instrumentů... Navíc sledují absolutní výnosnost, ne srovnávání s tržním indexem.

Tabulka č. 1: Fondy působící v ČR k 19. 11. 2007

Fondy kolektivního investování	Domácí	Zahraniční	Celkem
Standardní (evropský pas) – počet	37	1426	1463
Speciální – počet	82 + 7	18	107
Obhospodařovaný majetek – mld. Kč	170,9	138,5	309,4

Zdroj: [www.cnb.cz](http://www.cnb.cz)

Podle údajů na internetových stránkách ČNB (z 19. listopadu 2007), která dohlíží nad celým finančním trhem, v ČR působí 37 domácích standardních fondů, které u nás mohou mít pouze formu OPF a také 1426 zahraničních fondů, které fungují v režimu evropského pasu, čili odpovídají směrnici UCITS a jsou srovnatelné s našimi OPF. Speciálních domácích fondů je téměř 90. Na stránkách ČNB můžeme zjistit, že jsou to převážně OPF – šest z nich se prezentují jako speciální fondy kvalifikovaných investorů (dva fondy investiční společnosti AKRO, a. s., tři fondy Investiční společnosti České spořitelny, a. s. a jeden fond investiční společnosti Conseq, a. s.), jeden jako speciální fond fondů (Credit Suisse Realitní fond fondů) a dva jako speciální fondy nemovitostí (ČS nemovitostní fond REICO, 1. nemovitostní OPF Realitia). Ostatní jsou speciálními fondy cenných papírů, i když s různou specifikací - od fondů peněžního trhu, přes dluhopisové, smíšené, akciové až po zajištěné fondy. i když některé fondy v názvu mají nemovitost nebo reality, či se o něm mluví jako o realitním fondu, tak se přesto nemusí jednat o nemovitostní fond, ale akciový – např. Fond nemovitostních

akcií ČP Invest. Také fondy fondů nemají v ČR pouze jediného zástupce, ale ty ostatní nespádají do kategorie speciálních fondů. Pouze 7 speciálních fondů je založeno jako IF a z nich je většina registrována jako fond kvalifikovaných investorů. Oficiálně je IF registrováno mnohem více (36), ale většina z nich je v likvidaci, proto nejsou zahrnuty ani v tabulce. Speciálních zahraničních fondů je pouze 18. Jejich malý počet ve srovnání s počtem FKI s evropským pasem je to, že s povolení činnosti speciálního fondu mimo stát, kde byl založen, je spojeno více administrativy, protože zde nefunguje evropský pas pro FKI a navíc takové fondy nemusí odpovídat legislativě jiného státu.

Čeští investoři svěřili FKI, resp. jejich správcům, k 30. 9. 2007 více než 309,4 mld. Kč, což je nárůst o více než 13 % za devět měsíců tohoto roku. Narůstající zájem o kolektivní investování dokazuje i pohled na tzv. čisté prodeje. Čistý prodej znamená rozdíl mezi objemem cenných papírů, které FKI či jejich správci prodali zájemcům – investorům a objemem odkoupených podílových listů, kterých se naopak investoři zbavovali a žádali o jejich odkoupení. Od roku 2002 (s výjimkou roku 2004) byly vždy čisté prodeje v plusu, takže bylo více PL vydáno než zpátky odkoupeno. Zájem investorů o tuto formu investic trvá a předpokládá se její další růst. Bohužel se ze statistik zveřejňovaných Asociací pro kapitálový trh (AKAT) i Asociací fondů a asset managementu ČR (AFAM) nedá získat souhrnný údaj o majetku ve speciální a standardních fondech. Tyto profesní organizace poskytují údaje zohledňující rozdělení fondů podle třídy aktiv, která v portfoliích fondů převažují. i z nich se ale dají vyčíst zajímavé výsledky.

Tabulka č. 2: Majetek obhospodařovaný FKI v mld. Kč

Typy fondů	k 31. 12. 2002		k 30. 9. 2007		Podíl
	stav	změna	stav	změna	
Fondy peněžního trhu	<b>60,28</b>	+ 78 %	+ 47,29	<b>107,57</b>	<b>35 %</b>
Fondy dluhopisové	<b>28,28</b>	+ 38 %	+ 10,61	<b>38,89</b>	<b>13 %</b>
Fondy akciové	<b>6,74</b>	+ 597 %	+ 40,21	<b>46,95</b>	<b>15 %</b>
Fondy smíšené	<b>30,77</b>	+ 24 %	+ 7,35	<b>38,12</b>	<b>12 %</b>
Fondy fondů	<b>1,79</b>	+ 756 %	+ 13,53	<b>15,32</b>	<b>5 %</b>
Fondy zajištěné	<b>2,78</b>	+ 2127 %	+ 59,13	<b>61,91</b>	<b>20 %</b>
Fondy nemovitostní	-	-	+0,66	<b>0,66</b>	<b>0 %</b>
<b>Celkem</b>	<b>130,64</b>	+ 16 %	+ 20,43	<b>309,42</b>	<b>100 %</b>

Zdroj: [www.akatcr.cz](http://www.akatcr.cz), [www.afam.cz](http://www.afam.cz)

Čeští drobní investoři, resp. domácnosti jsou velmi konzervativní. Alespoň co se týká averze k riziku jednotlivých investičních příležitostí. Proto kladou velký důraz na garanci, jistotu. Alespoň částečnou. z tohoto důvodu je většina volných peněžních prostředků domácností uložena na nejrůznějších bankovních vkladech, včetně stavebního spoření. a když už se rozhodnou pro investování prostřednictvím fondů kolektivního investování, vyhledávají především fondy peněžního trhu. Na pomyslné druhé příčce bývají nejčastěji zajištěné fondy, které vykazují velmi vysokou dynamiku růstu.

Zajištěné fondy jsou zpravidla konstruovány na pevně stanovenou dobu, nebo mají stanoven minimální investiční horizont pro čerpání poskytované garance. v době splatnosti garantují návratnost určité minimální částky, která je počítána podle předem přesně stanoveného principu. Ten může být u jednotlivých zajištěných fondů rozdílný. Samozřejmě i garantovaná investice s sebou nese riziko, že poskytovatel garance nebude schopen dostát svým závazkům. Toto riziko je však u renomovaných velkých finančních skupin velmi nízké, téměř zanedbatelné.

Zajištěné fondy tedy mají investorovi zaručit návratnost vložených prostředků, a to bez ohledu na vývoj trhů po dobu investice. Často garantují i určitý minimální výnos, který investor po uplynutí investice obdrží. Toho je možné dosáhnout složením portfolia. Zajištěné fondy používají především pasivní investiční strategii, v rámci které udělají několik standardních obchodů pouze na začátku své existence. Jejich portfolio se skládá ze dvou složek. Větší část portfolia je zainvestovaná do aktiv s pevným výnosem, tedy termínovaných vkladů či střednědobých dluhopisů splňujících přísná kritéria mezinárodního ratingu. Tato „bezriziková“ investice umožňuje splnit garanci. Druhá, menší část portfolia je uložena rizikověji, v akciích či akciových indexech, ve strukturovaných instrumentech, ale nejčastěji ve finančních derivátech, především opcích. Tato část portfolia má za úkol vytvořit dodatečný výnos, tzn. výnos nad garanci. Specializované instrumenty, jako derivátové kontrakty, umožňují zajistit akciové investice proti poklesu a přitom je stále možné participovat na tolik atraktivním potenciálu růstu kapitálových trhů. Zajištěné fondy jsou vlastně strukturované produkty, které pracují se sofistikovanými finančními nástroji. Jsou proto zkonstruované pro předem určený časový horizont, ke kterému se váže i garance zajištění minimální návratnosti. Pokud by investor z fondu vystoupil před splatností, princip zajištění se na něj nemusí vztahovat.

## **Diskuse**

Co musí investor, využívající zajištěné fondy, zohledňovat?

- Důležitým parametrem je investiční horizont, čili doba existence fondu. Předem slibovaná garance platí jen při splatnosti, při ukončení existence fondu. Vývoj fondu v čase samozřejmě podléhá určitým výkyvům a může kdykoliv klesnout pod počáteční investovaný kapitál. Dále je to volba aktiva, na jehož změnách hodnoty bude záviset kapitálový výnos. Většinou jsou využívány akciové indexy nebo akcie, respektive koše akcií.
- Nastavení minimálního a maximálního výnosu a garance při splatnosti, kdy v nejhorsím případě může být vyplacen počáteční vklad nebo jen jeho část (např. 90 %), případně i minimální zhodnocení. v tom nejlepším případě je to maximální zhodnocení avizované při založení fondu.
- Neméně důležitým parametrem je měna, ve které bude fond denominován. v případě investice korunového investora do cizoměnového fondu je podstupováno ještě riziko nepříznivé změny měnového kurzu.
- Poplatky, které mohou být vstupní, výstupní, za správu fondu, stejně jako u jiných fondů kolektivního investování. Skrytý poplatek může být ukryt v tzv. participaci. Ta udává, jak velkou část zhodnocení majetku fondu bude připsáno investorům a kolik si ponechá správce fondu.
- Velmi důležitou roli hraje také minimální investice. v některých případech nemusí být zanedbatelná.
- Délka upisovacího období, kdy dochází k akumulaci kapitálu od investorů. Podílové listy jsou v této době upisovány za nominální hodnotu a většinou také za zvýhodněných podmínek nižších vstupních poplatků.
- Snad poslední, někdy veřejnosti utajená, je velikost emise fondu. Pro správce fondu je jeho velikost důležitá v souvislosti s garancí a zainvestováním portfolia a také s fixními náklady, které jsou spojeny se založením a správou fondu.

V souvislosti se zajištěnými FKI se objevují protichůdné názory odborníků i laické veřejnosti. Někteří z nich takové fondy vítají, jiní je považují za zbytečné. Je však nutné si uvědomit, že stejně jako kterákoliv jiná možnost investování, ani tyto fondy nejsou určeny pro každého. Investor musí počítat s několikaletým investičním horizontem, pokud chce dosáhnout

předpokládaného zhodnocení. Záruka toho, že v případě nepříznivého vývoje na trhu neutrpí ztrátu, je pak samozřejmě kompenzována jen částečnou participací na případném zhodnocení. Tento fakt je jedním z důvodů, proč odpůrci těchto fondů navrhuji individuálním investorům, aby si obdobu zajištěného fondu, i když bez garance či s vyšším rizikem, vytvářeli sestavením vlastního portfolia se zastoupením pevně úročených investic, rizikovějších investic i opčních listů (dostupných např. na Frankfurtské burze). Zde však hrozí nebezpečí toho, že pokud takovéto obchody nebudou prováděny ve větších objemech, transakční náklady budou vyšší než poplatky za nákup a odkup cenných papírů zajištěných fondů, či poplatků za jejich správu. Jako mnohem schůdnější variantou se jeví nákup exotických indexových certifikátů, které mohou mít tzv. floor, neboli dno, chránící investora před ztrátou vložených prostředků.

Obecně nejvíce investoři preferují OPF, zcela zanevřeli na uzavřené typy fondů, pokud nebudeme brát v úvahu fondy kvalifikovaných investorů, které jsou pouze pro předem známý okruh investorů. Neexistence práva na zpětný odkup u uzavřených FKI je pro české investory, kteří nezapomněli na tunelování fondů především z počátku 90. let, patrně pořád známka potenciálního nebezpečí. Na druhou stranu IS jako správci fondů dávají přednost speciálním fondům, kde jim volnější investiční limity dávají větší možnosti pro svou investiční strategii, i když se tak vzdávají evropského pasu. Nicméně není vyloučeno, že některé speciální fondy v budoucnu požádají o povolení působit i v zahraničí. To je samozřejmě administrativně náročnější, ale pokud povolení v zahraničí dostanou, zkombinuje se výhoda volnějších investičních limitů a možnost získat větší objem majetku než na domácím trhu. Speciální fondy kolektivního investování si našly svoje místo na českém kapitálovém trhu a staly jeho neopomenutelnou součástí.

## Závěr

Závěrem lze říci, že kolektivní investování v ČR ještě nevyužil naplno potenciál, který se mu nabízí. Ať už se jedná o přesun zájmu od fondů peněžního trhu a zajištěných fondů k fondům akciovým a smíšeným (balancovaným) nebo zájem o nově vytvářené speciální fondy, především nemovitostní, ale také realokace úspor z bankovních vkladů nejrůznějších forem – běžné účty, termínované a spořicí účty, stavební spoření – do investic na kapitálovém trhu. Neopomenutelnou konkurencí však mohou být nejrůznější investiční certifikáty, warranty a další strukturované produkty, ale jen za předpokladu rapidního navýšení jejich nabídky i pro drobné investory.

## Literatura

FILÁČEK, J. *Zajištěné fondy – cesta mezi Skyllou a Charybdou investování* [on-line]. 2001 [cit. 2005-02-02].

<[http://fincentrum.idnes.cz/fi\\_osobni.asp?r=fi\\_osobni&c=A010619\\_154456\\_fi\\_osobni\\_2715](http://fincentrum.idnes.cz/fi_osobni.asp?r=fi_osobni&c=A010619_154456_fi_osobni_2715)>.

HABROVÁ, D., ŠIMČÁK, P. Garantované fondy pro opatrné investory. *FOND SHOP Nezávislý časopis pro úspěšné investování*, 2001, roč. 5, č. 9. ISSN 1211-7277.

Interní materiály ČSOB, a. s. Praha: 2004.

KOLEKTIV AUTORŮ. *Průvodce kapitálovým trhem pro střední a vysoké školy*. 1. vyd. Praha: Fortuna, 2004. 160 s. ISBN 80-7168-883-5.

KOHOUT, P. *Investiční strategie pro třetí tisíciletí*. 3. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 276 s. ISBN 80-247-0560-5.

PAVLÁT, V. a kol. *Kapitálové trhy*. 1. vyd. Praha: Magnet-Press, 1994. ISBN 80-8547-19-1.

REJNUŠ, O. *Teorie a praxe obchodování s cennými papíry*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2001. ISBN 80-7226-571-7.

TYL, T. *Bojíte se o peníze? Zkuste chráněný fond* [on-line]. 2004 [cit. 2005-02-02]. <<http://finance.centrum.cz/win/tisk.phtml?id=83318>>.

URL: <[http://www.akatcr.cz/data/articles/down\\_1070.pdf](http://www.akatcr.cz/data/articles/down_1070.pdf)> [cit. 2007-11-19].

URL: <<http://www.afamcr.cz/stats/vk.do>> [cit. 2007-11-19].

URL: <[http://www.cnb.cz/export/CZ/Seznamy\\_a\\_prehledy/Seznam\\_rolu.page](http://www.cnb.cz/export/CZ/Seznamy_a_prehledy/Seznam_rolu.page)> [cit. 2007-11-19].

Tento příspěvek vznikl v rámci řešení výzkumného záměru PEF MZLU v Brně č. MSM 6215648904 a za podpory grantového projektu Grantové agentury České republiky č. 402/05/P205 "Budoucnost kolektivního investování v ČR po vstupu do EU".

Roman Ptáček, Ing., Ph.D., Ústav financí, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, Brno, PSČ 613 00, tel.: +420 545 132 403, e-mail: [ramon@mendelu.cz](mailto:ramon@mendelu.cz)

# Metodické postupy hodnocení ekonomické úrovně podniku

## Methodological Approaches for the Evaluation of the Economic Situation of the Company

*Radka Redlichová*

### **Anotace**

Příspěvek představuje možné teoretické přístupy k hodnocení ekonomické situace podniku. Jsou představeny různé metodiky hodnocení ekonomické úrovně podniku, hlavní přednosti a nedostatky jejich použití.

### **Summary**

The paper introduces the possible methods for the evaluation of the economic situation of the company. Different methods for the mentioned evaluation are stated, as well as their main advantages and disadvantages.

### **Klíčová slova**

finanční analýza, ekonomická úroveň podniku, metody hodnocení podniku

### **Key words**

financial analysis, economic situation of the company, methods of evaluation of the company

## **ÚVOD a CÍL**

Měření a stanovení ekonomické úrovně podniku je nedílnou součástí provozu každé firmy. I když původně vychází z již dostupných údajů, tj. z minulosti, dává návod k dalšímu směřování firmy v budoucnosti tím, že upozorňuje na nedostatky, které byly způsobeny dosavadním během provozu. Dobrá analýza by kromě výpočtu a vyhodnocení výsledků měla také zjišťovat příčiny stávajícího stavu a navrhnout způsoby jeho zlepšení.

Cílem tohoto článku je představit metody hodnocení ekonomické úrovně podniku, jejich nedostatky, přednosti, způsoby a vhodnost využití.

## **METODY**

Hlavní metodou pro sestavení přehledu o možných přístupech k hodnocení ekonomické úrovně podniků byla literární rešerše dostupných monografií, periodik a internetových zdrojů. Na základě důkladné analýzy širokého spektra zdrojů byl sestaven přehled metodik zkoumání ekonomické situace podniku a uvedeny hlavní možnosti využití, přednosti a omezení jednotlivých postupů. Konečná syntéza získaných poznatků vedla k identifikaci klíčových oblastí, resp. metodik, které tyto oblasti posuzují.

## **VÝSLEDKY**

### **Ekonomická úroveň podniku**

Ekonomická úroveň podniku obecně znamená celkový stav daného podniku vyjádřený kvalitativní stránkou výroby a dalších ekonomických procesů v podniku. Zahrnuje tedy kvalitu po stránce:

- technicko-ekonomické, která představuje efektivnost přeměny vstupů na výstupy podniku, tj. produktivitu práce. v této oblasti se promítá vliv úrovně technického a technologického okolí podniku;
- tržních vazeb s trhy produktů, výrobních faktorů, finančními trhy;
- marketingu, tedy efektivity uplatnění na trhu, související především s realizačními cenami a odbytem výrobků;
- organizace a řízení, která je učena postavením v konkurenčním prostředí, typy tržních struktur v odvětví, typem organizace (právní forma, velikost, atd.) a typem řízení;



- ekonomicko-environmentální, obsahující interakce s přírodním prostředím, environmentální politiku podniku a také sociální prostředí;
- finanční situace podniku.

Ekonomická síla je pak určena kvalitativní stránkou ekonomiky podniku a rozsahem podniku, jeho hospodářským potenciálem.

Komplexní posouzení ekonomické situace podniku tedy vyžaduje především posouzení:

- finanční situace podniku,
- produktivity výroby a
- efektivnosti uplatnění na trhu.

Ekonomická úroveň podniku lze hodnotit pomocí různých metod. v poslední době koncepce hodnocení podniku velmi úzce navazují na nejnovější trendy v řízení podniků. v rámci těchto koncepcí hodnocení zaměřených na řízení podniku se koncem 90. let v mnoha firmách prosadila tzv. vyvážená soustava ukazatelů, známá též jako „balance scorecard“, jejímž autorem je americký profesor Kaplan (viz např. Kaplan-Norton, 1992). Tato soustava obsahuje několik pro podnik klíčových ukazatelů jeho výkonnosti a využívá se pro strategické řízení. Tato soustava zahrnuje čtyři perspektivy: finanční, zákaznickou, interní procesy a perspektivu v oblasti zaměstnanců a trvale se učící organizace. Problematikou BSC se mimo jiné zabývá též Weber, 2000.

Jinou koncepcí, která vznikla počátkem 90. let, je tzv. EFQM Excellence Model. Nejde o koncepci původně určenou pro interní hodnocení, vznikla pro účely hodnocení při udělování Evropské ceny kvalita (European Quality Award). Jde o flexibilní model, který je vytvářen praxí a s jejím rozvojem se postupně doplňuje. Posuzuje se celkem 9 oblastí, které zahrnují jak podmínky a předpoklady tvorby hodnot, tak jejich výsledky a rovněž perspektivu inovace a trvale se učící organizace. Na efektivní organizaci se pohlíží nejen z hlediska dosahování maximální hodnoty pro investory, ale i z hlediska celkové spokojenosti zákazníků, zaměstnanců i společnosti. Model se používá v interním řízení jako nástroj sebehodnocení.<sup>106</sup>

Pokud jde o srovnávání podniků, je problémem všech typů ukazatelů jejich vzájemná srovnatelnost včetně důvěryhodnosti a dostupnosti takových údajů. Proto se vyvinula snaha hodnocení podniků nějakým způsobem pro vnější uživatele objektivizovat, vytvořit takové hodnocení, které by postihlo různé stránky hospodaření podniku a přitom bylo vzájemně srovnatelné. Jedna z těchto snah byla vedena zpočátku hlavně jako služba investorům a měla za cíl hodnotit úvěrové riziko spojené s určitým subjektem nebo s určitou emisí cenných papírů. Došlo tak ke vzniku úvěrového ratingu, který představuje objektivní, poměrně komplexní, analytické hodnocení úvěrového rizika daného subjektu.

## Výkonnost podniku

Historický pohled na měření výkonnosti ukazuje vývoj názorů a pojmání výkonnosti od měření ziskových marží a růstu zisku k měření rentability investovaného kapitálu až k moderním konceptům založeným na tvorbě hodnoty pro vlastníky a hodnotovému řízení. Ve světě je mezi odborníky vedena ostrá diskuse o volbě nejvhodnějšího konceptu řízení a měření výkonnosti podniku. Na jedné straně stojí *klasické (tradiční) ukazatele* jako ROE, ROA, EPS, P/E a na straně druhé *moderní ukazatele* založené na hodnototvorném řízení jako EVA, CFROI, Shareholder Value.

Dosavadní (klasické) přístupy k měření výkonnosti vycházejí zejména z maximalizace zisku jako základního cíle podnikání a používají k vyjádření cílů značné množství ukazatelů.

Modernější přístupy hodnotového řízení se snaží o propojení všech činností v podniku i lidí účastnících se podnikových procesů, a to s cílem zvýšení hodnoty prostředků vložených vlastníky podniku. Do ukazatelů je implementována kategorie *ekonomického zisku*, který vedle běžných nákladů podniku bere v úvahu i tzv. alternativní náklady kapitálu. *Alternativní náklad* (náklad obětované příležitosti, oportunitní náklad) představuje výnos z obětované, nevyužité investiční příležitosti vlastníka podniku, která nese stejné riziko, jako daný podnik.

<sup>106</sup> viz např.: [www.csq.cz/cz/model\\_excellence\\_odkaz\\_2.asp](http://www.csq.cz/cz/model_excellence_odkaz_2.asp), nebo: [www.efgm.org/Default.aspx?tabid=35](http://www.efgm.org/Default.aspx?tabid=35)

Koncept řízení hodnoty (Value Based Management) je považován za nejvýznamnější změnu ve finančním řízení v posledních letech. Moderními hodnotovými ukazateli jsou EVA (Economic Value Added = ekonomická přidaná hodnota, viz dále), MVA (Market Value Added = tržní přidaná hodnota) a CFROI (Cash Flow Return on Investment). Vedle těchto konceptů existuje řada dalších, včetně řízení podniku na základě klasických ukazatelů rentability jako ROE, ROI, ROA apod.

### **Klasické (tradiční) ukazatele výkonnosti**

Mezi tradiční ukazatele finanční výkonnosti podniku patří především ukazatele absolutní hodnoty zisku (obecněji hospodářského výsledku), hotovostních toků (cash flow = CF) a ukazatele rentability.

#### Ukazatele zisku

Ukazatele zisku jsou nejpoužívanějšími měřítky výkonnosti podniku. Zisk lze vyjádřit různými způsoby.

- *čistý zisk – EAT (Earnings After Taxes)*

z pohledu vlastníka nejdůležitější kategorie zisku. Jedná se o zisk po zdanění, který je určen k rozdělení.

- *zisk před zdaněním – EBT (Earnings Before Taxes)*

Jedná se o kategorii zisku zahrnující daň z příjmu za běžnou a mimořádnou činnost. Použití tohoto ukazatele je vhodné pro porovnání výkonnosti mezi jednotlivými obdobími i podniky ze zemí s různým zdaněním.

- *zisk před úroky a zdaněním – EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)*

Touto kategorií zisku je měřena pouze provozní výkonnost, neovlivňuje jej způsob financování a daně.

- *zisk před úroky, zdaněním a odpisy – EBITDA (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)*

Výhodou ukazatele je možnost srovnání výkonnosti podniků nezávisle na politice odpisování. Ukazatel představuje ve zjednodušené podobě úpravu pro měření cash flow.

Jak již bylo zmíněno, klasickým ukazatelem hodnocení úspěšnosti podnikatelské aktivity je dosažený hospodářský výsledek (dále HV). i když není tak sofistikovaným způsobem hodnocení úspěšnosti podniku jako např. tzv. „moderní ukazatele“, zůstává stále nejzákladnějším a nejrozšířenějším měřítkem a nelze ho tedy opominout.

#### Ukazatele cash flow

Ukazatele cash flow dokumentují peněžní toky podniku.

- *provozní cash flow*

Ukazatel výkonnosti na bázi hotovostních toků. Sleduje peníze produkované a spotřebované provozní činností podniku.

- *volné cash flow – FCF (Free Cash Flow)*

Volné cash flow určuje, jak velké peněžní toky (kladné nebo záporné) jsou vyprodukovány během určitého období provozní a investiční činností podniku. Volné cash flow je určené odečtením investic do pořízení provozně nutného dlouhodobého majetku od provozního cash flow.

#### Ukazatele rentability

Ukazatele rentability jsou měřítkem míry zisku. Představují relativní ukazatele, je možné je použít pro srovnání v čase i mezipodnikové srovnávání výkonnosti.

Míru přeměny tržeb do čistého zisku je možno posoudit *rentabilitou tržeb* (Return on Sales = ROS), přičemž:

**Vzorec 1:**

$$ROS = \frac{\check{C}Z}{T}$$

[Synek, 2004, s.245]

T.....tržby

ČZ.....čistý zisk (zisk po zdanění)

Rentabilita tržeb je označována také jako zisková marže, ziskové rozpětí nebo ziskovost tržeb. Pro srovnání ziskové marže mezi podniky lze doporučit využití EBIT, aby hodnocení nebylo ovlivněno různou kapitálovou strukturou a v případě podniků z různých zemí i odlišnou mírou zdanění.

*Rentabilita úhrnných vložených prostředků (Return on Assets = ROA)* je vyjadřována buď jako:

**Vzorec 2:**

$$ROA = \frac{EBIT}{CA}$$

[Valach, 1998, s. 96]

nebo alternativně:

**Vzorec 3:**

$$ROA = \frac{\check{C}Z}{CA}$$

[Černá a kol., 1997, s.73]

EBIT.....Earnings Before Interests and Taxes (zisk před placením daní a nákladových úroků)

CA.....celková aktiva

ČZ.....čistý zisk

Ukazatel ROA je hlavním měřítkem schopnosti firmy využívat vložené zdroje. Nerozlišuje kapitál na vlastní a cizí. Zisk dosazovaný do čitatele může mít různé modifikace. Pokud je dosazen zisk po zdanění s přičtením zdaněných úroků, získá se přehled o tom, jak zdroje „vydělávají“ nejen na zisk, ale také na cizí kapitál (úroky). Zdanění úroků představuje skutečnou cenu cizího kapitálu tím, že zohledňuje tzv. daňový štít, tedy to, co zaplacení úroků a jejich zahrnutí do nákladů ušetří na daních. Další variantou je dosadit do čitatele zisk před úroky a daněmi (EBIT). Tím je potlačen vliv finanční struktury a zdanění a pozornost je soustředěna jen na provozní činnost podniku.

*Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity = ROE)* je definována vztahem:

**Vzorec 4:**

$$ROE = \frac{\check{C}Z}{VK}$$

[Grünwald, Holečková, 2001, s.21]

VK.....vlastní kapitál

Vyjadřuje čistou výnosnost prostředků investovaných do podniku jeho majiteli. Ukazatel počítá ziskovost z účetní hodnoty vlastního kapitálu, lze jej použít pouze na úrovni celého podniku. Výsledek ukazatele by se měl pohybovat nad úrovní alternativního nákladu na kapitál.

**Vzorec 5:**

$$EPS = \frac{\check{C}Z}{\text{počet vydaných akcií}}$$

[Pavelková, Knápková, 2005, s.23]

EPS....Earnings Per Share (zisk na akcii)

Tento ukazatel je hodně využíván investory na kapitálových trzích. Může však selhávat z hlediska snahy manažerů o dosažení co nejvyšší hodnoty tohoto ukazatele, pokud trh reaguje na jeho

zvýšení zvýšením tržní ceny akcií. Zvýšení tohoto ukazatele lze dosáhnout při větším podílu cizích zdrojů (může dojít k předlužení) nebo zvýšením zisku se stejným objemem vlastního kapitálu. EPS nedokáže rozlišovat mezi kapitálem produkujícím růst a kapitálem produkujícím efektivní růst. To může způsobit problémy při zvyšování zisku bez pokrytí nákladů na kapitál.

Problémem tradičních ukazatelů je mimo jiné skutečnost, že se neobejdou bez dodatečných informací týkajících se zejména vývoje likvidity, zadluženosti, vztahu majetkové a finanční struktury nebo využití aktiv podniku. Hodnocení výkonnosti tradičními postupy je proto orientováno na využití metod a postupů finanční analýzy.

K významným nástrojům finančního řízení patří finanční analýza. Finanční analýza hodnotí současný a minulý vývoj hospodaření z různých pohledů a tím dává podklady pro budoucí rozhodnutí. Ukazatele finanční analýzy je možné využít při identifikaci klíčových faktorů ovlivňujících výkonnost podniku.

u finanční analýzy vycházíme z analýzy účetních výkazů, tzn. rozvahy, výkazů zisku a ztrát a výkazu cash flow. Hodnotí se zadluženost, likvidita, aktivita, rentabilita, případně i ukazatele kapitálového trhu. To předpokládá výběr vhodných ukazatelů, jejich správné naplnění z finančních výkazů a porovnání jejich hodnot v čase a se situací v odvětví, do kterého analyzovaný podnik patří. Potom je potřeba zabývat se vztahy mezi jednotlivými ukazateli a analyzovat souvislosti. Výsledek je interpretace výsledků, tzn. analýza situace a závěry pro další hospodaření podniku.

### **Moderní měřítka výkonnosti podniku**

Kritika tradičních ukazatelů pro hodnocení výkonnosti podniku plyne z koncepční bariéry mezi tržním oceněním podniku a výkonností měřenou na základě účetních dat. Účetní metody a postupy ne vždy odpovídají ekonomickému pohledu na výkonnost (byly vytvořeny pro jiné účely). Trh oceňuje výhodnost investice na základě očekávaných peněžních toků plynoucích v budoucnu z této investice přepočítaných na jejich současnou hodnotu pomocí nákladů na kapitál jako vyjádření míry rizika a zakalkulování časové hodnoty peněz.

Na základě kritiky klasických ukazatelů vznikají a v podnikové praxi jsou stále více využívány nové přístupy k měření a řízení výkonnosti podniků.

#### Diskontované cash flow – DCF (Discounted Cash Flow)

Na rozdíl od volného cash flow jako absolutní veličiny nezohledňující čas ani riziko, při kterém jsou peněžní toky produkovány, cash flow diskontované pomocí nákladů na kapitál tyto okolnosti bere v úvahu. Tím se stává výhodným měřítkem výkonnosti podniků a je předmětem zájmu investorů při hodnocení výhodnosti jejich investice například pomocí čisté současné hodnoty.

#### Tržní přidaná hodnota

Hodnocení výkonnosti podniku by mělo být konzistentní s oceněním vnějším prostředím. Takovým měřítkem je např. tržní přidaná hodnota.

Ukazatel měří rozdíl mezi tržní hodnotou podniku a kapitálem investovaným do podniku.

#### Total Shareholder Return

Jedná se o ukazatel, který dokáže přímo měřit změny v bohatství akcionářů v daném období. TSR je funkcí výše vyplacených dividend (příp. zpětných odkupů akcií) a zvýšení nebo snížení ceny akcie na konci období v porovnání se začátkem období. v procentuálním vyjádření je obdobou ukazatele Excess Return, který dává výsledek v absolutním vyjádření. Ve své podstatě odpovídá pojetí vnitřního výnosového procenta.

#### Ekonomická přidaná hodnota

Ukazatel ekonomické přidané hodnoty lze při určitém zjednodušení chápat jako "ekonomický zisk", tj. jako rozdíl mezi výnosy a veškerými náklady, včetně nákladů na vlastní kapitál. Ukazatel ekonomické přidané hodnoty zahrnuje riziko, které vyplývá z podnikatelské činnosti a je tedy komplexnější, resp. má větší vypovídací schopnost, než např. poměrové indikátory finančního zdraví,

kteří riziko neobsahují vůbec nebo pouze zprostředkovane. (Stern&Steward<sup>107</sup>), (Bloxham, 2003), (Dood-Chen, 1996)

Tato metoda úzce souvisí s tvorbou hodnoty podniku a bere do úvahy oportunitní náklady. Propočet však neobsahuje zohlednění budoucích růstových příležitostí jednotlivých firem. Tato skutečnost by mohla pozměnit výsledky této analýzy tak, že při zohlednění kladných růstových příležitostí by firmy netvořící ekonomickou přidanou hodnotu dosáhly lepší výsledky. Na druhé straně mohou existovat firmy s možnými riziky ohrožující jejich růst, ukazatel by pak byl nižší.

Hodnota EVA může přitom být vyjádřena v procentní podobě jako  $(ROE - r_e)^{108}$ , kdy představuje relativní výhodu investice do daného podniku před „průměrnou“ investicí, nebo v absolutní podobě  $(ROE - r_e) * VK$ . v tomto případě je vyjádřena absolutní částka, kterou investor získá při vložení určité hodnoty vlastního kapitálu.

Tvůrci ukazatele EVA - firma Stern a Steward, udávají výpočet EVA jako rozdíl mezi čistým provozním ziskem po zdanění a cenou alternativních nákladů na všechny do podniku investovaný kapitál. EVA je tedy odhadem skutečného „ekonomického“ zisku či sumy o kterou zisky přesahují nebo nedosahují požadovanou minimální míru návratnosti finančních prostředků vložených investory či věřiteli do jiných aktiv se srovnatelných rizikem.

### IN99

Českou alternativou vyjádření ekonomické přidané hodnoty je index IN99, který vyjadřuje hodnocení českého podniku z pohledu jeho vlastníků.

#### **Vzorec 6:**

$$IN99 = 0,017 x_1 + 4,573 x_2 + 0,481 x_3 + 0,015 x_4$$

[Neumaier, 2000], [Neumaierová, Neumaier, 2002, str. 97-99]

x1 = Celková aktiva/cizí zdroje

x2 = EBIT/celková aktiva

x3 = Celkové výnosy/celková aktiva

x4 = Oběžná aktiva/krátkodobé závazky

Přičemž vyhodnocení výsledku se provádí na základě dosaženého výsledku. Pokud:

IN99  $\geq$  2,07                      nejlepší podniky tvořící hodnotu

IN99 = 1,42 – 2,07                úspěšné podniky spíše tvořící hodnotu

IN99 = 1,089 – 1,42               průměrné podniky, tvorbu hodnoty nelze určit

IN99 = 0,684 – 1,089              spíše špatné podniky spíše netvořící hodnotu

IN99 < 0,684                       nejhorší podniky netvořící hodnotu

Index IN99 je, dle Neumaierové a Neumaiera, 2002, str. 98, vhodný v případech, kdy si posuzovatel firmy netroufá odhadnout její alternativní náklad na vlastní kapitál, jehož znalost je základním předpokladem pro výpočet ekonomického zisku podniku, resp. EVA. Index IN99 je schopen vystihnout situaci firmy s úspěšností vyšší než 85 %.

<sup>107</sup> <http://www.sternstewart.com>

<sup>108</sup>  $r_e$  = průměrná návratnost investice v daných podmínkách, podrobněji viz [www.mpo.cz](http://download.mpo.cz/get/26487/29819/320514/priloha003.pdf), ke stažení na: <http://download.mpo.cz/get/26487/29819/320514/priloha003.pdf>, str.17-20

## ZÁVĚR

Všechny představené ukazatele mají za cíl ohodnotit at' už jednotlivé oblasti činnosti podniku, nebo podnik jako celek. Jejich vypovídací schopnost a přesnost závisí nejen na konstrukci výpočtu (metodice), ale také na kvalitě podkladových dat. Důležitým kritériem pro hodnocení jednotlivých metodik hodnocení je tedy datová základna a její spolehlivost. Při výběru ukazatelů by tedy měla každá firma individuálně zhodnotit své možnosti podkladových údajů a také možnosti dodržení přesného metodického postupu při jejich výpočtu. i zdánlivě přesné modely mohou např. vzhledem ke složitému metodickému postupu, který je obtížně aplikovatelný, dosahovat ne příliš přesných výsledků.

*Tento článek vznikl v rámci řešení projektu IGA 47/2007 s názvem „Sestavení metodiky ekonomické analýzy na úrovni podniků“.*

## LITERATURA

BLOXHAM, E.: *Economic Value Management: Applications and Techniques*. Hardcover. July 2003. 342 pages. ISBN: 978-0-471-35426-0.

ČERNÁ, A. a kol.: *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN neuvedeno.

DODD, J.L. – CHEN, S.: EVA: a New Panacea? *Business and Economic Review*, Vol. 42, Jul-Sept 1996. p. 26-28

GRŮNWALD, R. – HOLEČKOVÁ, J.: *Finanční analýza a plánování podniku*. 2.vyd. Praha: VŠE, 2001. 197 s. ISBN 80-7079-587-5

NEUMAIER, I: Index IN: Rychlý test kondice podniku. *Ekonom*, č.13, 2000, s.61-63

NEUMAIEROVÁ, I. – NEUMAIER, I.: *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing , 2002, 214 s., ISBN: 80-247-0125-1

PAVELKOVÁ, D. – KNÁPKOVÁ, A.: *Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera*. Praha: Linde, 2005, 302 s. ISBN: 80-86131-63-7

SYNEK, M. *Ekonomická analýza*, 1. vyd., 1. dotisk 2004, Praha: VŠE, 2004, s. 79, ISBN 80-245-0603-3

KAPLAN, R.S. – NORTON, D.P.: The Balance Scorecard – Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 1992, Jan/Feb pp. 71 – 79

VALACH, J. kol.: *Finanční řízení podniku*. 2. aktualizované a rozšířené vyd. Praha: Ekopress, 1998. 324 s. ISBN: 80-86119-21-1

WEBER, J. a kol.: *Management – základy, prosperita, globalizace*. 1. vyd., 2000. Praha: Management Press, 700 s., ISBN 80-7261-029-5

### Internetové zdroje:

Česká společnost pro jakost: [www.csq.cz/cz/model\\_excellence\\_odkaz.2.asp](http://www.csq.cz/cz/model_excellence_odkaz.2.asp)

[www.efgm.org/Default.aspx?tabid=35](http://www.efgm.org/Default.aspx?tabid=35)

Stern&Steward: [www.sternstewart.com](http://www.sternstewart.com)

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR:

<http://download.mpo.cz/get/26487/29819/320514/priloha003.pdf>

**Kontaktní adresa:**

Ing. Radka Redlichová  
Ústav podnikové ekonomiky  
Provozně ekonomická fakulta  
Mendlova zemědělská a lesnická universita v Brně  
Zemědělská 1  
613 00 Brno  
tel.: +420 5 45 13 26 40  
mail: redliho@mendelu.cz

# Marketing strategy in management process of insurance company

Marketingová strategie v procesu řízení pojišťovacího podniku

*František Řezáč, Soňa Jarošová*

## Summary

This paper is focused on analysis selected aspects usage marketing strategy in management process of insurance company on the insurance market in the Czech Republic with emphasis on organizational structures analysis and selection of market strategies. It generalizes knowledge and experience from insurance practice in top management activities within marketing management process of insurance company.

## Anotace

Příspěvek se zaměřuje na analýzu vybraných aspektů využití marketingové strategie v procesu řízení pojišťovacího podniku na pojistném trhu České republiky s důrazem na analýzu organizačních struktur a výběr tržních strategií. Zobecňuje poznatky a zkušenosti z pojistné praxe v činnosti vrcholového managementu v procesu marketingového řízení pojišťovacího podniku.

## Keywords

Marketing strategies, management process, insurance company, organizational structure, market strategy.

## Klíčová slova

Marketingová strategie, proces řízení, pojišťovací podnik, organizační struktura, tržní strategie.

## INTRODUCTION

A **primary research using a questionnaire survey** was carried out in connection with Specific research of Faculty of Economics and Administration of Masaryk University, which was executed according to Dean's request No. 4/2007 and within the context of a project entered into the Universities Development Fund under No. 720/2007. The research was being executed from January to March 2007 in selected insurance companies on the Czech insurance market. a **representative sample** of 33 insurance companies with Czech Republic as the country of residence must have been selected in order to ensure comparability of survey results accordant with the basic sample, i. e. 45 insurance companies, which operated on the Czech insurance market in 2006<sup>109</sup>. Not the ownership structure but the operation on the given insurance market was considered in this case. The selection of insurance companies stems from a list of insurers published on the website of Czech National Bank, which is responsible for the supervision of insurance industry in Czech Republic.

## 2 OBJECTIVE AND ADOPTED METHODS

The objective of this paper is the analysis of marketing strategy usage in management process of insurance company with emphasis on organizational structures analysis and market strategies selection. The content analysis method was applied to get information about organizational structure of selected insurance companies and about evaluation of the applied strategies by particular insurers.

An **electronic questionnaire** was used for the data collection. In spite of potential disadvantages of this method consisting in low answer return and smaller credibility of answers, this method was chosen for its obvious advantages such as fast, direct and simple evaluation and possibility of graphic presentation. The data are processed with help of quantitative research methods with subsequent economic interpretation. Particular survey results were formulated using the synthesis method and are presented in the Conclusion of this paper. The selected sample was built of 33 insurance companies with Czech Republic as their country of residence. The electronic questionnaire was completed by 12 insurance

---

<sup>109</sup> For more information see statistical data for year 2006 on the Czech National Bank website



companies, which means a **return rate of 36.36%**. The insurance companies, which took part in this survey, **represent a share of 56.43% of the Czech insurance market**.

## ACHIEVED RESULTS

The content of this paper is due to its limited size oriented on the analysis of organizational structures of selected insurance companies operating on the Czech insurance market and on the analysis of selected market strategies used by the top management in the marketing management process of insurance company.

### Subsistence of marketing section in the organizational structure

Supposing that such an organizational structure, which includes a **marketing section**, is unnecessary for marketing management and marketing activities effectiveness in insurance company, then there arises a question not only about subsistence of this section (see Scheme 1), but also the question, who is responsible for this section in the organizational structure. Eventually, how many employees do in marketing sphere in particular company work. Or, how many external companies does insurance company cooperate with. Answers to these questions can be found in following schemes and commentary.

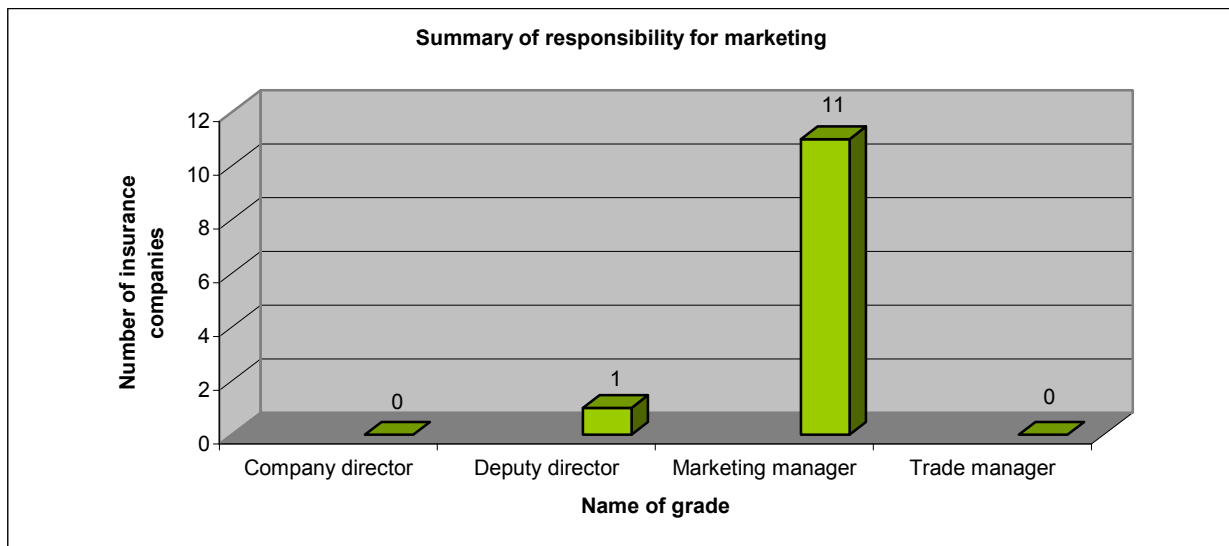
### Scheme 1: Summary of marketing and trade sections in organizational structure of insurance companies



Source: own construction

The results show **different consideration of marketing section in particular insurance companies**. Less than a half of insurance companies in the sample have the institute of marketing section, what points at underestimating of marketing management. The established and generally good operating section responsible for public relations (Public Relations) can be positive evaluated. Similarly we can regard highly expanding client service run in form of a free telephone line. On the other hand **most insurance companies** “only” have a **marketing department**, which institutional position doesn’t conform to desired level. This fact is naturally reflected when determining responsibility for marketing section. After marketing Guru P. Kotler, the company director himself should be responsible for the marketing section. However, from our questionnaire results, that in most insurance companies on the Czech insurance market a **marketing manager is responsible for the marketing section** (see Scheme 2).

## Scheme 2: Summary of responsibility for marketing



Source: own construction

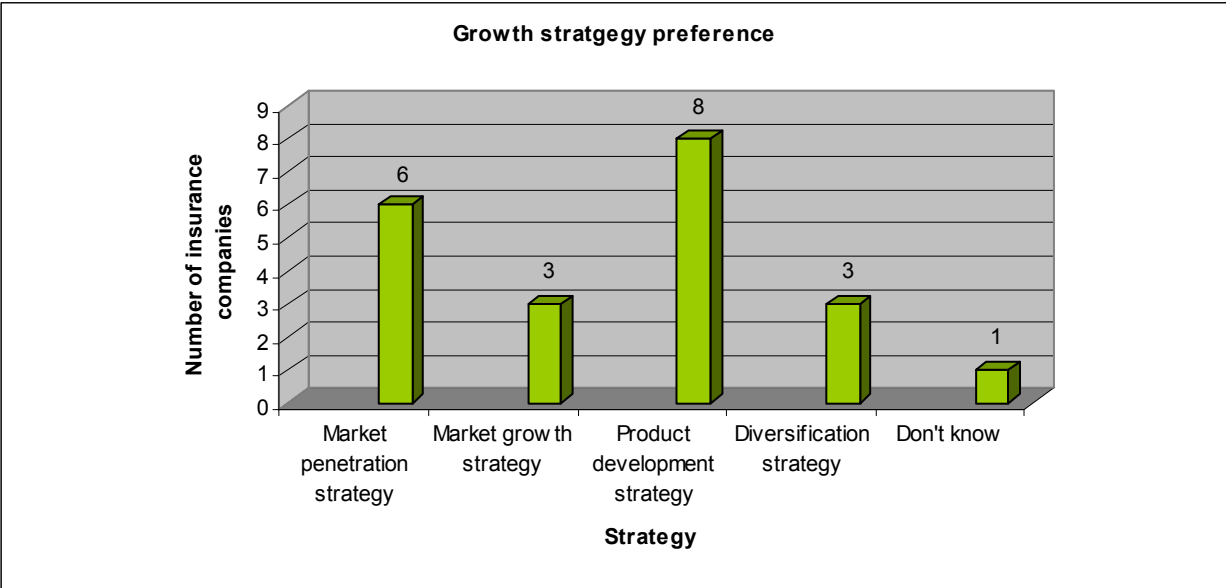
The **optimal number of employees working in marketing section** can't be generalized, because it is an individual question. It depends on attention paid to marketing in said insurance company, organizational structure, experience in marketing activities, size of the insurance company etc. From the questionnaire resulted, that the number of employees in marketing section in selected insurance companies varies from 3 to 16. Most insurance companies have 5 employees in this section.

All insurance companies from the sample agree that **marketing questions are matters of concern of employees of insurance company as well as cooperation with external companies**. Similarly as in previous case it's not possible to determine an optimal number of cooperating companies. This number is different again and varies from 2 to 10 external marketing companies. Because external companies are hired for some activities on a long-term basis and for other activities on a single-task basis, the number of cooperating companies may be significantly varying in every insurance company every year. However, the major problem isn't the actual number of cooperating companies, but the result of their work. If the marketing activities of external partners aren't effective and don't help improve the situation, then it can be wasting money. Even reputable companies may not always be guarantee of duality. Yet their experience and reference create at least Fundamentals prerequisite that the exertion will not go astray.

### Selected market strategies preference

Insurance companies could choose from a number of groups of strategies and also from several separate strategies at once. They had to concern, which of selected strategies they will prefer to other strategies. They could choose from following groups of strategies: growth strategy, competitive advantage strategy, market positioning and insurance market share strategy, strategy of differentiated approach to selected market subjects, marketing mix strategy and traditional marketing strategies.

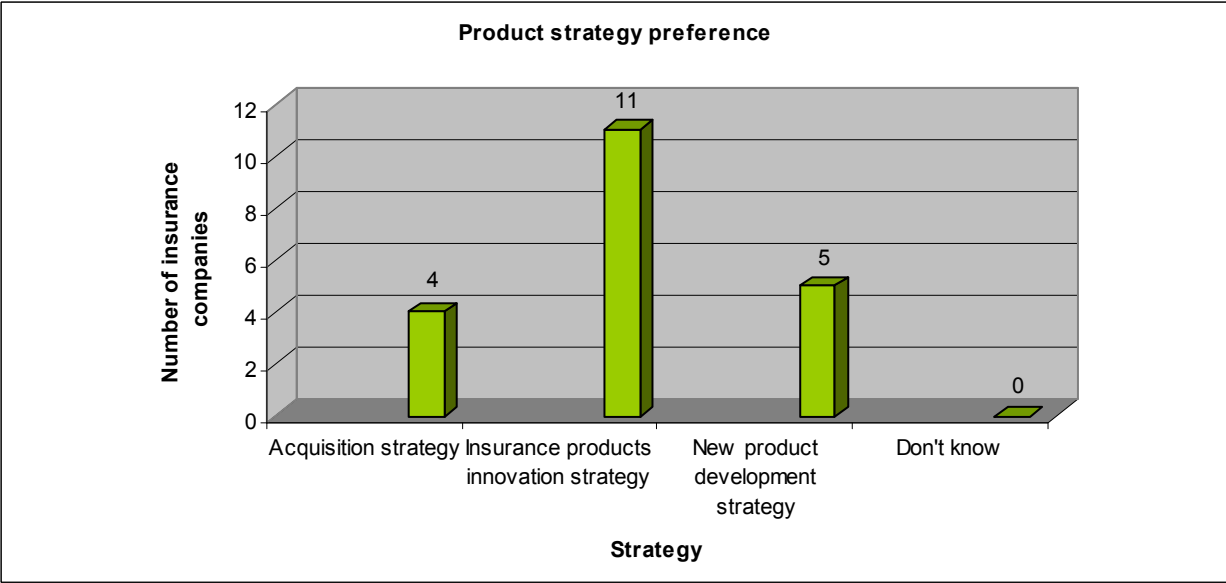
**Scheme 3: Growth strategy preference**



Source: own construction

Growing competitive environment and continuous effort of foreign subjects to run insurance business on the Czech insurance market will probably lead to implementing of **market penetration strategy** and **market growth strategy** (see Scheme 3) Insurance companies established in conditions of our market prefer **new products development strategy**.

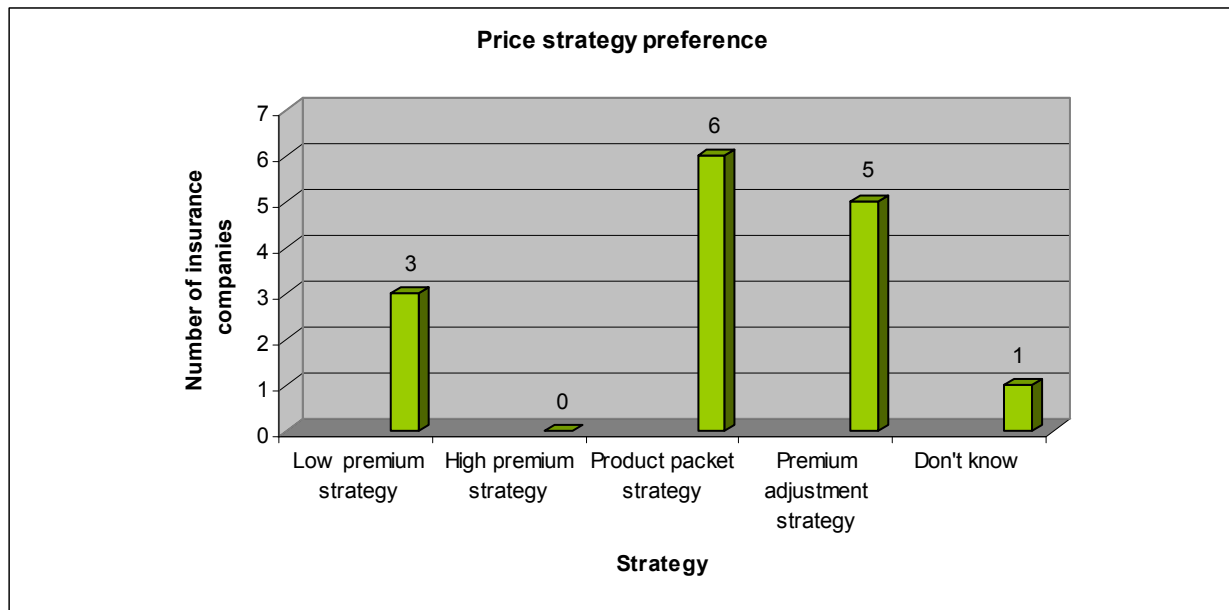
**Scheme 4: Product strategy preference**



Source: own construction

The small number of insurance companies, which implement the **acquisition strategy** (see Scheme 4) shows evidence of limited capital potential of most informants. The leader in acquisition on the Czech insurance market was in the last few years Kooperativa, pojišťovna, a.s., which bought insurance stocks from several competitive insurance companies. It consolidated its position as the second largest insurance company on the insurance market and it is supposed to attack the leading position on the market. We can evaluate the effort of insurance companies to use the innovation and **new product creation strategy**. The point is that also the client should be able to recognize the news in product offer.

## Scheme 5: Price strategy preference



Source: own construction

**Low premium strategy** (see Scheme 5) is preferred by three insurance companies from the sample. This strategy was deformed by dumping prices, especially in the sphere of motor vehicle liability insurance. This way it came to competitive environment disturbance and unjustified gaining of competitive advantage. On the other hand, the **high premium strategy** isn't used by any insurance company by the time. Probably no of them has in it's product offer such a product, which it could offer insurance protection above standard or any super service with and so request higher premium. The **product packet strategy** has on the client's part advantages as well as disadvantages. The advantage is that the client pays lower premium for several products incl. complementary services than he would pay for each of these products separate. The disadvantage is that in the product packet could be also some product which the client isn't interested in.

## DISCUSSION

The results of analysis of marketing strategy usage in management process of insurance company create opportunity for discussion on the insurance field:

1. Consider the effectiveness of introduction of a marketing section incl. staff and material support into the organizational structure of insurance company. Company director or deputy director should bear the responsibility for marketing.
2. Decide if the insurance companies should emphasize the product innovation strategy with complementary service, new product creation strategy and implement traditional marketing strategy oriented on targeted marketing.

## CONCLUSION

Results of primary research oriented on analysis of organizational structures and market strategy selection and conducted in spring 2007 by scientists and pedagogues of Faculty of Economics and Administration of Masaryk University can be summarized into **partial conclusions**:

1. **Most insurance companies from the sample have established a marketing department in their organizational structure, but not the requested marketing**

**section. The marketing manager and not the company director or deputy director is responsible for marketing.**

- 2. When selecting market strategy insurance companies prefer product development strategy, product differentiation strategy and product packet strategy. They are less concentrated on product innovation strategy with complementary service, new product creation strategy and implementing of traditional marketing strategy oriented on targeted marketing.**

**The above-mentioned findings confirm different level of marketing strategy usage by top managers in management process of insurance company on the Czech insurance market. They point at imperfection when implicating marketing and insurance theory into insurance practice.**

#### **List of literature:**

- DAŇHEL, J. *Pojistná teorie*. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2005. 332 s. ISBN 80-86419-84-3
- KOONTZ, H., WEHRICH, H. *Management*. 10. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1993. 659 s. ISBN 80-85605-45-7
- KOTLER, P. *Marketing management*. Praha: Victoria Publishing, 1995. 789 s. ISBN 80-85605-08-2
- ŘEZÁČ, F. *Marketingové řízení pojišťovacího podniku*. In Sborník z mezinárodní vědecké konference Aktuálne problémy poisťovníctva SR v procese liberalizácie trhu. Bratislava : EU Bratislava, 2005. 5 s.
- STORBACKA, K., LEHTINEN, J. *Řízení vztahů se zákazníky*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2002. 168 stran. ISBN 80-7169-813-X
- Internetové stránky České asociace pojišťoven, [www.cap.cz](http://www.cap.cz)
- Výroční zpráva České asociace pojišťoven za rok 2004, 2005 a 2006

#### **Contact details:**

Ing. František Řezáč, Ph.D.  
Masarykova univerzita  
Ekonomicko-správní fakulta  
Lipová 41a, 602 00 Brno  
tel: + 420 549 496 997  
e-mail: [rezac@econ.muni.cz](mailto:rezac@econ.muni.cz)

Bc. Soňa Jarošová  
Masarykova univerzita  
Ekonomicko-správní fakulta  
Lipová 41a, 602 00 Brno  
e-mail: [99582@mail.muni.cz](mailto:99582@mail.muni.cz)

# **Analýza vývoje investic do českého průmyslu v letech 1997 – 2006**

Analysis of development of investment in the Czech industry in years 1997 - 2006

*Jaroslav Sedláček, Petr Valouch*

## **Anotace**

Příspěvek se zabývá metodou finanční analýzy aplikovanou do oblasti investic do aktiv českých průmyslových podniků. Cílem prováděného výzkumu je analyzovat vývoj investic do aktiv podniků za uplynulých deset let, porovnat jejich dynamiku a zjistit hlavní faktory ovlivňující tento vývoj. Empiricky vysledovat existenci souvislostí mezi investicemi do aktiv a výkonností českých podniků.

Analýze byly podrobeny finanční údaje českých průmyslových podniků jako celku a podniků z odvětví chemického a farmaceutického průmyslu. Výsledky potvrdily silnou závislost mezi investicemi do zásob a výkonností podniků.

## **Summary**

This contribution deals with method of financial analysis, which is used to the investments in the assets of Czech industrial enterprises. The aim of the research is analyzed the development investments into assets of enterprises in the passed ten years, to compare their dynamics and to find out the main factors that influence this development. Empirically trace up inherency connection between investments into assets and efficiency Czech enterprises.

To the analysis were put financial data of Czech industrial enterprises as the complex and the enterprises from the branches of chemical and pharmaceutical industry. The results validated intense dependence between investments into inventory and efficiency of enterprises.

## **Klíčová slova**

investice, aktiva, průmysl, podniky, dlouhodobý nehmotný majetek, dlouhodobý hmotný majetek, pohledávky, závazky, výnosy, disponibilní zisk, zisk před zdaněním, zisk před úroky a daněmi, návratnost aktiv, návratnost vlastního kapitálu, návratnost výnosů, korelace, úrokové a daňové zatížení,

## **Key words**

investments, assets, industry, enterprises, long term tangible assets, intangible assets, receivables, liabilities, revenues, earnings after taxes, earnings before taxes, earnings before interest and taxes, return on assets, return on equity, return on revenue, correlation, interests and taxes burden,

## **Úvod**

Investice jsou považovány za důležitou determinantu budoucího vývoje každé ekonomiky. Jde vlastně o odloženou spotřebu a ta jako taková navyšuje potenciál budoucího růstu. v národním účetnictví se investice označují pojmem tvorba hrubého kapitálu kam patří tvorba hrubého fixního kapitálu, investice do zásob a pořízení cenností. Pohled podnikového účetnictví se odlišuje v tom, že pod investicemi rozumí dlouhodobé zdroje, sloužící především k pořizování dlouhodobého majetku, zatímco krátkodobé zdroje jsou používány zejména ke krytí oběžného majetku. Hlavním představitelem podnikové sféry jsou v české ekonomice průmyslové podniky a proto je předmětem analýzy vývoj jejich majetkové struktury ve vztahu k výkonnosti.

Záměrem výzkumu prováděného v této oblasti je monitorovat změny ve vývoji investic do aktiv průmyslových podniků i změny v jejich struktuře. Empiricky prokázat existenci souvislostí mezi investicemi do aktiv a výkonností podniků. Sledovaným obdobím je posledních deset let, která se vyznačují prorůstovým vývojem české ekonomiky. Na tomto příznivém vývoji se významnou měrou podílejí průmyslové podniky, které zrychlují růst své produkce. Pozitivní vliv je připisován zejména investicím do nových výroben v oblasti automobilového, elektronického a počítačového průmyslu. Dalšími faktory jsou strukturální změny spočívající v rozvoji výroby technologicky náročných výrobků s vyšší přidanou hodnotou a dosahování vyššího růstu produktivity v porovnání s mzdovou náročností produkce. Vytváření příznivější struktury průmyslu je převážně důsledkem zapojování zahraničního kapitálu, který začíná přitékat i do sofistikovanějších a konkurence schopnějších výrobních a navíc má podobu nejen nového přítoku, ale zejména reinvestovaného kapitálu (zisku).

Na otázku které faktory ovlivňují finanční výsledky českých průmyslových podniků by měla odpovědět vertikální finanční analýza vývoje jejich aktiv i pasiv ve vztahu k dosahovaným výsledkům hospodaření.

Analýze budou podrobeny finanční údaje českých průmyslových podniků (s více než 100 zaměstnanci), které jsou zveřejňovány na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky ([www.mpo.cz](http://www.mpo.cz)).

#### • Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je analyzovat vývoj investic do českých průmyslových podniků za uplynulých deset let, porovnat jejich dynamiku a zjistit hlavní faktory ovlivňující tento vývoj. Empiricky vysledovat existenci souvislostí mezi investicemi do aktiv a výkonností českých podniků.

Vývoj investic je sledován jako přírůstky nebo úbytky hmotných a nehmotných fixních aktiv (DNHM), které mají charakter dlouhodobé spotřeby a kam patří podle zákona o účetnictví<sup>110</sup> zejména:

- pozemky, budovy, stroje, přístroje, strojní technologie a zařízení, inventář, dopravní prostředky, počítače a jejich sítě, chovná stáda a tažná zvířata, umělecká díla, sbírky, předměty kulturní hodnoty, předměty z drahých kovů atd.
- výsledky, výzkumu a vývoje, software, ocenitelná práva, know how, goodwill atd.

Část dlouhodobých investic tvoří finanční majetek (DFM) pořizovaný za účelem vytvoření skupiny kapitálově propojených podniků a získání rozhodujícího, podstatného nebo ostatního vlivu v podnicích ve skupině.

Dalšími kategoriemi aktiv, ve kterých jsou vázány podniky investované finanční prostředky mají krátkodobý charakter jako:

- zásoby (ZAS) v podobě materiálu, surovin, nedokončené výroby, polotovarů, hotových výrobků a zboží,
- pohledávky (POH) z obchodních vztahů a jiné,
- krátkodobý finanční majetek tvořený cennými papíry, bankovními účty a hotovostí (FM).

Meziroční změna investic podniku do jednotlivých složek majetku se vypočítá jako přírůstek oproti počátečnímu stavu při zohlednění úbytků (včetně odpisů u dlouhodobého majetku) podle vztahu:

$$\Delta = KS - PS + \text{ÚB} = X_{t+1} - X_t$$

- kde:  $\Delta$  - meziroční změna investice (hodnoty majetku)  
KS - stav majetku na konci roku  
PS - stav majetku na počátku roku  
ÚB - úbytky majetku v průběhu kalendářního roku včetně odpisů u DM  
X - hodnota sledované veličiny  
t - časové období (rok), za které je veličina vykazována

Časový vývoj investic vázaných v majetku je vyjádřen v podobě relativního přírůstkového (marginálního) indexu stanoveného z rovnice:

$$\Delta_X = 100 \cdot (X_{t+1} - X_t) / X_t$$

---

<sup>110</sup> Vyhláška č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví.

Ke sledování změn struktury investic do aktiv (struktury kapitálu) v čase je využito metody vertikální analýzy, v níž se stanoví procentní podíl sledovaných komponent na hodnotě celkových aktiv nebo kapitálu (= 100 %) v jednotlivých letech (Brealey, Myers 1988, Kislingerová, Neumaierová 2000). Ostatní faktory ovlivňující vývoj investic do podnikových aktiv jsou měřeny pomocí klasických poměrových ukazatelů z oblasti rentability a zadluženosti (Damodaran 2000, Vlachynský, Královič, Markovič 2002):

Rentabilita vlastního kapitálu  $ROE = EAT / VK$ ,

Rentabilita celkových aktiv  $ROA = EBIT / A$ ,

Rentabilita výnosů  $ROR = EBIT / R$

Úrokové zatížení =  $i / EBIT$ ,

Daňové zatížení =  $T / EBT$ ,

Celková zadluženost =  $CK / A$ .

kde: EAT - Earnings After Taxes (zisk po zdanění, čistý účetní zisk)  
 EBT - Earnings Before Taxes (zisk před zdaněním)  
 EBIT - Earnings Before Interest and Taxes (zisk před úroky a daněmi)  
 A - Celková aktiva  
 CK - Cizí kapitál  
 I - Interest (nákladové úroky)  
 ROA - Return on Assets (rentabilita celkových aktiv)  
 ROE - Return on Equity (rentabilita vlastního kapitálu)  
 ROR - Return on Revenues (rentabilita výnosů)  
 R - Revenues (výnosy)  
 T - Taxes (daně z příjmů)  
 VK - Vlastní kapitál

Vztah mezi investicemi do vybraných položek aktiv je vyjádřen pomocí statistických výpočtů aritmetického průměru, směrodatné odchylky, korelačního koeficientu a regresní přímky. Vývoj investic do aktiv podniku lze popsat jednoduchým modelem akcelérátoru. Předpokladem je, že podniky drží aktiva v proporcii ke své produkci (výnosům). Při ekonomické expanzi rostou požadavky podniků na dlouhodobá aktiva, skladované zásoby, peněžní prostředky atd. Tento vztah je vyjádřen rovnicí:

$$N = \alpha Y,$$

kde N je položka aktiv, Y produkce a  $\alpha$  proporční koeficient. Investice do jednotlivých složek aktiv podniku jsou pak definovány jako změna složky aktiv. Rovnici pak lze zapsat jako:

$$\Delta N = \alpha \Delta Y,$$

kde  $\Delta N$  jsou investice do aktiv a  $\Delta Y$  je změna výstupu.

### • Výsledky a diskuse

Časový vývoj investic vázaných v majetku je uveden v tabulce 1, ve které jsou shrnuty meziroční marginální indexy vypočtené pro české průmyslové podniky za období 1997 až 2006. Současně jsou do tabulky shrnuty rovněž hodnoty vybraných pasiv, které poskytují obraz o vývoji výsledku hospodaření průměrného podniku. Pro porovnání jsou vypočteny procentní přírůstky nebo úbytky investic v odvětví chemického a potravinářského průmyslu (viz tabulka 2).



Tabulka 1

**Indexy změny investic do aktiv a vybraných pasiv českých průmyslových podniků (v %)**

Položka	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	průměr
										r
Aktiva	2,65	2,72	3,10	4,82	2,89	0,54	18,91	6,49	14,84	6,33
DNHM	6,75	5,55	0,43	5,64	0,76	3,61	7,61	6,33	1,72	4,27
DFM	-0,89	-2,69	5,65	-52,20	71,03	-43,81	47,32	40,24	66,35	14,56
ZAS	1,27	-9,63	6,12	2,81	-1,93	-0,97	20,30	1,51	14,76	3,80
POH	-4,71	7,32	5,89	3,38	9,25	23,45	17,18	-0,87	17,66	8,73
KFM	1,08	5,63	9,21	7,67	-23,70	-53,81	275,92	9,95	30,07	29,11
VK	2,44	-1,11	4,20	8,13	5,74	5,85	14,45	8,52	14,53	6,97
CK	1,54	5,85	2,25	0,01	0,01	-2,04	11,76	5,62	19,96	5,00
Výnosy	11,38	-1,15	13,84	7,37	2,28	1,65	22,89	7,19	15,22	8,96
EBIT	9,67	-27,21	54,08	11,22	10,77	8,01	37,80	2,35	21,67	14,26
Úroky	4,89	-19,45	-13,85	-6,85	-15,11	-26,09	2,62	-1,65	-13,49	-9,88
EBT	14,77	-34,76	135,79	19,15	19,66	16,32	43,25	2,80	25,41	26,93
Daň	0,96	1,09	21,39	4,13	13,79	14,44	21,79	-0,84	12,02	9,86
EAT	38,46	-79,59	833,46	32,68	23,38	17,42	55,45	4,42	31,07	106,31

Zdroj: (MPO ČR, vlastní výpočty)

Z tabulky 1 vyplývá, že investice do dlouhodobého majetku rostly ve sledovaném období pomaleji než celková aktiva. Naopak nejdynamičtěji se vyvíjela kategorie krátkodobého finančního majetku, která narůstala v průměru o 29,11 % ročně. z ukazatelů efektivnosti hospodaření vychází nejlépe disponibilní zisk na jehož růstu se podílel zejména pokles absolutní hodnoty nákladových úroků.

Tabulka 2

**Indexy změny investic do aktiv a vybraných pasiv v odvětví chemického a farmaceutického průmyslu v období 1997 - 2006 (v %)**

Položka	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	průměr
										r
Aktiva	-4,47	1,50	4,90	-2,21	1,25	0,93	6,01	0,76	3,74	1,38
DNHM	2,02	8,02	-1,33	-1,15	0,21	2,67	1,28	-1,88	-3,57	0,70
DFM	-15,00	-47,66	47,02	-41,43	99,86	-28,37	-8,97	-11,37	17,93	1,33
ZAS	-4,82	1,56	11,41	0,89	-0,62	0,92	18,55	7,96	8,24	4,90
POH	-15,78	5,97	10,34	-17,56	1,69	15,17	21,21	6,21	17,22	4,94
KFM	-11,61	24,86	3,48	-16,36	16,45	-5,71	1,18	0,03	-3,01	1,03
VK	-7,05	-0,77	1,11	7,77	1,30	-4,49	13,15	14,12	3,94	3,23
CK	-1,99	4,17	7,07	-12,39	2,40	8,79	0,00	-7,86	3,36	0,39
Výnosy	-0,92	2,01	16,47	2,10	-3,32	-6,82	25,27	7,84	4,69	5,26
EBIT	17,11	-36,06	3,10	66,17	-16,55	-36,76	187,24	5,22	8,03	9,08
Úroky	12,22	-25,80	-11,23	-16,42	-19,00	-0,74	-11,04	-27,39	-6,64	-11,78
EBT	24,07	-49,33	104,59	73,73	-15,58	-50,44	338,06	10,26	9,53	49,43
Daň	-21,80	-19,12	58,35	-2,40	-3,90	-16,08	110,67	1,51	-3,29	11,55
EAT	184,79	-78,32	270,03	190,7	-21,60	-93,31	772,65	14,29	14,76	139,33

Zdroj: (MPO ČR, vlastní výpočty)

Odvětví chemického a farmaceutického průmyslu se v období 1997 – 2006 chová stejně jako průmysl celkem tzn., že všechny ukazatele vykazují růstovou tendenci s výjimkou nákladových úroků. Největší průměrný nárůst zaznamenaly, podle tabulky 2, položky disponibilního zisku a zisku před zdaněním. z porovnání obou tabulek je zřejmé, že placené

úroky klesaly v odvětví chemického a farmaceutického průmyslu rychleji, což bylo způsobeno i tím, že objem dluhů se prakticky nezměnil, zatímco v průmyslu celkem objem cizího kapitálu narůstal v průměru o 5 % ročně.

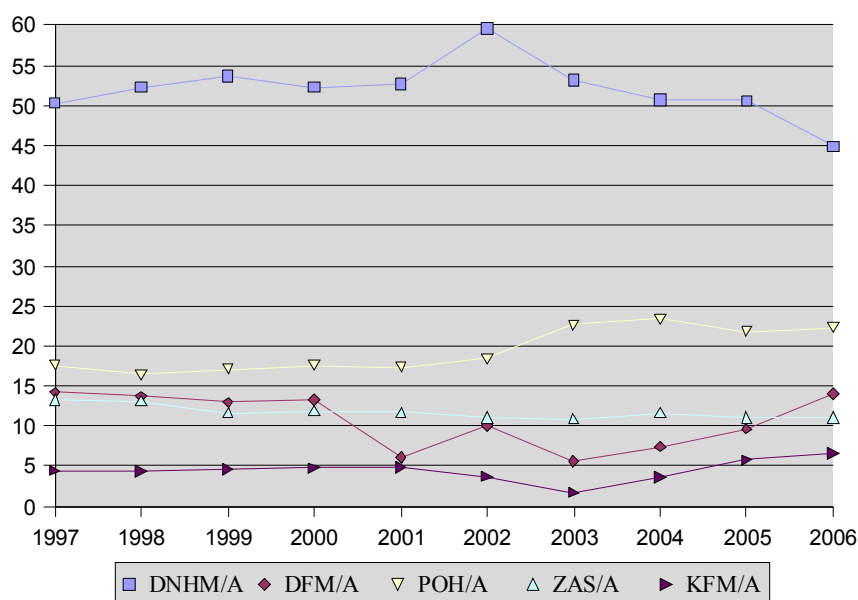
Výsledkem vertikální analýzy jsou změny ve struktuře investic do aktiv a ve struktuře dluhů<sup>111</sup> českých průmyslových podniků a podniků chemického a farmaceutického průmyslu v období 1997 – 2006, které zachycují tabulky 3 a 4. Do tabulek jsou promítnuty i meziroční změny vybraných ukazatelů výkonnosti a jejich determinant v podobě úrokového a daňového zatížení podniků.

Tabulka 3

**Vertikální analýza investic do aktiv a vývoj vybraných poměrových ukazatelů českých průmyslových podniků v období 1997 - 2006 (v %)**

Položka	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	průměr
DNHM/A	50,3	52,3	53,7	52,3	52,7	59,6	53,2	50,7	50,6	44,9	52,82
DFM/A	14,2	13,7	13,0	13,3	6,1	10,1	5,6	7,4	9,7	14,0	10,34
POH/A	17,6	16,4	17,1	17,6	17,3	18,4	22,6	23,4	21,8	22,3	19,13
ZAS/A	13,3	13,1	11,6	11,9	11,7	11,1	10,9	11,6	11,1	11,1	11,81
KFM/A	4,5	4,4	4,6	4,8	4,9	3,7	1,7	3,6	5,8	6,6	4,22
CK/A	49,9	49,4	50,9	48,2	46,9	45,7	45,2	44,8	44,5	44,5	47,28
EBIT/R	5,6	5,6	4,1	5,5	5,7	6,2	6,6	7,4	7,1	7,5	5,98
I/EBIT	51,5	49,3	54,6	30,5	25,6	19,6	13,4	10,0	7,4	6,8	29,10
T/EBT	63,2	55,5	86,1	44,3	38,7	36,8	36,2	30,8	29,7	26,5	46,81
EBIT/A	5,3	5,7	4,1	6,0	6,4	6,8	7,4	8,9	8,6	9,1	6,58
EAT/VK	1,9	2,6	0,5	4,9	6,0	7,0	7,8	10,5	10,1	11,6	5,70

Zdroj: (MPO ČR, vlastní výpočty)



Graf č. 1: Vývoj podílu investic do aktiv českých průmyslových podniků v %

<sup>111</sup> Jde o vybrané položky nákladů a výsledků hospodaření, které jsou zveřejňovány ve výkazu zisku a ztráty podniků (výkazu Z/Z).

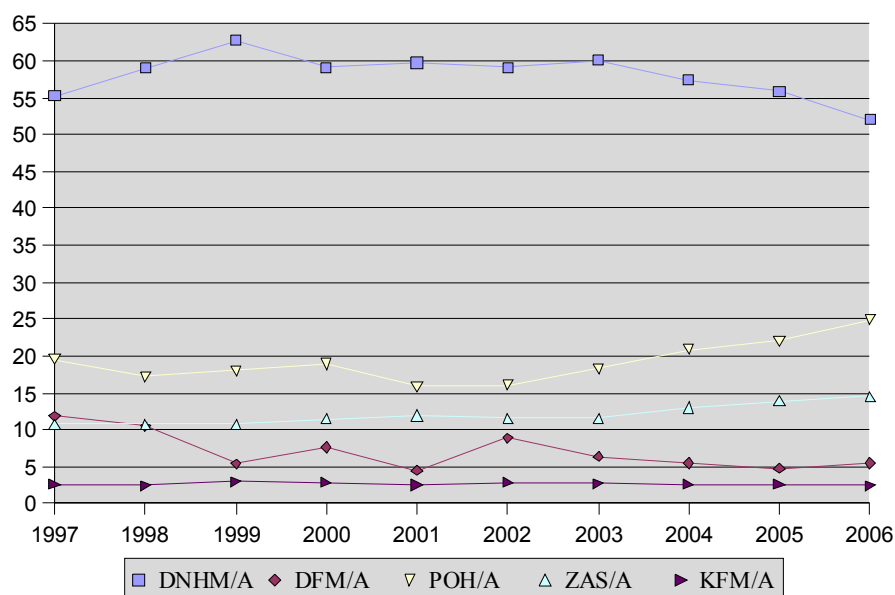
Charakteristickým rysem českého průmyslu je poměrně vysoká vybavenost dlouhodobým hmotným a nehmotným majetkem, která se pohybovala ve sledovaném období podle tabulky 3 kolem 52,82 %. Nejvyšší dynamiku vykazují pohledávky, jejichž podíl na celkových aktivech se postupně zvyšoval, zatímco podíl zásob se snižoval. Relativní přírůstky a úbytky investic do aktiv českých průmyslových podniků ilustruje graf č. 1, sestavený podle tabulky 3. Příznivý vývoj vykazují ukazatele rentability výnosů, celkových aktiv i vlastního kapitálu, podporované snižováním úrokového i daňového zatížení českých podniků. Zadluženost mírně klesala, což znamenalo posílení vybavenosti podniků vlastním kapitálem.

Tabulka 4

**Vertikální analýza investic do aktiv a vývoj vybraných poměrových ukazatelů podniků v odvětví chemického a farmaceutického průmyslu v období 1997 - 2006 (v %)**

Položka	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	průměr
DNHM/A	55,3	59,0	62,8	59,1	59,7	59,1	60,1	57,4	55,9	52,0	58,71
DFM/A	11,8	10,5	5,4	7,6	4,5	8,9	6,4	5,5	4,8	5,5	7,27
POH/A	19,5	17,2	18,0	18,9	15,9	16,0	18,3	20,9	22,0	24,9	18,52
ZAS/A	10,8	10,8	10,8	11,5	11,9	11,6	11,6	13,0	13,9	14,5	11,77
KFM/A	2,6	2,4	3,0	2,9	2,5	2,9	2,7	2,6	2,6	2,4	2,69
CK/A	46,8	48,0	49,3	50,3	45,1	45,6	49,1	46,4	42,4	42,2	47,00
EBIT/R	6,0	7,1	4,5	4,0	6,4	5,6	3,8	8,7	8,4	8,7	6,06
I/EBIT	58,9	56,4	65,5	56,3	28,3	27,5	43,2	13,4	9,2	8,0	26,59
T/EBT	77,8	49,0	78,3	60,6	34,0	38,7	83,0	31,5	29,0	25,6	53,54
EBIT/A	5,1	6,2	3,9	3,9	6,6	5,4	3,4	9,2	9,6	10,0	5,92
EAT/VK	0,9	27,5	0,6	2,2	5,9	4,6	0,6	10,3	10,9	12,0	7,06

Zdroj: (MPO ČR, vlastní výpočty)



Graf č. 2: Vývoj podílu investic do aktiv chemického a farmaceutického průmyslu v %

Vybavenost dlouhodobým nehmotným a hmotným majetkem je v podnicích ještě o několik procentních bodů vyšší než činí celkový průměr v českém průmyslu (viz tabulka 4). Následují pohledávky a zásoby. Relativní přírůstky a úbytky investic do aktiv českých průmyslových podniků ilustruje graf č. 2, sestavený podle tabulky 4.

Positivně se vyvíjí jak ukazatele návratnosti tak i finančního zatížení. Průměrná zadluženost činí 47 % obdobně jako je tomu v průmyslu celkem.

K popisu chování investic do jednotlivých složek podnikových aktiv v období 1997 – 2006 jsou použity statistické charakteristiky jako jsou průměrný meziroční růst, směrodatná odchylka růstu vyjadřující míru nejistoty sledovaných veličin a korelační koeficient vyjadřující vztah mezi veličinami. Na investice působí více faktorů, zejména vývoj úrokové míry, daňové sazby, samotné finanční situace podniků, investiční klima, podpora v rámci integrace, státu atd. Míra investování do aktiv podniku by měla být provázána odpovídajícími ekonomickými efekty získávanými z investice. Investice by měly přispívat k dosahování vyšší výkonnosti podniků měřené objemem produkce resp. výnosy dosahovanými v daném období.

Největší podíl investic v průmyslových podnicích je vkládán do dlouhodobých nehmotných a hmotných aktiv (DNHM), od nichž se předpokládá také největší ekonomický přínos. Na druhém místě se nacházejí pohledávky jako nárok podniků na určitá plnění. Jejich nárůst může být důsledkem neochoty odběratelů splácet včas své dluhy nebo také politiky managementu pohledávek v podniku. Třetí místo zaujímají zásoby, které plní funkci vyrovnávání objemu produkce. Pokud jsou podniky vystaveny výkyvům v poptávce po svých produktech, je pro ně výhodnější udržet si plynulé tempo výroby a v obdobích snížené poptávky kumulovat zásoby a naopak v období zvýšeného zájmu je rozprodávat. Zásoby umožňují podnikům efektivnější fungování produkce např. prostřednictvím zkrácení prodlevy ve výrobě při poruše strojů, pokud má na skladě dostatek náhradních dílů, nebo zvýšení prodejů, pokud má dostatek skladovaného zboží, které může být vyskladněno atd. v neposlední řadě může jít o metodologickou záležitost, jelikož v zásobách je zahrnuta i nedokončená výroba a polotovary.

K popisu chování investic do uvedených tří skupin aktiv je uvedena maximální a minimální hodnota meziročního růstu, průměr a vypočtena směrodatná odchylka vyjadřující výkyvy v kolísání podílu výdajů do jednotlivých složek aktiv na celkových investicích do podniku. Závislost podílu investic do složek aktiv na výkonnosti podniku je měřena Pearsonovým korelačním koeficientem a rovnicí regresní přímky. Vypočtené statistické veličiny pro české průmyslové podniky jsou shrnuty do tabulky 5 a pro podniky v odvětví chemického a farmaceutického průmyslu do tabulky 6. v tabulkách jsou uvedeny rovněž údaje popisující závislost úrokového a daňového zatížení na výkonnosti podniku.

Tabulka 5

**Charakteristiky faktorů ovlivňujících výnosnost českých průmyslových podniků (v %)**

Položka	Položka/ A	$\Delta_{MAX}$	$\Delta_{MIN}$	$\Delta_{PRUM}$	Směrodatná odchylka	Korelační koeficient
Aktiva	100,00	18,91	0,54	6,33	6,28	0,80
DNHM	52,82	7,61	0,43	4,27	2,72	0,16
POH	19,13	23,45	-4,71	8,73	9,22	0,10
ZAS	11,81	20,30	-9,63	3,80	8,99	0,94
Úroky	x	4,89	-26,09	-9,88	10,38	0,63
Daň	x	21,79	-0,84	9,86	8,80	0,50

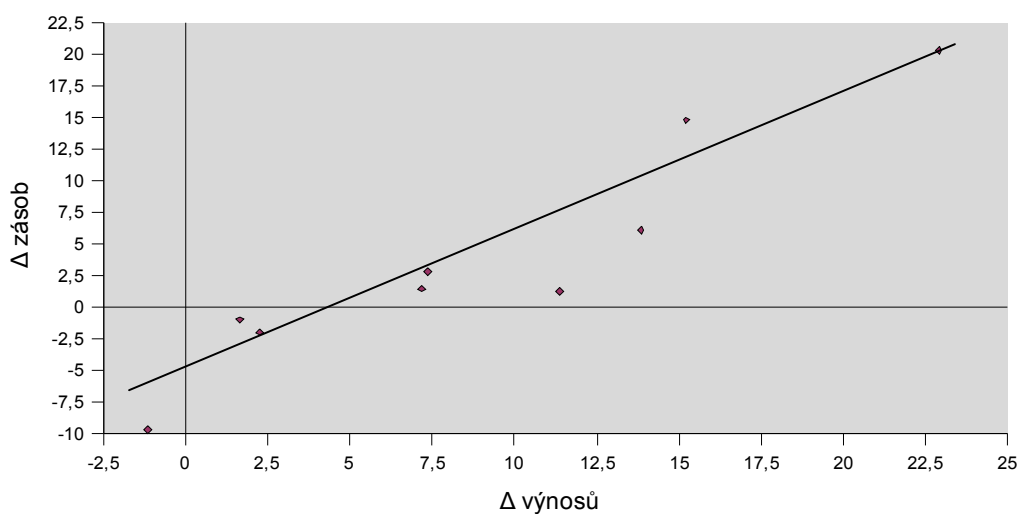
Zdroj: (MPO ČR, vlastní výpočty)

Tabulka 6

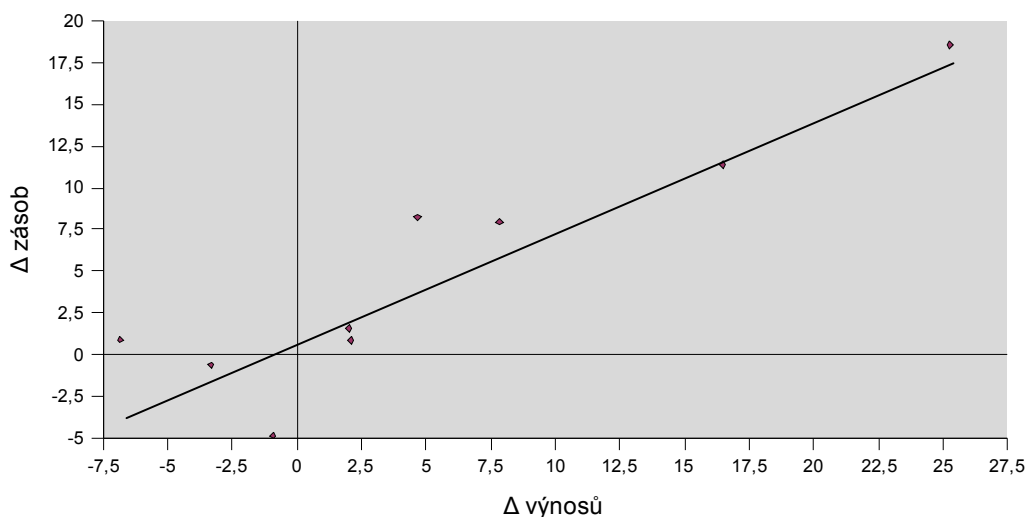
**Charakteristiky faktorů ovlivňujících výnosnost odvětví chemického a farmaceutického průmyslu (v %)**

Položka	Položka/ A	$\Delta_{MAX}$	$\Delta_{MIN}$	$\Delta_{PRUM}$	Směrodatná odchylka	Korelační koeficient
Aktiva	100,00	6,01	-4,47	1,38	3,3	0,69
DNHM	58,71	8,02	-3,57	0,70	3,4	-0,22
POH	18,52	21,21	-17,56	4,94	13,68	0,44
ZAS	11,77	18,55	-4,82	4,90	7,22	0,91
Úroky	x	12,22	-27,39	-11,78	12,45	-0,18
Daň	x	110,67	-21,80	11,55	44,14	0,93

Zdroj: (MPO ČR, vlastní výpočty)



Graf č. 3: Vztah investic do zásob a výnosnosti českých průmyslových podniků



Graf č. 4: Vztah investic do zásob a výnosnosti odvětví chemického a farmaceutického průmyslu

Jak vyplývá z tabulky 5 největší volatilitu vykazují meziroční změny nákladových úroků, následují investice vázané v pohledávkách a zásobách. Značně vysoká závislost 0,94 (měřeno Pearsonovým korelačním koeficientem) existuje mezi ročními investicemi do zásob a změnami výkonnosti podniků (měřeno celkovými výnosy). Naopak u investic do dlouhodobých nehmotných a hmotných aktiv je závislost nepatrná. Proložená regresní přímka v grafu 3 má rovnici:

$$y = 0,8x - 4,98$$

což znamená, že každé zvýšení průměrných výnosů podniků o jeden procentní bod je provázeno přírůstkem investic do zásob o 0,8 procentního bodu.

V odvětví chemického a farmaceutického průmyslu vykazují největší volatilitu meziroční změny v oblasti daně z příjmů a pohledávek (viz tabulka 6). Nejtěsnější závislost ve vztahu k výnosům se projevuje u indexů změny daně z příjmů a investic do zásob. Regresní přímka v grafu 4 je popsána rovnicí:

$$y = 0,65x + 0,63$$

a tedy proporrční koeficient je nižší u daného odvětví oproti průmyslovým podnikům jako celku.

Poměrně silná závislost na změnách výnosů byla zjištěna u ročních investic do celkových aktiv u obou sledovaných vzorků.

## **Závěr**

Provedená analýza potvrdila existenci vysoké závislosti mezi investicemi do zásob a dosahovanými ročními výnosy českých průmyslových podniků. u investic do nehmotných a hmotných aktiv, které zaujímají více než 50 % podíl na celkových aktivech se závislost na výnosech neprokázala. u pohledávek se projevuje jen slabá až střední korelace. Propočtené poměrové ukazatele jasně ukazují, že příznivý vývoj výkonnosti českých průmyslových podniků byl podmíněn nejen vnitřními faktory, ale zejména faktory vnějšími (Zalai 2001). Akcelerátorem tohoto pozitivního vývoje byly kromě investic do aktiv také nižší úrokové a daňové zatížení (Sedláček 2006). Příspěvky pro věřitele odčerpávané z EBITu se ve sledovaném období snížily v průmyslu z 51,5 % na 6,8 % resp. z 58,9 % na 8,0 % v odvětví a příspěvky pro stát z EBT se snížily z 63,2 % na 26,5 % v průmyslu a z 77,8 % na 25,6 % v odvětví.

Tyto pozitivní faktory posilují kapitálovou vybavenost podniků a umožňují nové investice do aktiv v podobě sofistikovanějších a konkurence schopnějších výrob a inovace produktů.

Tento příspěvek vznikl v rámci specifického výzkumu MU ESF č. 56 1707 – Rozvoj finančního systému.

## **Literatura**

- BREALEY, R.A., MYERS, S.C.: *Principles of Corporate Finance*. New York: Mc Graw-Hill, 1988. ISBN 0-0729-5723-9.
- DAMODARAN, A.: *Corporate Finance: Theory and Practice*. New York: John Wiley & Sons, Inc. 2000. ISBN 0-471-39220-0.
- KISLINGEROVÁ, E., NEUMAIEROVÁ, I.: *Rozbor výkonnosti firmy (případové studie)*. Praha: VŠE, 2000. ISBN 80-245-0027-2.
- VLACHYNSKÝ, K. – KRÁLOVIČ, J. – MARKOVIČ, P.: *Finančný manažment*. Bratislava: Iura edition 2002. ISBN 80-8904-717-1.
- SEDLÁČEK, J.: Finanční zatížení českých firem. *Podniková revue*, V., č. 10, 2006, s. 55 - 64. ISSN 1335 – 9746.

ZALAI, K.: Analýza rentability slovenských podnikov v rokoch 1996 - 2000. *BIATEC*, 9, 2001, č. 12, s. 6 – 9. ISSN 1335-0900.  
[www.mpo.cz](http://www.mpo.cz) – Agregované hodnoty z účetních výkazů podniků v působnosti MPO ČR.

### **Adresy autorů**

Jaroslav Sedláček, Doc. Ing. CSc.  
Katedra financí  
Masarykova univerzita  
Ekonomicko správní fakulta  
Lipová 41a, 602 00 Brno  
Česká republika  
Tel.: + 420 549 497 042  
Fax.: + 420 549 491 720  
E-mail: [sedl@econ.muni.cz](mailto:sedl@econ.muni.cz)

Petr Valouch, Ing.  
Katedra financí  
Masarykova univerzita  
Ekonomicko správní fakulta  
Lipová 41a, 602 00 Brno  
Česká republika  
Tel.: + 420 549 497 042  
Fax.: + 420 549 491 720  
E-mail: [valouch@econ.muni.cz](mailto:valouch@econ.muni.cz)

## **Role spotřebitele v rámci komoditních vertikál v prostředí nové ekonomiky**

The position of consumer within commodity chains under the conditions of new economy

*Edita Smělková*

**Anotace:** Příspěvek se zabývá současnou situací v agrobiznisu, na parciálních trzích komoditních vertikál a pozici spotřebitele, jako jejich finálního článku. Cílem příspěvku je na základě analýzy vývoje světové ekonomiky charakterizovat změny ve formování agrárních trhů a pozici spotřebitele v rámci komoditních vertikál. Na tomto základě formulovat klíčové faktory úspěchu, které by měly být respektovány při rozhodování zpracovatelských (zejména potravinářských) podniků v podmínkách přechodu od tradiční ekonomiky k nové (znalostní) ekonomice.

**Abstract:** This paper deals with the current situation in agribusiness, especially on the individual stages of commodity chains and the position of their final link – consumer. The aim of this paper is to characterize the main changes in agrarian market formation on the basis of analysis of the world economy development as well as to describe the role of consumer within its commodity chains. Key factors of success, which should be taken into account by processing companies under the conditions of transition from traditional economy to the new economy, will be defined as a conclusion.

**Klíčová slova:** spotřebitel, komoditní vertikála, nová ekonomika, agrobiznis

**Key words:** consumer, commodity chain, new economy, agribusiness

### **Úvod**

Probíhající proces globalizace ovlivňuje nejen tok zboží a kapitálu na světových trzích, ale především tok informací, usnadněný novými informačními a telekomunikačními technologiemi a přístupem k rychle se šířícím znalostem. Znalosti se staly jedním ze strategických faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost firem. v posledních dvou dekadách informační technologie a internet radikálně změnily tradiční postupy používané v řízení podniků a také nákupní zvyklosti spotřebitelů. Nové technologie se zároveň ukázaly jako mocný nástroj pro urychlení růstu, zaměstnanosti a konkurenceschopnosti.

### **Cíl a metody**

Cílem příspěvku je na základě analýzy vývoje světové ekonomiky charakterizovat změny ve formování agrárních trhů, a sice pozici spotřebitele v rámci komoditních vertikál. Na tomto základě formulovat klíčové faktory úspěchu, které by měly být respektovány při rozhodování zpracovatelských (zejména potravinářských) podniků v podmínkách přechodu od tradiční ekonomiky k nové (znalostní) ekonomice.

Metodicky je řešení dané problematiky rozloženo na dvě části, první z nich vysvětluje základní rysy agrobiznisu a fungování výrobních vertikál v prostředí nové ekonomiky ovlivňované globalizačními procesy. Část druhá je částí aplikační, v níž jsou charakterizovány důsledky zmíněných procesů pro ekonomické subjekty operující v agrobiznisu, pozice spotřebitele a jeho poptávky a také formulovány základní kritéria nezbytná pro zajištění konkurenceschopnosti podniků v nových podmínkách výroby potravin.

### **Dosažené výsledky**

Komoditní vertikála charakterizuje výrobní, zpracovatelské i odbytové procesy, jejich interakce na jednotlivých trzích, které fungují v rámci takto vymezené vertikály. Potravinové vertikály jsou v tomto pojetí zpravidla odvozovány od výchozí výroby zemědělského produktu (komodity, případně agregace stejnorodých komodit) jako suroviny a sledují toky od výrobce až po spotřebitele. Jedná se o charakteristiku na sebe navazujících činností, které

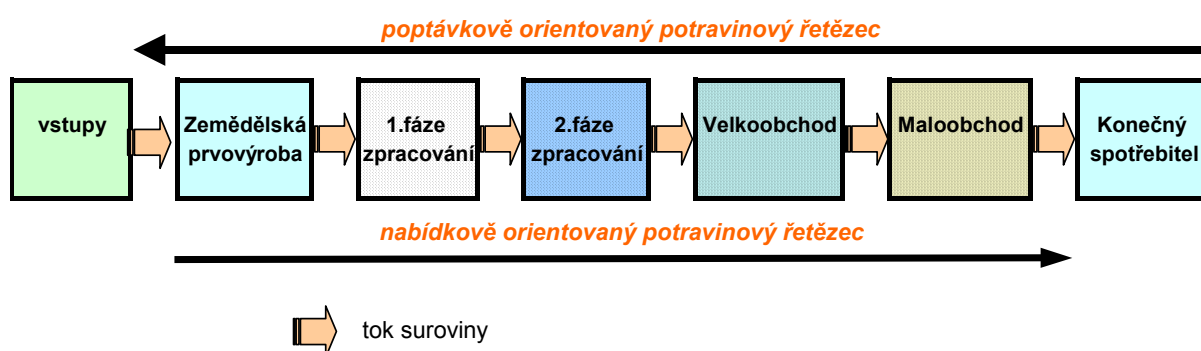


postupně přeměňují surovinu získanou v zemědělské prvovýrobě na produkt určený konečnému spotřebiteli (*Bečvářová, Lechanová*).

V *tradičním modelu*, který je charakteristický preferencí nabídkové strany, tj. tokem produktu od výroby po konečné zpracování je rozhodující tržní síla koncentrována v rámci řetězce ve výrobní fázi zemědělských produktů, tedy na úrovni zemědělské prvovýroby. Ostatní články jsou chápány především jako činitelé zpracovávající veškerou vyrobenou zemědělskou produkci do finálních potravin bez rozhodujícího vlivu na objem a vlastnosti dodávané suroviny.

Uplatnění přístupu v kontextu „*spotřebitelského rozměru*“ zdůrazňuje vliv poptávkové strany na jednotlivých trzích v celé potravinové vertikále a tím kvalitativně mění i konkurenční podmínky a postavení zemědělců. v tomto pojetí jsou to zpracovatelé potravin a obchodníci, kteří se prosazují při maximalizaci svého podílu na výdajích spotřebitele, což ostře kontrastuje s tradičním chováním zemědělců a jejich snahou o zachování chráněného a relativně statického trhu. Navíc u finalizujících článků na (nejen) potravinovém trhu dochází k silným procesům koncentrace a posílení tržní síly na poptávkové straně v navazujících fázích zpracování a obchodu. Dalším z typických znaků je snaha o ovládnutí předvýrobních fází včetně vývoje a výzkumu nových materiálů, inovací a procesů, což dále posiluje dominantní pozici těchto článků v rámci komoditních vertikál (*Bečvářová, Lechanová*).

Rozložení sil v současných podmínkách odpovídá spíše poptávkově orientovanému modelu, kdy dochází k významnému oslabení pozice zemědělce především z hlediska možností volby a výběru partnerů v rámci komoditní vertikály. Omezení vyjednávacího prostoru je do značné míry dáno také charakterem zemědělských komodit, kde jednu z rozhodujících rolí hraje objem a možnost transportu těchto komodit. Schematicky jsou jednotlivé články komoditní vertikály a oba zmíněné přístupy znázorněny na obr.č.1.



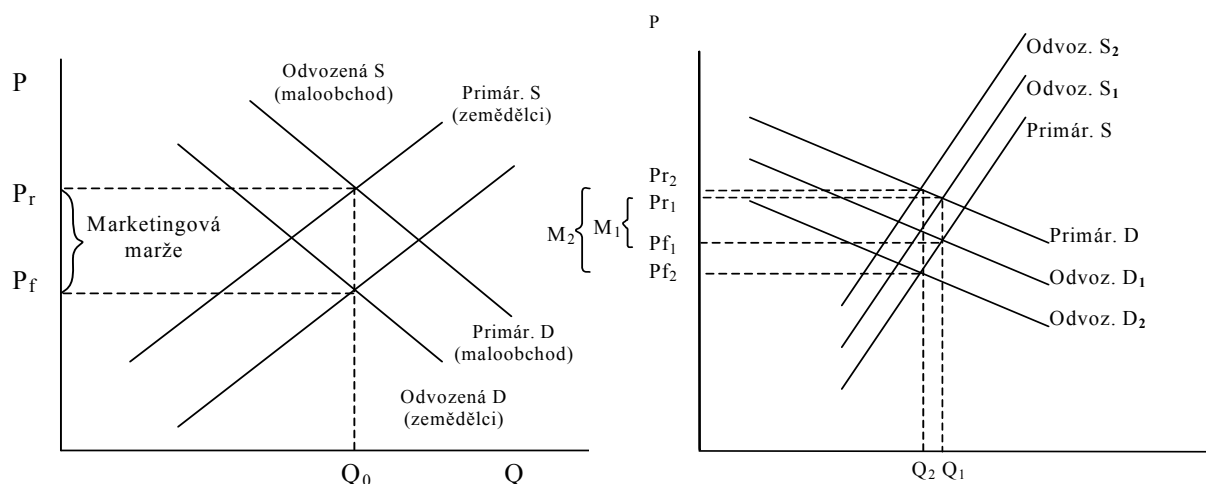
Obr. 1 – Znázornění potravinové vertikály, nabídkový a poptávkový přístup

Situace na dílčích trzích komoditních vertikál formuje prostřednictvím jednotlivých článků výrobního a distribučního procesu úroveň a strukturu dílčích cen a tedy i konečnou cenu, kterou platí spotřebitel za potraviny. Prochází-li komodita od zemědělského podniku ke spotřebiteli několika stupni v rámci řetězce, měly by být teoreticky změny cen na každém stupni za předpokladu existence dokonalé konkurence v plné výši předávány dále. Pokud na jednom nebo více stupních tohoto řetězce působí tržní síla, proces přenosu ceny na další úroveň potravinového řetězce není úplný.

Při nedokonalém přenosu cen mezi jednotlivými stupni potravinového řetězce nerealizují spotřebitelé výhodu z titulu snížení cen na úrovni zemědělských podniků. Příkladem může být vývoj cen v potravinové vertikále v ČR v roce 1991, kdy po odstranění záporné daně z obratu u potravin, a tím vyvolané nerovnováze na trhu charakterizované výrazným převisem nabídky, při liberalizaci cen vzrostly ceny zemědělských výrobců pouze o 3 %, ceny potravinářských výrobců vzrostly o 25 % a ceny spotřebitelské o 60 %.

Z VÝŠE UVEDENÉHO PŘEHLEDU VYPLÝVÁ, ŽE KONEČNÁ CENA, KTEROU PLATÍ SPOTŘEBITEL ZA POTRAVINY, RESP. ZEMĚDĚLSKÉ VÝROBKY NA RŮZNÉM STUPNI ZPRACOVÁNÍ, JE FORMOVÁNA SITUACÍ NA DÍLČÍCH TRŽÍCH V RÁMCI VERTIKÁL, KTERÁ PROSTŘEDNICTVÍM JEDNOTLIVÝCH ČLÁNKŮ VÝROBNÍHO A DISTRIBUČNÍHO PROCESU OVLIVŇUJE ÚROVEŇ A STRUKTURA DÍLČÍCH CEN.

Vzájemnou vazbu, podmíněnost a provázanost trhů v rámci potravinové vertikály naznačuje obrázek č. 2, který zachycuje princip formování dvou základních cenových hladin z celého řetězce (spotřebitelské ceny potravin-  $P_r$  a ceny zemědělských výrobců- $P_f$ ).



Obr. 2 – Tržní determinace zemědělských a tržních cen      Obr. 3 – Dopad změny marže na ceny

Na obrázku č. 3 je znázorněn dopad zvýšení marketingových nákladů na změnu v maloobchodní ceně ( $P_r$ ) a ceně placené zemědělcům ( $P_f$ ). Vzrůst marže má za následek snížení odvozené poptávky (posun dolů- z  $D_1 \rightarrow D_2$ ) a odvozené nabídky (posun nahoru- z  $S_1 \rightarrow S_2$ ) při současném růstu maloobchodní ceny ( $P_{r2}$ ) a poklesu ceny placené zemědělcům ( $P_{f2}$ ). Míra cenových změn na úrovni obchodu a farmy, s danou změnou marže, závisí obecně na sklonech poptávkových a nabídkových křivek. v případech, kdy je nabídkový vztah více cenově neelastický, což platí pro většinu zemědělských produktů, bude dopad dané změny marže větší na úrovni prvovýroby než na úrovni spotřebitelské.

### Agrobyznis v nové ekonomice

V důsledku globalizace dochází k růstu vzájemné závislosti a propojení trhů, tento proces s sebou přináší řadu změn. Rozšiřující se světový trh potravin a měnící se podmínky jejich nabídky a distribuce se rozhodujícím způsobem promítají i v pozici zemědělce jako výrobce základní suroviny pro potravinářskou (i nepotravinářskou) výrobu. v současném období, kdy ve většině hospodářsky vyspělých zemí je agrární trh charakterizován přebytkem v nabídce základních zemědělských produktů, to již není strana nabídky, tedy zemědělský podnik, kdo určuje podmínky na agrárním trhu, ale rozhodujícími se stávají navazující články v rámci potravinových řetězců, které technologicky zpracovávají zemědělskou surovinu a tím ji ekonomicky zhodnocují ve výrobcích s vyšší přidanou hodnotou. Přesun silového těžiště na finalizující články zpracování a distribuce staví zemědělce do nové pozice, v podstatě závislejší na podmínkách určovaných subjekty dominujícími v příslušném potravinovém řetězci. o tom svědčí nejen rostoucí ekonomická síla obchodu a potravinářského průmyslu při formování poptávky po potravinách, ale také klesající podíl ceny zemědělské suroviny ve struktuře ceny finálního potravinářského produktu. Koncentrované podniky v odvětvích vstupů, zpracování a v posledním období i v obchodu začínají využívat svůj potenciál k uplatnění tržní síly vůči zemědělcům a spotřebitelům a v závislosti na tržní struktuře

dochází k obdobným vztahům i mezi zpracovatelským a obchodním stupněm potravinového řetězce (*Veselská*).

V rámci dílčích trhů agrobiznisu se vliv globalizace dotýká jak nabídkové, tak i poptávkové strany agrárních trhů v celé struktuře. Dochází k rozvoji globálních potravinových sítí, kdy se předpokladem úspěšnosti stává schopnost využítí okamžitého vyhodnocení situace na trhu, schopnost anticipovat poptávku v poměrně velkém detailu a bezprostředně na ni reagovat v nabídce. Celý komplex výroby potravin a nepotravinářského využití zemědělské produkce se začíná profilovat novým ekonomickým modelem.

Se změnou světové ekonomiky v ekonomiku znalostní, v tzv. informační společnost, se musely přizpůsobit také pravidla a postupy, které určovaly úspěch v industriální společnosti 20. století. Mezi hlavní faktory (*Smělková*), které mění pravidla zajištění a udržení konkurenceschopnosti, tvořící základ globálního hospodářského úspěchu v nové ekonomice patří:

- ❖ **Sítě.** Nové informační technologie umožňují efektivní a přímé propojování se zákazníky, dodavateli, obchodními partnery a zaměstnanci. Síť přináší rychlost, produktivitu a flexibilitu jak mezi podniky (partnery), tak i uvnitř podniku, mezi zaměstnanci a týmy.
- ❖ **Spotřebitel.** Spotřebitel a jeho poptávka jsou klíčové faktory, určující firemní strategii, determinující množství a kvalitu (zemědělských) produktů i cenově nákladové podmínky. Ve svých důsledcích tak mění i možnosti (zemědělských) podniků prosadit se v tomto systému.
- ❖ **Intenzita výroby.** Klíčem ke schopnosti obstát v konkurenci při převaze nabídky na evropském trhu zemědělských výrobků se při pokračující liberalizaci trhu nutně stává snižování jednotkových nákladů produkce, tedy intenzita výroby. Současně se mění i charakter a struktura poptávky po surovině. Proto je nezbytné nejen efektivně vyrábět na vysoké technologické úrovni, ale i permanentně sledovat a predikovat vývoj, strukturu a podmínky poptávky na trzích zemědělských výrobků a být schopen rozhodnout o tom, které změny mají dlouhodobější charakter a na ně pak reagovat případnou změnou struktury výroby (*Bečvářová, 2005*).
- ❖ **Znalosti.** Znalosti a schopnosti jsou základním kapitálem. Podniky kupují další podniky, spojují se do sítí a vytvářejí aliance. Hlavním motivem nejsou jen finanční výhody, zvýšení podílu na trhu nebo podpora růstu, ale také proto, aby získaly čerstvý znalostní kapitál, nové myšlenky a nové produkty.

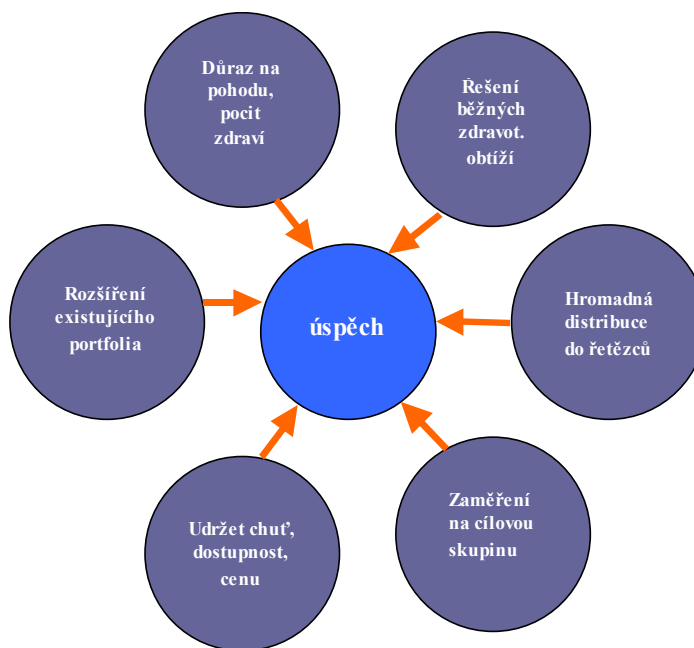
### **Rozměr spotřebitelské poptávky v nové ekonomice**

Jak již bylo zmíněno, jedním z klíčových faktorů udržení a posílení konkurenceschopnosti podniku, je orientace na spotřebitele. Spotřebitelé jsou dnes díky dostupnosti informací, internetu a rostoucí snaze výrobců zlepšit zákaznický servis mnohem informovanější, tudíž nejen náročnější ve svojí poptávce, ale také citlivější na cenu. Spotřebitelé tak prostřednictvím stále náročnějších požadavků uplatňují tlak na výrobce, vedoucí k rostoucí konkurenci, snižování cen, nižším maržím a konkurenčnímu boji obchodních řetězců, které se snaží ve snaze přilákat co nejvíce zákazníků odlišit. Spotřebitelská poptávka se začíná profilovat do zcela nového rozměru. Hlavní trendy ve změně spotřebitelské poptávky jsou:

- *v oblasti maloobchodu:* Díky rychlému životnímu stylu, který vyžaduje téměř nepřetržitě pracovní nasazení roste poptávka po tzv. *non-stop nákupu* (24 hodin 7 dní v týdnu), a to jak zboží typu potravin, tak ostatního sortimentu. Spotřebitel je díky tomu ochoten platit vyšší cenu za dostupnost a pohodlí, což umožňuje realizovat takovým typům prodejen vysoké zisky. Tento trend má dramatické důsledky pro tradiční maloobchodní prodejny, které musí hledat cestu jak čelit těmto novým prvkům konkurenčního boje. Ve Spojených státech se dokonce začínají jako reakce na

tento spotřebitelský požadavek rozrůstat nové typy prodejen typu „drive-thru“<sup>112</sup>, a to dokonce v sektoru doposud nebývalém, a sice v oblasti kosmetiky a péče o zdraví.

- *v oblasti stravovacích návyků:* s již zmíněným uspěchaným životním stylem souvisí také změna stravovacích návyků a tím i požadavky na potraviny dostupné v maloobchodní síti a stravovacích službách. Rostoucí zájem spotřebitelů je možné pozorovat v segmentu tzv. „convenience food“, potravin připravených předem, určených k přímé konzumaci okamžitě po ohřevu, nahrazujících klasický oběd či večeři. v českých podmínkách zatím tento segment není zcela tak rozvinut jako v západní Evropě, kde má již dlouholetou tradici a sortiment je v porovnání s českým maloobchodem hodně široký.
- *v oblasti povědomí o výrobku:* v souvislosti se snahou o *zdravý životní styl* spotřebitelé stále častěji požadují detailní informace o nutričním složení a energetické hodnotě potravin, včetně množství potenciálních alergenů. Tato informace, jakkoli běžná na vyspělých západních trzích (zejména ve Velké Británii) bývá v tomto rozsahu českým spotřebitelům prozatím utajena, ale je možné očekávat obdobný vývoj.
- *v oblasti dalších funkcí produktu:* Výše zmíněné skutečnosti představují velkou výzvu pro výrobce obalových materiálů na potraviny. Tyto mají plnit nejen funkci rozlišovací (mezi jednotlivými značkami), ale mít i vysokou užitnou hodnotu umožňující okamžitou konzumaci téměř kdekoli a také schopnost uchovat potravinu dlouho kvalitní o neměnných chuťových a nutričních vlastnostech.



Obr. 4 – Klíčové faktory úspěchu při uspokojování spotřebitelské poptávky

S ohledem na výše zmíněné trendy je pro zpracovatele stále obtížnější zvolit správnou strategii. Schéma na obr.č. 4 znázorňuje hlavní determinanty úspěchu podnikových strategií uplatňovaných při uspokojování spotřebitelské poptávky po potravinách. Nejedná se již primárně o úroveň ceny, která při spotřebitelově výběru v současné době nehraje primární

<sup>112</sup> Drive thru – typ maloobchodní prodejny umožňující zákazníkům uskutečnit nákup aniž by opustili prostor svého automobilu. V našich podmínkách je prozatím tento typ prodejny zavedený hlavně v oblasti rychlého občerstvení.

roli, nýbrž o celý komplex faktorů, které souvisejí se zdravým životním stylem, touhou po nutričně vyvážené, bezpečné a samozřejmě chutné stravě, dostupné v kteroukoli denní dobu za rozumnou cenu.

## **Závěr**

V důsledku vzniku a šíření nových technologií došlo (nejen v agrobyznisu) ke značným ekonomickým změnám. Kriteria konkurenceschopnosti podniku již nejsou odvozována pouze od schopnosti co nejlépe využít disponibilní výrobní faktory, jak byly chápány v tradičním pojetí agrobyznisu, důraz je naopak kladen na to, aby finální produkt byl ve stále větší míře již od počátku výrobního procesu přizpůsobován požadavkům spotřebitelů. Tento přístup však klade vysoké nároky na znalosti a schopnosti příslušných pracovníků přizpůsobit se měnícím se podmínkám trhu a na dostupnost reálných a nezkrácených informací o požadavcích spotřebitelů.

Rozvíjející se nová ekonomika, často nazývána znalostní ekonomikou, vyvolává také nové formy konkurence a přináší zcela nové poselství: přežít na trhu (nejen domácím nebo regionálním, ale na globálním) znamená neustále se učit, rychle se adaptovat a neustále inovovat.

## **Literatura**

Bečvářová, V., Lechanová, I. *Zemědělství a potravinářský průmysl v rámci komoditních vertikál obecné a regionální aspekty*. MZLU v Brně, Brno 2006. ISBN: 80-7157-921-1.

Smělíková, E. Agrobyznis v prostředí nové ekonomiky. In Sborník z mezinárodní konference Firma a konkurenční prostředí 2006. PEF MZLU v Brně, Brno 2006. ISBN: 80-7302-121-8.

Veselská, E. *Vývoj tržní struktury a její interakce v komoditní vertikále piva*. Doktorská disertační práce. MZLU v Brně, Brno 2004.

**Kontaktní adresa:** Ing. Edita Smělíková, Ph.D., Ústav podnikové ekonomiky, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika. Tel.: +420545132622, e-mail: smelikova@mendelu.cz.

*Tento příspěvek vznikl v rámci řešení postdoktorského grantového projektu GA ČR č. 402/06/P294 pod názvem „Vliv finalizujících článků na formování agrobyznisu v nové ekonomice“, který je navázán na řešení grantového projektu MSM 6215648904, tématického směru 04 pod názvem „Vývojové tendence agrobyznysu, formování segmentovaných trhů v rámci komoditních řetězců a potravinových sítí v procesech integrace a globalizace a změny agrární politiky.“*

# Vývoj miezd a miery nezamestnanosti v Slovenskej republike

## The development of wages and rate of unemployment in Slovak Republic

*Anna Sobotová*

### Anotácia

V tomto článku sa zaoberám vývojom miezd a miery nezamestnanosti v (nielen) Slovenskej republike (ďalej len SR). Analyzujem priemerné mesačné zárobky podľa odvetví, vývoj nominálnej mzdy v SR za posledných desať rokov, porovnávam priemerné mesačné mzdy za jednotlivé kraje a ich miery nezamestnanosti. Nielen pre Slovensko predstavuje nezamestnanosť problém, no o to viac tvrdo dolieha na jeho obyvateľstvo i ekonomiku, pretože naša spoločnosť nebola za posledných viac ako 40 rokov pripravená vysporiadať sa s nezamestnanosťou ako s prirodzeným sociálnym fenoménom.

**Kľúčové slová:** reálna mzda, nominálna mzda, miera nezamestnanosti, Slovenská republika, EÚ

### Summary

In this article I'm dealing with the development of wages and rate of unemployment (not only) in Slovak Republic. I analyse average wages per month according to branches, the development of nominal wage in SR in last ten years, I compare average wages per month for each region and their rates of unemployment. Not only for Slovakia means the unemployment a problem, but this problem is much harder for our population and economy, because our society was not for more than last forty years ready to deal with the unemployment as a natural and social phenomenon.

**Key words:** real wage, nominal wage, rate of unemployment, Slovak republic, EU

### Úvod

Mzda a miera nezamestnanosti – to sú dva pojmy, ktoré navzájom medzi sebou súvisia. Mzda je cenou práce, ktorá je výsledkom fungovania trhu, vzťahom vyplývajúcim z ponuky práce a dopytom po práci. Ekonomiky v krajinách strednej a východnej Európy prechádzajú za posledné roky veľkými ekonomickými i politickými zmenami, ktoré sú zároveň sprevádzané aj určitými sociálnymi otrasmi. Najvážnejší sociálny problém predstavuje práve nezamestnanosť, ktorá sa vo svojej otvorenej podobe plne začala prejavovať až po roku 1989. Nezamestnanosť nie je však iba problém transformujúcich sa ekonomík, no predstavuje celosvetový problém, ktorý nie je možné riešiť bez určitých zásahov zo strany štátu. V tomto článku uvádzam aktuálne príčiny dlhodobej nezamestnanosti v Slovenskej republike. Taktiež analyzujem mieru nezamestnanosti v EÚ (aj v rámci konkrétnych krajín).

### Mzda a vývoj miezd

Navonok mzda vystupuje v dvoch základných formách. Prvou formou mzdy historicky a logicky bola mzda časová. Z nej sa postupne odvodila mzda úkolová. V vývojom výroby sa vplyvom sociálno-ekonomických a technických faktorov menilo použitie jednotlivých foriem mzdy. Pri výrobe, založenej na ručných výrobných nástrojoch, preládala forma časovej mzdy. Neskôr, so vznikom strojovej veľkovýroby, rozšírilo sa používanie mzdy úkolovej. Zavádzanie poznatkov vedy a techniky do výroby zvýšilo význam časovej mzdy. V dôsledku automatizácie sa totiž nie vždy dá presne určiť podiel jednotlivého pracovníka na výsledku práce.

Sumu peňazí, ktorú pracovník dostáva, označujeme ako **nominálnu mzdu**, pričom nezáleží na formách, môže ísť o časovú alebo úkolovú mzdu.

Sumu tovarov a služieb, ktorú si pracovník za svoju nominálnu mzdu môže kúpiť, **predstavuje reálna mzda**.

Reálna mzda je ukazovateľom súkromnej spotreby pracovníka, je rozhodujúca pre jeho životnú úroveň.

Úroveň reálnej mzdy závisí od:

- výšky nominálnej mzdy,
- úrovne cien tovarov a služieb.

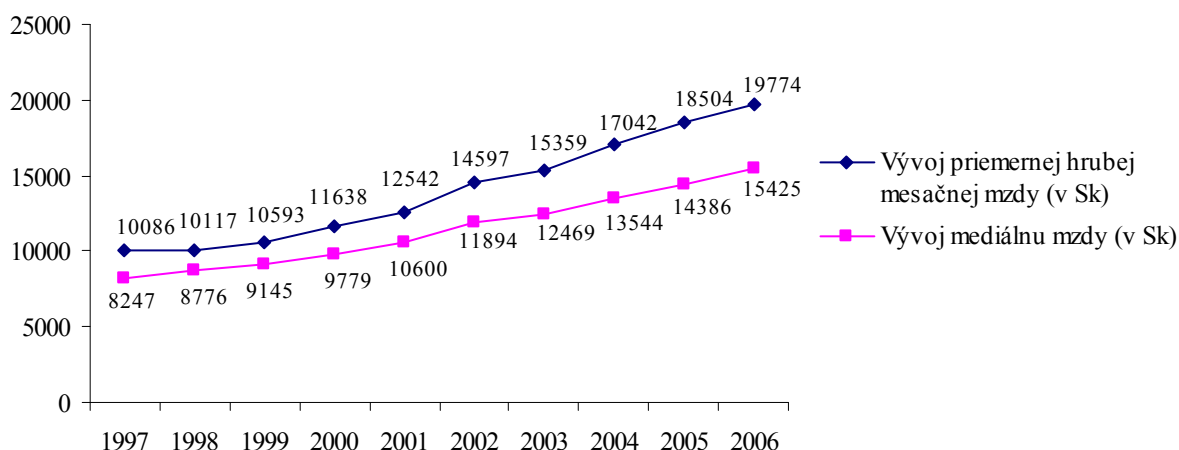
Reálna mzda sa v prvom kvartáli roku 2007 zvýšila o 4,2 percenta. Ľudia na Slovensku zarábali v prvom štvrtroku 2007 mesačne v priemere 18 511 slovenských korún. Priemerná mzda sa medziročne zvýšila o 7,1 percenta, keď v prvom štvrtroku 2006 dosiahla 17 315 korún.

**Priemerné mesačné zárobky podľa odvetví  
(v prvom štvrtroku 2007, v Sk)**

Odvetvie	Priemerná mzda (v Sk)	Medziročný rast (v %)
Poľnohospodárstvo	14 517	9,5
Priemysel	19 269	8,3
Stavebníctvo	14 335	7,9
Hotely a reštaur.	13 640	6,9
Doprava a telekomun.	20 874	8,5
Fin. sprostredkovanie	43 222	7,5
Verejná správa	20 921	5,6
Školstvo	15 049	6,6
Zdravotníctvo	15 241	12,6

Aj v prvom štvrtroku najviac zarábali zamestnanci vo finančnom sprostredkovaní. Ich priemerná mesačná mzda presiahla 43-tisíc korún. Pracovníci v hoteloch a reštauráciách zarobili v priemere len 13 640 korún, čo je podľa odvetvového porovnania najmenej. Reálna mzda sa však s výnimkou výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody medziročne zvýšila vo všetkých odvetviach.

**Vývoj nominálnych miezd od roku 1997 do 2006**



\* Medián vzjadruje takú mzdu, keď polovica ľudí zarába menej a druhá polovica viac.

Zdroj: ŠÚ SR

Najviac ľudí na Slovensku dostáva podľa Štatistického úradu mesačnú hrubú mzdu od 12- do 15- tisíc korún. v rokoch 2002 – 2004 bol tento interval 10- až 11- tisíc korún. Priemerná mzda, ktorú ťahajú hore najmä lepšie zarábajúci zamestnanci, bola v roku 2006 19 774 korún.

Je to o 96 percent viac ako v roku 1997, keď bola priemerná mzda 10 086 korún. Najrýchlejší rast miezd bol v rokoch 2002 – 2004, keď presiahol desať percent.

Priemerná mzda je však ovplyvnená malou skupinou ľudí, ktorí zarábajú podstatne viac, ako je priemer. Štatistický úrad preto zverejňuje aj medián miezd, ktorá bol vlani 15 425 korún. Polovica všetkých zamestnanocov zarábala menej, ako je medián. v roku 1997 bol medián miezd 8 247 korún. Jeho nárast bol teda pomalší ako v prípade priemernej mzdy, a rozdiel medzi týmito dvoma hodnotami sa zväčšil.

Rýchlejšie ako hrubé mzdy rástli čisté. Priemerná čistá mzda bola totiž v roku 2006 o 99, 6 percenta vyššia ako v roku 1997. Znamená to, že za desať rokov mierne kleslo daňové zaťaženie zamestnancov. Na účty zamestnanocv prichádzalo minulý rok v priemere 15 466 korún.

V porovnaní s rokom 1997 sa zvýšil počet ľudí, ktorí zarábajú menej, ako je priemerná mzda. Ide však len o mierny nárast o 0,8 percentuálneho bodu na 67,4 percenta.

Štatistický úrad SR odhaduje tento rok priemernú mzdu nad 20-tisíc korún.

<b>Kraj</b>	<b>Priemerná mesačná mzda</b>	<b>Počet ľudí bez práce</b>	<b>Miera nezamestnanosti</b>
Bratislavský	24 730	13,4 tis.	4%
Trenčiansky	16 331	17,5 tis.	5,9%
Trnavský	17 408	21,3 tis.	7,4%
Žilinský	16 120	33,2 tis.	10,1%
Nitriansky	15 165	38 tis.	11,1%
Prešovský	13 731	58,4 tis.	15,6%
Košický	17 505	56,9 tis.	16,5%
Banskobystrický	15 216	64,4 tis.	20,0%

Platy nerástli najrýchlejšie v Bratislave, hoci ľudia v hlavnom meste zarábajú oveľa viac ako v ostatných regiónoch. Rýchlejší rast miezd ako Bratislavský kraj zaznamenali všetky kraje s výnimkou Košického. Najviac stúpili platy v Trnavskom kraji, a to o 9,2 percenta.

## Nezamestnanosť

V súčasnosti nie každý, kto pracuje, je zamestnaný a na druhej strane tiež nie každý, kto nepracuje, je nezamestnaný. v anglickej literatúre sa môžeme stretnúť s rozlíšením „work“ a „job“. Tzn. rozlišujeme prácu robenú pre vlastné potešenie alebo v domácnosti („work“), od zamestnania („job“), za ktoré dostaneme mzdu. Dané spresnenie nám umožňuje vyradiť domáce práce, vzájomnú výpomoc, dobrovoľnou prácu pre dobročinné účely a ďalšie práce ako napr. záľuby z úvah o nezamestnanosti. Koho však potom zaradíme medzi nezamestnaných?

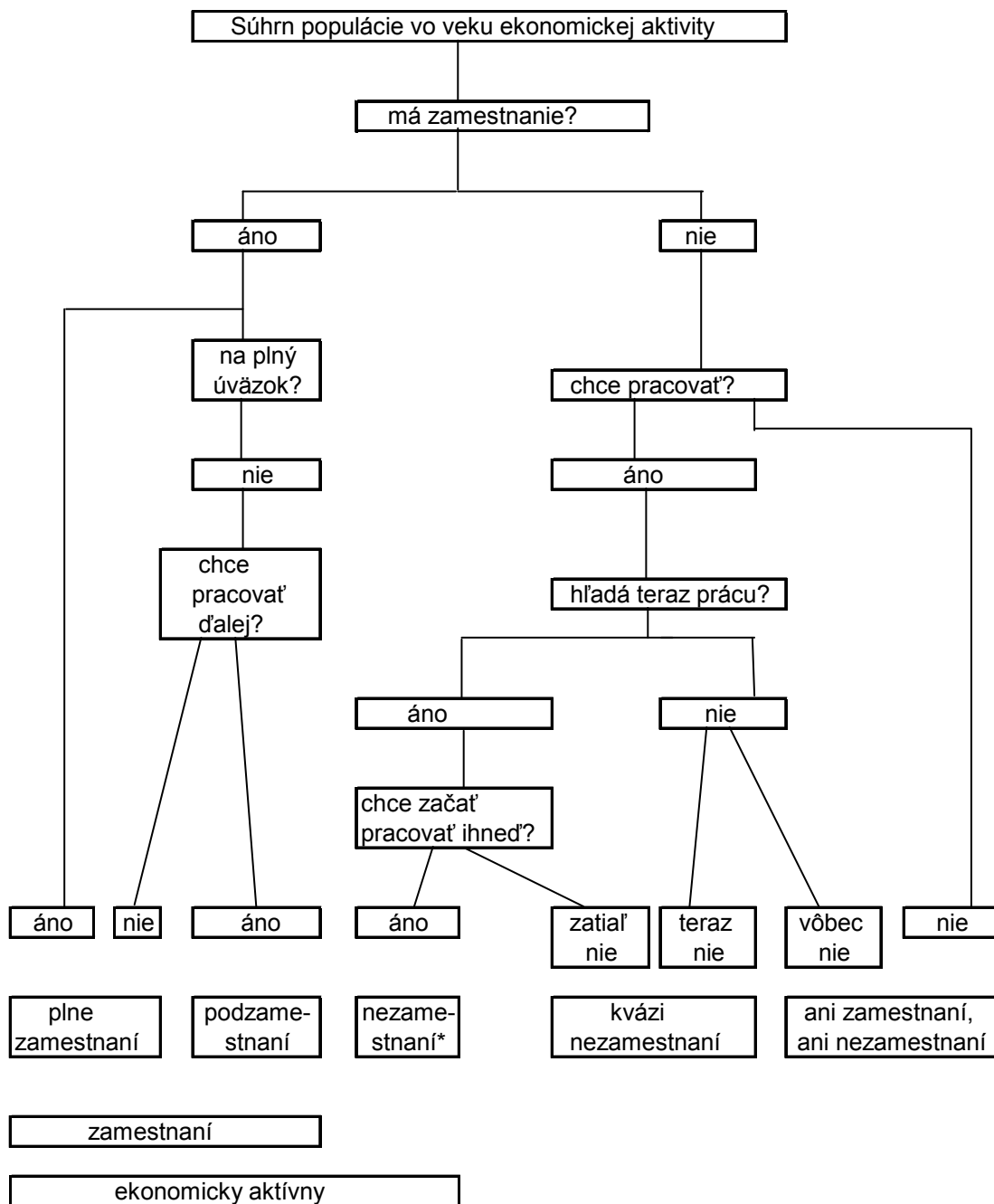
Medzinárodný úrad práce (International Labour Office) v Ženeve vymedzil tri požiadavky, ktoré sú i obsahom definície nezamestnanosti. Za nezamestnaného považuje človeka, ktorý:

- je schopný práce (vekom, zdravotným stavom, ale i osobnou situáciou),
- chce zamestnanie (často sa ešte špecifikuje teraz, aktuálne), ale
- i napriek tejto snahe je v daný moment bez zamestnania (teda i napriek svojej snahe)

Schematicky sa pokúsil klasifikovať rôzne možné stavy osôb vo vzťahu k zamestnaniu Sinclair (viď obr. č. 1).



Obr. č. 1 Vymedzenie skupín osôb voči zamestnaniu<sup>113</sup>



\* nezamestnaní vo vlastnom zmysle slova

### Situácia v Slovenskej republike

V prvom štvrtroku 2007 bolo bez práce na Slovensku 303-tisíc osôb. Ich počet však v medzoročnom porovnaní klesol o 23 percent. Znížila sa aj priemerná miera nezamestnanosti. Kým v prvom kvartáli 2006 dosiahla 14,9 percenta, v tohtoročnom klesla na 11,5 percenta.

<sup>113</sup> Sinclair, P.: Unemployment: Economic Theory and Evidence. Basil Blackwell, Oxford 1987, s. 2.

Podľa prognózy Štatistického úradu by miera nezamestnanosti mala tento rok dosiahnuť 10,6 percenta. Minulý rok to bolo 13,3 percenta.

Počet nezamestnaných sa najvýraznejšie znížil v priemysle a stavebníctve. Nezamestnanosť sa však znížila aj v ostatných odvetviach. o 65-tisíc klesol aj počet osôb, ktoré boli nezamestnané dlhšie ako jeden rok. Zostáva ich 219-tisíc. Ide o 72,5 percenta zo všetkých nezamestnaných.

Nielen v Slovenskej republike predstavuje jeden z hlavných problémov dlhodobá nezamestnanosť. v USA a Kanade dosahuje dlhodobá nezamestnanosť podiel približne 7 % a v Austrálii 23 % z celkovej nezamestnanosti v niektorých regiónoch je podiel dlhodobo nezamestnaných v pomere k celkovej pracovnej sile nad priemerom. Napríklad v severnom Španielsku dosahuje 15 % celkovej pracovnej sily, na Sardínii 14 %, v niektorých belgických provinciách 11 %.

V súčasnosti medzi príčiny dlhodobej nezamestnanosti v Slovenskej republike možno zaradiť:

- nedostatočná kvalifikácie a vzdelanie uchádzačov
- málo voľných pracovných miest
- malá ochota ľudí cestovať a sťahovať sa za prácou
- čierna práca
- vysoké sociálne odvody
- pasivita ľudí a neochota spolupracovať s úradmi práce
- psychologické bariéry

V decembri roku 2005 poklesla miera nezamestnanosti EÚ oproti decembru roku 2004 o 0,5 % a dosiahla hodnotu 8,5 %. v Eurozóne to bolo 8,4 %. Šesnásť krajín zaznamenalo pokles v ich mierach nezamestnanosti. Najväčší pokles bol registrovaný v Írsku, Dánsku, Holandsku, Spojenom kráľovstve a Rakúsku. Šesť krajín zaznamenalo nárast. Najväčší bol v Poľsku, Slovenskej republike, Grécku, Nemecku a Francúzsku.

K decembru roku 2006 v rámci celej EÚ (=25 člennej) miera nezamestnanosti dosiahla 7,6 %. Avšak v porovnaní s decembrom 2005 nastal pokles, keďže vtedy miera nezamestnanosti dosahovala 8,5 %. v krajinách eurozóny bola v decembri roku 2006 miera nezamestnanosti 7,5 %. Najväčší pokles zaznamenalo Estónsko, Poľsko, Slovenská republika a Dánsko. Naopak nárast bol zaznamenaný v troch krajinách, a to v Spojenom kráľovstve, Luxemburgu a Maďarsku. Avšak Poľsko, Slovensko a Grécko mali v decembri 2006 najvyššiu nezamestnanosť spomedzi všetkých členských krajín Európskej únie.

Podľa údajov Eurostatu z augusta tohto roku má Slovensko najvyššiu mieru nezamestnanosti v EÚ. Druhú najvyššiu mieru nezamestnanosti má Poľsko.

Slovensko však patrí medzi krajiny s výrazným medziročným poklesom nezamestnanosti v únii.

### **Záver**

Vývoj miezd v Slovenskej republike má rastúcu tendenciu. Nominálna mzda sa za posledných desať rokov zvýšila o 9 688 slovenských korún. Rýchlejšie však ako hrubé mzdy rástli čisté. Miera nezamestnanosti v Slovenskej republike má klesajúci charakter, no stále je jedna z najvyšších v EÚ. Nezamestnanosť je nielen ekonomickým, ale i sociálnym a kultúrnym problémom. Prostriedky vložené do boja s ňou a s jej dôsledkami nie sú iba ekonomickou, ale i sociálnou a kultúrnou investíciou. a to ako v zmysle, že investované prostriedky musia byť nielen ekonomického, ale i sociálneho a kultúreného charakteru, tak i v tom zmysle, že

efektivitu ich vynaloženia nemožno pomerovať výlučne ekonomickými, ale tiež sociálnymi kritériami.

*„Nezamestnanosť nie je jednoduchým problémom s jednoduchým riešením“.*

*G. Mankiw*

**Použitá literatúra:**

Lisý, J. a kol.: Ekonomía v novej ekonomike. IURA EDITION, Bratislava 2005. ISBN 80-8078-063-3.

Mareš, P.: Nezamestnanosť jako sociální problém. Vydavateľstvo SLON, Praha 2002. ISBN 80-86429-08-3.

[www.sme.sk](http://www.sme.sk)

denník SME – rok 2007

[www.statistics.sk](http://www.statistics.sk)

<http://ec.europa.eu/eurostat>

Ing. Anna Sobotová  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Národohospodárska fakulta  
Katedra ekonomickej teórie  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
tel.č.: +421/2/67291521  
[anna.sobotova@gmail.com](mailto:anna.sobotova@gmail.com)

# Model hodnoty zákazníka

## Customer Value Model

*Martin Souček*

### **Anotace**

Příspěvek se zabývá problematikou modelování hodnoty zákazníka. Hodnota umožňuje odlišit jednotlivé zákazníky a přistupovat k nim individuálním způsobem. Prostřednictvím individuálních vztahů a řešení na míru každému zákazníkovi dosahuje firma efektivní konkurenční výhody. Pro výpočet hodnoty zákazníka bylo zvoleno několik faktorů. Samotný model je zde reprezentován matematickým vzorcem, jehož výpočet je podrobně vysvětlen. v článku je hlavní důraz kladen na délku trvání vztahu se zákazníkem.

### **Summary**

The paper deals with customer value modelling. Customer value enables to differ customers and use more individual attitude. Through individual relationship and solutions according to individual needs the company reaches higher effectivity and competitive advantage. Several factors were used to determine customer value. a model for determining customer value is represented by mathematical equation that is also explained. The emphasis is placed on customer relationship duration.

### **Klíčová slova**

hodnota zákazníka, diferencovaný marketing, konkurenční výhoda, CRM

### **Keywords**

Value of Customer, Differently Marketing, Competitive Advatage, CRM

## Úvod

Příspěvek se zabývá velmi zajímavým tématem, kterým je hodnota zákazníka pro firmu. Autor tohoto příspěvku se tímto tématem zabývá ve své disertační práci a prostřednictvím různých technologií a metodik se snaží tuto hodnotu kvantifikovat nebo alespoň vyjádřit.

V současné době se v rámci připravovaného projektu chystá rozsáhlý výzkum, který má navázat na tuto úvodní polemiku jejím možným řešením. v dosavadní práci se prozatím podařilo připravit prvotní model hodnoty zákazníka, který je v tomto příspěvku představen. Není možné jej hodnotit jako konečný a přesný model, ale spíše jako východisko další práce a základní podnět odborné diskuse.

V následujícím výzkumu bude problematika řešena velmi komplexně, před samotným základním projektem bude proveden průzkum současného stavu problematiky v reálném prostředí. k tomuto výzkumu bude využit systém ReLa (dostupný na adrese [rela.mendelu.cz](http://rela.mendelu.cz)), který umožňuje elektronický sběr dat. Vývoj tohoto systému řeší Ústav marketingu a obchodu PEF MZLU v Brně.

Následovat bude kvalitativní výzkum využívající individuálních hloubkových rozhovorů. Pomocí tohoto výzkumu bude společně s odborníky z praxe i akademického prostředí řešeno sestavování budoucího konečného modelu.

Základním přínosem tohoto projektu je zahájení polemiky na téma hodnoty zákazníka v odborných kruzích. Samotný model je velice zjednodušený, ale přesto by jej bylo možné využít v menší firmě.

Velký přínos řešení stanovování hodnoty zákazníka spočívá ve využití v diferencovaném marketingu. Hodnota by v rámci zákaznických vztahů umožňovala individuální přístup k zákazníkovi na základě jednoduchého kritéria.

Úspěšný diferencovaný marketing prostřednictvím řízení hodnoty zákazníka je jednou z možností, jak získat konkurenční výhodu v současném ekonomickém prostředí, v němž převládá poptávka nad nabídkou. Pro firmy je možnost získání konkurenční výhody velmi lákavá, ale její využití se neobejde bez úsilí, které může být reprezentováno např. náklady na implementaci CRM systému.

Řízení hodnoty zákazníka (Customer Value management - CVM) resp. výpočet hodnoty zákazníka (Customer Value) je součástí řízení vztahů se zákazníky. Definování hodnoty vztahu se zákazníkem je velmi důležité pro procesy samotného řízení vztahů se zákazníky.

## Cíl

Cílem příspěvku je představení základního modelu stanovení hodnoty zákazníka a rozšíření dosavadních poznatků. Samotný model je představen velmi stručně, protože metodika konstrukce je součástí předcházejících článků [5, 6]. Článek tedy rozšiřuje specifikaci dalších faktorů, z nichž je model sestaven. v současné době není možné pro nedostatek informací z praxe sestavit dokonalý model, je možné jen navrhnout základní řešení.

## Metodika

Hodnotu zákazníka je možné kvantifikovat několika ukazateli. Existuje také celá řada různých metodik, jak dojít ke konečné hodnotě zákazníka. Pokud je využito matematických modelů můžeme je sestavit z několika faktorů. Hodnotu je možné kvantifikovat prostřednictvím různých ukazatelů, které můžeme vypočítat prostřednictvím různých modelů. Tyto ukazatele sestavíme prostřednictvím kvantifikace faktorů [8]. k základním krokům kvantifikace faktorů patří:

1. provést identifikaci a charakteristiku všech faktorů souvisejících či ovlivňujících vztahy se zákazníky,
2. pro každý z těchto faktorů nalézt způsob jeho kvantifikace
3. najít a definovat způsob aditivity hodnot všech kvantifikovaných faktorů

Pokud přistoupíme k prvnímu kroku, kterým je identifikace faktorů souvisejících či ovlivňujících vztahy se zákazníky, můžeme navrhnout následující [3, 5, 6, 8]:

- ziskovost, resp. rentabilita vztahu se zákazníkem (hodnota zákazníka),
- trvání vztahu,
- hodnota pro zákazníka,
- hodnota schopností a znalostí,
- referenční hodnota,
- atraktivita zákazníka,
- další faktory.

## Výsledky

Práce spočívá na základech zjednodušeného matematického modelu hodnoty zákazníka pro firmu. v předchozí publikacích [5, 6] byl model detailně představen. Hlavní důraz tohoto textu tedy spočívá v přesnějším vyjádření některých faktorů.

Hodnota zákazníka je v tomto příspěvku sestavena v matematickém modelu, který je reprezentován následujícím matematickým vzorcem:

$$HZ = \sum_{n=1} x_n * v_n \rightarrow HZ = z * v_1 + t * v_2 + zh * v_3 + rh * v_4 + l * v_5$$

$$\sum_{n=1} v_n = 1$$

Jednotlivé proměnné můžeme specifikovat následovně:

- ziskovost vztahu se zákazníkem za rok resp. období a označíme jej písmenem – z,
- trvání vztahu, které označíme – t,
- hodnota pro zákazníka – zh,
- referenční hodnota – rh,
- loajalita zákazníka – l.

Abychom dosáhli promítnutí významnosti jednotlivých faktorů do celkové hodnoty, jsou každému přiřazeny váhy  $v_1 - v_5$ . Součet vah je roven jedné. Umožňují tak velmi jednoduše přisoudit každému faktoru různou intenzitu podle konkrétních požadavků. Využití vah je velmi podstatné, protože nám umožňují použití modelu v různých reálných situacích. Není totiž možné globálně zobecnit vliv jednotlivých faktorů pro všechna odvětví národního hospodářství. Jestliže využijeme příkladu, je podstatný rozdíl mezi délkou trvání vztahu v případě společnosti, která se zabývá například výrobou kovových dílců na B2B trzích a společností, která poskytuje jednorázové služby kupříkladu likvidace škod způsobených nenadálou událostí. Vztahu u první firmy bude dlouhodobý a většinou intenzivnější. Vztah k zákazníkovi u druhé firmy bude sice také důležitý, ale rozhodně nebude založen na dlouhotrvajících vztazích. Čili druhá firma může tento faktor z modelu úplně vypustit nebo mu přiřadit jen nepodstatnou úlohu např. vahou 0,05, kterou můžeme vyjádřit také v procentech, čili může hodnotu celého ukazatele tvořit z 5 %.

Z předchozího vysvětlení je tedy zřejmé, že model je velmi snadno modifikovatelný pro konkrétní situace. Zároveň je snadná jeho rozšiřitelnost o další faktory.

Když se opět vrátíme k jednotlivým faktorům, z nichž je model sestaven, je velmi podstatná jejich samotná kvantifikace. Je nezbytné si uvědomit, že hodnota jednotlivých ukazatelů není vyjádřením nějakého přesně zjištěného údaje. v podstatě se jedná o bodové hodnocení faktoru podobným způsobem, jako bodujeme jakoukoliv naši činnost.

Samotné „bodování“ je opět modifikovatelné pro jakékoliv odvětví, jelikož není závislé na konkrétní absolutní hodnotě nějakého ukazatele. Jedná se spíše o hodnocení zprostředkované. Je možné opět uvést příklad. Společnost má několik zákazníků. z výkazů je možné velice snadno zjistit zákazníka s nejvyšším obratem případně ziskovostí a zákazníka s nejnižším obratem. Dejme tomu, že prvním případem je zákazník s obratem 10 mil. korun za rok. Opačným případem je zákazník s nejnižším obratem, s nímž je dosahováno obratu jen 100 tis. Kč. Máme tedy přesně určený interval, který si můžeme rovnoměrně rozdělit do pěti skupin. Hodnota, která nám z tohoto intervalu vytvoří pět stejných skupin je cca 2 mil Kč. Jednotlivé skupiny budou pak následující: první skupinu budou tvořit zákazníci s obratem do 2 mil. korun a budou ohodnoceni 1 bodem. Druhá skupina od 2 do 4 mil. Kč bude ohodnocena 2 body atd. Samozřejmě je možné zvažovat, zda je rozvržení zákazníků rovnoměrné. Pokud by nebylo rovnoměrné, je možné jej přepočítat. Hranice jednotlivých skupin je nutné stanovit jen jednou a následně již jen aplikovat metodiku bodování. Je však možné intervaly jednotlivých skupin pozměnit podle aktuální situace. Tato metodika je velmi univerzální a je možné ji aplikovat u malých i velkých firem.

K sestavení modelu hodnoty zákazníka vedla autora tohoto příspěvku inspirace v modelech, které se v současné době standardně využívají např. IFE EFE či matice GE [4]. Podobná metodika jako v tomto případě je využita v knize Kena Burneta Klíčový zákazníci a péče o ně [1].

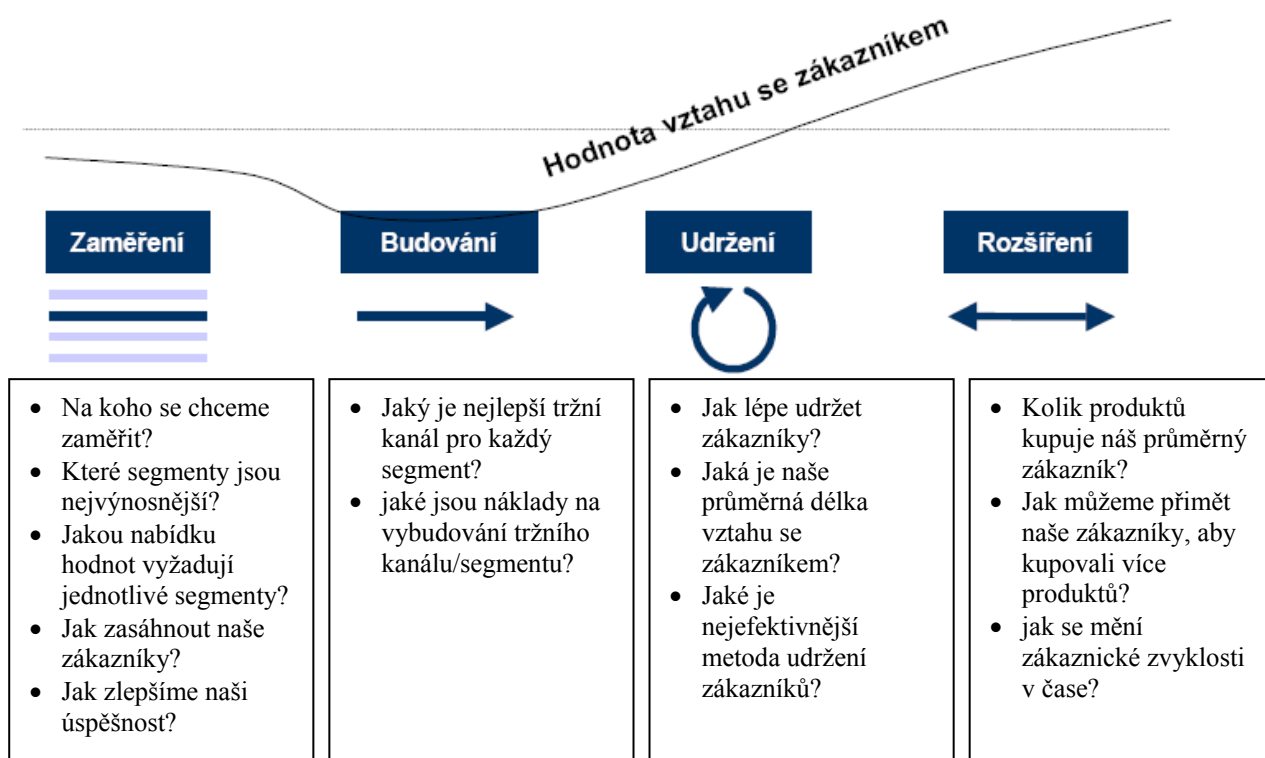
Z dalších metod, kterými lze modelovat hodnotu zákazníka je možné uvést například odborný odhad, statistické modely (shlukovou analýzu, diskriminační či regresní analýzu), fuzzy logiku či perspektivní neuronové sítě. Návrhy modelů a jejich implementace je

obsahem partnerského projektu s názvem Nové možnosti uplatnění ICT v oblasti sledování a hodnocení vztahů zákazníka a poskytovatele v procesu obchodování, jehož autorkou je Ing. Naděžda Chalupová [2]. Prostřednictvím spolupráce pak mohou vzniknout modely, které vzájemně propojují problematiku z pohledu infromatického i marketingového.

Po základním představení modelu je možné přistoupit ke specifikaci konkrétních faktorů, z nichž je model sestaven. v této práci je hlavní důraz kladen na specifikaci hodnocení délky trvání vztahu.

Model nám umožňuje svým charakterem provést srovnatelná hodnocení mezi jednotlivými odvětvími. Samotné ohodnocení délky trvání vztahu se zákazníkem naráží na zásadní problém, kterým je stádium životního cyklu. Rizikem při stanovení hodnoty tohoto ukazatele je problém neznámosti vývoje samotného vztahu. Při hodnocení musíme tedy zvažovat vliv více dílčích faktorů. Je samozřejmě možné se od těchto faktorů oprostít, ale aby bylo možné předejít možným problémům je zapotřebí je uvést.

Prvním dílčím faktorem, který může ovlivňovat hodnocení délky trvání vztahu se zákazníkem je právě životní cyklus. z následujícího obrázku (obr. č. 1) je zřejmý celý životní cyklus vztahu se zákazníkem.



Obr. č. 1.: Životní cyklus vztahu se zákazníkem a hodnota zákazníka [7].

Z tohoto životního cyklu lze odvodit zásadní etapy, které mají vliv na hodnotu faktoru. Křivka uvedená v obrázku nám pak napovídá, jak se vyvíjí hodnota zákazníka. Jakým způsobem můžeme tedy provádět hodnocení prostřednictvím bodování? v této chvíli přichází zásadní problém. Ve fázi budování vztahu se zákazníkem jsou nejintenzivnější nároky na vynaložené úsilí. Je tedy možné spekulovat, zda má tato fáze být hodnocena lépe než fáze předcházející. z metodiky by pro tuto fázi vyplývalo, že má být v rámci pětibodové stupnice hodnocena 2 body. Je možné se od tohoto faktu oprostít, ale může tak dojít ke zkreslení informace podávané výpočtem hodnoty prostřednictvím tohoto modelu.

Dalším problémem je doba samotné existence firmy. v případě, že je firma na samém počátku její existence, bude ohodnocení délky trvání vztahu v kontextu stanovení hodnoty zákazníka irelevantní. Tento problém lze uvést na příkladu. Firma, která začala podnikat,

teprve před měsícem, nemůže hodnotit vztahy k zákazníkům prostřednictvím tohoto ukazatele, protože by v podstatě byla hodnota u všech zákazníků stejná, což popírá samotný přístup diferencovaného marketingu.

Jestliže budeme pokračovat v rozboru hodnocení délky trvání vztahu se zákazníkem, narážíme na další problém. Tímto problémem je nepřetržitost vztahu. Jakým způsobem hodnotit zákazníka, s nímž spolupracujeme již delší dobu a jeho zakázky se pravidelně opakují každý měsíc? Můžeme jej ohodnotit maximálním počtem bodů (v případě, že by samozřejmě patřil do příslušné skupiny). Ovšem stejně tak může existovat zákazník, se kterým trvá vztah stejně dlouhou dobu, ale během vztahu bylo uskutečněno jen několik málo zakázek, které představují jen desetinu objemu zakázek prvního zákazníka. Vzhledem k tomuto faktu je opět nesrovnatelné hodnocení jen podle základního atributu a tím je délka vztahu.

Z těchto předcházejících problémů jasně vyplývá hodnocení délky trvání vztahu, musí být tvořeno komplexem dílčích faktorů. Opět narážíme na problém jejich kvantifikace. Řešení může být takové, že všechny vztahy k zákazníkům budou hodnoceny paušálně jen podle doby trvání a následně bude bodové hodnocení upravováno podle dalších hledisek (přičítáním či odečítáním bodů). Další možností je, že hodnota tohoto ukazatele bude stanovena jako součet hodnocení dílčích atributů čili jakýmsi součtem dílčích bodů. Hodnocení by bylo možné následně provádět stejnou metodikou jako u základního procesu

Samotné bodové hodnocení délky trvání vztahu v celkovém hodnocení hodnoty zákazníka je velmi podstatné. Faktor velmi úzce souvisí se ziskovostí, neboť spolu s ní determinují celkovou ziskovost vztahu se zákazníkem za dobu jeho životnosti. Nesmíme zapomenout také na velmi úzký vztah s loajalitou zákazníka. Ačkoliv většinou neexistuje přímá úměra mezi těmito ukazateli, lze předpokládat, že budou mezi sebou závislé.

## **Diskuse**

Článek se zabývá problematikou stanovení hodnoty zákazníka. Samotná hodnota je velmi diskutabilním tématem, které nemá dané jednotné základy. Následné stanovení hodnoty zákazníka je tímto faktem velmi ztíženo.

Přesná kvantifikace je dle názoru autora téměř nemožná, protože by muselo dojít k popisu a zohlednění i těch nejmenších detailů. Hodnocení prostřednictvím bodování je naopak metodou velmi univerzální a lze ji při různých modifikacích použít ve všech reálných případech.

Pokud se zaměříme na ukazatel délky trvání vztahu, narážíme na několik problémů, které znemožňuje přesné zhodnocení reality. v další práci je tedy nezbytné se prostřednictvím výzkumu zaměřit na kvantifikaci ukazatelů v reálném prostředí.

## **Závěr**

V příspěvku byl představen základní zjednodušený model hodnoty zákazníka, který byl sestaven z několika faktorů. Intenzita každého faktoru je v modelu reprezentována příslušnými vahami. Hlavní důraz tohoto příspěvku byl kladen na hodnocení faktoru, který tvoří velmi podstatnou část celkové hodnoty.

Čtenář byl seznámen s problémy, které při hodnocení mohou vzniknout. Délka trvání vztahu se zákazníkem je totiž ovlivněna celou řadou faktorů. Byly uvedena souvislost s životním cyklem, doba existence firmy či nepřetržitost vztahu.

Výsledky slouží jako podklad pro další vědeckou činnost a jsou základem pro připravovaný intenzivní výzkum, z něhož mají vzejít konkrétnější a reálnější informace související s hodnotou zákazníka pro firmu.



Výsledky zveřejněné v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. Kód VZ: 62156 48904 “Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu”, tematický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

## Literatura

- BURNET, Ken. Klíčový zákazníci a péče o ně. Praha: Grada, 2005, ISBN 80-7226-655-1-
- CHALUPOVÁ, Naděžda. Nové možnosti uplatnění ICT v oblasti sledování a hodnocení vztahů zákazníka a poskytovatele v procesu obchodování – teze disertační práce (in Czech). 1. vyd. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2007
- LOŠŤÁKOVÁ, Hana, et al. *Strategie diferencovaného CRM podle hodnoty zákazníků* (in Czech). 1. vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2006. 96 s. ISBN 80-7194-919-1.
- POŠVÁŘ, Zdeněk, et al. *Management II* (in Czech) 1. vyd. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, 2004. 200 s. ISBN 978-8071577480.
- SOUČEK, Martin, ONDRÁŠKOVÁ, Klára. CRM and Customer Value Management (in English). Lázňe Bohdaneč: Technická univerzita v Liberci, 2007, v tisku
- SOUČEK, Martin. Faktory výpočtu hodnoty zákazníka (in Czech). Sborník konference Mendelnet 2007. Brno: MZLU v Brně, 2007, v tisku.
- ŠEBEK, Jan. *CRM není jen software* (in Czech). Konference Systémová integrace 2001 [online]. 2001 [cit. 2007-06-29]. Dostupný z WWW: <[http://si.vse.cz/archiv/en/si\\_prispevek.asp?r=2001](http://si.vse.cz/archiv/en/si_prispevek.asp?r=2001)>
- VLČEK, Radim. *Manažerské přístupy podporující vliv zákazníka při řízení firmy* (in Czech). Praha: Vysoká škola ekonomická [online]. 2004 [cit. 2007-06-29]. Dostupný z WWW: <[old.fph.vse.cz/veda/stoly/pdf/ks040310\\_vlcek.pdf](http://old.fph.vse.cz/veda/stoly/pdf/ks040310_vlcek.pdf)>.

## Kontaktní adresa:

Martin Souček, Ing., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, martin.soucek@pef.mendelu.cz

# Legislativní rámec upravující vybrané prvky marketingového výzkumu a současné trendy

The legislation frame adapting the chosen elements of marketing research and today trends

Legislative framework of some elements of marketing research and the current trends

*Šárka Stojarová, Martin Pavlíček*

## **Anotace**

Marketingový výzkum podléhá v různých zemích odlišným právním úpravám. Národní a mezinárodní organizace agentur zpracovávajících marketingové výzkumy zveřejňují své etické kodexy a provádějí kontroly výzkumů, aby chránily práva účastníků výzkumu a také aby zabránily poškození spotřebitele/zadavatele. Nové právní úpravy jsou dány také novými trendy v oblasti marketingových výzkumů, které jsou dány rozvojem informačních a telekomunikačních technologií.

## **Klíčová slova**

marketing, marketingový výzkum, informační systémy, telekomunikace, legislativa, kodex

## **Abstract**

In individual countries of the world the methods and procedures of marketing research are administered and/or controlled by different legislative measures. Both national and international associations of marketing research agencies published their ethical codes and perform a strict control of observation of ethical standards to protect rights of individuals and organizations. New legal regulations are elaborated in accordance with new trends in the field of marketing research activities and with the development of information and telecommunication technologies (ITT).

## **Key words**

marketing, marketing research, information systems, telecommunication, legislation, codex

## ÚVOD

Marketingový výzkum v mezinárodním prostředí je podstatně složitějším procesem než v domácím prostředí. Pracovníci marketingového výzkumu se setkávají s celou řadou parametrů – jako jsou např. celní nařízení, změny v hodnotě cizí měny, odlišné způsoby operace, mezinárodní dokumentace atd., které komplikují dosažení jejich cíle. Výzkumník se musí detailně seznámit s novým prostředím ať již v politickém prostředí (možnost obvinění ze špionáže), v právním prostředí (hodnota vzorků může být dána zákonem), technologickém (dotazníky na internetu) či v kulturním prostředí (sociální struktura, jazykové mutace). v mezinárodním prostředí musíme také více vnímat změny v pojmech, např. musíme uvažovat o širší definici konkurence. v zahraničí je nutná neustálá kontrola ohodnocení dat, tedy jestli slouží svému účelu – jestli jsou přesná, aktuální, spolehlivá, slučitelná atd.

## CÍL a METODIKA

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. kód VZ: 62156 48904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu, kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT. Vymezení pravidel a hranic pro provedení marketingového výzkumu na internetu je plně v rukou informatizace probíhajících procesů. Jako tvůrci tohoto prostředí usilujeme na jedné straně o co možná nejvyšší uživatelskou přívětivost (neboť uživatel systému je náš zákazník), ale také musíme sledovat metodické přístupy vlastního výzkumu a tyto cíleně do systému integrovat. v září roku 2005 jsme při sběru dat pro výzkumný záměr jasně pocítili potenciál řešení v podobě informačního systému. Díky neustálé zpětné vazbě od uživatelů (informatiči, statistici,

marketéři) usilujeme o neustálé dobudovávání procedurálního rámce vlastního výzkum – ať se jedná o marketingové, statistické, legislativní či právní aspekty.

Myšlenkovou tvorbu informačního systému – či lépe řešeno prostředí pro potřeby marketingových výzkumů musíme vést v dvou separátních rovinách. První rovinu představuje rámec marketingového výzkum. Zde se musíme soustředit na podchycení v oblasti všech aspektů, které zmiňujeme, tak aby vše probíhalo ve shodě s metodikou výzkumu a legislativou. Druhou rovinu představuje vlastní budování dotazníků, které bez první roviny může být na první pohled efektivní, ale bez navázání na první rovinu ztrácí svůj pevně vymezený rámec a může představovat pouze rychlé a snadné řešení bez ohledu na celistvost řešeného problému.

## DOSAŽENÉ VÝSLEDKY a DISKUSE

Informace představují klíčovou oblast „znalostí“ potřebnou pro efektivní fungování společností. Díky rozvoji informačních a komunikačních technologií se získávání informací stává předmětem robustních marketingových informačních systémů, které fungují jako agregační, prezentační a koordinační nástroj při procesech spojených se získáváním informací. Foret (2006) zdůrazňuje, že marketingový výzkum předně představuje projev našeho aktivního zájmu o zákazníka, jehož prostřednictvím vycházíme vstříc zákazníkům, oslovujeme je a dáváme jim příležitost vyjádřit své potřeby, přání, hodnocení a názory. Kontrolní aspekt marketingového výzkumu zdůrazňují v marketingu služeb Janečková a Vašíková (2000). Payne (1996) rozvádí téma využití výzkumu v tržním zacílení a positioningu v oblasti služeb. Světlík (1996) píše, že základní funkcí marketingového výzkumu je pomoci organizaci zjistit potřebné informace týkající se skutečných či potenciálních zákazníků, předpovědět jejich zájmy, zjistit jak hodnotí školu nejen zákazníci, ale relevantní skupiny, široká veřejnost a další cílové skupiny. Foret (2002) podtrhuje význam dotazování coby formy marketingového výzkumu jako důležitou část marketingové komunikace mezi zákazníkem a podnikem. Foret, Stávková (2003) zdůrazňují, že i když rozvoj informačních technologií nabízí stále nové a dokonalejší způsoby sběru dat a zpracování – základní principy, tedy přínosy i omezení nástrojů a postupů marketingového výzkumu zůstávají stejné. Především webové aplikace nabízí interaktivnost a vizuální možnosti, mezi další výhody patří rychlost, flexibilita, příznivá cena, možnosti rychlé úpravy dotazníků, zpracování výsledků v reálném čase a user-friendly přístup pro respondenta. Jsou zde, ale i určité nevýhody, jak zmiňuje Kotler (2006) – při on-line shromažďování dat je třeba opatrnosti při interpretaci dat. Respondenti se vybírají sami o sobě, nelze předpokládat, že jsou reprezentativním vzorkem cílové populace. Jak uvádí Bártová, Bárta, Koudelka (2005) nárůst použití výzkumu CA (Computer Assisted) znamená výhodnější zpracování, ale dochází k omezení zvláště kvalitativních prvků výzkumu. Přítomnost „techniky“ omezuje hloubku interview, která je výrazně menší a ztrácí se informace, které by jinak bylo možno získat na základě analýz a interpretace chování testované osoby, její mimiky atd.

Blažková (2005) zdůrazňuje, že internet není pouze významné médium pro získávání sekundárních dat, ale umožňuje realizovat vlastní výzkum jednodušším způsobem než klasické způsoby šetření. Při získávání informací zohledňuje hledisko vědomí či nevědomí respondenta. Informace získané bez přímé účasti respondenta (cookies, log soubor atd.) jsou snadněji interpretovatelné a lépe reprezentují základní soubor. Údaje mohou být technického charakteru (rozlišení monitoru, typ a verze prohlížeče, operační systém atd.) či jiné informace jako např. ze kterého serveru návštěvník na stránku přichází, z jaké je země, opakované návštěvy, doba čtení stránek. u informací získaných za účasti respondenta uživatel sám rozhodne, zda informace poskytne či ne. Při marketingovém výzkumu na internetu rozlišujeme výzkum bez účasti a vědomí respondenta a jednak za účasti respondenta. Bez účasti a vědomí respondenta nás zajímají data jako je počet uživatelů internetu, počet

návštěvníků daného serveru, počet zobrazení a účinnost reklamních sdělení jako např. reklamních bannerů. Mezi nejčastější metody patří analýza souborů serveru, průběžné monitorování a využití externích statistických serverů. Log soubor www serveru je většinou automaticky generován a zapisují se do něj údaje o jeho provozu jako je IP adresa návštěvníka, datum a čas jeho návštěvy, vyžádaný soubor, operační systém, prohlížeč uživatele a další údaje. Analýza log souborů z důvodu jeho velikosti se provádí za pomoci specializovaného softwaru. Tento způsob výzkumu je poměrně jednoduchý, získané informace však nemají velkou vypovídající schopnost. Při druhém způsobu – průběžné monitorování lze opět pomocí speciálních, analytických programů instalovaných na server možno sledovat výše uvedená data v reálném čase. Při využití třetího způsobu, tj. externích statistických www serverů, je do kódu web stránek zadáno volání objektů ze statistického serveru, kdy požadovaná data jako např. průměrná doba strávená na jednotlivých monitorovaných serverech atd. jsou zapsána do databáze statistického serveru a následně analyzována. Do hlavních metod výzkumu na internetu za účasti respondenta patří metoda měření u uživatele, metoda zkoumání panelů pomocí dotazníků a metoda pop-up. u první metody se používá panel uživatelů, pro který ještě před několika lety bylo nutné nainstalovat software přímo na respondentově počítači. Tento způsob zjišťuje, jak jednotlivé cílové skupiny navštěvují konkrétní servery, ale sledují i využívání ICQ, rozhlasových stanic, televizních stanic atd. Při metodě zkoumání panelů pomocí dotazníků účastníci panelu pravidelně vyplňují dotazník, odpovědi však mohou být zatíženy subjektivitou. Metoda pop-up, kdy každému n-tému návštěvníkovi se zobrazuje další okno, je sice nenáročná na řešení, ale neoblíbenost této metody zvyšuje riziko falešných odpovědí.

Smejkal (2001) uvádí, že firmy stále častěji používají pro provoz svých informačních systémů internet z důvodu zjednodušení provozu vlastní komunikace. Pokud však firma prostřednictvím internetu provozuje informační systém obsahující údaje ať již o svých zaměstnancích či partnerech, vztahují se na ni příslušné předpisy upravující jejich provozování zejména pak obecně platných zákon o ochranně osobních dat. Podle § 4 písm. a) OOÚZ platí, že: „osobním údajem se rozumí jakýkoliv údaj týkající se určeného nebo určitého subjektu údajů. Subjekt údajů se považuje za určený nebo určitelný, jestliže lze na základě jednoho či více osobních údajů přímo či nepřímo zjistit jeho identitu. o osobní údaj se nejedná, pokud je třeba ke zjištění identity subjektu údajů nepřiměřené množství času, úsilí či materiálních prostředků“. Jedná se o obecné povinnosti správce, ev. zpracovatele, jeho zaměstnanců a dalších osob podle § 5 a následně OOÚZ, případně o povinnosti stanovené pro provozování informačních systémů s tzv. citlivými údaji podle § 9 OOÚZ. Od uživatelů jsou sbírána na internetu data, aniž by byla udržena ochrana osobních údajů a aniž by měl správce IS k tomu oprávnění. Mnohdy uživatelé sdělují svá osobní data neověřené instituci sami s cílem se dostat na určitou web stránku nebo získat nabízenou službu. Proti tomuto protiprávnímu stavu stojí úřad pro ochranu osobních údajů, který sleduje internetové informační a komunikační systémy. Získávání osobních dat je porušováním předpisů o ochraně dat, ale může být i důvodem pro trestního stíhání podle § 178 TrZ. Do novely § 178 TrZ byla přidána zodpovědnost za neúmyslný trestný čin. Trestná činnost má nejčastěji podobu ve vztahu k problematice marketingového výzkumu:

- neoprávněný přístup k datům, získávání neoprávněných informací (počítačová špionáž) – za určitých okolností může být toto postihnuto dle některých obecně použitelných ustanovení TrZ – např. ohrožení utajované skutečnosti podle § 106 nebo § 107,
- zásahy do cizích programů a databází (§ 257 a) - Poškození a zneužití záznamu na nosiči informací, § 152 – porušování autorského práva); např. vykradení databází s osobními údaji,
- obohacení se nejen peněžně, ale i informacemi, pravděpodobně nejčastěji se jedná o skutkovou podstatu podle § 250 TrZ – podvod, podvodné transakce.

Situace je složitější, neboť internet je počítačová síť provozovaná na území mnoha států, což komplikuje právní výklad. Také stopy vedoucí k pachatelům jsou velmi obtížně zjistitelné a komplikovaná teritoriální příslušnost činí vyšetřování a trestní stíhání téměř nerealizovatelné nebo minimálně na hranici možností.

Český standard pro marketingový výzkum je poměrně známý, proto zmíníme problematiku kodexu ve Velké Británii. Podle Haque (2003) ve Velké Británii kodex praxe pro marketingový výzkum v sobě zahrnuje kodexy MRS (Market Research Standard) a obchodních asociací, které jsou zaměřeny na etnické aspekty marketingového výzkumu, povinnosti členů, klientů a respondentů. Právní moc některých částí kodexu MRS je dána Zákonem o ochraně dat z roku 1998. Příkladem kodexu je stanovení dobrovolnosti účasti na výzkumu a znalost respondentem účel výzkumu, získané informace jsou rovněž důvěrné, chráněny proti zneužití a proloženy adekvátními údaji. Standard kvality marketingového výzkumu je dán především praxí, nicméně existuje skupina pravidel a jednotlivé části výzkumného procesu. Základem spolehlivého výzkumu je jednak vhodný návrh dotazníku a kancelářské aktivity, ale také individuální práce tazatele. Kvalita tazatele je kontrolována speciálním projektem IQCS (Interviewer Quality Control Scheme), který je používán v praxi již několik let. Stálými hodnotícími faktory je minimální délka školení a požadavky na trénink, monitorování zpětným kontaktem respondenta, dohlížitelů, kontrolního oddělení a záznamem kancelářského systému. Minimální pravidla pro celý výzkumný proces, které jsou známá jako Britský standard, jsou stanovena Asociací standardů kvality marketingového výzkumu (MRQSA – Market Research Quality Standard Association). Firmami jsou žádány standardy kvality, které rovněž zajišťují kontrolu používání standardů. Proto se podniky rozhodly vyvinout systémy v souladu s mezinárodním standardem ISO 9000.

Informační systém ReLa je postaven na linuxové platformě. Programovací jazyk Perl s webovým serverem Apache a databází Oracle (XE) tvoří robustní zázemí pro jakoukoli práci. Díky propojení jazyka Perl a operačního systému je možné snadno využívat další linuxové nástroje jako například sázecí program LaTeX. Při programování systému byl kladen veliký důraz na vytvoření fungující PL/SQL vrstvy, která bude zajišťovat náročné operace vůči vlastnímu programování v Perlu. Programování bylo vedeno ve dvou větvích – první větev spočívala v informatizaci procesů souvisejících s prováděním výzkumu. Zde se jednalo především o evidence hypotéz, cílů, trvání výzkumů, respondentů, sledování závěrů, atd. v druhé větvi se veškerá činnost soustřeďovala okolo konkrétního programování uživatelsky přívětivé a efektivního prostředí pro tvorbu a manipulaci s efektivním dotazníkem. Oddělení těchto větví umožnilo efektivně a paralelně pracovat na specifických činnostech bez nebezpečí ohrožení jednotlivých cílů.

Velký důraz je kladen na bezpečnost systému (jak z pohledu uživatelského, tak z pohledu respondentů). Bezpečnost uživatelů zajišťuje především SSL autentizace – veškeré operace se serverem jsou tedy posílány prostřednictvím šifrovaného kanálu bez možnosti rozpoznání dat takto poslaných. Při jakékoli operaci se systémem se kontrolují platná hesla (opět zakrytovaná vůči databázi), navíc je každá operace logována. z pohledu respondentů je zde opět možnost využít SSL zabezpečení (z důvodů citlivosti předávaných informací), ale jako hlavní bezpečnostní prvek pro respondenty stojí fakt, že respondent je při návštěvě stránky identifikován náhodným alfanumerickým řetězcem, tento řetězec je jediným pojítkem k jeho operacím, které provádí – tím pádem je kladen vysoký důraz na soukromí respondenta.

Další „schovávání informací“ se táhne napříč celým systémem v podobě rolí:

- Administrátor,
- Integrátor,
- Integrátor výzkumů a
- Uživatel.

Administrátor nastavuje a zakládá důležité atributy systému, sleduje chybová hlášení, atd. Integrátor pracuje s uživateli – zakládá je, nastavuje jim hesla, přiděluje práva, role, atributy. Integrátor výzkumů spravuje výzkumy – může je založit nastavuje aktivní uživatele výzkumů atd. Běžný uživatel pracuje v konkrétním výzkumu a k žádné další aplikaci nemá přístup. Rozložení těchto práv mezi osoby umožní bezproblémový a efektivní provoz systému, zamezuje také tomu aby v systému vznikaly úniky informací.

Při vedení výzkumu je také kladen důraz na „schovávání informací“, pracovníci výzkumu jsou rozděleni následovně:

- Garant,
- Metodický řešitel,
- Výzkumník a
- Pozorovatel.

Garant výzkumu má přístup k celému výzkumu, podobně jako metodický řešitel. Výzkumník může pracovat s dotazovacími archy a již nemá přístup k agendám, které zahrnují informace o výzkumu. v poslední řadě pozorovatel může na dotazník pouze nahlížet. Takové rozdělení rolí opět přispívá k větší kontrole nad dostupnými informacemi.

Systém byl budován s ohledem na uživatelskou ergonomii a přívětivost i nezkušeným uživatelům (aplikace jsou doplněny nápovědou, jsou k dispozici kontaktní informace na integrátoři atd.). Autoři systému při jeho tvorbě dodržovali kvalitativní standard pro internetový výzkum, který definoval SIMAR (12).

## ZÁVĚR

Realizace jednotlivých kroků marketingového výzkumu se stává s rozvojem informačních a telekomunikačních technologií stále sofistikovanější, ale paradoxně mnohdy i dostupnější pro potenciální zájemce. Marketingový výzkum jako jádro marketingu představuje významnou marketingovou aktivitu jak v národním tak mezinárodním prostředí. Stále složitější, ale i mnohdy zranitelnější systémy uchovávají a zpracovávají data, která ve většině států podléhají přísným legislativním opatřením, dosud bohužel bez možnosti účinné kontroly a obrany před zneužitím dat. Řada podnikatelů tuto oblast stále podceňuje nebo není s legislativou vůbec seznámena a to i ve vlastním národním prostředí. Významnou roli sehrávají národní i mezinárodní kodexy marketingových asociací pro oblast marketingového výzkumu, které se zasazují o dodržování zákonů i obecně platných etických pravidel.

## LITERATURA

- [1] BÁRTOVÁ, H., BÁRTA, V. *Chování spotřebitele a výzkum trhu*. 2. vyd. Praha: Oeconomica, 2004. 243 s. ISBN 80-245-0778-1.
- [2] BLAŽKOVÁ, M. *Jak využít internet v marketingu : krok za krokem k vyšší konkurenceschopnosti*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005. 156 s. Manažer. ISBN 80-247-1095-1.
- [3] FORET, M. *Jak komunikovat se zákazníkem*. Praha: Computer Press, 2002. 200 s. ISBN 80-7226-301-3.
- [4] FORET, M. *Marketingová komunikace*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. 443s. ISBN 80-251-1041-9.
- [5] FORET, M., STÁVKOVÁ, J. *Marketingový výzkum: jak poznávat své zákazníky*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 159 s. Manažer. ISBN 80-247-0385-8.

- [6] HAGUE, P. *Průzkum trhu: příprava, výběr vhodných metod, provedení, interpretace získaných údajů*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2003. 234 s. Business books. ISBN 80-7226-917-8.
- [7] JANEČKOVÁ, L., VAŠTIKOVÁ, M. *Marketing služeb*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2000. 179 s. Manažer. ISBN 80-7169-995-0.
- [8] KOTLER, P. *Marketing management*. Praha: Grada Publishing, 2006, 719 s., ISBN 80-247-0016-6.
- [9] PAYNE, A. *Marketing služeb*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1996. 247 s. ISBN 80-7169-276-X.
- [10] SMEJKAL, V. *Právo informačních a telekomunikačních systémů*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2001. 542 s. Právo a hospodářství. ISBN 80-7179-552-6.
- [11] SVĚTLÍK, J. *Marketing školy*. 1. vyd. Zlín: EKKA, 1996. 382 s. ISBN 80-902200-8-8.

Internetové zdroje:

- [12] *Doporučený kvalitativní standard - internetový výzkum - pro SIMAR*. [on-line]. Dokument ve formátu HTML. [cit. 2006-8-28]. Dostupné na <http://www.simar.cz/standards/qualitativestandards/internet.aspx>

Další zdroje:

Zákon č. 148/1998 Sb., o ochraně utajovaných skutečností, ve znění pozdějších předpisů.

Zákon č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů.

Ing. Šárka Stojarová, Ph.D., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2334, e-mail: sarka@mendelu.cz

Bc. Martin Pavlíček, Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2331, e-mail: pavlicek@mendelu.cz

# **Analýza aktuální problematiky ochranných známek v České republice a ochranných známek Evropské unie**

The analysis of trademarks today status in the Czech Republic and trademarks  
of European Union

*Šárka Stojarová, Zuzana Schwarzová*

## **Anotace**

Hodnota ochranné známky může mít pro firmu zásadní význam pro její konkurenceschopnost na trhu. Síla známky působící na zákazníka u mnoha produktů je rozhodující pro jeho výběr. Proto se stále setkáváme s falzifikáty a většina států se snaží proti jejich prodeji účinně zasahovat. Ochranné známky jsou spravovány Úřadem průmyslového vlastnictví, ale na trhu se objevují především zahraniční firmy, které nabízejí tuto ochranu, což je v rozporu se Zákonem č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách. Článek se zabývá také označením původu a zeměpisným označením. v této souvislosti je diskutována problematika ochranných známek Evropské unie.

## **Klíčová slova**

ochranná známka, Evropská unie, tradice, Česká republika

## **Abstrakt**

The value of trademarks is of crucial importance for the competitiveness of a company in both regional and global markets. The strength of a trademark plays an important role and influences people selecting and purchasing individual products. Due to this fact there are many people offering various imitations of proprietary products and legislation of practically all states fights against such forgeries. In the Czech Republic registered trade marks are administered by the Office of Industrial Property but there are some foreign companies, which also offer such protection to Czech companies. Such an activity is illegal and violates provisions of the Act. N 441/2003, on trademarks. The paper deals also with denomination of origin and geographical marking of products with regard to the similar legislation of the European Union.

## **Key words**

trademark, European Union, tradition, Czech Republic

## **ÚVOD**

Působení a vliv značky na zákazníka a komunikování značky se zákazníkem je hlavní náplní práce manažera značky. Vybudování značky patří mezi předpoklady podnikatelského úspěchu. Značku lze definovat jako vizitku firmy, která předává „poselství“ zákazníkovi. Nejen v České republice jsou značky vystaveny plagiátorství, proto je pro firmy důležité vyvinout značné úsilí na ochranu značky.

## **CÍL a POUŽITÉ POSTUPY**

Cílem příspěvku je analyzovat problematiku ochranných známek českých produktů jak v České republice, tak v Evropské unii. Práce je rozdělena do několika dílčích cílů, které analyzují:

- registraci ochranných známek v Evropské unii,
- vnímání tradičních českých značek spotřebiteli,
- hrozby českým firmám ze strany plagiátorů,
- podpora českých značek na území České republiky.

Součástí práce je kromě vlastního průzkumu uveden výzkum tradičních českých značek v roce 2006 a nejsilnějších značek světa. Data byla čerpána z internetových zdrojů jako Marketingovenoviny.cz, ČTK a ze webových stránek Evropské komise. v práci je také zveřejněna část marketingového výzkumu týkající se znalostí českých a zahraničních značek a jejich ovlivňování spotřebitele mezi studenty Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně. Dotazníkové šetření probíhalo v říjnu a listopadu 2007 a na 10 otázek odpovědělo 120 respondentů.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. kód VZ: 62156 48904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru



služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

## DOSAŽENÉ VÝSLEDKY a DISKUSE

Kotler (2001) definuje značku jako jméno, název, znak, výtvarný projev nebo komunikaci předchozích prvků. Jejím smyslem je odlišení zboží nebo služeb jednoho prodejce nebo skupiny prodejců od zboží nebo služeb konkurenčních prodejců. Podle Foreta (2006) je vlastní značka (nepřesně, ale rozšířeně nazývaná také logo) tvořena jménem (označením) a symbolickou částí. Jméno představuje slovní značku, jméno značky. Jedná se o tu součást značky, kterou lze vyslovit. Symbolická část je znak značky, tedy to, co lze vizuálně rozeznat, nikoli však vyslovit, pouze verbálně popsat. Jedná se o symbol, tvar, barevnou kombinaci či typ písma. Značka může být právně chráněna (obchodní značka) nebo se na její reprodukování, používání či publikování může vztahovat autorské právo. Aaker (2003) definuje hodnotu obchodní značky jako sadu aktiv (a pasiv), spojených se jménem a symbolem značky, jež zvyšuje (nebo snižuje) hodnotu, kterou výrobek či služba přináší firmě a/nebo zákazníkovi. Hlavními kategoriemi této hodnoty je znalost jména značky, věrnost značky, vnímaná kvalita a asociace spojené se značkou.

Zákon č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách uvádí, že ochrannou známkou může být za podmínek stanovených tímto zákonem jakékoliv označení schopné grafického znázornění, zejména slova, včetně osobních jmen, barvy, kresby, písmena, číslice, tvar výrobku nebo jeho obal, pokud je toto označení způsobilé odlišit výrobky nebo služby jedné osoby od výrobků nebo služeb jiné osoby.

Úřad průmyslového vlastnictví uvádí rozlišení na ochranu zeměpisných označení a označení původu. Označením původu je název oblasti, určitého místa nebo země používaný k označení zboží pocházejícího z tohoto území, jestliže kvalita nebo vlastnosti tohoto zboží jsou výlučně nebo převážně dány zvláštním zeměpisným prostředím s jeho charakteristickými přírodními a lidskými faktory a jestliže výroba, zpracování a příprava takového zboží probíhá ve vymezeném území. Za označení původu pro zemědělské výrobky nebo potraviny jsou pokládána i tradiční zeměpisná nebo nezeměpisná označení pro zboží pocházející z vymezeného území, splňuje-li takové zboží ostatní podmínky podle tohoto ustanovení. Zeměpisným označením je název území používaný k označení zboží pocházejícího z tohoto území, jestliže toto zboží má určitou kvalitu, pověst nebo jiné vlastnosti, které lze přičíst tomuto zeměpisnému původu, a jestliže výroba nebo zpracování anebo příprava takového zboží probíhá ve vymezeném území.

Malý (2001) uvádí, že podle směrnice Evropské unie zůstávají ochranné známky známkami národními, jejich účinky jsou proto omezeny na území členského státu, v němž byly známky přihlášeny k ochraně a zapsány. Díky komunitární ochranné známce podniky získají na základě jediného řízení ochranné známky, které platí na území celého EU. Ochranné známky EU spravuje Úřad pro harmonizaci na vnitřním trhu (známky a vzory), který má sídlo v Alicante ve Španělsku.

Taylor (2007) uvádí, že bez ohledu na to, jak velké a opravdové je nadšení lidí z marketingového oddělení, je pojem „značka“ mezi techniky, účetními a lidmi z výroby stále spojován se světem předstírání, falešných kouzel a švindlů. u značkových produktů je získání zainteresovanosti zaměstnanců ke značce většinou snadnější především v případě domácích značek. Realizace vize v oblasti služeb představuje zcela jinou ligu, nesrovnatelně obtížnější než v případě značkových produktů. Největší výzvou je pak realizovat novou vizi ve společnostech poskytujících služby na mezinárodní úrovni.

Problematika ochranných známek je mimo jiné v Evropské unii řešena systémem označování tradičních výrobků z určitých zeměpisných oblastí, které pak jako jediné mohou vyrábět daný

produkt. Unijní značka garantuje jedinečnost výrobků. Seznam registrovaných značek v Evropské unie je uveden v tabulce č. 1.

Tab. č. 1 Registrace podle zemí

Země	Počet registrovaných produktů	Nejvíce v kategoriích
Itálie	160	Ovoce, zelenina, obiloviny (47)
Francie	151	Maso (51)
Španělsko	104	Ovoce, zelenina, obiloviny (30)
Portugalsko	104	Masné výrobky (28)
Řecko	84	Tuky a oleje (25)
Německo	67	Nápoje (31)
Velká Británie	29	Sýry (11)
Rakousko	12	Sýry (6)
ČR	10	Pivo (3)
Nizozemsko	6	Sýry (4)
Belgie	5	Masné výrobky (2)
Lucembursko	4	-
Irsko	4	-
Dánsko	3	Sýry (2)
Švédsko	2	-
Finsko	1	-
Slovinsko	1	-
Polsko	1	-

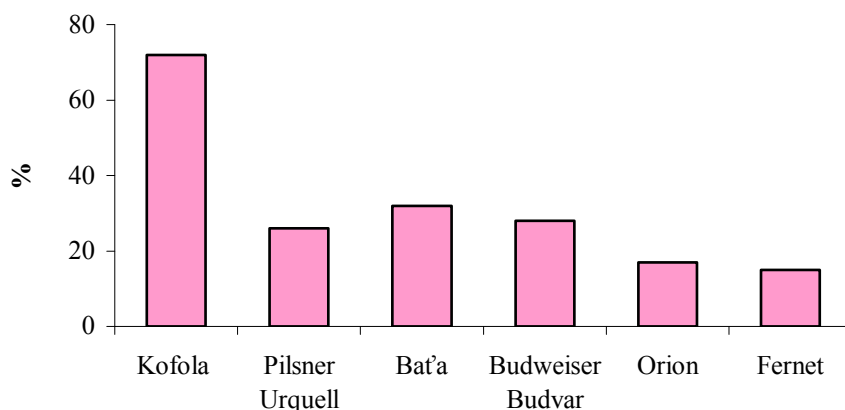
Zdroj: zpracováno a aktualizováno autory na základě údajů z Evropské komise

České republice bylo Evropskou unií registrováno deset značek, což je nejvíce registrovaných značek nových členských zemí. Nicméně patří Česká republika stále mezi země s relativně nízkým počtem registrovaných ochranných známek.

Tradiční české značky jsou předmětem mnoha výzkumů s cílem analyzovat jejich dopad na spotřebitele. v roce 2006 byl společností Mather zkoumán názor velkých českých společností na úspěšné i méně úspěšné tradiční české značky a důvody úspěchů těchto značek u spotřebitelů. [7] Jako úspěšnou tradiční českou značku byl označen osobní automobil Škoda, limonáda Kofola, světoznámé české pivo Pilsner Urquell, značka Baťa a Budweiser Budvar. Neúspěch některých značek byl přičten špatnému prosazování a „neumění“ značky prodat. Výsledky neúspěšnějších tradičních českých značek je zobrazen v grafu č. 1.

Část marketingového výzkumu Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity byl zaměřen na zmiňovanou problematiku značek a ochranných známek. v porovnání s výsledky výzkumu společnosti Mather byla označena jako české nejsilnější značky Škoda a Baťa. Respondenti rovněž uvedli, že jsou ovlivněni reklamou a že 98 % z respondentů nakoupili „napodobeninu“ světové značky. Značkou jsou ženy ovlivněny především při nákupu oblečení a elektroniky, zatímco muži nejčastěji při nákupu oblečení, elektroniky a poskytovatelů webových služeb.

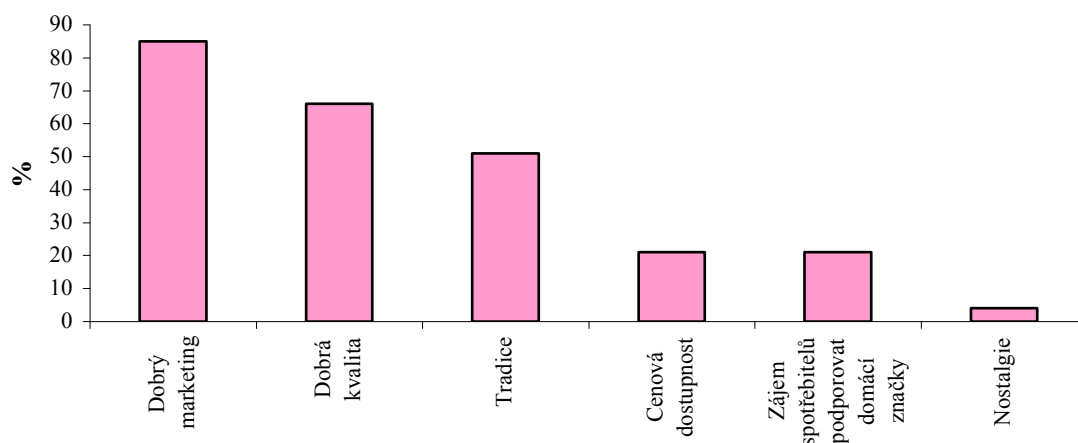
Graf č. 1 Nejúspěšnější tradiční české značky dle výzkumu



Zdroj: zpracováno autory na základě dat z Marketingovenoviny.cz

Hlavním důvodem úspěchu značek byla označena tradice a dobrá kvalita. Rozhodujícím faktorem byl uveden dobrý marketing, kompletní restrukturalizace firmy a rychlá adaptace na nové podmínky. Faktory ovlivňující úspěch značek je zobrazen v grafu č. 2.

Graf č. 2 Faktory úspěchu tradičních českých značek



Zdroj: zpracováno autory na základě údajů z Marketingovenoviny.cz

Ve světovém měřítku jako nejsilnější značky byla uvedena pro rok 2007 Google, General Electric, Microsoft a Coca-Cola. Ve výzkumu Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně jako nejvýznamnější světovou značku mezi muži byla uvedena Microsoft a Coca-Cola, zatímco ženy preferovaly sílu značek Adidas a Nike.

I v České republice jsou značkové výrobky vystaveny silné hrozbě ze strany plagiátorů, kteří svými napodobeninami způsobují českým firmám stamilionové ztráty. Tato hrozba je významnější z důvodu nebezpečnosti zmíněných napodobenin, které jsou na základě odborných expertiz označeny za životu nebezpečné. Příkladem vystavení plagiátorů byla blanenská společnost Blata, potravinářská společnost Hamé Babice a rovněž společnost Kofola, která od roku 2001 byla předmětem šesti soudních sporů o ochraně práv značky. Rozhodnutím soudu byla společnosti Kofola poskytnuta náhrada škody, nicméně postiženým podnikům vznikají velké finanční náklady z důvodu zdlouhavosti soudních sporů. Při zneužití ochranné známky jsou firmy vystaveny rovněž negativnímu vlivu dané značky na spotřebitele.

Tradičním výrobkům je poskytnuta ochrana Evropské unie, jak již bylo zmíněno. Systém označování tradičních výrobků z určitých zeměpisných oblastí byl vytvořen v roce 1992.

Registrací na úrovni Evropské unie jsou výrobci chráněni před nekalou konkurencí produktů. Ochrannou známkou Evropské unie jsou národní produkty propagovány v zahraničí. Evropskou unií jsou garantovány tři druhy ochrany prostřednictvím registrace chráněného zeměpisného označení (Protected Geographical Indication – PGI), chráněného označení původu (Protected Designation of Origin – PDO) a tradiční zaručené speciality (Traditional Speciality Quaranteed – TSG). [3] Získání zmíněné ochrany je podmíněno podáním žádosti v dané zemi. o udělení je rozhodnuto Evropskou komisí do 12 měsíců, nicméně v praxi je tato doba delší z důvodu vyjádření se ostatních členských států s možnými námitky k dané známce. Mezi české výrobky pod ochranou Evropské unie patří – Budějovický měšťanský var, Budějovické pivo, Českobudějovické pivo, Štramberské uši, Pohořelický kapr, Žatecký chmel, Hořické trubičky, Lomnické suchary, Pardubický perník a Karlovarský suchar. Předmětem rozhodování Evropské unie je v současné době přibližně třicet českých produktů jako např. Třeboňský kapr, Karlovarské oplatky a Mariánskolázeňské oplatky. Kromě ztrativ českých výrobků na zahraničních trzích přicházejí tak čeští výrobci o možnosti využívání evropských fondů pro propagaci chráněných výrobků.

Ochranné známky na území České republiky jsou v kompetenci Úřadu průmyslového vlastnictví, který je ústředním orgánem státní správy České republiky pro ochranu průmyslového vlastnictví a plní funkci patentového a známkového úřadu. [9] Zápisem do rejstříku ochranných známek opravňuje pouze vlastníka využívat danou známku po dobu 10 let. Zákonem je stanovena možnost obnovit zápis o dalších 10 let. Úřad průmyslového vlastnictví definuje všeobecně známé ochranné známky, do kterých patří např. Elle, HP, Škoda a Kofola. Úřadem je nabízena nová služba podávání elektronických přihlášek. Nicméně pro vlastníky ochranných známek vzniká nová hrozba ze strany soukromých subjektů, kteří nabízejí za různý poplatek zveřejnění, registraci či evidenci ochranné známky v jejich databázích na internetu. Tyto služby nesouvisí s rejstříkem ochranných známek.

Na podporu tradičních a originálních českých značek bylo představeno nové sdružení „České značky“, jehož cílem je dlouhodobá podpora a propagace českých značek. Zakládajícími členy byly společnosti Bernard, Elton Hodinářská, Klimtex, Kofola, Madeta a Triola. Cílem sdružení je realizace aktivit zvyšující povědomí o originálních českých značkách, informovanost, vzdělávání spotřebitele a problematika ochrany duševního vlastnictví českých firem. Dílčím cílem zakládajících společností je ochrana před společnými hrozbami souvisejícími s globalizací, fenoménem plagiátorství, zneužívání obchodních značek, nízkou ochranou duševního vlastnictví a neochotou spotřebitele platit za kvalitu. Podstatou sdružení je využívání společných poznatků, zkušeností a informací.

## ZÁVĚR

Předností mnoha českých značek je bohatá tradice, která si vybudovala u řady značek a světovou proslulost. Ochrana značek je pro české produkty významným předpokladem konkurenceschopnosti a atraktivnosti na trhu Evropské unie. Počet registrací českých značek u Evropské unie v porovnání s novými členskými státy je vysoký, např. jihoevropských. Významným tématem zůstává ochrana značek před nekalou konkurencí

## LITERATURA

- [1] AAKER, D. A. *Brand building budování obchodní značky*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2003. 312s. ISBN 80-7226-885-6.
- [2] ČTK. *EU chrání osm českých lahůdek, jiné země mají registrací desítky*. [cit. 5. listopadu 2007] Dostupné na: [http://www.ct24.cz/index\\_view.php?id=216574/](http://www.ct24.cz/index_view.php?id=216574/).
- [3] *Evropská komise* [on-line]. Domovská stránka. [cit. 6. listopadu 2007]. Dostupné na: [http://ec.europa.eu/index\\_cs.htm/](http://ec.europa.eu/index_cs.htm/).

- [4] FORET, M. *Marketingová komunikace*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. 443s. ISBN 80-251-1041-9.
- [5] KOTLER, P. *Marketing Management*. 10. vyd. Praha: Grada Publishing, 2001. 719s. ISBN 80-247-0016-6.
- [6] MALÝ, J. *Obchod nehmotnými statky. Patenty, vynálezy, know-how, ochranné známky*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002. 257s. ISBN 80-7179-320-5.
- [7] *Marketingovenoviny.cz*. Tradiční české značky roku 2006. [cit. 5. listopadu 2007].  
Dostupné na: [http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE\\_ID=4957&Print\\_Able=Yes./](http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE_ID=4957&Print_Able=Yes./)
- [8] TAYLOR, D. *Brand management. Budování značky od vize k cíli*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2007. 240s. ISBN: 978-80-251-1818-4.
- [9] *Úřad průmyslového vlastnictví*. [on-line] Domovská stránka [cit. 5. listopadu]. Dostupné na: <http://isdvap1.upv.cz/>.
- [10] *Zákon č. 441/2003 Sb., o ochranných známkách* [on-line]. Úřad pro průmyslové vlastnictví. [cit. 5. listopadu 2007]. Dostupné na: [http://isdvap1.upv.cz/pls/portal30/docs/FOLDER/PDF\\_DOKUMENTY/ZAKONY/441\\_2003.PDF](http://isdvap1.upv.cz/pls/portal30/docs/FOLDER/PDF_DOKUMENTY/ZAKONY/441_2003.PDF).

Ing. Šárka Stojarová, Ph.D., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2334, e-mail: [sarka@mendelu.cz](mailto:sarka@mendelu.cz)

Bc. Zuzana Schwarzová, Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2334, e-mail: [xschwarz3@node.mendelu.cz](mailto:xschwarz3@node.mendelu.cz)

# Dopady legislativních změn na marketing dopravních služeb ve vybraných oblastech

The impact of legislation changes on marketing in transportation services in the chosen areas

*Šárka Stojarová, Zuzana Schwarzová*

## **Anotace**

Příspěvek se zabývá vývojem marketingu dopravních služeb. Změny v politickém, ekonomickém, technologickém a přírodním prostředí vyvolaly nutnost právních úprav, které slouží k ochraně zákazníka i výrobce či poskytovatele služeb. Společnost i firmy si začínají uvědomovat nutnost přechodu k sociální koncepci ve svých marketingových strategiích. z důvodu zvyšování emisí v ovzduší se v rámci Evropské unie stále větší pozornost věnuje negativním dopadům dopravy na životní prostředí a Evropský parlament již začal s přípravou omezení i osobní přepravy. Transformace daňového systému, zvyšování cen ropy, vyšší požadavky na bezpečnost i to jsou faktory, které výrazně ovlivňují cenu, ale i další prvky marketingového mixu. Prudký rozvoj informačních a telekomunikačních technologií způsobuje další významné změny v marketingu služeb.

## **Klíčová slova**

doprava, služby, legislativa, marketing

## **Abstrakt**

The paper deals with the development of marketing of transport services. Changes in political, economic, technological and natural environment called for some legislative changes protecting both customers and manufacturers and/or providers of services. The society and companies are more and more aware of the necessity to apply the socio-ecological concept within the framework of their marketing strategy. Due to increasing amounts of exhaust gases and emissions in the atmosphere the European Union pays increased attention to the negative impact of lorry transport on the environment and the European Parliaments is now also preparing some restrictions in the field of personal transportation. Transformation of the taxation systems, rising oil prices and increasing requirements in the field of labour and transportation safety are the most important factors that influence not only prices but also other components of marketing mix. a rapid development of information and telecommunication technologies (ITT) causes also some other important changes in the marketing of services.

## **Key words**

transportation, services, legislation, marketing

## **ÚVOD**

Doprava je současné době velmi diskutovaným tématem nejen v České republice, ale i v Evropské unie vzhledem ke stále se zvyšujícímu znečišťování životního prostředí a rostoucímu podílu dopravy na produkci skleníkových plynů. Současným trendem jednotlivých vlád průmyslově vyspělých zemí i nevládních organizací je optimalizovat dopravní systémy prostřednictvím rozvoje druhů dopravy, které jsou šetrnější k životnímu prostředí a zároveň jsou finančně proveditelné. Cílem v dopravní politice těchto zemí je rozvoj infrastruktury za udržitelných podmínek. Oblast dopravy je regulována řadou nástrojů, především pomocí legislativních a ekonomických opatření.

## **CÍL a POUŽITÉ POSTUPY**

Cílem práce je analýza dopadů legislativní politiky na dopravní služby v České republice. Jednotlivé dílčí cíle jsou rozděleny na analýzu:

11. vybraných složek ovlivňující životní prostředí v České republice, státech OECD a Evropské unie za rok 2005,
12. nejvýznamnějších složek negativně ovlivňující životní prostředí z hlediska výše poplatků za znečištění v roce 2005,
13. nástrojů dopravní politiky a jejich interpretace v praxi,
14. nových trendů v dopravě – ekologicky šetrné způsoby dopravy,
15. vlivů legislativních předpisů na marketing v oblasti dopravy,
16. inovačního vývoje dopravních společností.

Údaje jsou získány z Ročenky dopravy 2006 vydanou Ministerstvem dopravy České republiky, Dopravní politiky České republiky pro rok 2005–2013 a z internetových článků uvedených v předmětu literatury. Zpracovaná data jsou vztažena k roku 2005, pozdější nejsou k dispozici (říjen 2007). Při zpracování příspěvku byl kladen důraz na proložení teoretických částí příklady z praxe. Oblast nových trendů dopravy je zaměřena na nové možnosti, marketingové nástroje, významné změny a na oblast životního prostředí. Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. kód VZ: 62156 48904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

## DOSAŽENÉ VÝSLEDKY a DISKUSE

### **Teoretická východiska**

Doprava je podle Jurové (1999) chápána jako souhrn všech činností, jimiž se uskutečňuje pohyb dopravních prostředků po dopravních cestách a přemísťování materiálu nebo osob dopravními prostředky či zařízeními. Dopravní infrastruktura je definovaná jako souhrn všech prvků liniových a uzlových, které jsou nutným předpokladem k tomu, aby se mohl uskutečňovat pohyb dopravních prostředků včetně zajištění jeho bezpečnosti a dále k tomu, aby dopravní prostředky a zařízení mohly být udržovány v provozuschopném stavu. Dopravní marketing je podle Řezníčka a Šaradína (2001) specifickou oblastí marketingu služeb. Organizace spojených národů jako nejvhodnější způsob klasifikace služeb uvádí tzv. Central Product Classification (CPC), která rozlišuje 12 hlavních kategorií služeb. Jedenáctou kategorií zmíněné klasifikace jsou dopravní služby zahrnující služby námořní, letecké, železniční a silniční dopravy a služby podpůrné. Realizace dopravní služby je závislá na dopravních, přepravních a manipulačních prostředcích. Dopravní služba nezahrnuje pouze prostý způsob přepravy, ale také úkony s přepravou spojené. Forma a obsah každé přepravy jsou rozdílné, proto je přeprava mnohem komplexnější než prostá služba dle výše zmíněných autorů. Foret (2006) uvádí osm činností, které patří do obecně základní funkce distribučního kanálu. Tato funkce spočívá v překlenutí časových, prostorových a vlastnických rozdílů mezi producenty a jejich uživateli. Mimo dopravu se mezi tyto činnosti řadí výzkum trhu, propagace odbytu, získávání kontaktů, navazování vztahů s potenciálními odběrateli, transformace a přizpůsobení produktu potřebám, vyjednávání a zprostředkování, fyzická distribuce, financování a přebírání rizika. Dopravní služby jsou sledovány stále více z pohledu jejich následků na životní prostředí. To je důvod i pro kritiku marketingu nejen v dopravních službách. Foret, Procházka a Urbánek (2005) kritizují marketing z následujících důvodů: marketing zvyšuje náklady, má negativní sociální vliv a negativní vliv na životní prostředí. Řezníček a Šaradín (2001) uvádí, že makroprostředí dopravních firem je ovlivněno ekonomickými, demografickými, technologickými, politickými, kulturními a přírodními faktory. z ekonomického hlediska jsou zde zahrnuty faktory, které ovlivňují kupní sílu zákazníků a strukturu jejich výdajů. Demografické faktory ovlivňují především činnost dopravních firem osobní dopravy. Marketingové rozhodování firem je nejvíce ovlivněno technologickými faktory, které jsou nezbytným předpokladem provozování dopravních služeb a také představují konkurenční výhodu na trhu. Legislativa, vládní orgány a zájmové nátlakové skupiny jsou součástí politických faktorů. z kulturního hlediska jsou dopravní firmy ovlivněny hodnotami, zvyky, přístupem a preferencemi obyvatel. Přírodní faktory jsou dány přírodními zdroji, které jsou využívány jako vstupy pro dopravní firmy. Současným trendem v oblasti přírodního prostředí je nedostatek přírodních surovin, zvýšené energetické náklady, zvýšení stupně znečišťování škodlivinami a státními zásahy v řízení přírodních zdrojů. Obecně se začal podle Řezníčka a Šaradína (2001) marketing využívat v 50. letech minulého století u spotřebního zboží. v dalším desetiletí byl zaznamenán rozmach marketingu

průmyslového zboží. v 70. letech je datován marketing v neziskové sféře. Marketing služeb vstoupil do povědomí firem v dalším desetiletí. 90. léta minulého století se vyznačují marketingem vztahů. První uplatnění marketingu v dopravních službách je vztaženo k letecké dopravě, kde byl intenzivně využíván především kvůli silné mezinárodní konkurenci. Ve větším rozsahu je marketing v dopravě využíván především v nákladní dopravě a autobusové dopravě. i v ostatních oblastech dopravy se začíná zvyšovat význam marketingu. Problém uplatňování marketingu v dopravních službách je v neochotě firem akceptovat marketingovou koncepci, s výjimkou případů poklesu prodeje, změně chování zákazníků, růstu konkurence a marketingových výdajů a při pomalém růstu prodeje.

Dle Nováka, Pernici, Svobody a Zeleného (2005) se vliv státu na rozvoj dopravy projevuje třemi faktory – implementací právních předpisů Evropského společenství, vytvářením oborových právních předpisů v oblastech, které vychází z právního řádu České republiky, a ekonomickými nástroji, zejména způsoby financování jak dopravní infrastruktury, tak i formami podnikání v dopravě.

### Dopravní služba a životní prostředí

Předním trendem v oblasti dopravních služeb je eliminování negativního vlivu dopravy na životní prostředí. Pro ochranu životního prostředí je vytvořena soustava nástrojů sledujících a hodnotících stav příslušného území. v tab. č. 1 jsou uvedeny některé ze sledovaných složek ovlivňující stav životního prostředí. Zpracované údaje jsou vztaženy jak pro Českou republiku, tak pro státy OECD a Evropské unie.

Tab. č. 1 Vybrané faktory ovlivňující životní prostředí

Indikátor	Jednotky	CZ	OECD	EU15
Emise okys. látek – oxidů síry, 2003	kg/1000 USD HDP	1,50	1,20	0,50
Emise okys. látek – oxidů dusíku, 2003	kg/1000 USD HDP	2,20	1,40	0,90
Emise okys. látek – amoniaku, 2003	kg/1000 USD HDP	0,50	x	0,30
Emise skleníkových plynů	t/1000 USD HDP	0,82	.	0,45

Zdroj: zpracováno autory na základě údajů z Ročenky životního prostředí ČR 2006

Zpracované údaje vykazují vyšší úroveň znečišťujících látek působících na životní prostředí v České republice. Rozdíl mezi získanými daty České republiky a „starých“ států Evropské unie je značný.

Pro systém ochrany životního prostředí v České republice je využíván početný rejstřík ekonomických nástrojů. Některé ze zmíněných nástrojů byly využívány již od roku 1990, např. poplatky za znečišťování ovzduší. Předností současné ekonomiky je efektivnější aplikace ekonomicky orientovaných nástrojů.



Tab. č. 2 Poplatky za znečištění životního prostředí v ČR pro rok 2005

Látka	Tuny	Nominální poplatky v tis Kč
Tuhé emise	25 722	36 588
Oxid siřičitý	219 400	216 681
Oxidy dusíku	188 930	167 124
Oxid uhelnatý	59 520	30 513

Zdroj: zpracováno autory na základě údajů z Ročenky životního prostředí ČR 2006

V sektoru dopravy je zaznamenán stále zvyšující se objem dopravy a rozvoj dopravní infrastruktury. Další trend je dán nárůstem silniční a letecké dopravy oproti ostatním druhům dopravních služeb. u veřejných i privátních dopravních společností EU jsme mezi hlavní trendy identifikovaly rozvoj informačních a telekomunikačních technologií, spolehlivost a bezpečnost, logistiku, trvale udržitelný rozvoj – životní prostředí, liberalizaci trhu – harmonizaci tržních podmínek a globalizaci v dopravě.

### Legislativní změny v dopravní politice České republiky

Dopravní politika České republiky byla změněna po vstupu do Evropské unie s platností do roku 2013. Při sestavování dopravní politiky byl kladen důraz na zpracování v souladu s evropskými trendy. v období před vstupem do EU byly aproximovány právní předpisy ES, byly sladěny dopravní systémy a reformy veřejné správy. Nicméně nedostatečné finanční prostředky měly vliv na špatný rozvoj dopravní infrastruktury. [5] Dopravní politika je realizována prostřednictvím právních, ekonomických a informačních nástrojů. Tvorba nového právního rámce novelizací zákonů je založena na vyhodnocení zákonem stanovené podmínky přístupu na dopravní trh a na postupném odstraňování existujících bariér pro podnikání v sektoru dopravy. Ekonomickými nástroji jsou ovlivňovány přepravní procesy a regulovány nepříznivé trendy v dopravě. Důraz při tvorbě zdrojů je kladen na nepřetěžování veřejných rozpočtů. Předávání informací je spojeno s procesem začlenění České republiky do Evropské unie. Informační nástroj je vztažen k dotacím z fondů Evropské unie, územně plánovací dokumentace a jiných oborových koncepcí. Mezi legislativní předpisy ovlivňující nejen dopravní služby v České republice patří zvyšování daně z přidané hodnoty z pěti procent na devět k lednu roku 2008. Významnější vzhledem k již současnému navýšení cen jízdného k 1.1.2008 je další dopad na ceny jízdného v červenci daného roku.

Jedním z příkladů právních nástrojů je emisní norma. Od září roku 2009 bude platit norma, odsouhlasená výborem Evropského parlamentu pro životní prostředí týkající se vypouštění škodlivých emisí „Euro 5“. Na základě statistik je 10 % tvorba emisí skleníkových plynů způsobena automobily v celé Evropské unii. i přes vysokou diskutovatelnost negativního vlivu dopravy na životní prostředí se podíl dopravy na znečišťování ovzduší každoročně zvyšuje. Evropská agentura pro životní prostředí uvedla jako hlavní důvod růst počtu dopravních sítí a samotného objemu dopravy. „Staré“ státy Evropské unie se podílí dopravou na produkci skleníkových plynů dle většiny výzkumů 21 %. Evropská unie poukazuje na nedostatečnost technických inovací, ale hlavní řešení je spatřeno v omezování objemu silniční a letecké dopravy. Česká republika čelí problému nadlimitní koncentrace troposférického (přízemního) ozonu, který podle amerických vědců dlouhodobě ohrožuje zdraví většiny lidí a vede k vyšší úmrtnosti. Tyto údaje jsou uveřejněny ve Zprávě o stavu životního prostředí v roce 2006, kterou vydala Česká informační agentura životního prostředí CENIA. Přízemní ozon mimo jiné má nepřímý vliv na globální oteplování.

Vzhledem ke škodlivosti motorových vozidel se spalovacími motory jsou využívány alternativní pohonné hmoty. Přes pět milionů vozidel jezdí na zemní plyn ve více než 50 zemích. Předností zemního plynu je vyšší bezpečnost zásobování. Ekologická výhoda je dána jeho složením. Nicméně využívání zemního plynu jako pohonné hmoty je podmíněno novou infrastrukturou pro distribuci a změnou vozidel, proto je v evropské dopravní politice perspektivní využívání zemního plynu uvažováno v střednědobém až dlouhodobém horizontu. v krátkodobém a střednědobém období je kladen důraz na biopalivo. Na základě odhadů se předpokládá v EU 15 v roce 2010 užívání okolo 4,9 milionů vozidel na stlačený plyn a v roce 2020 přibližně 27 milionů vozidel. [6] v České republice je v současné době využíváno kolem 500 vozidel na zemní plyn. Hlavní překážky jsou tvořeny nedostatečnou infrastrukturou a nedostatečnou nabídkou vozidel. Alternativní pohonné hmoty jsou předmětem podpůrných programů a výhod nejen v Evropské unii, ale i v České republice, kde byl zemní plyn jako motorové palivo podporován nulovou spotřební daní a také dotován z programu Státního fondu životního prostředí.

Na podporu obnovitelných zdrojů byl zřízen Fond Zelené energie, do kterého přispívají zákazníci skupiny ČEZ. Podporované projekty jsou zaměřeny na výzkum, výstavby nebo osvětlu v oblasti obnovitelných zdrojů energie. Žadatelem jsou školy, výzkumná pracoviště, obce a samosprávné celky, občanská sdružení a další neziskové organizace. [9] Nicméně podle časopisu Guardian mohou velké projekty obnovitelných zdrojů energie způsobit obrovské škody na životním prostředí tím, že industrializují rozsáhlé plochy krajiny, neboť by musely být rozsáhlé plochy krajiny přeměněny na intenzivně obdělávanou zemědělskou půdu nebo zastavěny a zpřístupněny silnicemi.

Marketingové aktivity v dopravním odvětví, z důvodu zvýšení se konkurenceschopnosti i důležitosti v běžném životě občanů, jsou stále častěji uveřejňovány v médiích. z jednotlivých prvků marketingového mixu se jedná především o public relation a o reklamu. v menším měřítku pak podpora prodeje. Dále jsou diskutovány konkrétní příklady významného technologického přístupu z pohledu ekologického a environmentálního hlediska.

Významným činitelem ovlivňující marketingové aktivity je i inovační politika výrobního portfolia. Legislativní změny jsou stále častěji následkem vývoje informačních a telekomunikačních technologií. Současným příkladem inovačních procesů je společnost IBM, která zveřejnila pět novinek v oblasti dopravy. Inovace jsou zaměřeny na dopravu leteckou, vlakovou a autobusovou. Společnost byla při tvorbě nových perspektiv pro daný trh řízena tržními a společenskými trendy, které ovlivňují způsob života obyvatel. První zveřejněná inovace je v technologii, jejích předností je rozpoznání ostatních vozidel a předcházení rizikovým situacím na silnicích prostřednictvím znalostí o infrastruktuře a napojení komunikací. Prostřednictvím mobilu další technologickou inovací jsou cestující upozorněni na zpoždění vlaku nebo autobusu. Nová technologie je založena na senzorech, technologii GPS a palubní komunikaci, které poskytují informace rovněž dispečerům dopravy. Společností byl představen také sofistikovanější systém, který pomocí rozpoznávání hlasu umožní řidiči obousměrnou komunikaci se svým vozem. Zmíněná tato „konverzace“ bude realizována na úrovni příjmu aktualizovaných spojů, čtení emailů, zjišťování trasy, přehrávání DVD a jiné. Technologické inovace jsou také určeny i pro oblasti zdravotnictví prostřednictvím inteligentního dopravního systému, který bude korigovat světelné řízení dopravy v reálném čase. Další inovace je určena pro cestující, kteří budou mít lepší přehled o změnách a snadnější dohledání zavazadel. Zaměstnanci IBM poukazují na řešení dopravních problémů nikoli v oblasti nové výstavby či posilování spojů, ale v nové technologii, která zvýšením bezpečnosti a plynulosti dopravy bude schopna uspokojit stále zvyšující se poptávku. Takové technologie si vynutí změny jak v legislativě, tak v marketingových aktivitách firem.

## ZÁVĚR

Dopravní služby patří mezi klíčovou oblast ekonomiky nejen České republiky, Evropské unie, ale i států většiny světa. Marketing v dopravě je předmětem současných dopravních trendů, které jsou z velké části ovlivněny legislativními a dalšími nástroji. Uživatelem dopravy je v různé míře každá fyzická i právnická osoba. Proto je dopravní marketing komplexní činností směřující k většině populace. Současným trendem je neustále zvyšována poptávka po přepravě osob a zboží. Dopravní politika je stále častěji předmětem mnoha diskuzí a analýz v jednotlivých zemích Evropy.

## POUŽITÁ LITERATURA

- [1] FORET, M. *Marketingová komunikace*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006. 443s. ISBN 80-251-1041-9.
- [2] FORET, M., PROCHÁZKA, P., URBÁNEK, T. *Marketing – základy a principy*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 146s. ISBN 80-251-0790-6.  
*IBM zveřejnila pět inovací pro oblast dopravy (letadla, vlaky a automobily)*  
[cit. 28. října 2005]. Dostupné na:  
[http://www.marketingovenoviny.cz/index.php?Action=View&ARTICLE\\_ID=5468](http://www.marketingovenoviny.cz/index.php?Action=View&ARTICLE_ID=5468).
- [3] JUROVÁ, M. *Evropská unie – odvětví a infrastruktura*. Praha: Computer Press, 1999. 111s. ISBN 80-7226-219-X.
- [4] *Guardian* [on-line] Obnovitelné zdroje pohltí obrovské rozlohy krajiny  
[cit. 12. listopadu]. Dostupné na: <http://www.guardian.co.uk/guardian/>.
- [5] KAŠPAR, J. a KOL. *Statistická ročenka životního prostředí České republiky 2006*. [cit. 5. listopadu 2007]. Dostupné na:  
[http://www.env.cz/www/dav.nsf/rocenka\\_06/06\\_titul.htm/](http://www.env.cz/www/dav.nsf/rocenka_06/06_titul.htm/).
- [6] *Sydos* [on-line]. *Statistická ročenka životního prostředí České republiky 2006*  
[cit. 28. října 2007]. Dostupné na: <http://www.sydos.cz/rocenky/>.
- [7] NOVÁK, R., PERNICA, P., SVOBODA, V., ZELENÝ, L. *Nákladní doprava a zásilatelství*. 2. vyd. Praha: ASPI, 200. 412s. ISBN 80-7357-086-6.
- [8] ŘEZNÍČEK, B. ŠARADÍN, P. *Marketing v dopravě*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2001. 200s. ISBN 80-247-0051-4.
- [9] *Zelená energie* [on-line]. Domovská stránka [cit. 5. listopadu 2007]. Dostupné na:  
<http://www.zelenaenergie.cz/>.
- [10] ŽÁKOVEC, J. Trendy a cíle v oblasti zavádění alternativních paliv v dopravě – zemní plyn. In *Energy Efficient Business Week*. Dostupné na:  
<http://www.eebw.cz/sbornik/lectures/30.pdf/>.

Ing. Šárka Stojarová, Ph.D., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2334, e-mail: [sarka@mendelu.cz](mailto:sarka@mendelu.cz)

Bc. Zuzana Schwarzová, Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2334, e-mail: [xschwarz3@node.mendelu.cz](mailto:xschwarz3@node.mendelu.cz)

# Nejčastější důvody, které vedou ke transformaci podnikových činností v Libereckém kraji

The most frequent reasons leading to transformation of business activities in the Liberec region

*Jaroslava Syrovátková*

## **Anotace**

Interní výzkum, který proběhl v roce 2007 na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci přinesl řadu informací z oblasti důvodů změn, které vedly v Libereckém kraji u podnikatelských subjektů ke transformaci jejich podnikových činností. Potvrdil, že fyzické i právnické osoby musí neustále reagovat na novely zákonů, které se dotýkají jejich činností. Mezi nejčastější novely, které nejvíce jejich podnikové činnosti ovlivňují patří novely daňových zákonů. Počet těchto novel dosahuje u jednotlivých zákonů od jejich účinnosti i několik desítek. Do výzkumu se zapojily podniky s rozdílným počtem zaměstnanců, podniky, které se zabývají odlišným výrobním programem nebo poskytováním služeb, které operují na tuzemském nebo zahraničním trhu. Interní výzkum také odhalil řadu závažných nedostatků. Subjekty například nevytváří své strategické plány a nestanovují předem své kalkulační vzorce.

## **Klíčová slova**

transformace, podnikové činnosti, změny, legislativní proces, dotazníkové šetření

## **Summary**

An internal research project of the Faculty of Economics at the Technical University of Liberec, which was conducted in 2007, brought a number of information about reasons of changes, that led to company transformation in Liberec region. It proved that both natural and artificial subjects have to constantly react to law novels, that affect their activities. As to the law novels, the most frequently mentioned were the tax law novels. The number of these novels easily reaches a few tens. The research involved companies with a various number of employees, different production schedules or different services provided, that act on home and foreign trade. The research also discovered a lot of serious inconveniences. The subjects for example do not develop strategy plans or they do not determine their costing models.

## **Keywords**

transformation, business activities, changes, legislative process, questionnaire survey

## **1 Úvod**

V rámci interního výzkumného projektu, který probíhal na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci v roce 2007 a byl financován z prostředků specifického výzkumu pod názvem „Výzkum důvodů transformace podnikových činností“ bylo zjištěno, jaké změny nastaly v podnicích fyzických a právnických osob v Libereckém kraji v období let 1993 – 2007. Výzkum se zabýval především zjišťováním důvodů těchto změn.

## **2 Cíl**

Cílem výzkumu bylo prokázat hypotézu, že zejména vlivem změn legislativního prostředí v procesu transformace došlo ke změnám v organizačních strukturách vybraných podnikatelských subjektů v Libereckém kraji. K tomuto hlavnímu cíli směřovaly další dílčí cíle a to provedení analýzy souboru příčin, které vedly ve vybraných podnicích Libereckého kraje ke změnám v jejich podnikatelské činnosti a ověřit, zda v rámci legislativního prostředí byly největší změny ve vybraných podnicích Libereckého kraje způsobené daňovou reformou v České republice po 1. 1. 1993.

## **3 Použité metody**

V rámci probíhajícího výzkumu byly použity jednak empirické metody a to sběr dat pomocí dotazníkového šetření a zpracování dat za pomoci základních statistických postupů a jednak teoretické metody jako především studium legislativních zdrojů z období transformace od 1990 do 2007, obsahová analýza zákonů a vytvoření souboru hlavních legislativních vlivů na strukturu podniku, studium sekundárních dat dalších faktorů ovlivňujících strukturu podniků a porovnání faktorů a jejich analýza.

Dotazníkové šetření bylo provedeno v roce 2007 v podnicích fyzických osob, jejichž provozovny se nalézají na katastru Libereckého kraje a v podnicích právnických osob, jejichž sídlo je v Libereckém kraji.

Dotazníkové šetření se zabývalo zjišťováním změn např. v oblasti předmětu činnosti, právních forem, počtu zakladatelů, výše základního kapitálu, sídla podnikatele atd. Dalo si za cíl diagnostikovat nejdůležitější změny v oblasti legislativního procesu, který probíhal v uplynulých letech v České republice a způsobil řadu změn v podnikových činnostech.

#### 4 Dosažené výsledky

Respondenti – podnikatelské subjekty - fyzické a právnické osoby, uvedly různý počet důvodů viz Tab. 1 Počet důvodů, které vyvolaly transformaci podnikových činností v jednotlivých podnicích a nejrůznější důvody viz. Tab. 2, které tyto důvody způsobily. Mezi nejčastěji citované patřily především novely zákonů a to především daňových zákonů.

Do hodnocení bylo zařazeno celkem 88 subjektů, které vyplnily dotazníky v požadovaném rozsahu. Hodnocené subjekty tvořilo 46 právnických osob (43 podnikatelských subjektů a 3 neziskové organizace) a 42 fyzických osob

**Tab. 1 Počet důvodů, které vyvolaly změny podnikových činnostech v letech 1993-2007**

Počet důvodů	Počet subjektů	Počet důvodů	Počet subjektů
0	16	8	5
1	21	9	2
2	9	10	4
3	6	11	1
4	6	12	3
5	3	17	1
6	6	18	1
7	4	a více	x

Zdroj: vlastní zpracování

V Tab. 2 jsou uvedeny nejčastější důvody změn v podnicích fyzických i právnických osob.

**Tab. 2 Důvody změn vedoucí k transformaci podnikových činností**

Důvod změny	Počet subjektů	Důvod změny	Počet subjektů
dodavatelé	21	odběratelé	39
změna ceny surovin	11	import	4
nedostatek surovin	1	export	8
změna ceny energií	18	změna celní politiky	2
změna ceny práce	16	vstup do Evropské unie	15
nedostatek pracovníků	9	odbytové problémy	15
nedostatek vlast. kapitálu	13	změna konkurence	28
nedostatek cizího kapitálu	6	jakost	11
kooperace	11	vláda	11
koncentrace	2	komunální politika	13
vstup do prof. organizace	8	novela zákonů	36
požadavky na BOZP, PO	13	politické důvody	1
environmentální politika	6	jiné	36
výsledky výzkumu	2		

Zdroj: vlastní zpracování

Důvody, které zapříčinily transformaci podnikových činností mají různé příčiny.

Výsledky empirického výzkumu přinesly zajímavá zjištění. z 88 dotazníkového šetření u zkoumaných subjektů vyplynulo, že některé podniky nevytváří své mise, nepoužívají etický kodex, netvoří strategické plány, nestavují kalkulační vzorce, jak je uvedeno v Tab. 3

**Tab. 3 Vybrané údaje zjišťované v podnicích v roce 2007**

Ostatní údaje při založení	Počet subjektů
vize	42
mise	15
etický kodex	29
firemní kultura	37
environmentální politika	20
strategický plán	33
odborová organizace	16
kolektivní smlouva	19
kalkulační vzorec	24
vnitřní směrnice	45
ochranná známka	19
reklama	57

Zdroj: vlastní zpracování

## 5 Diskuze

Podniky fyzických a právnických osob v Libereckém kraji mají svá zvláštní specifika. Působí v Kraji, který patří mezi nejmenší svou rozlohou, ale počtem obyvatel v České republice. Působí v oblasti, kde panují čilé obchodní transakce, jak s podniky z Německa, tak i z Polska. Řada podnikatelů proto založila své podniky také v Německu, nebo v Polsku. Řada podniků pracují nejenom s vlastním tuzemským kapitálem, ale cca 80 % subjektů spolupracuje, nebo je přímo založeno za pomoci zahraničního kapitálu.

## 6 Závěr

Na podnikové činnosti působí velká řada nejrůznějších faktorů a to jednak vnitřních, ale především i vnějších. Díky výzkumu, který probíhal v Libereckém kraji v roce 2007 se potvrdila hypotéza, že zejména vlivem změn legislativního prostředí v procesu transformace došlo ke změnám v organizačních strukturách vybraných podnikatelských subjektů v Libereckém kraji. Byly provedeny analýzy souboru příčin, které vedly ve vybraných podnicích Libereckého kraje ke změnám v jejich podnikatelské činnosti a bylo ověřeno, že v rámci legislativního prostředí byly největší změny ve vybraných podnicích Libereckého kraje způsobené daňovou reformou v České republice po 1. 1. 1993 a následnými novelami zákonů a to především daňových.

## Seznam použité literatury

- [1] SYROVÁTKOVÁ, J. *Restrukturalizace podniků jako důsledek transformačních změn*. [Doktorská práce]. Liberec: Technická univerzita v Liberci – Hospodářská fakulta, 2007.
- [2] SYROVÁTKOVÁ, J. *Výzkum důvodů transformace podnikových činností v Libereckém kraji*. [Výzkumná zpráva]. Technická univerzita v Liberci – Hospodářská fakulta, 2007.
- [3] SYROVÁTKOVÁ, J. *Transformace podnikových činností v Libereckém kraji*. In Sborník abstraktů VIII. MEZINÁRODNÍ KONFERENCE LIBERECKÉ EKONOMICKÉ FÓRUM 2007, 11. – 12. 9. 2007. Hospodářská fakulta, Technická univerzita v Liberci, 2007. S. 80. ISBN 978-80-7372-244-9.
- [4] Krajská ročenka Libereckého kraje, Český statistický úřad, 2006.
- [5] SYROVÁTKOVÁ, J. *Zlepšuje novela zákona o veřejných zakázkách a koncesní zákon konkurenceschopnost podniků?* In Sborník příspěvků z mezinárodní konference Konkurenceschopnost podniků v kontextu trvale udržitelného rozvoje, 23. – 24. 11. 2006. Technická univerzita v Liberci, 2007. str. 153 – 162. ISBN 978-80-87042-05-2.
- [6] SYROVÁTKOVÁ, J. *Financování podnikatelské činnosti ze zahraničních finančních prostředků*. In Sborník abstraktů příspěvků I. ročníku mezinárodní konference PFAMEI Právní a finanční aspekty mezinárodní ekonomické integrace, 8. 9. 5. 2007. Masarykova univerzita, Brno, 2007. str. 56. ISBN 978-80-210-4286-5.
- [7] SYROVÁTKOVÁ, J. *Vliv daňového zatížení na transformaci podnikatelské činnosti českého subjektu, podnikajícího v příhraniční oblasti*, In Sborník z mezinárodní konference GLOBALIZACE versus REGIONALISMUS, 10. – 11. dubna 2006, HF TUL Liberec. ISBN 80-7372-088-4. str. 299 - 309
- [8] SYROVÁTKOVÁ, J. *Vliv logistických procesů při transformaci podnikatelské činnosti*, In Sborník příspěvků ze 4. mezinárodní konference LOGISTIKA v TEORII a PRAXI, LOGISTIKA JAKO NÁSTROJ PŘI ŘÍZENÍ TOKU MATERIÁLU, 27. dubna 2006, HF TUL Liberec. ISBN 80-7372-059-0. str. 80 - 83
- [9] SYROVÁTKOVÁ, J. *Transformace podnikatelské činnosti z důvodu orientace na podmínky podnikání v Polsku*. In Recenzovaný sborník abstraktů z konference studentů doktorského studijního programu. Mezinárodní Baťova doktorandská konference 27. dubna 2006. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky. ISBN 80-7318-384-6. str. 231 - 239

[10] SYROVÁTKOVÁ, J. *Vliv brownfields na transformaci podnikové činnosti*. In Sborník příspěvků z 5. ročníku mezinárodního symposia České podnikatelství v evropském prostoru 2006 se zaměřením na ROZVOJ a POTŘEBY REGIONU. 19. září 2006. HF TUL Liberec. ISBN 80-7372-111-2. str. 52 - 55

Jaroslava Srovátková, Ing.  
Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta  
Katedra podnikové ekonomiky  
E:mail: jaroslava.srovatkova@tul.cz

# Vliv změny ceny energií na prohlubování regionálních disparit

The influence of changing energy prices on deepening regional disparities

*Jaroslava Syrovátková*

## **Anotace**

Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů, který je velmi rozsáhlým dokumentem zavádí mimo jiné s účinností od 1. 1. 2008 také tzv. ekologické daně, které se týkají daně ze zemního plynu a některých dalších plynů, daně z pevných paliv a daně z elektřiny. Plátcem těchto daní jsou fyzické a právnické osoby – dodavatelé, kteří na daňovém území dodali plyn, pevná paliva a elektřinu konečnému spotřebiteli. Těmito konečnými spotřebiteli jsou vedle domácností také právní subjekty fyzické a právnické osoby a to ať již neziskové organizace, nebo podnikatelské subjekty. Zákon uvádí, které subjekty jsou osvobozeny od platby ekologické daně. Se zavedením těchto ekologických daní se očekává zvýšení cen u řady subjektů, ale především u těch, které spotřebovávají plyn, pevná paliva a elektřinu přímo. Toto zvýšení ceny prohloubí již tak velké regionální disparity v hospodářsky slabých oblastech v České republice.

## **Klíčová slova**

zákon, stabilizace veřejných rozpočtů, ekologické daně, regionální disparity, hospodářsky slabé oblasti

## **Summary**

The law no. 261/2007 Sb. about stabilising of public budgets introduces (apart from other changes) “ecological taxes”, that concern about taxation of natural gas, solid fuels and electricity, since 1<sup>st</sup> January 2008. The taxpayers of these taxes are natural and artificial subjects, that deliver natural gas, solid fuels and electricity to end users. The end users are beside families also other natural and artificial subjects, including, but not limited to non-profit organisations. The law lists subjects that are freed from paying these taxes. An increase in prices related to these taxes is predicted for a number of subjects, but especially for direct consumers of natural gas, solid fuels and electricity. This increase will deepen regional disparities of economically weak regions in the Czech Republic, that are already deep enough.

## **Keywords**

The law, stabilising of public budgets, ecological taxes, regional disparities, economically weak regions

## **1 Úvod**

Hospodářská fakulta Technické univerzity v Liberci získala v roce 2007 Projekt Ministerstva pro místní rozvoj č. WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“ v rámci Programu Výzkum pro řešení regionálních disparit a Podprogramu Podpora regionálního rozvoje. Projekt byl zahájen v dubnu 2007 a ukončen bude v prosinci 2011. Navazuje na projekty, které byly na Hospodářské fakultě v minulosti již řešeny. Na základě výsledků z uvedených výzkumů byly formulovány předpoklady, z nichž vychází navrhované řešení projektu aplikovaného výzkumu v oblasti disparit regionů.

Na realizaci projektu se podílí řešitelský tým, ve kterém jsou zastoupeni pracovníci z jednotlivých kateder Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci. Autorka příspěvku, která pracuje na Katedře podnikové ekonomiky je také členkou tohoto řešitelského týmu.

## **2 Cíl**

Cílem projektu je identifikovat klíčové faktory charakterizující problematický vývoj regionů, stanovit jakou mají jednotlivé regiony, které vyžadují soustředěnou podporu státu, schopnost absorbovat podpory podnikání, určit brownfields jako možný potenciál rozvoje regionu a kvantifikovat regionální disparity. Autorka příspěvku, jako spoluřešitelka projektu, se zaměřuje na několik oblastí. Patří mezi ně například úkol zjistit jakým způsobem působí nedostatek finančních prostředků na prohlubování regionálních disparit, stanovit možnost získání zahraničních investic, které by pomohly nastartovat podnikatelskou činnost jednotlivých subjektů, které se nalézají v hospodářsky slabých regionech České republiky a posoudit vliv změny ceny energií na prohlubování regionálních disparit.



### 3 Použité metody

Podstata inovačního přístupu k řešení disparit na úrovni regionu spočívá ve skutečnosti, že je projekt uspořádán maticově, tedy horizontálně je rozdělen do tří modulů problematiky disparit (rozdílů mezi regiony, obcemi), vertikálně je provázán mezioborovým přístupem k řešení této problematiky.

V souvislosti s úkolem, kterým se zabývá autorka příspěvku tj. posouzení vlivu změny ceny energií na prohlubování regionálních disparit se musela autorka článku nejdříve zaměřit na ty vlivy, které zvyšují ceny energií. Od 1. 1. 2008 to budou mimo jiné také tzv. ekologické daně. Zavedení ekologických daní je uzákoněno v Zákoně č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů, který je velmi rozsáhlým zákonem, kterým nejenom zavádí nové daně, ale především novelizuje řadu již přijatých zákonů. Spoluřešitelka projektu proto důkladně prostudovala ty části zákona, které se dotýkají zvýšení ceny energií. Jako je především zavedení daně ze zemního plynu a některých dalších plynů, daně z pevných paliv a daně z elektřiny.

### 4 Dosažené výsledky

#### 4.1 Regiony se soustředěnou podporou státu

Na základě územního uspořádání se člení Česká republika na 14 krajů. v rámci jednotlivých krajů jsou pak stanoveny regiony, což jsou územní celky vymezené pomocí administrativních hranic krajů, okresů, správních obvodů obcí s pověřeným obecním úřadem, správních obvodů obcí s rozšířenou působností, obcí nebo sdružení obcí.

V důsledku historických a dalších podmínek vznikají mezi jednotlivými kraji různé regionální disparity, které se týkají celých oblastí, nebo pouze některých obcí v daném regionu. Na tyto regiony se pak především zaměřuje zájem státu, který jim poskytuje různé formy dotací, subvencí, grantů, atd. s cílem vzniklé regionální disparity, co nejvíce vyrovnat.

Zákonem č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje v platném znění bylo provedeno základní rozdělení regionů se soustředěnou podporou státu, které se podle charakteru svého zaostávání člení na hospodářsky slabé regiony, strukturálně postižené regiony a venkovské regiony.

Hospodářsky slabé regiony vykazují podstatně nižší úroveň rozvoje, než je průměrná úroveň v České republice. k jejich vymezení slouží ukazatele charakterizující zejména trh práce, hospodářskou úroveň, strukturu a úroveň příjmů obcí a obyvatel.

Za hospodářsky slabé regiony jsou považována území charakteristická nízkou životní úrovní (měřeno průměrnou mzdou), vysokým podílem zaměstnanosti v primárním sektoru, nízkou hustotou osídlení, nadprůměrnou nezaměstnaností. v Tab. 1 je uvedeno vymezení hospodářsky slabých regionů v České republice na základě Usnesení vlády České republiky č. 722/2003.

**Tab. 1 Vymezení hospodářsky slabých regionů dle Usnesení vlády České republiky č. 722/2003**

Kraj	Hospodářsky slabé regiony
Jihočeský	Český Krumlov
Jihomoravský	Hodonín, Vyškov, Znojmo
Liberecký	býv. vojenský újezd Ralsko
Moravskoslezský	Bruntál*
Olomoucký	Jeseník*, Přerov, Šumperk
Pardubický	Svitavy
Plzeňský	Tachov
Středočeský	Rakovník, býv. vojenský újezd Mladá
Ústecký	Louny*, Most*, Teplice*
Vysočina	Třebíč

Poznámka: \* zároveň splňují kritéria pro zařazení mezi strukturálně postižené regiony

Zdroj: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2003

Ve strukturálně postižených regionech se soustřeďují negativní projevy strukturálních změn a dochází v nich k útlumu odvětví a výrobních podniků a k následnému růstu nezaměstnanosti. k vymezení strukturálně postižených regionů slouží ukazatele charakterizující zejména trh práce a rozvoj podnikání.

Venkovské regiony jsou charakterizovány nízkou hustotou zalidnění, poklesem počtu obyvatel, vyšším podílem zaměstnanosti v zemědělství. K jejich vymezení slouží ukazatele charakterizující zejména vývoj počtu obyvatelstva, strukturu jeho zaměstnanosti, podíl obyvatelstva ve venkovských obcích.

## 4.2 Zavedení ekologických daní

Povinnost zavést nové ekologické daně vznikla v České republice přistoupením k Evropskému společenství. Jednotlivé členské státy Evropské unie mají stanovený rámec pro vlastní zákonnou úpravu ekologických daní. Důvodem zavedení nových ekologických daní je sjednocení zdanění v členských státech, tak, aby bylo zajištěné řádné fungování vnitřního trhu, který by mohl být většími rozdíly ve zdanění elektřiny a energetických produktů narušen.

Jednotlivé ekologické daně jsou uvedeny v Zákoně č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů, v části čtyřicáté páté daň ze zemního plynu a některých dalších plynů, v části čtyřicáté šesté daň z pevných paliv a v části čtyřicáté sedmé daň z elektřiny.

Všechny tři ekologické daně mají společný princip, podle něhož budou plátcí těchto daní dodavatelé, kteří dodají produkt konečnému spotřebiteli. Pokud bude produkt dodán mezi dvěma obchodníky, povinnosti přiznat a zaplatit daň nevznikne. Správcem daně je u všech ekologických daní celní orgán.

### 4.2.1 Daň ze zemního plynu

Předmětem daně je plyn určený pro pohon motorů a výrobu tepla. Plátcem daně je dodavatel, který dodal plyn konečnému spotřebiteli, provozovatel distribuční soustavy, provozovatel přepravní soustavy a podzemního zásobníku plynu a osoby, které spotřebují plyn nezdaněný nebo osvobozený od daně k jiným účelům, než na jaké se osvobození nebo nižší sazba vztahuje.

U plynu je stanoveno více sazeb v závislosti na způsobu jeho použití a též v závislosti na kalendářních letech. Sazba plynu určeného k pohonu motorů vyjma stacionárních a vyjma motorů používaných na stavbách nebo mimo veřejné cesty se bude od roku 2011 do roku 2020 zvyšovat až na 264,80 Kč/MWh, přičemž od roku 2008 do roku 2011 je sazba nulová. u ostatních kategorií plynu je sazby 30,60 Kč/MWh.

### 4.2.2 Daň z pevných paliv

Předmětem daně je černé a hnědé uhlí, koks a ostatní uhlovodíky, jsou-li použity k výrobě tepla. Plátcem daně je dodavatel paliv, který v tuzemsku paliva dodal konečnému spotřebiteli, nebo osoba, která použila paliva osvobozená od daně k jiným účelům, než na jaké se osvobození vztahuje, případně osoba, která použila nezdaněná paliva, která nejsou od daně osvobozena.

Základem daně je množství pevných paliv vyjádřené v GJ spalného tepla, sazba daně je 8,50 Kč GJ spalného tepla. Spalné teplo se prokazuje výsledky měření akreditované laboratoře ne starším než jeden rok.

### 4.2.3 Daň z elektřiny

Předmětem daně je elektřina uvedená pod kódem nomenklatury 2716. Plátcem daně je dodavatel, který na území České republiky dodal elektřinu konečnému spotřebiteli, provozovatel distribuční soustavy a provozovatel přenosné soustavy a osoby, které použily osvobozenou elektřinu k účelům, kdy osvobozena není, nebo osoby, které spotřebovaly nezdaněnou elektřinu.

Dodání elektřiny pocházející ze sluneční, větrné nebo geotermální energie, elektřiny vyrobené ve vodních elektrárnách, z biomasy, metanu či palivových článků. Dále je osvobozena elektřina vyrobená v dopravních prostředcích, jestliže je jimi spotřebována.

Základem daně je množství elektřiny v MWh, sazba je 28,30 Kč za MWh. Při dodání elektřiny konečnému spotřebiteli vystaví plátcové daňový doklad, na kterém uvede mimo jiné i výši daně.

## 5 Diskuse

Od devadesátých let 20. století se v evropských státech začaly ve větší míře zavádět tzv. ekologické daně s cílem snížit produkci emisí CO<sub>2</sub>. Následně snahy uvalit daň na CO<sub>2</sub>, resp. daň na energie plošně v celé EU zůstaly bez většího úspěchu až do roku 2003, kdy byla přijata Směrnice 2003/96/ES o zdanění energetických produktů a elektřiny.

Směrnice 2003/96/ES, kterou se mění struktura rámcových předpisů Společenství o zdanění energetických produktů a elektřiny předepisuje členským státům povinnost zavést minimální úroveň zdanění pohonných hmot, paliv a elektřiny. Zároveň vyjmenovává celou řadu výjimek a možností osvobození od těchto daní a umožňuje státům nezvýšit celkovou daňovou zátěž uplatněním tzv. zásady daňové neutrality. Právě sledování této zásady je podstatou tzv. ekologické daňové reformy, která spolu s uvalením, resp. zvýšením zmíněných daní snižuje zdanění práce.

Ekologická daňová reforma (EDR) má proběhnout ve třech etapách. 1. etapa bude realizována již od 1. 1. 2008. 2. etapa má být připravena do 31. 12. 2008 a předpokládá se, že bude realizována v letech 2010 až 2013. Bude se týkat zdanění energetických produktů a elektřiny, revize stávajících poplatků a dalších nástrojů regulace v oblasti životního prostředí a opatření v oblasti dopravy. Údajně má být zvažována transformace vybraných environmentálních poplatků na „ekologické“ daně. 3. etapa bude připravována do konce roku 2012, s předpokládanou realizací v letech 2014 až 2017. Na základě vyhodnocení působení a účinků první a druhé etapy reformy bude zváženo její prohloubení a rozšíření na další surovinové zdroje, výroby a služby a užití přírody. v tomto období se předpokládá revize a novelizace směrnice 2003/96/ES (dále Směrnice).

Hlavním cílem ekologické daňové reformy je stimulovat ekonomické subjekty k takovému chování, které povede ke snížení poškození životního prostředí a jeho dopadů na zdraví obyvatelstva. Podstata EDR spočívá v přesunu zdanění lidské práce směrem ke zdanění výrobků a služeb, jejichž výroba nebo spotřeba má negativní dopad na životní prostředí a lidské zdraví. Základním atributem EDR je výnosová neutralita. EDR tak nepovede ke zvýšení celkové daňové zátěže v ČR a to ve všech etapách daňové reformy. k naplnění principu výnosové neutrality reformy budou dodatečně výnosy zvýšeného zdanění použity na snížení jiných daní. Výnosy budou využity tak, aby byly sníženy náklady práce s cílem povzbudit zaměstnanost.

V roce 2008 bude mít reforma za následek zdražení všech druhů paliv a elektřiny pro občany a organizace. k výraznému cenovému posunu dojde u uhlí. Zvýšená cena uhlí pravděpodobně nepřiměje občany změnit způsob vytápění směrem k ekologičtějším palivům. Na jednotlivé subjekty bude dopad EDR přísně individuální a bude vycházet z konkrétních podmínek oblasti podnikání, na trhu, na kterém podnikatel působí a stavem veřejných rozpočtů.

## **6 Závěr**

Probíhající výzkum zatím potvrdil, že zavedením ekologických daní nedojde pouze k prohloubení regionálních disparit, ale také se předpokládá, že na druhé straně dojde k podpoře investic do výzkumu, k podpoře soukromých aktivit a technologickému rozvoji, které budou směřovat ke snižování zátěže spojené s výrobou energie na lidské zdraví a životní prostředí a které neohrozí ekonomický růst a prosperitu společnosti.

Skutečný konkrétní dopad na jednotlivé hospodářsky slabé regiony bude moci být vyčíslen v průběhu roku 2008 po zavedení ekologických daní.

## **Seznam použité literatury**

- [1] Koncepce ekologické daňové reformy, Verze po poradě vedení Ministerstva životního prostředí, 21. 10. 2005
- [2] Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů
- [3] Usnesení vlády ČR č. 722/2003 z roku 2003
- [4] Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity
- [5] Studie Analýza koncepce ekologické daňové reformy. Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta národohospodářská, 2006
- [6] Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje

Jaroslava Sirovátková, Ing.  
Technická univerzita v Liberci  
Hospodářská fakulta  
Katedra podnikové ekonomiky  
E:mail: jaroslava.sirovatkova@tul.cz

# Vývoj zahraničního obchodu zemí po jejich vstupu do Eurozóny

The development of foreign trade after the accession to Eurozone

*Marcel Ševela*

Vstup do Eurozóny a zavedení společné měny snižuje náklady vzájemného obchodu podobně jako odstranění plošného protekcionistického nástroje zahraničně obchodní politiky. Liberálnější obchod pak zvyšuje konkurenci, konkurenceschopnost exportů má větší vliv na výsledky zahraničního obchodu. Jak ukazují první výsledky zahraničního obchodu zemí Eurozóny, předpokládaný růst obchodu z tohoto titulu nebyl tak velký s spíše odpovídal celosvětovému ekonomickému vývoji. Situace v případě exportu je toto téměř jasným dokladem, zatímco na straně importu není možno výsledky jednoznačně odvodit. Vývoj obchodních bilancí ukázal narůstající rozdíly, kdy obchodní přebytky konkurenceschopných ekonomiky se ještě zvýšily a současně deficity obchodní bilance méně konkurenceschopných zemí se prohloubily. Tento vývoj odpovídá očekáváním ze zvýšené konkurence na trzích Eurozóny. Ačkoliv je velice obtížné izolovat vliv zavedení společné měny od vlivů ostatních faktorů, lze určité závěry vyvozovat z vývoje zahraničního obchodu zemí, které zavedly EURO v předchozím období a využít odvozených tendencí pro prognózy dopadů zavedení EURa na platební bilanci dalších ekonomik. Přestože význam platební bilance při společné měně je menší, významná nerovnováha jednotlivých ekonomik se může podstatně promítat do ekonomického růstu země.

Klíčová slova: měnová unie, zahraniční obchod, platební bilance, Eurozóna

Joining the Eurozone and introduction of the common currency could lower the costs of trade in the same way as withdrawal of any blanket protective instrument of foreign trade policy. The mutual trade then becomes more liberal, the competition rises, and the national competitiveness becomes more influential to the results of foreign trade. The preliminary foreign trade results of Eurozone countries indicate that the anticipated growth of trade does not proved as significant and the trends in global trade prevailed. Development of exports gives clear evidence for this conclusion while the imports do not result in unambiguous conclusion. The trends in trade balances indicate raising differences among the Eurozone members. The surpluses of more competitive economies are raising, the deficits of less competitive economies deepen at the same time. This development corresponds to the anticipated impacts of stronger competition in more united markets of the Eurozone. Although is it impossible to precisely isolate the impact of introduction of common currency, the development of foreign of the Eurozone participating countries could improve the forecast of EURO introduction in other countries like the Czech Republic.

Key words: monetary union, foreign trade, balance of payments, Eurozone

## Úvod

Přistoupení České republiky k Evropské měnové unii významně zjednoduší zahraničně obchodní operace s partnery z dalších zemí Eurozóny. Finanční operace s těmito partnery budou probíhat v jedné společné měně a nebude potřeba provádět konverze měn. Tím dojde nejen k odbourání konverzních nákladů, ale i podstatnému snížení dalších složek transakčních nákladů. Navíc firmy uspoří finanční prostředky, které využívaly na zajištění proti rizikům vyplývajícím ze změn měnových kurzů. Dojde i k urychlení a zjednodušení všech veškerých platebních operací.

Výhody zavedení společné měny z pohledu mezinárodního obchodu lze tedy souhrnně spatřovat zejména v:

- odstranění nutnosti provádět konverze mezi měnami
- vyhnutí transakčnímu, translačnímu a ekonomickému riziku
- zjednodušení administrativní činností souvisejících v obchodními operacemi
- zjednodušení zajišťování finanční likvidity, řízení finančních toků apod. v každé měně
- zjednodušení platebního styku se zahraničními partnery, není potřeba vést více účtů

- zvýšení transparentnosti a srovnatelnosti cen na trzích
- zjednodušení investičního rozhodování
- zvýšení kreditibility(důvěryhodnosti) národní měny a tím možný pokles úrokové míry o rizikovou prémii
- růst velikosti a koncentrace finančního a kapitálového trhu umožňujícího snáze získat finanční prostředky

Veškeré výše naznačené výhody se odráží různou měrou v poklesu nákladů na uskutečňování zahraničně obchodních transakcí. Existenci těchto transakčních nákladů lze chápat jako překážku volného pohybu zboží, služeb a kapitálu podobou s jakýmkoliv jiným ochranným opatřením zahraničně obchodní politiky státu. Vstup české ekonomiky do Eurozóny a zavedení společné měny v obchodě s dalšími členy Eurozóny podstatně sníží transakční náklady v naprosté většině zahraničního obchodu České republiky. Snížení významu této překážky zahraničního obchodu by mělo vést k dalšímu růstu zahraničně obchodní výměny, která již značně ovlivňuje ekonomickou situaci České republiky.

Příspěvek si klade za cíl posoudit možný vývoj zahraničního obchodu se zbožím a službami České republiky na příkladech vývoje tohoto obchodu u zemí, které již na projektu Eurozóny participují. Vývoj jejich obchodních výsledků poskytuje indicie pro předpokládaný vývoj i dalších zemí, které se rozhodnou přijmout společnou měnu

### **Literární přehled**

Liberalizace vzájemného obchodu ve formě spočívající v odstranění rozdílných měn by měla poskytnout prostor pro volnější projevy tržních sil. Vnitřní trh české ekonomiky bude méně izolován od trhů obchodních partnerů z Eurozóny. Volnější obchod by se měl odrazit především ve vyšší komoditní a teritoriální specializaci české ekonomiky a silnější konkurenci zahraničních subjektů na vnitřním trhu české ekonomiky se strany dalších zemí Eurozóny. v souladu s teoriemi mezinárodního obchodu by se tyto změny měly projevit nárůstem objemu vzájemného obchodu.

Větší intenzita obchodu by pak více zohlednila stav konkurenceschopnosti české ekonomiky ve srovnání s obchodními partnery z Eurozóny. Lze tedy očekávat, že jak pozitivní tak i negativní výsledky zahraničního obchodu by měly nabýt většího rozsahu, neboť absolutní výše zahraničně obchodních toků by měla snížením obchodních překážek podpořena. Růst absolutního objemu toků by se neměl týkat pouze obchodní výměny, ale i mezinárodních finančních toků, zejména přímých zahraničních investic a portfoliových investic.

Zvýšená konkurence zahraničních subjektů jistě povede i k dalším strukturálním změnám v české ekonomice směrem k dalšímu rozvoji konkurenceschopných firem, které získají volnější přístup za trhy Eurozóny, a současně i zániku firem, které byly konkurenceschopné pouze za existence specifické výše ochrany národního trhu prostřednictvím transakčních nákladů spojených s rozdílnými měnami. z dlouhodobého hlediska lze ale růst konkurence považovat za pozitivní efekt přijetí společné měny, neboť tato zvýšená konkurence vytvoří tlak na vyšší efektivitu celého národního hospodářství i když krátkodobě může působit negativně.

Strukturální změny a rostoucí specializace ekonomiky je spojena s novými investicemi, které by měly podpořit ekonomický růst. Nové investice lze očekávat v odvětvích, která budou konkurenceschopná za nových podmínek, což by mělo vést k dalšímu posílení konkurenceschopnosti těchto odvětví. Lze předpokládat, že tyto investice budou spojeny s přílivem nových technologií, které by se mohli rozšířit do celé ekonomiky (spill-over effect).

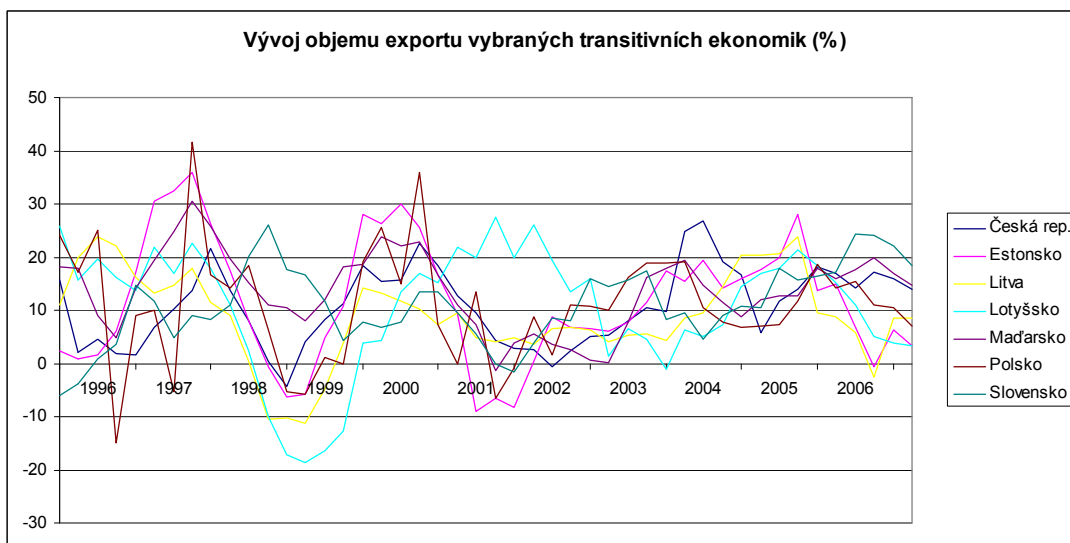
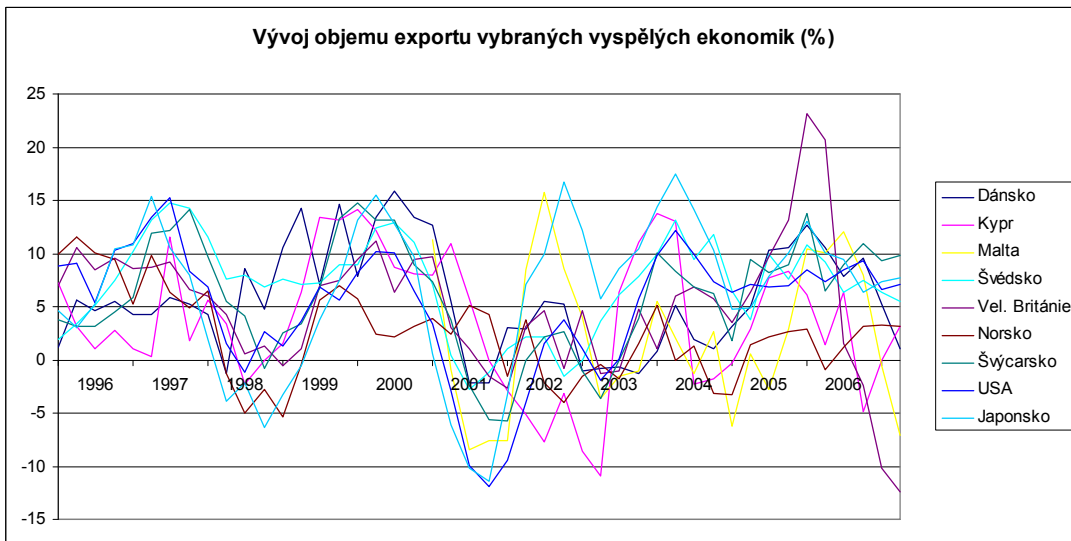
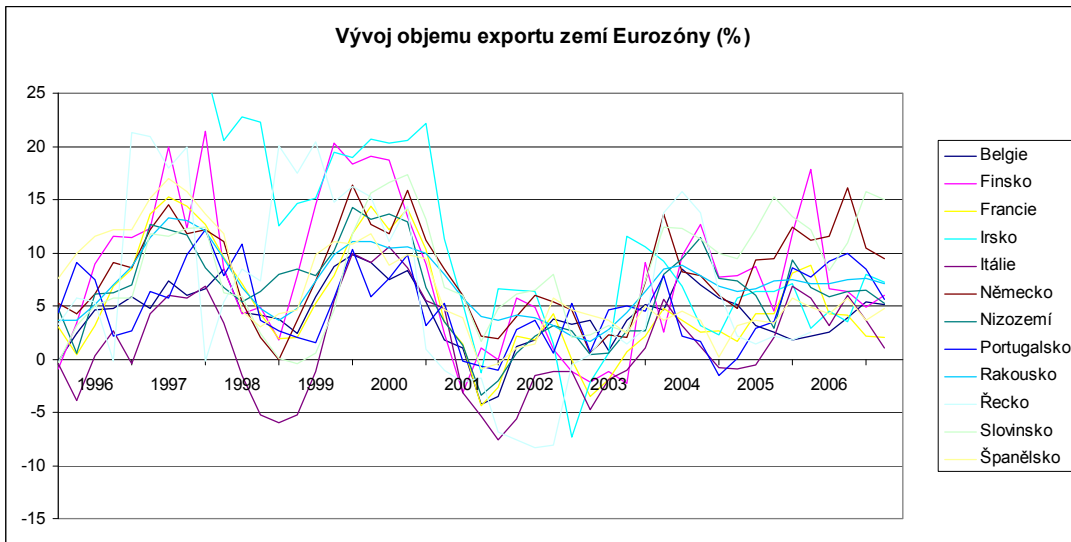
Naznačený vývoj ale již dlouhodobě probíhá a nelze v souvislosti s přistoupením k Eurozóně očekávat výraznou jednorázovou (šok) změnu současných trendů. Pokud dojde ke zvýšení dynamiky trendů, lze předpokládat, že tento nárůst bude opět pozvolný a neprojeví se náhle, jak dokládá vývoj stávajících členů Eurozóny. s velkou pravděpodobností česká ekonomika nezaznamená podstatné změny na makroekonomické úrovni, ačkoliv úspory jednotlivých ekonomických subjektů mohou být značné.

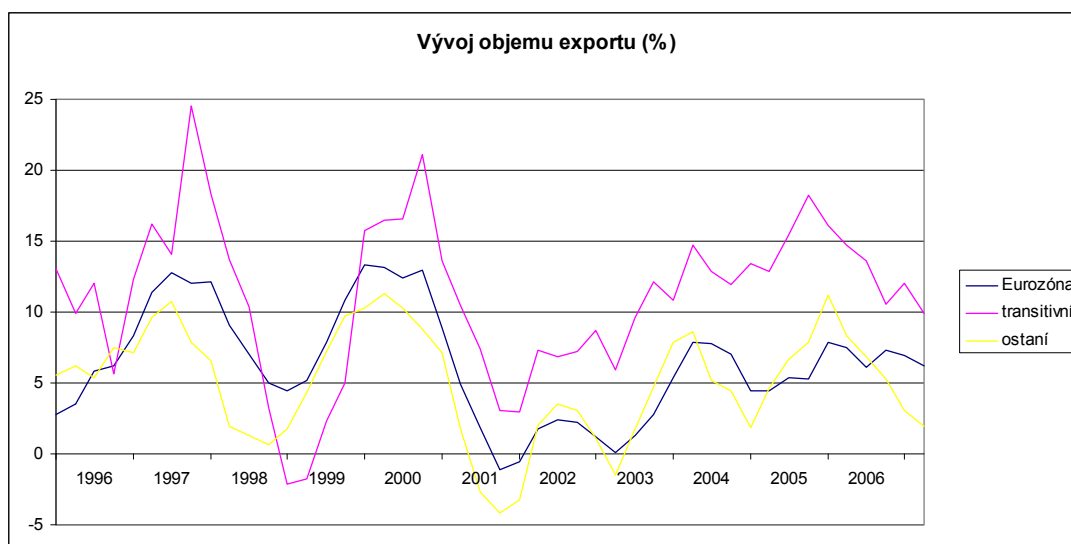
Specifickým a vcelku jedinečným faktorem, který se projeví v české ekonomice v případě přistoupení k Eurozóně, je ukončení náhlé ukončení trendu dlouhodobého posilování české měny vůči EURu, tj. měně rozhodujících obchodních partnerů. Dlouhodobě od roku 1999 až do současnosti vyjma roku 2003 dochází ke každoročnímu zhodnocení české měny v průměru o 4-5 % ročně, což kumulativně představuje zhodnocení české měny o přibližně čtvrtinu během posledních šesti let. Tento vývoj se promítá do exportních cen, pokud jej exportéři nekompensují poklesem výrobních nákladů nebo poklesem zisku. Posilování národní měny tak působí negativně na rozvoj exportu, pokud exportní výroba není vysoce náročná na dovozy surovin ze zahraničí. Přistoupení k Eurozóně by mělo odstranit tento negativní vliv v obchodě s ostatními členy Eurozóny, což by mělo být impulsem pro rozvoj exportu. Tento vliv je specifický pro Českou republiku a jeho dopady je obtížné předpovídat a už vůbec ne kvantifikovat.

Změny ve velikosti, teritoriální a komoditní struktuře a efektivitě mezinárodního obchodu jsou zpravidla pozvolné, pokud nedojde k dramatickým změnám např. v cenách surovin či mezinárodní politické situace. Připojení České republiky k Eurozóně takovou dramatickou změnou podmínek rozhodně není. Navíc zavádění společné měny probíhá vždy postupně a podle předem známého plánu, ekonomické subjekty tak mají čas se postupně připravit na nové podmínky. Průběh těchto příprav se postupně projevuje ve výsledcích mezinárodního obchodu a celý přechod je tak plynulý.

## **Výsledky a diskuze**

Ačkoliv je velice obtížné izolovat vliv zavedení společné měny od vlivů ostatních faktorů, lze určité závěry vyvozovat z vývoje zahraničního obchodu zemí, které zavedly EURO v předchozím období. Pokud porovnáme vývoj jejich zahraničního obchodu s vývojem zahraničního obchodu zemí, které k Eurozóně v stejném období nepřistoupily a současně na ně působily obdobné ostatní faktory, lze z rozdílů ve vývoji zahraničního obchodu usuzovat na dopady zavedení společné měny. Vývoj zahraničního obchodu se zbožím a službami vybraných ekonomik je uveden v následujících grafech. v prvním grafu jsou zachyceny relativní změny objemu vývozu vyjádřené vždy ke stejnému období předchozího roku (sezóně očištěné meziroční změny) vybraných členů Eurozóny. Druhý graf ukazuje situaci vybraných vyspělých ekonomik, které se nezapojily do projektu společné měny a mohou být chápány jako protipól vývoje zemí Eurozóny. Třetí graf je opět totožný s předchozími, popisuje ale vývoj exportu vybraných transitivních zemí, které jsou členy Evropských společenství. Poslední graf ukazuje souhrnné výsledky za jednotlivé, dříve zmíněné skupiny ekonomik.





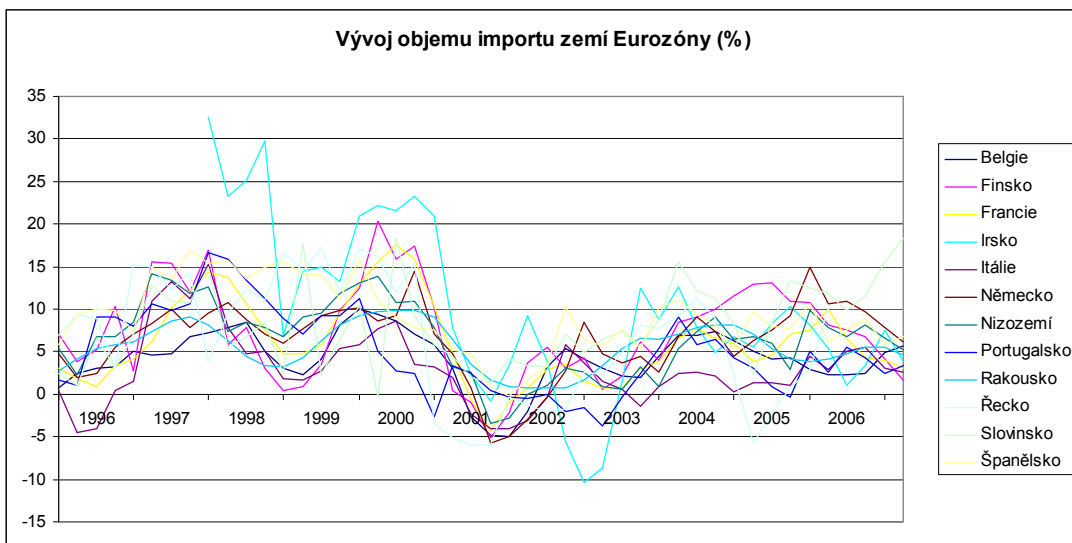
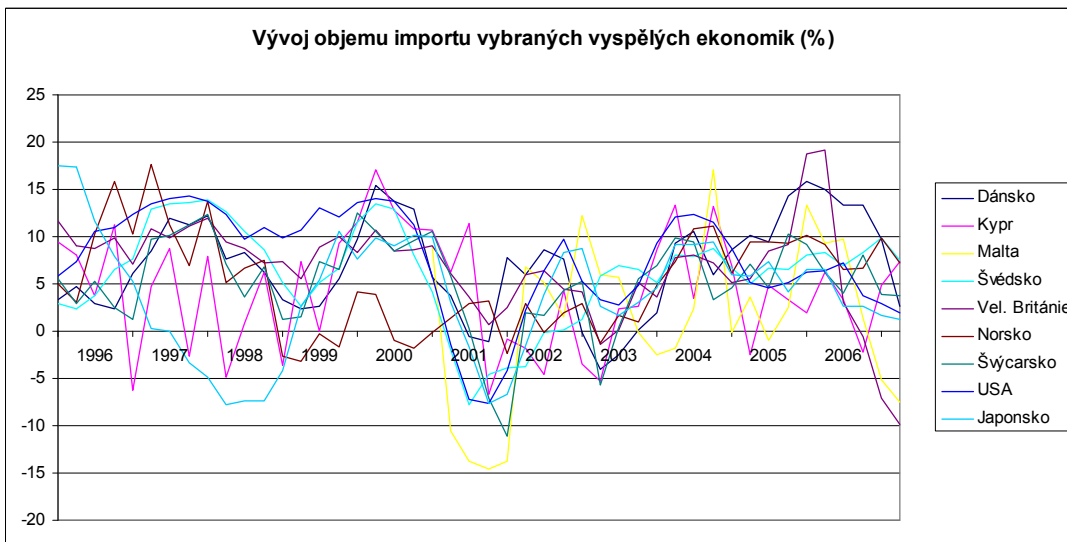
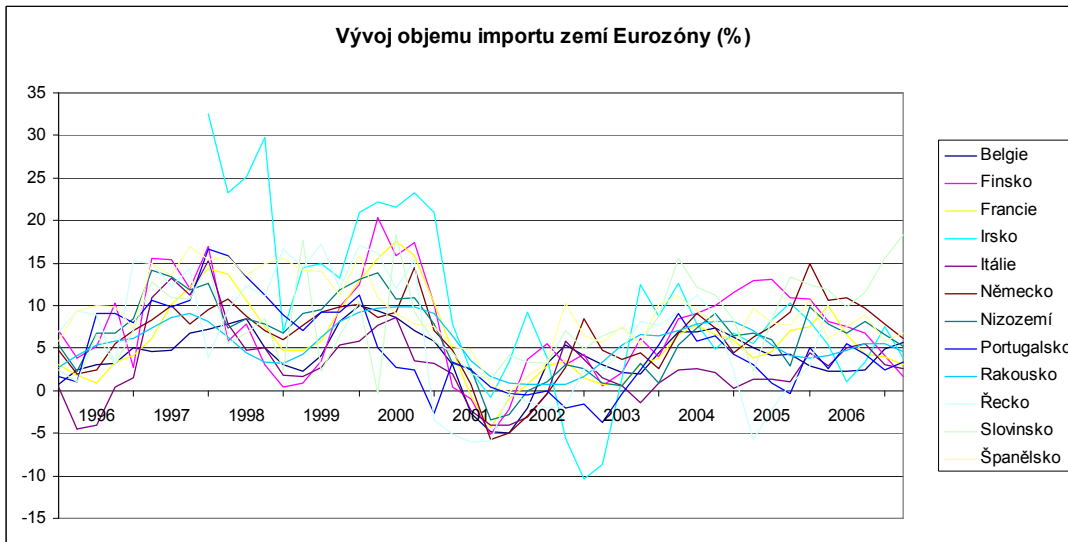
Již z pouhého vizuálního srovnání vývoje exportu je patrný velmi silný soulad vývoje exportu všech zemí bez ohledu na skutečnost, zda jsou členy Eurozóny nebo jejími členy nejsou. Stejnou skutečnost lze prokázat i statisticky testováním významu umělé proměnné, zda je země členem Eurozóny nebo ne. Provedené testy neprokázaly statistickou významnost této umělé proměnné a můžeme tedy učinit závěr, že se nepodařilo prokázat vliv společné měny na vývoj exportu zemí.

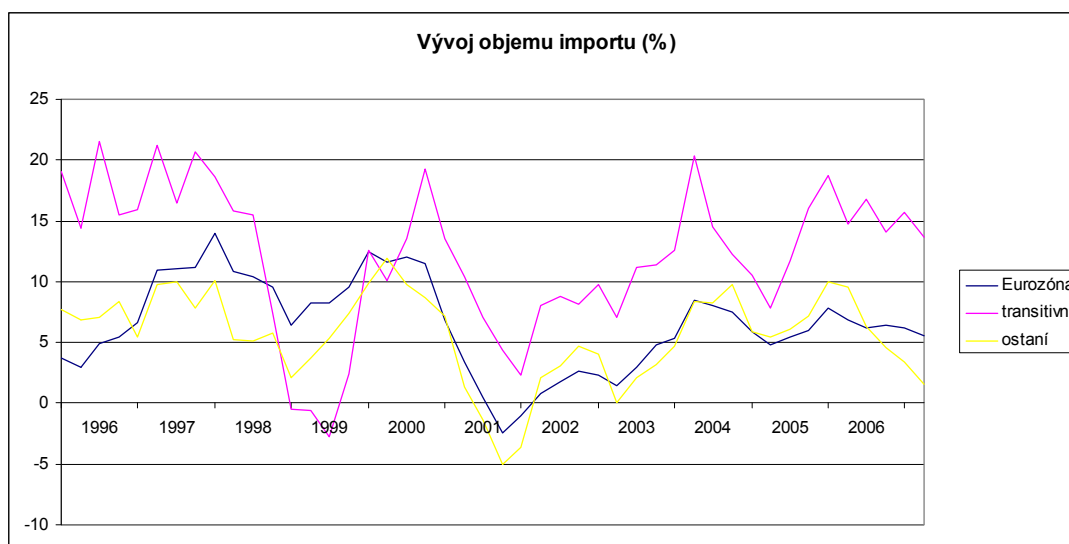
Na základě vývoje exportu Spojených států amerických, Japonska a dalších, v Eurozóně nezapojených ekonomik, lze konstatovat, že vývoj exportu vyspělých ekonomik je v převážné míře ovlivněn jinými ekonomickými i ale mimoekonomickými faktory, které mají celosvětový význam. Zavedení společné měny nemá charakter šoku či náhlé změny z pohledu vývoje objemu exportu.

Tempa růstu exportu zemí znázorněných na třetím grafu jsou po celé sledované období významně větší, v průměru o 10% ve srovnání s průměrem zemí Evropského společenství s přibližně stejnou velikostí (jako je např. Belgie, Nizozemí, Dánsko nebo Rakousko). Tento jev souvisí s přibližováním míry otevřenosti těchto ekonomik k ekonomikám ostatních členů Evropských společenství. v budoucnu lze očekávat, dlouhodobí a postupný pokles temp růstu exportu s tím, jak se tyto ekonomiky budou přibližovat k míře otevřenosti ostatních členů Evropských společenství při zohlednění míry ekonomické vyspělosti a velikosti. Výsledkem by mělo být snížení temp růstu exportu těchto zemí včetně České republiky na úroveň obvyklou u ostatních ekonomik Evropských společenství.

Závěrem lze tedy konstatovat, že zavedení společné měny nebude mít s největší pravděpodobností okamžitý dopad na vývoj exportu. Dokonce se ukazuje, že tempo růstu exportu nezapojených zemí není od roku 2001 vůbec vyšší a v předchozím období byl rozdíl zcela zanedbatelný. Obdobně by měl probíhat i vývoj v dalších zemích po zavedení společné měny. Opačným směrem může v některých, v současné době relativně méně otevřených, ekonomikách působit skutečnost, že absolutní tempo růstu klesá v souvislosti s procesem dohánění otevřenějších ekonomik.





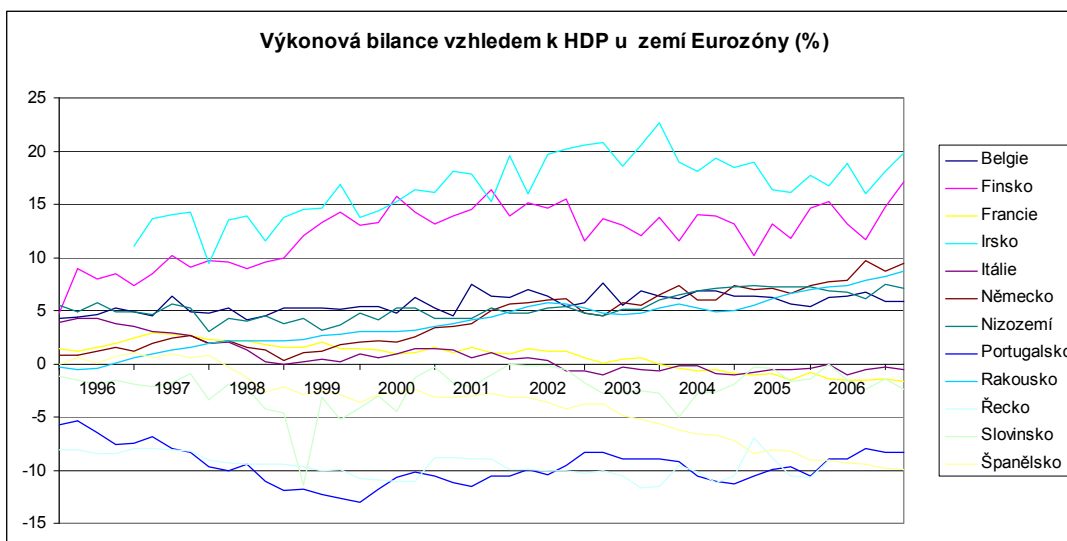


K obdobným závěrům lze dospět i při posouzení vývoje importu sledovaných zemí, který je znázorněn v dalších grafech zcela shodným způsobem jako export. Statistické testování vlivu společné měny prostřednictvím umělé proměnné dospívá opět k závěru, že se nepodařilo prokázat vliv společné měny na vývoj exportu. Míra párové korelace je sice poněkud menší než v případě exportu, ale na celkovém výsledku tato skutečnost nic nemění. Při srovnání vývoje importu vyspělých zemí nezapojených do projektu Eurozóny lze opět dospět k poznání, že i vývoj importu je ovlivňován zejména globální ekonomickou a mimoekonomickou situací.

Analýza vývoje importu vybraných transitivních ekonomik ukazuje na relativně významný zlom ve vývoje, kdy ke konci období příprav na vstup do Evropských společenství a po vlastním vstupu dochází k podstatnému poklesu volatility importu. (vývoj přibližně od roku 2000). Zde se lze domnívat, že zapojení do jednotného trhu stabilizuje importy těchto zemí. Obdobně jako na straně importu jsou průměrné změny přibližně o deset procentních bodů vyšší, což souvisí s již dříve zmíněným procesem dohánění dalších ekonomik Evropských společenství v míře otevřenosti národní ekonomiky na úroveň odpovídající ekonomické vyspělosti a velikosti.

Vývoj objemu importu by měl podléhat podobným trendům jako export. Nelze tedy předpokládat náhlé změny v jeho objemu z důvodu zavedení společné měny, jeho vývoj by měly v převážné míře ovlivňovat celosvětové tendence. Současně lze očekávat pozvolný pokles změn v návaznosti pokračující přibližování míry otevřenosti těchto zemí k standardu zemí Evropského společenství.

S vývojem exportu a importu velice těsně souvisí i změny v bilanci obchodu s hmotným zbožím a službami (saldo výkonové bilance). Vývoj procentního podílu bilance obchodu s hmotným zbožím a službami vzhledem k hrubému domácímu produktu je zachycen v následujícím grafu. Použitý ukazatel lze chápat jako relativní vliv výsledku zahraničního obchodu na velikost hrubého domácího produktu, tj. jak zahraniční obchod přispívá k tvorbě absolutní velikosti hrubého domácího produktu či jej naopak snižuje.



Jedním z předpokládaných důsledků zavedení společné měny je posílení vzájemné konkurence zemí se společnou měnou, což se odráží i ve výsledcích jejich vzájemného obchodování. Více konkurenceschopné země by měly zvýšit svůj náskok a méně konkurenceschopné naopak zvýšit svou ztrátu jako důsledek většího prostoru pro prosazení konkurenčních výhod. Na základě zahraničně obchodních výsledků vybraných zemí se tato hypotéza potvrzuje.

Relativně vyspělejší země Eurozóny, u nichž se předpokládá vyšší konkurenceschopnost, postupně navyšují své přebytky v obchodě se zbožím a službami, zatímco relativně méně vyspělé zpravidla prohlubují své deficity. Zvyšování přebytků je patrné zejména u Irska a Finska, v menší míře pak u Německa, Nizozemí, Belgie a Rakouska, zatímco např. Francie, Portugalsko, Řecko a Španělsko prohlubují své zahraničně obchodní deficity.

Vývoj bilance obchodu se zbožím a službami české ekonomiky bude s největší pravděpodobností podléhat obdobným vlivům. v prvních letech nového tisíciletí vykazovala Česká republika deficity v zahraničním obchodě se zbožím službami mírně nad 2% hrubého domácího produktu. v roce 2004 byl výsledek obchodování téměř vyrovnaný, nastoupený pozitivní trend pak pokračoval i v následujících letech, kdy přebytek dosáhl 2,0% v roce 2005, resp. 3,2% v roce 2006. Stejný pozitivní trend se projevuje i v roce 2007.

Navíc česká ekonomika vykazuje výrazně lepší výsledky v obchodě se zeměmi Evropských společenství, kde přebytky neustále narůstají, než u zemí ostatních, kde na deficity prohlubují. Případné zavedení společné měny vede k podpoře orientace obchodu na další země se společnou měnou. Tím se zvýší váha pozitivních obchodních výsledků se zeměmi Evropských společenství na úkor zemí ostatních a celkové výsledky zahraničního obchodu české ekonomiky se zlepší. Lze tedy konstatovat, že Česká republika v současné době disponuje dostatečnými konkurenčními výhodami vůči zemím Evropského společenství, které se odráží v přebytcích obchodu a to i přes trvalé zhodnocování české koruny vůči EURu.

Studie německé centrální banky, která hodnotí vývoj platební bilance zemí Eurozóny před a po zavedení společné měny dospívá k podobným následujícím závěrům:

1. Eurozóna jako celek má vyrovnaný běžný účet, výsledky Eurozóny v oblasti mezinárodního obchodu nevytváří impulsy na změnu měnového kurzu EURa vůči ostatním hlavním obchodním měnám a tím přináší větší stabilitu do obchodu se třetími zeměmi
2. Deficity a přebytky běžného účtu jednotlivých členských zemí se prohloubily a odráží tak relativní konkurenceschopnost zemí, které se zavedením společné měny může lépe projevit v rámci společného trhu.

3. Rozdílné konkurenceschopnost zemí se projevují i ve vývoji ERDI, který lze považovat za ukazatel souhrnně aproximující konkurenceschopnost ekonomik z pohledu zahraničního obchodu.

Výsledky dalších empirických výzkumů diskutované např. ve Studii zavedení EURa v Polsku prokazují pozitivní vliv společné měny na bilaterální obchod, kvantifikované výsledky jsou ale značně variabilní. Celkový kumulativní přírůstek obchodu je odhadován v rozsahu několika desítek až několika stovek procent. Většina těchto empirických výzkumů je založena na gravitačním modelu bilaterálního obchodu, ve kterém jsou překážky vzájemného obchodu aproximovány velmi rozdílnými veličinami, kde jednou z uvažovaných bývá právě existence společné měny. Jedná se většinou o statické studie, ze kterých nelze usuzovat na tempo a zpoždění nárůstu obchodu vlivem zavedení společné měny, často jsou odhadovány na zcela odlišném vzorku zemí, než jsou země Eurozóny. Navíc se soustředí pouze na bilaterální obchod s dalšími zeměmi se společnou měnou a abstrahují od dopadů na obchod s ostatními obchodními partnery. u zemí totiž může dojít pouze ke změně teritoriální struktury obchodu, kdy bude obchod v se zeměmi v rámci Eurozóny posílen na úkor ostatních zemí a k nárůstu celkového zahraničního obchodu země nedojde.

## **Závěr**

Na základě současných výsledků lze předpokládat, že se česká ekonomika po zavedení společné měny zařadí mezi země, kterým se podařilo v rámci Eurozóny udržet a zvýšit přebytek v obchodě se zbožím a službami. Tento vývoj ale může ohrozit několik faktorů specifických pro českou ekonomiku, z nichž za nejvýznamnější lze považovat:

1. výši směného poměru české koruny vůči EURu, který bude zafixován při zavádění společné měny. Neustále sílící česká měna výrazně snižuje cenovou konkurenceschopnost českých výrobků na zahraničních trzích a klade tak vyšší nároky na jiné formy konkurenčních výhod (kvalita a parametry výrobků, kvalita a rozsah doprovodných služeb, možnosti financování,...), které musí rostoucí cenu z hlediska zahraničních trhů kompenzovat.
2. pokles poptávky a následnou recesi (krizi) v oborech, které tvoří rozhodující díl českého exportu. Český export není příliš komoditně diverzifikován a jeho pozitivní výsledky jsou založeny na úspěchu několika úzkých odvětví či dokonce firem
3. výrazný odliv zahraničních investic spojených s výrobou a následným vývozem produktů do zahraničí. Atraktivita české ekonomiky pro umístování investic dlouhodobě klesá a některé firmy se již rozhodly přesunout své aktivity do asijských zemí (např. Indie, Čína, ...). k tomuto jednání je vedou rostoucí ceny v české ekonomice, zejména práce a nemovitostí, klesající státní podpora zahraničním investicím, růst obnova stability a perspektivnost východních trhů apod

## **Použitá literatura**

1. ČNB: Přímé zahraniční investice 2005. [výroční zpráva]. Březen 2007, 54 s.
2. ČNB: Platební bilance 2006. [výroční zpráva]. Březen 2007, 52 s.
3. Deutsche Bundesbank: Current account balances and price competitiveness in the euro area. In: Eurosystem Monthly Report June 2007. s 33-53
4. Eun, C. s – Resnick, B., G.:International financial management. Boston: McGrawHill, 2001, 524 s. ISBN 0-07-231825-2.
5. Euro: chceme jasné datum [rozhovor]. Hospodářské noviny, 1.11.2007. ISSN 0862-9587.
6. Griffin, R. W. – Pustay, M. W.:International Business – a managerial perspektive. Reading (Mass.): Addison-Wesley, 1998, 808 s. ISBN 0-201-857672.
7. Národní plán zavedení eura v České republice. Praha: MF ČR, květen 2007, 82 s. [neprodejná publikace].
8. National Bank of Poland: a report on the costs and benefits of Poland's adoption of Euro.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru VZ 6214648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“ realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

## **Kontakt**

Ing. Marcel Ševela, Ph.D., Ústav ekonomie Provozně ekonomické fakulty Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, sevela@mendelu.cz

# Multiplikační efekty dotací do vybraných divadel v Brně

## The multiplication effects to Brno's theatres

*Simona Škarabelová*

### **Anotace:**

Otázka kofinancování kulturních služeb z veřejných rozpočtů ve vztahu k jejich efektivnosti je základním problémem, který musí řešit každý subjekt veřejné správy, jenž pro své obyvatele chce zabezpečit přístup ke kulturním statkům a službám. Manažeři kulturních organizací, podpoření nepřímo stávající kulturní politikou Ministerstva kultury ČR, se v posledních cca pěti letech při žádosti o dotace z veřejných rozpočtů argumentují zjištěními, které nabízí alternativní teorie multiplikačních efektů. A to i přesto, že v podmínkách ČR proběhlo pouze jedno primární šetření na toto téma. Používané argumenty byly tedy přebrány ze zahraničních výzkumů, případně jednoho českého výzkumu, aniž by byl podložený reálnými daty. Proto katedra veřejné ekonomie ESF MU iniciovala výzkum multiplikačních efektů dotací do brněnských divadel, který proběhl v první polovině roku 2007 ve spolupráci se dvěma diplomantkami fakulty. Data se sbírala u abonentů Národního divadla Brno, Městského divadla Brno a u návštěvníků internetových stránek Centra experimentálního divadla, které zastřešuje 3 scény brněnského alternativního divadla. Informace získané primárním sběrem dat u návštěvníků divadel byly obohaceny sekundárním výzkumem v materiálech ekonomických oddělení příslušných divadel. Tento výzkum, jak bylo naznačeno výše, není novinkou v České republice, protože jeho obdoba proběhla už v roce 1999 ve čtyřech mimopražských divadlech. Pro brněnská divadla však výzkum přinesl zcela nová data a souvislosti, která mohou posloužit k řešení v úvodu zmíněných problémů. Příspěvek si tedy klade za cíl nejen teoreticky zdůvodnit existenci multiplikačního efektu, objasnit jeho podstatu a výsledků již provedených studií, ale také informovat o metodách, průběhu, výsledcích i slabinách tohoto brněnského výzkumu.

### **Abstract:**

The basic problem, which should solve any subject in public administration providing access to public goods and services, is the public funds co-financing of cultural services in aspect of efficiency. In the last five years managers of culture organisations asking for public subsidy, boosted up by Culture policy of Culture ministry of the Czech Republic, argue with findings provided by alternative theory of multiplication effects. Nevertheless in the Czech Republic only one primary examination on this topic was made. So there are arguments, picked up from foreign research or this one particular Czech research, but they are not based on real data. That's why Department of Public Economics, Faculty of Economics and Administration, Masaryk University, initiated research of public subsidy multiplication effects to Brno's theatres which has been made in cooperation with two pre-graduation students at first half 2007. The data has been collected from subscribers of the National Theatre in Brno, the Brno City Theatre, and from websites visitors of the Centre for experimental theatre, connecting three stages of alternative theatre in Brno. Information acquired through primary data collection from visitors was combined with secondary research of economic department materials of each theatre. This research, as mentioned above, is not new in the Czech Republic, because similar one was made in 1999 in four non-Prague theatres. For the theatres in Brno, the research brought new data and connections, which could be used for solving problems mentioned at the beginning. The goal of this paper is not only theoretical explanation of multiplication effects, its principles and results of finished researches, but also to inform about methods, process, results and weak spots of this research in Brno.

### **Klíčové pojmy:**

Kultura, kulturní procesy, soukromé statky, veřejné statky, smíšené statky, pozitivní externalita, negativní externalita, multiplikační efekt, cost-benefit analýza (CBA).

### **Key words:**

Culture, cultural processes, private goods, public goods, mixed goods, positive external cost, negative external cost, multiplication effect, cost-benefit analysis (CBA)

## 1. Úvod

Praha počátkem roku 2007 zápasila s rozhodnutím, zda pořádat či nepořádat olympijské hry. Pražští radní si nechali zpracovat analýzy u renomované firmy PricewaterhouseCoopers, která vysoké vstupní náklady na pořádání olympijských her (ekonomické propočty uvádějí 135 mld. Kč, z nichž 70 mld. má pokrýt daňový poplatník) zmírňuje přínosy multiplikačních efektů. Olympijská investice by tak dle studie měla přinést dodatečných, multiplikovaných 25

mld. KČ. Pochopitelně, že teorie multiplikačního efektu není ekonomy všeobecně přijímanou, výkonný ředitel Centra pro ekonomiku a politiku Petr Mach ji dokonce považuje za neseriózní. Diskuse nad touto problematikou je logická a aktuálně probíhá i v Brně, kde se pozornost multiplikačních efektů nesoustřeďuje ani tak na oblast sportu, jako na oblast kultury.

## 2. Teoretická východiska

Kulturu můžeme rozdělit do několika oblastí, jako je umění, ochrana kulturních hodnot, masmédiá, církev apod. Podle Širokého (1997) lze ve všech těchto vyjmenovaných oblastech kultury vystopovat prvky veřejných statků, převažující formou však zůstávají statky smíšené a statky záslužné. Tomuto tvrzení odpovídá i existence pozitivních **externalit** a možnost vymezení skupiny obyvatel využívajících kulturní statky. Externalitou v ekonomické teorii rozumíme (Peková, Pilný, 1998) specifický jev, kdy aktivita jednoho subjektu (výroba, poskytování služeb apod.) vyvolává externí užitek (pozitivní externalita) nebo externí náklad (negativní externalita) pro jiné subjekty (v našem případě především státu, obci apod.). Pozitivní externality jsou zejména v oblasti působení kulturních hodnot na jednotlivce a jeho následnou schopnost tvůrčího myšlení, výchova k estetickému a kulturnímu potenciálu obyvatel, ke vzdělanějším voličům. z tohoto hlediska si kulturní statky žádají podporu a státní financování (či alespoň dotace) je určitě přínosem. Tím, že spotřeba většiny konkrétních kulturních činností je směřována na obyvatele jednotlivých regionů (které mnohdy mají rozdílné potřeby), jedná se o smíšené statky nebo záslužné statky lokálního významu a měly by být financovány (dotovány) zejména prostřednictvím rozpočtů jednotlivých municipalit.

Dalším aspektem, který je třeba zohlednit při vyjadřování hodnoty kulturních statků, je fakt, že základem ekonomické hodnoty kulturních statků a produktů je jejich užitná hodnota a vzácnost. Velké obtíže jsou spojeny také s hodnocením volně dostupných kulturních statků nebo kulturních služeb poskytovaných za neekvivalentní vstupné, protože kulturní statky mají v očích veřejnosti často vysokou hodnotu, ale zároveň minimální cenu.

Nekončící diskuse ohledně financování vedou k tomu, že oblast kultury a jejího financování není komplexně vyřešena. Řada ekonomů se domnívá, že analýza efektivnosti v oblasti kultury je beznadějným úkolem, že efektivnost ve veřejném sektoru není otázkou ekonomickou, ale politickou. Stanovení užiteků kultury by tak nemělo být jen doménou ekonomů, ale i sociologů, teoretiků kultury, psychologů a jejich závěry by měly tvořit základy, ze kterých by měli vycházet politikové. a protože je kultura jako celek v ekonomické teorii přiřazována do kategorie smíšených či záslužných statků, je věcí politického rozhodnutí, nakolik by měla být financována prostřednictvím veřejných rozpočtů.

**Současné analýzy neziskových, resp. kulturních institucí zpravidla podle Širokého (1997: 168):**

- **porovnávají pouze provozní dotace, se zisky,**
- **nebo připouští i existenci „jiných“ užiteků plynoucích z existence těchto organizací, ale nevyčísľují je.**

Alternativou prvního, výše uvedeného způsobu analýz kulturních institucí může být dnes velmi populární **sledování soběstačnosti**. Ta je vyjádřena nikoli poměrem dotace k zisku, ale poměrem celkových vlastních výnosů k celkovým nákladům. Dle materiálů Divadelního ústavu se procento soběstačnosti u divadel repertoárového typu pohybuje mezi 12 – 20 %. Podívejme se pro zajímavost na procento soběstačnosti u sledovaných brněnských divadel, viz následující tabulka:

Tabulka 1: Procento soběstačnosti brněnských divadel v roce 2006 (v %)

Divadlo	NDB	MDB	CED
<b>Procento soběstačnosti</b> (celkové vlastní výnosy/celkové náklady)	19,13 %	30,66 %	20,18 %
<b>Návštěvnost</b> (cca na všech vlastních scénách, bez zájezdových představení)	70 %	95 %	90 %

Zdroj: Kouřilová, I.- Pávišová, L. *Multiplikační efekty v kultuře*, 2007

Druhou, výše zmíněnou a velmi rozšířenou analýzou efektivnosti v oblasti kultury je metoda „cost-benefit“ (tj. metoda nákladů a užitků). Klíčovým problémem metody **cost – benefit analýzy (CBA)** je dle Mališové - Malého (1997) měření velikosti jednotlivých nákladů a výnosů (užitků) v peněžních jednotkách resp. odhad jejich ceny. z definice CBA vyplývá, že k tomu, aby bylo možné ji vůbec aplikovat, je nutné umět ocenit nejen hmotné položky, nýbrž i ty nehmotné. Dokonce i tam, kde existuje tržní cena zkoumané položky, může vyvstat nutnost její úpravy, neboť trhy nejsou dokonalé a velikost nákladů či užitků mohou odrážet deformovaně. Další komplikace přináší výskyt externalit, přítomnost rizika či nejistoty, vliv projektů na distribuci příjmů a další. v obecné rovině je nutné při oceňování nákladů a užitků nejprve posoudit, zda má dotyčná položka svou tržní cenu či nikoliv. Pokud existuje tržní cena položky, je z poloviny vyhráno. Nezbývá pak totiž nic jiného, než se přesvědčit, že tato cena není nějak zásadně deformována (např. existencí monopolu). v případě, že tržní cena prokazatelně neodráží společenské náklady, dochází ke stanovení tzv. stínové ceny, tj. ceny ošetřené o tyto deformující vlivy. Pokud nelze na trhu nalézt cenu pro danou položku, je možné pokusit se o její ocenění prostřednictvím tržní ceny podobných komodit – substitutů, pokud existují. Podaří-li se najít vhodný substitut, je jeho cena ošetřena stejným způsobem, jak již bylo naznačeno. Situace, kdy neexistuje vhodný substitut, jsou v zásadě tři:

- mají-li náklady a užitky povahu privátních statků, ale v dané ekonomice k nim neexistuje jejich tržní alternativa (např. existuje pouze veřejné zdravotnictví) – zde lze využít tzv. nepřímých metod ocenění, např. odvození či odhad částky, kterou jsou spotřebitelé ochotni za poskytované statky či služby vynaložit;
- mají-li náklady a užitky povahu kolektivních (čistých veřejných) statků (např. neznečištěné životní prostředí) – zde je pro reálné ocenění v podstatě nezastupitelný politický proces, a to buď jeho reálný výsledek, nebo pokus o jeho odhad;
- spočívají-li náklady a užitky v ovlivňování hodnot jako jsou zdraví, lidský život, kulturnost apod. – zde se pravděpodobně setkáme nejčastěji se situacemi, kdy se přes veškerou snahu některé položky v daném případě ocenit nepodaří a musí zůstat jen při jejich fyzickém výčtu.

Užitky statků, které nelze ocenit bezprostředně v peněžních jednotkách, mohou být definovány a členěny na:

- přímé a nepřímé – přímé jsou ty, které se těsně vztahují k hlavnímu cíli poskytnuté dotace, nepřímý užitek je v podstatě produktem vedlejším,
- hmotné a nehmotné – hmotné jsou ty, které lze ocenit pomocí tržního mechanismu prostřednictvím trhu, nehmotné nelze,
- peněžní a reálné,
- na ty, které vznikají jako meziprodukt, a ty, které jsou konečným produktem,
- vnitřní a vnější – vnitřní jsou ty, které vznikají uvnitř jurisdikce, vnější vznikají mimo ni.



Pokud použijeme některá výše uvedená kritéria na hodnocení užitek kultury, resp. divadel, můžeme užitky plynoucí z dotací těmito institucím klasifikovat jako přínosy:

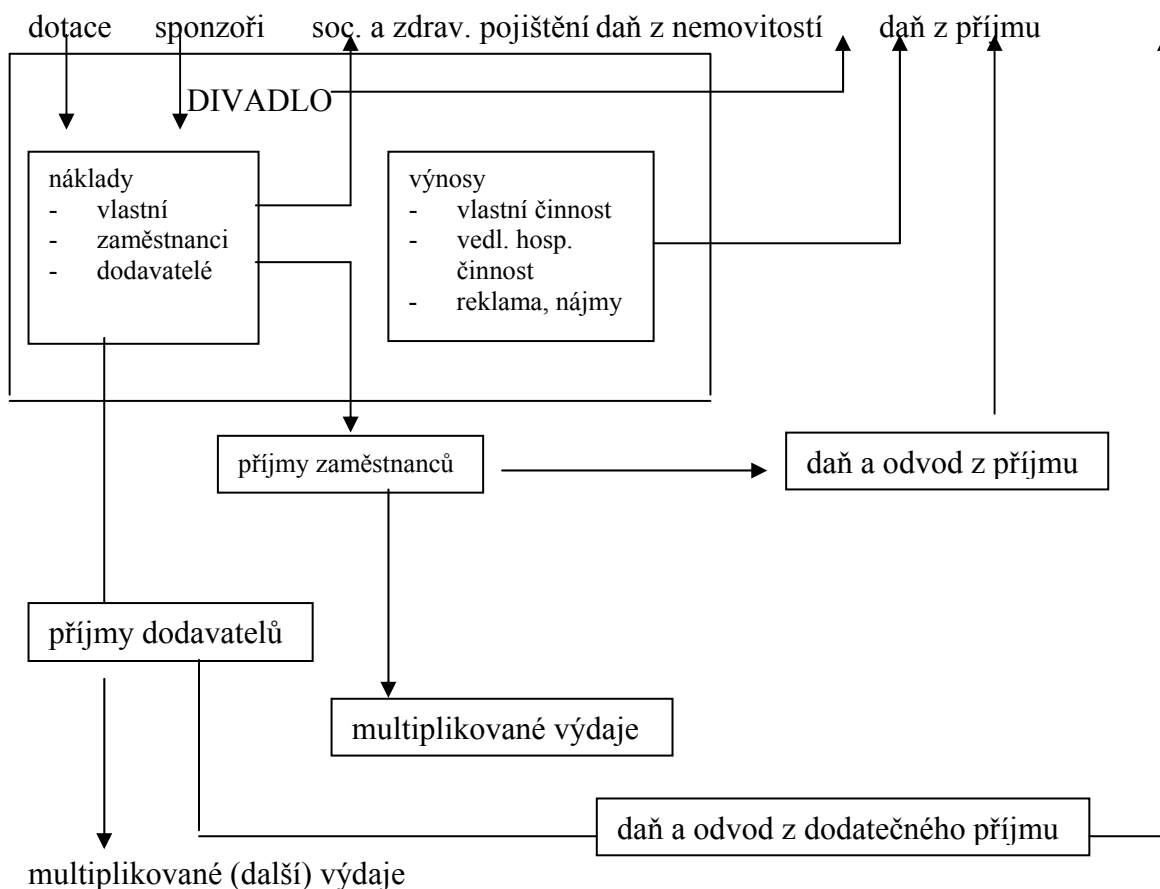
- návštěvníkům divadelních představení
- obyvatelům žijícím v blízkosti divadel (pod tímto bodem si můžeme představit např. zkrášlení a udržování okolí divadel, vybudování a udržování dopravních komunikací, určitou „atmosféru“ místa, určitou skladbu obyvatelstva, absenci průmyslu apod.)
- celou řadu nehmotných užitek (např. výchova lidí ke kulturnímu citění, orientaci na trávení volného času určitým způsobem, snížení kriminality u těchto vrstev obyvatelstva apod.)

**K objektivizaci dotací na kulturu** pak lze kromě výše zmíněných „tradičních“ analýz využít jeden z alternativních ekonomických přístupů, který nevychází pouze z vědomí významu kultury pro ducha regionu, ale z jeho významu pro ekonomickou životnost samotného regionu. Při hodnocení efektů výdajů veřejných rozpočtů na kulturu je často zcela opomíjená analýza poptávající strany této transakce, tedy samotných návštěvníků kulturních a uměleckých akcí. Je totiž pochopitelné, že návštěvník divadla nemá své výdaje s návštěvou divadelních představení rovné pouze ceně samotné vstupenky, ale že v praxi vydává daleko větší peněžní částku. Může se jednat např. o cenu jízdného, útratu v divadelním bufetu, nákup nových šatů, návštěvu u kadeřníka apod. Tyto výdaje se však stávají příjmem někoho jiného (mimo oblast divadla) a opětovně se jejich část může stát u dotyčného výdajem a u dalšího příjmem. Dochází tedy k tzv. **multiplikačnímu efektu**, multiplikaci prvotního výdaje návštěvníka divadla.

Rovněž i nabízející strana, tj. samotná divadla budou podobně prostřednictvím vyplacených mezd svým zaměstnancům a platbami za různé zakázky pro firmy (své dodavatele) iniciovat jejich dodatečný příjem.

Smyslem těchto úvah je fakt, že multiplikační efekt způsobí větší přínos ekonomice, než je původní výše prvotního výdaje (dotace, subvence), a proto možná změna výdajů na kulturu by neměla být pouze poměřována užitky plynoucími v samotné oblasti kultury, ale rovněž s užitky plynoucími z multiplikačních efektů. Je zcela viditelné, že v tomto pojetí by přínos z výdajů (dotací, subvencí) veřejných rozpočtů na kulturu byl větší než v tradičním pojetí. Rozsah zkoumání finančních toků v kulturních institucích a multiplikační efekty si lze ukázat na následujícím obrázku:

**Obrázek 1:** Finanční toky při analýze multiplikačních efektů na příkladu divadla:



multiplikované (další) výdaje  
 Zdroj: Hon, J. – Široký, J., Ostrava: MLO, 2000

Při zkoumání dané problematiky je nutno vycházet z terminologie ekonomické teorie, která chápe **multiplikační efekt** jako efekt vyvolaný, který vznikl na základě dodatečného příjmu ekonomického subjektu (v našem případě zaměstnanců divadel a dodavatelů), **externí efekt** jako efekt vyvolaný samotnou účastí návštěvníků divadelního představení. **Incidence** je potom definována jako jakýkoliv dopad divadla na jeho návštěvníky či podnikatelské subjekty a další vlivy na okolí.

### 3. Výsledky dosavadních výzkumů

Zahraniční analýzy (Porýní – Vestfálsko, Vídeň, Švýcarsko) i studie dosud provedené v ČR (Marketingová laboratoř Ostrava, STEM Praha) potvrzují tezi, že divadla nejen peníze stojí, ale také peníze přinášejí. Uvádějí, že částka, kterou divák vynaloží na jednu vstupenku, se rovná nebo převyší částku, kterou vynaloží na navazující služby (doprava, občerstvení, kadeřník atd.). První studie těchto efektů u nás prokazují, že investice 1 Kč do divadelní činnosti generuje 1,89 Kč Hon–Široký (2000); Švýcarsko pak dle Tezí k multiplikačnímu efektu divadla, zpracovaným Divadelním ústavem, dokládá přímý multiplikační efekt výdajů státu na kulturu ve výši 2,92 %, tedy v poměru 1 : 3, kdy 1 frank generuje 3 franky. Ve stejném materiálu Divadelního ústavu se dále uvádějí následující tři typy užitečných efektů divadel:

### ***Užitné efekty ekonomické***

- Divadelní subjekty vynakládají významnou část výdajů na služby a zboží produkované v jiných odvětvích a tím zajišťují odbyt další produkce.
- Z veřejných zdrojů vložených do divadla se 1/3 formou přímých i nepřímých odvodů poplatků vrací do veřejných rozpočtů (v ostravském regionu bylo prokázáno, že ze 2,5 mil. Kč se vrací 1 mil. Kč), neboť divadlo je významným plátcem daní a poplatků.
- Divadlo produkuje statky a zboží kulturní povahy převážně z domácích zdrojů, s minimálními náklady na materiálové toky. Využívá především domácí pracovní sílu, obvykle vysoce kvalifikovanou, kreativní, se značnou inovační schopností.
- Je relativně levným zdrojem rozvoje i ekonomické prosperity.
- Divadelní aktivity přímo ovlivňují kulturní turistiku, která veřejným rozpočtům přináší nadstandardní příjmy.
- Divadlo je z množiny kulturních instrumentů jedním z rozhodujících ekonomických nástrojů rozvoje městských aglomerací. Sociologické studie prokazují, že aglomerace s „kulturními událostmi“ současně i ekonomicky prosperují.
- Divadlo jako kulturní produkt je součástí kulturního průmyslu, který už v produkci služeb a zboží kulturní povahy předstihuje tradiční průmyslová odvětví. Ve Spojených státech dosahuje už 6 % HDP, v Německu dosáhl 3% HDP se stále rostoucím trendem.

### ***Užitné efekty sociální***

- Divadlo je významným prvkem sociální kohese.
- Divadlo je významným urbanizačním prvkem. Stává se přirozeným centrem obce a občanů.
- Právě účast veřejných rozpočtů umožňuje divadlu jeho demokratičnost, otevřenost a přístupnost pro většinu občanů. Účast občanů na kulturním bohatství zaručuje Listina základních práv a svobod. Divadlo posiluje demokracii.
- Kulturní práva občanů, zejména právo na ochranu kulturního dědictví a přístupu k němu, právo svobodně a reálně se podílet na užití a výkonech kultury, na svobodu tvorby a šíření jejích výsledků, patří k deklarovanému veřejnému zájmu.
- Divadlo přímo souvisí s kvalitou života.
- Divadlo přispívá ke kultivaci i vzdělanosti občanů
- Jako místo tzv. pozitivní deviance je instrumentem vůči kriminalitě, sociální deprivaci, drogové závislosti atd.
- V procesu globalizace je místem národní a regionální identity, identifikace s vlastním kulturním dědictvím včetně jazyka. Identifikuje občany se svým městem (městskou částí, krajem, zemí). Divadlo současně snadno překračuje hranice a bariéry i vůči kulturním minoritám. Divadlo představuje vysoce mobilní socioekonomický potenciál obce.

### ***Užitné efekty estetické***

- interpretace, uchování a rozvoj kulturního dědictví,
- prostor nové tvorby,
- místo experimentu, inovace a kreativity jako určujících fenoménů těchto let,
- místo živé komunikace a současně prostor sebereflexe občanů prostřednictvím umění,
- přesahy k jiným druhům, žánrům a médiím a přímý vliv na filmové a audiovizuální umění,
- prostor alternativy vůči komerci.

#### 4. Metodika výzkumu v brněnských divadlech

Výzkum proběhl souběžně s tvorbou diplomových prací (leden – květen 2007) studentek oboru Veřejná ekonomika, Ivy Kouřilové a Lenky Pávišové. Iva Kouřilová sbírala data v Městském divadle Brno (dále MBD), Lenka Pávišová v Národním divadle (ND). Pro srovnání s kamennými divadly proběhl sběr dat i na scénách Centra experimentálního divadla (dále CED), ale pouze v on-line verzi na internetových stránkách CED.

**Primární výzkum** měl podobu oslovení abonentů a návštěvníků divadel. Tištěným dotazníkem bylo osloveno 3 500 abonentů MDB, a 2 700 abonentů ND. Všichni z nich měli možnost volit mezi písemným vyplněním rozeslaného dotazníku nebo jeho vyplněním na internetových stránkách divadla. Tato data byla využita pro zkoumání vztahu „divadlo – návštěvník“. **Sekundární výzkum** se zaměřil na oslovení ekonomických oddělení divadel, aby z existujících materiálů bylo možné získat údaje pro 2. a 3. část výzkumu „divadlo – divadlo“ a „divadlo - dodavatelé“.

Formou ankety odpovědělo a do výzkumu bylo zahrnuto 550 návštěvníků ND (z toho 95 odpovědělo přes internet), 521 návštěvníků MDB (z toho 134 odpovědělo přes internet) a 70 návštěvníků CED (pouze internetové dotazování). Veškeré ukazatele jsou uváděny za rok 2006.

Základní premisou výzkumu byly **3 dílčí hypotézy**:

- divadlo, dotované z rozpočtu města, svými produkty indikuje vlastní a doprovodné výdaje za zboží a služby, uspokojující potřeby svých zákazníků – návštěvníků (analýza vztahu divadlo – návštěvník);
- divadlo, dotované z rozpočtu města, je nejen uměleckou, ale i výrobní jednotkou, která indikuje multiplikační efekty v dalších hospodářských činnostech podnikatelských subjektů, působících především na daném území a poskytujících divadlu za úplatu své produkty (analýza vztahu divadlo – divadlo);
- divadlo, dotované z rozpočtu města, vyvolává zpětné odvody do městského, ale i státního rozpočtu (analýza vztahu divadlo – dodavatelé).

**Základní hypotéza** pak zněla takto: divadlem vyvolané vlivy na hospodářství a přímé, i zprostředkované, daňové odvody převyšují komunální dotace, přičemž podíl indukovaného efektu zůstává jednak ve městě přímo, jednak plyne jinam. Jinými slovy řečeno: divadlem vyvolané externí vlivy na hospodářství, a přímé i zprostředkované daňové odvody, převyšující komunální subvence.

##### **4.1 Výsledky analýzy vztahu divadlo – návštěvník**

V této části byl prozkoumán vztah výdajů obyvatel na činnosti doprovázející návštěvu divadla, tedy externí efekt této návštěvy.

Při popisu externích efektů byla použita klasifikace na:

- externí efekty „přímé“
- externí efekty „nepřímé“.

Externí efekty přímé jsou spjaty s každou návštěvou divadelního představení a jejich hodnota je spotřebována v jediném okamžiku. Externí efekty nepřímé představují pak výdaje, které přímo nesouvisejí s návštěvou divadelního představení, ale jsou výsledkem i jiných faktorů, a rovněž jejich hodnota není spotřebována okamžitě při jednotlivé návštěvě divadla, ale svoji hodnotu předávají postupně. Je zřejmé, že jak externí efekty přímé, tak i nepřímé lze dále klasifikovat na nutné a dobrovolné, přičemž nutnými externími výdaji se rozumí výdaje, které je divadelní návštěvník nucen vydat při každé návštěvě divadla (např. cestovné), pod názvem

dobrovolné se analyzují výdaje, jejichž výše je závislá na osobních zvycích návštěvníka (např. občerstvení).

Pro potřeby analýzy byly zpracovávány hodnoty jak v absolutní hodnotě – tedy kolik návštěvník skutečně zaplatil, ale v případě kadeřníka, kosmetiky a manikúry se pracovalo s přepočítanými výsledky, které uvádějí pouze tu část výdaje, kterou sám návštěvník přikládá návštěvě divadla. (Např. výdaj za kadeřníka před představením: 100,- Kč, jaký procentní podíl na tomto výdaji přikládáte divadlu: 5 %, uvedená částka:  $100 * 0,05 = 5$  Kč.).

Údaje pro externí efekty nepřímé, jako např. výdaje na ušití či zakoupení šatů, nákup obuvi, doplňků, šperků, apod. byly sice sledovány, ale z hlediska jejich obtížné verifikace nebyly nakonec do ekonomických výpočtů multiplikačních efektů zahrnuty. Zjištěné sledované údaje udává tabulka 2:

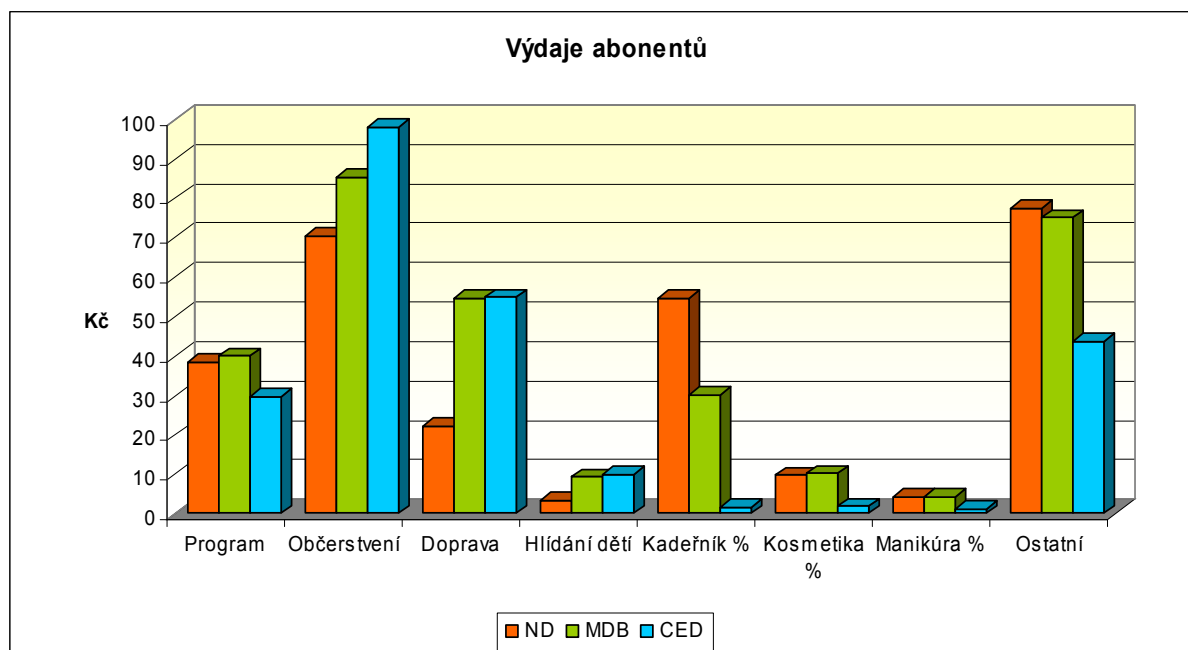
Tabulka 2: Výdaje abonentů/návštěvníků spojených s návštěvou sledovaných divadel (v Kč)

Výdaje abonentů	ND	MDB	CED
Program	38,4	39,9	29,6
Občerstvení	70,4	85,4	97,9
Doprava	22,2	54,5	54,8
Hlídaní dětí	3,4	9,3	10,0
Kadeřník %	54,6	30,2	1,7
Kosmetika %	9,7	10,2	1,8
Manikúra %	4,2	4,2	1,1
Ostatní	77,3	75,0	43,6

Zdroj: Kourilová, I.- Pávišová, L. *Multiplikační efekty v kultuře*, 2007

Nejvyšší položku představuje ve všech třech případech občerstvení, následuje program, přičemž výdaje na něj odpovídají cenové hladině programů ve sledovaných divadlech. Výdaje za hlídání dětí korespondují s tím, že MDB má nejvíc návštěvníků v produktivním věku (NDB má nejvíce zastoupené seniory a CED potom studující), výši dobrovolných výdajů na kadeřníka, kosmetiku a manikúru pak lze vysvětlit dramaturgií divadel („vysoké umění“ versus „experimentální“), s čímž korespondují jak prostory, tak struktura návštěvníků. Ostatní výdaje představují nákup CD, knih, DVD, apod. a odpovídají produkci divadel těchto doprovodných materiálů, tzv. „merchandising“. Stejně údaje, ale v přehlednější formě procentuálního vyjádření je možné vyčíst z grafu 2:

Graf 1: Výdaje abonentů/návštěvníků spojených s návštěvou sledovaných divadel (v %)



Zdroj: Kouřilová, I.- Pávišová, L. *Multiplikační efekty v kultuře*, 2007

Pro výpočet **přímých multiplikačních efektů** byly sledovány **základní výdaje abonenta**, do kterých patří výdaje na divadelní program, občerstvení (před přestávkou, o přestávce, po představení), dopravu, hlídání dětí, kadeřníka před představením, kosmetiku před představením a manikúru před představením.

**Výdaje rozšířené** jsou pak součtem základních a ostatních výdajů (tj.nákup CD, knih, DVD, triček, apod.).

Při porovnání výše těchto přímých externích výdajů (bez „ostatních“ výdajů) k **ceně vstupenky** ceně vstupenky (NDB – 166,6 Kč, MDB – 268,4 Kč, CED 152,0Kč), byl vypočten tzv. **základní multiplikační efekt** návštěvníků divadla. v případě ND vyšel 1,7; v MDB vyšel 0,9; CED dosáhl hodnoty 1,3. Pokud tedy návštěvník divadla vydá 1 Kč v ceně vstupenky, vydá průměrně **1,3 Kč** na jiné vedlejší výdaje.

Při započtení (do jisté míry specifických) „ostatních“ výdajů, získáme **rozšířený multiplikační efekt**, který je o něco vyšší, konkrétně **1,57 Kč** (v ND 1,9; v MDB 1,2 a v případě CEDu 1,6).

Pro stanovení možných **daňových odvodů z přímých externích výdajů** bez dopravného<sup>114</sup> byl použit (s vědomím značného zkreslení) jako příjemce přímých externích výdajů živnostník, který si uplatňuje výdaje na dosažení, udržení a zajištění příjmů formou paušálu ve výši 50 %.<sup>115</sup> Při takto koncipovaném pohledu by celkový daňový odvod (při použití minimální sazby 12 %, která bude ve skutečnosti asi vyšší) činil daňový odvod dle následujících výpočtů:

Základ daně = program + občerstvení + hlídání dětí + kadeřník + kosmetika + manikúra + jiné

Daň = základ daně x 0,5 x 0,12

v případě NDB 19,30 Kč, MDB 15,3 Kč a v případě CEDu 11,2 Kč.

<sup>114</sup> dopravné nebylo do těchto výpočtů zahrnuto z důvodů rozmanitosti druhů: auto, MHD, vlak, autobus, které mají zcela rozdílný vliv na provozovatele

<sup>115</sup> Zákon č. 586/92 Sb., o daních z příjmů v aktuálním znění, § 7, odstavec 9, písmeno c.

Při průměrné ceně vstupenky (195,7 Kč) by tento údaj znamenal, že zakoupením vstupenky a shlédnutím divadelního představení, které vyvolá přímé výdaje, by veřejné rozpočty na daních získaly **průměrně 15,23 Kč**, což znamená cca 7,8 % z průměrné ceny vstupenky.

Tabulka č. 2.: Multiplikační efekty přímé ve sledovaných divadlech :

Multiplikační efekt přímý	Metoda výpočtu	ND (v Kč)	MDB (v Kč)	CED (v Kč)	Průměr (v Kč)
Základní	Program + občerstvení + doprava + hlídání dětí + kadeřník + kosmetika + manikúra)/průměrná cena vstupenky	1,7	0,9	1,3	1,3
<b>Rozšířený</b>	Program + občerstvení + doprava + hlídání dětí + kadeřník + kosmetika + manikúra + CD, knihy, DVD, apod. )/průměrná cena vstupenky	1,9	1,2	1,6	1,57
<b>Daňový odvod z přímých externích výdajů</b>	Živnostník, uplatňující paušál výdajů 50 % + daňová sazba 12 %	19,30	15,3	11,1	15,23

Zdroj: Kouřilová, I.- Pávišová, L. *Multiplikační efekty v kultuře, 2007*

*Tímto byla potvrzena první dílčí hypotéza, totiž že návštěvníci divadel vydávají peníze nejen za vstupenku, ale i za další externí výdaje.*

#### **4. 2 Výsledky analýzy vztahu divadlo – divadlo**

Data k oběma těmto analýzám byla získána s interních materiálů ekonomických oddělení zkoumaných divadel. První z nich, zkoumající vztah divadlo-divadlo, se zaměřila na příjmy a výdaje NDB, MDB a CED, aby bylo možné v konečném důsledku vyčíslit odvody na sociální a zdravotní pojištění hrazené divadlem za své zaměstnance, odvody zaměstnanců na dani z příjmů, odvody divadel u daně z příjmů za vedlejší hospodářskou činnost, stejně jako zprostředkované daňové odvody stravovacích provozů při útratě stravenek zaměstnanců ze stravy. Při všech výše uvedených výpočtech byl použit „minimalizační“ klíč, kdy se u všech daňových odvodů počítá minimální možná daňová sazba. Výše odvodů sociálního a zdravotního pojištění byla určena tak, že se celkové mzdové náklady násobily koeficientem 0,125 (tedy odvod 8 % sociální pojištění, 4,5 % zdravotní pojištění hrazené zaměstnancem). Odvod daně z příjmů vznikl vynásobením daňového základu (úhrn příjmů snížený o úhrn pojistného) nejnižší možnou sazbou daně z příjmů fyzických osob (12 %), tedy koeficientem 0,12. u daňových odvodů stravovacích provozů byl využit stejný předpoklad daně odváděné živnostníkem jako při analýze vztahu divadlo-návštěvník (výdaje stanovené paušálem 50 % příjmů a nejnižší sazba daně z příjmů 12 %).

*Tato část výzkumu potvrdila druhou dílčí hypotézu, že do divadel nejen peníze plynou, ale že i divadla, svými nároky na specifické činnosti, peněžní prostředky dále produkuje.*

### **4. 3 Výsledky analýzy vztahu divadlo – dodavatelé**

Při analýze vztahu divadlo – dodavatelé se pracovalo s faktem, že divadla přeneseně ovlivňují velikost odvodů nebo samotný vznik povinnosti odvádět finanční prostředky do veřejných rozpočtů u dalších ekonomických subjektů, zpravidla svých dodavatelů. Všechna tři sledovaná divadla svými požadavky na specifické statky a služby generují příjmy dalších ekonomických subjektů. Tyto subjekty, dodavatelé divadel, pak musí ze svých příjmů odvádět daně a zákonné srážky. Pro potřeby analýzy byly dodavatelé divadel rozčleněni do dvou skupin:

- Standardní dodavatelé – dodavatelé elektrické energie, vody, tepla, apod., tedy velké firmy, na jejichž hospodářský výsledek mají divadla pouze zanedbatelný vliv.
- Specifičtí dodavatelé – pro které představují divadla velmi důležité zákazníky, protože poskytování služeb divadlu je jejich hlavním zdrojem příjmů. Byly sledovány náklady na materiálové náklady (divadelní výroba, kostýmy, vlásenky, scénické dekorace, osvětlení, apod.), opravy a udržování, cestovné a s tím spojené ostatní daně (daň z příjmů a daň silniční), služby (bezpečnostní služby, telefony, autorské honoráře, apod.), jiné náklady (např. zákonné pojištění zaměstnanců, pojištění automobilů, diváků, osob na zájezdech, poplatky bankám, apod.).

***Díky třetí části výzkumu bylo možné potvrdit třetí dílčí hypotézu, totiž že divadla přeneseně ovlivňují velikost odvodů, resp. samotný vznik povinnosti odvádět finanční prostředky do veřejných rozpočtů u dalších ekonomických subjektů, zpravidla svých dodavatelů. Proto generují zpětné odvody do veřejných rozpočtů.***

### **4. 4 Multiplikační efekt divadel jako výrobní jednotky**

Výsledná zjištění vztahů divadlo – divadlo a divadlo – dodavatelé pak posloužily pro odhad multiplikačních efektů divadel jako výrobních jednotek, což mělo prokázat platnost **základní hypotézy výzkumu**. Tu lze přehledně znázornit takto:

**Dotace ≤ externí vlivy na hospodářství + přímé daňové odvody + zprostředkované daňové odvody + zákonné odvody, přičemž:**

**Externí vlivy na hospodářství** byly vyjádřeny jako násobek počtu návštěvníků příslušných divadel v roce 2006 (opět byly v rámci minimalizačního klíče uvažováni jen návštěvníci domácích scén divadel) a odvodu daně živnostníkem z rozšířeného externího efektu návštěvníků, vyčísleného v rámci analýzy divadlo – návštěvník. u **NDB to bylo cca 3 715 tis. Kč., u MDB cca 2 769 tis. Kč, a u CED 424 tis. Kč.**

**Přímé daňové odvody** jsou tvořeny odvodem daně z příjmů, ostatních daní a daně z příjmů placené zaměstnanci z mezd. Celková částka přímých daňových odvodů je u **NDB cca 12 379 tis. Kč, u MDB cca 7 244 tis. Kč, a u CED cca 2 228 tis. Kč.**

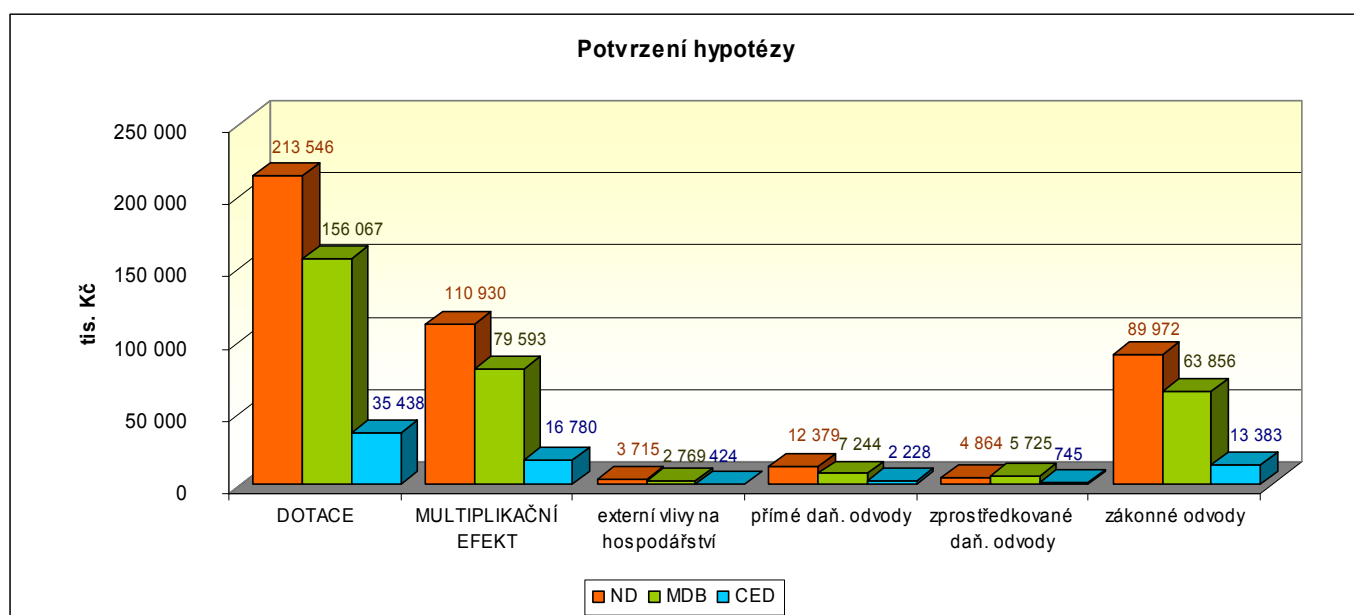
**Zprostředkované daňové odvody** jsou vypočítány ze sumy výdajů divadel na materiál, energie, opravy a udržování, cestovné, reprezentaci, služby a z jiných výdajů. Pro potřeby výpočtu i zde bylo použito minimalizačního klíče (příjemci těchto služeb uplatňují výdaje paušálem ve výši 50 % a platí nejnížší sazbu daně z příjmů 12 %). k takto získané částce byly ještě připočteny zprostředkované daňové odvody ze stravného. Zprostředkované daňové odvody tak u **NDB činily cca 4 864 tis. Kč, u MBD cca 5 725 tis. Kč, u CED pak cca 745 tis. Kč.**



**Zákonné odvody** tvoří pak sociální a zdravotní pojištění placené zaměstnanci a samotným divadlem, spolu s odvody z odpisů zpět do rozpočtu svého zřizovatel, tedy města Brna. u **NDB** se zákonné odvody pohybovaly ve výši **cca 89 972 tis. Kč**, u **MDB** **cca 63 856 tis. Kč**, u **CED** **cca 13 383 tis. Kč**.

Grafický přehled všech údajů naleznete v následujícím grafu:

Graf č. 2: Výše dotací divadel, externích vlivů divadel na hospodářství a zpětné odvody divadel do veřejných rozpočtů (v tis. Kč.)



Zdroj: Kouřilová, I.- Pávišová, L. *Multiplikační efekty v kultuře*, 2007

Stejně údaje lze vyčíst i z tabulky 3, rozšířená navíc o součet všech dílčích položek zpětných odvodů do veřejných rozpočtů, tedy o **multiplikační efekt divadel jako výrobních jednotek**:

Tabulka č. 3: Podklady pro verifikaci základní hypotézy (v tis. Kč.)

Potvrzení hypotézy (v tis. Kč)	ND	MDB	CED
DOTACE	213 546	156 067	35 438
MULTIPLIKAČNÍ EFEKT	110 930	79 593	16 780
externí vlivy na hospodářství	3 715	2 769	424
přímé daňové odvody	12 379	7 244	2 228
zprostředkované daňové odvody	4 864	5 725	745
zákonné odvody	89 972	63 856	13 383
<b>% dotací, které se vrátí zprostředkovaně do veřejných rozpočtů</b>	<b>49 %</b>	<b>51 %</b>	<b>47 %</b>

Zdroj: Kouřilová, I.- Pávišová, L. *Multiplikační efekty v kultuře*, 2007

Údaje v tabulce nám umožňují přesně vidět, že u žádného ze sledovaných divadel základní hypotéza potvrzena nebyla, protože žádné z divadel nevrací zpět do veřejných rozpočtů ani takovou částku, jakou získalo na dotacích, natož částku vyšší. NDB do rozpočtu vrací 49 %, MDB 51 % a CED pak 47 % získaných dotací.

Rozdílnost zjištěných údajů je myslím možno a nutno vysvětlit nejen výší poskytované dotace, ale především kapacitou zkoumaných divadel. Svou roli tu bude hrát pochopitelně i soběstačnost i návštěvnost divadel (viz tabulka č. 1). Zohledňovat se musí také dramaturgie a režijní zpracování, pro každé divadlo odlišná.

## **Závěr**

Odvětví kultury je po roce 1989 poznamenáno různorodostí právních forem, z nichž se téměř každá snaží získat na svou činnost dotaci z veřejných rozpočtů. Proto se objevují logické snahy o zprůhlednění systému financování divadel resp. kultury, o vytvoření objektivního systému financování. Stanovení spolehlivého systému kritérií pro hodnocení efektivnosti prostředků vložených do kultury je problémem, který řeší odborníci na celém světě již několik desetiletí. Vedle prostých ukazatelů jako jsou náklady na návštěvníka, produkci kulturního programu nebo míra soběstačnosti (které mohou posloužit spíše ke srovnávání vývoje jedné instituce v časové řadě nebo postavení ve skupině institucí poskytujících obdobné služby za srovnatelných podmínek), se stále více prosazují metody pracující s multiplikačními efekty investic do kultury.

*Výzkum provedený ve třech brněnských divadlech prokázal, že:*

- *výdaje obyvatelstva, související s návštěvností na divadelních představeních, vyvolávají, tj. multiplikují jejich další, externí výdaje, a to:*
  - *Když návštěvník divadla vydá 1 Kč v ceně vstupenky (průměr tří divadel), vydá v průměru 1,57 Kč na jiné vedlejší výdaje.*
  - *zakoupením vstupenky a shlédnutím divadelního představení, které vyvolá přímé výdaje, by veřejné rozpočty na daních získaly průměrně 15,23 Kč, což znamená cca 7,8 % z průměrné ceny vstupenky.*
- *divadla, jako dotované instituce, svými požadavky na různé odvětví (obory), vyvolávají, tj. multiplikují u těchto odvětví (oborů) dodatečné příjmy – divadla se tedy chovají jako výrobní jednotky, které jsou mnohonásobně provázané s hospodářským životem měst, regionů i státu. Do veřejných rozpočtů díky této skutečnosti zpětně odvádějí v průměru (všech tří divadel) cca 50 % získané dotace.*

Nutno však mít na paměti, že využití této metody multiplikačních efektů je poměrně značně náročné na odbornou přípravu hodnotitele, systém shromažďování informací a náklady s tím spojené. Za **úskalí brněnského výzkumu** možno považovat nízkou návratnost dotazníků v CED u vyčíslování přímých multiplikačních efektů, u multiplikačních efektů divadel jako výrobních institucí pak využívání tzv. minimalizačního klíče stejně jako sledování ekonomických ukazatelů v jenom roce. **Základním metodickým problémem a nejslabším místem celého výzkumu** zůstává - jak už bylo zmíněno při vymezení dílčích hypotéz - **řazení povinných daňových odvodů do multiplikačního efektu. Metodicky nezpochybnitelný multiplikační efekt je pouze přímý multiplikační efekt návštěvníků divadel.**

Přesto se domnívám, že tento výzkum je v brněnském divadelním prostředí první a ojedinělý, a má **potenciál přispět i přes svá slabá místa, k objektivnímu rozhodování brněnských politiků ohledně investic do místní (možná nejen) divadelní kultury.**

## Použitá literatura:

- Kolektiv autorů. *Objektivizace výdajů z veřejných rozpočtů*. Sborník z teoretického semináře KVE. Brno: MU, 1997. ISBN 80-210-1639-6
- KOUŘILOVÁ, I. *Multiplikační efekty v kultuře*. Diplomová práce. Brno: MU, květen 2007.
- MACH, P. *Olympiáda se nevyplatí*. Lidové noviny, 26. 3. 2007, str. 10. Dostupné on-line z <[http://lidovky.zpravy.cz/olympiada-se-nevyplati-078-/ln\\_noviny.asp?c=A070326\\_000005\\_ln\\_noviny\\_sko&klic=218444&mes=070326\\_0](http://lidovky.zpravy.cz/olympiada-se-nevyplati-078-/ln_noviny.asp?c=A070326_000005_ln_noviny_sko&klic=218444&mes=070326_0)> [Cit. dne 26. 3. 2007]
- MALIŠOVÁ, I., MALÝ, I. *Hodnocení veřejných projektů*, Brno: MU, 1997
- Ministerstvo kultury. *Kulturní politika*. dostupná online <[http://www.divadlo.cz/box/doc/kulturni\\_politika/kulturni\\_politika\\_cr.rtf](http://www.divadlo.cz/box/doc/kulturni_politika/kulturni_politika_cr.rtf)> ISBN 80-86310-04-3
- PÁVIŠOVÁ, L. *Multiplikační efekty v kultuře*. Diplomová práce. Brno: MU, květen 2007.
- PEKOVÁ J., PILNÝ J. *Veřejná správa a finance*, Praha: Codex Bohemia, 1998. ISBN 80-85963-85-X
- REKTOŘÍK J. a KOL. *Ekonomika a řízení odvětví veřejného sektoru*, Praha: Ekopress, 2002. ISBN 80-86119-60-2
- RW CAFE, ŽÁK, J. *Expertní posudek dokumentu „Strategický plán rozvoje kultury města Písku do roku 2020*, dostupné online <<http://www.rwcafe.cz/posudek.htm>> datum poslední revize 24.5.2005
- ŠIROKÝ J. Některá alternativní hodnocení efektů dotací z veřejných rozpočtů. In *Objektivizace výdajů z veřejných rozpočtů*. Sborník referátů, Ekonomicko správní fakulta MU, Katedra veřejné ekonomie.1. vydání Brno: Masarykova univerzita, 1997. ISBN 80-210-1639-6
- ŠIROKÝ, J., HON, J. *Divadla jako hospodářské podniky v roce 1999*. Příloha ke grantové studii. Ostrava: Marketingová laboratoř Ostrava, 2000.
- ŠKARABELOVÁ, S. *Ekonomika kultury a masmédiá*. Elektronická skripta. 1. vydání Brno: MU 2007. ISBN 978-80-210-4267-4.
- *Výzkum: kolik vydělají dotace?* Lidové noviny, 13. 2. 2007. Dostupné on-line z <[http://lidovky.zpravy.cz/vyzkum-kolik-vydelaji-dotace-djz-/ln\\_noviny.asp?c=A070213\\_000071\\_ln\\_noviny\\_sko&klic=217711&mes=070213\\_0](http://lidovky.zpravy.cz/vyzkum-kolik-vydelaji-dotace-djz-/ln_noviny.asp?c=A070213_000071_ln_noviny_sko&klic=217711&mes=070213_0)> [Cit. dne 26. 3. 2007]
- Divadelní ústav. *Teze k multiplikačnímu efektu divadla*. Dostupné on-line z <[http://www.divadlo.cz/box/doc/divadelni\\_systemy/teze%20k.doc](http://www.divadlo.cz/box/doc/divadelni_systemy/teze%20k.doc)> ©2005. [cit. 2007-08-22]

Kontaktní údaje autora:

Simona Škarabelová, Mgr. Ph.D., ESF MU Brno, Lipová 41A, 602 00Brno, tel.:549497893  
[simona@econ.muni.cz](mailto:simona@econ.muni.cz)

# Management, marketing a nové trendy ICT

*Bohumír Štědroň*

**Abstract:** The article deals with management, marketing and new segments in the ICT sector including RFID, secondlife, virtual reality, voice command of computers, new marketing channels etc. Dynamic development will possibly create new managerial positions like identity manager, E-government manager, chaos manager or technostress manager.

**Abstrakt:** Článek pojednává o managementu, marketingu a nových segmentech v odvětví ICT jako budou nové formy virtuální reality, RFID, řízení počítače hlasem popř. přímá komunikace člověk počítač a nové marketingové kanály. Dynamický vývoj ICT vytvoří řadu nových manažerských funkcí, jako bude manažer identity, manažer e-governmentu, chaosu, nebo manažer technostresu.

**Klíčová slova:** ICT, RFID, technologická prognóza, manažer identity, manažer chaosu, manažer virtuální reality, manažer technostresu

**Key words:** ICT, RFID, secondlife, technological forecast, identity manager, chaos manager, virtual reality manager, technostress

## I. Úvod

Manažerské řízení za posledních 2000 let nedoznalo podstatných změn.

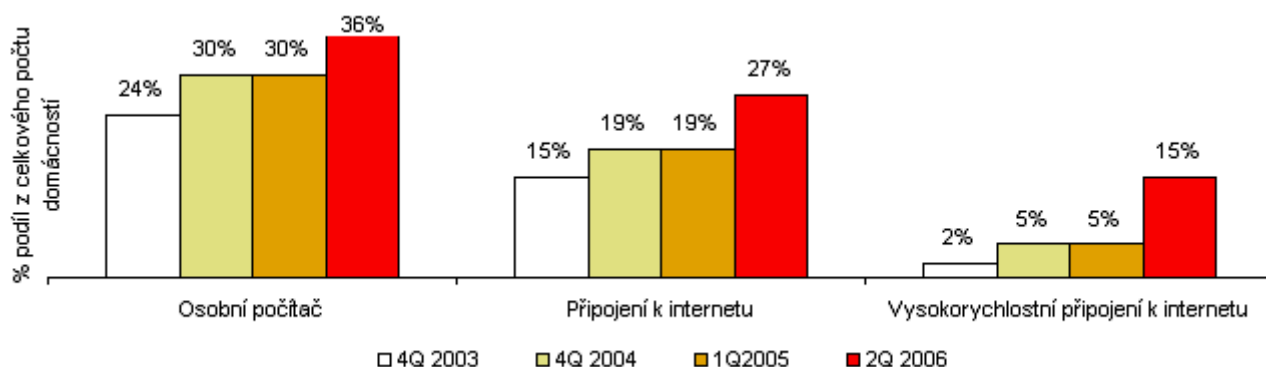
Stejně jako ve starověku vyžaduje talent, plné nasazení, bojové štěstí a integraci do rozhodovacích struktur (pyramidy neprojektoval nejlepší architekt, ale ten, kdo měl nejlepší kontakty na faraonovu rodinu). Marketing získal za posledních 200 let zcela nové nástroje, ke kterým patří tisk, telefon, rozhlas, televize (v případě, že by Robespierre měl k dispozici telefon a rozhlas, byla termidoriánská opozice zcela bez šancí...). Vývoj dále probíhá směrem k dalším marketigovým nástrojům se zpětnovazebním působením na management.

Práce používá metodu scénářů, kriticky vychází s technologických prognóz Britských telekomunikací a jejím cílem i novým výsledkem je specifikace nových manažerských funkcí a marketingových kanálů. Dílčí výsledky byly v letošním roce publikovány ve sborníku Marketingové aplikace VŠE Praha, sborníku Katedry ekonomiky, managementu a humanitních studií FEL ČVUT (2007) a v anglickém jazyce na mezinárodní konferenci CYBERSPACE (sborník Law and Technology, PF MU Brno 2007).

## II. Fenomén Internet

Internet představuje z marketingového hlediska nový marketingový kanál a neustále rostoucí supersegment trhu s novými příležitostmi. Podle posledních informací Českého statistického úřadu (šetření o využívání ICT v domácnostech a mezi jednotlivci 2003, 2004, 2005, 2006) osobní počítač vlastní doma 36 % domácností, připojení k internetu má 27 % domácností, z toho 57 % z nich vysokorychlostní. Největší podíl domácností s počítačem a připojením k internetu je v Praze (42 a 37 %), nejmenší pak v Ústeckém kraji (25 a 19 %).

## Vybavenost domácností osobním počítačem, připojením k internetu celkově a vysokorychlostním připojením

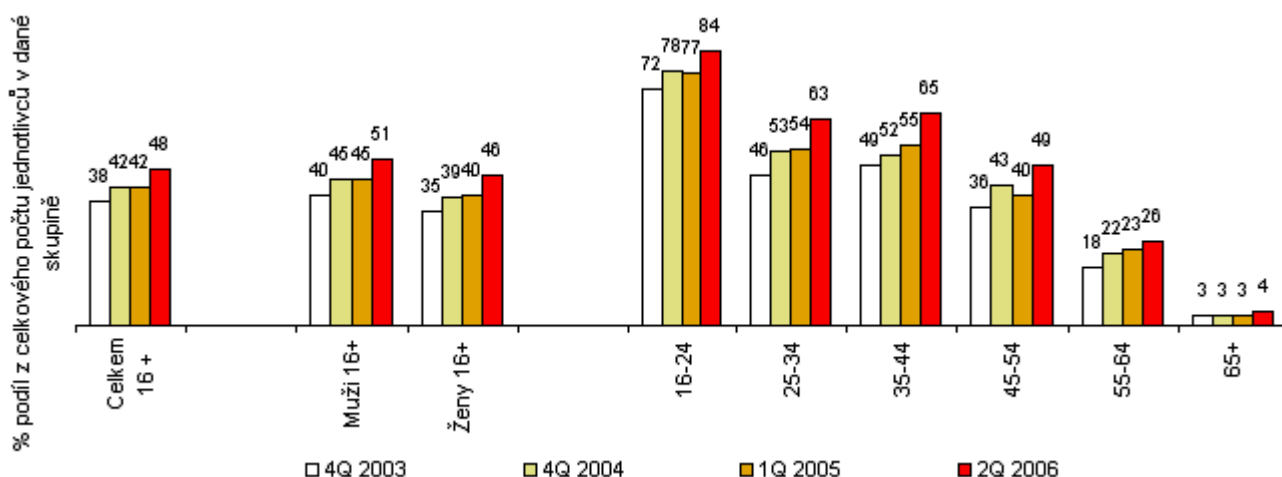


Pozn. 1: Osobní počítač zahrnuje všechny typy osobních počítačů: tj. stolní počítač (klasický nepřenosný osobní počítač), přenosný počítač (často také nazývaný notebook) a palmtop (PDA – neboli počítač do dlaně).

Pozn. 2: Vysokorychlostní připojení (ADSL, připojení přes kabelovou televizi, bezdrátové připojení, Wi-Fi, vysokorychlostní mobilní připojení atd.): připojení umožňující vyšší přenosovou rychlost dat (144 kb/s a více).

56 % populace ve věku 16 a více let už někdy použilo osobní počítač. Počítače více používají muži než ženy a více mladších lidí než starších. 86 % uživatelů používá počítač alespoň jednou týdně. Nejvíce je využívají mladí lidé mezi 16 a 24 lety (84 % obyvatel v tomto věku jsou uživatelé PC) a vysokoškolsky vzdělaní (83 %). s přibývajícím věkem podíl uživatelů počítače v této věkové skupině klesá.

## Uživatelé osobního počítače celkem, podle pohlaví a podle věku

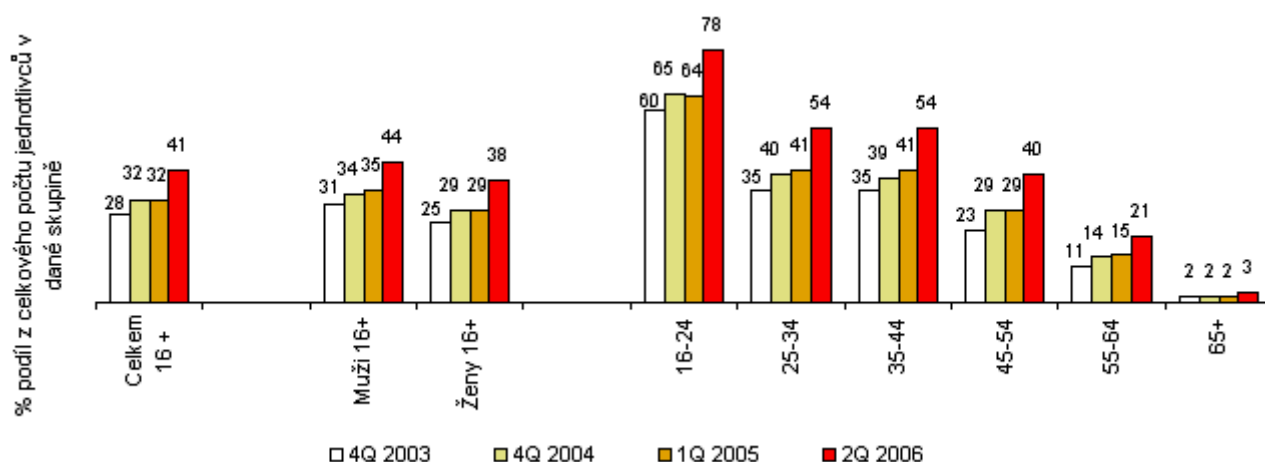


Pozn. 3: Za uživatele osobního počítače je považován jednatel, který použil osobní počítač v posledních 3 měsících (šetření proběhlo ve 2. čtvrtletí 2006).

Rychle na internet, napsat e-mail, něco si koupit a vyřídit „papírování“ s úřadem

Ze všech obyvatel České republiky starších 16 let 47 % již někdy použilo internet. Největšími fanoušky internetu a jeho používání jsou podle očekávání mladí ve věku 16-24 let a vysokoškolsky vzdělaní lidé, z obou skupin internet používá 78 %. Ze všech uživatelů internetu jej 81 % používá alespoň jednou týdně.

## Uživatelé internetu celkem, podle pohlaví a podle věku

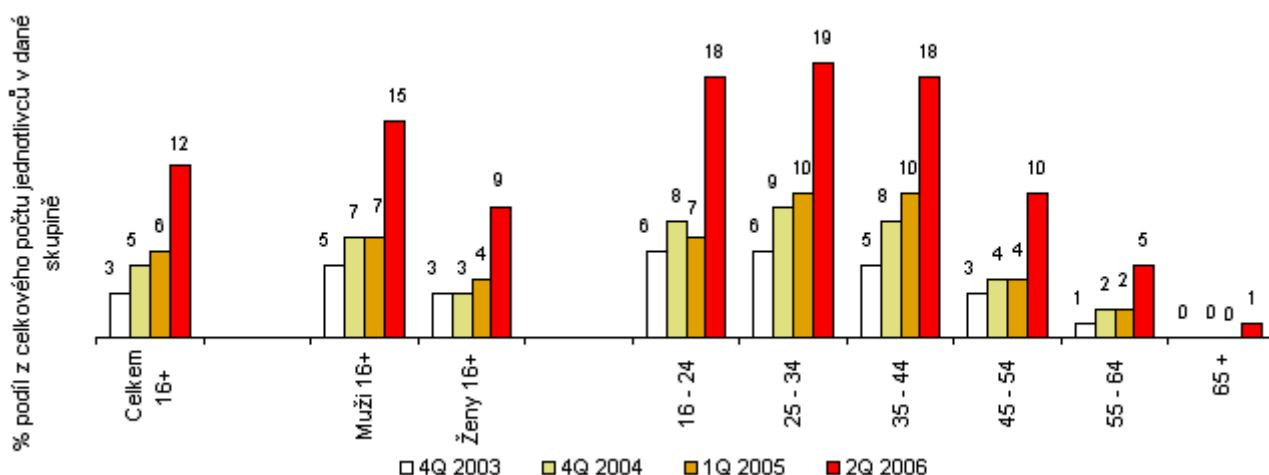


Pozn. 4: Za uživatele internetu je považován jedinec, který použil internet v posledních 3 měsících (šetření proběhlo ve 2. čtvrtletí 2006).

Internet lidé používají především ke komunikaci – v posledních 3 měsících použilo elektronickou poštu (e-mail) 84 % uživatelů internetu. 72 % z nich také vyhledávalo informace o zboží a službách, polovina služby v cestování a ubytování a 43 % prohlíželo a stahovalo on-line noviny a časopisy. 59 % všech studentů používá internet k přípravě do školy.

Nákup přes internet využilo 14 % lidí starších 16 let. Nejčastěji nakupovaným zbožím je elektronické vybavení, knihy, učebnice a časopisy, dále vstupenky a služby v oblasti cestování a ubytování.

Jednotlivci, kteří nakoupili na internetu v posledních 12 měsících, podle pohlaví a věku



Internet představuje pro stále více lidí mnohem schůdnější cestu na úřad, než obvyklé postávání ve frontách. 36 % uživatelů internetu využilo tento způsob k vyhledávání informací na webových stránkách úřadů, 13 % ke komunikaci s úředníky prostřednictvím elektronické pošty, 17 % za účelem stažení formuláře z webových stránek úřadů a 7 % k vyplnění formuláře on-line přímo na webových stránkách úřadů.

Zájem o využívání internetu k vyřizování osobních záležitostí na úřadech vyjádřila téměř polovina (45 %) uživatelů internetu, nejvíce láká o možnost on-line podání žádosti o vydání osobních dokumentů, on-line registrace automobilu, řešení záležitostí týkajících se zdraví (např. on-line objednání na vyšetření), oznámení změny adresy nebo on-line podání daňového přiznání.

Zdroj: ČSÚ, Šetření o využívání ICT v domácnostech a mezi jednotlivci 2003, 2004, 2005, 2006

### III. E-marketing a nové technologické trendy

E-marketing můžeme definovat jako využití Internetu a dalších informačních a komunikačních technologií k dosažení marketingových cílů. Internet vytvořil pro marketing zcela nové možnosti, ke kterým patří:

- celosvětový přístup a globální rozměr
- provoz 24 hodin denně
- mimořádná rychlost a flexibilita
- distribuční cesta
- zdroj nákupu a prodeje zboží a služeb
- prezentace firem a zdroj informací
- automatický marketing

Pro ilustraci dynamického vývoje celého segmentu ITC i automatického marketingu uvedme dva příklady a to YouTube a Second Life:

#### *YouTube*

Podobně jako počítačový gigant Hewlett-Packard vznikl i YouTube v garáži. v kalifornském San Mateo v únoru 2005 založili novou společnost programátoři Chad Hurley, Steve Chen a Jawed Karim. Ukazuje se, že v dynamicky se rozvíjícím se segmentu ICT je možné za rok a půl vybudovat firmu v hodnotě kolem třicet sedm miliard korun. Tři programátoři našli neobsazený segment trhu a vytvořili internetovou stránku YouTube, kterou 10. října 2006 koupila firma Google za 1,65 miliardy amerických dolarů. v případě YouTube jde o sběrnici videí od uživatelů internetu, kde marketing probíhal automaticky bez vynaložení jakýchkoliv finančních prostředků. Můžete tak sledovat nejrůznější videa od amatérů, přes videoklipy, až po ukázky z filmů. Prostředí YouTube je velmi přátelské a přehrávání je velmi jednoduché. Většinou stačí napsat hledaný pojem a po několika kliknutích jste u cíle. YouTube vděčí za svůj úspěch rozmachu internetu a on-line reklamě. Uživatelé webu YouTube nyní každý den zhlédnou přes 100 milionů videosnímků. Dnes již kultovní portál nabízí uživatelům počítačů zdarma ke zhlédnutí miliony videosouborů od hudebních klipů přes nejtípnější reklamy nebo záběry z filmů až k soukromým nahrávkám z dovolených.

Za úspěchem YouTube je především fakt, že Chad Hurley, Steve Chen a Jawed Karim byli první, kdo začal sdílení videa zdarma nabízet. Během neuvěřitelně krátké doby se tak na serveru objevilo obrovské množství děl a zakladatelé automatickým marketingem získali pozici „pána hradu“, komentují úspěch firmy marketingoví experti.

#### Second Life

Second Life je 3D marketingový kanál, který je řadou odborníků vnímán jako internet nové generace. Díky propojení Second Life s reálnou měnou se stává Second Life nezávislou a dynamicky rostoucí ekonomikou s obratem 1 miliardy českých korun měsíčně. Společnosti

jako Dell, IBM, Vodafone, Philips, Mazda, Adidas a stovky dalších využívají Second Life pro budování image inovativní společnosti, pro komunikaci v rámci mezinárodních poboček či se svými zákazníky, pro testování nových výrobků a marketingových aktivit, pro realizaci elektronického vzdělávání a pro podporu prodeje svých reálných produktů.

Second Life je 3D [virtuální svět](#), který od svého vzniku explozivně roste a dnes je obydlen více jak šesti miliony obyvatel, kteří denně (duben 2007) utratí více jak 30 mil. Kč.

Second Life založil Philip Rosedale pomocí firmy Linden Lab; na nápad realizovat tento fiktivní svět ho přiměla kniha Snow Crash kterou napsal Neal Stephenson v roce 1992. Alfa verze se jmenovala LindenWorld a byla spuštěna v roce 2002. Veřejnosti byla přístupná až od roku 2003. Tato verze byla velmi odlišná od podoby světa Second Life dnes, hlavní rozdíl byl v tom, že virtuální peníze nebyli směnitelné za skutečné. Rozvoj světa Second Life začal až o tři roky později. 18. října 2006 byl první milion registrovaných účtů v tomto světě. Ve světě Second Life jsou k dispozici 2 možnosti jak komunikovat. Jedna je místní chat a druhá posílání "instantních zpráv". Místní chat odpovídá situaci chůzi po ulici a diskusi s okolím. Vaše zpráva se zobrazí všem ostatním avatarům vzdálených od vás do 20 metrů, můžete také křičet a bude slyšet i na vzdálenost 100 metrů. Instantní zprávu lze přirovnat k SMS.

Dále platí:

- Second Life má plně integrovanou [ekonomiku](#) navrženou tak, aby odměňovala zručnost, inovace nebo podstoupené riziko.
- Obyvatelé vytvářejí vlastní virtuální zboží a služby. Obyvatelům zůstávají [práva](#) k jejich výtvorům mohou je prodat v různých variantách pro různé účely.
- [Obchod a podnikání](#) se rozvíjí díky důvtipu, uměleckým schopnostem, podnikatelské bystrosti a dobrému jménu jejich vlastníků.
- Obyvatelé, kteří shromáždí velké množství Linden Dolarů je mohou prodat obyvatelům, kteří o ně mají zájem ve směnárně LindeX (oficiální směnárně Linden Dolarů) nebo v přidružených směnárnách třetích stran.
- Realitní trh v Second Life nabízí obyvatelům příležitosti pro vytvoření vlastnických komunit a obchodních oblastí.

Provozní podmínky společnosti Linden Lab (provozovatele projektu Second Life) ponechávají veškerá vlastnická práva autorům vytvořeného digitálního obsahu, který zahrnuje vytvořené bytosti, oblečení, skripty, textury, objekty a ostatní design. Tato práva jsou vynutitelná a aplikovatelná jak v reálném, tak virtuálním světě a to pro případ nekomerčního i komerčního využití. Jedna z hlavních charakteristik tohoto virtuálního světa je, že ne firma Linden Lab, ale sami residenti vytvořili většinu součástí tohoto fiktivního světa. Jako prostředek pro tvorbu těchto součástí je 3D modelovací studio které umožňuje uživatelům se správnými schopnostmi vytváření virtuálních budov, dopravní prostředky, nábytek atd. Ve světě Second Life, už bylo uskutečněno několik „živých koncertů“ hrála např. kapela Passenger z Velké Británie a mnoho dalších. Ale nejde jen o renomované kapely, přenos může uskutečnit každý uživatel, je jen otázka, kdo si ho přijde poslechnout. V tomto virtuálním světě se také už zrodilo několik výukových programů. Například Rebecca Nelson, která učí na Harvardu, zde začala vyučovat své studenty a má s tím dobré zkušenosti. Na začátku roku 2007 v tomto virtuálním světě chtělo Švédsko otevřít svoji ambasádu. Švédský ministr zahraničí uveřejnil na svých stránkách komentář, v kterém vyjádřil, jak rád by se zúčastnil gala otevření. Zatím podle agentury Reuters k tomu nedošlo. Součástí tohoto virtuálního světa



jsou i společnosti existující v reálném světě. Podniky nacházejí v tomto online světě místo kde mohou testovat produkty nebo obchodní nápady a často dostávají přímou odezvu od zákazníků. Také vnímají tento virtuální svět jako další trh na kterém mohou získávat zisk. Průměrný resident ve světě Second Life utratí týdně 50-60\$. Pro představu Dell na svém ostrově má obří model počítače Dell SP700 v kterém se může váš avatar pohybovat a prozkoumat ho uvnitř. Protože tento svět je pod neustálým vývojem a jeho součástí se může stát kdokoli, kdo má přístup na internet, musel se už Second Life potýkat s mnoha problémy. V lednu 2007 byla ekonomika Second Life ekonomickými analytiky přirovnávána k obchodnímu modelu nazývanému Pyramida. Ve stejný měsíc vypukla „virtuální vzpoura“ mezi stoupenci Francouzské Národní Fronty, která zde založila základnu a jejich odpůrci. Podrobné informace lze získat na stránce: [www.secondlife.reuters.com](http://www.secondlife.reuters.com).

Z obecného hlediska 1,65 miliardy USD YouTube a desetimilionové částky v USD, procházející virtuálním světem Second Life, představují jen velmi malou částku v porovnání s dalšími novými segmenty trhu ITC, ke kterým patří:

a) řízení počítače a elektronických zařízení hlasem

V červnu 2005 výsledkem spolupráce NASA a Xeroxu byla prezentace pokročilého systému pro hlasové ovládání počítačových systémů na 25. výročním setkání Asociace pro počítačovou lingvistiku. Cílem systému, který nese označení Clarissa, je usnadnit astronautům jejich každodenní pracovní úkoly na palubě International Space Station (ISS).

„Clarissa je plně hlasem ovládaný virtuální asistent posádky, který astronautům umožňuje plně se věnovat zadaným úkolům za pomoci hlasových příkazů,“ představuje Clarissu Beth Ann Hockey, vedoucí týmu z Amesova výzkumného centra. Clarissa reaguje na hlasové povely členů posádky a nahlas předčítá instrukce potřebné pro bezchybné plnění připravených úkolů.

b) RFID

- Technologie RFID (Radio Frequency Identification, identifikace na rádiové frekvenci) byla původně koncipována jako rádiová náhrada čárových kódů. Největší zájem na zavedení RFID byl iniciován od firmy, která před desetiletími prosadila i čárové kódy – od WalMartu.. Novou technologii lze aplikovat ve všech segmentech, kde je kladen důraz na co nejrychlejší a nejpresnější zpracování informací a okamžitý transfer dat k následnému zpracování.

Celkový vývoj dnes (2007) vede k prudkému poklesu ceny RFID a v budoucnosti RFID technologie bude samostatně komunikovat s informačními systémy. Pro marketing vznikají zcela nové možnosti.

#### IV. Vývoj Internetu

Od komerčního otevření Internetu v roce 1989 se podíl „online“ světové populace dramaticky zvýšil. Současné odhady hovoří o jedné šestině všech obyvatel světa. Vezmeme-li v úvahu tuto rychlost nárůstu, není vyloučeno, že v roce 2010 bude připojeno podstatně více než tři miliardy lidí - to je skoro polovina všech obyvatel Země.

Marketing a služby na míru:

Novým prvkem jsou lokalizované služby a místní obsah. v současnosti je na Středním východě a severu Afriky kolem 22 milionů uživatelů Internetu. Google poskytuje nyní služby jako Gmail nebo Google News v arabštině a chystá další. Mnoho informací na Internetu bude stále v angličtině nebo španělštině. Proto např. Google investuje do překladových nástrojů, které, ač nedokonale, pomohou arabsky mluvícím s využitím takového cizojazyčného obsahu. Nejlepším způsobem, jak udělat Internet použitelnější v dané oblasti, je vytvořit více služeb komunikujících místním jazykem.

Neutralita Internetu – hnací motor rozvoje

Na Internetu je možné podnikat podle svých představ. Ve většině případů není nutná komunikace s úřady pro nový marketingový produkt nebo službu. Pokusy o omezení této svobody, kterému se obecně říká princip neutrality internetu proběhly např. minulý rok v Americe a V. Cerf vystoupil před senátory, aby neutralitu hájil.

Tento princip, kde nezáleží na cestě informace ani jejím charakteru, je hnacím motorem rozvoje internetu a bylo by chybou jej omezovat.

Trend – mobilní Internet

V. Cerf předpokládá, že významně poroste procento lidí, kteří se na Internet budou připojovat z mobilních telefonů a dalších přenosných zařízení.

Na světě je přibližně dvě a půl miliardy vlastníků mobilních telefonů (mnohem více než vlastníků osobního počítače), a tak je zde ohromná šance pro mobilní Internet. Rovněž to obchází problém pevných linek, kterých je v rozvíjejících se zemích dostatek pouze v bohatých oblastech. Podle odhadů Světové banky žijí více jak dvě třetiny obyvatel světa v dosahu sítí mobilních telefonů.

Trend – rychlost

Další předpovědí Vintona Cerfa je, že vzroste počet vysokorychlostních přípojek. a konečně - na Internet bude připojeno mnohem více zařízení. Takže člověk bude mít například univerzální ovladač všech zařízení v mobilu, a nebude ani muset být ve stejné místnosti s danými přístroji.

Dalším jevem je nárůst rychlosti linek.

Neobvyklá zařízení

Není daleko doba, kdy bude mít každé zařízení svoji IP adresu. Univerzální dálkový ovladač bude například v mobilním telefonu a vy můžete ovládat video odkudkoli. Možností je mnohem více. Marketingovým cílem pro Google je snaha propojit on-line reklamu s reklamou v klasických médiích. Jde o cílenou reklamu, v novinách nebo televizi. Reklamu, která vychází buď ze znalosti kontextu, nebo znalosti cílového publika. Reklamy jsou pak relevantnější, méně nudné a účinnější. Na Internetu to již funguje optimálně a Google chce stejný model přenést i do jiných segmentů trhu. Praxi to znamená, že např. v televizi uvidíte reklamu a okamžitě na ni budete moci kliknout.

Pokud jde o budoucnost Internetu, je pravděpodobný následující trend:

- Nově vyvinutý software i hardware bude mít minimální nároky na energii.
- Síťová inteligence bude všudypřítomná a v mnoha přístrojích spotřební elektroniky i domácím kuchyňském vybavení bude sloužit k programové modernizaci těchto přístrojů a k informování svého uživatele.
- Technologie umožní miliardám lidí vzájemné spojení prostřednictvím satelitního spojení, které nahradí současné pozemní stanice
- Elektronický papír, na kterém lze zapisovat a mazat data nahradí současné obrazovky a monitory
- Počítače se zmenší do nepatrných rozměrů (velikosti kontaktní čočky), zmizí z psacích stolů a budou zabudovány přímo do uživatelských přístrojů. Komunikace bude probíhat přímo s těmito přístroji.
- On-line život každého člověka bude mít svoji historii uloženou v pamětech přístrojů, ke které bude možnost se kdykoliv vrátit, vyvolat zpětně jakoukoliv událost
- Samoopravitelné a sebereprodukující počítače budou komunikovat s dalšími přístroji vybavenými potřebným softwarem přímo a bez zásahu člověka.

## V. Závěr:

Celkově je nutno konstatovat, že nové technologické trendy vytvoří pro management i marketing zcela nové možnosti a řadu nových pracovních příležitostí. Nelze vyloučit ani vznik nových manažerských funkcí, jako bude manažer neuronové sítě, komunity robotů, manažer identity, manažer e-governmentu nebo manažer virtuální reality, jejichž rozsah působnosti zatím není možné odhadnout.

## Literatura:

- Blažková M.: Jak využít Internet v marketingu, GRADA 2005 ISBN 80-247-1095-1  
Budiš, P.:Bezpečná komunikace a certifikační autorita. DSM, č.1, 1997, ISSN 1211-8737  
Mates P.,Smejkal V.: E-government v českém právu,  
Linde Praha,2006, ISBN 80-7201-614-8  
Kotyk J.: Budoucnost informačních technologií In: Automatizace 4/20007  
Sedláček J.: E-komerce internetový a mobil marketing of a do Z, BEN 2006  
Štědroň B., Manažerské řízení a informační technologie,  
Grada 2006, ISBN 978-80-247-2052-4  
Stedron, B.: Forecast for Artificial Intelligence, FUTURIST (USA), March-April 2004,  
pp.24-25, ISSN 0016-3317  
Stedron, B.: The possible Scenarios of the Data Protection,  
In: Datenschutz und Datensicherheit 11/2006. (100%) www.dud.de  
Veber J. a kol. Podnikání malé a střední firmy, GRADA 2005  
ISBN 80-247-1069-2  
Vítek, M.:Ekonomika telekomunikací,vydavatelství ČVUT, 2004, Praha  
ISBN80-01-03019-9  
Internetové zdroje:  
[www.csu.cz](http://www.csu.cz)  
[www.fugasoft.cz/myvoice.htm](http://www.fugasoft.cz/myvoice.htm)  
[www.isdn.cz](http://www.isdn.cz)  
[www.lupa.cz](http://www.lupa.cz)  
[www.rfidportal.cz](http://www.rfidportal.cz)  
[www.secondlife.com](http://www.secondlife.com)  
[www.uoou.cz](http://www.uoou.cz)  
[www.youtube.com](http://www.youtube.com)

---

Adresa autora:

RNDr.Bohumír Štědroň,CSc.

[stedron@seznam.cz](mailto:stedron@seznam.cz)

Katedra marketingu

VŠE Praha

Nám.W.Churchila 4

130 67 Praha 3

# Kreditné deriváty v procese finančného riadenia

## Credit Default Swaps in the process of financial management

*Boris Šturc, Libuša Čurlejová, Ivana Bibzová*

### **Anotácia**

Príspevok pojednáva o význame kreditných derivátov, ich využití a potenciálnych výhodách.

### **Kľúčové slová**

Kreditný derivát - dohodou medzi dvoma protistranami o výmene kreditného rizika

Kupujúci CDS – kupujúci ochranu pred kreditným rizikom

Predávajúci CDS – predávajúci ochranu pred kreditným rizikom

### **Annotation**

The subscription treats about the value of credit derivatives, their utilization and potential advantages.

### **Key words:**

Credit derivate – a deal between two parties about the exchange of credit risk

Purchaser CDS - purchaser's protection before credit risk

Seller CDS – seller's protection before credit risk

### Definícia CDS

Kreditný derivát je finančný nástroj umožňujúci investorovi zvýšiť alebo znížiť expozíciu (vystavenie sa) na kreditné riziko vyplývajúce vo všeobecnosti dlhopisov alebo pôžičiek. Kontrakt sa uzatvára medzi dvoma stranami a emitent cenného papiera, na ktorý sa vzťahuje, nie je jeho súčasťou. Kreditné deriváty sa primárne využívajú na:

- vyjadrenie pozitívneho alebo negatívneho názoru na vývoj kreditného rizika
- zníženie rizika vyplývajúce z vlastníctva dlhopisov alebo pôžičiek

Od začiatku obchodovania v polovici 90-tych rokov zaznamenal trh s kreditnými derivátmi značný nárast. Nominálny objem živých (outstanding) kreditných derivátov dosiahol v roku 2006 20,2 bilióna amerických dolárov čo je viac, ako nominálna hodnota emitovaných vládnych a korporátnych dlhopisov spolu. Silný rast tohto trhu bol spôsobený najmä štandardizáciou dokumentácie (ISDA definície), rozšírením možností aplikácie kreditných derivátov a diverzifikáciou účastníkov trhu. k očakávaniam rastu tohto trhu prispieva aj fakt, že neustále vznikajú nové štruktúrované kreditné produkty ponúkajúce investorom zaujímavé, aj keď často rizikové, investičné príležitosti.

Dôvodom prudkého nárastu trhu s kreditnými derivátmi je fakt, že pomocou nich je jednoduchšie vyjadriť názory na vývoj kreditného rizika v porovnaní s reálnymi dlhopismi, napríklad:

17. Relatívna hodnota, pozitívne a negatívne názory na vývoj medzi jednotlivými kreditmi
18. Názory na vývoj rizika v rôznych častiach kapitálovej štruktúry
19. Názory na tvar kreditnej krivky
20. Názory na vývoj makro stratégie, napr.: IG (investment grade – dlhopisy s ratingom BBB a vyššie) verzus high yield (rating nižší ako BBB) portfólio využívajúc indexové produkty
21. Názory na volatilitu na kreditných trhoch
22. Názory na časovanie a vývoj defaultov, alebo korelačné obchodovanie

Jednomenové Credit Default Swapy (CDS) sú najrozšírenejším produktom trhu kreditných derivátov tvoriac 33% z celkového objemu. Indexové produkty tvoria 30% objemu a štruktúrované kreditné produkty, vrátane tranžovaných indexových produktov a syntetických CDO, tvoria ďalších 24%.

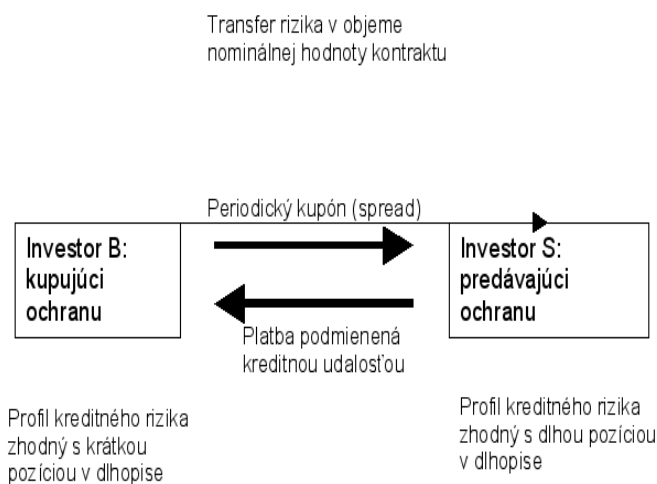
## Podstata CDS

Credit default swap (CDS) je základným kameňom trhu kreditných derivátov. CDS je dohodou medzi dvoma protistranami o výmene kreditného rizika emitenta dlhu. Kupujúci v CDS kupuje ochranu pred kreditným rizikom emitenta, zvyčajne platí periodický poplatok a profituje keď nastane kreditná udalosť, alebo keď sa hodnotenie kreditného rizika emitenta zhorší počas životnosti swapu. Kreditná udalosť zahŕňa bankrot, zlyhanie pri splácaní existujúcich dlhových záväzkov, a v niektorých CDS kontraktach aj reštrukturalizáciu dlhopisu alebo úveru. Nákup ochrany pred rizikom je podobná kreditná pozícia ako predaj dlhopisu na krátko, alebo „going short risk.“

Predávajúci v CDS kontrakte predáva ochranu, kreditná pozícia je v tomto prípade podobná vlastníctvu dlhopisu. Predávajúci dostáva periodický poplatok a profituje v prípade, že kreditné riziko emitenta ostane stabilné alebo sa zlepši.

Z obrázku 1. je vidno, že investor B, kupujúci ochranu, platí investorovi S, predávajúcemu ochranu, periodický poplatok na kvartálnej báze (väčšinou 20-ty deň v mesiaci marec, jún, september a december) počas vopred špecifikovaného časového horizontu. Na vypočítanie tohto poplatku na anualizovanej báze je potrebné vynásobiť nominálnu hodnotu kontraktu trhovou cenou kontraktu (trhová cena CDS je označovaná ako „spread“, „fixed rate“ alebo prémia). Trhové ceny CDS swapov sú kótované v základných bodoch na anuálnej báze, a sú mierou kreditného rizika emitenta - čím vyšší spread tým vyššie riziko emitenta.

Obrázok 1.: Schéma CDS kontraktu



## Kreditná udalosť

Vyplatenie alebo „settlement“ CDS je podmienený kreditnou udalosťou. Kreditné udalosti sú definované v 2003 ISDA Credit Derivatives Definitions a zahŕňajú nasledujúce:

- Bankrot
- Zlyhanie pri splácaní záväzkov
- Reštrukturalizácia

Keďže príspevok si nekladie za cieľ rozoberať právnu stránku CDS kontraktov ani mechanizmus ich vysporiadania, nevenujeme sa bližšie popisu jednotlivých kreditných udalostí. Ich vyčerpávajúci popis môže záujemca nájsť priamo v 2003 ISDA Credit Derivatives Definitions.

### Speňaženie kontraktu CDS pred maturitou

Na to aby investor do CDS kontraktu dosiahol zisk alebo stratu, nie je nutné aby nastala kreditná udalosť. Podobne ako u dlhopisov, CDS spready sa rozširujú keď sa kreditné očakávania na trhu zhoršujú a naopak zužujú keď sa očakávania zlepšujú.

Napríklad ak investor B kúpil päťročnú ochranu pred kreditným rizikom (krátke riziko) za poplatok 50 bázičných bodov ročne a CDS spread sa rozšíri na 75 bp po jednom roku investor má dve možnosti ako zrealizovať zatiaľ nerealizovaný profit. Po prvé môže vstúpiť do opačného kontraktu predávajúc ochranu (kupujúc riziko) na štyri roky a nechať si platiť aktuálnych 75 bp ročne, čo by znamenalo čistý zisk 25 bázičných bodov vynásobených nominálnou hodnotou kontraktu. Investor si takto efektívne zabezpečí profit na ročnej báze. Jediným rizikom pre investora v tomto prípade je, že nastane kreditná udalosť a platby z kontraktov prestanú. Avšak čo sa týka kreditného rizika, investor nemá žiadnu expozíciu, pretože v prípade ak nastane kreditná udalosť tak pohľadávka plynúca z pôvodného kontraktu kryje záväzok plynúci pre investora z druhého kontraktu (oba kontrakty majú rovnaký nominál), Druhá, častejšia metóda realizácie zisku je uzavretie (unwind) pozície. Investor B môže uzavrieť svoj pôvodný obchodu, kde bol krátky v kreditnom riziku za 50 bp, s investorom s alebo inými dealerom, väčšinou za lepšiu cenu. v tomto prípade investor B obdrží súčasnú hodnotu očakávaných budúcich platieb, v našom príklade 25 bázičných bodov počas štyroch budúcich rokov života kontraktu vynásobených nominálnou hodnotou obchodu a pravdepodobnosťou, že emitent dlhu sa nedostane do defaultu. Po takomto uzavretí obchodu nemá investor B žiadnu otvorenú pozíciu a teda nie je vystavený kreditnému riziku pôvodného emitenta. Najčastejšie obchodovanými, a preto aj najlikvidnejšími, sú CDS kontrakty na päť, sedem a desať rokov. Avšak likvidita sa neustále zvyšuje aj pri ostatných maturitných dĺžkach. Štandardne obchodované objemy závisia najmä od emitenta, na ktorého sú kontrakty naviazané. Napríklad v USA je typický nominálny objem 10-20 mil. USD pri IG (investment grade) a 2-5 mil. USD pri nižších ratingoch emitenta, tzv. „high yield.“ v Európe je typických 10 mil. EUR pri IG a 5 mil. EUR pri „high yield.“ Ďalším dôležitým faktom pri obchodovaní CDS kontraktov ako aj iných kreditných a ne-kreditných OTC derivátov je kreditné riziko protistrany kontraktu. Ako z podstaty kontraktu vyplýva dlhá pozícia v CDS (krátka v kreditnom riziku) zakladá právo na obdržanie platby vo výške nominálnej hodnoty oproti doručeniu podkladového aktíva (dlhopisu) v prípade kreditnej udalosti emitenta. z tohto faktu vyplýva kreditné riziko dlhej pozície v CDS voči protistrane v prípade, že táto nie je schopná plniť svoj záväzok vyplývajúci z kreditnej udalosti. Jedným z využívaných riešení je povinnosť protistrán skladať kolaterál.

### Trhová hodnota CDS (mark-to-market)

Existujú dva primárne dôvody prečo investori trhovo oceňujú (mark-to-market) CDS kontrakty: finančné reportovanie a realizácia ziskov z existujúcich kontraktov. Pri hľadaní hodnoty kontraktu CDS sa používa rovnaká metodológia ako pri iných aktívach: hľadá sa súčasná hodnota budúcich peňažných tokov. Vo všeobecnosti je trhová cena (mark-to-market) CDS kontraktu rovná súčinu (1) nominálnej hodnoty kontraktu, (2) rozdielu medzi spreadom kontraktu a súčasným spreadom na trhu a (3) rizikovo-váženou duráciou kontraktu.

Na ilustráciu tohto konceptu využijeme príklad s 5 ročným CDS kontraktom s kupónom (spreadom) 500 bázičných bodov. Pokiaľ sa podmienky na trhu zmenia a trh sa posunie k hranici 400 bp, predávajúci ochrany (dlhý v riziku) v pôvodnom kontrakte bude mať nerealizovaný profit. Pokiaľ berieme do úvahy nominálny objem 10 mil. USD tak zisk je súčasná hodnota z  $(500\text{bp} - 400\text{bp}) * 10\,000\,000$  USD alebo 100 000 USD ročne počas nasledujúcich 5 rokov. Ak by tieto peňažné toky boli bezrizikové tak by sme ich diskontovali bezrizikovou úrokovou mierou aby sme dostali súčasnú hodnotu. Tieto peňažné toky však bezrizikové nie sú, pretože nesú riziko defaultu emitenta, pri ktorom prestanú plynúť. Predpokladajme, že pôvodný predávajúci ochrany (dlhé riziko) si vyberie

ako spôsob zrealizovanie profitu vstup do protichodné kontraktu (kde kúpy ochrana pri súčasných podmienkach na trhu s rovnakou nominálnou hodnotou) za 400 bp. Investor teda dostáva spread vo výške 500 bp z pôvodného kontraktu a platí spread 400 bp na novom kontrakte, teda efektívne každý rok má zisk 100 bazických bodov vynásobený nominálnou hodnotou kontraktu, čiže 100 000 USD ročne. Tento ročný cash flow je investorom realizovaný len v prípade, že nepríde k žiadnemu defaultu, resp. kreditnej udalosti emitenta dlhu. Pokiaľ nastane kreditná udalosť povinnosti investora z oboch kontaktov sa navzájom vykryjú, takže investor nezaznamená žiadnu stratu ale ani žiadny zisk, príde však o spomínaných 100 000 USD ročne pretože oba kontrakty zaniknú. Čím vyššia je pravdepodobnosť kreditnej udalosti, tým vyššia je pravdepodobnosť, že investor príde o ročný cash flow 100 000 USD, takže hodnota kombinovanej dlhej a krátkej pozície sa znižuje. Preto je potrebné diskontovať spomínanú platbu 100 000 USD pravdepodobnosťou prežitia kontraktu ( $1 - \text{pravdepodobnosť defaultu}$ ), aby sme pri výpočte zobrali na vedomie fakt, že súčasná hodnota týchto tokov bude nižšia ako súčasná hodnota bezrizikových peňažných tokov.

Samotný výpočet a odvodenie pravdepodobnosti defaultu (a prežitia) je mimo záberu tohto príspevku. Vo všeobecnosti však môžeme povedať, že pravdepodobnosť defaultu je približne rovná  $\text{spread}/(1 - \text{recovery rate})$ . Pokiaľ by sme predpokladali, že recovery rate je nula, teda že dlhopisy emitenta sa po defaulte obchodujú s nulovou hodnotou, tak v tom prípade sa pravdepodobnosť defaultu rovná spreadu, ktorý investor platí alebo dostáva za kontrakt CDS. Pokiaľ je recovery rate vyšší ako nula, tak je pravdepodobnosť defaultu väčšia ako spread kontraktu. Pri výpočte trhovej hodnoty kontraktu (mark-to-market) CDS kontraktu diskontujeme čisté peňažné toky nielen bezrizikovou úrokovou mierou ale aj pravdepodobnosťou prežitia kontraktu.

Z pohľadu kupujúceho ochrana znamená pozitívna trhovú hodnotu kontraktu rozšírenie spreadov (kupujúci ochranu má pohľadávku voči predávajúcemu pri rozvinutí obchodu (unwind)). Záporná trhovú hodnotu kontraktu zase znamená zúženie spreadov (predávajúci má pohľadávku voči kupujúcemu).

#### Využitie CDS kontraktov

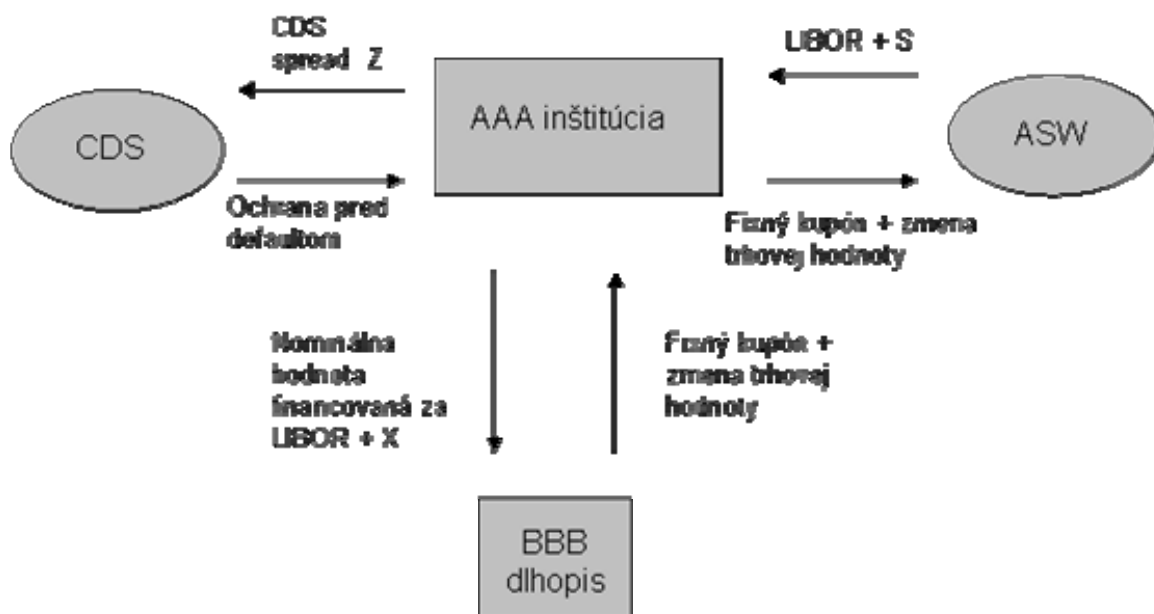
Z pohľadu kupujúceho ochranu v CDS kontrakte existuje prepojenie medzi CDS trhom a trhom dlhopisov. Predstavme si, že investor kúpi dlhopis s plávajúcim kupónom (FRN). Investor musí túto svoju pozíciu nejakým spôsobom financovať, či už prostredníctvom svojej vlastnej súvahy (tzv. on-balance-sheet borrowing) alebo prostredníctvom repo trhu či medzibankového trhu. Investorov zisk z pozície bude rozdiel medzi výnosom dlhopisu a nákladmi na financovanie pozície. Rovnako maximálnou cenou ochrany na CDS trhu, ktorú bude investor teoreticky ochotný zaplatiť bude tento rozdiel.

Samotnú arbitráž sa pokúsime vysvetliť na nasledovnom príklade. Predpokladajme, že na trhu pôsobia dve inštitúcie, jedna s ratingom AAA a druhá s ratingom A. Vyšší rating v tomto prípade implikuje nižšie náklady na financovanie.

- Prvá Inštitúcia (s ratingom AAA) si je schopná požičať na trhu prostriedky za sadzbu Libor – 10bp
- druhá za sadzbu Libor + 30bp.
- Na trhu existuje možnosť nákupu aktíva s výnosom Libor + 50bp.

Čiže čistý spread (výnos) pre AAA inštitúciu s držania aktíva je:  $L + 50 - (L - 10) = 60\text{bp}$ . Čistý spread druhej inštitúcie je:  $L + 50 - (L + 30) = 20\text{bp}$ . Pokiaľ by AAA inštitúcia chcel znížiť svoju rizikovú expozíciu na BBB aktívum bez toho aby ho musela predať na trhu môže vstúpiť do CDS kontraktu ako kupujúci ochranu. Pokiaľ by a inštitúcia chcela získať expozíciu na BBB aktívum bolo by pre ňu výhodnejšie predať ochranu prostredníctvom CDS kontraktu ak by takto získaná prémia bola vyššia ako čistý spread získaný prostredníctvom hotovostného nákupu aktíva.

Predpokladajme teda, že AAA a A inštitúcia sa rozhodnú vstúpiť do CDS kontraktu, ktorého spread alebo prémie je rovná 30 základným bodom. Vďaka tejto transakcii má AAA inštitúcia čistý spread (alebo carry) vo výške 60 bp – 30 bp (anualizovaný spread CDS kontraktu, ktorý platí a inštitúcii) = 30 bp. Inštitúcia a má čistý spread vo výške 30 bp (prémia ktorú periodicky dostáva z CDS kontraktu). AAA inštitúcia je teraz vystavená kreditnému riziku syntetického aktíva (kombinácia aktíva a CDS kontraktu), ktorého rating je definovaný koreláciou medzi BBB aktívom a A inštitúciou<sup>116</sup>. Kupón takto vytvoreného syntetického aktíva je  $L + 20$  ( $L + 50 - 30$ ).



Obrázok 2. Pohľad na arbitráž AAA inštitúcie. v tomto prípade využíva inštitúcia ASW štruktúra na premenu aktíva s fixným kupónom (dlhopis) na aktívum s plávajúcim kupónom. Zo schémy jasne vyplýva, že na to aby bol obchod pre inštitúciu ziskový musí platiť, že  $Z$  je menšie ako rozdiel  $s - X$ .

CDS kontrakt vytvoril v tomto prípade hodnotu pre obidve inštitúcie. AAA inštitúcii sa získala expozícia na aktívum s vyšším ratingom, ktorého kupón je pravdepodobne vyšší ako kupón iných aktív s podobným ratingom a zároveň potenciálne znížila potrebu viazanosti kapitálu na toto aktívum (Basell II). Inštitúcia a získala vyšší spread ako bola schopná dosiahnuť na hotovostnom trhu kúpou aktíva a financovaním sa z trhu. Na to aby takáto arbitráž mohla fungovať je potrebné aby náklady na financovanie sa z trhu inštitúcia s nižším ratingom boli vyššie ako náklady inštitúcie s vyšším ratingom. Avšak v praxi často dochádza k podobným obchodom aj keď táto podmienka nie je zachovaná a to práva vďaka tomu, že banky si môžu znížiť svoju kapitálovú primeranosť (t.j. rizikovú váhu aktíva určujúcu objem kapitálu ktorý musí banka viazať voči investícii - aktívu) nákupom ochrany prostredníctvom CDS kontraktu od inej OECD banky.

#### Zoznam literatúry:

- Gilbert, Mark. 2007. Cracks in Credit. In: *Bloomberg* 28.7.2007
- Gregory, John. 2004. *Credit Derivatives: The Definitive Guide*. Risk Books, 2004, 494 s. ISBN: 1-904339123.
- ISDA. 2003. *Credit Derivatives Definitions*. International Swaps and Derivatives Association. Inc., 2003, 89 s.

<sup>116</sup> Pokiaľ by sme predpokladali nulovú koreláciu medzi BBB aktívom a A inštitúciou tak by rating takéhoto syntetického aktíva bol na úrovni AA-. Viac o tejto problematike môže dočítať v práci „Rating Letter & Credit-Backed Bonds“, Jún 1999, S&P.



Boris Štunc, Ing. CSc., Ekonomicko – správní fakulta Masarykovy univerzity v Brně, Lipová 41/A, 602 00 Brno, tel. +420549496145, [stunc@econ.muni.cz](mailto:stunc@econ.muni.cz)

Libuša Čurlejová, Ing., NHF EU v Bratislave, Dolnozemska 1, 852 35 tel. +421267291334 Bratislava  
[curlejova.libusa@gmail.com](mailto:curlejova.libusa@gmail.com)

Ivana Bibzová, Ing., Ekonomicko – správní fakulta Masarykovy univerzity v Brně, Lipová 41/A, 602 00 Brno, tel. +420549496145, [bibzova@mail.muni.cz](mailto:bibzova@mail.muni.cz)

# Reálná konvergence Česka a Polska k eurozóně<sup>117</sup>

## The Real Convergence of the Czech Republic and Poland to the Euro-zone

*Pavel Tuleja*

### **Anotace:**

Nové členské země Evropské unie se v den svého vstupu zavázaly, že bez zbytečných odkladů přijmou společnou evropskou měnu euro. v této souvislosti před námi vyvstávají dvě zcela zásadní otázky: „Kdy tento krok učiní?“ a „Budou v tomto období schopny dosáhnout takové míry reálné konvergence, která jim umožní využít všech výhod a čelit všem rizikům, jež jsou se vstupem do měnové unie spojena?“. Částečnou odpověď na druhou otázku jsme se pokusili nalézt v rámci našeho příspěvku, jenž je věnován problematice reálné konvergence Česka a Polska k eurozóně. v rámci námi provedené analýzy jsme dospěli k závěru, že jak polská, tak česká ekonomika budou muset, v následujících pěti letech, projít poměrně razantním procesem reálné konvergence, neboť současný stav jejich ekonomik sebou nese celou řadu rizik, která by po přijetí eura mohla v těchto zemích destabilizovat jejich hospodářskou situaci.

### **Summary:**

The new member countries of the European Union professed on the day of their entry to adopt the single European currency Euro without undue delays. There arise two quite fundamental questions within this context, which are: “When will they make this step?” and “Will they be able, in this period, to achieve such a level of the real convergence, which enables them to enjoy all the advantages and to face up all the risks which are associated with the entry into the monetary union?” We have tried to find a partial answer to the second question within our paper, which is devoted to the questions of the real convergence of the Czech Republic and Poland the Euro-zone. Within the analysis carried out by ourselves we came to the conclusion that both the Polish and Czech economy will have to, in five following years, pass through a rather decisive process of the real convergence as the present state of their economies brings along a number of risks, which could after the adopting of Euro destabilize the economic situation in these countries.

### **Klíčová slova:**

Cenová hladina, dovoz, hrubý domácí produkt na obyvatele, reálná konvergence, struktura ekonomiky, vývoz.

### **Keywords:**

Export, gross domestic product per capita, import, price level, real convergence, structure of economy.

## Úvod

Nové členské země Evropské unie, které do tohoto integračního seskupení vstoupily 1. května 2004 a 1. ledna 2007, se v den svého vstupu zavázaly, že bez zbytečných odkladů přijmou společnou evropskou měnu euro. z tohoto závazku tedy vyplývá, že těchto dvanáct, resp. dnes již jen jedenáct zemí není, podobně jako např. Velká Británie, nuceno řešit problém zda přijmout či nepřijmout euro, ale naopak jsou postaveny pře otázku, kdy do eurozóny (dále také EU-13) vstoupit. Podíváme-li se na záměry zemí stojících mimo EU-13, pak dospějeme k závěru, že oficiálně stanovené či předpokládané termíny spojené s jejich možným vstupem do eurozóny se poněkud liší. Klasickým příkladem odlišného přístupu ke stanovení konkrétního data přijetí eura mohou být země Visegrádské skupiny. Vyjdeme-li z dostupných informací, pak dospějeme k závěru, že Slovensko chce přijmout euro v roce 2009, Maďarsko si jako termín přijetí vymezilo časový úsek ohraničený roky 2010 a 2014, Polsko konstatovalo, že nebude schopno přijmout euro dříve než v roce 2012 a česká vláda dokonce konkrétní termín přijetí eura nestanovila vůbec, přičemž většina analytiků předpokládá, že za realistický můžeme v této souvislosti označit rok 2013. Velký otazník však nevisí pouze nad rokem přijetí společné evropské měny, ale také nad mírou reálné konvergence těchto

---

<sup>117</sup> Tento článek vznikl díky podpoře Grantové agentury České republiky v rámci projektu GA402/05/2758: „Integrace finančního sektoru nových členských zemí EU do EMU“.

ekonomik k ekonomice eurozóny. Vzhledem k tomu, že reálné dispozice země pro přijetí eura jsou velmi úzce spjaty s datem vstupu do EU-13, zaměřili jsme v rámci této stati svou pozornost na analýzu míry reálné konvergence námi vybraných zemí Visegrádské skupiny a konkrétně pak Česka a Polska, v jejichž případě se předpokládá, že společnou evropskou měnu euro nepřijmou dřív než v roce 2012.

## **Česká a polská ekonomika z pohledu cyklické a strukturální sladěnosti**

Vydeme-li z teorie optimální měnové oblasti, pak dospějeme k závěru, že při svém vstupu do již fungující měnové unie, jsou nové členské země vystaveny riziku vzniku asymetrických šoků, přičemž toto nebezpečí lze výrazně snížit pouze tehdy, pokud se daná ekonomika vyznačuje vysokým stupněm sladěnosti s ekonomikou příslušné měnové oblasti. v tomto okamžiku můžeme tedy říci, že před svým vstupem do eurozóny by jak česká, tak polská ekonomika měly projít procesem, který by buďto zajistil jejich rychlou ekonomickou konvergenci, nebo by minimálně zlepšil jejich schopnost reagovat na možné asymetrické šoky. Obě výše uvedené ekonomiky by tak měly v maximální možné míře sladit svůj hospodářský cyklus a strukturu své ekonomiky s hospodářským cyklem a strukturou ekonomiky EU-13.

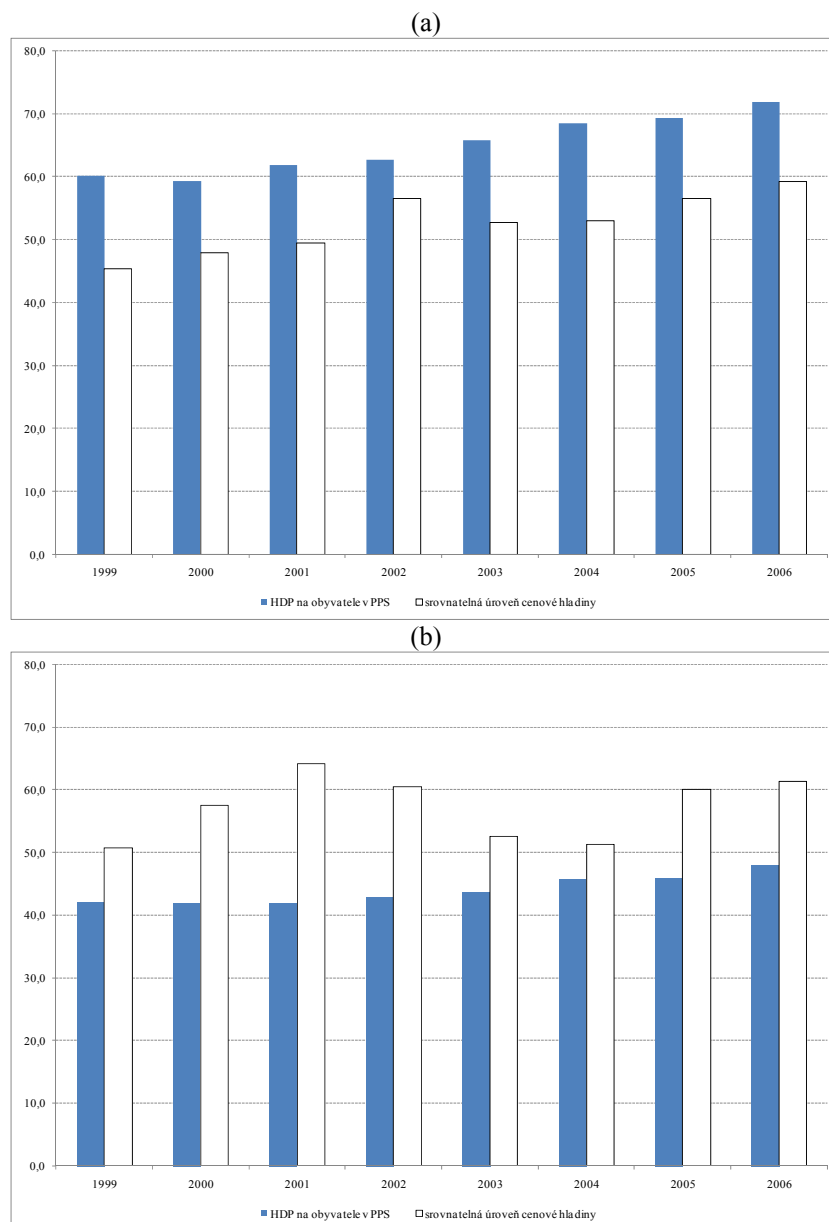
### *Cyklická sladěnost české a polské ekonomiky s ekonomikou eurozóny*

Při posuzování míry reálné konvergence bývají v rámci makroekonomických analýz zpravidla využívány dva základní makroekonomické ukazatele, jimiž jsou hrubý domácí produkt na obyvatele ve standardu kupní síly (dále také HDP v PPS) a srovnatelná cenová úroveň. Vzhledem k tomu, že prostřednictvím těchto indikátorů jsme schopni posoudit ekonomickou úroveň námi analyzovaných zemí a tím pádem také jejich možné perspektivy v oblasti hospodářského růstu, budeme v úvodu této části vývoji těchto makroekonomických ukazatelů věnovat poněkud bližší pozornost.

Budeme-li posuzovat ekonomickou úroveň sledovaných zemí, resp. sledované měnové oblasti pomocí analýzy vývoje hrubého domácího produktu na obyvatele vyjádřeného ve standardu parity kupní síly, dospějeme k závěru, že v letech 1999-2006 se jak česká, tak polská ekonomika neustále přibližovaly ekonomické úrovni zemí eurozóny. Za výrazně úspěšnější v této oblasti pak můžeme označit Českou republiku, která v námi analyzovaném období snížila rozdíl v ekonomické úrovni o téměř dvanáct procentních bodů, díky čemuž tak v roce 2006 dosáhl český HDP na obyvatele 71,99 % průměrné hodnoty hrubého domácího produktu per capita v zemích eurozóny. Naopak v případě Polska vzrostla v letech 1999-2006 srovnatelná ekonomická úroveň pouze o 6,02 %, takže ani v posledním roce námi sledovaného období nebyla polská ekonomika, jako jediná ekonomika zemí Visegrádské skupiny, schopna překročit hranici 50 procent průměrné hodnoty hrubého domácího produktu na obyvatele v PPS zemí EU-13. Navíc je zapotřebí konstatovat, že již od roku 2004 převyšuje Česká republika svou ekonomickou úroveň ekonomickou úroveň Portugalska (v roce 2004 převyšoval český HDP na obyvatele hodnotu portugalského hrubého domácího produktu o 1,20 p. b.) a poměrně úspěšně se přibližuje ekonomické úrovni Řecka (89,82 % v roce 2006), Slovinska (89,41 %) a Španělska (77,54 %). k podobnému závěru dospějeme také v případě Polska, s tím rozdílem, že na rozdíl od ekonomiky české polská ekonomika doposud nejenže nedosáhla ekonomické úrovně ani jedné z původních členských zemí Evropské unie, ale současně také ani nedosáhla šedesáti procent ekonomické úrovně ekonomicky nejslabších zemí eurozóny. v případě Polska tak v roce 2006 odpovídala hodnota jeho HDP na obyvatele v PPS 59,95 % hodnoty tohoto ukazatele v Portugalsku, 59,68 % ve Slovinsku a 51,76 % ve Španělsku. Přestože se obě výše uvedené ekonomiky více či méně

úspěšně přiblížily hospodářsky nejslabším zemím eurozóny, je v tomto okamžiku zapotřebí poznamenat, že i nadále výrazně zaostávají za takovými zeměmi, jako jsou Nizozemí (Česko – 60,06 %, Polsko – 40,09 %), Irsko (55,56 a 37,09 %) a zejména pak Lucembursko (28,49 a 19,02 %).

**Obrázek 1 – HDP na obyvatele v PPS a srovnatelná úroveň cenové hladiny v Česku (a) a v Polsku (b) v letech 1999-2006**

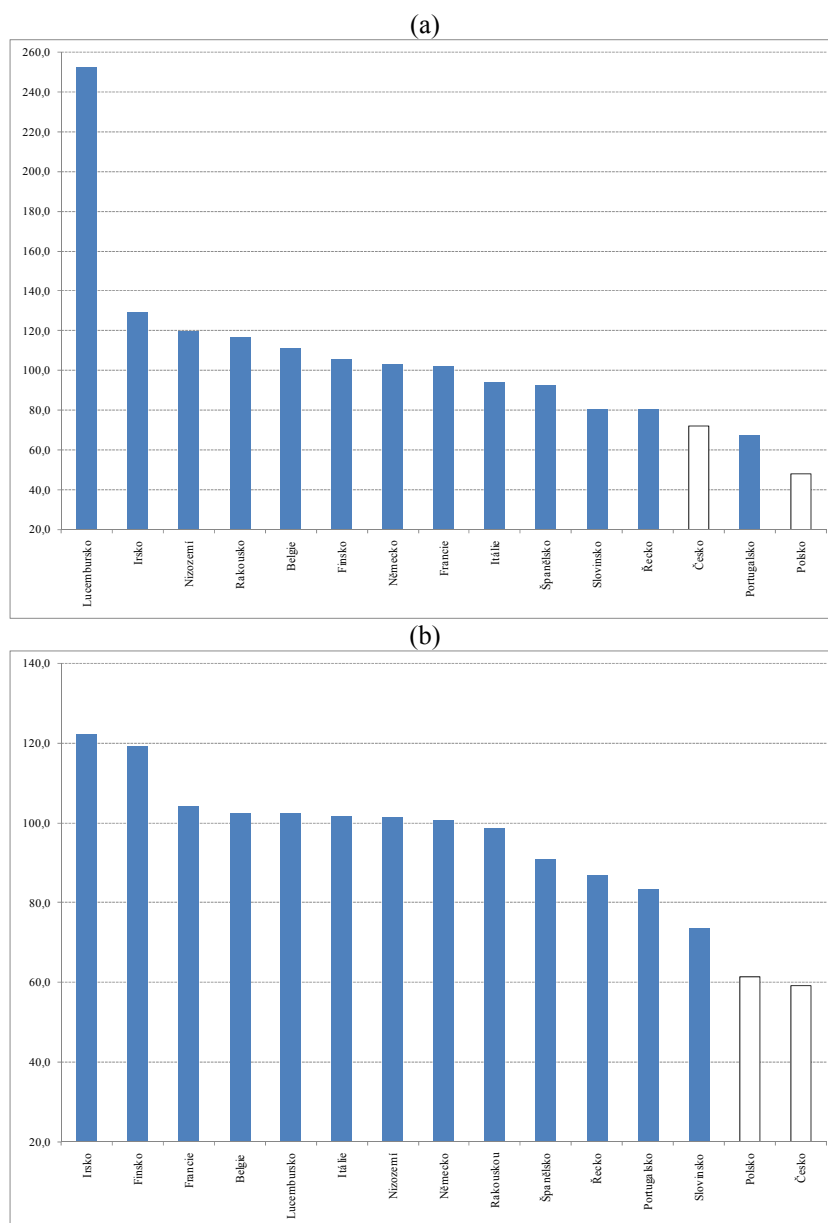


*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

K poněkud odlišným výsledkům dospějeme, využijeme-li k sledování vývoje reálné ekonomické konvergence ukazatel srovnatelná úroveň cenové hladiny. Jak je patrné z obrázku 1a a 1b, zatímco srovnatelná cenová hladina se v České republice v podstatě pravidelně přibližovala cenové hladině v zemích EU-13, polská ekonomika v této oblasti zaznamenala určitý cyklický vývoj, kdy po rychlém sblížení v letech 1999-2001, došlo v následujících třech letech k postupnému prohlubování těchto rozdílů (zatímco v roce 2001 dosahoval tento ukazatel hodnoty 64,16, v roce 2004 to bylo již pouhých 51,30 %), které bylo v posledních dvou letech opět vystřídáno výrazným sblížením cenových hladin. Díky tomuto vývoji tak srovnatelná úroveň polské cenové hladiny dosáhla v roce 2006 hodnoty 61,31 %, díky čemuž bylo Polsko jedinou zemí Visegrádské skupiny, která v případě tohoto ukazatele překročila

hranici šedesáti procent. v tomto okamžiku je zapotřebí poznamenat, že zejména v případě Česka můžeme sblížení cenových hladin s eurozónou označit za pomalé a nedostatečné, a to zejména proto, že tento proces v podstatě nereflektuje sblížení hospodářské úrovně těchto dvou ekonomik. Nejvýrazněji se pak česká a polská cenová hladina přiblížily cenové hladině ve Slovinsku (Polsko – 82,98 %, Česko – 73,88 %), Portugalsku (73,57 a 70,99 %) a v Řecku (70,52 a 68,05%). Naopak nejvýraznější odstup si obě země udržovaly od Irsku (50,16 a 46,41 %), Finska (51,35 a 47,51 %) a Francie (58,73 a 56,68 %).

**Obrázek 2 – HDP na obyvatele v PPS (a) a srovnatelná úroveň cenové hladiny (b) v zemích eurozóny, v Česku a Polsku v roce 2006 (%)**



*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

Pokud by výše uvedený trend pokračoval i v následujících pěti letech, pak se dá očekávat, že po svém vstupu do eurozóny, se zejména česká ekonomika bude potýkat s výraznějším předstihem tuzemské míry inflace před mírou inflace v zemích EU-13. Tento vývoj se pravděpodobně projeví v poklesu českých reálných úrokových sazeb, což může mít výrazně negativní vliv na vývoj české ekonomiky. v této souvislosti je však zapotřebí říci, že námi načrtnutý scénář nemusí být zcela přesný, neboť především v následujícím roce lze v případě České republiky očekávat výrazné zvýšení tempa růstu cenové hladiny, a to jak

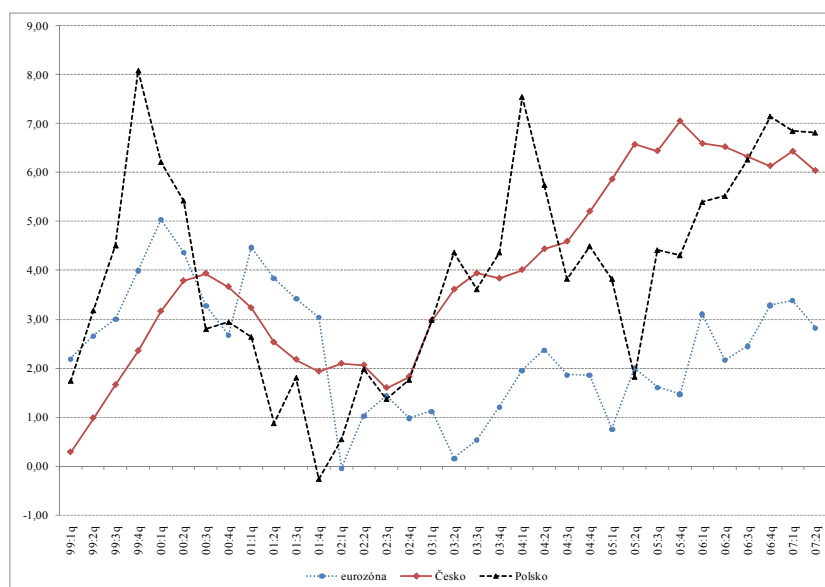
v souvislosti s očekávanou deregulací doposavad regulovaných cen, tak v souvislosti s nastartováním reformy veřejných financí.

**Tabulka 1 – Potenciální hrubý domácí produkt a produkční mezera v Česku (mil. CZK, s.c. 1995, %), Polsku (mil. PLN, s.c. 1995, %) a v eurozóně (mil. EUR, s.c. 1995, %) v letech 1999-2006**

ukazatel	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Česko								
potenciální HDP	1.512,7	1.573,0	1.634,2	1.696,6	1.760,6	1.826,0	1.892,4	1.959,3
GAP	0,9	-0,4	-1,4	-1,9	-1,7	-0,9	0,6	2,3
Polsko								
potenciální HDP	415,3	431,3	447,5	463,9	480,5	497,4	514,5	531,7
GAP	0,7	0,0	-0,8	-1,2	-1,2	-0,7	0,3	1,6
eurozóna								
potenciální HDP	6.016,2	6.155,4	6.293,5	6.430,4	6.566,1	6.700,8	6.834,9	6.968,9
GAP	-0,1	0,3	0,6	0,4	0,2	-0,1	-0,3	-0,3

*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

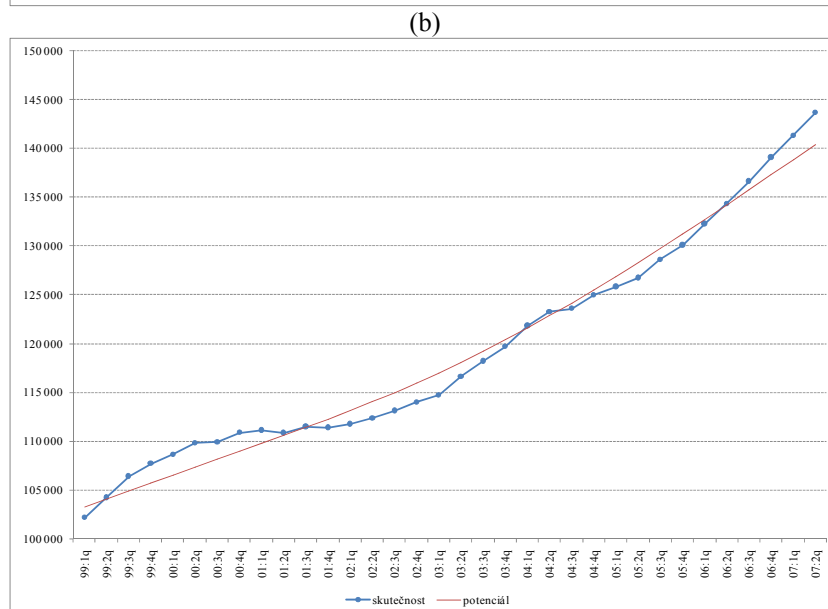
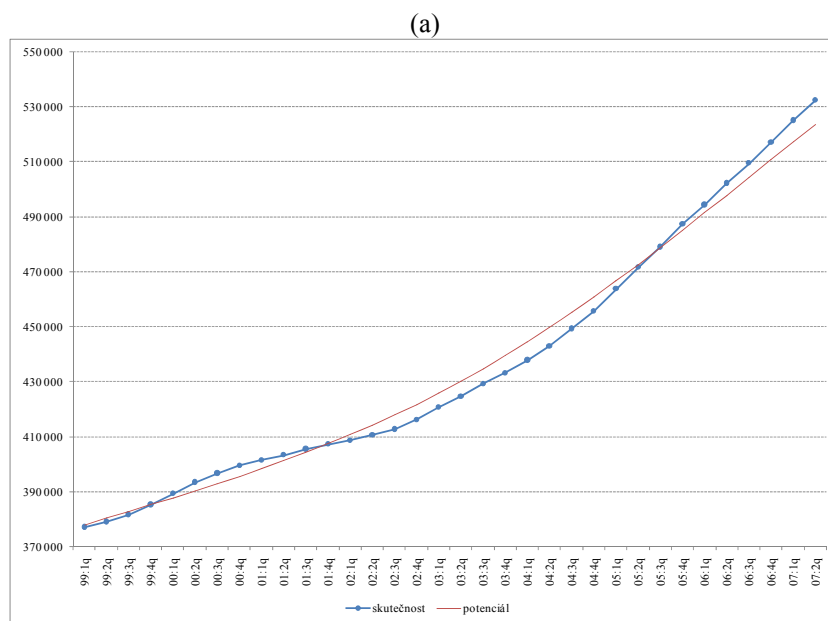
**Obrázek 3 – Tempo růstu reálného HDP v Česku, Polsku a v eurozóně v letech 1999-2007 (%)**



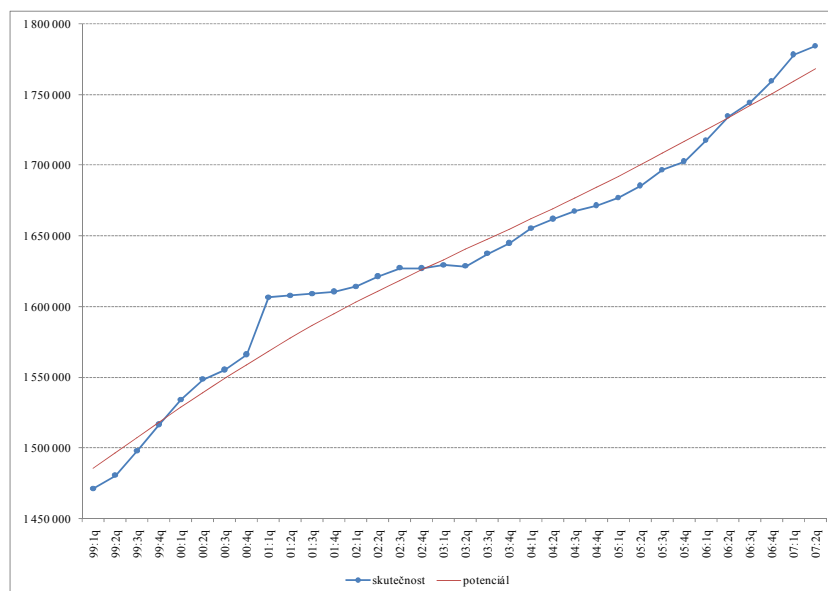
*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

Sbližování ekonomické úrovně a cenových hladin obou výše uvedených ekonomik s ekonomikou eurozóny nezávisí pouze na tempu růstu hrubého domácího produktu, růstu počtu obyvatel či na deregulačních opatřeních, jež v oblasti cenové politiky realizují vlády jednotlivých zemí, ale také na konkrétní fázi hospodářského cyklu a její podobnosti či odlišnosti od stávající fáze v zemích EU-13. Pojdme se proto nyní, v rámci této stati, zaměřit na další důležitou oblast analýzy cyklické sladnosti ekonomik, již je analýza makroekonomických ukazatelů umožňujících rozpoznat míru koordinace jednotlivých hospodářských cyklů.

**Obrázek 4 – Tempo růstu reálného a potenciálního HDP v Česku (a), Polsku (b) a v eurozóně (c) v letech 1999-2006 (sezónně očištěno, mil., národní měny)**



(c)



*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

*Hodnoty potenciálního produktu jsou autorovy vlastní odhady vypočtené pomocí Hodrick-Prescottova filtru aplikovaného na sezónně očištěnou časovou řadu, zobrazující čtvrtletní údaje o vývoji HDP.*

Vydeme-li z údajů zachycených v tabulce 1, pak dospějeme k závěru, že v letech 1999-2006 existoval určitý nesoulad mezi cyklickým vývoje české a polské ekonomiky a hospodářským cyklem, jimž procházela ekonomika eurozóny. Jak je zřejmé z údajů, jež zachycující velikost produkční mezery (dále také GAP) v Česku, Polsku a EU-13, v námi sledovaném období nalezneme pouze jeden rok, v němž se všechny tři výše uvedené ekonomiky nacházely ve stejné fázi hospodářského cyklu. Tímto rokem byl rok 2004, kdy se tyto země nacházely v recesní produkční mezeře. Ve zbývajících sedmi letech pak můžeme o určité sladěnosti hospodářských cyklů hovořit pouze v případě české a polské ekonomiky.

Pokud při podrobnější analýze hospodářského cyklu vyjdeme ze čtvrtletních údajů o vývoji sezónně neočištěného hrubého domácího produktu ve stálých cenách, pak dospějeme k závěru, že zatímco Česko dosahovalo významné cyklické sladěnosti s eurozónou pouze v roce 1999 a v 1. čtvrtletí roku 2000, polská ekonomika měla s ekonomikou eurozóny hospodářský cyklus významně zkoordinován jak v období od 1. čtvrtletí 1999 do 3. čtvrtletí 2000, tak v posledních v časovém úseku, jehož počátek nalezneme v 2. čtvrtletí roku 2004 a konec v 2. čtvrtletí roku 2007. Ve zbývajících čtvrtletích pak můžeme u obou námi analyzovaných dvojic sledovat určitý nárůst rozdílů ve vývoji jejich ekonomických cyklů, přičemž nejvýrazněji se tento vývoj projevil, v případě polské ekonomiky v období od 4. čtvrtletí 2000 do 1. čtvrtletí 2004, kdy se hospodářské cykly vyvíjely protisměrně a v Česku ve 2. čtvrtletí 2000 – 2. čtvrtletí 2003.

Výše uvedené závěry pak potvrzuje také jednoduchá korelační analýza založená na determinaci časové řady metodou meziročních rozdílů. Vyjdeme-li z námi zrealizovaných propočtů, pak dospějeme k závěru, že k výraznému sblížení hospodářských cyklů námi sledovaných dvojic docházelo, v případě Česka opravdu pouze na počátku sledovaného období, kdežto v Polsku byl tento časový úsek výrazně delší, když zahrnoval 20 čtvrtletí. Na druhé straně je však zapotřebí říci, že zatímco u dvojice Česko eurozóna byla míra sladěnosti téměř stoprocentní (korelační koeficient dosáhl hodnoty 0,977), v případě polské ekonomiky byla tato koordinace méně výrazná (0,738 v prvním a 0,754 v druhém období). Ve zbývajících časových úsecích pak byla vzájemná sladěnost hospodářských cyklů buďto značně nižší (Česko: 0,268 a 0,522) nebo zcela nulová (Polsko: -0,221). Na základě výše řečeného můžeme tedy říci, že v průběhu let 1999-2007 dosahoval větší míry cyklické sladěnosti s ekonomikou eurozóny polská ekonomika, přičemž tento náš závěr potvrzují také



korelační koeficienty vypočtené pro období od 3. čtvrtletí 2003 do 2. čtvrtletím 2007, jenž v případě Polska dosahuje výše 0,730, čímž o 0,177 jednotek převyšuje hodnotu tohoto koeficientu vypočteného pro českou ekonomiku.

### Strukturální sladěnost české a polské ekonomiky s ekonomikou eurozóny

Jak již bylo uvedeno výše, země, které usilují o vstup do měnové unie, by před tímto krokem měly v maximální možné míře zkoordinovat svůj hospodářský cyklus s cyklem unie a současně dosáhnout co nejvyšší možné shody struktury své ekonomiky se strukturou ekonomiky daného seskupení. Vysoká míra podobnosti těchto ekonomik by pak měla výrazně snížit jak nebezpečí vzniku jednotlivých asymetrických šoků, tak celkovou výši nákladů spojených s jejich následným odstraněním.

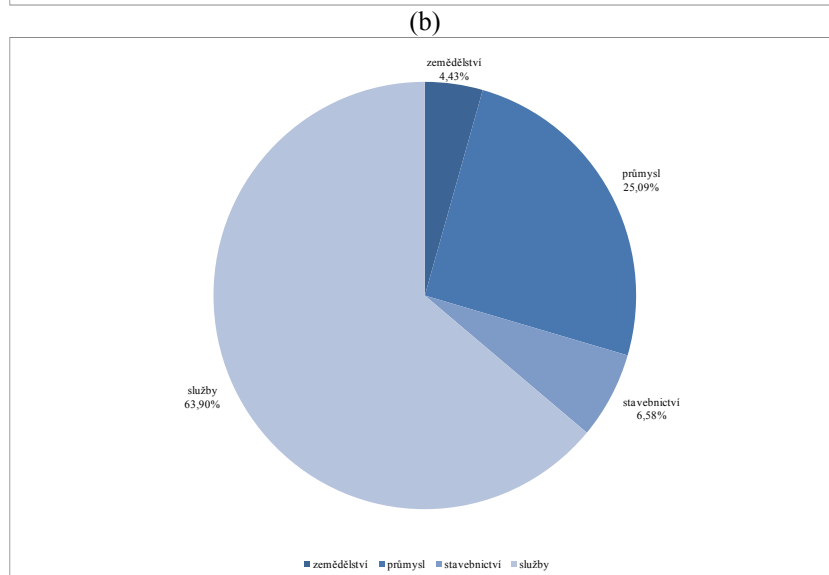
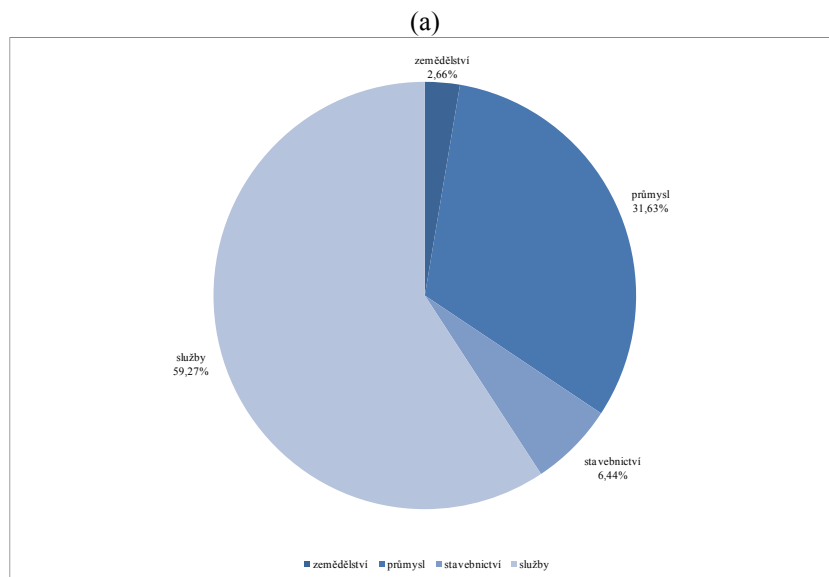
**Tabulka 2 – Struktura české a polské ekonomiky a ekonomiky zemí eurozóny v letech 1999-2006 (%)**

ukazatel	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Česko								
zemědělství	3,88	3,86	3,97	3,30	3,08	3,34	2,90	2,66
průmysl	31,78	31,57	31,42	30,47	29,48	32,04	31,44	31,63
stavebnictví	6,98	6,40	6,28	6,16	6,38	6,45	6,69	6,44
služby	57,36	58,17	58,32	60,07	61,06	58,18	58,97	59,27
Polsko								
zemědělství	5,22	4,94	5,04	4,52	4,42	5,06	4,54	4,43
průmysl	24,63	23,93	22,53	22,40	23,67	25,20	24,63	25,09
stavebnictví	8,17	7,75	6,95	6,33	5,89	5,51	6,02	6,58
služby	61,98	63,37	65,47	66,74	66,02	64,23	64,81	63,90
eurozóna								
zemědělství	2,46	2,46	2,56	2,34	2,23	2,23	2,01	1,79
průmysl	22,35	22,32	21,71	21,25	20,71	20,49	20,20	20,16
stavebnictví	5,59	5,69	5,68	5,78	5,79	5,90	6,14	6,38
služby	69,61	69,53	70,04	70,63	71,27	71,38	71,65	71,67

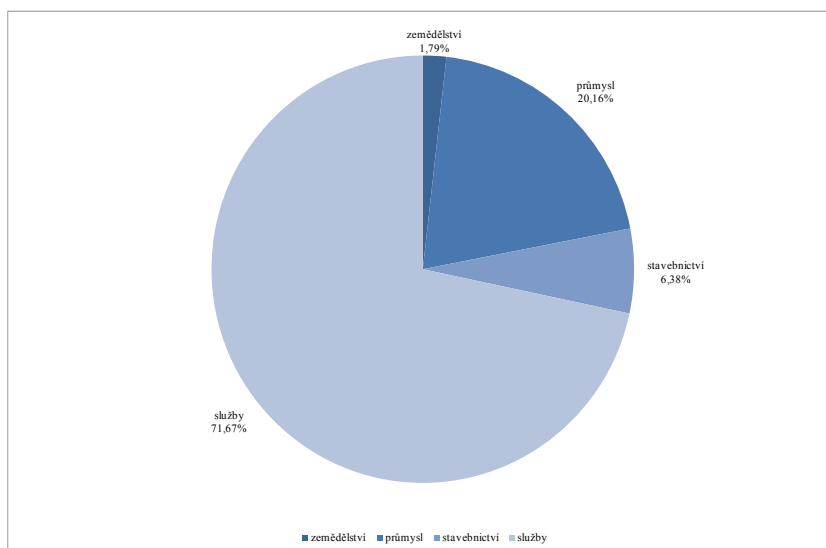
*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

Podobně jako u cyklické sladěnosti, také v případě strukturální sladěnosti nalezneme v námi analyzovaných ekonomikách řadu rozdílů, při jejichž zachování by po vstupu Česka a Polska do eurozóny významně zvýšilo nebezpečí vzniku asymetrických šoků. Jak je zřejmé z tabulky 2, porovnáme-li strukturu české a polské ekonomiky se strukturou ekonomiky EU-13, zjistíme, že jediným odvětvím, jehož podíl na tvorbě hrubé přidané hodnoty (dále také HPH) je ve všech třech námi analyzovaných ekonomikách téměř shodný je stavebnictví (podíl na HPH činil zpravidla něco kolem šesti procent). Na rozdíl od stavebnictví, u ostatních odvětví národního hospodářství nalezneme mezi sledovanými ekonomikami větší či menší rozdíly, jež jsou spojeny zejména s větším podílem českého průmyslu (průměr 31,23 oproti 21,15 procentům v EU-13) a polského zemědělství (4,77 oproti 2,26 %) na tvorbě hrubé přidané hodnoty. Jediným odvětvím, jehož podíl na HPH byl jak v české, tak polské ekonomice nižší než v zemích eurozóny, tak bylo odvětví služeb, které v letech 1999-2006 vyprodukovalo v případě Česka v průměru 58,92 % a v případě Polska 64,57 % veškeré produkce zahrnuté do hrubé přidané hodnoty. v eurozóně se pak tato produkce podílela na HPH více než sedmdesáti procenty.

Obrázek 5 – Struktura české ekonomiky (a) a polské ekonomiky (b) a ekonomiky eurozóny (c) v roce 2006



(c)



*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

Budeme-li strukturu polské a české ekonomiky analyzovat poněkud podrobněji, pak dospějeme k závěru, že kromě průmyslu a zemědělství se na tvorbě hrubé přidané hodnoty mnohem výrazněji podílela také odvětví „Obchod; opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost“, „Ubytování a stravování“ a „Doprava, skladování a spoje“. Zatímco v Polsku a Česku se tato tři odvětví podílela na tvorbě HPH v průměru 21,63 a 20,87 %, v zemích eurozóny byl tento podíl o 4,66, resp. 3,90 procentní bodů nižší a dosahoval výše 16,97 %. Naopak nižším podílem se vyznačovala jak odvětví „Finančního zprostředkování“ a „Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti“, tak odvětví „Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení“, „Vzdělání“, „Zdravotní a sociální péče; veterinární činnost“, „Ostatní veřejné a sociální služby“ a „Činnost domácností“, jejichž podíl na tvorbě hrubé přidané hodnoty v zemích EU-13 činil téměř čtyřicet procent, kdežto v Polsku 28,92 a v Česku jen 27,22 %.

### **Česká a polská ekonomika z hlediska obchodní provázanosti s ekonomikou eurozóny**

Pokud se vrátíme zpět k teorii optimální měnové oblasti, pak zjistíme, že schopnost země, vstupující do již existující měnové unie, úspěšně čelit možným asymetrickým šokům není ovlivněna pouze její cyklickou a strukturální sladěností s ekonomikou zemí unie, ale také mírou jejího zapojení do mezinárodního, resp. vnitrouníjního obchodu. Pojďme se proto nyní podívat jak úzké jsou obchodní vztahy mezi námi analyzovanými ekonomikami, resp. jak těsné jsou tyto vazby mezi Českem, Polskem a Evropskou unií jako celkem.

Z dostupných statistických dat je zřejmé, že zatímco česká ekonomika se vyznačuje vysokou mírou otevřenosti vůči okolnímu světu, když podíl jejího zahraničního obchodu na hrubém domácím produktu dosahoval v letech 1999-2006 131,69 %, polskou ekonomiku můžeme označit za ekonomiku mírně otevřenou, o čemž svědčí také podíl zahraničního obchodu na polském HDP, který v tomto období dosahoval pouze 66,96 %. Můžeme tedy říci, že zatímco Česká republika v námi analyzovaném období dovážela zboží, jehož hodnota odpovídala 66,14 % hrubé domácí produkce a vyvážela statky a služby, jejichž podíl na HDP dosahoval 65,55 procent, podíl těchto ukazatelů na hrubém domácím produktu Polska byl zhruba poloviční (35,05 % u dovozu, 31,91 % u vývozu). v této souvislosti je zapotřebí říci, že tyto závěry nejsou nijak překvapivé, neboť česká ekonomika se, z hlediska svého rozměru, řadí mezi malé ekonomiky, které se zpravidla vyznačují vysokou mírou otevřenosti, kdežto polskou ekonomiku můžeme označit za ekonomiku středně velkou, pro niž je typická mnohem menší míra otevřenosti.

**Tabulka 3 – Podíl vývozu a dovozu Česka a Slovenska do zemí eurozóny a zemí Evropské unie na celkovém vývozu a dovozu v letech 1999-2006 (%)**

ukazatel	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27								
Česko – dovoz	76,53	75,16	74,59	72,53	71,42	80,28	81,41	80,50
Česko – vývoz	87,48	85,90	86,48	85,70	87,32	87,14	85,54	85,58
Polsko – dovoz	72,20	68,95	69,68	69,70	69,61	75,33	75,32	72,65
Polsko – vývoz	81,65	81,20	81,19	81,15	81,91	80,32	78,62	78,88
eurozóna								
Česko – dovoz	59,02	56,95	57,31	55,95	55,11	62,58	62,13	59,97
Česko – vývoz	65,25	63,17	62,65	61,53	63,39	62,96	59,71	58,68
Polsko – dovoz	55,87	52,74	53,32	53,96	53,87	58,38	58,73	57,10
Polsko – vývoz	61,29	60,40	59,28	57,91	58,14	56,49	54,56	53,33

*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

Ačkoliv z hlediska míry otevřenosti existují mezi českou a polskou ekonomikou výrazné rozdíly, z hlediska ekonomické integrace těchto zemí do ekonomiky eurozóny jsou tyto rozdíly v podstatě nulové. Vyjdeme-li z údajů zachycených v tabulce 3, pak zjistíme, že v letech 1999-2006 Česko vyváželo do zemí EU-13 62,17 % své produkce určené na export a z těchto zemí dováželo v průměru 58,63 procent veškerého zboží importovaného ze zahraničí a Polsko do těchto ekonomik vyváželo 57,67 % veškeré produkce určené pro zahraniční trhy a importovalo z nich 55,50 % statků a služeb, jež byly do Polska dováženy ze zahraničí. v souvislosti s budoucím vstupem Česka a Polska do eurozóny, tak můžeme takto vysoký podíl vnitrounijního obchodu na hrubém domácím produktu označit spíše za pozitivum a za jeden z nejvýznamnějších argumentů hovořících ve prospěch co možná nejrychlejšího přijetí eura v těchto zemích.

Výše uvedený závěr v podstatě potvrzuje také analýza zaměřená na vzájemné obchodní vztahy mezi sledovanými zeměmi a Evropskou unií jako celek, neboť v tomto případě je míra ekonomické integrace ještě o něco výraznější (průměrný podíl českého a polského dovozu dosahoval 76,55 a 71,68 % a průměrný podíl jejich vývozu 86,39 a 80,62). Pokud v tomto okamžiku tedy vyjdeme z předpokladu, že v následujících letech bude většina zemí Evropské unie stojících mimo eurozónu, tj. minimálně 13 zemí, usilovat o splnění podmínek umožňujících jejich následné začlenění do měnové unie, dá se předpokládat, že se míra ekonomické integrace Česka a Polska s eurozónou bude i nadále prohlubovat, což opět hovoří ve prospěch rychlého přijetí eura.

## **Závěr**

Vzhledem k tomu, že jak Česko, tak Polsko se dnem svého vstupu do Evropské unie zavázalo bez zbytečných odkladů přijmout společnou evropskou měnu, stojí před námi otázka, kdy k tomuto kroku dojde. Odpověď na tuto otázku se může jevit jako poměrně jednoduchá: „Obě země se stanou členy eurozóny tehdy, pokud bezezbytku splní Maastrichtská kritéria nominální konvergence“. Tato odpověď však může být poněkud zavádějící, neboť splněním nominálních kritérií tyto země sice naplní formální požadavky vstupu do EU-13, ale současně nemusí být schopny na jedné straně využít všech výhod a na straně druhé čelit všem nebezpečím spojeným s jejich vstupem do fungující měnové unie. v této souvislosti můžeme tedy říci, že minimálně stejně důležitá, ne-li důležitější než kritéria nominální konvergence se nám jeví reálné dispozice těchto zemí pro přijetí eura. z tohoto

důvodu jsme se při analýze připravenosti Polska a Česka na vstup do eurozóny zaměřili právě na zhodnocení míry jejich reálné konvergence k EU-13.

Z výše uvedené komparativní analýzy je zřejmé, že v letech 1999-2006 došlo k určitému sblížení mezi českou, resp. polskou ekonomikou a ekonomikou eurozóny, přičemž v případě ekonomické úrovně měřené pomocí HDP na obyvatele v PPS je tento proces mnohem zřetelnější u Česka, kdežto v případě cenové hladiny dosáhlo mnohem většího pokroku Polsko. z hlediska vzájemné ekonomické integrace se jako velmi pozitivní jeví také vysoká míra provázanosti těchto ekonomik jak s ekonomikou EU-13, tak s ekonomikou EU-27. Naopak za určitý negativní rys může u české ekonomiky označit jednak nedostatečné sblížování cenových hladin a jednak narůstající nesoulad mezi hospodářskými cykly těchto ekonomických celků. v případě Polska můžeme za negativum označit zejména pomalé tempo sblížování jeho ekonomické úrovně s ekonomickou úrovní eurozóny. Obě výše uvedené země se pak vyznačují určitými odlišnostmi struktury jejich ekonomik od struktury ekonomik zemí EU-13, kdy v Česku hraje výraznější roli průmysl a v Polsku pak především zemědělství. z výše uvedeného je tedy zřejmé, že současný stav reálné konvergence české a polské ekonomiky není možno považovat za ideální, z čehož vyplývá, že pokud mají tyto země přijmout v roce 2012 euro, pak je nezbytné, aby v následujících pěti letech prošly poměrně razantním procesem reálné konvergence, díky čemuž by se více sblížily s ekonomikou eurozóny.

#### **Literatura:**

- [1] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: *Analýza kontextů makroekonomického vývoje v ČR za rok 2005*. 2007. www: [www2.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/publ/1101-06-za\\_rok\\_2005](http://www2.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/publ/1101-06-za_rok_2005).
- [2] EUROSTAT: *Data navigation tree*. 2007. www: [epp.eurostat.ecc.eu.int/portal/page?\\_pageid=1996,45323734&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&product=EU\\_MAIN\\_TREE&depth=1](http://epp.eurostat.ecc.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&product=EU_MAIN_TREE&depth=1).
- [3] EVROPSKÁ CENTRÁLNÍ BANKA: *Konvergenční zpráva květen 2006*. 2007. www: [www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr2006cs.pdf](http://www.ecb.int/pub/pdf/conrep/cr2006cs.pdf).
- [4] TULEJA, P.: Economic Standard of the Czech Republic from the Perspective of the Nominal Convergence. *Acta academica karviniensis*. 2006, č. 2, ss. 134 - 146. ISSN: 1212-415X.
- [5] TULEJA, P.: *Možnosti a perspektivy vstupu České republiky do Eurozóny*. In Sborník z mezinárodní konference. Národní a regionální ekonomika VI. CD-ROM. Košice: EF TU. 2006. ss. 410-417. ISBN: 80-8073-721-5.
- [6] TULEJA, P. Postavení České republiky v rámci Evropské unie. In *Starzyczna a kol.: Exogenní a endogenní faktory regionálního rozvoje – zhodnocení empirických zkušeností a teoretických přístupů k pólům rozvoje*. Vědecká monografie. Studia Oeconomica. Karviná: OPF SU Karviná. 2005. ss. 34-49. ISBN: 80-7248-337-4.
- [7] TULEJA, P. The Czech Republic on the Road to the Euro-zone – Nominal Convergence Criteria. In *Poloucek, S., Stavarek, D. (eds.): Future of the Banking after the Year 2000 in the World and in the Czech Republic. X*. Karviná: OPF SU v Karviné. 2005. ss. 1939-1954. ISBN: 80-7248-342-0.
- [8] ZIMMERMANN, CH. *HP-Filter*. 2007. www: [dge.repec.org/cgi-bin/hpfilter.cgi](http://dge.repec.org/cgi-bin/hpfilter.cgi).

**Kontaktní adresa:**

ing. Pavel Tuleja, Ph.D.

katedra ekonomie  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Slezská univerzita v Opavě  
Univerzitní náměstí 1934/3  
733 40 Karviná  
Česká republika

telefon: +420 596 398 259  
fax: +420 596 312 069  
e-mail: [tuleja@opf.slu.cz](mailto:tuleja@opf.slu.cz)  
web1: [www.opf.slu.cz/tuleja](http://www.opf.slu.cz/tuleja)  
web2: [stat.opf.slu.cz](http://stat.opf.slu.cz)

# Základní principy fungování corporate governance v České republice<sup>118</sup>

## Keystone of Corporate Governance Functioning in the Czech Republic

*Pavel Tuleja, Marian Lebiedzik*

### **Anotace:**

Proces transformace české ekonomiky z ekonomiky centrálně plánované na ekonomiku založenou na tržních principech sebou přinesl řadu nových institucí a přístupů, mezi něž můžeme zařadit také výkon správy a řízení akciových společností. v této souvislosti však před námi vyvstává celá řada otázek, z nichž k nejdůležitějším můžeme zařadit otázky týkající se konkrétní podoby českého modelu corporate governance a vlivu jednotlivých institucí na formování jeho základních principů a zásad. Nalézt jasné odpovědi na výše položené otázky není zcela jednoduché. z tohoto důvodu jsme si jako cíl našeho příspěvku vytyčili deskripce základních principů fungování správy a řízení akciových společností v České republice. Svou pozornost jsme tak zaměřili jak na způsob řízení velkých akciových společností, tak na instituce, jež se v případě české ekonomiky zabírají problematikou corporate governance v praxi.

### **Summary:**

The process of the Czech economy's transformation from the centrally planned economy to the economy based on market principles brought along a number of new institutions and approaches, among which we can include also the administration and management of joint-stock companies. However, there arises a number of questions in this context. One of the most important among these could be the question concerning the concrete form of the Czech model of the corporate governance and the influence of particular institutions on forming its fundamental principles and policies. Finding the clear answers to the questions asked above is not quite simple. By reason of this we have set, as an objective of our paper, the description of the fundamental principles of joint-stock companies administration and management functioning in the Czech Republic. Thus we have focused our attention on both the method of large joint-stock companies management and the institutions, which, in the case of the Czech economy, deal with the corporate governance questions in practice.

### **Klíčová slova:**

Český model, dualistický model, financování, informace, kontrola, monistický model, řízení, správa.

### **Keywords:**

Administration, control, Czech model, dualistic model, financing, information, management, monistic model.

## Úvod

Když na počátku nového tisíciletí zasáhla Spojené státy Americké vlna bankrotů a finančních skandálů, mezi něž můžeme zařadit zejména aféry spojené s firmami Enron, Adelphia Communications Corporation, Tyco International, Qwest Communications International, Inc. či WorldCom, rozvinula se na akademické i odborné půdě bouřlivá diskuse zaměřená na problematiku selhávání správy a řízení velkých korporací. Podíváme-li se na tuto diskusi poněkud podrobněji, pak dospějeme k závěru, že jak akademičtí pracovníci, tak odborníci z praxe se v jejím rámci pokoušeli nalézt odpověď na celou řadu otázek, jež byly věnovány nejen roli, již v postižených firmách sehrála corporate governance, ale také příčinám, které vedly k jejímu následnému selhání. Vzhledem k tomu, že na jaře roku 2006, zasáhla podobná aféra také Českou republiku, když bylo odhaleno zkršlování účetních údajů v třinecké divizi akciové společnosti Skanska CZ, rozhodli jsme se přispět do této diskuse také několika názory, jež jsou úzce spjaty s problematikou, již řešíme v rámci projektu „Komplexní analýza aspektů corporate governance v podmínkách české ekonomiky“. Jelikož naší rolí v tomto projektu je vytvořit teoreticky podklad pro prakticky zaměřenou analýzu,

---

<sup>118</sup> Tento článek vznikl díky podpoře Grantové agentury České republiky v rámci projektu GA402/06/0204: „Komplexní analýza aspektů corporate governance v podmínkách české ekonomiky“.

obrátili jsme v rámci této stati svou pozornost na deskripci základních principů, na nichž je postavena správa a řízení velkých akciových společností v České republice.

## **Český model corporate governance z pohledu ekonomické teorie**

Současný český model corporate governance je modelem, jehož základy byly položeny v poslední dekádě 20. století, tj. v období, kdy česká ekonomika prošla zásadními změnami jak v oblasti hospodářské politiky, tak v oblasti samotného fungování jejího hospodářského systému. Jelikož podstatou těchto změn byl přechod od ekonomiky centrálně plánované k ekonomice postavené na tržních základech, je zřejmé, že jednotlivé kroky, jež byly s tímto procesem spojeny, nevedly pouze k nahrazení některých stávajících prvků původního hospodářského systému prvky novými, ale naopak k jeho kompletní přeměně. Dá se tedy říci, že proces transformace české ekonomiky sebou přinesl nejen změnu hospodářské politiky, ale také změnu fungování celého ekonomického systému. Reformní kroky z počátku 90. let tak byly spojeny s celou řadou změn, mezi něž můžeme zařadit zejména změny v oblasti motivačních faktorů, vymezení nových mantinelů pro chování jednotlivých subjektů či vznik nových, popř. zánik původních ekonomických subjektů. Tento proces tak sebou přinesl celou řadu nových přístupů a institucí, mezi něž lze zařadit také výkon corporate governance. v tomto okamžiku můžeme tedy říci, že ve své současné podobě je český model správy a řízení akciových společností modelem, jehož základy byly položeny v průběhu procesu ekonomické transformace, jimiž česká ekonomika prošla v průběhu devadesátých let. Jaká je tedy současná podoba českého modelu corporate governance? Odpověď na tuto otázku se pokusíme nalézt v následujících řádcích.

### *Řízení a kontrola velkých korporací*

Máme-li zhodnotit současnou podobu českého modelu corporate governance, pak se na samotném počátku tohoto procesu musíme zastavit u problematiky řízení a kontroly velkých akciových společností. Jak je zřejmé ze zákona č. 513/1991 Sb., jenž je také znám pod označením obchodní zákoník, v případě českých akciových společností existují tři základní orgány, jež nesou přímou zodpovědnost za budoucnost dané společnosti. Těmito orgány jsou představenstvo, dozorčí rada a valná hromada.

Statutárním orgánem akciové společnosti působící v České republice je její představenstvo, jež musí mít minimálně tři členy, jimiž mohou být pouze fyzické osoby starší osmnácti let, které jsou způsobilé k právním úkonům a současně jsou z hlediska živnostenského zákona považovány za bezúhonné. Členové představenstva také nesmí podnikat ve stejném či obdobném oboru, vstupovat se společností do obchodních vztahů, zprostředkovávat či obstarávat obchody společnosti pro jiné osoby, účastnit se podnikání jiné společnosti jako společník či jako ovládající osoba, popř. působit jako člen statutárního orgánu nebo jako samostatný statutární orgán ve společnosti, která podniká ve stejném či příbuzném oboru.

Z hlediska své činnosti představenstvo stanovuje strategické cíle a koncepce akciové společnosti a kontroluje míru jejich naplnění, jmenuje vrcholný management firmy a v neposlední řadě také skládá své účty dozorčí radě a valné hromadě. Dá se tedy říci, že představenstvo akciové společnosti je plně zodpovědné jak za její provozní řízení, tak za její dlouhodobé strategické směřování, čímž v dané společnosti přijímá a následně také uplatňuje princip kolektivní odpovědnosti.



Dozorem nad tím jak představenstvo využívá své pravomoci při řízení dané společnosti je, dle Obchodního zákoníku, pověřena dozorčí rada, jejíž členové jsou oprávněni nahlížet do veškerých záznamů a dokladů, které jsou spojeny s činností dané společnosti. Kromě této povinnosti, dozorčí rada také přezkoumává jednotlivé účetní závěry a návrhy na rozdělení zisku, popř. úhradu ztráty a své vyjádření následně předkládá valné hromadě akcionářů.

Vlastní dozorčí rada akciové společnosti by měla být minimálně tříčlenná, přičemž pro zajištění její nezávislosti se zpravidla doporučuje, aby minimálně  $\frac{1}{4}$  členů tvořili lidé, kteří jsou na dané společnosti zcela nezávislí. Navíc je zapotřebí poznamenat, že v okamžiku, kdy má daná akciová společnost v zaměstnaneckém poměru více než 50 zaměstnanců, musí být členové dozorčí rady ze dvou třetin voleni valnou hromadou a z jedné třetiny zaměstnanci této společnosti.

Podobně jako členové představenstva, také členové dozorčí rady jsou z hlediska Obchodního zákoníku osobně odpovědni za veškerou škodu, která této společnosti vznikne v okamžiku, kdy tyto orgány buďto zanedbají, či dokonce záměrně poruší své zákonné povinnosti. Navíc je zapotřebí říci, že takto pojímaná zodpovědnost za škodu nemusí být vztahována pouze na členy představenstva a dozorčí rady, ale také na ostatní osoby, jež mají výrazný vliv na chování dané akciové společnosti, tj. zejména na majoritní akcionáře či generální ředitele, kteří nejsou členy představenstva.

V souvislosti s problematikou corporate governance je zapotřebí také upozornit na to, že členové představenstvem a dozorčích rad nemají pouze, ze zákona stanovenou, zodpovědnost za způsobenou škodu, ale také odpovědnost vůči vlastní společnosti. Tato forma zodpovědnosti, již ekonomická teorie zpravidla označuje jako odpovědnost funkční, tak přímo souvisí se schopností zainteresovaných stran získat od členů představenstva a dozorčí rady takové informace, které budou vypovídat o skutečném stavu dané společnosti. Pokud členové výše uvedených orgánů nejsou, ať již vědomě či nevědomě, schopni tuto informovanost zajistit, pak jsou sakcionováni valnou hromadou, která je zpravidla odvolá z jejich funkcí.

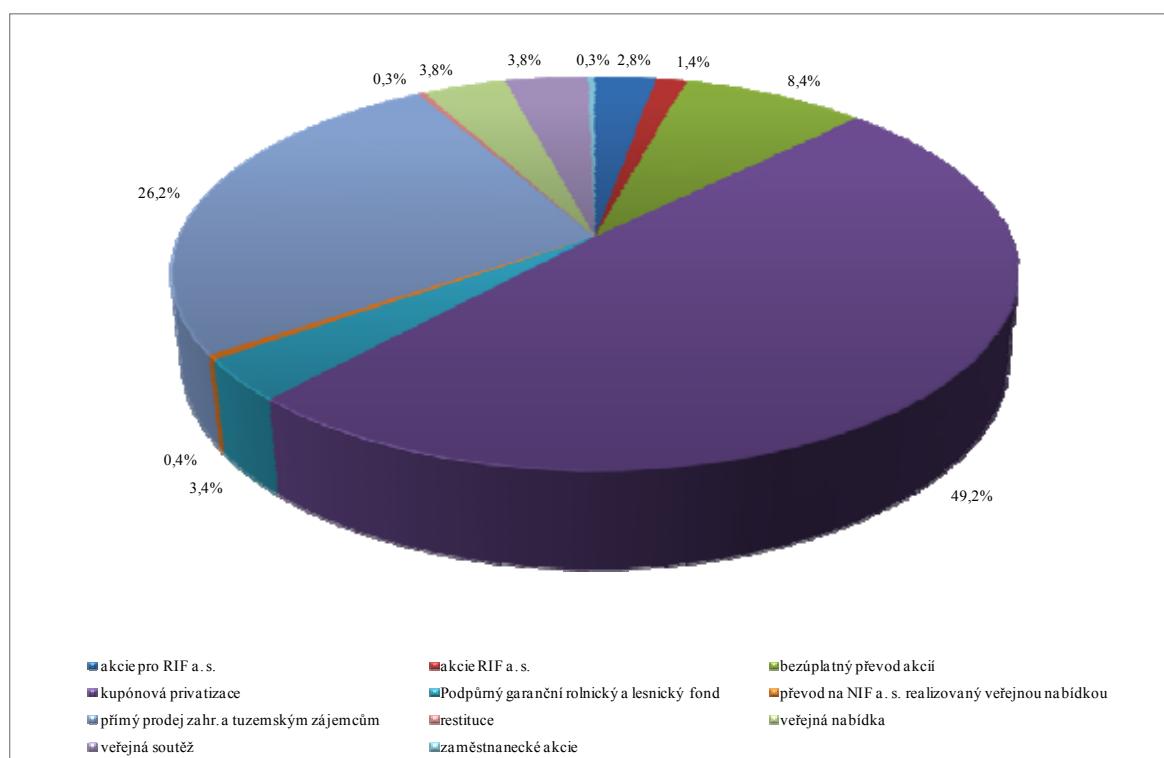
Třetím základním orgánem českých akciových společností je valná hromada, do jejíž působnosti spadá rozhodování o změně stanov, o změně základního kapitálu, o odměňování členů představenstva a dozorčí rady, o kótaci účastnických cenných papírů, o zrušení společnosti či rozhodování o její fúzi, dále pak schvalování řádné a mimořádné účetní závěrky, smluv a jednání učiněných jménem společnosti a v neposlední řadě také volba a odvolání členů představenstva a dozorčí rady.

Vyjdeme-li z výše uvedeného, pak je zřejmé, že z hlediska řízení a kontroly se český model správy a řízení velkých korporací poměrně výrazně podobá insider-systému, jenž je zpravidla využíván v německy hovořících zemích, v nichž jsou jednotlivé akciové společnosti přímo ovládány svými akcionáři.

### *Vlastnická struktura českých akciových společností*

Vzhledem k tomu, že z hlediska řízení a kontroly velkých korporací se českým model výkonu corporate governance podobá modelu německému, dá se předpokládat, že také v oblasti vlastnické struktury se tyto přístupy nebudou příliš odlišovat. Pojdme si proto nyní blíže představit strukturu vlastnictví českých akciových společností.

**Obrázek 6 – Podíl jednotlivých metod privatizace akcií na jejich celkové nominální hodnotě od počátku privatizace do roku 2005 (%)**



Pramen: MF ČR

Máme-li nalézt základní stavební kameny, jež utvářely současnou podobu vlastnické struktury českých korporací, pak se hned v úvodu musíme zmínit o procesu privatizace, jenž byl v České republice zahájen a počátku 90. let minulého století. v rámci tohoto procesu bylo v Česku využito jedenáct různých metod privatizace, z nichž rozhodující roli hrály pouze dvě metody, a to kupónová metoda, jejímž prostřednictvím bylo zprivatizováno téměř 50 procent všech akcií, a metoda přímého prodeje akcií tuzemským a zahraničním zájemcům, která se na celkové nominální hodnotě zprivatizovaných akcií podílela 26,90 % (viz obrázek 1). Cílem tohoto procesu bylo předat tuzemským vlastníkům společnosti, v nichž vlastnická práva původně vykonával stát, přičemž se předpokládalo, že tito noví vlastníci budou schopni v případě perspektivních firem zajistit jejich další rozvoj. Tato úvaha se však ukázala jako zcela mylná, neboť zejména u kupónové formy privatizace sice došlo k faktické změně majitele společnosti, ale tato změna nebyla doprovázena pohybem kapitálu, jímž současně nedisponovali ani noví fiktivní vlastníci společností. Navíc je nutno konstatovat, že tito drobní akcionáři sice začali své nově nabyté akcie poměrně brzy prodávat, ale takto získané peněžní prostředky nevraceli zpět do ekonomiky ve formě nedluhového kapitálu (dle některých odhadů své výnosy z kupónové privatizace opětovně investovalo pouze 15 % bývalých držitelů investičních kupónů), ale naopak ve formě spotřebních výdajů nebo peněžních vkladů u bank. Podobným způsobem jako drobní akcionáři se chovaly také velké investiční fondy, které se ve většině případů soustředily pouze na přeskupování svých podílů a na jejich následný prodej strategickým investorům.

Díky tomuto vývoji je tak od počátku tohoto tisíciletí většina českých korporací vlastněna buďto investičními fondy nebo přímými zahraničními investory. Pokud bychom zůstali pouze u toho tvrzení, pak by se v této oblasti dal českým model výkonu corporate governance označit za model blízký modelu anglosaskému. Tento náš závěr by však nebyl zcela přesný, neboť velká část nejvýznamnějších investičních fondů působících na českém kapitálovém trhu je i v současnosti velice úzce spojena s velkými univerzálními bankami,

kteří tak zprostředkovaně spravují poměrně velké portfolio podniků a současně tímto způsobem získávají poměrně dobrý přístup k citlivým vnitropodnikovým informacím. z tohoto pohledu je tedy zřejmé, že pro český model corporate governance je typické jak křížové vlastnictví korporací, tak omezený přístup outsiderů k informacím. Jinými slovy řečeno, také v případě vlastnické struktury má český model blíže insider-systému.

#### *České akciové společnosti a dostupnost informací*

Jak je z výše řečeného zřejmé, v českém modelu výkonu corporate governance jsou drobní akcionáři postaveni spíše do role outsiderů, kteří mají výrazně omezenou schopnost získávat relevantní informace o vývoji jednotlivých akciových společností. Toto nepříznivé postavení minoritních akcionářů je výsledkem dlouhodobého vývoje českého kapitálového trhu, který se od svého počátku profiloval spíše jako trh s většinovými podíly, jež měly majoritním vlastníkům, společně se špatnou legislativou, zabezpečit téměř neomezenou moc nad ovládanými společnostmi. Drobní akcionáři se tak postupně dostávali do situace, kdy se jejich akcie stávaly buďto zcela neprodejně, nebo se daly obchodovat jen za velmi nepříznivých podmínek. Tento vývoj pak v průběhu 90. let minulého století vedl k určité destrukci českého investičního prostředí, což se následně odrazilo jak v téměř nulové motivaci českých i zahraničních portfoliových investorů investovat v České republice, tak ve výrazném poklesu počtu registrovaných akcií na českém kapitálovém trhu (viz tabulka 1).

**Tabulka 4 – Počet registrovaných akcií v evidenci Střediska cenných papírů v letech 1997-2004**

ukazatel	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
počet akcií	2.076	2.010	1.881	1.465	422	236	161	117
meziroční změna	-25	-66	-129	-416	-1.043	-186	-75	-44

*Pramen: Eurostat a vlastní výpočet*

Výše naznačený odchod velkého počtu akciových společností z kapitálového trhu se postupem času začal jevit jako poměrně závažný problém, neboť k rušení veřejné obchodovatelnosti svých akcií nesahaly pouze malé a střední společnosti, ale také největší české korporace. Zrušením obchodovatelnosti svých akcií tak tyto společnosti na jedné straně výrazně omezily přístup potenciálních investorů k informacím a na straně druhé do jisté míry posílily pozici univerzálních bank, které se tak, díky poskytování úvěru, staly jedinými institucemi, které byly schopny monitorovat vývoj těchto společností.

Určitým mezníkem v tomto vývoji byl rok 2001, kdy vešla v platnost novela zákona č. 591/1992 Sb., o cenných papírech, která upravila požadavky, jež jsou kladeny na emise cenných papírů registrovaných na veřejném trhu a současně dala organizátorům kapitálového trhu za úkol důsledně prověřovat způsobilost všech registrovaných cenných papírů.

Jak je z výše uvedeného zřejmé, na českém kapitálovém trhu hrají drobní investoři, vzhledem ke své omezené schopnosti získat odpovídající informace, spíše okrajovou roli. Dá se tedy říci, že český model výkonu corporate governance je založen především na osobních kontaktech a na přednostním přístupu bank k informacím, což jej opět více přibližuje dualistickému modelu správy a řízení velkých korporací. Tento náš závěr pak potvrzuje také relativně malé množství firem, jež jsou kótovány na českém trhu cenných papírů. Vyjdeme-li z oficiálních údajů Burzy cenných papírů Praha, a. s., pak zjistíme, že na prestižním hlavním trhu jsou v současnosti umístěny akcie pouze jednadvaceti akciových společností, mezi něž patří např. Česká zbrojovka, ČEZ, JM Plynárenská, Komerční banka, Setuza, Telefónica O2 C.R. či Unipetrol. Český kapitálový trh se tak vyznačuje poměrně nízkou likviditou, díky

čemuž jsou jednotliví obchodníci působící na tomto trhu nuceni realizovat své obchody na základě principu morálního hazardu.

### *Financování velkých korporací*

Druhou oblastí, v níž se poměrně výrazně promítá nízká likvidita českého kapitálového trhu, je způsob financování českých akciových společností. Vyjdeme-li v tomto okamžiku z dostupných statistických údajů, pak dospějeme k závěru, že zatímco ve vyspělých tržních ekonomikách využívají velké korporace kapitálové trhy ke krytí zhruba patnácti procent svých finančních potřeb, v případě českých akciových společností je tento podíl téměř nulový. z výše uvedeného je tedy zřejmé, že ve většině případů využívají české podniky ke svému financování především krátkodobé a dlouhodobé bankovní úvěry, jež jim poskytují jednotlivé univerzální banky (podíl těchto úvěrů na krytí finančních potřeb českých podniků dosahuje cca 20 %). v tomto okamžiku je však zapotřebí říci, že zejména v posledních třech letech se v české ekonomice objevují poměrně jasné signály, z nichž je zřejmé, že objem takto poskytovaných úvěrů dosáhl svého maxima. Co nás k tomuto závěru vede? Tím hlavním důvodem je silná podkapitalizovanost velké části českých firem, díky čemuž se tyto společnosti stávají pro jednotlivé banky příliš rizikovými a ty tak v podstatě dále omezují přístup těchto firem ke kapitálu. Dáme-li si tento závěr do souvislosti s poměrně malými objemy nerozdělených zisků, jež tvoří hlavní zdroj podnikových financí, pak financování velkých českých korporací můžeme označit za jednu z nejkritičtějších oblastí českého systému správy a řízení společností.

Jak je z výše uvedeného zřejmé v českém modelu výkonu corporate governance jsou hlavními hráči na trhu velké univerzální banky, které se věnují jak obchodnímu, tak investičnímu bankovníctví, díky čemuž se i v tomto případě český model dosti výrazně přibližuje modelu německému.

### **Závěr**

Jak jsme již uvedli v úvodu této stati, vzhledem k tomu, že v rámci řešení projektu „Komplexní analýza aspektů corporate governance v podmínkách české ekonomiky“ je naším úkolem vytvořit teoretický základ pro praktickou analýzu procesu správy a řízení českých korporací, stanovili jsme si v rámci této stati za cíl nalézt a následně popsat základní principy, na nichž je postaven výkon corporate governance v České republice. Otázkou tedy zůstává, jaký je českým model správy a řízení akciových společností? Vyjdeme-li z výše uvedeného, pak dospějeme k závěru, že českým model corporate governance je model, v němž silně převažují prvky dualistického systému, jenž je typický pro německy hovořící země a Japonsko. Mezi hlavní aspekty tohoto systému tak můžeme zařadit dvoustupňový způsob řízení českých společností, výraznou koncentraci vlastnictví do rukou několika investiční fondů a přímých zahraničních investorů, omezenou dostupnost relevantních informací, spojenou s nízkou likviditou kapitálového trhu a v neposlední řadě také výrazný podíl univerzálních bank na financování českých akciových společností. Vzhledem k tomu, že zejména v posledních letech se v české ekonomice začínají projevat nedostatky tohoto systému, sílí v rámci české odborné veřejnosti hlasy, které volají po takové novelizaci Obchodního zákoníku, která by jedno jednotlivých akciových společností umožnila svobodně si zvolit přístup, jenž by se více blížil buďto modelu německému, nebo naopak modelu anglosaskému.

## Literatura:

- [9] HINDLS, Richard, HOLMAN, Robert, HRONOVÁ, Stanislava a kol. *Ekonomický slovník*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 520 s. ISBN 80-7179-819-3.
- [10] KAVALÍŘ, Petr. Hodnocení corporate governance v České republice. *Working Paper CES VŠEM*. Praha: VŠEM, 2005. ISSN 1801-2728.
- [11] KVIŽDA, Martin, ŠEDOVÁ, Jindřiška Privatizace a akciové společnosti – k některým institucionální aspektům konkurenceschopnosti české ekonomiky. *Working Paper č. 2/2005*. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2005. ISSN 1801-4496.
- [12] *Kodex správy a řízení společnosti ke stažení* [online]. Praha: MF ČR, 2005. www: [www: www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xsl/fnm\\_sprava\\_kodex\\_22015.html](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xsl/fnm_sprava_kodex_22015.html).
- [13] *Komise pro cenné papíry* [online]. www: [www: www.sec.cz/export/CZ/index.page](http://www.sec.cz/export/CZ/index.page).
- [14] MLČOCH, Lubomír. *Institucionální ekonomie*. 2. vyd. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2005. 189 s. ISBN 80-246-1029-9.
- [15] ROUBÍČEK, Lukáš. *Corporate governance (Správa a řízení společnosti)*. 1. vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 1998. 129 s. ISBN 80-7078-592-6.
- [16] *Zákon č. 15/1998 Sb., o dohledu v oblasti kapitálového trhu a o změně dalších zákonů* www: [www: portal.gov.cz/wps/portal/\\_s.155/701?kam=zakon&c=15/1998](http://portal.gov.cz/wps/portal/_s.155/701?kam=zakon&c=15/1998).
- [17] *Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ve znění novelizací zákona*. www: [www: www.webset.cz/obchodni\\_zakonik.htm](http://www.webset.cz/obchodni_zakonik.htm).

## Kontaktní adresa:

ing. Pavel Tuleja, Ph.D.

katedra ekonomie  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Slezská univerzita v Opavě  
Univerzitní náměstí 1934/3  
733 40 Karviná  
Česká republika

telefon: +420 596 398 259  
fax: +420 596 312 069  
e-mail: [tuleja@opf.slu.cz](mailto:tuleja@opf.slu.cz)  
web1: [www.opf.slu.cz/tuleja](http://www.opf.slu.cz/tuleja)  
web2: [stat.opf.slu.cz](http://stat.opf.slu.cz)

ing. Marian Lebieczik, Ph.D.

katedra ekonomie  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Slezská univerzita v Opavě  
Univerzitní náměstí 1934/3  
733 40 Karviná  
Česká republika

telefon: +420 596 398 248  
fax: +420 596 312 069  
e-mail: [lebieczik@opf.slu.cz](mailto:lebieczik@opf.slu.cz)

# Využívání ICT v cestovním ruchu ve vybraných regionech

## The Use of ICT for Tourism Purposes in Selected Regions

*Jan Tluchoř*

### **Anotace**

Autor v článku popisuje využívání informačních a komunikačních technologií v cestovním ruchu ve vybraných regionech České republiky. Těžištěm článku je srovnání "oficiálních" online regionálních informačních, případně rezervačních systémů v krajích České republiky. Článek vychází z průzkumu oficiálních internetových prezentací českých krajů v oblasti informací pro turisty. Autor se snaží odpovědět na otázku, jestli na rychlý rozvoj nových komunikačních kanálů vybrané české destinace dokážou reagovat, a jaké online informace zprostředkovávají (potencionálním) turistům, resp. návštěvníkům. Současný stav, který je velmi různorodý, je pak porovnáván s trendy v oblasti ICT a konkrétními příklady z oblasti destinací cestovního ruchu v zahraničí a v podnikové sféře. Autor se dále zamýšlí nad možnostmi využívání online rezervačních systémů v destinacích jako podpory příjezdového cestovního ruchu a snaží se načrtnout problémy a výhody s takovými systémy spojené.

### **Summary**

Author describes the use of information and communication technology for tourism purposes in selected Czech regions. The main focus is gained to comparison between „official“ online regional information, eventually reservation systems in the regions in the Czech Republic. The paper is based on an evaluation of official internet web pages of Czech administrative regions in the area of tourist information. Author tries to answer the question, whether selected Czech destination are able to react to the fast development of new communication chains, and which information for the (potential) tourists, event. visitors are communicated online. Recent situation which is very various is compared with trends in the field of ICT and examples from foreign tourism destinations and commercial subjects. Further author considers possibilities for using online reservation systems in tourism destination in order to support incoming tourism and tries to outline chances and difficulties which follow introduction of such systems.

### **Klíčová slova**

Cestovní ruch, informační a komunikační technologie, internet, marketingová komunikace, rezervační systém

### **Keywords**

Tourism, information and communication technology, internet, marketing communication, reservation system

## **Úvod**

Pronikání informačních a komunikačních technologií do běžného života je stále výraznější a v oblasti cestovního ruchu tomu nemůže být jinak. Autor se v tomto článku zabývá především internetem a jeho využíváním ve vybraných oblastech cestovního ruchu. Internet a s ním spojený elektronický přenos dat je v současné době integrován do většiny oblastí lidské činnosti. Podobně jako těžko nalezneme odvětví národní ekonomiky, které vůbec nesouvisí s cestovním ruchem, budeme v současné době složitě hledat odvětví, ve kterém není využíváno internetu, elektronického přenosu dat či informačních technologií jako takových. Důležitost informačních technologií v cestovním ruchu dokladuje např. Zelenka (2007) ve svém přehledu výzkumných aktivit aplikace ICT v cestovním ruchu. Důležitost informačních technologií v cestovním ruchu ukazuje i Palatková (2006), která uvádí, že bez informačních technologií si dnes pouze těžko dokážeme představit distribuční síť v cestovním ruchu a podobně se vyjadřují další autoři. Zároveň ze stávajících statistik vyplývá, že roste prodej produktů cestovního ruchu online (hn.ihned.cz, 2007), prodej zájezdů online se zvýšil meziročně (2006-2007) o jednu třetinu, tedy nutně roste počet potenciálních turistů, kteří hledají informace o destinacích, produktech cestovního ruchu na internetu.

V tomto příspěvku se autor věnuje především využívání internetu pro marketingové aktivity destinací cestovního ruchu v České republice. Mezi nejčastěji vyhledávané informace na internetu dlouhodobě patří oblast cestování, a proto se jeví jako důležité zhodnotit informace nabízené destinacemi cestovního ruchu u nás.

Těžištěm článku je srovnání informací pro turisty, návštěvníky, které jsou poskytovány destinacemi cestovního ruchu na jejich oficiálních internetových stránkách. Autorovi není známo, že by v literatuře bylo podobné srovnání provedeno. Takto nově sestavené informace lze v budoucnu využít např. jako podklad pro další průzkumy a výzkumy, pro vyhledávání příkladů dobré praxe a ukázání vývoje poskytování informací jednotlivými destinacemi. Zároveň budou získané informace zasazeny do širšího kontextu. Při zkoumání nových technologií je však velmi důležité monitorovat neustále se dynamicky měnící stav věcí. Životní cyklus služeb a informací nabízených na internetu je velmi krátký, internetové stránky a s nimi spojené služby se neustále inovují, vylepšují, informační databáze jsou obohacovány, rychle se mění „módní“ trendy, a v neposlední řadě se také neustále vyvíjí a vylepšují využitelné technologie, ať již ve smyslu hardwarovém nebo softwarovém.

Tento článek vznikl v rámci specifického výzkumu Katedry marketingu, obchodu a služeb Fakulty ekonomické Západočeské univerzity v Plzni č. 3010 „Analýza využití informačních a komunikačních technologií v marketingu, obchodu a službách“.

## **Cíle a použité metody**

Cílem provedeného průzkumu a srovnávací analýzy bylo zhodnocení obsahu oficiálních internetových stránek českých krajů v oblasti cestovního ruchu a volného času. Menší pozornost byla věnována intuitivnosti ovládání, designu a uživatelské přívětivosti webových stránek. Pro srovnání obsahu internetových stránek bylo zvoleno několik objektivních kritérií. Autor vycházel z předpokladu, že informace o dané destinaci cestovního ruchu mohou vyhledávat jak domácí, tak zahraniční turisté, a také turisté v různých fázích rozhodování: např. výběr cílové destinace, výběr ubytovacího zařízení v destinaci, či vyhledání informací o konkrétních akcích v destinaci.

Vzhledem k nejasné struktuře a řízení cestovního ruchu v České republice, bylo poměrně problematické určit základní soubor pro celou srovnávací analýzu. Autor se rozhodl, že základem pro průzkum budou oficiální internetové prezentace krajů, tedy zvolil administrativní vymezení destinací, které neodpovídá dělení destinací dle České centrály cestovního ruchu na turistické regiony a oblasti, ani nebere v potaz různé geografické, historické a další rámcové podmínky destinací. Důvody pro výběr krajských internetových stránek jsou: kraje jsou ze zákona ve vlastní působnosti zodpovědné za regionální rozvoj, kam problematika cestovního ruchu patří; většina krajů se propaguje na veletrzích cestovního ruchu, i přesto, že často nejsou jedinou turistickou oblastí či regionem, v členění CzechTourismu, ale svojí účastí na veletrzích a aktivním marketingem vůči turistům v podstatě sami sebe definují jako destinace cestovního ruchu; většina finančních prostředků podpory v odvětví cestovního ruchu je kraji administrována, nebo se jedná o jejich vlastní projekty; a jedná se o jedinou oficiální strukturu, pro kterou lze smysluplně a plošně srovnávat informace o cestovním ruchu. Autor bral v potaz, že jednotliví představitelé krajů mají různé postoje k oficiálnímu členění destinací ČR podle České centrály cestovního ruchu (ČCCR), kdy některé kraje akceptují rozdělení na turistické oblasti a regiony, a jiné kraje se mu naopak brání, např. Karlovarský kraj bude po dialogu s ČCCR do budoucna vystupovat jako jediná destinace cestovního ruchu. Současnou roztříštěnost v oblasti řízení cestovního ruchu dokumentují i výsledky projektu MMR č. WA-035-05-Z07 „Partnerství pro cestovní

ruch na regionální úrovni<sup>119</sup>, kde jsou zkoumány jednotlivé regiony za účelem zjištění stavu partnerství pro cestovní ruch a strategického řízení cestovního ruchu. z výsledků vyplývá, že většině turistických regionů, příp. krajů nenacházíme v současné době plně funkční řízení cestovního ruchu, často je řešen problém prolínání hranic marketingově stanovených turistických regionů a hranic administrativně stanovených krajů, které disponují politickou, zákonnou i finanční silou vůči obcím a dalším subjektům na jejich území.

V následující tabulce naleznete výsledky srovnání internetových stránek krajů s informacemi o cestovním ruchu, které budou následně diskutovány.




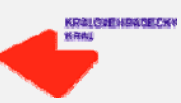

---






<sup>119</sup> Analýza managementu cestovního ruchu a vytváření partnerství pro cestovní ruch v regionech České republiky, Pardubice: PPR, a.s., 2007. [cit 2007-11-14] Dostupné online: [[http://www.prr.cz/editor/filestore/File/WA/WA\\_analyza.pdf](http://www.prr.cz/editor/filestore/File/WA/WA_analyza.pdf)]



## Srovnání internetových stránek o cestovním ruchu českých krajů

Tab. 1 Oficiální stránky o cestovním ruchu jednotlivých krajů - obsah




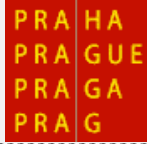
Kraj	Logo / Logo pro CR	WWW stránka Odbor KÚ řešící problematiku CR	Speciální webová stránka pro CR	Jazykové verze webových stránek (CR) / Obsah	Kalendář pořádaných akcí	Přehled ubytovacích zařízení	Odkaz na CzechTourism	Přehled informačních center
Jihočeský		www.kraj-jihocesky.cz	☺ www.jiznicechy.cz	ENG, GER obsáhlé části nepřeložené	☺	☺	☺	☺
Odbor kultury, památkové péče a cestovního ruchu - oddělení kultury a cestovního ruchu								
Jihomoravský		<a href="http://www.kr-jihomoravsky.cz">www.kr-jihomoravsky.cz</a>	☺ www.jizni-morava.cz	ENG, GER, POL, RUS, ITA, FRA plnohodnotné části nepřeložené	☺	☺	☹	☺
Odbor regionálního rozvoje – oddělení cestovního ruchu								
Karlovarský		www.kr-karlovarsky.cz	☹	ENG, GER, FRA stručnější než CZ	☺	☺	☹	☺
Odbor kultury, památkové péče, lázeňství a cestovního ruchu - <a href="#">ODDĚLENÍ CESTOVNÍHO RUCHU</a>								
Královehradecký		<a href="http://www.kr-kralovehradecky.cz">www.kr-kralovehradecky.cz</a>	☹	ENG, GER stručné, v podstatě bez odkazu	☺	☺ nejasný přístup	☹	☺
Odbor regionálního rozvoje, cestovního ruchu, kultury a volnočasových aktivit - Oddělení regionálního rozvoje a cestovního ruchu								
Liberecký		www.kraj-lbc.cz	☺ www.liberecky-kraj.cz	ENG, GER, POL plnohodnotné části nepřeložené	☺ méně využívány	☺	☺	☺
Odbor kultury, památkové péče a cestovního ruchu - Oddělení cestovního ruchu								

Kraj	Logo / Logo pro CR	WWW stránka Odbor KÚ řešící problematiku CR	Speciální webová stránka pro CR	Jazykové verze webových stránek (CR) / Obsah	Kalendář pořádaných akcí	Přehled ubytovacích zařízení	Odkaz na CzechTourism	Přehled informačních center
Moravskoslezský		<a href="http://www.kr-moravskoslezsky.cz/">www.kr-moravskoslezsky.cz/</a>	☹️ <sup>120</sup>	ENG – stručné	☹️	😊	☹️	☹️
Odbor regionálního rozvoje, cestovního ruchu a kultury - Oddělení cestovního ruchu a kultury								
Olomoucký		<a href="http://www.kr-olomoucky.cz">www.kr-olomoucky.cz</a>	☹️ <sup>121</sup>	ENG, GER, POL plnohodnotné, ale obtížně k nalezení	☹️ ke stažení	☹️ ke stažení	☹️	☹️ ke stažení
Kancelář hejtmána - Oddělení cestovního ruchu								
Pardubický		<a href="http://www.pardubickykraj.cz/">www.pardubickykraj.cz/</a>	😊 <a href="http://www.vychodni-cechy.info/">www.vychodni-cechy.info/</a> <sup>122</sup>	ENG, GER, POL, RUS, ITA, FRA, NED, SPA plnohodnotné	😊	😊	😊	😊
s využitím <a href="http://www.czecot.com">www.czecot.com</a>								
Odbor strategického rozvoje kraje - Oddělení cestovního ruchu a neziskového sektoru – Oblast cestovního ruchu								
Plzeňský		<a href="http://www.kr-plzensky.cz">www.kr-plzensky.cz</a>	😊 <a href="http://www.turisturaj.cz/">www.turisturaj.cz/</a>	ENG, GER plnohodnotné	😊	😊	😊	😊
Odbor cestovního ruchu a propagace								
Středočeský		<a href="http://www.kr-stredocesky.cz/">www.kr-stredocesky.cz/</a>	☹️	ENG, GER, FRA, SPA, ITA stručné	😊	😊	☹️	😊

<sup>120</sup> Existuje však pro turistický region Severní Morava a Slezsko [www.tourisms.cz](http://www.tourisms.cz), ale není přímo oficiální prezentací Moravskoslezského kraje.

<sup>121</sup> Nejasná struktura webových stránek Olomouckém kraji a jeho turistických oblastech. Např. [www.ok-tourism.cz](http://www.ok-tourism.cz). Nelze rozlišit, kterou www stránku považuje Olomoucký kraj za oficiální.

<sup>122</sup> Kromě [www.vychodni-cechy.info](http://www.vychodni-cechy.info) existují analogické domény pro jednotlivé jazykové mutace, např. [www.east-bohemia.info](http://www.east-bohemia.info). Jedná se sice o stránky destinační společnosti, avšak Pardubický kraj je podporuje, tedy ji lze považovat za oficiální informace kraje.

Kraj	Logo / Logo pro CR	WWW stránka Odbor KÚ řešící problematiku CR	Speciální webová stránka pro CR	Jazykové verze webových stránek (CR) / Obsah	Kalendář pořádaných akcí	Přehled ubytovacích zařízení	Odkaz na CzechTourism	Přehled informačních center
Odbor regionálního rozvoje – oddělení cestovního ruchu								
Ústecký		www.kr-ustecky.cz	☹ turistika.kr-ustecky.cz/	ENG, GER velmi stručné	☹ pozvánky	☹	☺	☺
Odbor regionálního rozvoje – oddělení cestovního ruchu								
Vysočina		<a href="http://www.kr-vysocina.cz/">www.kr-vysocina.cz/</a>	☺ www.region-vysocina.cz/	ENG, GER stručnější než CZ, bez odkazu z hl. stránky	☺	☺	☹	☺
Odbor regionálního rozvoje – oddělení cestovního ruchu								
Zlínský		www.kr-zlinsky.cz/	☺ www.vychodni-morava.cz (nejasná struktura)	ENG stručné	☹ ke stažení	☹	☹	☹ ke stažení
Odbor strategického rozvoje – oddělení cestovního ruchu								
Hlavní město Praha		magistrat.praha-mesto.cz/	☺ www.pis.cz	ENG, GER, FRA, ITA, SPA obsáhlé	☺	☺	☺	☺
Odbor kultury, památkové péče a cestovního ruchu - Oddělení koncepce, koordinace projektů, kultury a cestovního ruchu								

Zdroj: vlastní návrh, Cheb, 2007; dle internetových stránek jednotlivých krajů (3. a 4. sloupec tabulky), stav: říjen, listopad 2007

Vysvětlivky:

- ☹ - neexistuje, nevyskytuje se, nenalezeno (zkr. ne)
- ☺ - existuje, ale není vhodně zpracované
- ☺ - existuje, vyskytuje se (zkr. ano)

Z provedeného srovnání, které je přehledně vyobrazeno v předchozí tabulce, můžeme vyvodit některé závěry.

Úroveň internetových stránek krajů, co se týká jejich obsahu v oblasti cestovního ruchu, je velmi různorodá, avšak v každém kraji nalezneme na internetových stránkách sekci, která se týká cestovního ruchu. Celkem osm krajů využívá pro prezentaci informací pro turisty speciální webovou stránku, avšak u kraje Zlínského je využití domény [www.vychodni-morava.cz](http://www.vychodni-morava.cz) diskutabilní, neboť tato doména v době průzkumu odkazovala na oficiální stránky Krajského úřadu Zlínského kraje. Informace na speciálních internetových stránkách jsou často poskytovány/zpracovávány jiným subjektem než jsou kraje, avšak pokud jsou tabulce uvedeny, není dle autora sporu, že kraj takové stránky považuje za oficiální.

Společně se srovnáním internetových stránek krajů byla sledována i jejich loga, přičemž některé kraje pro informace pro turisty používají jiné logotypy, než oficiální krajská loga. Většinou se to týká krajů, které využívají jiný marketingový název jako destinace cestovního ruchu, např. Východní Morava, Východní Čechy.

Zároveň za účelem srovnání řízení cestovního ruchu jsou uvedeny odbory, oddělení krajských úřadů, resp. pražského magistrátu, které se zabývají cestovním ruchem. Dvě nejčastěji se vyskytující varianty tvoří: oddělení cestovního ruchu v rámci odboru regionálního rozvoje a oddělení cestovního ruchu v rámci odboru kultury, památkové péče a kultury. Pro další výzkum zůstává otevřená otázka, jestli se organizační usídlení cestovního ruchu nějak projevuje v jeho řízení, či v marketingu destinace.

Dalším srovnávaným údajem byla existence verze cizojazyčných mutací, včetně stručného hodnocení kvantity přeloženého obsahu. Pokud chce region přilákat i zahraniční turisty, je třeba, aby relevantní informace mohli tito turisté nalézt ve svém jazyce, případně světovém jazyce. Všechny kraje bez výjimky mají část svých oficiálních stránek přeložených do dalších jazyků. Objem přeložených dat a informací je rozdílný: Od přeloženého stručného popisu kraje pouze v angličtině po plnohodnotný překlad stránek s tematikou cestovního ruchu v osmi jazycích. Velmi kvalitně, co se cizojazyčného obsahu týče, jsou zpracovány stránky v Pardubickém a Jihomoravském kraji. z hlediska internetového marketingu je velmi pozitivní, že např. [www.vychodni-cechy.info](http://www.vychodni-cechy.info) využívají různých domén pro různé jazykové mutace svých stránek, což velmi zlepšuje úspěšnost vyhledávání informací o východních Čechách, a také je přívětivé k zahraničnímu uživateli. Porovnejme např. s marketingovými aktivitami Švýcarska v České republice a používané doménu – [www.mojesvycarsko.com](http://www.mojesvycarsko.com) – určené pro české uživatele. Naopak zajímavé je zjištění, že v Karlovarském kraji nenacházíme verzi informací v ruštině, což je s ohledem na potenciální poptávku informací stávajícími turisty závažnější. Podle názoru autora by byla problematika jazykových mutací stránek s informacemi o cestovním ruchu nejlépe vyřešena samostatnými stránkami pro oblast cestovního ruchu (stejně jako jsou pro potřeby marketingu směřujícímu k usidlování firem vydávány jiné tištěné materiály než pro potřeby marketingu destinace), které by byly plnohodnotně přeloženy do cizích jazyků podle potřeb minimálně stávající klientely, ale především potenciálních zákazníků. Žádný ze sledovaných krajů nemá stránky lokalizované v některém z asijských jazyků, či v arabštině, i když marketingové aktivity CzechTourismu do těchto zemí v poslední době míří. Je zřejmé, že jazykové mutace stránek zvyšují náklady spojených s překlady textů, ale především s jejich aktualizováním, zároveň může více jazykových verzí způsobovat problémy i programátorům webových stránek. Například u některých zdařilých internetových stránek byly nalezeny nepřeložené informace v cizojazyčném textu, viz následující obrázek. Nebo u některých krajských prezentací sice existovaly poměrně zdařilé cizojazyčné informace o cestovním ruchu, avšak nebylo na ně odkazováno z úvodních cizojazyčných stránek. Chybu ilustruje obrázek 2. Chybějící odkazy jsou ale spíše způsobeny nedůsledným řízením obsahu webových stránek (content management) bez jasně stanovených pravidel a strategií.

Obr. 1 Nepřeložená část textu na [www.liberecky-kraj.cz](http://www.liberecky-kraj.cz)

Übernachtungsmöglichkeit in Nord-Tschechien? Wir werden Ihnen gerne helfen. Senden Sie uns Ihre Anforderungen und wir suchen Ihnen eine Unterbringungsmöglichkeit gemäss Ihren Ansprüchen. Senden Sie uns [e-mail](#).

**Rabatte und Vorteile für jeden...**

BENEFIT ist ein Rabattprogramm, dessen Ziel ist es, Ihnen den Aufenthalt in Nordböhmen angenehm zu machen. Dank der Rabattkarte des Programms können Sie eine Reihe von Ermäßigungen und Boni im ganzen Netz von Dienstleistungen und Einrichtungen nutzen - in kulturellen Institutionen, Denkmälern, Sporteinrichtungen, Hotels, Pensionen und Gaststätten. Der empfohlene Preis der Karte beträgt 35 CZK. Das Grundangebot finden Sie [hier](#).

**Wir empfehlen**

**BERGHÜTTE VRÁVORKA, JIŘETÍN POD BUKOVOU**

Das Haus Wrávorka befindet sich im Naturschutzgebiet des Isergebirges in

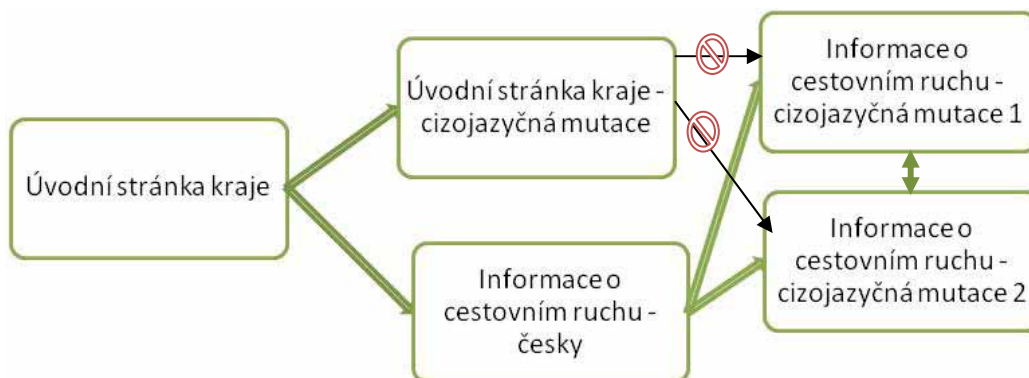
Speciální nabídky  
 Katalog der Touristenpakete  
 Anmeldung  
 Vorname  
 Heslo:  
 Přihlásit

Získaná ocenění  
 Umístili jsme se na třetím místě [Tour Region Film!](#)  
 Zvítězili jsme v soutěži [Zlatý erb!](#)  
 Získali jsme 1. místo v soutěži Náš kraj v kategorii [Nejlepší Turistický produkt!](#)

Nachlässe  
 Schreiben Sie uns  
 Kontakt  
 Discussion

Zdroj: upraveno, *Liberecer Region – Server für Tourismus*, 2007. [cit 2007-11-14] Dostupné online: [<http://www.liberecky-kraj.cz/de/>]

Obr. 2 Chybějící odkazy na cizojazyčné informace o cestovním ruchu



Zdroj: vlastní návrh, *Cheb*, 2007

Dále byla zkoumána existence následujících informací na webových stránkách:

- *Kalendář pořádaných akcí* – mnoho turistů vyhledává pořádané akce (eventy), proto by mělo být důležité o nich informovat na webových stránkách; při srovnání byly

nalezeny čtyři typy zveřejňování informací o akcích v kraji: informace neexistovala, informace neexistovala, ale byly zveřejněny pozvánky na konané akce, existovala pouze ke stažení, informace existovala; nalezené kalendáře pořádaných akcí měly různou hloubku dat a různé možnosti vyhledávání;

- *Přehled ubytovacích zařízení* – důležitá informace pro turisty, kteří si již vybrali cílovou destinaci, a nyní v ní hledají ubytování;
- *Odkaz na CzechTourism* – ukazuje na uvědomění si hierarchie v řízení cestovního ruchu, dále také nabízí turistům odkaz na informace o jiných oblastech ČR;
- *Přehled informačních center* – důležitá informace pro turisty/návštěvníky, kteří si již plánují program pobytu v destinaci, nebo se v ní již nacházejí a hledají informace o ní.

V těchto kategoriích opět nebylo cílem hodnotit kvalitu zpracování, jednoduchost ovládání či design.

## **Získávání informací uživateli internetu**

Pokud budeme za jednu z náplní práce odborů či oddělení cestovního ruchu považovat informování potenciálních klientů o daném kraji jako destinaci cestovního ruchu, pak je důležité zamyslet se nad využívanými komunikačními kanály. Většina krajů se účastní veletrhů a výstav v oblasti cestovního ruchu, stejně tak jsou publikovány tištěné informace (prospekty, letáky, katalogy, knihy) pro turisty, často je využíváno audiovizuálních materiálů, proto by do tohoto komunikačního mixu krajů v oblasti cestovního ruchu mělo patřit zprostředkovávání informací na internetu, který má stejně jako výše popsané šíření informací prostřednictvím dalších médií specifické nástroje pro realizaci marketingových aktivit. Pro jejich nasazení a optimalizaci je nutné si uvědomit, jakým způsobem se může turista či potenciální turista ke zveřejněným informacím dostat. Autor nachází několik hlavních možností:

- Přímé zadání internetové adresy do prohlížeče
  - Intuitivně (pokud si jsem jistý, že vím, co hledám, často jméno firmy, příkladem by mohlo být zadání domény např. [www.jeseniky.cz](http://www.jeseniky.cz))
  - Přepisem webové adresy po získání informace v jiných médiích, případně na jiných internetových stránkách
- Odkazem na webovou stránku
  - Z webu poskytovatele služeb v cestovním ruchu (dopravce, ubytovací zařízení, CK, CA atd.)
  - Z webu nadřazené destinace (pro české kraje např. web CzechTourismu)
  - Z dalších webových stránek (např. katalogy, odkazy v internetových článcích, blogy, reklamní bannery, reklamní a placené odkazy atd.), případně z elektronické pošty
- Vyhledáním klíčového slova ve vyhledávači
  - Odkazem ve výsledcích vyhledávání
  - Odkazem v reklamním sdělení (placené odkazy, PPC reklama atd.)

U varianty přímého zadání adresy mají na vstup uživatelů na internetové stránky destinace vliv především marketingové aktivity v jiných médiích. Je vhodné, aby internetová adresa byla srozumitelná, jasně popisovala destinaci, nebyla příliš dlouhá, vyskytovala se v jazykových mutacích, apod. Odkazy na jiných internetových serverech je možné získávat různými způsoby, ten nejvhodnější je komplexnost a kvalita poskytovaných informací, dále je možné aktivně vyhledávat partnerské stránky s prosbou o zveřejnění odkazu apod. Nejdůvěryhodnější odkaz je samozřejmě ten od spokojeného klienta (turisty, návštěvníka popisujícího svůj výlet do destinace na svém blogu apod.) Je třeba zajistit, aby odkazy nasměrovaly uživatele k jím hledaným informacím, tedy je nutné mít správně vyřešené propojení informací i v rámci vlastní internetové prezentace. Na internetu přeplněném daty je

často výchozím bodem pro získání informací internetový vyhledávač. Podle Sdružení pro internetovou reklamu (2006) patří v ČR k nejčastěji vyhledávaným informacím informace o cestování (64%) uživatelů, i z tohoto faktu vyplývá důležitost poskytování informací o cestovním ruchu na internetu. Úspěšnost vyhledávání lze ovlivnit specifickými internetovými marketingovými nástroji, jako jsou optimalizace pro vyhledávače (search engine optimization), které je součástí marketingu pro vyhledávače (search engine marketing), stejně tak můžeme na internetu provádět reklamní kampaně, kdy v současné době nejvyužívanější a nejúspěšnější jsou pay-per-click (PPC) reklamní systémy. Autor se pokusil zjistit míru využívání SEM, PPC a SEO pro oficiální prezentace krajů s tematikou cestovního ruchu. Při zadávání relevantních klíčových slov (např. „název kraje“, „název kraje ubytování“, „název kraje cestovní ruch“ v různých jazykových variacích apod.) do momentálně nejpoužívanějších vyhledávačů v Česku – www.seznam.cz – a na světě – www.google.com – nenarazil na žádnou PPC reklamní kampaň propagující oficiální informace o destinacích. Klíčové slovo: „název kraje“, např. Jihočeský kraj bylo na obou vyhledávačích na předních místech, u Googlu i v zahraničních mutacích. Ve spojení se slovem „ubytování“, se již většinou neumisťovaly oficiální stránky na prvních místech ve výsledcích vyhledávání, která jsou klíčová proto, aby na ně uživatel kliknul. v oblasti zprostředkování ubytování se lépe umisťovaly webové stránky komerčních subjektů. Lepších výsledků bylo dosahováno u vyhledávače Google. Výjimku v tomto případě tvořila webová stránka www.liberecky-kraj.cz, která se zdá být velmi dobře optimalizovaná pro vyhledávače, a tedy je zde velká pravděpodobnost, že je potenciální návštěvník Libereckého kraje využije. Zpravidla lepších výsledků bylo dosahováno při vyhledávání cizojazyčných klíčových slov, např. „Karlsbader Bezirk“, což je ovšem podle autora způsobeno v podstatě neexistující konkurencí pro tato klíčová slova (srovnej „Karlsbader Bezirk“ a „Holiday“). Je otázkou jakých klíčových slov pro vyhledávání informací budou používat zahraniční zájemci o informace. Mají povědomí o oficiálních cizojazyčných názvech krajů, turistických regionů? Z uvedeného vyplývá, že internetový marketing není zastoupen, a pokud tak pouze marginálně, v marketingových rozpočtech krajů ČR pro oblast cestovního ruchu. Autor se domnívá, že je spíše předpokládán postup přímého zadání webové adresy do prohlížeče po jejím získání v jiných médiích nebo přístup přes odkaz z jiných stránek. To ukazuje například výzkum provedený u švýcarských hotelů (Schegg, Fux, 2006), kdy 70% přístupů na jejich stránky probíhá zadáním webové adresy přímo do prohlížeče. v tomto případě je pak nutné vyvarovat se několikrát pozorovaného nedostatku, který je zobrazen na obrázku 2.

## Online rezervační systémy a možnost jejich využití v krajích

Jedním ze zkoumaných obsahů internetových stránek byl i přehled ubytovacích zařízení ve zkoumaných regionech. Můžeme nalézt různé druhy přehledů ubytovacích zařízení, které samozřejmě v těch interaktivnějších formách přecházejí v online rezervační systémy. Můžeme je strukturovat např. následovně:

- Seznam ubytovacích zařízení, s různým detailem zobrazení kontaktních informací
  - Ke stažení jako soubor
  - Seznam na webové stránce, obohacený např. krátkými popisy, odkazy, e-mailovými adresami
  - Seznam na webové stránce s využitím různých filtrů pro výběr subjektů (geografický, kvalita, poskytované služby)
- Seznam ubytovacích zařízení s možností dotazu na volnou kapacitu (rezervace)
  - Pomocí webového formuláře (zadání důležitých dat – termín, počet osob atd.) a odeslání, odpověď přichází e-mailem
    - Možnost poptávky individuální (jedno zařízení)
    - Možnost poptávky hromadné (všechna zařízení v databázi splňující zadaná kritéria)

- Online rezervační systém fungují na podobné bázi jako elektronický obchod (e-shop) s aktuálním zjištěním volné kapacity, možností platby kreditní kartou/internetovým bankovníctví

Pohybujeme-li se v seznamu shora dolů, roste nutnost rychlosti aktualizace dat a dochází k hlubšímu zapojování poskytovatele produktu. Seznam ubytovacích zařízení, který lze stáhnout, není třeba aktualizovat často, zatímco u online rezervačního systému by měl poskytovatel produktu aktualizovat změnu dostupné kapacity po každé provedené rezervaci, aby tak zamezil dvojímu prodeji produktu, což samozřejmě u ubytovacího zařízení vyžaduje nutnost připojení k internetu, nebo existenci call-centra u provozovatele rezervačního systému apod. Zákazníkovi pak rezervační systém ukazuje kdykoli aktuální volnou kapacitu ubytovacího zařízení, bez nutnosti čekání na potvrzení objednávky apod.

V současné době jsou rezervační systémy provozovány často komerčními subjekty (provize za prodej pokoje se pohybují mezi 5-10%), rezervační systémy v podstatě fungují jako internetové cestovní agentury, ale ani tyto komerční systémy často neprovádějí rezervace v reálném čase. Pro zákazníka v podstatě není rozdíl, jestli informaci o svém hotelu nalezne na oficiální stránce o cestovním ruchu v dané destinaci, nebo u komerčního subjektu, samozřejmě za předpokladu shodné ceny. Pro provozovatele ubytovacího zařízení bude důležité, jak vysoké jsou provizní poplatky, které musí porovnávat s očekávaným výnosem daného distribučního kanálu.

V české praxi je většinou využíváno zaslání poptávek z webového formuláře ubytovacímu zařízení, které odpovídá mailem (tato komunikace je u komerčních systémů mezi zprostředkovatelem a ubytovatelem, zákazník do ní nevstupuje). Většina rezervačních systémů umožňuje kombinovat přímý online prodej a zaslání poptávek z webu, např. Booking System ([www.booking-system.eu](http://www.booking-system.eu)) vyvinutý pro oblast Českého ráje, avšak dále se rozšiřující, nebo rezervační portál Středočeského kraje apod. v německém Bad Reichenhallu funguje online rezervační systém, který umožňuje nákup přímo online ([www.bad-reichenhall.de](http://www.bad-reichenhall.de)). v italském Bormiu pro změnu funguje systém hromadné poptávky u ubytovacích zařízení vybraného typu ([www.booking.valtline.com](http://www.booking.valtline.com)). Zkušenosti s online rezervacemi ze Švýcarska ukazují, že podíl regionální rezervačních systémů (provozovaných destinačními managementy, nebo přímo regiony) zůstává velmi malý. Schegg, Fux a Liebrich (2007) prezentovali srovnání tří průzkumů distribučních kanálů švýcarských hotelů (v letech 2003, 2005, 2007). Největší podíl, i když s klesající tendencí, má tradiční kontakt se zákazníky (fax, telefon, dopis) – ca. 35%, stoupající podíl zaznamenává e-mailový kontakt (ca. 25%), méně než 15% tvoří rezervace přes vlastní webovou stránku, a ostatní distribuční kanály tvoří méně než 5% (necelých 5% to je u lokálních sdružení cestovního ruchu, klesající tendenci mají rezervace přes CK a CA, zatímco stoupají podíly rezervací přes GDS a internetové cestovní agentury). Přestože nemůžeme porovnávat situaci ve švýcarských hotelích se situací a rámcovými podmínkami českých ubytovacích zařízení, je z vývoje švýcarských dat zřejmé, že bude stoupat podíl elektronické komunikace a rezervací (e-mail, GDS, online cestovní agentury a další formy prodeje pomocí informačních technologií), je však otázkou, jestli přínos regionálních rezervačních systémů vyrovná náklady na jejich vývoj, a především následný provoz.

## **Závěrem**

Z provedeného srovnání vyplývá, že informace zveřejňované kraji ČR, resp. považované za oficiální informace v krajích ČR, jsou velmi různorodé. Nacházíme internetové prezentace obsahující poměrně obsáhlé informace o cestovním ruchu na území zkoumané destinace ve více jazykových verzích, ale nacházíme také informace poměrně stručné. Bylo by možné nalézt více důvodů pro tento stav, ale za nejdůležitější považuje autor nevyjasněné struktury



řízení cestovního ruchu, nedostatečné personální zajištění na krajských úřadech v porovnání se šíří prováděných aktivit, či dalších subjektech poskytujících zkoumané informace, neuvědomování si významu internetu jako komunikačního média, případně nedostatečné znalosti v této oblasti, nedostatek finančních prostředků a určitě lze nalézt další důvody.

Kvalitní a detailní zpracování informací o destinacích, subjektech, institucích či produktech cestovního ruchu zveřejňované na internetu, ovšem v souladu s ostatními poskytovanými informacemi, dnes podle autorova názoru patří mezi základní komunikační kanály a může výrazně podpořit image destinace v očích zákazníků, případně mírně zvýšit počet turistů a návštěvníků. Podobně jako u ostatních marketingových aktivit by měly být jasně stanoveny cíle a jejich naplňování porovnáváno s vydávanými peněžními prostředky.

Jednou z poměrně finančně nenáročných možností je například poskytování informací o regionu zdarma subjektům v cestovním ruchu, aby je mohli implementovat na svoje internetové stránky. Většina ubytovacích zařízení sice tyto informace na svých stránkách má, avšak v různé kvalitě a rozsahu. Poskytnutím informací tak bude zajištěna (za předpokladu jejich využití) správnost a kvalita informací, bude podpořeno partnerství subjektů v cestovním ruchu, ale především turista získá další možnost, jak získat informace o regionu, který hodlá navštívit. Důležitější je v tomto případě šíření vhodných informací. Ve své podstatě může proběhnout barterová výměna dat se slibem jejich zveřejnění (informace o destinaci výměnou za informace o hotelu).

Velice diskutabilní otázkou, která v každém regionu vyžaduje specifickou analýzu, je vytvoření rezervačního systému, především na straně přínosů. Seznam ubytovacích zařízení na stránkách oficiálních informací z oblasti cestovního ruchu je důležitou službou pro zákazníky, pokud je vhodně propojen s odkazy na jednotlivé subjekty, včetně e-mailových adres, je zajímavou informací jak pro turisty, tak ale také další formou propagace ubytovacích zařízení, a z výsledků průzkumu vyplývá, že je to také běžná součást těchto stránek. Investice do offline rezervačního systému (pouze poptávka), případně online rezervačního systému (se kterým je spojeno např. další vzdělávání provozovatelů ubytovacích zařízení, v určitých případech nutnost dalších investic na straně provozovatelů) vyžaduje analýzu očekávaných nákladů a přínosů, včetně průzkumu zákaznických preferencí a preferencí samotných provozovatelů. Investice do podobných systémů by měla být spojena s výpočtem/odhadem (u neměřitelných údajů) ROI.

S online rezervačními systémy jsou spojeny poměrně vysoké investice, ale i následné náklady na provoz, včetně jejich propagace apod. Návratnost těchto nákladů není vždy zajištěna, pokud budou například zvoleny příliš vysoké provize, tak se je bude provozovatel často snažit obejít. Online rezervační systémy často zachycují pouze nově přijíždějící turisty, při opakovaných příjezdech je pak využíváno přímého kontaktu s ubytovacím zařízením, tento fakt ukazuje i citovaný výzkum ve švýcarských hotelech. Pro provozování takových systémů je třeba velmi intenzivní kontakt mezi provozovatelem systému a provozovatelem ubytovacího zařízení. Neustálý proces aktualizace dat je velmi náročný.

Za optimální situace přispívá využívání ICT ke zlepšování image destinace, k nárůstu počtu turistů/návštěvníků a k jejich následné spokojenosti, avšak je vždy pro poskytovatele informací velice finančně, časově a personálně náročné.

Posledním doporučením je zavedení oddělených oficiálních internetových portálů pro oblast cestovního ruchu, kvantita zprostředkovaných informací krajskými úřady roste, a návštěvníka zajímají výrazně odlišné informace než obyvatele regionu a toho zase něco jiného než firmy a podnikatele v regionu. Pro samostatné portály, pak bude možné jednodušeji provádět internetový marketing a budou snadněji přenositelné do dalších jazyků. Elektronické informace by tedy měly být cíleně zpracovávány pro cílovou skupinu turistů a návštěvníků, stejně jako jsou pro ně zpracovávány ostatní informace o destinaci.

## Použité zdroje

Analýza managementu cestovního ruchu a vytváření partnerství pro cestovní ruch v regionech České republiky, Pardubice: PPR, a.s., 2007. [cit 2007-11-14] Dostupné online: [http://www.ppr.cz/editor/filestore/File/WA/WA\_analyza.pdf]

Češi si častěji pořizují luxusní dovolenou. In: HN.IHNED.CZ – z domova, 2007. [cit 2007-11-20] Dostupné na www: [http://hn.ihned.cz/c1-22358130-cesi-si-casteji-porizuji-luxusni-dovolenou]

PALATKOVÁ, M. *Marketingová strategie destinace cestovního ruchu. Jak získat více příjmů z cestovního ruchu*. Praha: Grada, 2006. ISBN 80-247-1014-5

Sdružení pro internetovou reklamu (SPIR). *Vyhledávání informací na internetu*. [cit 2007-11-20] Dostupné na www: [http://www.spir.cz/index.php?option=com\_content&task=view&id=62&Itemid=36], publikováno: 2006-10-13

SCHEGG, R., FUX, M. *Onlinemarketing in der Schweizer Hotellerie*. In: 2. IFITT Forum, 22. 09. 2006, Bern. [cit 2007-11-20] Dostupné na www: [http://iet.hevs.ch/upload/schegg%20onlinemarketing%20in%20der%20schweizer%20hotellerie.pdf]

SCHEGG, R., FUX, M., LIEBRICH, A. Elektronischer Vertrieb in der Schweizer Hotellerie. In: IFITT Switzerland, Forum „Mehr Erfolg durch Internetmarketing und –vertrieb im Tourismus“, 21. 06. 2007, Luzern. [cit 2007-11-20] Dostupné na www: [http://iet.hevs.ch/upload/1\_schegg\_internet%20distribution%20in%20swiss%20hotel%20industry%20luzern.pdf]

ZELENKA, J. *Výzkum aplikace informačních a komunikačních technologií v cestovním ruchu*. In: Czech Hospitality and Tourism Papers. Hotelnictví, lázeňství, turismus. roč. III., 5/2007. Praha: Vysoká škola hotelová v Praze 8, 2007. ISSN 1801-1535

Ing. Jan Tlučoř  
Katedra marketingu, obchodu a služeb  
Fakulta ekonomická  
Západočeská univerzita v Plzni  
Hradební 22  
350 02 Cheb

E-mail: [jtluchor@kmo.zcu.cz](mailto:jtluchor@kmo.zcu.cz)

# Vývoj a současný stav na trhu biopotravin

## Current Situation and Development of the Czech Organic Market

*Zuzana Toufarová, Zuzana Petrová*

### **Anotace**

Příspěvek se zabývá analýzou vývoje českého trhu s biopotravinami a současné situaci na tomto trhu. Věnuje se rozloze obdělávaných ploch v systému ekologického zemědělství a sleduje rostoucí počet podniků a zpracovatelů zabývajících se výrobou a zpracováním biosurovin na konečné biopotraviny. v článku jsou shrnuta sekundární data týkající se nejen českého trhu, ale i ploch ekologického zemědělství a spotřeby biopotravin v zemích Evropské unie, USA a celosvětově. Autorky provedly ve druhé polovině roku 2006 šetření na vzorku 499 respondentů z tzv. „mladé generace“, jehož hlavním cílem bylo zjištění povědomí o biopotravinách. v rámci šetření bylo zjišťováno, zda respondenti biopotraviny nakupují, jak často a kde, tj. místo nákupu. Dále také identifikace motivů vedoucí k nákupu biopotravin a zjištění, zda jsou spotřebitelé spokojeni s nabídkou biopotravin. Data z šetření jsou v diskusi srovnána s údaji získanými ze sekundární analýzy dat výzkumu agentury GfK provedeného v roce 2006.

### **Summary**

The article analyzes the current situation of the Czech organic market and its development including the arable area under the organic agriculture system, the rising number of companies and processors engaged in organic production and processing of organic produce to the final organic food products. The article summarizes secondary data related to the Czech organic market, area of organic agriculture and organic food consumption in the EU, USA and worldwide. The authors of this article carried out a survey with 499 respondents from the so called young generation. The main goal of this investigation was to find out the consciousness about organic food. The survey included questions related purchase habits regarding organic food, whether the respondents purchase organic food, how often, when etc. Other questions identified motives leading to purchase of organic food and sought answer as to the respondents were content with the organic food supply. The primary data are confronted with the secondary data provided by the GfK agency from a survey carried out in 2006.

### **Klíčová slova**

Biopotraviny, ekologické zemědělství, šetření, spotřebitelské chování, spotřebitel

### **Keywords**

Organic food, organic agriculture, survey, consumer behaviour, consumer

## **ÚVOD**

Celosvětově vykazují plochy ekologického zemědělství a spotřeba biopotravin rostoucí trend. Biopotraviny se stávají součástí určitého životního stylu, vyjádřením názoru i módním trendem. Jejich spotřeba v České republice vykazuje meziroční nárůst o desítky procent. Ekologické zemědělství jako alternativa k dnešnímu průmyslovému hospodaření je schopno produkovat potraviny s minimalizací vstupu cizorodých látek a má pozitivní efekt na kvalitu životního prostředí, podporuje udržitelný rozvoj a multifunkční chápání zemědělství. Spotřeba biopotravin v České republice vykazuje meziroční nárůst o desítky procent., ve srovnání s původními členskými státy Evropské Unie (EU 15) jsou výdaje na biopotraviny na obyvatele stále velmi nízké. Také povědomí a informace o přednostech ekologického způsobu hospodaření a biopotravinách je mezi spotřebiteli minimální, ačkoli i to roste. Počet lidí, kteří biopotraviny efektivně nakupují, je v ČR i přes rostoucí trend ve srovnání s vyspělejšími zeměmi stále nízký. Motivy nákupu a spotřeby, povědomí o biopotravinách a další jsou obsahem výzkumu, který autorky tohoto článku provedly u tzv. „mladé generace“.

## CÍL

Cílem příspěvku je analyzovat vývoj trhu s biopotravinami a současné situace na tomto trhu v České republice zejména pomocí dostupných sekundárních dat. Dále také srovnání českého trhu se zeměmi Evropské unie, USA a celosvětově v oblasti spotřeby biopotravin i ploch ekologického zemědělství. Provedené šetření na vzorku 499 dotazovaných z cílového segmentu tzv. „mladé generace“ mělo za cíl zjistit povědomí o biopotravinách, zda je respondenti nakupují, důvody proč je nakupují, typ prodejny, ve kterém nakupují, jaké bioprodukty nakupují, spokojenost s množstvím nabídky biopotravin v maloobchodní síti. Jedním z cílů šetření bylo zjistit překážky pro nákup biopotravin.

## POUŽITÉ POSTUPY (METODY)

Sekundární data pro analýzu byla čerpána z provedených studiích, ročenek, statistik dostupných zejména na internetu. Díky těmto datům byla nejdříve provedena analýza vývoje a současné situace v České republice a následně i v zahraničí - Evropské unii a USA.

Informace pro analýzu současné situace na trhu s biopotravinami byly získány prostřednictvím marketingového šetření tzv. „mladé generace“. Technikou sběru primárních dat bylo elektronické dotazování. Použití elektronického dotazování při výzkumu se osvědčilo jako velice efektivní. Zejména z důvodu, že ihned po uzavření výzkumu byla data k dispozici následnému zpracování, aniž by se musela dále převádět do elektronického formátu.

Dotazníkový průzkum probíhal ve třetím čtvrtletí roku 2007 v Jihomoravském kraji České republiky, kdy bylo shromážděno 499 správně vyplněných dotazníků. Předmětem šetření bylo získat informace o povědomí o biopotravinách, povědomí o biopotravinách, zda je respondenti nakupují, důvody proč je nakupují, typ prodejny, ve kterém nakupují, jaké bioprodukty nakupují, spokojenost s množstvím nabídky biopotravin v maloobchodní síti a překážky pro nákup biopotravin.

Získaná primární očištěná data byla vyhodnocena pomocí statistického softwaru STATISTIKA. Pro analýzu dat byly použity základní metody popisné statistiky jako je rozdělení četností (absolutní i relativní). Pro lepší vyjádření jsou graficky znázorněny. Dále byla provedena analýza závislostí pomocí kontingence. Kontingence zkoumá závislost mezi dvojicemi slovních znaků, které mají více než dvě obměny. Charakteristika, která informuje o těchto odlišnostech pomocí jednoho čísla, je čtvercová kontingence  $\chi^2$  (chi-kvadrát). Určíme ji ze vztahu:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^s \frac{\left( n_{ij} - \frac{n_{i \cdot} \cdot n_{\cdot j}}{n} \right)^2}{\frac{n_{i \cdot} \cdot n_{\cdot j}}{n}}$$

kde  $n_{i \cdot}$  je četnost v  $i$ -tém řádku přes všechny sloupce, a  $n_{\cdot j}$  je četnost v  $j$ -tém sloupci přes všechny řádky. Ze čtvercové kontingence se mohou odvodit další koeficienty kontingence, které měří sílu (těsnost, intenzitu) závislosti dvou slovních proměnných. Využívá se převážně Pearsonův koeficient kontingence:

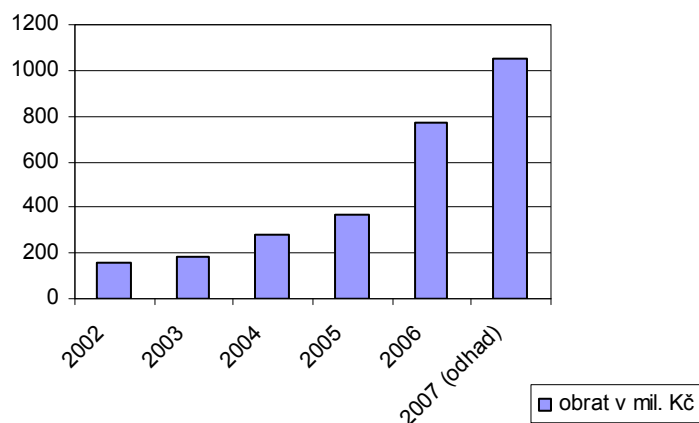
$$P = \sqrt{\frac{\chi^2}{\chi^2 + n}}$$

nabývající hodnot z intervalu  $<0,1$ ). Závislost se považuje za silnější, čím je hodnota koeficientu bližší jedné. Jeho horní mez závisí na tom, kolik řádků a kolik sloupců má kontingenční tabulka. Například v tabulce se třemi řádky a alespoň třemi sloupci je horní mezí číslo 0,816; v tabulce s šesti řádky a alespoň šesti sloupci je to číslo 0,913. To činí jistě potíže při porovnávání síly závislosti v kontingenčních tabulkách s různým počtem řádků a sloupců. (Hindls, Hronová, Novák, 2000)

## DOSAŽENÉ VÝSLEDKY

### Analýza vývoje českého trhu s biopotravinami

Český trh s biopotravinami je nejrychleji rostoucím trhem v tomto odvětví v Evropě. v roce 2006 dosáhl maloobchodní obrat s biopotravinami v České republice 760 milionů korun. Oproti roku 2005 vzrostl o 250 milionů, v procentuálním vyjádření o 49 procent. Kumulovaný růst za roky 2005 a 2006 činí 79 procent. Odhad pro rok 2007 již přesahuje hranici jedné miliardy korun. Podle údajů agentury Green Marketing se biopotraviny na celkové spotřebě potravin podílely 0,35 procenty, v hodnotovém vyjádření činí jejich podíl 74 Kč na osobu.



Obr. 1. Obrat na trhu biopotravin v mil. Kč (Zdroj: Zpracováno podle Český trh s biopotravinami 2005, Green Marketing a ročenky pro rok 2007)

Dlouhodobě vykazuje ekologické zemědělství rostoucí trend jak z hlediska počtu farem a zpracovatelů, tak z hlediska nárůstu ploch, snad jen s výjimkou roku 2005 (viz tabulky v příloze). Výměra ekologicky obhospodařované půdy se zvětšila meziročně o desetinu na 281535 hektarů. Zhruba 16 procent z této plochy je v přechodném období a produkce pocházející z těchto ploch nemůže být označena certifikovanou značkou bio. v procentuálním vyjádření zabírá ekologicky obhospodařovaná plocha 7,41 procenta. Trvale se zvyšuje i počet výrobců a zpracovatelů biopotravin. k 31. 5. 2007 jich bylo již 178. Stále je tento počet však nedostatečný a faremnímu zpracování bioproduktů se věnuje velmi malý počet farem hospodařících v podmínkách ekologického zemědělství. z celkového počtu 1146 (k 31. 5. 2006) a dle odhadů uvedených v ročence Český trh s biopotravinami 2007 je jich přibližně 20 (údaj k 31. 12. 2006).

Z rostlinné produkce tvoří největší podíl obiloviny, kterých se v roce 2006 vyprodukovalo přibližně 25000 tun. Největší podíl tržeb v živočišné produkci je tvořen především prodejem hovězího masa a mléka. Na českém trhu však převládají biopotraviny zahraničního původu. Jednou z hlavních příčin chybějící nabídky českých biopotravin je nízká výměra orné půdy vzhledem k ekonomické výhodnosti prodeje skotu z pastvin do konvenčního výkrmu a nedostatek financí na investice např. k produkci biomléka a dalšímu zpracování biosurovin.

## Český biopotřebitel

Pravidelně biopotraviny nakupují pouze 3 % spotřebitelů. Více než polovina respondentů dotazovaných agenturou GfK v červnu 2006 biopotraviny nezná a nenakupuje. Téměř shodně 25 % dotazovaných biopotraviny zná a nakupuje; a zná a nenakupuje. Mezi spotřebiteli, kteří biopotraviny nakupují pravidelně převažují ženy a lidé s vyšším vzděláním a věkové kategorii 25–44 let. Jak vyplývá z průzkumu<sup>123</sup>, nejčastěji se o biopotravinach dozvídají v televizi, v prodejnách, denním tisku a časopisech, v menší míře pak v reklamě výrobců a prodejců. Ženy považují za významný informační kanál také sdělení svých známých. Spotřebitelé nakupující biopotraviny upřednostňují produkty českého původu (58 %), z nich dokonce 16 % kupuje výhradně české biopotraviny. Stále však více než třetinu respondentů země původu vůbec nezajímá (41 %).

U českých spotřebitelů vyvolává označení biopotravina nejčastěji pozitivní asociace ve smyslu výrobku bez chemických přísad, pěstované bez chemického hnojení, zdravé a přírodní potraviny. Zhruba 3 % respondentů si však spojuje BIO s drahými výrobky, cca 2 % respondentů pak považuje za biopotraviny za podvod. Nejdůležitějším motivem k nákupu je zdravotní hledisko. Následuje zdůvodnění biovýrobků jako potravin bez chemických přísad. Nezanedbatelné je však také procento respondentů, kteří se na biopotraviny dívají z hlediska ochrany životního prostředí a podpory regionálního původu. Nejvíce nakupují biopotraviny čeští spotřebitelé v supermarketech, hypermarketech a specializovaných prodejnách zdravé výživy.

## Ekologické zemědělství a biopotraviny ve světě

Celosvětově je v systému ekologického zemědělství zapojeno 633 891 ekologických farem na necelých 31 milionech hektarů. z toho největší plochy v absolutním vyjádření jsou v Austrálii (11,8 milionů ha), Argentíně (3,1 mil ha), Číně (2,3 mil ha) a USA (1,6 mil ha). Kromě Austrálie došlo v těchto zemích a také v Polsku, Itálii a Kanadě k největšímu nárůstu za poslední dva roky. Největší ekologicky obdělávané plochy jsou díky Austrálii v Tichomoří (39 %), v Evropě (23 %) a Latinské Americe (19 %). Vzhledem k celkové zemědělské ploše však vedou evropské alpské země v čele s Rakouskem (podíl ekologicky obdělávané plochy na celkové zemědělské výměře je 14 %). Celosvětově dosáhl trh s biopotraviny obrátu 25,5 miliard EUR v roce 2005 a 30,9 mld EUR v roce 2006. Nejvíce se na spotřebě podílí Evropa a Severní Amerika, kde je nyní 2,2 mil ha ekologicky obdělávané plochy (z toho 1,6 mil ha v USA – údaje ke konci roku 2005). Celkově je to však pouze 0,6 % celkové zemědělské plochy. v Evropě bylo k tomuto datu 6,3 mil ha, které představují 3,9 % z veškerých zemědělských ploch. v Evropě je rovněž mnohonásobně větší počet ekofarem než v Severní Americe, což však je na tomto kontinentě způsobeno přírodními podmínkami a větší rozlohou farem. Na území Severní Ameriky hospodaří 12 000 ekofarem, v Evropě 190 000 (z toho v ČR 1146 ekofarem na 7,41 % celkově obdělávané zemědělské plochy).

Z hlediska spotřeby dosáhl evropský „bio“ trh obrátu cca 14,3 mld EUR v roce 2005. Největšími trhy jsou Německo, Itálie, Velká Británie a Francie. Oproti českému podílu biopotravin na celkové spotřebě potravin (0,35 %) vede statistiku Rakousko s 5,7 % následováno Švýcarskem (4,5 %), které má rovněž největší absolutní spotřebu na obyvatele (103 EUR vs. 74 Kč, tedy cca 2,5 EUR v České republice). Celkově spotřeba biopotravin roste v celé Evropě, nelze však srovnávat absolutní míry růstu vzhledem k rozvíjejícím se trhům nových členských států jako je Rumunsko či Bulharsko, kde roste spotřeba v řádech stovek procent ročně.

Oproti České republice se liší struktura míst nákupu biopotravin v Evropě, kde převažují v některých zemích specializované prodejny (SRN, Itálie, Francie, Nizozemí), v jiných zemích dominují řetězce (Billa v Rakousku, Tesco ve Velké Británii). i v těchto zemích však dochází ke změnám směrem k diskontním prodejnám (v ČR například PLUS

---

<sup>123</sup> Průzkum byl proveden pomocí masivní televizní a rozhlasové kampaně diskontového řetězce PLUS, který propagoval svoji značku BioBio.

a jeho značka BioBio), ve Velké Británii však řetězce ztrácejí ve prospěch místních farem a direct marketingu.

### **Evropský biospotřebitel**

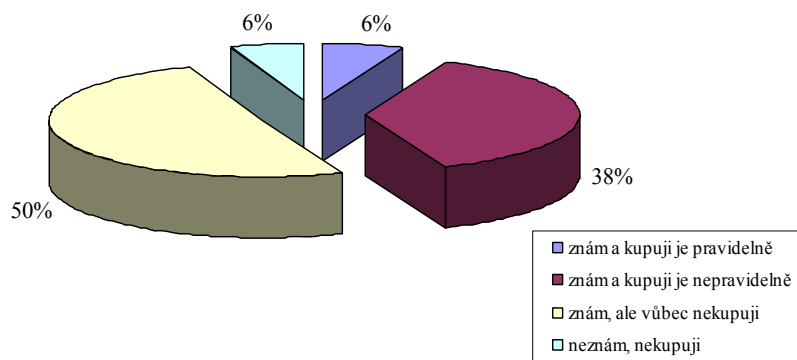
Motivy nákupu biopotravin se od českého spotřebitele jinde v Evropě neliší. Hlavním důvodem nákupu je vlastní zdraví, oproti českým spotřebitelům oceňují spotřebitelé v původních členských státech EU zejména lepší chuť. Následuje (podobně jako v ČR) ochrana přírody a šetrné zacházení se zvířaty. Biopotraviny jsou rovněž vnímány jako vyznávání určitého životního stylu. v některých zemích (např. v Itálii) musí ze zákona být biopotraviny používány ve veřejném školním stravování.

### **Analýza primárních dat z provedeného šetření**

Obecné (klíčové) informace o 499 dotazovaných z cílové skupiny tzv. „mladé generace“ představují důležitou součást výzkumu. Jsou velice důležité nejen pro identifikaci respondentů, ale zejména pomocí těchto dat je vypracována analýza závislostí. Byl zjišťován věk a pohlaví respondentů a počet obyvatel v obci, ve které respondenti žijí.

Šetření se zúčastnilo 75 % žen a 25 % mužů. Věkové rozložení respondentů se pohybovalo v rozmezí 19–30 let z důvodu cílové skupiny dotazovaných tzv. „mladé generace“. Rozložení respondentských domácností dle velikosti obce je téměř vyrovnané. Nejvíce domácností sídlí v obcích s 100000 a více obyvateli (32 %), v obcích s 1001–10000 obyvateli (26 %) a 21 % domácností žije na vesnicích, tj. obcích do 1000 obyvatel.

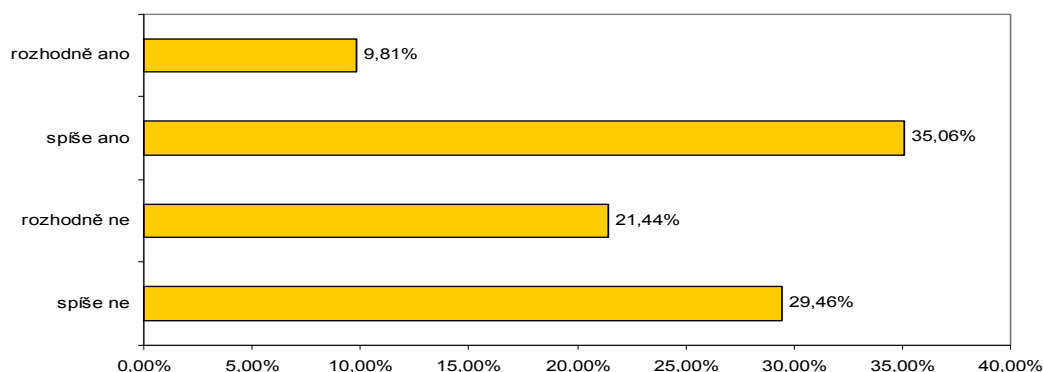
V samotném šetření byla nejdříve zjišťováno obecné povědomí o biopotravinách a o jejich pravidelném či nepravidelném nákupu. Tato otázka je označována jako tzv. filtrační či selektivní, tzn. díky ní bylo možno respondenty rozdělit do požadovaných skupin a tím i pro tyto skupiny přizpůsobit dotazník. Povědomí u respondentů je veliké, téměř 95 % oslovených uvedlo, že zná výrobky označené jako BIO potraviny. Avšak jen nepatrné množství těchto respondentů je nakupuje. Nepravidelně nakupuje biopotraviny 37,88 % dotazovaných a pouze 6,21 % pravidelně.



Obr. 2. Povědomí o biopotravinách a jejich nákup (Zdroj: vlastní výpočty)

Šetření v další části bylo zaměřeno na skupinu respondentů, kteří biopotraviny znají a nakupují je, tzn. na 44 % respondentů. u této skupiny byl zjišťován důvod, proč biopotraviny nakupují. Mezi nejčastější důvody respondenti uvedli, že jsou vyrobeny z nezávadných a kvalitních surovin (29,86 %) a že jsou bez chemických přísad (26,85 %). Mezi další důležité faktory, proč biopotraviny lidé nakupují uvedli – podporu šetrného vztahu k přírodě, díky většímu obsahu vitamínů a živin než u běžných potravin a také ze zdravotních důvodů. Tyto faktory za důležité uvedlo 15–20 % dotazovaných. Méně než 10 % respondentů uvedlo jako důvod nákupu biopotravin informaci o výrobci, o českém původu produktů a 1,6 % přiznalo podlehnutí modernímu trendu. Jen 8 respondentů uvedlo, že je tento trend stravování v jejich domácnosti běžný a 6 oslovených chuť těchto výrobků. Mezi produkty ze

sortimentu BIO nakupují spotřebitelé ve větším množství zejména mléko a mléčné výrobky (78,80 %). Dále také obilniny (včetně cornflakes a myslí), rýži a luštěniny (23,25 %), bylinky, čaje a koření (13,83 %) a 12 % respondentů také chléb. Jako místo nákupu biopotravin respondenti označili v největší míře hypermarkety a supermarkety (29,26 %) a specializované prodejny zdravé výživy (25,05 %).



Obr. 3. Spokojenost s množstvím současné nabídky BIO potravin v maloobchodní síti (Zdroj: vlastní výpočty)

Dle grafu č. 3. je patrné, že rozdíl mezi spokojeností a nespokojeností s množstvím BIO potravin v současné době je nepatrný. Plně spokojeno je pouze 9,81 % respondentů. Tento fakt se ale začne postupně měnit, protože bioprodukty se začínají dostávat do stále více obchodů i super a hypermarketů. Dokonce některé řetězce začaly prodávat BIO potraviny pod svou obchodní značkou. Více než 50 % respondentů uvedlo, že nakupuje spíše biopotraviny od českých výrobců a 40 % se o zemi původu nezajímá při nákupu.

V další části dotazování již odpovídali všichni respondenti bez ohledu zda biopotraviny znají či neznají, kupují či nekupují. Jako hlavní překážku pro nákup biopotravin v současnosti 40 % dotazovaných uvedlo, že nabídka v místech, kde obvykle nakupují, je nedostatečná a 23 % respondentů uvádí všeobecně úzký sortiment biopotravin. Samozřejmě vyšší cenu biopotravin uvedlo jako hlavní překážku při nákupu biopotravin téměř 30 % spotřebitelů. Také zvykové chování je uvedeno jako překážka, tzn. že spotřebitelé dávají přednost svým oblíbeným a tradičním značkám. a také téměř 20 % dotazovaných uvedlo, že nemá dostatek informací, nezná výhody a přednosti biopotravin a dokonce 10 % respondentů nevěří jejich ekologickému původu. Naopak mezi důvody kvůli kterým by spotřebitelé preferovali produkty ekologického zemědělství oproti jiným výrobkům jsou zejména zdravotní důvody (53 %), produkty bez chemických přísad (51 %), kvůli podpoře šetrného vztahu k přírodě (35 %) a díky vyšší kvalitě (33 %).

V další části vyhodnocení dat byla provedena analýza závislostí. Byla sestavena kontingenční tabulka a dále vypočítán chí-kvadrát a Pearsonův koeficient kontingence.

Tab. 1. Povědomí o biopotravinách a jejich nákup v závislosti na všech identifikačních faktorech (v %)

Znalost a nákup biopotravin	Pohlaví		Věk		Velikost bydliště				
	žena	muž	19–24	25–30	do 1000	1001–10000	10001–50000	50001–100000	nad 100000
Znám a kupuji je pravidelně	4,17	1,96	4,01	2,2	1,60	1,60	1,00	0,20	1,80
Znám a kupuji je nepravidelně	29,53	8,22	32,06	5,61	7,61	9,02	6,61	0,60	14,03
Znám, vůbec nekupuji	36,52	14,03	46,89	3,81	10,42	13,43	10,22	1,80	14,83
Neznám, nekupuji	4,41	1,16	5,41	0,20	1,20	1,40	0,60	0,20	2,20



Tab. 2. Hodnoty chí-kvadrátů a Pearsonova koeficientu kontingence

Znalost a nákup biopotravin	Koeficienty	Pohlaví	Věk	Velikost bydliště
Znám a kupuji je pravidelně	Chí-kvadrát	0,92	36,28	0,73
	Pearsonův koef. kontingence	0,04	0,26	0,04
Znám a kupuji je nepravidelně	Chí-kvadrát	2,71	17,13	5,62
	Pearsonův koef. kontingence	0,07	0,18	0,11
Znám, vůbec nekupuji	Chí-kvadrát	2,55	28,16	5,15
	Pearsonův koef. kontingence	0,07	0,23	0,10
Neznám, nekupuji	Chí-kvadrát	0,30	48,80	1,45
	Pearsonův koef. kontingence	0,03	0,30	0,05

Díky sestavení kontingenční tabulky, tab. č. 1, můžeme usoudit, že největší rozdíl na problematiku biopotravin, tj. povědomí o biopotravinách a jejich nákupu, je u věku dotazovaných. Toto potvrzuje i tabulka č. 2., ze které je patrné, že silná závislost mezi povědomím o bioproduktech a identifikačními znaky dotazovaných není nikde zřejmá. Střední sílu závislosti vykazují dle hodnot Pearsonova koeficientu pouze u věk respondentů. Tzn. povědomí o biopotravinách a jejich nákup je závislý na věku respondenta. u ostatních faktorů – pohlaví a velikosti bydliště oslovených byla vypočtena velice malá míra závislosti.

## DISKUSE

Společnost GfK Praha provedlo terénní šetření ve dnech 21. 7. až 31. 7. 2006 formou omnibusového šetření v domácnostech. Výběr vzorku do Omnibusového šetření byl proveden metodou náhodného výběru. Výzkumu se zúčastnil reprezentativní vzorek populace v rozsahu 1000 respondentů ve věku 15–79 let. Cílem výzkumu bylo zjistit penetraci konzumentů BIO potravin v České republice a rovněž názory, asociace a další hodnocení produktů se značkou BIO. z výsledků šetření vyplynulo, že výrobky s označením BIO pravidelně kupuje velmi úzká skupina spotřebitelů – jen 3 %. Další čtvrtina populace výrobky BIO zná, ale kupuje je jen nepravidelně, rovněž čtvrtina výrobky BIO zná, ale nekupuje a téměř polovina spotřebitelů výrobky se značkou BIO vůbec nezná a nenakupuje. Nejdůležitějšími místy nákupu jsou pro respondenty, kteří nakupují BIO produkty, hypermarket, specializované prodejny a supermarkety. Nabídka zákazníkům v celkovém hodnocení spíše postačuje, ale mezi respondenty nakupujícími BIO produkty je více než třetina těch, kteří mají k současné nabídce BIO produktů výhrady a nabídku hodnotí jako neuspokojivou. Ze sortimentních kategorií jsou nejčastěji produkty BIO nakupovány v sortimentu mléko a mléčné výrobky, dále také mouka, zrniny a pečivo. Nejčastěji jmenovanými překážkami pro nákup BIO produktů u respondentů, kteří nakupují BIO produkty, jsou nedostatek informací, cena a oblíbenost tradičních značek. Pro část respondentů je rovněž překážkou nedůvěra v tyto produkty a také nemožnost sehnat tyto produkty v místě, kde respondenti pravidelně nakupují.

Výsledky terénního šetření provedeného společností GfK Praha velice korespondují ve všech sledovaných oblastech s výsledky šetření provedeného autorkami. Šetření by bylo vhodné průběžně opakovat a díky tomu sledovat vyvíjející se trend v oblasti bioproduktů v České republice.

## ZÁVĚR

Cílem příspěvku bylo analyzovat vývoj trhu s biopotravinami a současné situace na tomto trhu v České republice zejména pomocí dostupných sekundárních dat. Dále také srovnání českého trhu se zeměmi Evropské unie, USA a celosvětově v oblasti spotřeby biopotravin

i ploch ekologického zemědělství. Dále z šetření provedeného autorkami na vzorku 499 dotazovaných z cílového segmentu tzv. „mladé generace“ zjistit povědomí o biopotravinách, zda je respondenti nakupují, důvody proč je nakupují, typ prodejny, ve kterém nakupují, jaké bioprodukty nakupují, spokojenost s množstvím nabídky biopotravin v maloobchodní síti a překážky pro nákup biopotravin. Pro dosažení stanovených cílů byla použita v první části analýza sekundárních dat a dále primární data šetření, která byla zpracována pomocí analýzy četností a analýzy závislostí.

Český trh s biopotravinami je nejrychleji rostoucím trhem v tomto odvětví v Evropě. v roce 2006 dosáhl maloobchodní obrat s biopotravinami v České republice 760 mil. Kč, což je oproti roku 2005 nárůst o 49 %. Dlouhodobě ekologické zemědělství vykazuje rostoucí trend jak z hlediska počtu farem a zpracovatelů bioproduktů, tak z hlediska nárůstu ekologicky obhospodařované půdy. v současnosti biopotraviny v České republice nakupuje pouze 3 % spotřebitelů a výdaje vynakládané na nákup bioproduktů dosahují 74 Kč na osobu.

Spotřeba biopotravin roste v celé Evropě. Evropský „bio“ trh v oblasti spotřeby dosáhl v roce 2005 obratu cca 14,3 mld EUR. Největšími trhy jsou Německo, Itálie, Velká Británie a Francie. Celosvětově je v systému ekologického zemědělství zapojeno téměř 700 tisíc ekologických farem na necelých 31 mil. ha. Největší plochy jsou v Austrálii.

Z analýzy primárních dat získaných pomocí dotazníkového šetření na vzorku 499 respondentů z cílového segmentu tzv. „mladé generace“ bylo zjištěno, že povědomí u spotřebitelů je velké (95 %), avšak jen 6,21 % dotázaných biopotraviny nakupuje pravidelně a 37,88 % nepravidelně. Nejčastěji spotřebitelé nakupují mléko a mléčné výrobky, dále také obilniny, rýži a luštěniny. Tyto produkty nakupují v hypermarketech, supermarketech a specializovaných prodejnách zdravé výživy. Jako hlavní překážku pro nákup biopotravin spotřebitelé uvedli, že nabídka v místech, kde obvykle nakupují, je nedostatečná, ale i že je všeobecně úzký sortiment biopotravin a samozřejmě také jako překážku respondenti uvedli vyšší cenu bioproduktů. Kvůli zdravotním problémům, produktům bez chemických látek, podpoře šetrného vztahu k přírodě a vyšší kvalitě by respondenti preferovali bioprodukty.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

HINDLS, R., HRONOVÁ, S., NOVÁK, I.: *Metody statistické analýzy pro ekonomy*. Praha:

Management Press., 2000. 258 s. ISBN 80-7261-013-9

VÁCLAVÍK, T., PETROVÁ, Z., PILMAIER, A., ČAPOUNOVÁ, K., *Český trh*

*s biopotravinami 2007*. 1. vyd. Brno: Mgr. Tomáš Václavík, 2007. 44 s. ISBN 978-80-239-9241-0.

### Internetové zdroje:

Bio-potraviny ano – ale co to je? [on-line]. [citace 2007-10-31]. Dostupné z: <[http://81.0.228.70/attachments/GFK-BIO\\_zari07.pdf](http://81.0.228.70/attachments/GFK-BIO_zari07.pdf)>.

Aktuální stav ekologického zemědělství 2007 [on-line]. [citace 2007-10-29]. Dostupné z: <[http://81.0.228.70/attachments/letak\\_aktualni\\_stav\\_EZ.pdf](http://81.0.228.70/attachments/letak_aktualni_stav_EZ.pdf)>.

Organics Booming: 75 Million Acres of Farmland Are Now Organically Certified Worldwide [on-line]. [citace 2007-02-23] Dostupné z: <[http://www.organicconsumers.org/articles/article\\_4127.cfm](http://www.organicconsumers.org/articles/article_4127.cfm)>.

<http://www.soel.de/oekolandbau/weltweit.html> [citace 2007-10-31]

THE WORLD OF ORGANIC AGRICULTURE STATISTICS AND EMERGING TRENDS 2007. Dostupné z: <<http://orgprints.org/10506/02/willer-yussefi-2007-p213-220-tables.pdf>>

THE WORLD OF ORGANIC AGRICULTURE STATISTICS AND EMERGING TRENDS 2007. Dostupné z: <<http://orgprints.org/10506/01/willer-yussefi-2007-p1-44.pdf>>

Data Track the Expansion of International and U.S. Organic Farming. Dostupné z: <<http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/September07/DataFeature>>

Český trh s biopotravinami 2005. Dostupné z: <<http://www.greenmarketing.cz/docs/Ceskytrhsbiopotravinami2005.pdf>>

#### **KONTAKTNÍ ADRESA AUTORŮ:**

Bc. Zuzana Toufarová, Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika, tel. 545 13 23 28, fax. 545 13 23 29, email: [xtoufaro@node.mendelu.cz](mailto:xtoufaro@node.mendelu.cz),

Ing. Zuzana Petrová, Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika, tel. 545 13 23 32, fax. 545 13 23 29, email: [xtomank2@node.mendelu.cz](mailto:xtomank2@node.mendelu.cz)

## **PŘÍLOHA**

Tab. 3. Jednotliví ukazatelé

Ukazatel	31.12.2005	31.12.2006	31.5.2007
Počet ekofarem	829	963	1146
Výměra ekologicky obhospodařované zemědělské půdy (ha)	254982	281535	315581
Podíl ekologicky obhospodařované zemědělské půdy na celkové výměře zemědělské půdy v ČR (%)	5,98	6,61	7,41
Výměra ekologicky obhospodařované zemědělské půdy (ha)	20766	23478,57	30580
Výměra ekologicky obhospodařované zemědělské půdy (ha)	209956	232189,53	258079
Výměra ekologicky obhospodařovaných trvalých kultur - sady, vinice (ha)	820	1195,61	1590,58
Ostatní ekologicky obhospodařované plochy (ha)	23440	24670,97	25331,42
Počet výrobců biopotravin	125	152	178

Tab. 4. Vývoj výměry zemědělské půdy v EZ v ČR

Rok	Počet podniků celkem	Výměra zemědělské půdy v EZ v ha	% podíl ze zem. půdního fondu
1990	3	480	-
1991	132	17507	0,41
1992	135	15371	0,36
1993	141	15667	0,37
1994	187	15818	0,37
1995	181	14982	0,35
1996	182	17022	0,4
1997	211	20239	0,47
1998	348	71621	1,67
1999	473	110756	2,58
2000	563	165699	3,86
2001	654	217869	5,09
2002	721	235136	5,5
2003	810	254995	5,97
2004	836	263299	6,16
2005	829	254982	5,98

Tab. 5. Počet podniků uzavřených v EZ k 31. 12. 2005

Podnikatelské subjekty podle předmětu činnosti	2001	2002	2003	2004	2005
Ekologičtí podnikatelé, žadatelé o registraci	654	717	810	836	829
Výrobci biopotravin (včetně vlastní distribuční činnosti)	75	92	96	116	125
Osoby uvádějící bioprodukty a biopotraviny do oběhu	49	164	189	193	295
Výrobci vstupů do EZ	-	-	19	10	19

# Nový „stredoeurópsky“ paradox v oblasti reálnej konvergenie SR

*Karol Trnovský*

## **Anotácia**

Slovenská Republika od obdobia svojho vzniku prešla podobne ako okolité postkomunistické krajiny fázou transformácie. Po počiatočných ťažkostiach a stabilizácii ekonomiky došlo k postupnému hospodárskemu rastu. Výkonnosť ekonomiky SR v posledných rokoch nadobudla prudko akcelerujúce tempo. Silný rast pomohol plneniu Maastrichtských kritérií a zhodnocovaniu slovenskej koruny. Na druhej strane došlo k vzniku k tzv. „stredoeurópskemu“ paradoxu. Vykazovaný predstih ekonomického rastu Slovenskej Republiky, absolútne nekorešponduje so zblížovaním ekonomickej úrovne k okolitým krajinám. Na začiatku transformácie Slovensko dosahovalo priaznivú úroveň HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily v porovnaní s ostatnými krajinami, ktorá sa však aj napriek rýchlemu rastu paradoxne začala zhoršovať. Jadro problému sa nachádza v nepriaznivom vývoji výmenných relácií oproti susediacim krajinám. Slovensko doplatilo na slabé presadzovanie sa domácich exportérov na zahraničných trhoch a na drahší dovoz. v tejto práci chcem zdôrazniť, že najvyužívanejší indikátor reálnej konvergenie rast HDP nemusí vždy presne odzrkadľovať reálny stav približujúcej sa ekonomickej úrovne. Pre takéto posúdenie podáva vernejší obraz ukazovateľ *reálneho hrubého domáceho (národného) dôchodu*.

**Kľúčové slová:** Reálna konvergenca, výmenné relácie, zisky /straty zo zahraničného obchodu, reálny hrubý domáci a národný dôchodok.

## New „middleeuropean“ paradox of real convergence in Slovak Republic

### **Annotation**

Slovak Republic has come through complex transformation process since its creation. After complications and stabilization of the economy at the beginning, gradual expansion has begun. Capacity of the economy over the last years has increased rapidly. Strong growth helps to achieve Maastricht criteria and appreciate Slovak currency. On the other side „middleeuropean paradox“ has emerged. Reported advance in economic growth in Slovak Republic doesn't correspond with equalization with other countries in the region. At the beginning of transformation, Slovakia was achieving positive level of GDP reflecting purchasing power parity in comparison with other countries, which surprisingly began to deteriorate despite the growth. Core of the problem stems from unfavorable terms of trade. Slovakia was hurt by weak export and expensive import. In this paper i would like to stress that most used indicator of real convergence, GDP growth, does not necessarily reflect the real state of economy. For this case author provides more suitable indicator, real GDP of national income.

**Key words:** real convergence, terms of trade, trading gains/losses, real gross domestic and national income.

### **Úvod**

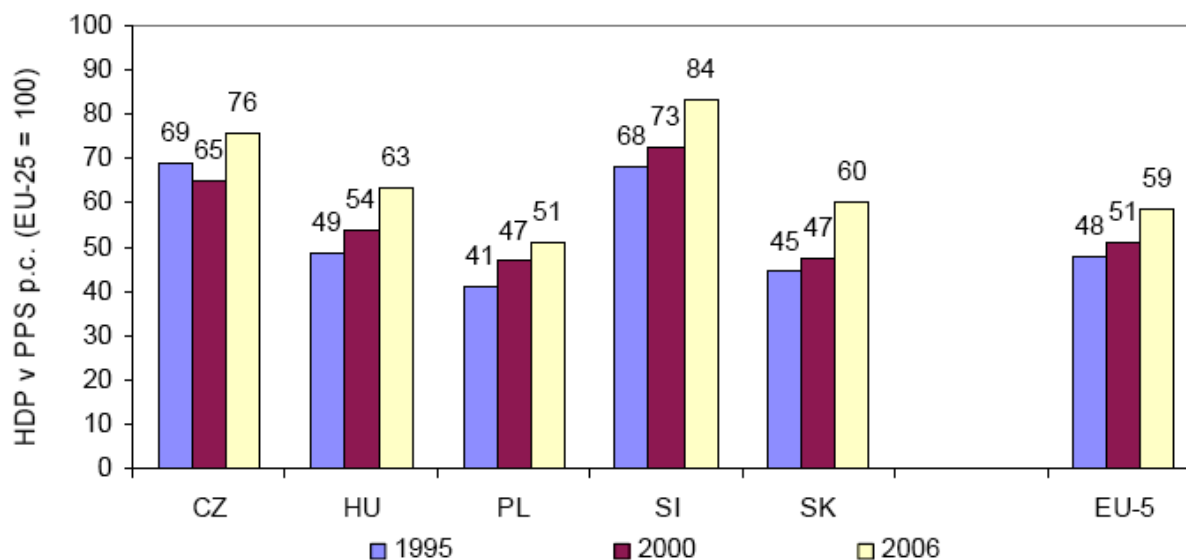
Pri reálnej konvergencii sa skúma približovanie ekonomickej úrovne sledovanej krajiny k inej krajine prípadne k zoskupeniu krajín v rámci integračného zoskupenia. v širšom kontexte ide o zužovanie medzery na ekonomickej, technologickej a výrobnno-štruktúrnej úrovni. Najvýznamnejším ukazovateľom približovania sa ekonomickej úrovne je tempo rastu HDP. Pri tejto veličine je však potrebné mať na zreteli, že približovanie ekonomickej úrovne nemožno posudzovať len na základe predstihu v tempe rastu. Vyspelosť ekonomiky nezávisí len od objemu tovarov a služieb, ktoré je ekonomika schopná vyprodukovať, ale aj od jeho vhodnej štruktúry a kvalite. Táto štruktúra a kvalita naberá na dôležitosť hlavne vo vzťahu k zahraničiu. v dnešnej dobe odstraňovania medzinárodných obchodných bariér má medzinárodná výmena a presadzovanie sa na zahraničných trhoch obrovský význam. Obzvlášť to platí pre malé otvorené ekonomiky s veľkým podielom vývozu na celkovej produkcii. Preto je potrebné skúmanie ukazovateľov, ktoré úspešnosť takejto medzinárodnej

výmene zohľadňujú. v opačnom prípade daná ekonomika vytvára skreslený obraz ekonomickej reality, ktorý nezodpovedá dosiahnutej reálnej konvergencii vo vzťahu k ostatným krajinám.

### Tempo rastu HDP a postupujúca úroveň konvergencie

Ako bolo v úvode spomenuté približovanie sa ekonomík v sebe zahŕňa viacero indikátorov. k najvýznamnejším patrí ukazovateľ HDP v stálych (domácich) cenách. Ten je však potrebné upraviť, aby bol vhodný pre porovnanie. Nemožno posudzovať len vnútornú výkonnosť ekonomiky. Dynamiku konvergencie je potrebné teda posudzovať v kontexte porovnávania sa z ostatnými krajinami. Pri takýchto medzinárodných porovnávaníach sa využíva ukazovateľ HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (PPP), aby boli vylúčené rozdiely v cenových úrovniach jednotlivých krajín. Agregáty ekonomickej objemov v štandarde parity kúpnej sily (PPS) sa vypočítajú tak, že sa vydeli ich pôvodná hodnota v jednotkách národnej meny príslušnou PPP. HDP krajín vyjadrený v PPS pomocou PPP ako konverzných koeficientov tak vyjadruje čisté objemové porovnanie, keďže komponent cenovej hladiny bol eliminovaný.

**Obrázok 1: HDP na obyvateľa v PPS v krajinách EU-5 v rokoch 1995–2006**



Pozn.: 1) Za EU-5 vážené priemery. Rok 2006 predbežné. Zdroj: EUROSTAT (2007a), cit. 30. 5. 2007.

PPS – Purchasing Power Standard, vyjadrujúci priemernú cenovú hladinu v krajinách EU-25 na báze EUR

V krajinách EU-5 prebieha pomerne rýchly proces reálnej konvergencie, ktorý podmienil proces vstupu do európskych integračných štruktúr. v roku 1995 bol HDP na obyvateľa v parite kúpneho štandardu (PPS) v krajinách EU-5 v porovnaní s EU-25 v priemere 48 % a v roku 2006 sa zvýšil na 59 % (Obr. 1). Najvyššie hodnoty k priemernej hodnote EU dosiahli Slovinsko a Česká republika. Slovenská republika v posledných rokoch dobieha úroveň maďarskej ekonomiky. Najslabšie HDP na obyvateľa v PPS má Poľsko. Ak by sme brali v úvahu rozšírený priemer EU-27, za Poľskom by nasledovalo ešte Bulharsko a Rumunsko.

Pri porovnaní s ostatnými krajinami EU-5 dosahovala Slovenská republika spoločne s maďarskom rýchle tempo rastu. Slovinsko a Poľsko dosahovali pomalšie tempo a Česká republika priemerné. Naproti tomu však približovanie sa k priemernej úrovni krajín EU v Slovensku a Maďarsku značne zaostáva za ekonomickým rastom. v Českej republike prebieha reálna konvergencia oveľa intenzívnejšie než odráža tempo rastu HDP na obyvateľa.

**Tabuľka 1: HDP na obyvateľa v PPS v EU-8 a v Bulharsku a Rumunsku v rokoch 2005-2008 (EU-25 = 100)**

	2005	2006	2007	2008
Česká republika	73,7	76,1	78,1	80,0
Maďarsko	62,5	63,6	63,8	64,2
Polsko	49,8	51,1	52,4	53,8
Slovensko	57,1	59,4	62,2	64,3
Slowinsko	81,9	83,6	85,0	86,8
Estonsko	59,8	65,0	69,8	74,3
Litva	52,1	55,0	57,7	60,1
Lotyšsko	48,0	52,3	55,9	59,4
Bulharsko	33,0	34,2	35,5	37,0
Rumunsko	34,1	35,8	37,0	38,4

Rok 2005 skutočnosť, roky 2006-2008 predpoveď.

Zdroj: EUROSTAT, Structural Indicators, cit. 22. 12. 2006.

Podľa odhadov by mal podiel HDP na obyvateľa v SR v PPS vzrásť do roku 2008 na 64,3 %. Úroveň rastu by sa Slovensko malo začať približovať najmä Maďarsku. Novopristúpené krajiny by mali dosahovať najnižší prírastok HDP na obyvateľa v PPS na úrovni približne 40% EU-25.

Vysoké tempá rastu HDP v stálych cenách na obyvateľa sú obvykle používané ako dôkaz približovania sa ekonomickej úrovne zaostávajúcich krajín ku krajinám vyspelejším. Avšak ani pre tento účel nie je dynamika ukazovateľa HDP v stálych cenách vždy úplne smerodajná. Výsledný pokrok konvergenčného približovania sa nemusí zhodovať s tým, čo signalizujú tempá rastu HDP.

### Výmenné relácie a ich zlepšovanie

Zlepšovanie výmenných relácií spôsobuje, že reálna konvergencia prebieha rýchlejšie ako vypovedá vykazovaný predstih v tempe rastu HDP. Ich pohyby významne ovplyvňujú reálny dôchodok a medzinárodnú pozíciu krajiny v malých otvorených ekonomikách.

Výmenné relácie (*terms of trade*) možno matematicky vyjadriť pomerom cenového indexu vývozu k cenovému indexu dovozu určitej krajiny za určité obdobie.<sup>124</sup>

$$ToT = \frac{P_{Ex}}{P_{Im}}$$

$P_{Ex}$  – cenový index vývozu.

$P_{Im}$  – cenový index dovozu<sup>125</sup>

<sup>124</sup> Čím je výsledný ukazovateľ vyšší ako 1, resp. v percentuálnom vyjadrení vyšší ako 100 %, tým je vyššie zhodnotenie danej krajiny vyplývajúce z jej cenového vývoja v zahraničnom obchode. Na základe ekonomickej teórie by malo platiť, že  $ToT > 1$ , resp. zlepšovanie výmenných relácií dosahujú krajiny, ktoré majú vedúce postavenie v aplikácii výsledkov vedeckotechnického pokroku do výrobných praxí. Väčšina krajín sa však iba oneskorene prispôbuje ekonomickým a technickým trendom, a preto dosahujú  $ToT < 1$ .

<sup>125</sup> V podmienkach SR môžeme za cenové indexy vývozu a dovozu považovať:

- deflátor vývozu a dovozu výrobkov a služieb (zo štvrtročných národných účtov, bázický rok 2000),
- indexy cien v zahraničnom obchode (indexy typu Unit Value zostavované z hodnotových a množstvových údajov uvedených na jednotných colných dokladoch a INTRASTAT-SK hláseniach, bázický rok 2000).

Krátkodobé výkyvy výmenných relácií sú obvykle spojené s kolísaním cien hlavných svetových surovín, najmä ropy. Pre menšie ekonomiky sú teda takéto pohyby skôr exogénnou veličinou.

Hrubý domáci produkt, ktorý obvykle slúži ako kritérium na posúdenie postupu reálnej konvergenie, zachytáva objem vytvoreného produktu v stálych cenách. Vylučuje teda nielen zmeny domácich cien, ale aj cien, za ktoré sa tvory a služby vyvážajú a dovážajú (vplyv výmenných relácií). Zlepšenie výmenných relácií sa neprejaví v reálnom raste HDP, pretože v systéme národných účtov sa berú zmeny výmenných relácií ako cenový jav.<sup>126</sup> v skutočnosti majú ale reálny efekt na ekonomickú úroveň a blahobyt krajiny. v dôsledku zlepšenia výmenných relácií dôjde k reálnemu rastu dôchodku, ktorý umožní zvýšiť domácu spotrebu. Práve pre tento rozpor cenového a reálneho efektu výmenných relácií dochádza často k nedorozumeniam a ku kritike ukazovateľa HDP, ktorý netere do úvahy prínosy a straty vyplývajúce zo zmien v zahraničnom obchode. v prípade malých otvorených ekonomík ako je Slovensko sa prejavuje tento kontrast najmarkantnejšie, pretože reálny domáci dôchodok podmieňuje rýchlosť reálnej konvergenie k vyspelým ekonomikám.

### Reálny hrubý domáci dôchodok výstižnejší ukazovateľ reálnej konvergenie

Krátke obdobie vykazovania ukazovateľa **reálneho hrubého dôchodku** súvisí s rastúcou integráciou svetovej ekonomiky, voľným pohybom kapitálu a pracovných síl, ako aj s rastúci významom zahraničného obchodu v posledných rokoch.

Ako už bolo spomenuté reálny dôchodok nie je ovplyvnený len domácim vytvoreným objemom, ale aj efektívnosťou zahraničnej výmeny. v prípade priaznivého vývoja výmenných relácií je potreba menej vývozu na zapltenie objemu dovozu, čiže pri danej výrobe, môžu presunúť prostriedky na vývoz do spotreby alebo do tvorby kapitálu. Tento dôchodko-tvorný efekt tradičný ukazovateľ HDP nezahŕňa. Preto sa v systéme národných účtov objavil ukazovateľ **reálny hrubý domáci dôchodok**. z krajín EU-5 ho vykazuje len Český Štatistický Úrad.

**Reálny hrubý domáci dôchodok** možno vypočítať ako súčet reálneho HDP a strát/získov zo zahraničného obchodu (*trading gains/losses – T*):

$$RHDD = HDP + T$$

Prínosy alebo straty zo zmien výmenných relácií v určitom roku sa vypočítajú tak, že od schodku obchodnej bilancie v bežných cenách odpočítame bilanciu zahraničného obchodu prepočítanú do cien minulého roka. Vzorec pre výpočet prínosu alebo straty z obchodu je podľa ESA 95 nasledovný:<sup>127</sup>

$$T = \frac{X - M}{P} - \left( \frac{X}{P_{Ex}} - \frac{M}{P_{Im}} \right)$$

kde

*X* – vývozy tovarov a služieb

*M* – dovozy tovarov a služieb

---

<sup>126</sup> ako zmeny deflátoru vývozu a dovozu, ktoré ovplyvňujú výpočet deflátoru HDP

<sup>127</sup> Výsledok nám hovorí o tom o koľko je schodok zahraničného obchodu väčší alebo menší v prípade, že by sa ceny vývozu a dovozu v bežnom roku nezmenili oproti predchádzajúcemu roku.



$P$  – cenový deflátor pre bežné saldo vývozu a dovozu (väčšinou priemer cenových indexov pre dovoz a vývoz).

$P_{Ex}$  – cenový index vývozu.

$P_{Im}$  – cenový index dovozu

## Nový „stredo európsky“ paradox

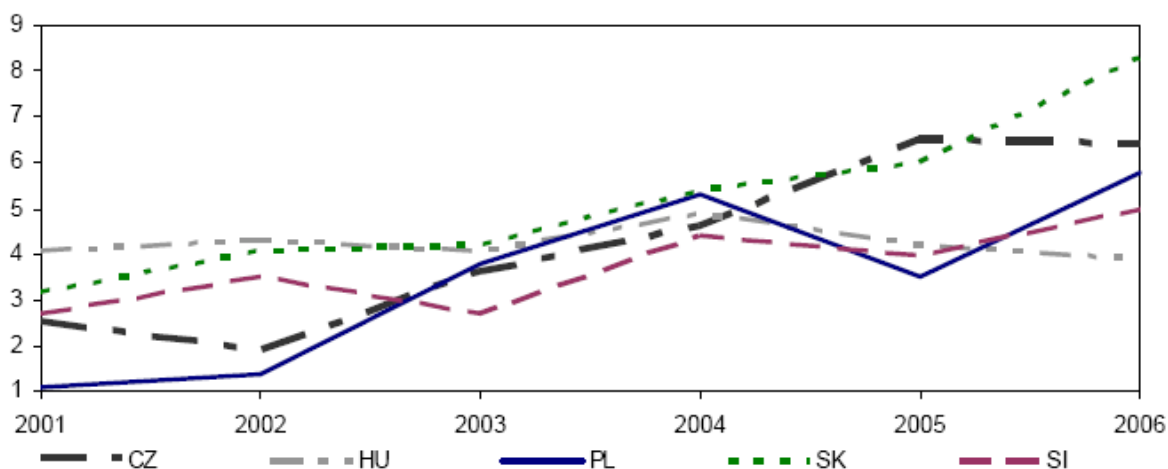
Vykázané rýchlejšie tempá ekonomického rastu na Slovensku nezodpovedajú rýchlosti reálnej konvergenie, ktorú sme v úvode skúmali pomocou prírastkov HDP na obyvateľa v PPS.

Tabuľka 2: Reálny rast HDP (ročné tempa rastu v %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2001–2003	2004–2006
ČR	2,5	1,9	3,6	4,2	6,1	6,1	2,7	5,5
Maďarsko	4,1	4,3	4,1	4,9	4,2	3,9	4,2	4,3
Poľsko	1,1	1,4	3,8	5,3	3,5	5,8	2,1	4,9
Slovensko	3,2	4,1	4,2	5,4	6,0	8,3	3,8	6,6
Slovinsko	2,7	3,5	2,7	4,4	4,0	5,2	3,0	4,5
EU-15	1,9	1,1	1,1	2,3	1,5	2,8	1,4	2,2

Zdroj: EUROSTAT (2007b), *Structural Indicators*, cit. 20. 6. 2007

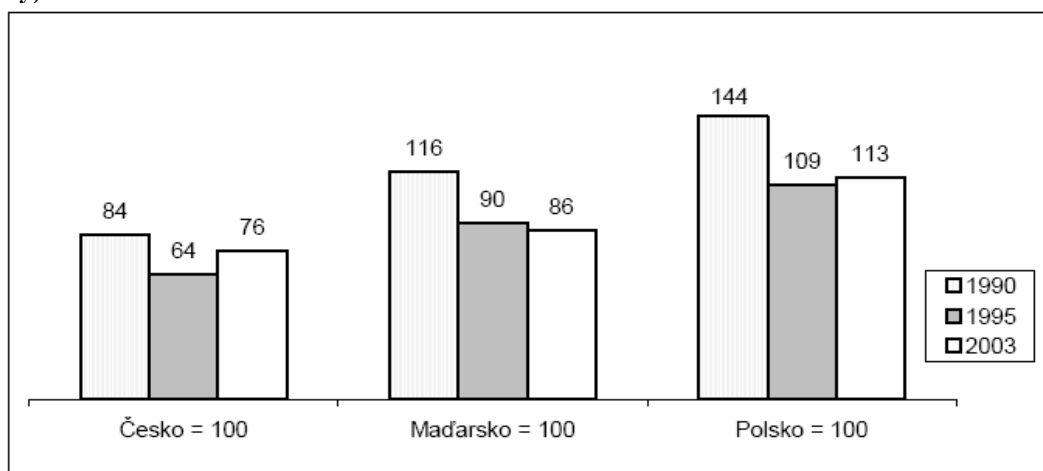
Obrázok 2: Ročné tempa rastu HDP v krajinách EU-5 v rokoch 2001–2006 (v %)



Zdroj: EUROSTAT (2007b), cit. 20. 6. 2007.

Vzdialenie sa Slovenska od susediacich krajín možno sledovať pri porovnaní slovenského HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily v rokoch 1990, 1995 a 2003. Slovensko neudržalo dosiahnutú pozíciu dokonca si ju pohoršilo. v porovnaní s Maďarskom došlo k prepadu o 30% z úrovne 116% na 86%. Znížila sa aj časť nárastu pred Poľskom na úroveň 113%. Takisto sa zhoršila situácia v porovnaní s Českou republikou, keď v roku 1990 predstavoval slovenský HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily 84%, pričom v roku 2003 už len 76%. Najväčší pokles nastal v 90tych rokoch. Neskôr sa trend, s výnimkou Maďarska, obrátil k pôvodnej úrovni.

**Obrázok 3: HDP na obyvateľa Slovenska v pomere k ČR, Maďarsku a Poľsku (v %, bežnej parite kúpnej sily)**

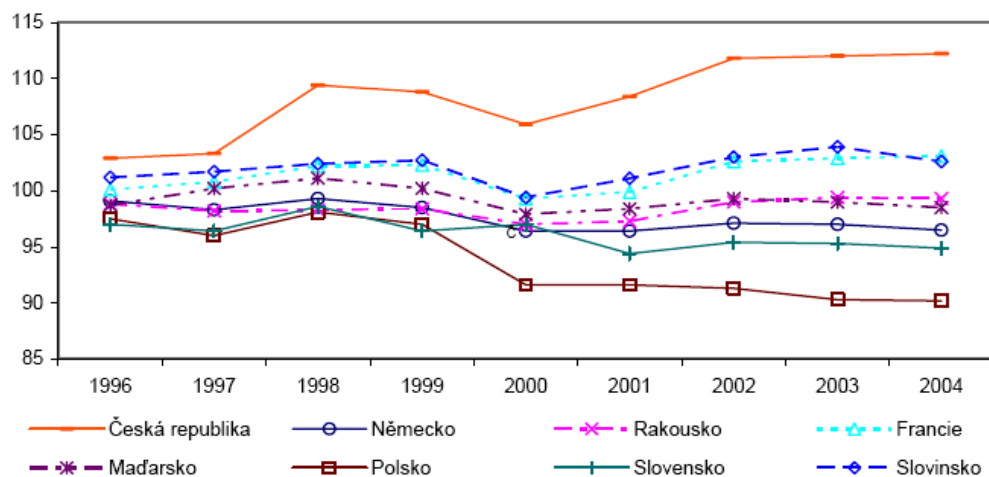


Zdroj: ECP'90, Eurostat, Structural Indicators.

### Kam sa stráca slovenský HDP?

V rámci transformačného procesu po rozdelení Československa bolo potrebné prispôbiť ceny a mzdy. Slovenský HDP predstavoval pred rozpadom 88% úrovne ČR, zatiaľ čo priemerné mzdy boli skoro zhodné. Tento rozdiel v nižšej úrovni v produktivite práce sa musel prejavovať na strate konkurencieschopnosti SR na zahraničných trhoch. K zlepšeniu postavenia a k získaniu odbytu slovenských exportérov pomáhala oslabujúca slovenská koruna. Táto podpora však má za následok nezvratnú stratu reálneho dôchodku popri zhoršovaní výmenných relácií.

**Obrázok 4: Vývoj výmenných relácií tovarov a služieb vybraných krajín EÚ (1995 = 100)**



Zdroj: ECFIN, 2005.

**Tabuľka 3: Obchodný zisk alebo strata**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Obchodný zisk alebo strata mil. Sk s.c.	13 935	-15 190	-2 712	-8 376	-17 122	0	-7 993	-1 639	-3 290	-6 248	-10 719	-30 378

Zdroj: Slovstat

Pokles výmenných relácií (obrázok 4) sa pri veľkej otvorenosti ekonomiky<sup>128</sup> prejaví aj na obchodnej strate krajiny. v tabuľke 3 je zjavná prehlbujúca sa strata SR vo vzťahu k zahraničiu. Strata Slovenska následne ovplyvňuje aj ukazovateľ reálneho dôchodku. Naopak vývoj výmenných relácií v Českej Republike bol veľmi priaznivý. To vytvára rozdielnu dynamiku rastu reálneho hrubého domáceho dôchodku (RHDD) a rastu HDP. Slovenský reálny dôchodok rástol pomalšie ako HDP a naopak český reálny dôchodok rástol rýchlejšie ako HDP.

Tabuľka 4: Tempa rastu HDP a RHDD na obyvateľa v rokoch 2001–2005 (ročné priemery v %)

	HDP %	RHDD %	Rozdíl p.b.
Česká republika	3,9	4,5	0,6
Maďarsko	4,6	4,7	0,1
Poľsko	3,1	3,3	0,2
Slovensko	4,6	4,4	-0,2
Slovinsko	3,3	3,5	0,2
EU-27	1,4	1,5	0,1

Zdroj: Vintrová 2005

Slovenská ekonomika vykazuje rýchly rast HDP, avšak je významná časť sa stráca pri výmene v dôsledku zhoršovania výmenných relácií. v ostatných krajinách EU-5 dochádza k opačnému procesu. RHDD prevyšuje hodnotu rastu HDP, čo urýchľuje a výstižnejšie zobrazuje proces reálnej konvergenie. Zároveň to spôsobuje vzdialovanie sa Slovenskej ekonomiky a od svojich okolitých susedov a krajín EU-5. Je nevyhnutné aby pri posudzovaní stavu slovenskej reálnej konvergenie figuroval ukazovateľ RHDD. v podmienkach SR sa vykazuje **reálny hrubý národný dôchodok**, ktorý vykresľuje podobnú situáciu.<sup>129</sup>

Tabuľka 5: Reálny rast HDP vs. Reálny hrubý národný dôchodok Slovenskej Republiky v rokoch 2001-2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Reálny rast HDP v %	3,2	4,1	4,2	5,4	6,0	8,3
Reálny hrubý národný dôchodok v %	2,8	4,4	3,5	6,4	2,5	6,2
Rozdiel v %	-0,4	0,3	-0,7	1	-3,5	-2,1

Zdroj: Slovstat, vlastné úpravy

## Záver

Je zrejme, že slovenská ekonomika prekonala niektoré dôsledky rozpadu spoločného štátu. Bol rozbehnutý proces zameraní na výkonnosť ekonomiky, pri ktorom sa však zabudlo na úspešnosť krajiny na medzinárodných trhoch. Negatívny vývoj výmenných relácií spôsobil, že popri vysokom raste HDP došlo k nenávratným stratám reálneho dôchodku do zahraničia. Pomalší rast reálneho hrubého domáceho (národného) dôchodku ako reálneho HDP prehĺbil medzeru reálnej konvergenie voči okolitým, ale aj vyspelým štátom. Je potrebné sledovať a porovnávať aj alternatívne ukazovatele výkonnosti a reálnej konvergenie. Odhad do budúcnosti by mal byť priaznivejší, Slovensko sa nachádza na ceste približovania sa k pôvodnej úrovni vo vzťahu k svojim susedom. Podľa predikcii by malo trvať minimálne

<sup>128</sup> Otvorenosť ekonomiky SR 80% a ČR 70%

<sup>129</sup> Reálny hrubý národný dôchodok – nerevidované údaje

jednu dekádu, aby sa SR vrátila na pôvodnú pozíciu voči ČR z roku 1990 (84%). Úplnú konvergenciu možno očakávať až v omnoho dlhšom horizonte. Nízke ceny a mzdy stavajú SR v rámci EÚ do nelichotivej pozície „low cost economy“. Pre zlepšenie postavenia SR na medzinárodnej scéne je potrebné rozvíjať, popri cenovej a kvalitatívne orientovanú konkurencieschopnosť.

### **Použitá literatúra**

1. ECFIN: Economic Forecasts. Spring 2007. European Commission, Directorate General ECFIN: Economic and Financial Affairs. Brussels, 2007 (a).
2. ECFIN: Statistical Annex of European Economy. Spring 2007. Brussels, European Commission, Directorate General ECFIN – Economic and Financial Affairs 2007(b).
3. EUROSTAT: Structural Indicators, Luxembourg, EUROSTAT 2006.
4. EUROSTAT: Structural Indicators, 2007b.
5. Menový program NBS do roku 2008, NBS, december 2004.
6. Kadeřábková Anna: Proces konvergence v nových členských zemích EU, Praha, CES VŠEM 2007, Working Paper No 6.
7. Vintrová, R.: Co neodhaluje HDP při analýze ekonomického růstu a reálné konvergence. Praha, CES VŠEM 2005, Working Paper No 1.
8. Donoval Milan: Výmenné relácie v zahraničnom obchode, Bratislava, NBS, Biatic ročník 14, 9/2006

[www.statistics.sk](http://www.statistics.sk)

*„Tento príspevok (článok) vznikol s podporou grantovej agentúry VEGA v rámci projektu č. 1/4653/07 Makroekonomické aspekty konvergence ekonomiky Slovenskej republiky ku eurozóne“.*

**Ing. Karol Trnovský**  
**Katedra ekonomickej teórie**  
**Národohospodárska fakulta**  
**Ekonomická univerzita v Bratislave**  
**Dolnozemska cesta 1**  
**852 35 Bratislava 5**  
**Tel.: + 421 2 /67291532**  
**E-mail.: trnovskykarol@zoznam.sk**

# Jak využívají čeští manažeři procesní řízení?

*David Tuček, Zuzana Tučková*

## **Abstract**

Business Process Management has at its disposal a number of components which managers have been able to exploit for over a decade now, but these components have been subject to development and improvement over time and the spectrum of firms in which these principles are applicable has also increased dramatically. At the present time, new requirements and opportunities are continuing to appear on the Business Process Management scene, with the promise of providing relatively significant benefits to enterprises which make the most of the opportunities on offer. This is yet another reason for our choice of quantitative research that we realised in 2006.

## **Klíčová slova**

Řízení podnikových procesů, reengineering podnikových procesů, kritické faktory úspěchu.

## **Keywords**

Business Process Management (BPM), Business Process Reengineering (BPR), critical succes factors.

## **Anotace:**

V druhé polovině roku 2006 jsme realizovali výzkum hodnotící aspekty procesního řízení v českých podnicích s ohledem na rozšíření jeho dalšího využití. v rámci tohoto výzkumu chápeme aspekty procesního řízení ve významu: pohledy a stanoviska na problematiku řízení podnikových procesů (Business Process Manangement) a to jak z oblasti cílů, faktorů, komponent, podpory i přínosů procesního řízení (PŘ). v textu našeho příspěvku jsou podrobněji uvedeny zvláště výsledky charakterizující:

- reálnou orientaci manažerů na faktory a cíle, jenž se slučují s procesně orientovanou organizací;
- kým je podporováno využití technik a nástrojů procesního řízení v podnicích;
- prioritou cílů při zavádění procesního řízení v podnicích.

## **Aspekty procesního řízení**

V rámci tohoto výzkumu chápeme aspekty procesního řízení ve významu: pohledy a stanoviska na problematiku řízení podnikových procesů (Business Process Manangement) a to jak z oblasti cílů, faktorů, komponent, podpory i přínosů procesního řízení (PŘ).

Přitom jsme:

A) Na zvoleném základním souboru zjišťovali, do jaké míry české výrobní společnosti využívají procesní řízení.

B) Objasnili cíle a postupy, které jsou při využívání komponent PŘ pro české podniky důležité. Provedli z tohoto hlediska porovnání společností:

- ve výrobní sféře v odvětvích: strojírenská výroba, potravinářská výroba, výroba a zpracování plastů, pryže a chemikálií, dřevozpracující průmysl vč. výroby nábytku a vybranou oblastí služeb;
- podle velikosti.

C) Upřesnili pohled na využití komponent PŘ u českých podniků porovnáním úrovně využití komponent a principů PŘ v rámci podniků jednotlivých odvětví a velikosti. (viz. B).

D) Vyhodnotili, které procesy jsou ve společnostech preferovány (tzn. zda je dáována přednost vybraným skupinám procesů z oblasti procesů: řídicích, hlavních či podpůrných) a poukázali na oblasti procesů, ve kterých mají hodnocené společnosti největší rezervy.

E) Zjistili do jaké míry respondenti využívají SW podporu procesního řízení.

F) Vyhodnotili, jaké přínosy dosahují a s jakými bariérami se výrobní firmy setkávají při využití procesního řízení.

Takto komplexní výzkum jsme přitom rozdělili do několika oblastí:

- cíle a faktory PŘ;
- komponenty a principy PŘ;
- SW podpora PŘ;
- členění procesů;
- přínosy PŘ.

Jak již bylo v názvu naznačeno, prezentujeme v tomto příspěvku hlavně výsledky první oblasti výzkumu, kterou je vyhodnocení cílů a faktorů PŘ. Výsledky výzkumu jsou uvedeny souhrnně za všechny zkoumané podniky, kterých je 132. Za každou oblast a jednotlivé otázky jsou v textu příspěvku uvedeny grafy. Při zpracování dat z tohoto typu výzkumu byly využity dvě formy statistické indukce – **odhady a testování** statistických hypotéz. Vypočtené hodnoty intervalů spolehlivosti jsou vyčísleny přímo v grafech.

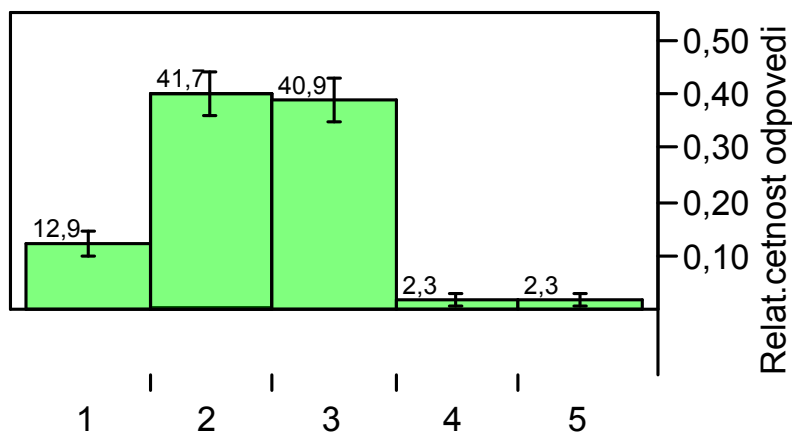
### Úroveň využití PŘ v českých podnicích

Co se týče vyhodnocení dosažené úrovně ve využití PŘ v podnicích dle názoru jejich manažerů. Ze souhrnného vyhodnocení všech podniků (obr. 1) vyplývá, že téměř 42% podniků dle vlastního hodnocení využívá PŘ pouze částečně (např. pro určitou skupinu procesů, resp. pouze při činnostech jako mapování procesů, či pouze jako podporu při certifikaci systému řízení kvality apod.). Přibližně stejný počet (cca 41%) manažerů tvrdí, že z jejich pohledu je firma procesně řízená a PŘ je ve společnosti využíváno plně. Tento výsledek se na první pohled jeví jako zlepšení situace oproti roku 2003. Nicméně skutečný stav využití PŘ v našich podnicích je patrný až z obr. 2, protože v něm nehodnotím názor manažerů na svoji vlastní společnost, či jejich priority, ale skutečně uvedené využití komponent PŘ.

Z obr. 1 je dále patrné, že cca 13% subjektů označilo termín PŘ v souvislosti s činností své organizace jako neznámý pojem. Pojem částečné využití PŘ však není v žádném případě možné chápat jako využití PŘ v rozsahu jedné poloviny organizace. Manažerů, kteří definovali způsob pojetí PŘ ve své organizaci specificky bylo jen 2,3% a uvedli např., že:

- PŘ je přístup nezbytný pro udržení systému kvality dle standardů ISO 900X;
- PŘ je přístup zjednodušující systém řízení vzhledem ke změnám vlastníků;
- PŘ chápou jako neustále probíhající a nekončící proces, který se zavádí postupně podle jednotlivých skupin procesů;
- rozdělení procesů do jednotlivých skupin se používá, ale ve využití jeho komponent jsou značné rezervy.

Obr. 1 Úroveň využití PŘ ve společnosti dle sebehodnocení manažerů



### Intervaly spolehlivosti (pro spolehlivost odhadu $1 - \alpha = 0,95$ )

Úroveň využití	Počet	Podíl respondentů	Dolní inter.	Horní inter.
1 – neznámý pojem	17	0,12879	0,081987	0,196584
2 – částečné využití	55	0,41667	0,336084	0,501962
3 – procesně řízená společnost	54	0,40909	0,328941	0,494382
4 – specifické pojetí	3	0,02273	0,007759	0,064689
5 - nedokážu posoudit	3	0,02273	0,007759	0,064689

Zdroj: (vlastní zpracování)

Vliv velikosti podniku se na dosažené úrovni ve využití PŘ projevilo následovně: ve skupině drobných a malých podniků je výrazně vyšší podíl (34% a 27%) těch, pro které je pojem PŘ v jejich podniku neznámý. Zvláště ve skupině středně velkých a velkých podniků je vyšší podíl subjektů, jenž využívají PŘ částečně (44% a 40%) a plně (53% u středně velkých i velkých podniků).

Vliv odvětví je v tomto případě výrazný u skupiny ostatní podniky tzn. služeb, kde překvapivě více než 24% manažerů označilo procesní řízení jako neznámý pojem. Plně procesně řízené jsou dle hodnotového soudu manažerů spíše strojírenské podniky. Téměř polovina (49%) jich uvádí plně a stejný počet částečné využití. Ve dřevozpracujícím průmyslu a výrobě nábytku přes 71% manažerů hodnotí svoji společnost jako plně procesně řízenou.

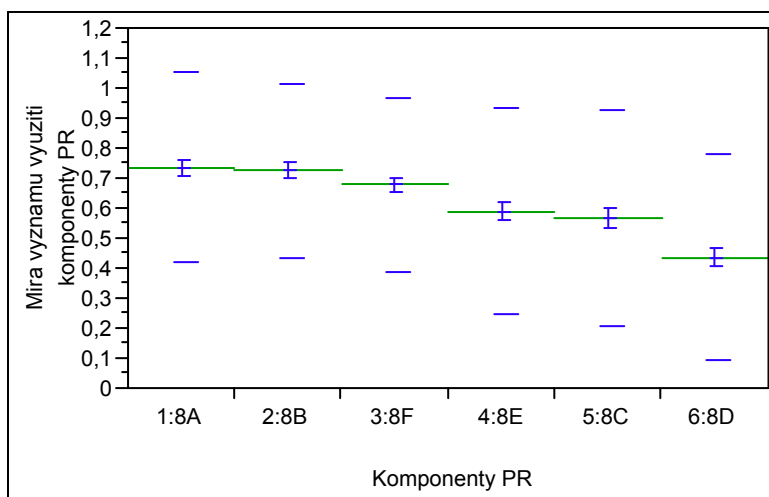
**Skutečné využití komponent PŘ v českých podnicích** prezentují až následující odstavce. **Výsledky uvedené manažery v ostatních otázkách (dotazníku) sice vyjadřují jejich názory a mnohdy metodicky správné, ale pro skutečnou úroveň využití byly rozhodující odpovědi na otázku následující.** z obr. 2 vyplývá, že nejvíce významu přiřkládají manažeři určení klíčových (hlavních) procesů (na úrovni 0,74), následuje určení vlastníků a zákazníků těchto procesů (0,73).

Důležitost dalších (základních) komponent PŘ při jejich využití v našich podnicích je následující: trvalé zlepšování procesů (na úrovni 0,68) a ve prospěch měření výkonnosti procesů již manažeři vypovídají nejednoznačně (na úrovni 0,59).

**V množině komponent PŘ, které manažeři již spíše nevyužívají** patří v rámci popisu procesů i jejich mapování a **tvorba procesních map** (procesního modelu podniku) pro zachycení procesního systému řízení, kdy procesní model zachycuje všechny podstatné objekty podnikové reality vč. vazeb. Stejná situace je i s jejich využitím pro hodnocení nákladové náročnosti procesů a zvyšování jejich efektivnosti (pouze na úrovni cca 0,44). To vypovídá i přes pozitivní sebehodnocení manažerů o relativně nízké skutečné úrovni **využití komponent PŘ v českých podnicích.**

Vliv velikosti podniku při využití komponent PŘ je markantní. v případě středně velkých a velkých podniků jsou velmi často, na úrovni (0,78 až 0,86) určovány klíčové (hlavní) procesy a vlastníci a zákazníci těchto procesů. Nízká úroveň se projevila pouze v případě využití procesních map (modelů), pro hodnocení nákladové náročnosti procesů a zvyšování jejich efektivnosti.

Obr. 2 Skutečné využití komponent PŘ



Intervaly spolehlivosti (pro spolehlivost odhadu  $1 - \alpha = 0,95$ ), vícečetné odpovědi

Komponenty PŘ	Průměr	Směrod. odchylka	Dolní inter.	Horní inter.
1:8A – určení klíčových (hlavních) procesů	0,734848	0,317669	0,68015	0,78955
2:8B - určení vlastníků a zákazníků procesů	0,725379	0,291187	0,67524	0,77552
3:8F – trvalé zlepšování procesů	0,678030	0,290647	0,62799	0,72807
4:8E - měření výkonnosti procesů	0,589015	0,341378	0,53024	0,64779
5:8C – tvorba procesních map	0,566288	0,357392	0,50475	0,62782
6:8D – využití procesních map	0,435606	0,343452	0,37647	0,49474

Zdroj: (vlastní zpracování)



## Reálná orientace manažerů

### Jaká je reálná orientace manažerů na faktory a cíle, jenž se slučují s procesně orientovanou organizací?

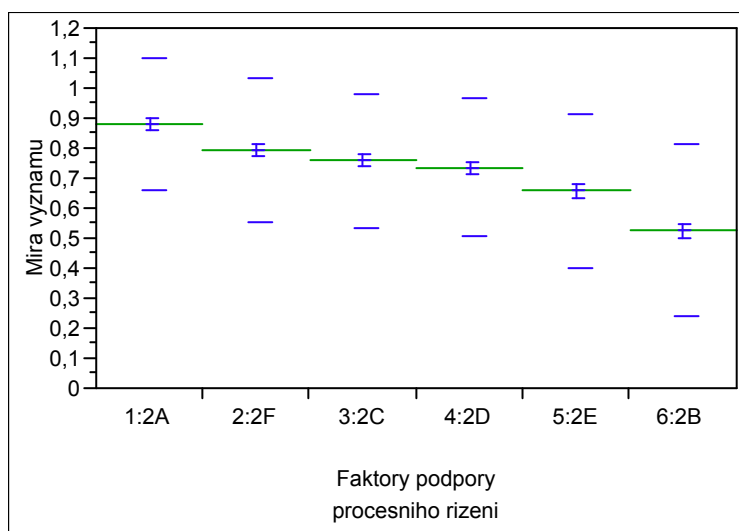
Vzhledem k tomu, že se jedná o vícečetné odpovědi, kdy respondent hodnotí všechny nabízené varianty, udávají odpovědi míru váhy daného kritéria pro respondenta. Kdy (0) vyjadřuje zásadní nesouhlas a hodnota (1) plný souhlas respondenta s daným vyjádřením.

#### Souhrnné vyhodnocení všech podniků:

Ze souhrnných výsledků (obr. 3) vyplývá, že největší význam pro manažery podniků má koncentrace na uspokojení potřeb (resp. spokojenost) vnějšího zákazníka tj. na výstupy (výrobky a služby) ze svých klíčových procesů (na úrovni 0,88). Následuje zaměření podniků na nové prostředky pro zlepšování výkonnosti procesů a snižování nákladů na procesy (na úrovni 0,79). Dále se jen s mírnými rozestupy zařadily následující faktory:

- společnost se orientuje na neustálé zvyšování výkonu a sledování výkonnosti procesů i využívání jejich potenciálu;
- společnost nereaguje pouze na změny, ale sama je iniciuje a provádí tak, aby se staly podnětem dalšího zlepšování;
- společnost rozlišuje procesy, které vyžadují pevnou strukturu a procesy, které vyžadují jistou míru volnosti (např. marketing), a podle toho tyto procesy řídí.

Obr. 3 Reálná orientace manažerů na podporu PŘ



Intervaly spolehlivosti (pro spolehlivost odhadu  $1 - \alpha = 0,95$ ), vícečetné odpovědi

Faktory podpory procesního řízení ve společnosti	Průměr	Směrod. odchylka	Dolní inter.	Horní inter.
1:2A – uspokojení potřeb vnějšího zákazníka	0,878788	0,219482	0,84100	0,91658
2:2F – snižování nákladů na procesy	0,793561	0,242239	0,75185	0,83527
3:2C – sledování výkonu procesů	0,759470	0,223618	0,72097	0,79797
4:2D - iniciace změn procesů	0,734848	0,230659	0,69513	0,77456
5:2E - rozlišování procesů: pevná struktura vs. procesy s určitou mírou volnosti	0,657197	0,259192	0,61257	0,70183
6:2B - uspokojení potřeb vnitřního zákazníka	0,524621	0,287892	0,47505	0,57419

Zdroj: (vlastní zpracování)

Z výsledků šetření vyplynulo jasné zaměření respondentů na konečného zákazníka (odpovídající téměř plnému souhlasu respondenta). Dále **vyplynul nejednoznačný postoj (na úrovni 0,52) k uspokojení potřeb vnitřního zákazníka.** To v praxi znamená nízkou úroveň orientace na podpůrné procesy, od kterých jsou v rámci společnosti odebírány služby. i **přesto**

je celkově, vzhledem k hodnotám uvedených na obr. 3 týkajících se vyhodnocení šesti základních faktorů PŘ možné konstatovat dobré předpoklady pro nasazení PŘ ve sledovaných podnicích.

#### **Vliv velikosti podniku:**

Jak dále vyplývá z výsledků šetření, středně velké a velké společnosti téměř přesně kopírují priority a pořadí, uvedené v rámci souhrnného vyhodnocení všech podniků. Mírné odchylky, ale stejné pořadí priorit mají i drobné a malé podniky. **v tomto případě se ukázalo, že velikost podniku nemá vliv na prioritu výše uvedených cílů směřování aktivit PŘ.** Jedinou odlišností je v případě malých podniků spíše nesouhlas manažerů se zaměřením na uspokojení potřeb (resp. spokojenost) vnitřního zákazníka (na úrovni 0,40).

#### **Kým je podpořeno využití technik a nástrojů PŘ?**

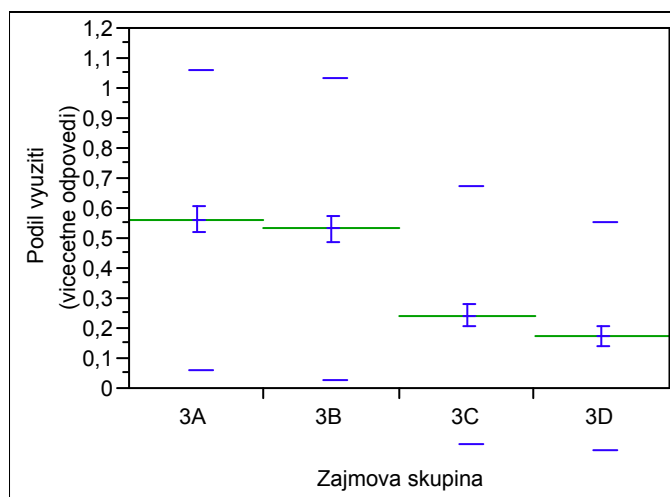
**Dalším záměrem tohoto výzkumu bylo zjistit, kým je podpořeno využití technik a nástrojů PŘ, což souvisí s tím, jaký postup podniky nejčastěji volí při zavádění procesního řízení (zda pouze školení, nebo podporu konzultantů apod.).**

#### **Souhrnné vyhodnocení všech podniků:**

Jak ukazuje obr. 4, při uplatnění technik a nástrojů PŘ manažeři podniků spoléhají hlavně na zkušenosti vlastních zaměstnanců (56% respondentů) a zkušenosti získané na školeních zaměřených na tuto problematiku (53% respondentů). Méně pak na služby poradenských společností (24% respondentů), kdy konzultanti působí přímo ve společnosti. Externí poradce využívá jen (17% respondentů). Nejčastěji se jedná o poradenství v oblastech mapování, analýz a optimalizace procesů a oblastí, které s problematikou procesního řízení přímo souvisí jako např.:

- implementace požadavků norem ISO 9001 nebo ISO 14001 s čímž souvisí i využívání interních auditorů při udržování systému managementu jakosti (Quality Management System – QMS) a environmentálního systému;
- Six Sigma;
- TPM;
- oblast snižování nákladů: finance, daně, mzdy, využití ERP;
- interní školící programy v rámci předávání know - how (z mateřské společnosti nebo ostatních poboček společnosti).

Obr. 4 Kým je podpořeno využití technik a nástrojů PŘ



Intervaly spolehlivosti (pro spolehlivost odhadu  $1 - \alpha = 0,95$ ), vícečetné odpovědi.

Zajímavá skupina	Průměr	Směrod. odchylka	Dolní inter.	Horní inter.
3A – pouze vlastní zaměstnanci	0,560606	0,498204	0,47482	0,64639
3B – školení na problematiku PŘ	0,530303	0,500982	0,44404	0,61656
3C – poradenská společnost	0,242424	0,430182	0,16835	0,31649
3D – externí poradci	0,174242	0,380763	0,10868	0,23980

Zdroj: (vlastní zpracování)

### Vliv velikosti podniku:

Z výsledků dále vyplývá, že drobné a malé podniky využívají poradenství v oblasti procesního řízení minimálně (3% a 4% respondentů, v případě malých podniků), zato výrazně častěji oproti souhrnnému vyhodnocení využívají zkušeností vlastních zaměstnanců (65% a 64% respondentů). Školení vlastních zaměstnanců zaměřené na problematiku procesního řízení je dominantou hlavně středně velkých a velkých firem, protože je využívá (64% a 62% respondentů).

### Priorita cílů při zavedení PŘ

**Priorita cílů při zavedení PŘ vyplývá z obr. 5. Výsledky ukazují, na které aktivity se manažeři soustředí a budou soustředit v budoucnosti (v horizontu nejbližších cca 5 let).**

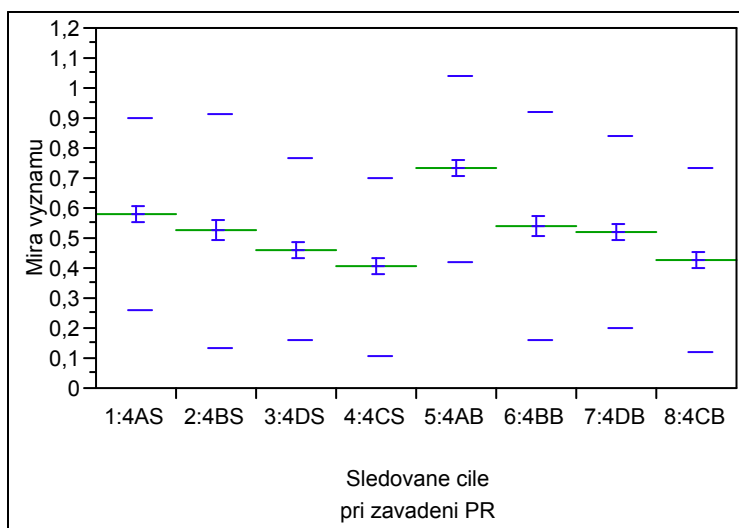
Z výsledků vyplývá, že v současnosti mají pro podniky největší význam cíle orientované na **zavedení PŘ jako celkové strategické změny** tzn. jako nutnost reagovat na zásadní změny v podnikovém okolí, nutnost změny v podnikové organizační architektuře např. přechod na horizontální organizační strukturu, vznik autonomních týmů ve firmě, změny ve způsobu motivace atd. (na úrovni 0,58).

Následuje využití PŘ pro potřeby zavedení PŘ z důvodů certifikace dle ISO 900X (na úrovni 0,52), což představuje nejednoznačnost rozhodnutí manažerů v této problematice. s využitím PŘ pouze **pro dílčí změny při zlepšování vybrané skupiny (či vybraných skupin) procesů** vyjadřují respondenti v průměru spíše nesouhlas (na úrovni 0,46), stejné je to s využitím PŘ jako nástroje v rámci projektů implementace nebo integrace informačních systémů, kdy respondenti vyjadřují spíše nesouhlas (na úrovni 0,40).

Z grafu dále vyplývá, že v budoucnosti se manažeři hodlají více orientovat hlavně na zavedení PŘ jako celkové strategické změny (zvýšení preferencí na úroveň 0,73).

Z výsledků šetření je možné dále konstatovat, že **velikost podniku nemá výrazný vliv na prioritu cílů při zavedení PŘ**. Pouze u drobných podniků se projevila velká nejednoznačnost a to u všech čtyř uvedených cílů (na úrovni 0,50- 0,52). To ale může **vypovídat i o celkovém nezájmu této kategorie podniků o problematiku PŘ**.

Obr. 5 Priorita cílů při zavádění PŘ



Intervaly spolehlivosti (pro spolehlivost odhadu  $1 - \alpha = 0,95$ ), vícečetné odpovědi.

Sledované cíle při zavádění PŘ	Průměr	Směrod. odchylka	Dolní inter.	Horní inter.
1:4AS - PŘ jako celková strategická změna (souč.)	0,579545	0,318510	0,52470	0,63439
2:4BS – certifikace dle ISO 900X (souč.)	0,524621	0,388110	0,45779	0,59145
3:4DS – implementace IS (souč.)	0,462121	0,304992	0,40961	0,51464
4:4CS – dílčí zlepšování procesů (souč.)	0,405303	0,295530	0,35442	0,45619
5:4AB - PŘ jako celková strategická změna	0,731061	0,309859	0,67771	0,78441
6:4BB – certifikace dle ISO 900X (budoucnost)	0,541667	0,381048	0,47606	0,60728
7:4DB– implementace IS (budoucnost)	0,518939	0,318964	0,46402	0,57386
8:4CB – dílčí zlepšování procesů (budoucnost)	0,426136	0,306947	0,37329	0,47899

Zdroj: (vlastní zpracování)

Co se týče volby PŘ jako cesty vedoucí k certifikaci systému řízení kvality dle ISO 900X, zvláště zástupci drobných a malých podniků se obávají, že zavedení norem ISO 900X by v jejich společnosti vedlo k takovému navýšení administrativy, že celkový efekt takto vybudovaného systému kvality by byl nulový (nebo dokonce záporný). Certifikaci systému řízení jakosti dle ISO 900X s podporou PŘ však není možné chápat jako snahu o certifikát, ale jako snahu o lepší výsledky všech procesů a podniku jako celku.

### **Použitá literatura**

- [1] TUČEK D. *Aspekty procesního řízení a koncepty řízení výroby českých průmyslových podniků*. Habilitační práce. UTB ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, 2006. 253 s.

### **Kontakt**

Ing. David Tuček, Ph.D., Ing. Zuzana Tučková, Ph.D.

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Mostní 5139, 760 01 Zlín

tucek@fame.utb.cz

tuckova@fame.utb.cz

# Zdanění práce v teorii a praxi

Michal Tvrdoň

## Klíčová slova:

trh práce, zdanění práce, ČR, EU.

## 1. Metodologicko-teoretická východiska

Daňové zatížení práce se týká obou stran na trhu práce – daňové břemeno nese jak nabídka práce (pracovní síla, a to prostřednictvím daně z příjmu a odvodů do systému sociálního a zdravotního zabezpečení), tak i poptávka po práci (firmy v podobě odvodů do systému sociálního a zdravotního zabezpečení).

Odborná literatura v této oblasti zkonstruovala tzv. tax wedge (daňový klín), který vyjadřuje celkové zdanění práce.<sup>130</sup>

### Obrázek 1: Konstrukce tax wedge

$\text{Tax wedge} = \frac{\text{Daň z příjmu} + \text{celkové odvody do systému soc. zabezpečení}}{\text{Hrubá mzda} + \text{odvody zaměstnavatele do systému soc. zabezpečení}}$
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Zdroj: Dolenc – Vodopivec (2005, str. 302)

Zdanění práce rozšiřuje klín mezi náklady zaměstnavatele a příjmy zaměstnanců. Pokud jsou daně přeneseny na zaměstnavatele, zvyšují se tak jeho náklady a poptávka po práci klesá. Pokud firmy v důsledku vyšších daní kompenzují tyto dodatečné náklady nižšími mzdami, potom mzda, jako náklad firmy vůči ceně produktu, zůstává ve stejném poměru, ovšem poměr mzdy, která bude zaměstnancem použita ke spotřebě a zvýšené ceny produktů vyvolané vyšší daňovou sazbou, bude v horším poměru. Domácnosti tak mohou dosáhnout na sociální transfery od státu (nebo se jim zvýší) a jejich ochota pracovat se snižuje (Buscher – Dreger – Ramos – Surinach, 2005). z tohoto důvodu má rostoucí zdanění práce *negativní důsledky na zaměstnanost*.<sup>131</sup>

Dle Baker – Glyn - Howell - Schmitt (2005) daňový klín znamená, že reálná mzda, kterou si zaměstnanec odnese domů, je nižší než reálná mzda před zdaněním. Pokud se daňový klín zvýší, potom mzda po zdanění a implicitně i růst reálné spotřeby rostou pomaleji. Změny v daňovém klínu mohou ovlivnit nejen vyjednávací postoj odborů, ale také rozhodování individuální nabídky práce. Vyšší úroveň zdanění může snížit ochotu pracovat, zvláště pokud existují vysoké sociální dávky a podpora v nezaměstnanosti.

Fiorito - Padrini (2001) došli k závěru, že i) dopad daní se jeví silnější na zaměstnanost než na pracovní sílu a ii) dopad zdanění práce na nezaměstnanost je menší, protože redukce pracovní síly je částečně kompenzována poklesem zaměstnanosti. Jako hlavní hospodářsko politickou implikaci autoři uvádějí, že snížení daňové sazby výrobních faktorů (zejména práce) a zdanění spotřeby stimuluje pracovní participaci a zvyšuje tak zaměstnanost.

Jackman – Layard – Nickell (1996) se domnívají, že zdanění práce nevykazuje v dlouhém období účinky na nezaměstnanost a toto břemeno je neseno pouze pracovní silou. Poukazují sice na to, že mohou existovat určité krátkodobé účinky, ovšem není zcela jasné, že by zde

<sup>130</sup> Tax wedge (daňový klín) je poměr celkového zdanění práce k celkovým nákladům práce. Jinými slovy je daňový klín rozdíl mezi celkovými náklady práce a čistou mzdou, kterou si pracovník odnese ze zaměstnání. Daňový klín může být rozdělen na *payroll tax* (zaplacené zaměstnavatelem) a *income tax* (všechny daně zaplacené zaměstnancem) – na základě charakteristik daňových systémů v EU je daňový klín složen z daně z příjmů fyzických osob (personal income tax), která je odváděna zaměstnancem a odvody do systému sociálního zabezpečení (social security contributions), které jsou částečně odváděny zaměstnancem a částečně zaměstnavatelem. Tato definice vychází z terminologie Světové banky. Nickell (2004) do daňového klínu započítává kromě výše zmíněných daní ještě spotřební daně.

<sup>131</sup> S tímto faktem polemizují Daveri – Tabellini (1997) na základě konkrétního případu skandinávských zemích – proč je nezaměstnanost v těchto zemích tak nízká, když vysoké zdanění způsobuje v kontinentální Evropě vysokou nezaměstnanost? Jako jednu z možných odpovědí autoři navrhuji argument, který má spojitost s vysokou úrovní centralizace a koordinace odborových organizací ve skandinávských zemích, která pomáhá mírnit mzdové požadavky.

nastalo jakékoliv snížení inflačních tlaků, pokud by byly zvýšeny daně na produkty, které znečišťují životní prostředí a zároveň by došlo ke snížení zdanění práce.

Pissarides (1997) je toho názoru, že snížení zdanění práce posune křivku poptávky po práci doprava. To vyvolá současný růst reálných mezd a zaměstnanosti, ale rozsah dopadu na zaměstnanost je určen sklonem funkce utváření mezd. Plochá křivka znamená, že existuje rezistence reálné mzdy a zaměstnanost se výrazně zvýší. Pokud je ale křivka utváření mezd strmá, mzdy rostou uspokojivě a dojde k pohlcení snížení zdanění práce a zaměstnanost se tudíž v tomto případě nebude měnit.

Ederveen – Thissen (2004) uvádějí, že pokud jsou daně progresivní, potom pracovní síla s vyššími příjmy bude proporcionálně odvádět vyšší daně než nízkopříjmová pracovní síla. Zdá se také, že progresse daňového systému má mzdově mírnící účinky, což podněcuje zaměstnanost. Zpravidla je prezentován názor, že daňová progresse může být ospravedlněna z důvodu příjmové rovnosti (kterou následuje redistribuce příjmů) a z tohoto důvodu existuje kompromis mezi rovností a efektivitou zdanění práce. v imperfektně konkurenčních trzích může mít daňová progresse zefektňující účinky na trh práce, což by ji pak činilo odůvodněnou i bez braní v potaz aspektu příjmové rovnosti (Koskela, 2001). Nadto, rostoucí daňová progresse má pozitivní vliv na zaměstnanost, protože snižuje podněty ke zvyšování mezd (Picard – Toulemonde, 2000). s tímto názorem souhlasí Rasmussen (2001), který k tomu dodává: „*Pozitivní efekty progresivního zdanění na nedokonale konkurenčních trzích práce stojí v ostrém kontrastu s efekty dokonale konkurenčních trhů práce, kde progresivní zdanění narušuje rozhodování na straně nabídky práce a redukuje zaměstnanost.*“<sup>132</sup>

Zdůvodnění o vhodnosti existence progresivního zdanění v imperfektně fungujících trzích se opírá o názor, že je to zkrátka druhé nejlepší řešení: přidání další distorze do ekonomiky může zmírnit škodlivé efekty již existujících distorzí. s tímto argumentem nesouhlasí Aronsson - Sjögren (2004), kteří se domnívají, že optimální daňová progresse záleží na stimulech možnosti určení pracovní doby. Důvody pro progresivní zdanění příjmu pracujících se stává slabším, jestliže odborové organizace jsou schopny ovlivnit přímo pracovní dobu.

Změny ve zdanění práce je nutno rozšířit i ve vztahu k příjmu během zaměstnání a během doby bez zaměstnání (tedy nezaměstnanosti), kdy má jednotlivec přístup ke zdrojům příjmů, které nepodléhají zdanění nebo také z důvodu důležité hodnoty volného času. Koskela (2001) dochází k těmto závěrům:

- neutralita daňových příjmů roste z daňovou progresí (zmírňuje dojednané mzdy a vede k nižší nezaměstnanosti);
- důležité jsou relativní daňové sazby z příjmu osob zaměstnaných a nezaměstnaných (pokud jsou jejich sazby stejné, změny nebudou mít efekt - nezaměstnanost zůstane nezměněna, ale zvýší se vládní deficit);
- důležitá je taktéž struktura zdanění práce (změna zdanění směrem k užší daňové základně kvůli daňovým výjimkám zvýší celkovou daňovou progresi a podnítl následně i zaměstnanost).

K modelu zaměstnanosti a jejímu vztahu k daním existuje dle Koskely (2001) několik různých přístupů: i) přístup konkurenčního trhu práce; ii) hypotéza efektivní mzdy, podle které mzdy nejsou jen položkou nákladů ale i stimulačním nástrojem; iii) model hledání a vyrovnávání, který zdůrazňuje „tření“ na trhu práce, vytváření pracovních míst a také jejich rušení a technologické změny; iv) modely struktury mzdového vyjednávání.

---

<sup>132</sup> Rasmussen (2001, str.2; vlastní překlad)

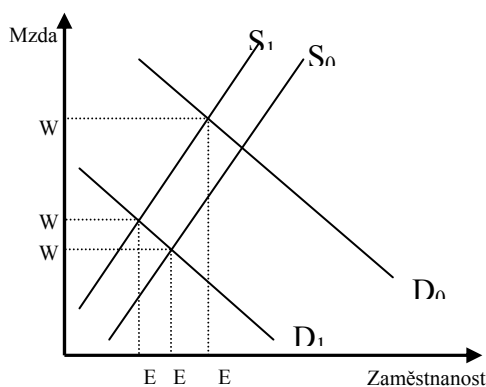
Následující obrázek ilustruje jednoduchý model poptávky a nabídky na trhu práce, který zobrazuje možné účinky „payroll taxes“. Křivka  $S_0^L$  představuje nabídku práce ve světě, kde neexistují daně, křivka  $D_0^L$  reprezentuje v témže světě poptávku po práci. Bod rovnováhy se nachází v bodě  $E_0$ . Standardní analýza říká, že zavedení payroll taxes redukuje poptávku po práci (zvýší se náklady spojené se zaměstnáváním pracovní síly). Dojde tedy k posunu poptávky z  $D_0^L$  na  $D_1^L$ , což má za následek jednak snížení mzdy z  $W_0$  na  $W_1$  tak snížení zaměstnanosti z úrovně  $E_0$  na  $E_1$  (odpůrci payroll taxes argumentují, že vznikají tzv. „disemployment costs“ a jejich rozsah je funkcí elasticity poptávky a nabídky). Gruber (1995) poukazuje na fakt, že tento model opomíjí jeden důležitý aspekt payroll taxes – příjmy z těchto daní jsou často použity na financování programů, které jsou určeny pouze pro pracující (např. důchodové benefity či náhrady způsobené úrazem na pracovišti). Vzniká tak spojení daně a užitku a pracující nyní dostávají vyšší čisté kompenzace než v jednoduchém daňovém modelu (daň jim přináší určité užitky). Pracující pak chtějí za danou mzdu pracovat více a křivka nabídky práce se posune z  $S_0^L$  na  $S_1^L$ . Výsledkem je, že zaměstnanost klesne „pouze“ na úroveň  $E_2$ , zatímco mzda klesne ještě níže z  $W_1$  na  $W_2$ . Jakmile pracující docení benefity, které si kupují v rámci payroll taxes, jsou ochotni akceptovat nižší mzdu a to vede k menšímu nárůstu čistých kompenzací a tudíž k nižšímu „disemployment“ efektu. Tento pohled implikuje názor, že kromě elasticity nabídky a poptávky existují ještě další dva parametry, které determinují efektivnost nákladů zdanění. Pokud ale budou payroll taxes přinášet určitý užitek všem (nejen pracujícím), pak jak uvádí Gruber, nedojde k žádnému posunu nabídky práce (práce nepřináší žádný dodatečný užitek spojený se mzdou).

Muysken – van Veen (1996) si při analýze těchto posunů pokládají dvě otázky:

1. za jakých podmínek tyto posuny nastanou;
2. zdali záleží na jakou stranu (nabídka nebo poptávka) bude daňové zatížení zaměřeno.

Nickell – Bell (1996) se ve své práci zamýšlejí nad problematikou snižování zdanění nekvalifikované pracovní síly a také dotacemi na vytváření pracovních míst pro tuto skupinu pracovní síly. Cílem těchto opatření je hlavně zvýšení poptávky. To pak vede ke snížení nezaměstnanosti této skupiny, zvýší se čistá mzda a v konečném důsledku mají tyto opatření vliv i na snížení celkové nezaměstnanosti.

**Obrázek 2: Účinky payroll taxes**



Zdroj: Gruber (1995, str.32)



## 2 . Empirická část

Tabulka 1 představuje celkový daňový klín (tax wedge) v roce 2005 a jeho jednotlivé komponenty. Daňový klín je vyjádřen pomocí procentního podílu na nákladech práce. Hodnoty komponent se u jednotlivých zemí značně liší. Daň z příjmu je nejnižší u zemí V-4 (vyjma Maďarska) a její výše dosahuje téměř poloviční hodnoty průměru EU-15 (14,2 %). Nejvyšší zdanění příjmů je u skandinávských zemí (Finsko, Dánsko a Švédsko) a také v případě Německa a Belgie. Signifikantních rozdílů dosahuje Evropská unie i v odvodech do systému sociálního a zdravotního pojištění. Nejvíce zaměstnanec odvede v Polsku, Nizozemí, Rakousku a Německu. Naopak nejnižší odvody platí zaměstnanec v Irsku, Španělsku, Finsku a Švédsku. Co se týče odvodů, které hradí zaměstnavatel, tak vůbec nejvyšší odvody uplatňuje Francie, následovaná Maďarskem, Českem, Švédskem, Itálií, Španělskem a Německem. Nejnižší odvody jsou typické pro anglosaské země – Velká Británie, USA a Irsko (hodnoty nepřesahují 10 %).

Tabulka 3.9: Zdanění práce (v % nákladů práce, 2005)<sup>1</sup>

Země	Celkový tax wedge	Daň z příjmu	Odvody do systému sociálního a zdravotního pojištění		Náklady práce <sup>2</sup>
			zaměstnanec	zaměstnavatel	
Belgie	55,4	21,4	10,7	23,3	53 581
Německo	51,8	17,3	17,3	17,3	53 278
Velká Británie	33,5	15,7	8,2	9,6	50 982
Francie	50,1	10,8	9,6	29,7	47 824
Rakousko	47,4	10,9	14,0	22,6	47 692
Nizozemí	38,6	9,5	19,7	9,5	45 910
Švédsko	47,9	18,1	5,3	24,5	43 916
Finsko	44,6	20,1	5,1	19,4	43 443
Dánsko	41,4	30,2	10,6	0,5	38 664
<b>EU-15</b>	<b>42,1</b>	<b>14,2</b>	<b>10,0</b>	<b>17,8</b>	<b>36 205</b>
Itálie	45,4	13,6	6,9	24,9	36 011
Španělsko	39,0	10,7	4,9	23,4	34 545
Irsko	25,7	11,4	4,7	9,7	34 395
USA	29,1	14,6	7,3	7,3	34 144
Řecko	38,8	4,3	12,5	21,9	33 050
Portugalsko	36,2	8,1	8,9	19,2	24 933
ČR	43,8	8,6	9,3	25,9	20 559
Polsko	43,6	5,3	21,3	17,0	19 548
Maďarsko	50,5	14,3	10,0	26,3	18 559
Slovensko	38,3	6,9	10,6	20,8	15 748

Poznámka: <sup>1</sup> Svobodná osoba bez závazků na průměrné výši příjmu

<sup>2</sup> dle parity kupní síly (v US dolarech)

Zdroj: OECD: Taxing Wages 2004-2005.

Z tabulky můžeme vyčíst stále ještě existující komparativní výhodu zemí V-4, kterou jsou nižší celkové náklady práce, kterou představuje poslední sloupec v tabulce. Pokud bychom ale nebrali v potaz nynější nižší absolutní náklady práce a posuzovali konkurenční schopnost pouze na základě hodnoty daňového klínu, komparativní výhoda zemí V-4 se nám vytrácí. Ze zemí V-4 má nižší hodnotu daňového klínu pouze Slovensko, Polsko a Česko dosahují mírně vyšší hodnoty a Maďarsko zase hodnoty výrazně vyšší. Pokud budeme předpokládat pokračování konvergence mzdových nákladů zemí V-4 směrem k úrovni zemí EU-15, bude se postupně snižovat komparativní výhoda těchto zemí. Autor se domnívá, že firmy které i nadále své rozhodování o investici v příslušné zemi zakládají především na výši absolutních nákladů práce (jako sekundární rozhodovací kritérium se v poslední době uplatňuje i dostatek

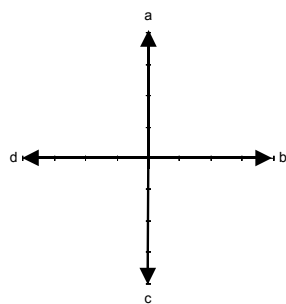
kvalifikované pracovní síly nebo kvalitní síť potenciálních subdodavatelů), budou přikládat větší váhu právě zmiňovanému daňovému klínu, což by mohlo pro země V-4, které mají vysoký daňový klín, znamenat zhoršení pozice v rámci zemí vhodných pro zahraniční investice.

Tabulka 3.10: Zdanění práce dvou extrémních případů, dle OECD, 2005

	a		b		c		d	
	Daně z příjmu		SSC Employee		SSC Employer		Total Tax Wedge	
	67%	167%	67%	167%	67%	167%	67%	167%
Belgie	21,6	34,7	13,2	14,1	28,2	30,9	49,1	60,8
Česko	9,3	14,9	12,5	12,5	35,0	35,0	42,1	46,2
Dánsko	26,9	39,9	11,9	9,6	0,8	0,3	39,3	49,7
Finsko	18,8	32,1	6,2	6,4	24,0	24,0	39,5	50,4
Francie	12,3	20,1	13,6	13,0	26,5	42,6	41,4	53,1
Irsko	6,5	24,3	4,7	4,9	10,8	10,8	19,9	36,1
Itálie	13,3	24,3	9,2	9,2	33,1	33,1	41,7	50,0
Maďarsko	8,4	27,9	13,5	13,5	32,0	32,0	40,8	55,6
Německo	14,8	29,2	20,9	16,7	20,9	16,7	46,7	53,6
Nizozemí	4,0	24,4	27,4	13,6	16,7	7,3	41,3	42,2
Polsko	5,0	8,0	25,6	25,6	20,4	20,4	42,4	44,8
Portugalsko	4,5	16,7	11,0	11,0	23,8	23,8	31,7	41,6
Rakousko	7,7	21,0	18,1	16,4	21,6	19,6	42,5	50,8
Řecko	0,0	14,3	16,0	16,0	28,1	28,1	34,4	45,6
Slovensko	4,9	11,9	13,4	13,1	26,2	25,8	35,3	40,3
Španělsko	9,7	18,9	6,4	6,2	30,6	29,9	35,7	42,4
Švédsko	22,1	34,9	7,0	4,7	32,5	32,5	46,5	54,4
Velká Británie	15,0	23,1	8,2	6,8	9,5	11,5	29,9	37,1
USA	13,0	20,8	7,9	7,8	7,9	7,8	26,7	33,7

Zdroj: OECD: Taxing Wages 2004-2005

### Obrázek 3: Konstrukce čtyřúhelníku pro zdanění práce



Vztahy jednotlivých komponent zdanění práce jsou zachyceny v následujícím n-úhelníku.<sup>133</sup> Čtyřúhelník je konstruován takto: *osa a* představuje výši daně z příjmu (v %, maximální hodnota je 80), *osa b* jsou odvody zaměstnance do systému sociálního a zdravotního pojištění (v %, maximální hodnota je 80), *osa c* jsou odvody do systému sociálního a zdravotního pojištění odváděných zaměstnavatelem (v %, maximální hodnota je 80) a *osa d* představuje celkový daňový klín (v %, maximální hodnota je 80). Šipky znázorňují tentokrát směr rostoucích hodnot na každé ose. v každém čtyřúhelníku jsou sledována data pro dvě příjmové skupiny - úrovně **67% průměrné mzdy** v zemi a úrovně **167% průměrné mzdy** v zemi (dle metodologie OECD). Jsou tak zachyceny obě krajní možnosti – nízkopříjmová pracovní síla

<sup>133</sup> Jednotlivé čtyřúhelníky zdanění práce v zemích EU jsou součástí Přílohy.

a vysokopříjmová pracovní síla. v první čtveřici zemí se nacházejí dvě dvojice zemí – první dvojice (Irsko a Velká Británie) představuje ekonomiky, ve kterých je významně nižší daňový klín, než kolik je průměr sledované skupiny zemí. Zatímco zdanění příjmů má progresivní tendenci (ovšem oproti jiným zemí je signifikantně nižší výchozí úroveň zdanění), v odvodech do systému sociálního a zdravotního pojištění (jak zaměstnance, tak i zaměstnavatele) je progresse minimální. Další dvojici z opačného konce (myšleno výši celkového daňového klínu) tvoří Německo a Belgie. Tyto země jsou charakteristické vysokou progresí zdanění příjmů a minimální, v případě Německa dokonce zápornou, progresí u odvodů do systému sociálního zdravotního pojištění.

Česko, Polsko a Slovensko vykazují stejnou tendenci v celkovém daňovém klínu oproti většině sledovaných zemí – u obou sledovaných příjmových skupin dosahují podobných hodnot. v jednotlivých komponentách se již ale dosti výrazně liší – zatímco Česko praktikuje vysokou úroveň odvodů do SSZP na straně zaměstnavatele, Polsko upřednostňuje vyšší zatížení na straně zaměstnance. Maďarsko se odlišuje od zbytku zemí V-4 výraznou daňovou progresí a také výrazným rozdílem úrovně celkového daňového klínu u obou skupin. Hodnota celkového daňového klínu je u zemí V-4 (kromě Slovenska) průměrná (Polsko a Česko) či nadprůměrná (Maďarsko).

Skandinávské země mají několik společných charakteristik – vysoká hodnota celkového daňového klínu pro vysokopříjmovou skupinu a výrazně nižší hodnota pro nízkopříjmovou skupinu pracujících. Dalším společným rysem je velmi vysoké zdanění příjmů, a v případě Švédska a Finska, také vyšší odvody zaměstnavatelů do SSZP (zde se vymyká všem údajům Dánsko, které dosahuje pouze desetinných hodnot). v porovnání se zeměmi V-4 jsou také výrazně nižší odvody zaměstnanců do SSZP, které navíc mají regresivní tendenci ve prospěch vysokopříjmových skupin, jako kompenzace progresse ve zdanění příjmů.

Země jižního křídla EU (včetně Francie) mají také několik společných rysů. Po zemích V4 mají druhé nejvyšší odvody do SSZP na straně zaměstnavatele, druhým společným rysem je uplatňování stejné procentní sazby odvodů do SSZP pro obě skupiny obyvatelstva. Co se týče zdanění příjmů je uplatňována daňová progresse. Celkový daňový klín je rozdílný – Španělsko a Portugalsko dosahují nižších hodnot, než kolik činí průměr, zatímco Itálie a Francie mají hodnoty vyšší než průměr. Řecko se vymyká ostatním zemím ve zdanění příjmů nízkou příjmovou skupiny, kde uplatňuje nulovou sazbu.

Poslední skupiny tvoří státy, které nepatří do žádné skupiny. Zvláště zajímavý tvar čtyřúhelníku můžeme sledovat u Nizozemí, které se snaží kompenzovat velkou progresí zdanění příjmů následnou regresí odvodů do SSZP (a to nejen u odvodů placených zaměstnancem, ale i zaměstnavatelem). Rozdíl výsledného daňového klínu je pro obě skupiny minimální. USA praktikují daňovou progresí spojenou s rovnou sazbou odvodů do SSZP (nutno dodat, že výše odvodů je hluboko pod průměrem) a z toho vyplývající úroveň celkového daňového klínu je taktéž výrazně nižší než průměr testované skupiny zemí.

## **Závěr**

V případě zdanění práce, jako jednoho institucionálního aspektu, který formuje fungování trhu práce, je dle názoru autora velmi problematické dokazování následné kauzality – *vysoké zdanění práce zvyšuje nezaměstnanost*. Dle názoru autora je to v tomto případě podobné jako v případě EPL – vysoký daňový klín zvyšuje strnulost trhu práce, tím že zvyšuje náklady práce a nutí zaměstnavatele k ostražitějšímu rozhodování o vytvoření dalšího pracovního místa. Navíc je potřeba na tento institucionální aspekt pohlížet z mezinárodního hlediska. Pokud se zaměstnavatelé rozhodují o vytvoření nových pracovních míst na základě minimalizace výrobních nákladů, může vysoký daňový klín sehrát negativní roli při tomto rozhodování. Může to znamenat jednak odliv domácích zaměstnavatelů do zahraničí, jednak

i snížení přílivu zahraničních investic a implicitně to může vyvolat snížení zaměstnanosti. Tento institucionální aspekt je také jedním z nejsložitějších, zejména k jeho úzké propojenosti se státním rozpočtem a sociálním systémem. Jeho reforma je zpravidla podmíněna celou řadou sekundárních změn, které na první pohled s trhem práce nesouvisí. Ze zjištěných údajů autor zjistil, že zdanění práce a v ČR dosahovalo ve sledovaném roce v rámci zemí EU jednu z nejvyšších hodnot. OECD v této oblasti doporučuje obecně snížit daňové zatížení a přesměřovat ušlé rozpočtové příjmy na jiné typy daní. Dalším krokem je snížení daňového zatížení nízkopříjmové pracovní síly, a to jak na straně zaměstnance, tak na straně zaměstnavatele. v posledních několika letech sice došlo k několika úpravám zdanění práce směrem dolů, to se ale týkalo pouze vysokopříjmové skupiny pracujících. Výraznější úpravy tohoto institucionálního aspektu budou ale velmi problematické. Do značné míry to souvisí se stavem veřejných financí, které vyžadují tzv. udržitelnou pozici. Autor se domnívá, že právě z tohoto důvodu je prostor pro zavedení reformních kroků, které by vedly ke snížení daňového zatížení práce, velmi omezený. Vládní reforma veřejných financí sice zavádí např. stropy odvodů do systému sociálního a zdravotního pojištění, nicméně k zásadnější změně na straně odvodů zaměstnavatele nedochází. s ohledem na navrhované změny, které začnou platit od roku 2008 (jednotná daň z příjmů fyzických osob, stropy odvodů do systému sociálního a zdravotního pojištění, superhrubá mzda) je zřejmé, že ke snížení celkového daňového klínu dochází spíše u vysokopříjmových skupin obyvatelstva, které tvoří zlomek z celkové pracovní síly. i tak bude zajímavé, jakmile budou k dispozici mezinárodní statistické údaje, provést v budoucnu další analýzu zdanění práce a posoudit pozici České republiky v rámci EU a v mezích daňové konkurence.

## Resumé

Tento článek se zabývá jedním z institucionálních aspektů fungování trhu práce, a to zdaněním práce. Stať je rozdělena na dvě části. v teoreticko-metodologických východiscích se autor snaží na základě odborné literatury definovat jak pozitivní, tak negativní účinky tohoto institucionálního aspektu. v empirické části, která je založena na metodě analýzy, se autor pokouší o srovnání zemí v rámci Evropské unie. Srovnávací analýza je provedena na základě grafů a tabulek.

## Summary

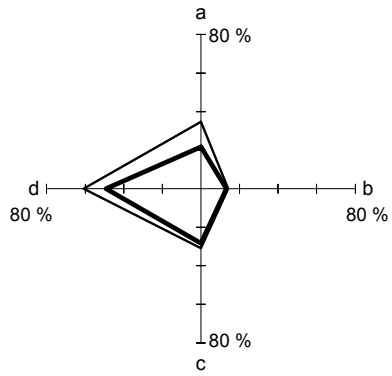
The paper deals with one of the institutional aspects of the labour market – taxation of labour. The paper is divided into two parts. Preamble is devoted to description of taxation of labour and its purpose and its effects on the labor market function (especially the level of employment or unemployment). The core of the paper is focused on comparative analysis in the field of taxation of labour in the Czech Republic and EU in the year of 2005 (original EU-15 members and new member states – V4). Various tables and graphs are used.

## Literatura

- [1] ARONSSON, T. – SJÖGREN, T. (2002): Is the Optimal Labor Income Tax Progressive in a Unionised Economy? 2004, 18s. Dostupné na <http://www.blackwell-synergy.com/doi/abs/10.1111/j.0347-0520.2004.00382.x?journalCode=sjoe>
- [2] BAKER, D. – GLYN, A. – HOWELL, D.R. – SCHMITT, J. (2005): Labour Market Institutions and Unemployment: a Critical Assessment of the Cross-Country Evidence. 2005, 63 s. Dostupné na <http://www.ingentaconnect.com/content/oso/1050685/2005/00000001/00000001/art00003>
- [3] BELL, B. – NICKELL, S. (1996): Would Cutting Payroll Taxes on the Unskilled Have a Significant Impact on Unemployment? Centre for Economic Performance: London, 1996, 41 s. ISBN 0-7530-0320-1.
- [4] BUSCHER, H. - DREGER, CH. - RAMOS, R. - SURINACH, J. (2005): The Impact of Institutions on Employment Performance in European Labour Markets. IZA Discussion Paper No.1732. 2005, 29s. Dostupné na: [www.iza.org](http://www.iza.org)
- [5] DAVERI, F. – TABELLINI, G. (1997): Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries. World Bank, 1997, 64 s. Dostupné na <ftp://ftp.igier.uni-bocconi.it/wp/1997/122.pdf>.
- [6] DOLENC, P. – VODOPIVEC, M. (2005): Tax wedge on labour: Slovenia vs. EU and OECD countries. 2005. 17s. Dostupné na <http://www.boeckler.de>

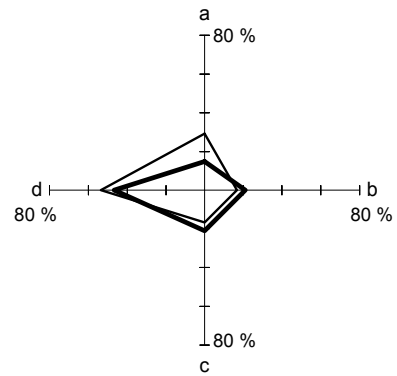
- [7] EDERVEEN, S. – THISSEN, L. (2004): Can Labour Market Institutions Explain Unemployment Rates in New EU Member States? European Network of Economic Policy Research Institutes, Working Paper No. 27. 2004, 47 s. ISBN 92-9079-504-2.
- [8] FIORITO, R. – PADRINI, F. (2001): Distortionary Taxation and Labour Market Performance. 2001, 24 s. Dostupné na <http://www.blackwell-synergy.com/links/doi/10.1111/1468-0084.00215>.
- [9] GRUBER, J. (1995): The Incidence of Payroll Taxation: Evidence from Chile. NBER. 1995, 38s. Dostupné na <http://www.nber.gov>
- [10] JACKMAN, R. – LAYARD, R. – NICKELL, S. (1996): Combating Unemployment: Is Flexibility Enough? Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 1996, 41 s. ISBN 0 7530 0539 5.
- [11] KOSKELA, E. (2001): Labour Taxation and employment in trade union models: a partial survey. Bank of Finland Discussion Paper. 2001, 32s. Dostupné na <http://ideas.repec.org/p/fth/bfdipa/19-2001.html>
- [12] MUYSKEN, J. – VAN VEEN, A.P. (1996): It does matter which side of the labour market is taxed. 1996, 24s. Dostupné na <http://www.edocs.unimaas.nl>
- [13] PICARD, P.M. – TOULEMONDE, E. (2000): Taxation and Labor Markets. 2000, 24s. Dostupné na <http://web.ebscohost.com/ehost/detail?vid=1&hid=113&sid=a90e0001-ad53-4f98-b524-a91f912ee59d%40sessionmgr106>
- [14] PISSARIDES, C. (1997): The Impact of Employment Tax Cuts on Unemployment and Wages: The Role of Unemployment Benefits and Tax Structure. Centre for Economic Performance, Discussion Paper No. 361 1997, 50 s. : Dostupné na <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp0361.pdf>.
- [15] RASMUSSEN, B.S. (2001): Efficiency Wages and the Long-run Incidence of Progressive Taxation. 2001, 23s. Dostupné na <http://www.ssrn.com>
- [16] Taxing Wages 2004/2005. Organisation for Economic Cooperation and Development. Paris: 2006, 457s. ISBN 92-64-02202-3

**Belgie**



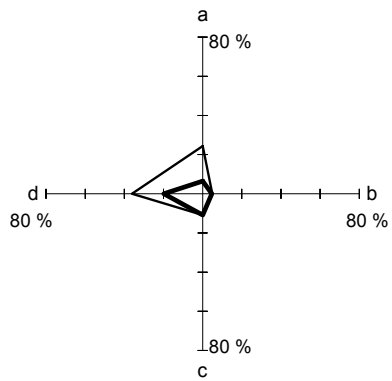
— 67% AW — 167% AW

**Německo**



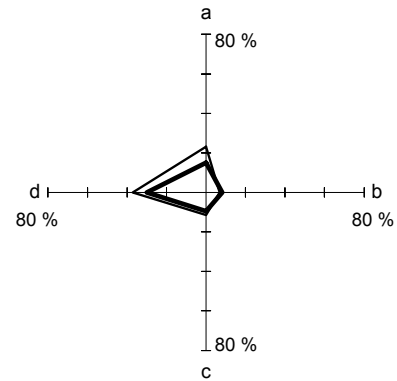
— 67% AW — 167% AW

**Irsko**



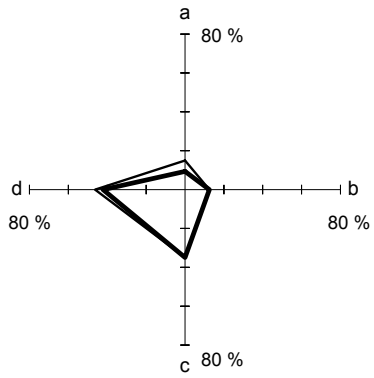
— 67% AW — 167% AW

**Velká Británie**



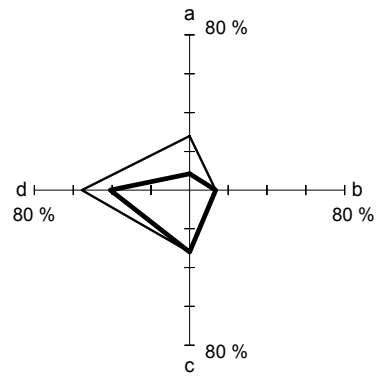
— 67% AW — 167% AW

Česko



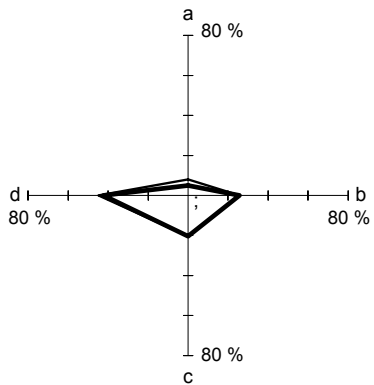
— 67% AW — 167% AW

Maďarsko



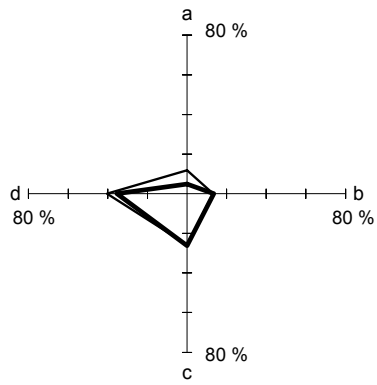
— 67% AW — 167% AW

Polsko



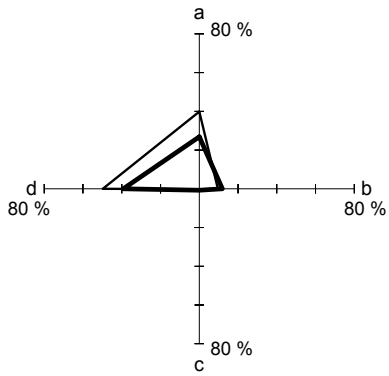
— 67% AW — 167% AW

Slovensko



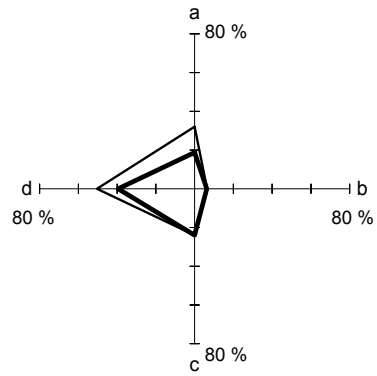
— 67% AW — 167% AW

Dánsko



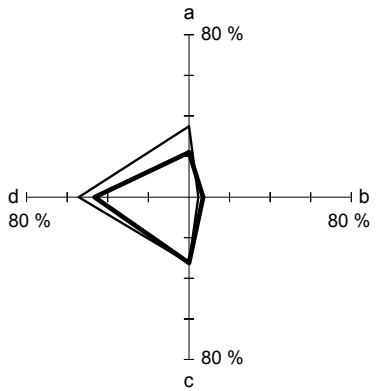
— 67% AW — 167% AW

Finsko



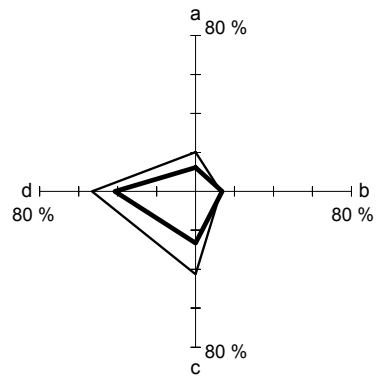
— 67% AW — 167% AW

Švédsko



— 67% AW — 167% AW

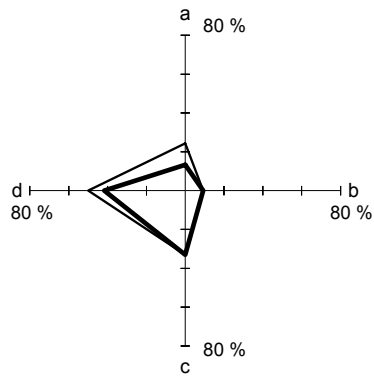
Francie



— 67% AW — 167% AW

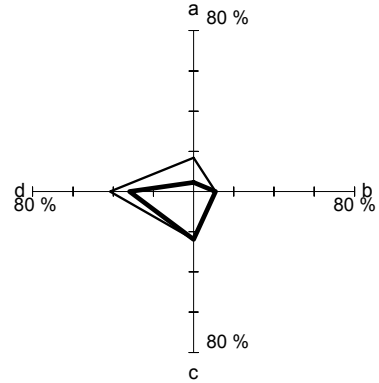


Itálie



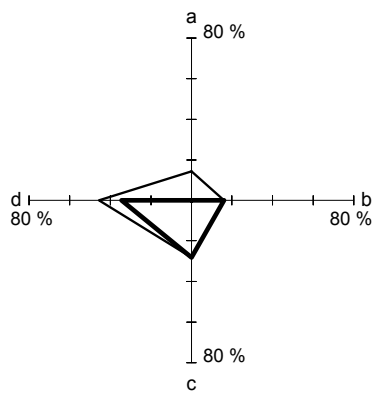
— 67% AW — 167% AW

Portugalsko



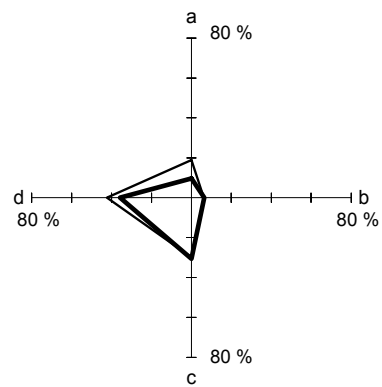
— 67% AW — 167% AW

Řecko



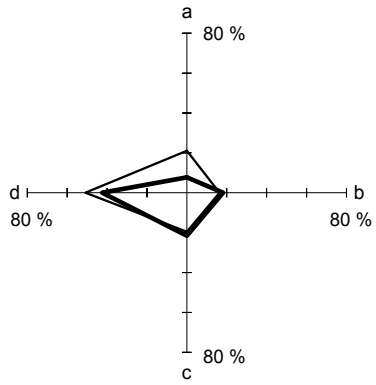
— 67% AW — 167% AW

Španělsko



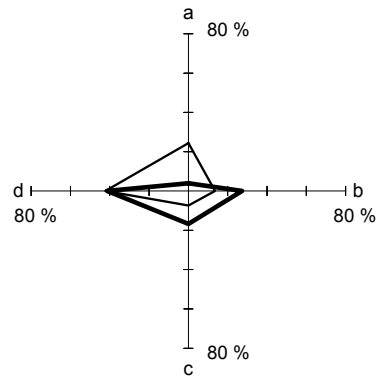
— 67% AW — 167% AW

Rakousko



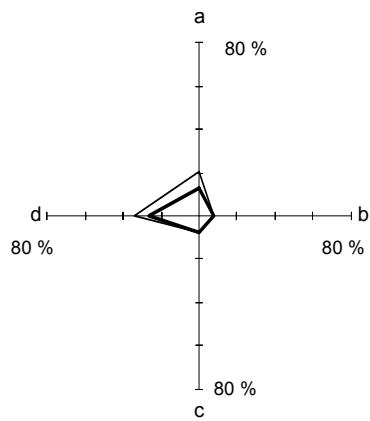
— 67% AW — 167% AW

Nizozemí



— 67% AW — 167% AW

USA



— 67% AW — 167% AW

# Biopotraviny v České republice

## Organic food in Czech Republic

*Tomáš Urbánek*

**Anotace:** Příspěvek pojednává o biopotravinách, uvádí jejich funkci a charakteristiku. Dále popisuje současnou situaci ve spotřebě potravinových bioproduktů v České republice a také pojednává o vývojovém trendu spotřeby biopotravin v naší zemi.

**Summary:** This paper describes about organics food, function description and theirs characteristic. Next recount contemporary situation of consumption organics food in Czech Republic and next describes about development trend organics food in our county.

**Klíčová slova:** biopotraviny, charakteristika, Česká republika, současná situace, vývojový trend

**Keywords:** organics food, characteristics, Czech Republic, contemporary situation, development trend

### Úvod

Biopotraviny jsou ve vyspělých zemích komoditou, jejíž produkce, prodej a tím i spotřeba se od počátku 21. století neustále zvyšuje. Stejný trend se v posledních letech projevuje i v České republice, i když stále ještě nedosahuje takové výše. Spotřeba biopotravin sice u nás poměrně rychle roste, ale většina jich pochází z dovozu, protože tuzemští výrobci nestačí dostatečně pružně na zvyšující se poptávku po bioproduktech reagovat. Přestože se jedná o v naší republice stejně jako v jiných vyspělých zemích o aktuální problematiku, která je mimo jiné spojena také se zdravým životním stylem, pro velkou část tuzemských producentů to stále ještě není dostatečnou pobídkou ke zvyšování produkce biopotravin.

### Cíl práce

Článek má jako cíl práce stanoveno základní zmapování současné aktuální situace na trhu s biopotravinami v České republice a dále nastínění základní související problematiky biopotravin. Obecně charakterizuje, co jsou to biopotraviny a porovnává jejich spotřebu u nás se spotřebou v zahraničí.

### Postupy a metody

Biopotraviny jsou produkty, které jsou vytvářeny v ekologickém zemědělství pěstováním, chovem a dalším potravinářským zpracováním a úpravou rostlin a zvířat. Ekologická zemědělská produkce je vázána přísnými pravidly. Tak např. v rostlinné výrobě se nesmí používat žádné chemické přípravky, jako jsou průmyslová hnojiva, pesticidy a další. Zvímátům se nesmí podávat např. antibiotika, geneticky modifikované plodiny a potravina z nich atp. Evropská unie doporučuje občanům ze svých členských zemí, aby se zaměřili na zvyšování biopotravin. Hlavním důvodem je samozřejmě jejich nižší obsah škodlivých látek, i když o tom, zda jsou biopotraviny skutečně o tolik zdravější než běžné potraviny, vedou odborníci na výživu a stravování rozporuplné diskuse. a dalším, pro spotřebitele nikoliv zanedbatelným důvodem je to, že biopotraviny jsou charakteristické svou pravou přírodní a tedy ničím nefalšovanou chutí, kterou znali naši předkové a kterou dnešní mladší lidé buď vůbec nikdy neochutnali nebo ti starší ji už většinou zapomněli. a konečně nejen biopotraviny, ale i další bioprodukty, (jako jsou bio čistící prostředky, bio prací prášky, bio kosmetika a další bio produkty), nejsou vyráběny na úkor devastace životního prostředí a také jej zcela minimálně (nebo dokonce vůbec) zatěžují, protože i jejich případná rezidua a nespotřebované zbytky jsou v přírodě biologicky beze zbytku odbouratelné.

## Dosažené výsledky

Česká republika biopotraviny podporuje a jedním z důkazů je připravovaný již 6. ročník soutěže Česká biopotravina roku 2007. Tuto soutěž letos poprvé vyhlašuje Potravinářská komora České republiky, když předchozích pět ročníků pořádala a podporovala česká Nadace Partnerství. Soutěž nabízí výrobcům biopotravin možnost nejen vlastního zviditelnění jako podnikatele, ale zejména seznámení spotřebitelů s nejlepšími oceněnými biopotravinami a obecně také s hodnotou a důležitostí biopotravin v lidské výživě. Účast v soutěži se postupně stává prestižní záležitostí pro všechny české výrobce biopotravin.

Novým důležitým partnerem této soutěže se stala společnost Veletrhy Brno, která soutěž podporuje a od roku 2008 ji bude pravidelně zařazovat jako součást doprovodných programů veletrhu Salima. v březnu roku 2008 budou biopotraviny dokonce hlavním tématem tohoto mezinárodního potravinářského veletrhu. Přihlašovat své biopotraviny mohou jejich výrobci do konce listopadu 2007 a odborná hodnotící porota se sejde v únoru 2008. Hodnotit bude nejen chuť biopotravin, ale i způsob jejich zpracování a výrobu, celkovou koncepci výrobků a vzhled, a to od nabízených výhod pro spotřebitele, až po obal a používaný marketingový mix při uvádění biopotravin na trh.



Obr. 1: Logo soutěže Česká biopotravina roku

## Diskuse

Biopotraviny jsou produkty, které pocházejí výhradně z ekologického zemědělství. Jsou charakteristické tím, že při jejich pěstování (rostliny) a chovu (zvířata) ani při jejich následném nejsou používány žádné chemikálie. Celý kompletní systém biopotravin od jejich vzniku v ekologickém zemědělství až po jejich zpracování a výrobu kontrolují v České republice nezávislé kontrolní organizace ABCERT a KEZ.<sup>134</sup>



Obr. 2: Logo Produkt ekologického zemědělství v České republice

<sup>134</sup> ABCERT GmbH, Pastrnkova 45, 615 00 Brno

Biopotraviny, které byly vyrobeny v zemích Evropské unie, mají kromě loga národních kontrolních organizací také logo biopotravin Evropské unie. (Obr. 3)



Obr. 3: Logo produktů ekologického zemědělství Evropské unie

## Závěr

Jak vyplývá z provedeného výzkumu a analýzy získaných výsledků, mají biopotraviny v České republice v posledních letech stále stoupající trend. Přes jejich poněkud vyšší cenu si nacházejí stále více příznivců a konzumentů mezi všemi věkovými kategoriemi spotřebitelů a současný stav nasvědčuje tomu, že spotřeba biopotravin bude stoupat i v dalším období. I když dosud není zcela jednoznačně prokázán kladný vliv biopotravin na lidské zdraví, odborníci se shodují v tom, že jejich prospěch je už v tom, že neobsahují žádné škodlivé látky a příměsi, které jsou lidskému zdraví škodlivé. Vzhledem ke stále se zvyšující produkci biopotravin se tedy dá zcela reálně předpokládat, že se jejich cena bude postupně snižovat, aby byla přijatelná pro co nejširší využití v lidském stravování a výživě.

## Seznam literatury

MAHDALOVÁ, K. *Jezte biopotraviny, nabádá unie Čechy*. Praha: Hospodářské noviny, 29. 8. 2007, str.5. ISSN 1213-7693  
<http://cs.wikipeia.org/wiki/bioproduct>

**Kontaktní adresa autora:** Tomáš, Urbánek, Ing., MZLU v Brně, PEF, Ústav marketingu a obchodu, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: [urbanek@mendelu.cz](mailto:urbanek@mendelu.cz)

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. kód VZ: 62156 48904 "Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu", tématický okruh 03 "Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace", realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků MŠMT.

# **Analýza vlivu majetkové struktury na kapitálovou strukturu společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu**

*Petr Valouch, Jaroslav Sedláček<sup>135</sup>*

## **Anotace**

Příspěvek se zabývá analýzou závislosti skladby kapitálové struktury společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu na jejich majetkové struktuře. Pomocí matematicko-statistického aparátu (statistické testy závislosti – Pearsonův chí kvadrát test a Fisherův přesný oboustranný test) je ověřována skutečnost, zda skladba majetkové struktury uvedených společností ovlivňuje tvorbu kapitálové struktury těchto firem a zároveň zda tím přispívá ke zvyšování zisku těchto společností. Celá analýza byla rozdělena do dvou kroků. v prvním kroku byla ověřována nulová hypotéza týkající se závislosti vlivu přiblížení se skutečné míry zadluženosti analyzovaných firem průměrné míře zadluženosti v odvětví na nárůst zisku těchto společností, a ve druhém kroku analýzy pak byla ověřována nulová hypotéza týkající se závislosti skladby majetkové struktury těchto společností na skladbě jejich kapitálové struktury. k provedení analýzy byl zvolen reprezentativní vzorek 40 společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu, vlastní analýza vychází z účetních závěrek těchto společností s využitím statistického softwaru Statistica 6.0.

## **Anotation**

The paper deals with analysis of dependence of the capital structure on property structure of limited companies from iron machining industry. It is verified whether the property structure of analyzed companies influences the capital structure creating of these companies and whether it helps to the profit increasing. The mathematico-statistical methods (Pearson chi quadrant test and Fisher exact test) are used for this verification. The analysis is divided into two steps. As first hypothesis concerning the dependence of real debt ratio approaching to average debt ratio on the profit increasing was analyzed, and as second hypothesis concerning the dependence of property structure on capital structure was analyzed. The whole analysis was based on financial statements of 40 limited companies with help of statistical software Statistica 6.0.

## **Klíčová slova**

Majetková struktura, kapitálová struktura, testy závislosti, analýza.

## **Keywords**

Property structure, capital structure, tests of dependence, analysis.

## **Úvod**

Problematika formování kapitálové struktury podniků a analýza faktorů ovlivňujících tuto skladbu kapitálové struktury je již několik desetiletí předmětem rozsáhlé diskuse v odborných publikacích. v průběhu tohoto období byla vytvořena řada tzv. podmíněných teorií kapitálové struktury podniku, které se snaží vysvětlit způsoby formování kapitálové struktury jednotlivých podniků. v poslední době je však všeobecně přijímán závěr, že neexistuje univerzální doporučení, které by pro účely formování kapitálové struktury podniků bylo možné bez výhrad přijmout, a to jednak z důvodů odlišných podmínek v jednotlivých ekonomikách, ale také z důvodu odlišných nároků na skladbu kapitálu u podniků v různých odvětvích, různé velikosti, různé právní formy, atd. z tohoto důvodu se teorie v současnosti zaměřuje zejména na co nejdetajnější analýzu vybraných sektorů jednotlivých ekonomik s cílem identifikovat faktory, které ovlivňují skladbu kapitálu v jednotlivých sektorech. Tento článek by měl do této diskuse přispět a rozšířit tak doposud nedostatečně zanalyzované faktory tvorby kapitálové struktury podniků v jednotlivých odvětvích České republiky.

---

<sup>135</sup> Tento příspěvek vznikl jako výstup specifického výzkumu MU – Rozvoj finančního systému č. 561707.

## Cíl a použité postupy (metody)

Cílem předkládaného příspěvku je provést analýzu vlivu majetkové struktury na kapitálovou strukturu společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu v ČR. Pro tento účel byl vytvořen reprezentativní vzorek 40 společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu, který byl vytvořen náhodným výběrem ze souboru společností s ručením omezeným zařazeným do databáze Firemní monitor Albertina. Jako podklad pro analýzu byly zvoleny účetní závěrky těchto podniků v letech 2000-2004, tedy v celkovém období 5 let. Celá analýza je rozdělena do dvou základních kroků. v prvním kroku byla ověřována nulová hypotéza  $H_0$ : proměnné Přiblížení k optimu zadluženosti v roce  $t$  a Nárůst zisku jsou nezávislé proti alternativní hypotéze  $H_1$ : Přiblížení k optimu zadluženosti v roce  $t$  a Nárůst zisku jsou závislé a to na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$ . Jako optimální zadluženost v roce  $t$  byl zvolen v souladu s metodikou popsanou B. Ginertem a C. Revertem ve stati Valuation Implications of Capital Structure: a Contextual Approach průměr celého odvětví, resp. aritmetický průměr všech odvětví podniků ve vybraném vzorku podniků. Předmětem následně prováděné statistické analýzy potom bylo zjištění vzájemného vztahu a závislosti mezi zadlužeností podniku a výsledkem hospodaření před zdaněním (EBT). k provedení testu závislosti a ověření zvolené hypotézy byly využity dva základní testy závislosti dvou náhodných veličin, a to Pearsonův chí kvadrát test a Fisherův přesný oboustranný test a to s využitím statistického aparátu softwaru Statistica 6.0. Ve druhé fázi analýzy pak byla ověřována na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$  nulová hypotéza  $H_0$ : proměnné Růst zadluženosti podniku v roce  $t$  a Růst stálých aktiv v roce  $t$  jsou nezávislé proti alternativní hypotéze  $H_1$ : proměnné Růst zadluženosti podniku v roce  $t$  a Růst stálých aktiv v roce  $t$  jsou závislé. Pokud by se na uvedeném vzorku podniků podařilo na zvolené hladině významnosti prokázat, že jak závislost zvolených veličin v první části analýzy, tak ve druhé části analýzy, bylo by možné prohlásit, že majetková struktura u českých společností s ručením omezeným v oblasti kovodělného průmyslu ovlivňuje kapitálovou strukturu těchto společností a přispívá tak ke změnám zisku těchto společností.

## Dosažené výsledky

Výsledky provedené analýzy pro ověření závislosti proměnných Přiblížení k optimu zadluženosti a Zvýšení zisku jsou pro společnosti s ručením omezeným zahrnuté do analyzovaného vzorku následující:

**Tabulka č. 1: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2000 – 2001:**

Kontingenční tabulka 2000 – 2001			
Zvýšení zisku	Přiblížení k optimu zadluženosti	Přiblížení k optimu zadluženosti	Součet řádků
	Ano	Ne	
Ano	13	11	24
Ne	6	10	16
Součet sloupců	19	21	40

**Tabulka č. 2: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2001 – 2002:**

<b>Kontingenční tabulka 2001 – 2002</b>			
Zvýšení zisku	Přiblížení k optimu zadluženosti	Přiblížení k optimu zadluženosti	Součet řádků
	<b>Ano</b>	<b>Ne</b>	
<b>Ano</b>	12	10	22
<b>Ne</b>	7	11	18
Součet sloupců	19	21	40

**Tabulka č. 3: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2002 – 2003:**

<b>Kontingenční tabulka 2002 – 2003</b>			
Zvýšení zisku	Přiblížení k optimu zadluženosti	Přiblížení k optimu zadluženosti	Součet řádků
	<b>Ano</b>	<b>Ne</b>	
<b>Ano</b>	9	11	20
<b>Ne</b>	8	12	20
Součet sloupců	17	23	40

**Tabulka č. 4: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2003 – 2004:**

<b>Kontingenční tabulka 2003 – 2004</b>			
Zvýšení zisku	Přiblížení k optimu zadluženosti	Přiblížení k optimu zadluženosti	Součet řádků
	<b>Ano</b>	<b>Ne</b>	
<b>Ano</b>	16	9	25
<b>Ne</b>	4	11	15
Součet sloupců	20	20	40

V následujícím kroku pak byly využity statistické testy Pearsonův chí kvadrát test (ve všech zkoumaných letech byla i v případě společností s ručením omezeným splněna podmínka dobré aproximace) a Fisherův přesný oboustranný test s následujícími výsledky:



**Tabulka č. 5: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2000 – 2001:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	1,069340	1	0,30110
Fisherův přesný oboustranný test		1	0,34875

**Tabulka č. 6: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2001 – 2002:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	0,9731399	1	0,32390
Fisherův přesný oboustranný test		1	0,35959

**Tabulka č. 7: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2002 – 2003:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	0,1023018	1	0,74909
Fisherův přesný oboustranný test		1	1,0000

**Tabulka č. 8: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2003 – 2004:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	5,226666	1	0,02225
Fisherův přesný oboustranný test		1	0,04837

Následně byly tyto výsledky vyhodnoceny porovnáním vypočtených p-hodnot pro jednotlivé statistické testy a hladiny významnosti  $\alpha$ . Porovnání vypočtených p-hodnot a hladiny významnosti  $\alpha$  u Pearsonova chí kvadrát testu a u Fisherova přesného oboustranného testu v jednotlivých meziletích pro společnosti s ručením omezeným ukazují následující tabulky:

**Tabulka č. 9: Porovnání p-hodnoty a hladiny významnosti  $\alpha$  pro Pearsonův chí kvadrát test pro společnosti s ručením omezeným z analyzovaného vzorku:**

Roky	Pearsonův chí kvadrát test	
	p-hodnota	$\alpha$
2000-2001	0,30110	0,05
2001-2002	0,32390	0,05
2002-2003	0,74909	0,05
2003-2004	0,02225	0,05

**Tabulka č. 10: Porovnání p-hodnoty a hladiny významnosti  $\alpha$  pro Fisherův oboustranný test pro společnosti s ručením omezeným z analyzovaného vzorku:**

Roky	Fisherův přesný oboustranný test	
	p-hodnota	$\alpha$
2000-2001	0,34875	0,05
2001-2002	0,35959	0,05
2002-2003	1,0000	0,05
2003-2004	0,04837	0,05

Výsledky provedené analýzy pro ověření závislosti proměnných Zvýšení zadluženosti a Zvýšení stálých aktiv jsou pro společnosti s ručením omezeným zahrnuté do analyzovaného vzorku následující:

**Tabulka č. 11: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2000 – 2001:**

Kontingenční tabulka 2000 – 2001			
Růst zadluženosti	Růst stálých aktiv		Součet řádků
	Ano	Ne	
Ano	11	7	18
Ne	10	12	22
Součet sloupců	21	19	40

**Tabulka č. 12: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2001 – 2002:**

<b>Kontingenční tabulka 2001 – 2002</b>			
Růst zadluženosti	Růst stálých aktiv	Růst stálých aktiv	Součet řádků
	<b>Ano</b>	<b>Ne</b>	
<b>Ano</b>	4	9	13
<b>Ne</b>	10	17	27
Součet sloupců	14	26	40

**Tabulka č. 13: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2002 – 2003:**

<b>Kontingenční tabulka 2002 – 2003</b>			
Růst zadluženosti	Růst stálých aktiv	Růst stálých aktiv	Součet řádků
	<b>Ano</b>	<b>Ne</b>	
<b>Ano</b>	11	7	18
<b>Ne</b>	10	12	22
Součet sloupců	21	19	40

**Tabulka č. 14: Kontingenční tabulka pro společnosti s ručením omezeným v letech 2003 – 2004:**

<b>Kontingenční tabulka 2003 – 2004</b>			
Růst zadluženosti	Růst stálých aktiv	Růst stálých aktiv	Součet řádků
	<b>Ano</b>	<b>Ne</b>	
<b>Ano</b>	6	7	13
<b>Ne</b>	13	14	27
Součet sloupců	19	21	40

V následujícím kroku pak byly opět využity statistické testy Pearsonův chí kvadrát test a Fisherův přesný test s následujícími výsledky:

**Tabulka č. 15: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2000 – 2001:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	0,9731399	1	0,32390
Fisherův přesný oboustranný test		1	0,35959

**Tabulka č. 16: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2001 – 2002:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	0,1515294	1	0,69708
Fisherův přesný oboustranný test		1	1,0000

**Tabulka č. 17: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2002 – 2003:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	0,9731399	1	0,32390
Fisherův přesný oboustranný test		1	0,35959

**Tabulka č. 18: Výsledky Pearsonova chí kvadrát testu a Fisherova přesného oboustranného testu pro společnosti s ručením omezeným v letech 2003 – 2004:**

Statistický test	Chí kvadrát	Stupně volnosti	p
Pearsonův chí kvadrát	0,139951	1	0,90583
Fisherův přesný oboustranný test		1	1,000

Následně byly tyto výsledky vyhodnoceny porovnáním vypočtených p-hodnot pro jednotlivé statistické testy a hladiny významnosti  $\alpha$ . Porovnání vypočtených p-hodnot a hladiny významnosti  $\alpha$  u Pearsonova chí kvadrát testu a u Fisherova přesného oboustranného testu v jednotlivých meziletích pro společnosti s ručením omezeným ukazují následující tabulky:

**Tabulka č. 19: Porovnání p-hodnoty a hladiny významnosti  $\alpha$  pro Pearsonův chí kvadrát test pro společnosti s ručením omezeným z analyzovaného vzorku:**

Roky	Pearsonův chí kvadrát test	
	p-hodnota	$\alpha$
2000-2001	0,32390	0,05
2001-2002	0,69708	0,05
2002-2003	0,32390	0,05
2003-2004	0,90583	0,05

**Tabulka č. 20: Porovnání p-hodnoty a hladiny významnosti  $\alpha$  pro Fisherův oboustranný test pro společnosti s ručením omezeným z analyzovaného vzorku:**

Roky	Fisherův přesný oboustranný test	
	p-hodnota	$\alpha$
2000-2001	0,35959	0,05
2001-2002	1,0000	0,05
2002-2003	0,35959	0,05
2003-2004	1,0000	0,05

## Diskuse

V případě společností s ručením omezeným dospívají jak Pearsonův chí kvadrát test, tak i Fisherův přesný oboustranný test k obdobným výsledkům. Jelikož u obou využitých testů platí v případě analýzy závislosti proměnných Přiblížení k optimu zadluženosti a Růst zisku v meziletích 2000-2001, 2001-2002 a 2002-2003, že vypočtené p-hodnoty jsou pro společnosti s ručením omezeným větší než zvolená hladina významnosti  $\alpha$ , platí v těchto letech, že na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$  nezamítáme nulovou hypotézu  $H_0$ : proměnné Přiblížení k optimu v roce  $t$  a Nárůst zisku jsou nezávislé. Ekonomická interpretace této skutečnosti potom znamená, že v uvedených letech se na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$  nepodařilo v případě společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu prokázat vliv přiblížení se optimální míře zadluženosti na zvýšení ziskovosti podniku vyjádřeném ukazatelem EBT. Odlišná skutečnost však byla oběma testy zjištěna v meziletí 2003-2004. Jak u Pearsonova chí kvadrát testu, tak i u Fisherova přesného oboustranného testu totiž v tomto meziletí platí, že vypočtená p-hodnota je menší než zvolená hladina významnosti  $\alpha$ , čili v tomto meziletí je možno na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$  zamítnout nulovou hypotézu a přijmout alternativní hypotézu  $H_1$ : proměnné Přiblížení k optimu v roce  $t$  a Nárůst zisku jsou závislé. v meziletí 2003-2004 tedy u analyzovaného vzorku společností s ručením omezeným platí, že přiblížení se k optimu má vliv na zvýšení zisku podniku vyjádřeného ukazatelem EBT.

Druhá část analýzy týkající se závislosti proměnných Růst zadluženosti a Růst stálých aktiv indikuje shodné výsledky pro oba testy. Jelikož u obou využitých testů platí v případě analýzy závislosti proměnných Růst zadluženosti a Růst stálých aktiv v meziletích 2000-2001, 2001-2002, 2002-2003 i 2003-2004, že vypočtené p-hodnoty jsou pro společnosti s ručením omezeným větší než zvolená hladina významnosti  $\alpha$ , platí v těchto letech, že na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$  nezamítáme nulovou hypotézu  $H_0$ : proměnné Růst zadluženosti v roce  $t$  a Růst stálých aktiv jsou nezávislé. Ekonomická interpretace této skutečnosti potom znamená,

že v uvedených letech se na hladině významnosti  $\alpha = 0,05$  nepodařilo v případě společností s ručením omezeným z oblasti kovodělného průmyslu prokázat vliv změn majetkové struktury firem na jejich kapitálovou strukturu.

## Závěr

Z výsledků provedené analýzy vyplynulo, že v případě společností s ručením omezeným z odvětví kovodělného průmyslu se na vybraném vzorku nepodařilo prokázat vliv majetkové struktury na kapitálovou strukturu těchto podniků. Potvrzuje se tak skutečnost, že manažeři společností v uvedeném odvětví nevěnují při skladbě kapitálové struktury zvýšenou pozornost struktuře majetkové a jsou tedy zřejmě při tvorbě kapitálové struktury ovlivňováni jinými faktory.

## Seznam použité literatury

1. BUDÍKOVÁ, M. *Statistika II*. 1. vyd. Brno : ESF MU, 2006. ISBN 80-210-4105-6.
2. CAI, F., GHOSH, A. Tests of capital structure theory: a binomial approach. *The Journal of Business and Economic Studies*. Oakdale, 2003. Vol. 9, Iss. 2; p. 20 - 32.
3. GINER, B., REVERTE, C. Valuation Implications of Capital Structure: a Contextual Approach. *The European Accounting Review*, 2001. pp. 291 – 314.
4. SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera – finanční analýza v řízení firmy*. Praha : Computer Press, 2001. ISBN 80-7226-562-8.

### Kontaktní adresa autorů:

Ing. Petr Valouch, Katedra financí Ekonomicko-správní fakulty MU, Brno, e-mail: valouch@econ.muni.cz.

Doc. Ing. Jaroslav Sedláček, CSc., Katedra financí Ekonomicko-správní fakulty MU, Brno, e-mail: sedl@econ.muni.cz.

# Zvyšovanie konkurencieschopnosti územia

## Increasing of the territorial competitiveness

*Anna Vaňová*

### Abstrakt

Z vývoja v druhej polovici 20. storočia je zrejmé, že konkurenčný boj medzi kontinentmi, krajinami a ich územiaми neustále rastie. Proces globalizácie, rastúcej flexibility a mobility pracovnej sily a kapitálu, individualizmu, substitúcie produktov a nasýtenosti trhov sprevádza rastúca konkurencia území a ich úsilie presadiť sa na trhu území. v snahe zabezpečiť prosperitu územia ich správcovia vyvíjajú aktivity orientované na zvýšenie príťažlivosti územia, s cieľom pritiahnúť do územia kapitál – ľudský, finančný alebo materiálny. v tomto konkurenčnom boji sú úspešnejšie tie územia, ktoré koordinujú svoje materiálne, personálne, finančné zdroje a vytvárajú konsenzus pri tvorbe rozvojových stratégií územia ich zosúladovaním so stratégiami a aktivitami rozhodujúcich subjektov v území. Nevyhnutným základom konkurencieschopnosti územia na trhu a jeho trvalo udržateľného rozvoja je poznanie konkurencie a na jej základe budovanie dlhodobu udržateľnej konkurenčnej výhody prostredníctvom strategického marketingového plánovania .

**Kľúčové slová:** marketing územia, strategické marketingové plánovanie, konkurencieschopnosť územia, samospráva, marketingový mix, investície.

### Summary

Globalisation and related phenomena together with the integrative processes in Europe brings also opportunities for the economics of the regions and their development. Among such ones belong especially the possibilities of the inflow of foreign investments, the use of European funds and others. In the municipal and regional competitiveness the importance of co-operation and achieving the synergic effects come increasingly into focus. Main holders of marketing in the territory are the municipal and regional government authorities as well as the associations of the municipalities and companies and his role is to build the competitiveness territory. The important role in this process has strategic marketing planning of territory development.

**Key words:** territorial marketing, strategic marketing planning, competitiveness of the territory, investments, marketing mix, municipal and regional government.

## 1. Úvod

Začlenenie Slovenska do Európskej únie okrem iného spôsobilo, že nastali zmeny v spoločensko-ekonomickom systéme, ktoré majú dopad na rozvoj obcí, miest a územných celkov a životnú úroveň ich obyvateľov. Tieto zmeny nastolili mnohé výzvy, ale aj problémy, s ktorými je potrebné sa vyrovnáť, predovšetkým na miestnej a regionálnej úrovni. Súvisí to s paradoxom posledných desaťročí. Je ním skutočnosť, že napriek silnejúcej globalizácii vývoj smeruje k presunu úloh a kompetencií súvisiacich s rozvojom území z centrálnej úrovne na úroveň miestnych a regionálnych inštitúcií.

Napriek neustále rastúcemu tlaku a významu konkurencie v podmienkach územného rozvoja v odbornej literatúre absentujú komplexné teoretické poznatky k problematike budovania konkurenčnej výhody z pohľadu marketingu územia, rovnako ako sa tejto téme venuje nedostatok pozornosti v praxi na úrovni územných samospráv, osobitne miestnych samospráv.

Prísun investícií do určitého územia má v súčasnosti veľký význam v krajinách, ktoré prechádzajú procesom transformácie, najmä v oblasti štrukturálnych zmien. Tie podporujú ekonomický rast tým, že málo produktívne oblasti ekonomiky sa redukujú a vysoko produktívne oblasti expandujú. Zvýšená investičná aktivita v území spôsobuje nielen expanziu produktívnych oblastí ekonomiky, ale dochádza aj k nárastu pracovných príležitostí

a kúpyschopnosti obyvateľstva, postupne rastie životná úroveň obyvateľov. To má za následok rast ceny územia, zlepšenie imidžu, ďalší prílev investícií a z toho vyplývajúci hospodársky, ekonomický a sociálny rozvoj územia.

Investície domácich subjektov sú v období transformácie ekonomiky minimálne. Preto sa kladie dôraz na zahraničné investície plynúce do určitého územia, ako aj do národného hospodárstva. Zahraniční investori si vyberajú územie - krajinu, región, mesto, obec, pozemok, v ktorej sa rozhodnú investovať. Z tohto dôvodu je potrebné vytvoriť im také podmienky, aby práve „naše“ územie bolo tým, v ktorom budú investovať. Dôležité je aby územie malo vytvorené stabilné politické, ekonomické a spoločenské podmienky, pretože práve tieto zahraniční investori podrobne skúmajú.

## **2. Cieľ, materiál a metódy**

Problematike budovania konkurenčnej schopnosti a konkurenčnej výhody územia na úrovni miestnych samospráv sa vo vedeckej a odbornej domácej a zahraničnej literatúre nevenuje pozornosť. Pomerne dobre je problematika konkurenčnej schopnosti a konkurenčnej výhody rozpracovaná na úrovni krajín, príp. regiónov (Porter, 1998, 2000, Skokan, 2004), avšak len s dôrazom na rozvoj ekonomických činností. Tu treba zdôrazniť problém, na ktorý sme v tejto literatúre narazili. Ide o skutočnosť, že regióny nie sú v tejto literatúre vymedzené jednoznačne. Pojem región tu znamená popis veľmi odlišných priestorových útvarov, či už charakteru subnárodného (v zmysle časti územia jedného štátu), národného (v zmysle zoskupenia štátov) alebo nadnárodného (predstavuje územia dvoch a viac štátov). V tomto príspevku regiónom rozumieme vyššie územné celky spravované regionálnou samosprávou.

Cieľom príspevku je na základe odbornej vedeckej literatúry definovať teoretické východiská konkurenčnej schopnosti územia na úrovni miestnych a regionálnych samospráv, poukázať na opodstatnenosť využívania strategického marketingového plánovania pri budovaní konkurencieschopnosti územia a na základe marketingového výskumu primárnych a sekundárnych zdrojov definovať konkurenčnú výhodu a vymedziť faktory konkurenčnej výhody územia pre cieľový segment investorov a podnikateľov.

Pri spracovaní príspevku sme teoretické východiská spracovali na základe štúdia domácej a zahraničnej odbornej a vedeckej literatúry. Faktory konkurenčnej výhody sme vymedzili na základe vlastného prieskumu primárnych a sekundárnych zdrojov.

## **3. Výsledky a diskusia**

Rozvoj územia je všeobecne považovaný za dôležitý rozmer životaschopnosti územia. Z tohto dôvodu je potrebné vytvárať predpoklady pre tvorbu rozvojových aktivít pre subjekty, ktoré ekonomicky oživia územie. Príprava vhodných podmienok pre rozvoj územia založený na budovaní konkurenčnej schopnosti územia si vyžaduje cieľavedomý a systematický prístup založený na participácii a konsenze miestnych predstaviteľov a občanov. Vychádza zo spoločnej predstavy o budúcnosti územia a predstavuje tvorivý proces, cieľavedomú činnosť, orientovanú na dosahovanie špecifických výhod územia na trhu v porovnaní s konkurenciou.

Budovanie konkurenčnej schopnosti územia je súčasťou marketingovej stratégie rozvoja územia. Tvorba marketingovej stratégie je súčasťou širšieho procesu, ktorý nazývame strategické marketingové plánovanie (Vaňová, 2006).



### 3.1. Strategické marketingové plánovanie rozvoja územia

Možnosti rozvoja územia sú ovplyvnené viacerými faktormi, napr. charakterom územia, vonkajším prostredím, prácou verejnej správy a ďalších inštitúcií uplatňujúcich marketing územia. „Od marketingu územia sa očakáva, že dostane územie do povedomia verejnosti, že prispeje k jeho presadeniu sa na trhu území, čo zabezpečí rozvoj a prosperitu územia. To môže zároveň posilniť pozitívny vzťah verejnosti k územiu a samospráve, ktorá ho spravuje“ (Vaňová, 2000, s. 15).

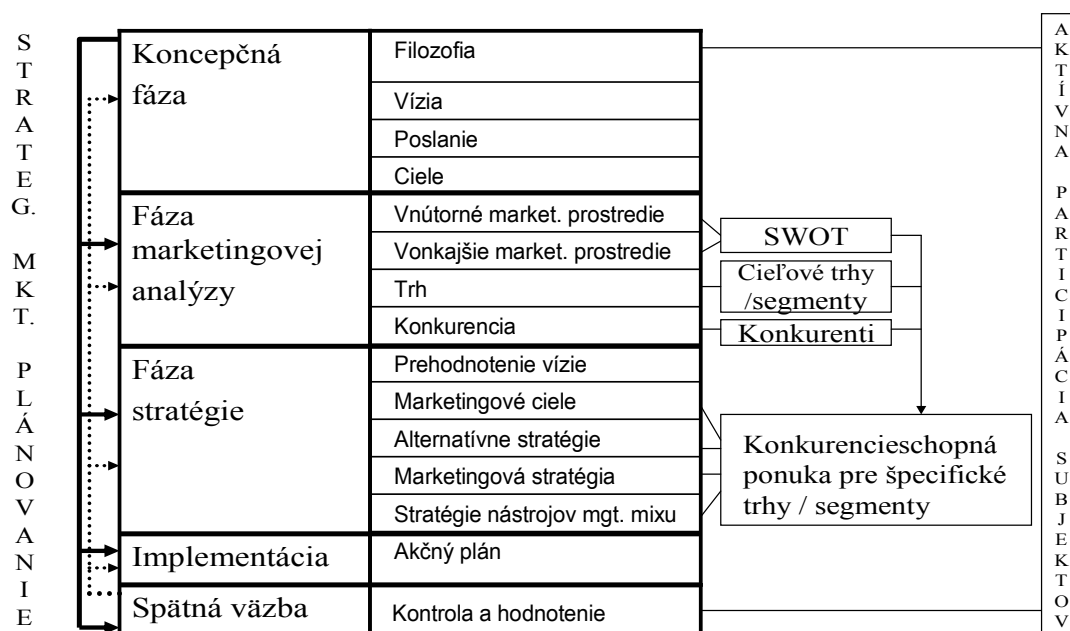
„Úlohou strategického marketingového plánovania v území je zabezpečiť z hľadiska perspektívy efektívne uspokojenie komerčných a nekomerčných potrieb, požiadaviek a očakávaní súčasných a potenciálnych zákazníkov územia, a to zhodnotením a optimálnym využitím jeho potenciálu. Súčasne treba zohľadniť možné zmeny na trhu, vo vonkajšom a konkurenčnom prostredí, presadiť územie na trhu prostredníctvom udržateľnej konkurenčnej výhody územia, pri súčasnom rešpektovaní verejného záujmu. “ Proces marketingového strategického je založený na definovaní vízie a poslania územia, územnej politiky, vymedzení všeobecných cieľov, analýze východiskového stavu územia, analýze silných a slabých stránok, možností a ohrození rozvoja územia, analýze konkurencie a svetových trendov, analýze trhu, identifikovaní cieľových segmentov a ich potrieb, zladení ponuky územia s potrebami trhu vytvorením optimálnej marketingovej stratégie rozvoja územia, jej úspešnej realizácii a nepretržitej kontrole. Nevyhnutným predpokladom budovania konkurencieschopnosti územia je dosiahnutie konsenzu medzi predstavami verejných a súkromných subjektov, ich úzka spolupráca a participácia v procese tvorby a realizácie konkurenčnej stratégie rozvoja územia (Vaňová, 2006, s. 55).

Na základe nášho skúmania a skúseností sme strategický marketingový plánovací proces v marketingu územia rozdelili na päť fáz – koncepnú fázu, fázu analýzy, fázu stratégie, fázu realizácie a fázu kontroly a hodnotenia (obr. 1). Jednotlivé fázy na seba nadväzujú, pričom každá osobitne je predmetom hodnotenia a kontroly, tzv. systému spätnej väzby (Vaňová, 2006, s. 55 – 88).

Marketingové strategické plánovanie sa od konvenčného strategického plánovania odlišuje predovšetkým tým, že vychádza sa z dopytu na trhu namiesto sústredenia sa na vnútornú orientáciu, podrobne spracovaná analýza vnútorného a vonkajšieho prostredia vytvára predpoklady pre efektívny rozvoj územia vo vzťahu k potrebám trhu, zahŕňa špecifické stratégie pre cieľové trhy (turistov, obchodných cestujúcich, podnikateľov a investorov, obyvateľov) a stratégie nástrojov marketingového mixu (produkt, cena, dostupnosť, marketingová komunikácia a človek), je založené na prispôbení konkurenčnej pozície územia meniacim sa podmienkam na trhu, pomocou využívania marketingových nástrojov výrazne zlepšuje komunikáciu medzi stranou ponuky a dopytu, investície je možné realizovať s maximálnym efektom pre územie aj spoločnosť, pomáha zamedziť aktivitám, ktoré sú nežiadúce z hľadiska dlhodobej prosperity územia.

Nevýhody vyplývajúce z realizácie strategického marketingového plánovania možno vyjadriť v podobe rizika v súvislosti s konkurenčnými aktivitami. Riziko spočíva v tom, že okrem snahy byť lepším a presadiť sa na trhu, dochádza aj k vyhocovaniu vzťahov. Konkurencia má na vývoj trhu ako takého síce pozitívny dopad, ale na druhej strane pre vývoj územia môže snaha predbehnúť konkurenciu priniesť negatívne dôsledky až do takej miery, že by mohlo dôjsť k znehodnoteniu tých zdrojov územia, ktoré tvoria jeho podstatu. Riziko v súvislosti s komercializáciou niektorých aktivít spojených s rozvojom územia spočíva v tom, že nad snahami efektívnej politiky rozvoja územia prevládne komerčná stránka v podobe prioritnej túžby po zisku. Rizikom je aj skutočnosť, že niektoré výhody z rozvoja územia sa stanú výhodami iba pre určitú skupinu jednotlivcov.

Obrázok č. 1 Proces marketingového strategického plánovania



Zdroj: Vlastné spracovanie

Dôležitou súčasťou budovania konkurenčnej schopnosti územia je marketingová analýza, ktorá významnou mierou ovplyvňuje tvorbu konkurenčných stratégií.

Pri klasickom plánovaní rozvoja územia analýza zahŕňa analýzu vonkajšieho a vnútorného prostredia, pričom celkom absentuje analýza trhu a konkurencie. práve analýza trhu a konkurencie predstavujú významné východiská konkurencieschopnosti územia.

V minulosti bolo strategické marketingové plánovanie zamerané predovšetkým na potreby zákazníkov. Úspešnosť územia v konkurencii s inými územiaми vo významnej miere závisí od schopnosti analyzovať správanie a zmeny v potrebách a požiadavkách súčasných aj potenciálnych zákazníkov na trhu, rovnako ako od schopnosti uspokojiť ich potreby a očakávania lepšie ako konkurencia.

Územie ako multifunkčný produkt uspokojuje rôzne potreby rôznych užívateľov, čo zvyšuje potrebu vhodného rozdelenia trhu na segmenty. Pre každé územie je dôležité identifikovať tie skupiny zákazníkov, ktorých potreby a očakávania dokáže ponukou najlepšie uspokojiť. Aby to bolo možné, je potrebné dôsledne ich vymedziť, spoznať ich charakteristiky a potreby a následne vytvoriť ponuku, ktorá ich osloví. Týmto spôsobom sa profilujú konkurenčné vzťahy. Strategický úspech územia je závislý na segmentácii trhu, zacielení a umiestnení ponuky územia na konkrétne časti celkového trhu.

V 80. rokoch minulého storočia bola do strategických úvah ako rovnocenná dimenzia popri orientácii na zákazníkov zahrnutá aj orientácia na konkurenciu. Jedným z dôvodov záujmu o konkurenciu bol viditeľný prechod od pokojného rozvoja k agresívnej súťaži.

Marketingová analýza konkurencie je založená na porovnaní predmetného územia s inými územiaми na základe trhového prístupu alebo prístupu z hľadiska ponuky. Cieľom marketingovej analýzy konkurencie je dôsledne spoznať konkurenčné územia, porovnať ich a vlastné možnosti a vytvoriť jedinečnú ponuku, konkurenčnú výhodu alebo výhody, ktoré budú len ťažko napodobiteľné.

Aj keď je význam konkurencie pre rozvoj územia zrejmý, v praxi sa reálnemu hodnoteniu konkurentov zvyčajne venuje minimálna pozornosť. Často je dôvodom buď subjektívne presvedčenie manažmentu územia, že konkurenciu a jej správanie pozná alebo rezignácia, ktorej dôvodom je rozsah skúmania konkurencie.

Analýzu konkurencie je možné uskutočniť výskumom primárnych alebo sekundárnych informácií a ich kombináciou. Zdrojom informácií pre sekundárny zber údajov môže byť predovšetkým desk research formou prieskumu dostupných materiálov o vybratej konkurencii z internetových zdrojov, rôznych databáz, rešerší z tlače, obchodného registra, registra obcí a pod.

Zdrojom primárnych informácií je primárny výskum vo vlastnom území medzi zákazníkmi územia a testy priamej konkurencie s monitorovaním vybraných kritérií.

Výstupom analýzy konkurencie je získanie profilu konkurencie, na základe ktorého manažment územia určí hlavných konkurentov, vedľajších a alternatívnych konkurentov, ich správanie, porovnanie vlastného územia a priamych konkurentov, porovnávací analýza SWOT každého významného konkurenta, porovnanie výkonnosti, ako východiska pre návrhy zmien v štruktúre produktov, cien, dostupnosti územia, marketingovej komunikácie, ľudského činiteľa a návrh kooperačných možností a väzieb, tak aby bolo možné vytvoriť jedinečnú ponuku, konkurenčnú výhodu, ktorá je len ťažko napodobiteľná a najst' najvhodnejší spôsob, ako o tom dať vedieť súčasným a potenciálnym zákazníkom.

Konkurenčná výhoda územia je dôležitým východiskom pre zaujatie pozície územia na trhu, pretože ho robí atraktívnejším v očiach zákazníkov. Preto je dôležité porovnať typ a charakter zákazníkov územia so zákazníkmi konkurencie a pohľad týchto zákazníkov na predmetné územie a konkurenčné územia. Výsledkom tohto procesu by malo byť stanovenie jednej alebo niekoľkých konkurenčných výhod územia a potvrdenie ich akceptácie cieľovým trhom alebo trhmi.

### **3.2. Faktory konkurencieschopnosti územia na základe segmentácie trhu**

Kľúčovým prvkom konkurencieschopnosti území sú faktory konkurenčnej výhody. Konkurenčnú výhodu ako prvý definoval I. Ansoff (1965). Tvrdil, že úspešnú stratégiu možno vytvoriť hľadaním „jedinečných príležitostí, ktoré by podniku poskytlí silnú konkurenčnú výhodu“.

Konkurenčnou výhodou v marketingu územia rozumieme významnú, výhodu, špecifickú prednosť, výnimočnú schopnosť v kvalite alebo kvantite alebo spôsobe využitia potenciálu územia, ktorú má územie oproti svojim konkurentom a ktorá mu umožňuje realizovať väčšiu hodnotu než dosahuje konkurencia na rovnakom trhu. Poznanie a využitie konkurenčnej výhody je predpokladom úspechu územia na trhu. Konkurenčná výhoda je výsledkom strategického riadenia.

Kvalita faktorov konkurenčnej výhody prezentuje výhody alebo nevýhody oproti iným územiám. Často sú prehodnocované formou tzv. benchmarkingových štúdií, ktorých cieľom je identifikovať podmienky pre investovanie, alokovanie zdrojov, podnikateľských aktivít, bývanie, dovolenku a pod. Menia sa v čase, v závislosti od ekonomiky a transformácie produkčného systému, ktoré ovplyvňujú ponuku a dopyt na trhu.

Z pohľadu marketingu územia je dôležité analyzovať faktory konkurenčnej výhody územia predovšetkým z pohľadu nástrojov marketingového mixu vo vzťahu k cieľovému trhu, segmentom alebo segmentu a následne ich porovnať s konkurenciou.

Pokiaľ sa podnikateľský subjekt rozhodne vybudovať novú prevádzku alebo sa presťahovať, proces výberu má dve fázy. Prvá fáza zahŕňa výber krajiny, regiónu a následne v druhej fáze sa uskutočňuje výber konkrétneho územia.

Prvá fáza zahŕňa vyhľadávanie a eventuálny výber krajiny alebo regiónu, ktorý ponúka požadované ekonomické výhody. Regionálny výber sa zakladá na všeobecných

ekonomických kritériách spojených s výrobnými faktormi ako pracovná sila, doprava, trhy a materiály. Relatívna dôležitosť faktorov samozrejme závisí od typu odvetvia a špecifických potrieb podnikateľského subjektu alebo investora. Niektoré faktory sú významné viac, iné menej. Čoraz dôležitejšími sa pri rozhodnutiach o umiestnení alebo expanzii podnikateľských subjektov a investičných zámerov na konkrétnom území stávajú neekonomické faktory, ako je kvalita všeobecného vzdelania, odbornosť a profesionalita pracovnej sily, politická a ekonomická stabilita, moderné telekomunikácie, dobrá infraštruktúra, rekreačné aktivity, nákupné možnosti, kultúrne inštitúcie a všeobecné faktory kvality života. Rastie tiež význam environmentálnych faktorov, ako kvalita vody, čistý vzduch, ale tiež faktorov, ktoré ovplyvňujú budúcnosť investície alebo podnikania z hľadiska legislatívy upravujúcej predpis v oblasti čistoty vzduchu, vody, nakladania s chemikáliami a odpadom a pod.

Druhá etapa rozhodovania o výbere územia zahŕňa výber konkrétneho územia v rámci zvoleného regiónu. Proces výberu sa upriamuje na špecifické prednosti územia.

Za normálnych okolností je výber konkrétneho územia výsledkom spolupráce s poradenskými a konzultačnými spoločnosťami a realitnými kancelármi. Výber sa zvyčajne zúži na dve alebo tri územia, ktoré sa porovnávajú. Rozhodujúci význam na konečný výber územia majú okrem ekonomických faktorov hlavne neekonomické faktory, rôzne stimuly alebo dokonca subjektívne faktory.

Podľa odbornej literatúry (Maier, Todtling, 1997, s. 52, Kotler, et al., 1999, s. 43) a našich skúseností zvažuje trh podnikateľov a investorov pri výbere vhodného územia predovšetkým miestny pracovný trh, politickú stabilitu, možnosti obchodovania, dostupnosť kapitálu, dane, legislatívu, kvalitu vzájomnej spolupráce a schopnosť efektívnej komunikácie s predstaviteľmi územia, význam a charakter podpory zo strany vlády alebo správcov územia, ekonomické podmienky v území, charakter a kvalitu infraštruktúry, dostupnosť územia, životnú úroveň v území, miestnu kultúru, tradície, možnosti vzdelávania, jazyk, atraktivnosť prostredia, kvalitu života, schopnosť lokality poskytnúť špecifické výhody, stimuly, pozitívny postoj komunity k rozvoju podnikania a pod.

V nasledujúcej tabuľke prezentujeme faktory konkurenčnej výhody územia na trhu podnikateľov a investorov podľa typu územia, v závislosti od toho, či ide o hodnotenie krajiny až po konkrétny priestor, podľa ich zaradenia do sústavy nástrojov marketingového mixu.

Tabuľka 1 Faktory konkurenčnej výhody územia na trhu podnikateľov a investorov z hľadiska nástrojov marketingového mixu

Priestorová rovina	Krajina	Región	Mesto/obec	Pozemok
<b>PRODUKT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* politická stabilita</li> <li>* stálosť legislatívneho prostredia</li> <li>* legislatíva</li> <li>* potenciálna exportná základňa</li> <li>* hospodárska stabilita</li> <li>* možnosti telekomunikácií</li> <li>* kvalita VŠ vzdelania</li> <li>* kvalita života v území</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* hospodárska štruktúra</li> <li>* dodávatelia</li> <li>* služby</li> <li>* vysoké školstvo</li> <li>* rekreačné aktivity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* inovač. potenciál</li> <li>* životný štandard</li> <li>* vysoké školstvo</li> <li>* rekreačné aktivity</li> <li>* nákupné možnosti</li> <li>* kultúrne inštitúcie</li> <li>* vysoké školstvo</li> <li>* kvalita ŽP</li> <li>* miestna hospodár. politika</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* vybavenie infraštruktúrou</li> <li>* kvalita ŽP</li> </ul>
<b>CENA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* finančná stabilita</li> <li>* potenciálna ziskovosť</li> <li>* náklady</li> <li>* menová konvertibilita</li> <li>* dopravná sieť a infraštruktúra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* mzdy</li> <li>* kapitálové náklady</li> <li>* regionálna podpora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* miestne formy podpory</li> <li>* mzdy</li> </ul>	Cena

	* inflácia			
	* štátna podpora na úrovni regiónov			
	* daňový systém			
<b>DOSTUPNOSŤ</b>	* geografická poloha	* prístup na trhy	dopravný prístup	* poloha
	* dostupnosť trhov EU	* rozloha		* rozloha
	* napojenie na medzinárodný dopravný koridor			
<b>MARKETING. KOMUNIKÁCIA</b>	* dostupnosť informácií	* dostupnosť informácií	* dostupnosť a kvalita informácií	
	* kvalita informácií	* kvalita informácií		
	* imidž	* imidž		
<b>ČLOVEK</b>	* význam domáceho trhu	* charakter pracovných síl	* kvalita a kvantita pracovných síl	
	* kvalifikovaná pracovná sila	* odbory	* profesionalita predstaviteľov územia	
	* odbory	* dynamika trhu		
		* možnosti spolupráce s VŠ		

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tabuľka prezentuje výsledky niekoľkých výskumov uskutočnených v rokoch 1999 – 2006 medzi malými a strednými podnikateľmi vo Švajčiarsku, Nemecku, Francúzsku, Taliansku a USA v rámci projektu "Regional Monitoring of Economic, Ecological and Social Sustainability Against an International Background" a výskumu medzi mladými podnikateľmi v Rakúsku, Južnom Nemecku, východnom Francúzsku, severnom Taliansku a Švajčiarsku a vlastných výskumov uskutočnených v rokoch 2005 a 2007 na vzorke 50 náhodne vybratých podnikateľských a investorských subjektov. Podnikateľské subjekty a investori odpovedali na otázky, ktoré sa týkali využívania marketingových nástrojov samosprávami na podporu podnikania a investovania.

Slovensko je podľa viacerých štatistík v súčasnosti jedným z najprogressívnejšie sa rozvíjajúcich regiónov v strednej a východnej Európe. v oblasti rozvoja podnikania a prísunu investícií zaznamenáva v posledných rokoch výrazný pokrok.

Z výsledkov prieskumu napríklad vyplynulo, že využívanie akýchkoľvek metód a nástrojov, s výnimkou marketingovej komunikácie je na úrovni našich samospráv nedostatočné. Aplikáciu tých nástrojov, ktoré sa používajú možno označiť len za priemernú až nedostatočnú.

Podnikateľov a investorov pri príchode do územia vo výraznej miere ovplyvňujú charakteristiky ako výhodná dopravná poloha, dostupnosť trhov a blízkosť vstupov potrebných na podnikanie, kvalita pracovnej sily a zázemie pre vzdelávanie.

Respondenti považujú za nevýhodu predovšetkým neustále rastúce ceny nehnuteľností, nevyhovujúcu kvalitu dopravnej infraštruktúry, málo dynamickú a progresívnu komunálnu politiku a pod.

Výsledky prieskumu nás viedli k formulovaniu nasledovných návrhov na úrovni marketingových nástrojov:

- *produkt* - ponuku územia je potrebné prispôbiť potrebám trhu pri súčasnom rešpektovaní ochrany životného prostredia, vhodným nástrojom sú predovšetkým prieskumy trhu, či už z primárnych alebo sekundárnych zdrojov,
- *cena* - v rámci miestnej samosprávy je potrebné vytvoriť „systém regulácie“ cien nehnuteľností prostredníctvom cenových máp,
- *dostupnosť* - potrebné je dobudovať a skvalitniť dopravnú infraštruktúru,
- z *hľadiska marketingovej komunikácie je potrebné*:
  - skvalitniť informačné a poradenské služby pre podnikateľov a investorov,

- zlepšiť kvalitu a dostupnosť informácií cez internet, využitím najmodernejších technológií (3D),
  - jednoznačne vyprofilovať a posilniť imidž jednotlivých území pomocou cieľenej prezentácie doma a v zahraničí, vrátane poskytovaných služieb,
  - uverejňovať pravidelne tlačové správy v médiách o dianí a možnostiach v územiach, o pripravovaných plánoch a pod.,
- *človek* – dôraz je potrebné klásť na aktívnu komunikáciu a spoluprácu všetkých subjektov zainteresovaných na rozvoji daného územia a koordináciu všetkých aktivít. Ľudský činiteľ je nevyhnutnou súčasťou marketingového mixu územia. Bez príspevku ľudí v samosprávach a ďalších jednotkách organizačno-inštitucionálneho usporiadania by boli ostatné marketingové nástroje len ťažko realizovateľné.

#### 4. Záver

Globalizácia, jej sprievodné javy a vplyvy spolu s integračnými procesmi prebiehajúcimi v Európe prinášajú územiám a ich rozvoju mnoho príležitostí. Patria sem najmä možnosti prílevu zahraničných investícií, čerpania fondov Európskej únie, výmeny skúseností a ďalšie.

S prejavmi globalizácie a udržaním konkurencieschopnosti území čoraz viac vystupuje do popredia význam spolupráce a vytvárania synergických efektov medzi subjektmi. v globálnom prostredí sa eliminuje význam podnikateľských subjektov a malých samosprávnych útvarov ako jednotlivcov a rastie význam kooperácie, partnerstva a participácie. Zvyšovanie konkurencieschopnosti území si preto vyžaduje aplikáciu trhového prístupu k rozvoju územia, ktorý predstavuje marketingový prístup.

Cieľom príspevku bolo definovať základné pojmy konkurenčnej schopnosti územia a vymedziť základné faktory konkurenčnej výhody územia pre trh investorov. Cieľ príspevku sme jeho obsahom naplnili.

Teoreticky a metodologicky príspevok nadväzuje na ciele projektu VEGA č. 1/2545/05 „Determinanty efektívnosti územnej samosprávy“, riešeného na Katedre regionálneho rozvoja a verejnej správy Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici.

#### Použitá literatúra

- BAK BASEL. The Location Factors of the IBC Performance Database. 2003.
- MAIER, G. - TÖDTLING, A. F. Regionálna a urbanistická ekonomika: Teória lokalizácie a priestorová štruktúra. Bratislava: Elita, 1997, s. 52.
- KOTLER, P. - ASPLUND, CH. - REIN, I. - HAIDER, D.H. 1999. Marketing Places Europe. Prentice Hall, 1999. ISBN 0 273 64442 4.
- PORTER, M.E. 1998. The Competitive Advantage of Nations. New York : The Free Press, 1998. ISBN 0-684-84147-9.
- PORTER, M.E. Locations, Clusters and Company Strategy. In: Clark, G.L., et al. (eds.): The Oxford Handbook of Economic geography. Oxford, 2000. s. 253-274.
- SKOKAN, K. 2004. Konkurencieschopnosť, inovácie a klastry v regionálnom rozvoji. Ostrava : Repronis, 2004. ISBN 80-7329-059-6
- STANKOWSKY, J. Direktinvestitionen in Osteuropa. Wien. 1996.
- VAŇOVÁ, A. 2000. Marketing územia. In VAŇOVÁ, A. - BERNÁTOVÁ, M. 2000. Marketing pre samosprávy. Marketing územia. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2000. 180 s. ISBN80-8055-337-8.
- VAŇOVÁ, A. 2006. Strategické marketingové plánovanie rozvoja územia. Banská Bystrica : EF UMB, 2006. s. 126. ISBN 80-8083-301-X

**Adresa autorky:**

doc. Ing. Anna Vaňová, PhD.

Katedra regionálneho rozvoja a verejnej správy

Ekonomická fakulta UMB

Tajovského 10

Banská Bystrica

e-mail: [anna.vanova@umb.sk](mailto:anna.vanova@umb.sk)

tel.: 0042188/4462015

# Důsledky daňové (ne)uznatelnosti úroků v roce 2008

## Implications of the (Non-)Deductibility of Interest in 2008

*Jan Vlachý*

Výrazným a dosti diskutabilním prvkem novely zákona o dani z příjmů, která je součástí reformy veřejných financí, je ustanovení o maximální daňové uznatelnosti finančních nákladů z půjček a úvěrů od nespřízněných osob ve výši základní sazby zvýšené o čtyři procentní body. Toto opatření může nepochybně u některých podniků vést ke zvýšení nákladů na financování. Jde tedy o další daňovou asymetrii, ovlivňující podnikatelské prostředí a zejména investiční rozhodování. K její analýze využíváme opční model finanční struktury podniku, který rozšiřujeme o hodnotu daňového závazku. Takto upravený model, kde zohledňujeme klíčové parametry připravovaného daňového systému, pak umožňuje dynamický odhad závislosti efektivních a mezních nákladů financování na míře podnikatelského a finančního rizika.

One new and controversial measure, which is being introduced as part of the Czech public-finance reform package, involves the establishment of a cap on deductible financial expenses pertaining to loans and credits from unrelated parties, amounting to 4 percentage points over the 12-month interbank deposit rate. For certain categories of firms, this can lead to a substantial increase in their cost of financing. Accordingly, it comprises yet another tax asymmetry, influencing the business environment, and investment decision-making in particular. To analyze this asymmetry, we are using an option model of corporate liabilities, extended to include the value of the tax claim. Using the parameters of the new tax schedule, we make a dynamic assessment of effective and marginal financing costs, dependent on measures of business and financial risk.

**Klíčová slova:** daň z příjmů, investiční rozhodování, kapitálová struktura, Mertonův model, reálné opce

**Keywords:** income tax, investment decision-making, capital structure, Merton model, real options

### Úvod

Reforma veřejných financí zahrnuje řadu zásadních úprav daňových zákonů, které začnou platit od roku 2008. Novela zákona o dani z příjmů obsahuje mimo jiné ustanovení o maximální daňové uznatelnosti finančních nákladů z půjček a úvěrů od nespřízněných osob na úrovni roční mezibankovní sazby, zvýšené o čtyři procentní body (p.b.). Výjimku dostanou podniky, u kterých tyto finanční náklady v daném finančním roce nepřesáhnou 1 milión korun (ČR 2007).

Není na první pohled zřejmé, které podniky a v jaké míře toto nové ustanovení postihne. Statistické údaje o rozdělení finančních nákladů v české ekonomice nejsou veřejně dostupné, byť ČNB (2007b) publikuje průměrné úrokové sazby, které v říjnu 2007 činily pro nové bankovní úvěry 5,22%, tzn. 1,52 bodu nad platnou roční sazbou PRIBOR (ČNB 2007a). Tento údaj je ovšem pouze průměr, nezahrnuje poplatky a jiné neúrokové náklady a je přinejmenším diskutabilní, zda zejména střední a malé podniky mohou na úvěry za těchto podmínek vůbec dosáhnout.

Zajímavější je v tomto směru analýza, kterou provedli v ČNB Kadlčáková a Keplinger (2004), jejichž modelové výpočty, kalibrované podle údajů z reprezentativního vzorku 33 větších českých firem, naznačují například teoretické kreditní marže na úrovni 4 až 5 procentních bodů pro tříleté úvěry v nejčtetěji zastoupených rizikových třídách.

V tomto příspěvku využíváme k odhadu dopadu nového opatření opční model, založený na oceňovacím principu, který navrhli Merton (1970, 1974) a Black a Scholes (1973). Zahrnujeme do něj stát jako další subjekt, držící kupní opce na hodnotu aktiv firmy, což je myšlenka, kterou původně vyslovili Majd a Myers (1985). Práce tématicky navazuje na model, který použil Vlachý (2007a) k analýze daňové asymetrie v důsledku progresivity daně z příjmů fyzických osob a na jeho rozšíření, kde se Vlachý (2007b) zaměřuje na asymetrii ve zdaňování podnikatelů jako fyzické, respektive právnické osoby.



## Popis modelu

Odhad dopadů daňové struktury v dynamických podmínkách vyžaduje postupné řešení několika dílčích úloh, které zde stručně popíšeme.

Především vycházíme z toho, že skutečná marže nad nákladem financování (ať už v praxi nabývá formy úrokového rozpětí nebo třeba různých poplatků) je sice v individuálních případech řízena konkurenčními a jinými ohledy, v zásadě by však měla zahrnovat kreditní rizikovou marži, pokrývající riziko nesplácení dlužníka v závislosti na jeho bonitě, a také transakční náklady, včetně přiměřené výnosnosti kapitálu financující instituce.

Rizikovou marži odhadujeme metodou, vycházející z tzv. Mertonova (1974) modelu dluhu. Zde se předpokládá vývoj hodnoty aktiv firmy a v čase, odpovídající logaritmicko-normálnímu procesu se stálou volatilitou  $\sigma$ , při neměnné míře bezrizikového výnosu  $r$ . Mertonův model předpokládá, že firma je financována dvěma zdroji kapitálu, vlastním a cizím, přičemž cizí zdroje představuje dluh v nominální hodnotě  $D$ , splatný v čase  $t$ . Pokud hodnota aktiv v čase  $t$  přesahuje slíbenou částku  $D$ , bude úvěr splacen a vlastníkům připadne zbývající hodnota; pokud bude naopak nižší, vyhlásí firma úpadek a věřitelé získají poměrnou část svých pohledávek. To lze vyjádřit i tak, že majitelé drží evropskou kupní opci na hodnotu aktiv s uplatňovací cenou  $D$ , zatímco věřitelé drží současnou hodnotu své pohledávky, přičemž současně se vznikem pohledávky  $D$  vydali evropskou prodejní opci, rovněž na hodnotu aktiv s uplatňovací cenou  $D$ .

Jednou z možných aplikací tohoto modelu je odhad rizikové marže. Jak odvozují například Jones et al (1984), tuto marži lze ve spojitěm vyjádření odhadnout vztahem

$$(1) \quad s = -\ln[N(d_2) + N(-d_1)/L] / t$$

kde  $L$  je míra zadlužení, vyjádřená v současné hodnotě jako  $L = D_0 / A_0$ , tzn.  $L = D e^{-rt} / A_0$ , a  $N(\cdot)$  jsou hodnoty distribuční funkce normovaného normálního rozdělení pro proměnné

$$d_1 = -\ln(L) / \sigma\sqrt{t} + \sigma\sqrt{t} / 2; \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t}$$

Míru zadlužení  $L$  chápeme jako míru finančního rizika věřitele a spolu s volatilitou aktiv  $\sigma$ , kterou lze interpretovat jako míru podnikatelského rizika. Jde o základní parametry, ovlivňující výši kreditní marže.

Bezrizikový výnos  $r$  můžeme odhadnout z roční mezibankovní sazby *PRIBOR*, přičemž musíme zohlednit skutečnost, že  $r$  je vyjádřena spojitě a *PRIBOR* ročně, a proto platí  $r = \ln(1+PRIBOR)$ . z ČNB (2007a) vyplývá, že *PRIBOR* = 3,84%, a tedy  $r = 3,77\%$ .

Transakční náklady při přijetí úvěru od finanční instituce odhadujeme konzervativně, pouze na základě požadované kapitálové výnosnosti. Označíme-li  $\alpha$  minimální výši vlastního kapitálu pro financování dané třídy aktiv,  $r_E$  požadovanou výnosnost vlastního kapitálu (ve spojitěm vyjádření) a náklad banky na cizí zdroje odpovídá  $r$ , můžeme spočítat průměrný vážený náklad na financování úvěrů, který je roven ceně úvěru, navýšené o marži na použitý vlastní kapitál  $\varepsilon$ . z rovnosti  $(1-\alpha)r + \alpha r_E = r + \varepsilon$  snadno odvodíme

$$(2) \quad \varepsilon = \alpha (r_E - r)$$

Proměnné  $\alpha$  a  $r_E$  v rovnici (2) rovněž závisejí na riziku, ale fakticky nereagují na jednotlivé obchody. Proto veličinu  $\varepsilon$  (kterou zde jen velmi zhruba a zprostředkovaně odhadujeme transakční náklady dlužníka na využití finančního zprostředkovatele) stanovíme pevně, následující úvahou: Uvažujeme minimální kapitálovou přiměřenost podle pravidel Basel II při použití standardizované metody pro úvěry podnikům (ČNB 2007c), tzn.  $\alpha = 8\%$ , a volíme rozumnou požadovanou návratnost vlastního kapitálu  $r_E = 18\%$ . z toho pak vyjde  $\varepsilon = 1,14$  p.b., použité v modelu.

Z modelu vyplývá požadovaný výnos úvěru  $y = f(L, \sigma, r, r_E, t)$ , počítaný jako  $y = r + s + \varepsilon$ , tzn. dosazením (1) a (2)

$$(3) \quad y = r - \ln[N(d_2) + N(-d_1)/L] / t + \alpha (r_E - r)$$

Dalším krokem je ocenění daňové povinnosti. Tu považujeme za právo státu na podíl na hodnotě aktiv firmy, představující její budoucí příjmy a vyjádříme ji opět jako opci. Kapitálová struktura podniku má tedy tři složky, představované nároky majitelů  $E$ , věřitelů  $B$  a státu  $T$ , a namísto  $a = B + E$ , z čehož vycházejí Black a Scholes (1973), musí v každém okamžiku platit  $a = B + E + T$ . Hodnota jednotlivých složek závisí na způsobu výpočtu daňové povinnosti.

Varianta D: v běžném daňovém systému, který považujeme za výchozí, se předpokládá (viz např. Miller a Modigliani 1963), že daňový základ vznikne po odečtení plateb věřitelům, a státu pak náleží poměrná část zbývajících příjmů, závislá na daňové sazbě  $\tau$ . Hodnotu všech nároků lze tedy vyjádřit

$${}^D B = D - \max\{D - A; 0\}$$

$${}^D T = \tau \max\{A - D; 0\}$$

$$(4) \quad {}^D E = (1 - \tau) \max\{A - D; 0\}$$

Znamená to, že hodnota dluhu je v porovnání s Blackovým-Scholesovým modelem shodná, věřiteli vystavenou opci omezeného ručení drží společně majitelé a stát a kreditní marži  $s$  lze odhadnout vztahem (1).

Varianta N: Pokud by v daňovém systému nebyly náklady dluhu odečitatelné, pak by státu náležela část aktiv  $\tau A$ , zbytek by se dělil mezi dlužníky a majitele. z toho vyplývá kapitálová struktura

$${}^N B = D - \max\{D - (1 - \tau)A; 0\}$$

$${}^N T = \tau A$$

$$(5) \quad {}^N E = \max\{(1 - \tau)A - D; 0\}$$

Zde by opět vydávali opci věřitelé a jejím jediným držitelem by byli majitelé. Hodnota práva omezeného ručení by se však zvýšila. Je to dáno tím, že věřitelé nyní ručí i za část daňového závazku (porovnáním algebraických členů, popisujících opci, je také vidět, že je nyní více v penězích). To by se mělo v dlouhodobějším horizontu projevit v požadované výši kreditní marže  $c$  (v numerické aplikaci modelu tento efekt zanedbáváme, protože nepředpokládáme jeho okamžitý vliv, postupně se však může projevat ve zhoršeném přístupu ohrožených skupin podniků k úvěrům).

Z těchto východisek lze odhadnout efektivní náklady dlužního financování  $c = f(L, \sigma, r, r_E, t)$  pro oba případy. Vycházíme přitom z následující úvahy: Spojitě počítané veličiny  $y$  a  $c$  odpovídají meznímu nárůstu hodnoty dlužního závazku  $D$ , respektive hodnoty  $E$ . Platí tudíž  $c / y = - \partial E / \partial D$ , a tedy

$$c = - y \partial E / \partial D$$

Z toho spočítáme efektivní náklady pro případy D a N, přičemž za  $E$  dosazujeme (4) a (5):

$$(6) \quad {}^D c = (1 - \tau) y$$

$$(7) \quad {}^N c = y$$

Podle nového pravidla v zákoně o dani z příjmů však nebudou odečitatelné úrokové (a jiné související) náklady, pokud přesáhnou rozpětí  $CAP$  nad referenční sazbou  $PRIBOR$ . Uvažujeme dvě možné aplikace tohoto ustanovení.

Varianta I: Od daňového základu lze odečíst všechny finanční náklady dluhu v diskretním ročním

vyjádření (daň se počítá a závazek vzniká na konci roku, nikoliv průběžně)  $i_R = e^y - 1$ , pokud nepřesáhnou  $PRIBOR + CAP$ , v opačném případě nelze daňově uplatnit žádné náklady. s využitím (6) a (7) tedy platí

$$(8) \quad {}^I c \mid [y > \ln(PRIBOR + CAP + 1)] = y$$

$${}^I c \mid [y \leq \ln(PRIBOR + CAP + 1)] = (1 - \tau) y$$

Varianta II: Od daňového základu lze odečíst poměrnou část nákladů dluhu, nepřesahující  $PRIBOR + CAP$ , zbytek odečíst nelze. z formálního hlediska to odpovídá situaci, jako kdybychom celkový závazek  $D$  rozdělili na dvě části,  $D_D$  a  $D_N$ , z nichž první má odečitatelné náklady, druhá nemá. Jsou-li tyto dvě části jinak rovnocenné (tj. stejně rizikové a splatné ve stejnou dobu), pak platí, že jejich poměr vůči  $D$  bude roven poměru, ve kterém se náklad dluhu  $y$  dělí na část, nesplňující podmínku odečitelnosti  $y_N = \max\{0; y - \ln(PRIBOR + CAP + 1)\}$ , a na odečitatelný zbytek  $y_D = y - \max\{0; y - \ln(PRIBOR + CAP + 1)\}$ . Platí tedy

$$D_D = D [1 - \max\{0; 1 - \ln(PRIBOR + CAP + 1)/y\}]$$

$$D_N = D \max\{0; 1 - \ln(PRIBOR + CAP + 1)/y\}$$

Vzhledem k tomu, že náklady na tato závazky jsou, podle (6) a (7), rovny  ${}^D c = (1 - \tau) y$ , resp.  ${}^N c = y$ , je celkový vážený náklad financování roven

$${}^I c = (1 - \tau) y [1 - \max\{0; 1 - \ln(PRIBOR + CAP + 1)/y\}] + y \max\{0; 1 - \ln(PRIBOR + CAP + 1)/y\}$$

Mezní náklady financování počítáme simulací jako citlivost efektivních nákladů financování na infinitesimální růst míry zadlužení, tzn.

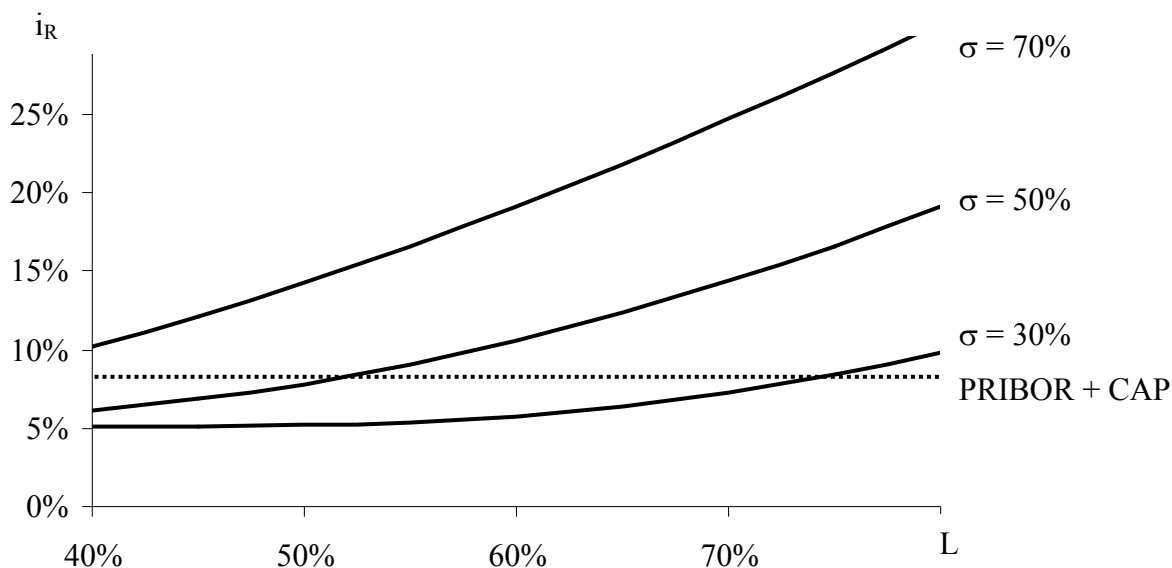
$$\hat{c} = \partial c / \partial L$$

### Analýza výsledků

S použitím uvedeného modelu provádíme simulace pro různé úrovně  $\sigma$  a  $L$ . Prvotně vycházíme z představy ročního diskontovaného úvěru, tzn.  $t = 1$ , kde je Mertonův model nejrealističtější (v bankovní praxi se dnes většinou používají složitější modely, zohledňující vývoj úrokových sazeb v čase).

Závislost efektivních úrokových sazeb (před zdaněním)  $i_R(\sigma; L)$  ukazuje Obrázek 1, spolu s limitem daňové odečitelnosti  $PRIBOR + CAP$ , znázorněným tečkovanou čarou. Pro lepší názornost a srovnatelnost s běžně uváděnými sazbami zde uvádíme veličiny v diskretním ročním vyjádření, tzn.  $i_R = e^y - 1$ .

Obrázek 1: Efektivní úrokové sazby  $i_R(\sigma; L)$  a limit daňové odečitatelnosti PRIBOR + CAP



Zdroj: autor

Je jasně vidět, že nové opatření se vůbec nedotkne pouze firem s velmi nízkým podnikatelským rizikem  $\sigma$ , případně nepříliš vysokou mírou zadlužení  $L$ .

Podnikatelské riziko přitom závisí především na **odvětví**, ve kterém podnik působí, a také na **regionu** a **velikosti firmy**. v českých podmínkách zatím nemáme pro podobnou analýzu dostatek dat, ale například ve Spojených státech se z tržních ukazatelů pozorují volatility výnosů aktiv v jednotlivých typech odvětví od cca 20% až přes 100% (viz Tabulku 1).

Tabulka 1: Závislost volatility aktiv  $\sigma$  na odvětví a velikosti (tržní kapitalizaci) firem

Odvětví	$\sigma$	Hodnota aktiv	$\sigma$
Veřejné služby (vodárenské, distribuční spol.)	do 20%	přes 2,5 mld. \$	26%
Doprava, fin. služby, energie, papírenství, potravinářství	do 30%	do 2,5 mld. \$	34%
Stavební výroba, zařízení pro domácnost	do 40%	do 1 mld. \$	43%
Maloobchod, oděv. a obuv. prům., pohostinství, zábav. prům.	do 50%	do 250 mil. \$	55%
Ocelářství, vydavatelství, reklama	do 60%	do 100 mil. \$	66%
Chemie, elektronika, vzdělávání	do 70%	do 40 mil. \$	86%
Léky, počítače, biotechnologie, polovodiče, internet	nad 70%	do 20 mil. \$	nad 100%

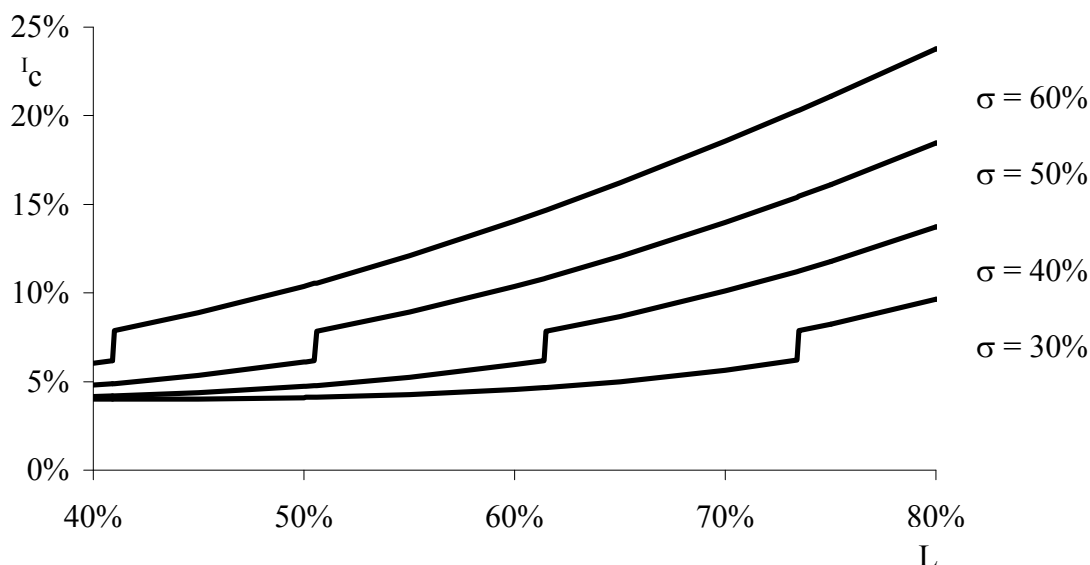
Zdroj: Damodaran (2007)

Lze předpokládat, že ze strukturálního hlediska nebude situace v ČR zásadně odlišná (snad s výjimkou regulovaných odvětví), vlivem většího systematického rizika však patrně budou volatility o něco vyšší, což může být dále prohloubeno ve více rizikových regionech v rámci republiky. Platí též, že vyšší volatilitu vykazují menší firmy; to lze opět demonstrovat na zahraničních datech, jak ukazují poslední sloupce Tabulky 1.

Je také možné ukázat, že vliv má i **doba splatnosti úvěru**. Pokud v modelu dosadíme  $t = 5$ , pak vzroste například  $i_R(40\%; 50\%)$  z 6,03% na 8,50%, a úvěr se tedy dostane z pásma odečitatelnosti velmi výrazně nad její mez.

Vliv daňového systému lze kvantifikovat výpočtem efektivních, respektive mezních nákladů financování po zdanění. Pokud by se nové opatření uplatňovalo způsobem „buď a nebo“, pozorujeme u funkce  $i_c = (\sigma, L)$  nespojitost, vyplývající z (8). Je dobře vidět na Obrázku 2.

Obrázek 2: Efektivní náklady financování  $I_c(\sigma; L)$  s diskrétním uplatněním odečitelnosti

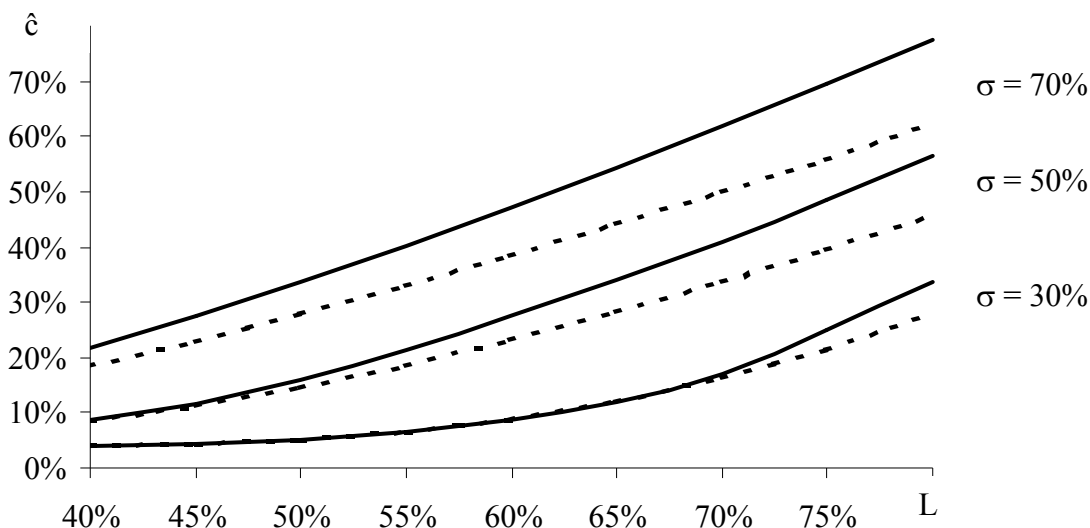


Zdroj: autor

V tomto případě dojde okamžikem dosažení určité úrovně míry zadlužení k dramatickému nárůstu mezních nákladů, které se dokonce bodově blíží nekonečnu. To se v praxi může stát obtížně překonatelnou bariérou pro nové investice a růst.

Pokud by podnik mohl zdaňovat pouze část nákladů nad hranicí *PRIBOR + CAP*, pak lze odhadnout - a na Obrázku 3 porovnat - mezní náklady dlužního financování bez vlivu nového opatření (tečkovaná čára) a s ním (plná čá) jako  ${}^D\hat{c}(\sigma; L)$ , resp.  ${}^H\hat{c}(\sigma; L)$ .

Obrázek 3: Mezní náklady financování  ${}^D\hat{c}(\sigma; L)$  a  ${}^H\hat{c}(\sigma; L)$  s poměrným uplatněním



Zdroj: autor

V Tabulce 2 uvádíme  $\Delta^H\hat{c} = {}^H\hat{c} - {}^D\hat{c}$ , které interpretujeme jako navýšení nákladovosti dlužního financování v důsledku omezení odečitelnosti nákladů.

Tabulka 2: Navýšení mezního nákladu financování  $\Delta^I \hat{c}$  [p.b.]

$\sigma \setminus L$	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%
30%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,69
50%	0,00	0,00	2,32	3,35	4,50	5,76	7,09
70%	3,30	4,41	5,60	6,83	8,09	9,36	10,65

Zdroj: autor

Je vidět, že v tomto případě se model chová rozumněji, mezní sazby nejsou skokovité, přesto však může být v důsledku nového opatření rozdíl velmi vysoký.

## Závěr

Analýzou dopadů nového ustanovení, omezujícího od roku 2008 daňovou odečitatelnost finančních nákladů, zjišťujeme, že v řadě případů velmi podstatně zvyšuje mezní náklady financování. Může tedy negativně ovlivňovat vůli podniků k investicím, což postihne zejména odvětví s vyšší mírou rizikovosti, podniky v „problematických“ regionech a menší firmy.

Velmi vážná situace nastává zejména tehdy, pokud budou muset firmy danit veškeré úvěrové náklady z úvěrů, přesáhnou-li daný limit. Alternativní možnost dodaňovat pouze část marže, přesahující stanovený limit, přitom platné znění zákona ČR (2007) výslovně zapovídá, a proto by toho bylo možné dosáhnout pouze cílenou optimalizací (například strukturováním části úvěrů jako podřízeného dluhu či jeho denominací v cizí měně). Obtížnost optimalizovat strukturu závazků pak ale patrně ještě více znevýhodní menší podniky a firmy bez zahraniční majetkové účasti.

Model rovněž naznačuje, že omezení daňové odečitatelnosti nákladů z úvěrů zvyšuje kreditní riziko, což může postupně vést ke zvyšování kreditních marží, požadovaných věřiteli a celkovému zhoršení přístupu k úvěrům u ohrožených skupin.

## Literatura

BLACK, F.; SHOLES, M. (1973) The Pricing of Options and Corporate Liabilities. *Journal of Political Economy*, 1973, roč. 81, č. 3, s. 637-659.

ČNB (2007a) *Fixing úrokových sazeb na mezibankovním trhu depozit – PRIBOR*. Česká národní banka [online, cit. 17.10.2007]. Dostupné z WWW: [http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/financni\\_trhy/penezni\\_trh/pribor/denni.jsp](http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/financni_trhy/penezni_trh/pribor/denni.jsp)

ČNB (2007b) *Měnová statistika*. Praha, Česká národní banka, srpen 2007. Dostupné z WWW: [http://www.cnb.cz/cz/statistika/menova\\_bankovni\\_stat/menova\\_stat\\_publ/2007/menstat\\_0807\\_CS.pdf](http://www.cnb.cz/cz/statistika/menova_bankovni_stat/menova_stat_publ/2007/menstat_0807_CS.pdf)

ČNB (2007c) Vyhláška č. 123/2007 Sb., o pravidlech obezřetného podnikání bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry. *Sbírka zákonů ČR*, 2007, částka 46.

ČR (2007) Zákon č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů. Část první. *Sbírka zákonů ČR*, 2007, částka 85, s. 3154-3174.

DAMODARAN, A. (2007) *Damodaran Online – The Data Page* [online, cit. 17.10.2007]. Dostupné z WWW: [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/data.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html)

JONES, E.P.; MASON, S.P.; ROSENFELD, E. (1984) Contingent Claims Analysis of Corporate Capital Structure: An Empirical Investigation. *Journal of Finance*, 1984, roč. 39, č. 3, s. 611-625.

KADLČÁKOVÁ, N.; KEPLINGER, J. (2004) *Credit Risk and Bank Lending in the Czech Republic*. Praha, Česká národní banka, Working Paper No. 6, 2004.

MAJD, S.; MYERS, S. (1985) *Valuing the Government's Tax Claim on Risky Corporate Assets*. Cambridge (MA), National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 1553, 1985.

MERTON, R.C. (1970) *a Dynamic General Equilibrium Model of the Asset Market and Its Application to the Pricing of the Capital Structure of the Firm*. Cambridge (MA), MIT Sloan School of Management, Working Paper No. 497, 1970.

MERTON, R.C. (1974) On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates. *Journal of Finance*, 1974, roč. 29, č. 2, s. 449-470.

MILLER, M.; MODIGLIANI, F. (1963) Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: a Correction. *American Economic Review*, 1963, roč. 53, č. 3, s. 433-443.

VLACHÝ, J. (2007a) Dodatečné zdanění nejistých osobních příjmů v důsledku daňové progresse.. *Politická ekonomie*, 2007, roč. 55, č. 5, s. 625-636.

VLACHÝ, J. (2007b) Assessing Tax Asymmetries and the Incentive to Incorporate. *Ekonomický časopis*. Rukopis v recenzním řízení.

Ing. Jan Vlachý  
Točítá 44  
140 00 Praha 4  
Vysoká škola finanční a správní  
Estonská 10  
101 00 Praha 10  
Vysoká škola ekonomická  
Podnikohospodářská fakulta  
nám. W. Churchilla 4  
130 67 Praha 3  
Tel.: +420 608 265 015  
E-mail: vlachy@vse.cz

# **Trh práce a nezaměstnanost v okrese Kolín**

## **LABOUR MARKET AND UNEMPLOYMENT IN THE REGION KOLÍN**

*Jolana Volejníková*

### **Anotace**

Příspěvek stručně shrnuje závěry výzkumu realizovaného na Ústavu ekonomie Fakulty ekonomicko správní Univerzity Pardubice. Na jeho začátku stál konkrétní požadavek vedení Úřadu práce v Kolíně - zmapovat socioekonomické aspekty nezaměstnanosti v okrese Kolín se zaměřením na situaci ve dvou obcích tohoto okresu (v obci Cerhenice a v obci Krakovany) a na základě provedené analýzy pak nalézt odpověď na otázku, kdo v těchto obcích je skutečně nezaměstnaným. Je ještě možné snížit míru nezaměstnanosti v těchto obcích nebo jsme již vyčerpali potenciál těch, kteří jsou schopni a ochotni pracovat? v průběhu zpracování výzkumného úkolu otevřelo hledání odpovědi na výše položenou otázku mnohem širší a obecnější dimenzi řešeného problému, která směřuje k samotnému způsobu definování a vyjadřování nezaměstnanosti v praxi úřadů práce v České republice.

### **Summary**

The paper summarises shortly findings of the exploration which was executed in the Institute of economic of Faculty of economy and administration on the University of Pardubice. The concrete claim by the direction of the Employment bureau in Kolín was in the start of the exploration – to chart social and economical implications of unemployment in region Kolín with a view to position in two municipalities of this region (in municipality Cerhenice and in municipality Krakovany). The second claim was to find answer to question who is really unemployed in these municipalities, on the basis executed profiling. Is it possible to bring down the rate of unemployed in these municipalities yet? Did we already empty potential of people who are able and willing to be at work? The searching question to these answers opens much wider and common dimension of analysis problem in process of elaboration of exploratory project. This dimension looks to separate method of definition and locution of unemployment in routine of employment bureau in the Czech Republic.

### **Klíčová slova**

trh práce, nezaměstnanost, dosažitelnost uchazečů o práci, nedosažitelnost uchazečů o práci, míra nezaměstnanosti

### **Key words**

labour market, unemployment, real availability of job applicants, real unavailability of job applicants, rate of unemployment

## **ÚVOD**

Problematika nezaměstnanosti a její přijatelné řešení je jedním z nejčastěji diskutovaných makroekonomických problémů v moderních smíšených ekonomikách. Mezi nejvýznamnější problémy trhu práce se pak dlouhodobě řadí zejména vyčleňování některých skupin obyvatel, především mladých lidí po absolvování škol, žen s malými dětmi, osob s nízkou kvalifikací a zdravotně postižení, což vyvolává potřebu rozsáhlých a cílených programů zaměstnanosti. k návazným problémům pak patří i narůstající objem prostředků na pasivní politiku zaměstnanosti a nízká mobilita na trhu práce, s čímž souvisí i charakteristické regionální rozložení nezaměstnanosti. v současnosti počet nezaměstnaných v České republice představuje přibližně 350 000 občanů a ačkoliv jistě nelze zpochybnit žádný z výše uvedených důvodů problematického zaměstnávání obyvatel, relativně malý zájem je věnován otázce, do jaké míry se na nezaměstnanosti podílí lidé, kteří pracovat nechtějí nebo z určitého důvodu pracovat nemohou a do jaké míry nezaměstnanost tvoří lidé, kteří se na úřad práce obrací v tíživé životní situaci a jejich skutečným zájmem je najít nové pracovní uplatnění. s danou problematikou úzce souvisí problematika dlouhodobé nezaměstnanosti. Tento typ nezaměstnanosti je vážným ekonomickým problémem, neboť rostoucí počet odrazených pracovníků bez motivace k dalšímu hledání pracovního uplatnění zvyšuje i přirozenou míru nezaměstnanosti. z těchto důvodů zůstává dlouhodobá nezaměstnanost a s ní související problémy obvykle na vysoké úrovni i po období ekonomického oživení [1].

Náš příspěvek stručně shrnuje závěry výzkumu realizovaného Ústavem ekonomie Fakulty ekonomicko správní Univerzity Pardubice. Na jeho začátku stál konkrétní požadavek vedení



Úřadu práce v Kolíně - zmapovat socioekonomické aspekty nezaměstnanosti v okrese Kolín se zaměřením na situaci ve dvou obcích tohoto okresu (v obci Cerhenice a v obci Krakovany) a na základě provedené analýzy pak nalézt odpověď na otázku, kdo v těchto obcích je skutečně nezaměstnaným tj. zjistit, v jaké míře se na celkové registrované nezaměstnanosti podílí lidé, kteří mohou a chtějí pracovat, ale nemohou práci najít a v jaké míře se na celkové registrované nezaměstnanosti podílí lidé, kteří pracovat nechtějí a pouze zneužívají štedrý sociální systém nebo jsou přímo nezaměstnatelní. Je ještě možné snížit míru nezaměstnanosti v těchto obcích nebo jsme již vyčerpali potenciál těch, kteří jsou schopni a ochotni pracovat?

## TEORETICKO METODOLOGICKÁ VÝCHODISKA

V České republice je problematika nezaměstnaných, resp. uchazečů o zaměstnání upravena zákonem č.435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů. Míra nezaměstnanosti je přitom vykazována dvojím způsobem, tj. jako obecná a jako registrovaná míra nezaměstnanosti. Vedle těchto dvou klíčových ukazatelů jsou sledovány i specifické míry nezaměstnanosti, které charakterizují nezaměstnanost z hlediska věkové, vzdělanostní nebo jiné struktury obyvatelstva [3].

*Obecná míra nezaměstnanosti* (metodika ILO) je ukazatel získaný z výsledků Výběrového šetření pracovních sil podle mezinárodních definic a doporučení. Ukazatel je konstruován jako procentuální podíl počtu nezaměstnaných na celkové pracovní síle.

*Míra registrované nezaměstnanosti* (ukazatel úřadů práce) se počítá jako podíl **dosazitelných uchazečů** o zaměstnání a pracovní síly. Dosazitelní uchazeči jsou pak uchazeči o zaměstnání, kteří mohou bezprostředně nastoupit do zaměstnání při nabídce vhodného pracovního místa, tj. evidovaní nezaměstnaní, kteří nemají žádnou objektivní překážku pro přijetí zaměstnání. Podmínkou registrované nezaměstnanosti je zaregistrování občana na úřadu práce. v evidenci úřadu práce se potom jako nezaměstnaní (uchazeči o zaměstnání) uvádějí všechny osoby, které splňují následující předpoklady:

- fyzická osoba, která není v pracovním poměru nebo obdobném vztahu, nevykonává samostatnou výdělečnou činnost, ani se nepřipravuje soustavně na povolání,
- osoba, která osobně požádala o zprostředkování vhodného zaměstnání na územně příslušném úřadu práce v místě trvalého bydliště.

Základním implicitně daným předpokladem registrované nezaměstnanosti je, že zahrnuje osoby, které mohou a chtějí pracovat, ale nenašly vhodné pracovní místo. v daném vymezení však zároveň nacházíme i vážný zdroj zkreslení velikosti registrované míry nezaměstnanosti. Evidence uchazečů o zaměstnání zahrnuje vedle osob, které se na úřad práce obrací v tíživé životní situaci a hledají kvalifikovanou pomoc i osoby, jejichž cílem není nalezení nového pracovního místa, ale pouhé pobírání podpory v nezaměstnanosti a dalších dávek sociální sítě. Někteří z nich neváhají za tímto účelem uvádět pracovníkům úřadu práce nepravdivé údaje nebo zamlčovat skutečnosti rozhodné pro zařazení do evidence uchazečů o zaměstnání a následně pak neoprávněně pobírat podporu [10; cit. 23. 1. 2007]. Na druhé straně registrovaná nezaměstnanost nezahrnuje osoby, které nepracují, protože nemohou sehnat práci, ale nepožádaly úřad práce o zprostředkování vhodného zaměstnání.

V našem výzkumu hraje důležitou roli i ukazatel *dlouhodobé nezaměstnanosti*. Za dlouhodobě nezaměstnané jsou zpravidla považováni uchazeči o zaměstnání, kteří jsou registrovaní jako nezaměstnaní po dobu delší než dvanáct měsíců.<sup>136</sup> Dlouhodobá nezaměstnanost představuje pro společnost nemalé ekonomické i sociální ztráty. Dlouhodobě nezaměstnaní mění status nezávislého občana za status závislého klienta sociálního státu

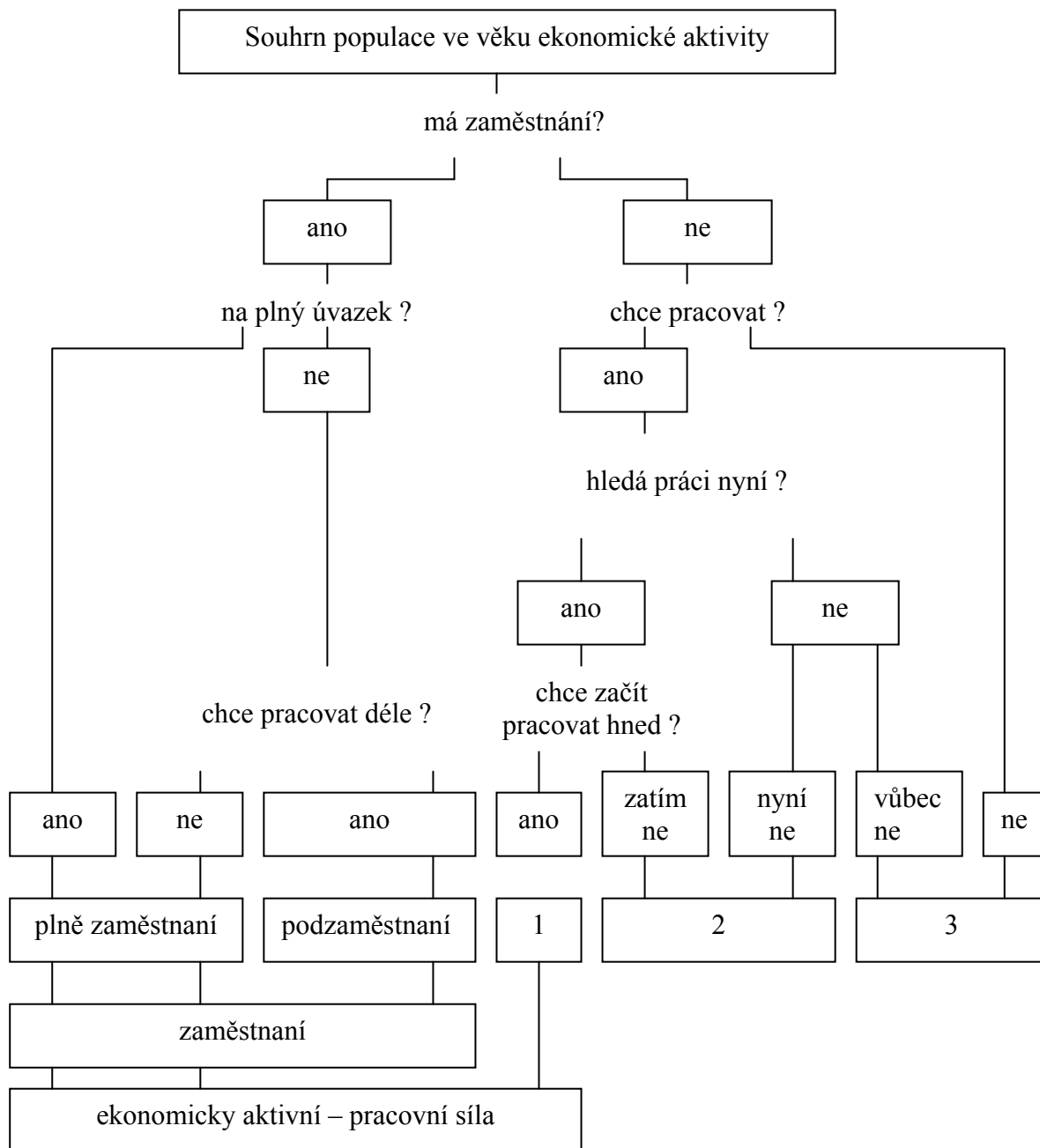
---

<sup>136</sup> z hlediska délky pobírání dávek v nezaměstnanosti je jako dlouhodobá nezaměstnanost chápána nezaměstnanost nad 6 měsíců.

a zvrátit tento stav je pro mnohé z nich, s ohledem na jejich nedostatečný lidský kapitál a převis nabídky pracovní síly podobného charakteru na trhu práce, obtížné. Existuje-li navíc jen malý rozdíl mezi celkovým příjmem, který mohou nezaměstnaní získat za pomoci dávek sociální podpory a příjmem, který jim nabízejí dostupná místa na trhu práce, nemotivuje je nic k přijetí nového zaměstnání [10; cit. 23. 1. 2007]. To se vztahuje zejména ke kategorii pracovníků s nulovou či nízkou kvalifikací, pro něž sblížení úrovně očekávané mzdy a úrovně životního minima vytváří past nezaměstnanosti. Vysoké a nezdaněné sociální podpory, relativně dlouhá doba poskytování podpor, možnost příjmu v šedé ekonomice aj. vedou ke vzniku svébytné kultury života ze sociálních dávek, která se jako vzor chování může v rodinách přenášet z generace na generaci a ve společnosti se dále šířit. Pro potencionálního zaměstnavatele je dlouhodobá nezaměstnanost negativním signálem a ochota firem zaměstnat takového pracovníka je minimální. Osud dlouhodobě nezaměstnaných lidí pak zpravidla závisí na dostatečně účinné aktivní politice zaměstnanosti - efektivních rekvalifikačních programech, podpoře mobility pracovní síly a investicích v regionech postižených strukturálními změnami [2]. Schématický postup při vymezení jednotlivých skupin osob vůči zaměstnání využitý v našem výzkumu znázorňuje dále uvedený obrázek (Obr.1: Vymezení skupin osob vůči zaměstnání).

## **VLASTNÍ ANALÝZA**

Okres Kolín leží ve východní části Středočeského kraje a svojí rozlohou 846 m<sup>2</sup> zaujímá ve Středočeském kraji sedmé místo. Do 31. prosince 2006 zahrnoval okres celkem sto obcí s 95 786 obyvateli, přičemž v největším městě okresu počet obyvatel kolísá na hranici třiceti tisíc obyvatel. Průměrný věk obyvatel činí 40,2 roku, což představuje nejvyšší průměrný věk v rámci všech okresů tohoto kraje. Hodnota indexu stáří 102,6 dokládá, že zde žije více obyvatel v poproduktivním věku než ve věku předproduktivním. Okres Kolín lze charakterizovat jako průmyslově zemědělský okres, průmysl je soustředěn především v okresním městě Kolín, které je současně významným dopravním uzlem (především železniční, silniční a vodní doprava). v okrese převažuje elektrotechnické, strojírenské, chemické a polygrafické zaměření. Zásadní změna ekonomického potenciálu nastala až s vybudováním průmyslových zón Kolín-Štáralka a Kolín-Ovčáry s dominující továrnou TPCA (Toyota Peugeot Citroen Automobile, s.r.o.) na výrobu malých osobních automobilů, na kterou je navázána i řada dalších pracovních příležitostí. Tato firma je v současné době největším zaměstnavatelem v okrese, následuje Oblastní nemocnice Kolín a České dráhy. Okres Kolín je také charakterizován úzkou vazbou na hlavní město Prahu, se kterou tvoří jeden nedílný geografický i ekonomický celek. k 31. prosinci 2006 bylo v okrese Kolín evidováno celkem 54 620 ekonomicky aktivních obyvatel, na Úřadu práce Kolín bylo registrováno 3 427 uchazečů o zaměstnání, přičemž 3 280 uchazečů bylo evidováno jako dosažitelní uchazeči, tj. registrovaná míra nezaměstnanosti byla na úrovni 6 %. Nejnižší míru nezaměstnanosti v rámci okresu lze pozorovat v mikroregionu Český Brod, naopak nejvyšší míra nezaměstnanosti je tradičně registrována v mikroregionu Týnec nad Labem. Vývoj nezaměstnanosti v okrese demonstruje následující tabulka (Tab. 1: Vývoj nezaměstnanosti v okrese Kolín).



- 1- nezaměstnaní ve vlastním slova smyslu
- 2- kvazi nezaměstnaní
- 3- ani zaměstnaní, ani nezaměstnaní

**Obr. 1: Vymezení skupin osob vůči zaměstnání**

Zdroj: Sinclair, P. Unemployment: Economic Theory and Evidence. Oxford: Basil Blackwell, 1987. s. 2.

K nejohroženějším skupinám nezaměstnaných patří *uchazeči nad 50 let*, kteří tvoří přibližně třetinu všech uchazečů o zaměstnání. Tyto osoby jen obtížně hledají nové pracovní uplatnění (zaměstnavatelé požadují znalost práce na počítači, znalost světového jazyka, přizpůsobivost, ochotu učit se novým věcem a určitou kvalifikaci, přičemž daným požadavkům vyhovuje pouze malá část těchto osob). Někteří z uchazečů již práci nehledají a čekají na odchod do důchodu, resp. do předčasného důchodu, nezanedbatelná část těchto uchazečů uvádí dlouhodobé zdravotní problémy. Problémovou skupinou z hlediska věku jsou

i mladiství a absolventi škol. Přechod ze vzdělávacího systému na trh práce, nulová praxe (u žen se navíc předpokládá mateřství); nízká odpovědnost a často negativní přístup k práci (především uchazeči se základním vzděláním a vyučením); zkreslené představy o mzdách a stále přetrvávající nesoulad mezi kvalifikací absolventů a potřebami trhu práce představují vážné bariéry v umístění těchto uchazečů.

**Tab. 5 : Vývoj nezaměstnanosti v okrese Kolín** <sup>137</sup>

**Vývoj nezaměstnanosti v okrese Kolín**

Období (k 31. 12)	Pracovní síla	Počet uchazečů	Volná místa (VM)	Počet uchazečů na VM	Míra nezaměst. (okres Kolín)	Míra nezaměst. (ČR)
1999	44 518	4 860	285	17,1	<b>10,9</b>	9,4
2000	45 455	4 451	556	8,0	<b>9,8</b>	8,8
2001	44 544	4 322	492	8,8	<b>9,7</b>	8,9
2002	46 741	4 642	338	13,7	<b>9,9</b>	9,8
2003	46 682	4 775	401	11,9	<b>10,2</b>	10,3
2004	49 453	4 499	453	9,9	<b>9,1</b>	9,5
2005	50 238	3 944	570	6,9	<b>7,9</b>	8,8
2006	54 620	3 280	765	4,3	<b>6,0</b>	7,6

Zdroj: <https://portal.mpsv.cz/sz>, úřad práce Kolín

Podstatnou část uchazečů o zaměstnání tvoří *uchazeči se základním vzděláním* (celkem 1042 osob) a *uchazeči vyučení* (celkem 1299 osob). Největší podíl uchazečů o zaměstnání tvoří uchazeči ze skupiny KZAM/9, tj. pomocní a nekvalifikovaní pracovníci (celkem 1331 osob, tj. 38,8 % z celkového počtu uchazečů), následuje skupina KZAM/5 (provozní pracovníci ve službách a obchodě - celkem 471 osob) a KZAM/4 (nižší administrativní pracovníci – celkem 352 osob). Přitom pro pomocné a nekvalifikované práce bylo k 31.12.2006 zadáno pouze 25 % požadavků volných míst, z nich jedna třetina byla vytvořena úřadem práce na veřejně prospěšných pracích. Největší poptávka na trhu práce byla v roce 2006 tradičně po profesích řazených v KZAM/7 tj. kvalifikovaní dělníci a KZAM/5 tj. pracovníci ve službách. Geografické rozložení nabídky volných pracovních míst však dokládá, že více než polovina (59 %) volných pracovních míst je spojena s okresním městem Kolín. *Dlouhodobou nezaměstnanost* v okrese demonstruje následující tabulka (Tab. 2: Délka nezaměstnanosti uchazečů).

**Tab. 2: Délka nezaměstnanosti uchazečů**

**Délka nezaměstnanosti uchazečů (k 31. prosinci 2006)**

< 3 měsíců	3-6 měsíců	6-9 měsíců	9-12 měsíců	12-24 měsíců	> 24 měsíců
1242	719	320	245	373	528

Zdroj: <https://portal.mpsv.cz/sz/stat>, úřad práce Kolín

<sup>137</sup> v souvislosti se vstupem České republiky do Evropské unie byla od 1. 7. 2004 stanovena nová metodika výpočtu míry registrované nezaměstnanosti, kdy jsou mezi uchazeče započítáváni pouze dosažitelní uchazeči.

Osoby dlouhodobě nezaměstnané se na celkovém počtu uchazečů o zaměstnání podílí jednou čtvrtinou (pokud vezmeme za dlouhodobě nezaměstnané uchazeče nad 6 měsíců, tj. po skončení nároku na dávky v nezaměstnanosti, tito uchazeči tvoří cca 40 % všech evidovaných uchazečů). Dále bylo zjištěno, že k 31. prosinci 2006 splňovalo nárok na vyplacení podpory v nezaměstnanosti celkem 1 415 uchazečů, tj. 41 % registrovaných osob. Průměrná výše podpory v nezaměstnanosti v tomto měsíci činila 4 707,- Kč (uchazečům o zaměstnání tak bylo za měsíc prosinec vyplaceno cca 6,7 mil. Kč).

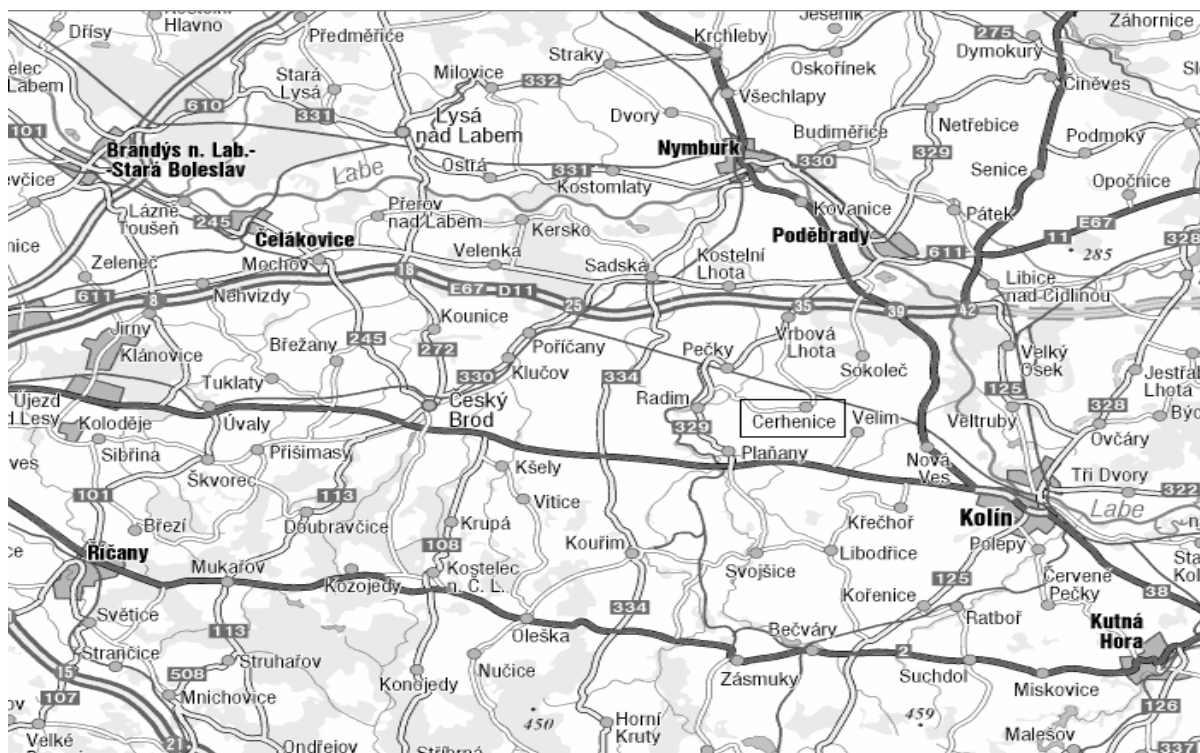
Průzkum na straně nabídky práce však také prokázal, že zdaleka ne všichni uchazeči o zaměstnání jsou připraveni k okamžitému nástupu do zaměstnání. Zhruba 1 500 uchazečů z celkového počtu evidovaných uchazečů má nejrůznější důvody, které jim brání k nástupu do zaměstnání - nejsou ochotni za práci dojíždět, pracovat na směny nebo se jim nabízená mzda jeví nízká v porovnání s výší sociální podpory, mají mateřské povinnosti, dlouhodobé zdravotní problémy, pracovní neschopnost, očekávají odchod do důchodu, mají budoucí příslib kvalitnějšího zaměstnání a v neposlední řadě jsou zde evidováni i ti, kteří vykazují evidentní, ale obtížně prokazatelnou nechuť pracovat [5]. Do této skupiny patří i osoby, které mají velmi nízkou kvalifikaci, nedostatečné pracovní návyky a kteří se opakovaně vrací na úřad práce, přičemž jedinou motivací jejich evidence je čerpání sociálních dávek. Důležitou roli hraje také skutečnost, že zaměstnavatelé požadují u většiny profesí jazykové znalosti, znalost práce na počítači, řidičský průkaz nebo odborné zkoušky. Bohužel uchazeči evidovaní na úřadu práce zpravidla těmto požadavkům nevyhovují.

## **ANALÝZA DOBROVOLNÉ NEZAMĚSTNANOSTI VE VYBRANÝCH OBCÍCH**

Cílem realizovaného výzkumu byla analýza skutečné dosažitelnosti/nedosažitelnosti uchazečů o zaměstnání, zmapování důvodů jejich evidence na úřadu práce, odhalení hlavních důvodů radících uchazeče o zaměstnání k nedosažitelným uchazečům a posouzení jejich možností z hlediska uplatnění na trhu práce. k této analýze vybral úřad práce Kolín obec Cerhenice a obec Krakovany (v další části textu se zaměříme pouze na obec Cerhenice). Důvody výběru těchto dvou obcí byly následující:

- obce, které jsou technicky zpracovatelné (zejména z hlediska počtu obyvatel),
- obce odlišné z hlediska dosahované míry nezaměstnanosti,
- obce odlišné z hlediska počtu obyvatel, resp. velikosti obce,
- obce odlišné z hlediska jejich geografické polohy v rámci okresu Kolín,
- obce odlišné z hlediska hospodářského zaměření,
- obce odlišné z hlediska dopravní dostupnosti.

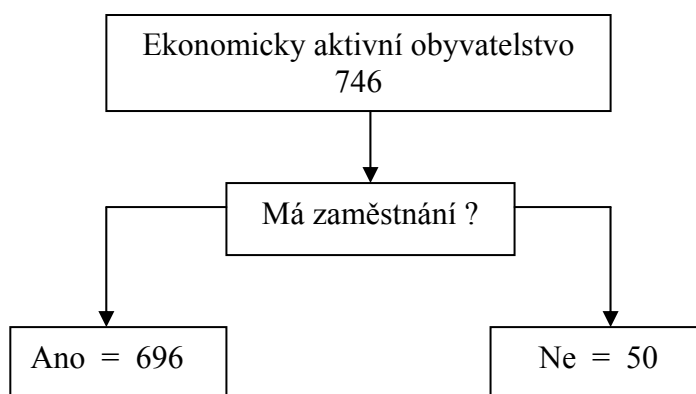
**Obec Cerhenice** se nachází na okraji kolínského okresu, na hlavní trati železničního koridoru Praha-Kolín. Tato skutečnost implikuje velmi dobrou dopravní dostupnost a možnost dojížděky za prací. Cerhenice mají cca 1500 obyvatel, přičemž pod obec Cerhenice spadají i dvě menší obce Cerhýnky a Radimek, v nichž bylo z větší části původní obyvatelstvo nahrazeno chalupáři. v současné době se v obci nachází základní škola (první i druhý stupeň) a mateřská škola, knihovna, zdravotnické zařízení, dům s pečovatelskou službou, pošta, restaurace (sokolovna) aj. Obec má v územním plánu vyčleněnu oblast pro podnikatelské aktivity v okolí bývalého cukrovaru, kam vede i železniční vlečka.



**Obr. 2: Geografická poloha obce Cerhenice**

Zdroj: <http://supermapy.centrum.cz>

K 22. listopadu 2006 bylo celkem 746 obyvatel Cerhenic řazeno mezi ekonomicky aktivní obyvatelstvo. z daného počtu bylo padesát obyvatel evidováno na úřadu práce jako uchazeči o zaměstnání. Míra nezaměstnanosti se pohybovala na úrovni 6,7 %. z hlediska míry nezaměstnanosti patří obec Cerhenice v rámci okresu Kolín k obcím s nižší mírou nezaměstnanosti (v prosinci 2006 zaujímal 45. místo mezi všemi obcemi okresu Kolín). Následující schéma znázorňuje skladbu ekonomicky aktivního obyvatelstva v obci (Obr. 3: Skladba ekonomicky aktivního obyvatelstva v obci Cerhenice).



**Obr. 3: Skladba ekonomicky aktivního obyvatelstva v obci Cerhenice**

Zdroj: Úřad práce Kolín

Níže uvedený přehled (Tab. 3: Struktura uchazečů o zaměstnání v obci Cerhenice) shrnuje výsledky analýzy struktury nezaměstnaných v obci k 22.11.2006. Zajímavou a současně důležitou otázkou z hlediska naší celkové analýzy je i výše dávek, které uchazeči o zaměstnání pobírají. v obci Cerhenice pobírali v období analýzy (listopad 2006) dávky tři

čtvrtiny uchazečů o zaměstnání. Vyplacené dávky (podpora v nezaměstnanosti a státní sociální podpora a dávky sociální pomoci) v dané obci činily v měsíci listopadu cca 155 000,- Kč. Uchazeči, kteří byli v obci Cerhenice charakterizováni jako nedosažitelní pobírali dávky ve čtrnácti případech (tj. 67 % nedosažitelných uchazečů). Celkové dávky u těchto uchazečů činily cca 55 000,- Kč, tj. 35 % z dávek vyplacených všem uchazečům o zaměstnání v obci Cerhenice. Na jednoho nedosažitelného uchazeče o zaměstnání tak připadalo cca 2 600,- Kč. Důležité je zmínit, že uchazeči o zaměstnání neplatí sociální a zdravotní pojištění a příjmy z vyplacených dávek nejsou na rozdíl od mezd zaměstnanců zatíženy daněmi. Uchazeči o zaměstnání odpadají výdaje spojené s dojížděnkou do zaměstnání a výdaje na odpovídající ošacení. Na rozdíl od zaměstnanců mají uchazeči o zaměstnání znatelně více volného času, který často využívají při uplatnění v neformální ekonomice [5].

**Tab. 3:** Struktura uchazečů o zaměstnání v obci Cerhenice k 22.11.2006

<b>Struktura uchazečů dle délky nezaměstnanosti</b>						
délka nezaměstnanosti	0-3 měsíců	3-6 měsíců	6-9 měsíců	9-12 měsíců	12-24 měsíců	24-více měsíců
počet uchazečů	19	6	5	2	9	9
% podíl	38 %	12 %	10 %	4 %	18 %	18 %
<b>Struktura uchazečů dle pohlaví</b>						
pohlaví	muž			žena		
počet uchazečů	22			28		
% podíl	44 %			56 %		
<b>Struktura uchazečů dle věku</b>						
věk	15-25	26-35	36-45	46-55	56-více	
počet uchazečů	15	8	12	10	5	
% podíl	30 %	16 %	24 %	20 %	10 %	
<b>Struktura uchazečů dle výše dávek</b>						
výše dávek	0-1 000	1 001- 2 000	2 001-3 000	3 001-4 000	4 001-více	
počet uchazečů	16	2	11	8	13	
% podíl	32 %	4 %	22 %	16 %	26 %	

Zdroj: Úřad práce Kolín, místní šetření

V obci byly zjištěny následující důvody vedoucí k nedosažitelnosti uchazeče:

1. *Uchazeči s nízkou kvalifikací a vzděláním.* i nadále se předpokládá nárůst nezaměstnanosti v této skupině obyvatelstva, který je úzce provázán se snižující se poptávkou po nekvalifikované práci. Deset uchazečů o zaměstnání evidovaných na úřadu práce bylo charakterizováno jako nezaměstnatelní z hlediska nízké kvalifikace či vzdělání (tj. každý pátý uchazeč o zaměstnání v obci Cerhenice). Daní uchazeči jsou teoreticky zaměstnatelní, ale z pohledu klesající poptávky po nekvalifikované práci, tj. z pohledu potenciálních zaměstnavatelů, se stávají nezaměstnatelnými, tj. nedosažitelnými uchazeči o zaměstnání. Vzdělanostní úroveň těchto uchazečů a pasivní přístup ke vzdělání dává této skupině obyvatel minimální naději na profesní uplatnění a začlenění do širší společnosti. Všichni uchazeči, kteří byli charakterizováni nízkou kvalifikací a vzděláním, pobírali k datu zkoumání dávky sociálního

zabezpečení. Průměrná výše dávek v této skupině uchazečů o zaměstnání činila 3 900,- Kč. Pokud od minimální mzdy (k období analýzy činila minimální mzda 7 955,- Kč) odečteme náklady na sociální a zdravotní pojištění, zdanění, náklady spojené s dojížděnkou do zaměstnání a ostatní související náklady, rozdíl mezi příjmy získanými ze sociálních dávek a příjmy při práci za minimální mzdu se stírá. Ochota a motivace uchazečů k hledání zaměstnání ve formální ekonomice je tak minimální.

2. *Evidence více než jednoho člena rodiny na úřadu práce.* v obci Cerhenice byl daný jev odhalen u tří rodin. u všech rodin pak byly zjištěny obdobné charakteristiky. Jedná se o problémové občany s nulovou kvalifikací a vzděláním, kteří žijí ze sociálních dávek (dávky sociální pomoci pobírají opakovaně) a kteří takřka nikdy nepracovali. Problémem není pouze zneužívání záchranné sociální sítě, ale také velká pravděpodobnost, že děti „zdedí“ tento model chování po svých rodičích a bude docházet k šíření tohoto způsobu života z jedné generace na další a k pozdějšímu nárůstu nezaměstnaných. Důležité je zmínit i skutečnost, že tito rodiče zpravidla nezajistí svým dětem lepší vzdělání a kvalifikaci než mají oni sami. Vytváří se tak uzavřený kruh mezi nízkým vzděláním a závislostí na sociálních dávkách (např. jedna z rodin pobírá sociální dávky v celkové výši cca 17 000,- Kč což je částka, která tyto uchazeče v žádném případě nemotivuje k hledání zaměstnání a zajišťuje jim pohodlný život bez práce). u těchto uchazečů nelze mluvit o skutečném hledání zaměstnání, jejich evidence na úřadu práce je spojena pouze s pobíráním sociálních dávek. v jedné z uvedených rodin jsou na úřadu práce evidovány již dvě generace, přičemž jeden z uchazečů je na úřadu práce evidován od svých patnácti let. Jedná se o mladistvého uchazeče, který neměl možnost získat základní pracovní návyky, přivyknout určitému životnímu řádu a život bez práce chápe jako zcela přirozený. v případě další z těchto rodin byl dokonce zaznamenán výskyt několika sociálně patologických jevů současně a navyšování příjmů ze sociálních dávek příjmy z trestné činnosti.
3. *Přítomnost jednoho či více sociálně patologických jevů* (trestná činnost, alkoholismus, závislost na drogách, prostituce). Tento poznatek se týká každého šestého uchazeče o zaměstnání (tj. 16 % uchazečů), což je velmi vysoká hodnota. Danou skupinu obyvatel nelze v žádném případě řadit k pracovnímu potenciálu obce a dosažitelným uchazečům o zaměstnání. Tito uchazeči nebudí u potenciálních zaměstnavatelů důvěru a pravděpodobnost jejich uplatnění (z hlediska jejich stylu a způsobu života) na trhu práce je téměř nulová. Pokud bychom od celkového počtu uchazečů odečetli „pouze“ tyto uchazeče, míra nezaměstnanosti by se v obci snížila o více než jedno procento (tj. z registrované míry nezaměstnanosti 6,7 % na 5,6 %).

V obci Cerhenice byly konkrétně zjištěny následující sociálně patologické jevy:

- *Trestná činnost* (4 uchazeči o zaměstnání) - tito uchazeči pobírají sociální dávky opakovaně. Životní strategie těchto uchazečů je založena na kalkulaci s dávkami sociální sítě, přičemž tyto příjmy jsou navyšovány příjmy z trestné činnosti (zpravidla drobné krádeže).

- *Alkoholismus, drogy* (4 uchazeči o zaměstnání) - daní uchazeči si žijí ve vlastním světě a své potřeby přizpůsobují omezeným finančním možnostem.

- *Prostituce* (2 uchazeči o zaměstnání).

4. *Uchazeči dobrovolně nezaměstnaní.* Jedná se o uchazeče, jejichž rodina vlastní rodinný podnik, popř. ženy v domácnosti, které živí manžel (tři uchazeči). Daní uchazeči nemají důvod hledat zaměstnání, evidují se na úřadu práce primárně ze spekulativních důvodů. Jeden z takto charakterizovaných uchazečů navíc pobírá sociální dávky ve výši cca 5 500,- Kč, přičemž pravděpodobně vypomáhá v rodinném podniku. v tomto případě se jedná o zřejmé zneužívání systému záchranné sociální sítě.

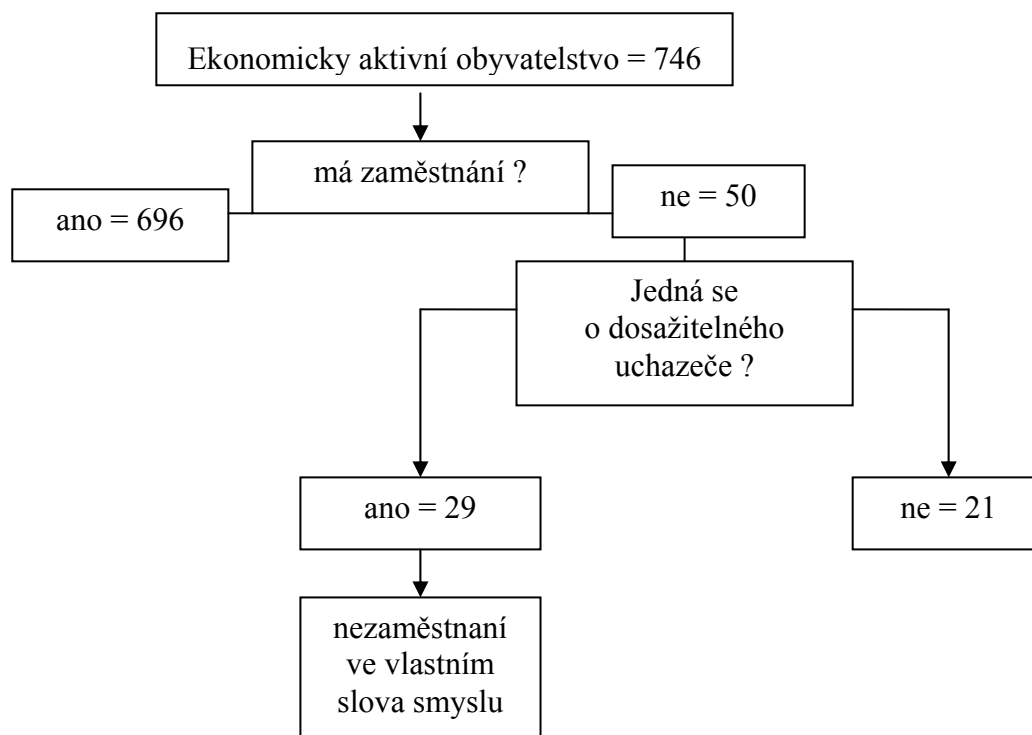


5. *Pohyb v neformální ekonomice* (práce „načerno“, melouchaření). Daní uchazeči dosahují v neformální ekonomice srovnatelné nebo vyšší příjmy než v regulérním zaměstnání, nemají tedy důvod ke skutečnému hledání zaměstnání (pohyb v neformální ekonomice je spojen s uchazeči s nedostatečnou kvalifikací a vzděláním, u kterých je nejvyšší pravděpodobnost uvíznutí v pasti nezaměstnanosti z důvodů minimálního či žádného příjmového zlepšení při přechodu ze sociální sítě na trh práce. Omezené možnosti úřadů práce při odhalování nelegálně pracujících uchazečů o zaměstnání tuto situaci ještě umocňují). v neformální ekonomice se dle odhadů pohybují čtyři uchazeči o zaměstnání z obce Cerhenice. Pokud bychom do neformální ekonomiky započítali i trestnou činnost (uchazeče, kteří navyšují své příjmy trestnou činností, tj. pět uchazečů o zaměstnání), jednalo by se přibližně o každého pátého uchazeče o zaměstnání.

K dobrovolně nezaměstnaným uchazečům je nutné připočítat i skupiny uchazečů, kteří byli popsáni výše. Potom se v celkovém součtu dobrovolně nezaměstnaní podílí na registrované míře nezaměstnanosti prokazatelně ve čtrnácti případech (tj. každý čtvrtý uchazeč o zaměstnání v obci Cerhenice).

6. Mezi nedosažitelné uchazeče jsou řazeni i *uchazeči se zdravotními problémy* a částečně invalidní uchazeči o zaměstnání, kteří nejsou zpravidla připraveni k okamžitému nástupu do zaměstnání. z hlediska potenciálních zaměstnavatelů je zde minimální možnost uplatnění uchazeče na trhu práce, neboť zde existuje objektivní překážka nástupu do zaměstnání. Tato charakteristika byla zaznamenána u tří uchazečů o zaměstnání.

Z provedeného výzkumu je zřejmé, že značná část uchazečů o zaměstnání v obci Cerhenice není schopna pracovat. Někteří z těchto uchazečů o zaměstnání jsou charakterizováni jako nezaměstnatelní z několika důvodů současně, což ještě více snižuje jejich možnosti uplatnit se na trhu práce. Převážná většina uchazečů, kteří jsou charakterizováni jako nezaměstnatelní (tj. neschopni pracovat) současně nesplňuje ani druhou podmínku pro dosažitelné uchazeče tzn., že nejsou ochotni pracovat a patří k dobrovolně nezaměstnaným uchazečům o zaměstnání. Někteří z těchto uchazečů o zaměstnání patří navíc k ohroženým, rizikovým skupinám. Agregace těchto poznatků do ucelené, přehledné podoby je uvedena v následujícím schématu (Obr. 4: Skladba uchazečů o zaměstnání v obci Cerhenice k 22. listopadu 2006, dle jejich vztahu k zaměstnání).



**Obr. 4: Skladba uchazečů o zaměstnání v obci Cerhenice**

Zdroj: Úřad práce Kolín, místní šetření

Nezaměstnaní ve vlastním slova smyslu, tedy ti, kteří jsou schopni a ochotni pracovat, tvoří v obci Cerhenice pouze 58 % všech evidovaných uchazečů o zaměstnání. Na tyto uchazeče by měl úřad práce zaměřit svou pozornost a věnovat dostatek energie a času na pomoc uchazeči při hledání vhodného pracovního uplatnění, neboť právě tyto uchazeči o zaměstnání jsou nositeli pracovního potenciálu. Zbylí uchazeči požadavku „skutečného“ nezaměstnaného nevyhovují. Mnozí z nich pouze zneužívají systém sociálních dávek (tento předpoklad se prokázal jako oprávněný přinejmenším u čtrnácti uchazečů o zaměstnání, tzn. že každý čtvrtý uchazeč o zaměstnání se na úřadu práce eviduje primárně z důvodu pobírání dávek sociálního systému, nikoli za účelem hledání pracovního uplatnění) a snižuje pracovní nasazení zaměstnanců úřadu práce. **Pokud bychom při výpočtu míry nezaměstnanosti vycházeli pouze ze „skutečné“ nezaměstnanosti (nezaměstnanost očištěná od uchazečů o zaměstnání, kteří jsou charakterizováni jako nedosažitelní), míra nezaměstnanosti v obci Cerhenice by byla nesrovnatelně nižší a pohybovala by se na úrovni 4 %.**

Na základě této analýzy je zřejmé, že registrovaná míra nezaměstnanosti má z pohledu „skutečné“ nezaměstnanosti (tj. uchazeči, kteří se na úřad práce obrací v tíživé životní situaci, hledají zaměstnání a patří mezi dosažitelné uchazeče o zaměstnání) minimální vypovídací hodnotu, neboť nedokáže odlišit dosažitelné a nedosažitelné uchazeče o zaměstnání.

## **ZÁVĚRY a DOPORUČENÍ**

Uvažujeme-li ukazatel registrované míry nezaměstnanosti, potom základním, implicitně daným předpokladem je skutečnost, že daná míra nezaměstnanosti zahrnuje pouze osoby, které mohou a chtějí pracovat, ale nenašly vhodné pracovní místo. v daném předpokladu však nacházíme zdroj zkreslení daného ukazatele. Evidence uchazečů o zaměstnání zahrnuje vedle dosažitelných uchazečů o zaměstnání i uchazeče, jejichž cílem není nalezení nového pracovního místa, uchazeče, kteří nejsou ochotni za práci dojíždět, pracovat na směny nebo se jim nabízená mzda jeví nízká v porovnání s vyšší sociální podpory. Tito uchazeči jsou

dobrovolně nezaměstnanými uchazeči o zaměstnání a na úřadu práce jsou evidováni pouze ze spekulativních důvodů. Druhou skupinou uchazečů, kterou nelze řadit k dosažitelným uchazečům patří uchazeči nedosažitelní z důvodu neschopnosti pracovat. Tito uchazeči jsou teoreticky zaměstnatelní, ale z pohledu potenciálních zaměstnavatelů se stávají nezaměstnatelnými, tj. nedosažitelnými uchazeči o zaměstnání, zpravidla z důvodu nedostatečné kvalifikace, výskytu jednoho či více sociálně patologických jevů, výrazných zdravotních omezení apod. Tato skutečnost byla prokázána námi provedenou analýzou stavu nezaměstnaných v obcích Cerhenice a Krakovany. Výsledkem této analýzy je zjištění, že nezaměstnaní ve vlastním slova smyslu tvoří přibližně polovinu všech evidovaných uchazečů o zaměstnání.

Pokud bychom při výpočtu ukazatele míry nezaměstnanosti vycházeli pouze ze „skutečné“ nezaměstnanosti (nezaměstnanost očištěná od uchazečů o zaměstnání, kteří jsou charakterizováni jako nedosažitelní), míra nezaměstnanosti v obci Cerhenice by byla nesrovnatelně nižší a pohybovala by se na úrovni 4 % (hodnota registrované míry nezaměstnanosti v období zkoumání se pohybovala na úrovni 6,7 %), v obci Krakovany by došlo ke snížení registrované míry nezaměstnanosti na polovinu (tj. z registrované míry nezaměstnanosti 8,5 % na 4 %). z uvedeného vyplývá, že registrovaná míra nezaměstnanosti má z pohledu „skutečné“ nezaměstnanosti minimální vypovídací hodnotu, neboť nedokáže odlišit dosažitelné a nedosažitelné uchazeče o zaměstnání.

Zjištěné poznatky lze potvrdit také na základě odhadů a zkušeností zaměstnanců Úřadu práce Kolín. Na základě jejich hodnocení není přibližně 1 500 uchazečů o zaměstnání (tj. 46 % všech evidovaných uchazečů o zaměstnání) schopno a/nebo ochotno k okamžitému nástupu do zaměstnání. Mezi tyto uchazeče o zaměstnání patří i značná skupina těch, kteří vykazují zřejmou, avšak jen obtížně prokazatelnou nechuť pracovat (dle odhadů úřadu práce se jedná přibližně o 500 uchazečů). z ekonomického hlediska vytváří skupina tzv. nedosažitelných uchazečů o zaměstnání řadu nežádoucích záporných externalit. Otázkou a současně výzvou proto zůstává, zda mají být tito „nedosažitelní“ uchazeči o zaměstnání i nadále řazeni mezi „skutečné“ uchazeče o zaměstnání, tzn. zda mají být započítáváni do registrované míry nezaměstnanosti či nikoliv. Naše analýza prokázala, že tato otázka má velmi široké ekonomické a sociální dimenze.

## Literatura:

- [1] BROŽOVÁ D. *Společenské souvislosti trhu práce*. 1. vydání. Praha: Sociologické nakladatelství, 2003. ISBN 80-86429-16-4.
- [2] MAREŠ P. *Nezaměstnanost jako sociální problém*. 3. vydání. Praha: Sociologické nakladatelství, 2002. ISBN 80-86429-08-3.
- [3] NEDOMLELOVÁ, I. *Vybrané determinanty vývoje nezaměstnanosti jednotlivých krajů a ČR*. Liberecké ekonomické fórum 2007, VIII. mezinárodní konference, pořádaná u příležitosti 15. výročí založení Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci. Liberec 11. - 12. září 2007. Sborník příspěvků. HF TUL. Liberec 2007. Str. 153 - 159. ISBN 978-80-7372-243-2.
- [4] SINCLAR P. *Unemployment: Economic Theory and Evidence*. Oxford: Basil Blackwell, 1987.
- [5] SYKÁČKOVÁ J. *Socioekonomické aspekty nezaměstnanosti*. Diplomová práce. FES – Univerzita Pardubice, 2007.
- [6] Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů
- [7] www: <<http://www.mpsv.cz> >
- [8] www: <<http://www.cerhenice.cz> >
- [9] www: <<http://supermapy.centrum.cz>>
- [10] www: <[www.novinky.cz/ekonomika](http://www.novinky.cz/ekonomika)>
- [11] informace poskytnuté Úřadem práce Kolín
- [12] informace získané na základě místního šetření v obci Cerhenice a Krakovany

**Kontaktní adresa :**

Ing.Jolana Volejníková, Ph.D.

Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav ekonomie,  
Studentská 84

532 10 Pardubice

tel: 466 036 162

e-mail: [Jolana.Volejnikova@upce.cz](mailto:Jolana.Volejnikova@upce.cz)

# Daňové aspekty konkurenceschopnosti

## Tax aspects of competitiveness

*Václav Vybíhal*

### **Anotace**

Příspěvek se zabývá problematikou daňových aspektů konkurenceschopnosti zemědělství. Za klíčové kvalitativní faktory konkurenceschopnosti jsou obecně považovány institucionální kvalita, inovační výkonnost a kvalita lidských zdrojů. v zemědělství je konkurenceschopnost dána stavem a vývojem tuzemských a především světových cen zemědělských produktů a potravin, dále dotační politikou ČR svázanou pupeční sňůrou s dotační politikou Evropské unie a v neposlední řadě i uplatňovanou ekonomickou rolí státu v tržním prostředí. Vzhledem k tomu, že v rámci Evropské unie jsou harmonizovány především nepřímé daně ze spotřeby a o harmonizaci majetkových daní se prozatím neuvažuje, spočívá šance pro zvýšení konkurenceschopnosti tohoto odvětví národního hospodářství v oblasti daňové politiky. Je to především v možnosti osvobodit od daně z pozemků zemědělské podniky a tím jim vytvořit prostor pro zlepšení finanční situace determinujících tvorbu nabídkových cen na tuzemském i zahraničním trhu.

### **Klíčová slova**

Daně, daňová politika, konkurenceschopnost, zemědělství, faktory konkurenceschopnosti, vyvolané náklady zdanění, daň z pozemků.

### **Úvod**

Za klíčové determinanty úspěšně fungujícího veřejného i soukromého sektoru lze považovat správné využívání daňových nástrojů k ovlivňování ekonomických a sociálních procesů ve společnosti. Diskreční daňová opatření nezávislá na hospodářských cyklech mohou přispět k posílení konkurenceschopnosti České republiky, případně konkrétního odvětví národního hospodářství, kterým je zemědělství. s ohledem na poměrně vysoké rozdíly v úrovni vyvolaných nákladů zdanění (compliance costs) mezi jednotlivými odvětvími národního hospodářství, např. mezi zemědělskými a průmyslovými podniky, znevýhodňující zemědělské podniky, může stát prostřednictvím své ekonomické role přispět ke zvýšení konkurenceschopnosti v odvětví, kde jsou tyto vyvolané náklady nejvyšší.

Významným diskrečním opatřením v tomto směru je osvobození od daně z nemovitostí u pozemků zemědělské půdy. Tato skutečnost může významně posílit šance zemědělství ČR na zvýšení konkurenceschopnosti, zejména v podmínkách jednotného vnitřního trhu Evropské unie, ale i změnit do určité míry situaci na trhu zemědělských a potravinářských produktů na trhu vymezeném územím ČR. Jde však o to, jak tuto ekonomickou výhodu zemědělské podniky využijí ve prospěch konkurenceschopnosti zemědělství České republiky.

### **Teoretická východiska**

V globalizované a znalostní ekonomice je konkurenceschopnost České republiky formována celou řadou faktorů, mezi něž patří institucionální kvalita, inovační výkonnost a kvalita lidských zdrojů [2].

Zemědělství však patří mezi odvětví národního hospodářství, které má řadu svých specifíků. Patří mezi ně zejména faktory ovlivňující produktivitu základních produkčních faktorů, úroveň a formy státních regulačních zásahů, zejména podpora cen dotacemi jako obrana proti gradujícímu silnému tlaku světových konkurentů a chránění trhu z titulu vysoké citlivosti a strategické důležitosti trhu potravin, strukturální aspekty konkurenceschopnosti s orientací na odvětvová a regionální hlediska. v neposlední řadě hraje významnou roli podle mého soudu i daňová politika jako projev ekonomické role státu v tržní ekonomice.

Ekonomická role státu v tržní ekonomice [7] spočívá v nezbytnosti zavádění účinného systému státních zásahů do tržní ekonomiky, především v oblasti korigování nedokonalé alokace zdrojů, ve stanovení pravidel pro rozvíjení podnikatelské aktivity ve směru vytváření právních, měnových, sociálních a dalších předpokladů pro racionální fungování tržní ekonomiky s akcentem na lidská a ekologická hlediska tohoto fungování, dále v oblasti udržení konkurenčního rámce (čelit monopolizaci ekonomiky), produkce veřejného zboží a služeb (public goods), vyrovnávání působení kladných a záporných externalit a v neposlední řadě v realizaci stabilizační politiky ve prospěch rovnovážného ekonomického a sociálního rozvoje. Daňová politika jako projev ekonomické role státu v tržní ekonomice může svým způsobem podpořit růst konkurenceschopnosti.

Významným faktorem ovlivňujícím konkurenceschopnost zemědělství je dotační politika. Jde o transfery odrážející změny v rozdělování důchodů [1]. Podle míry deformujících účinků a úrovně vyvolaných nákladů lze podle autorky [1] vymezit 4 základní typy dotací, a to přímou podporu cen, proporcionální dotace primárních faktorů, dotace výstupu, resp. dotace spojené s použitím vstupů a přímé dotace do důchodu jako cílené transfery celkové částky. Uplatnění každého intervenčního zásahu ve formě dotace současně vyvolá a je spojeno s rozdílnými transakčními náklady, i když přímá podpora cen jako typický původní nástroj společné zemědělské politiky EU má nejnižší přímé a v případě dovozů i nulové (přesněji záporné) nepřímé transakční náklady. Důležitým nástrojem podpory v zemědělství jsou přímé platby oddělené od produkce, které by teoreticky neměly vykazovat deformační účinek ovlivňující výrobní rozhodování příjemce. Podle cit. autorky [1] jsou však zpravidla spojeny s vysokými přímými transakčními náklady.

Přímá platba je v tomto kontextu definovaná [1] jako cílený transfer celkové finanční částky do důchodu příjemce (zemědělského výrobce) nezávisle na jeho současné produkci a cenách zemědělských výrobků. Rozhodující hospodářsky vyspělé země, jak uvádí cit. autorka [1], zahrnují tento typ podpory zemědělství do svých politik.

Faktorem, který do určité míry negativně ovlivňuje konkurenceschopnost zemědělství České republiky, jsou poměrně vysoké vyvolané náklady zdanění. Jde o náklady, které musí podnik vynaložit na vedení účetnictví, vyplnění daňových přiznání a vedené mzdové agendy z titulu kvantifikace výše zálohy na daň z příjmů ze závislé činnosti, veřejného zdravotního pojištění a pojištění na sociální zabezpečení včetně příspěvku na státní politiku zaměstnanosti a vyčíslení ostatních daňových povinností. Podnik tedy musí, aby vyhověl právním předpisům, zejména účetním a daňovým, vynaložit vícenásobné náklady, které nesouvisí s výrobou ani s odbytem produkce. Tyto náklady významně zatěžují celkovou nákladovost zemědělského podnikání.

Po vyřešení metodických otázek spojených s měřením vyvolaných nákladů zdanění (compliance costs) [5] bylo provedeno měření tohoto ukazatele ve vybraném souboru zemědělských podniků [4]. Vyvolané náklady zdanění byly vyhodnocovány nejen v absolutní úrovni, ale rovněž na 1 Kč vybraných daní a poplatků, na 1 Kč celkových nákladů a na 1 Kč tržeb. Úroveň vyvolaných nákladů zdanění byla srovnávána s úrovní těchto nákladů v jiných odvětvích národního hospodářství, především s úrovní zjištěnou prostřednictvím vlastního šetření v souborech malých, středních a velkých průmyslových podniků [3] a [6].

### **Dosažené výsledky**

Z hlediska konkurenceschopnosti zemědělství ČR je podle mého soudu zapotřebí využít ekonomické role státu k posílení konkurenceschopnosti tohoto odvětví národního hospodářství, neboť jde o strategické odvětví s ohledem na stávající vývoj a stupeň citlivosti

potravinářských trhů. Kromě konkurenceschopnosti je třeba rovněž udržet příjmovou úroveň zemědělských producentů nejen z ekonomických, ale i ze strategických a politických důvodů.

Při zjišťování úrovně vyvolaných nákladů zdanění v souboru zemědělských podniků v období let 2003 až 2005 bylo zjištěno, že úroveň ukazatele podílu vyvolaných nákladů zdanění na výnosech z vybraných daní a poplatků činila v souboru velkých průmyslových podniků průměrně 2,11 %, v souboru malých a středních průmyslových podniků 4,92 % a v souboru zemědělských podniků 6,62 %. v zemědělství jsou vyvolané náklady zdanění při srovnání s průmyslovými podniky vyšší, což vyplývá i ze srovnání podílu vyvolaných nákladů zdanění na celkových nákladech podniků nebo i na celkových tržbách. Protože jde o dodatečné náklady, které musí podniky vynaložit nad rámec výrobních a odbytových nákladů, je třeba hledat cesty, které mohly v tomto odvětví národního hospodářství vytvořit prostor pro zvýšení finančních zdrojů s cílem ve střednědobém a dlouhodobém horizontu posílit inovační výkonnost, kvalitu lidských zdrojů a další aspekty zvýšení konkurenceschopnosti zemědělství ČR.

Doprovodným problémem při měření vyvolaných nákladů v souboru zemědělských podniků bylo dotazníkové šetření týkající se dostupnosti finančních zdrojů, výše a struktury jednotlivých odváděných daní a poplatků. Bylo zjištěno, že nejvyšší podíl ve struktuře odváděných daní a poplatků připadá v sestupném pořadí na odvod sociálního pojištění, zdravotního pojištění, zálohy na daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti a pak daně z pozemků. v případě sociálního a zdravotního pojištění i odvodu zálohy na daň z příjmů ze závislé činnosti je to důsledek poměrně vysokého zdanění práce v České republice a není ani ekonomicky či politicky průchodné hledat v tomto směru možnosti změny daňových předpisů tak, aby zvýhodňovaly zemědělské podniky oproti jiným subjektům.

V případě daně z pozemků, která je součástí daně z nemovitostí, bylo zjištěno, že ve zkoumaném souboru zemědělských podniků se částka daně z pozemků za jedno zdaňovací období pohybovala v intervalu 173 tisíc Kč až 3,5 mil. Kč ročně. Absolutní úroveň tohoto ukazatele je především výslednicí výměry zemědělských podniků a rovněž průměrné ceny pozemků, která je stanovena na základě tzv. průměrné bonity pro konkrétní katastrální území. v rámci dotazníkového šetření byly rovněž zástupcům zemědělských podniků (většinou se jednalo o vrcholové vedení podniku) kladeny otázky v tom směru, zda by případné osvobození od daně z pozemků řešilo jejich finanční situaci a zda by mohlo ovlivnit možnosti zvýšení jejich konkurenceschopnosti. Všichni představitelé top managementu zkoumaných zemědělských podniků se vyjádřili shodně a jednoznačně v tom směru, že by tato skutečnost zásadně řešila jejich finanční situaci i problematiku konkurenceschopnosti na trhu. z tohoto důvodu byl prosazován postupně návrh na realizaci osvobození daně z pozemků v podmínkách ČR, který, i když se zpočátku jevil jako politicky neprůchodný (podle vyjádření řady odborníků), byl ve prospěch zemědělství prosazen.

Osvobození daně z pozemků je daňovým instrumentem, který nemá žádné problematické kontury ve vztahu k Evropské unii, neboť majetkové daně nejsou předmětem daňové harmonizace, ani se harmonizace majetkových daní do budoucna v rámci Evropské unie nepředpokládá. v rámci České republiky je však třeba řešit problematiku příjmové stránky rozpočtů obcí, neboť daň z pozemků je jedním z rozhodujících příjmů obecních rozpočtů. v tomto směru se nabízí řešení cestou zvýšení daně ze staveb či jiných pozemků než zemědělských s cílem vyrovnat deficit příjmové stránky obce způsobený osvobozením pozemků od daně z pozemků. s ohledem na rozpočtovou situaci malých obcí se však jeví výhodnější změnit daňové určení tak, aby nedošlo k poklesu příjmové stránky rozpočtu obcí, zejména menších obcí. Tato záležitost je řešitelná především s ohledem na vývoj makroekonomických agregátů v ČR, zejména hrubého domácího produktu.

## Diskuse a závěr

Příspěvek se zabývá otázkami spojenými s možností posílení konkurenceschopnosti zemědělství České republiky a příjmové a finanční situace zemědělských podniků prostřednictvím daňového diskrečního opatření, spočívajícího v osvobození od daně v případě daně z pozemků.

Posílení finanční situace zemědělských podniků v rámci daňové politiky státu má podobnou funkci jako tzv. přímé platby, neboť jej lze v daném kontextu definovat rovněž jako cílený transfer celkové finanční částky do důchodu příjemce (zemědělského výrobce) nezávisle na jeho současné produkci a cenách zemědělských výrobků. Je třeba si však uvědomit, že tato ekonomická výhoda bude preferovat podniky :

- (1) hospodařící v relativně výhodnějších přírodních podmínkách (hospodařících na půdách s vyšší bonitou);
- (2) strukturálně více orientované na rostlinnou než živočišnou výrobu;
- (3) podniky ve vyšších velikostních kategoriích.

Dané disproporce by mohly pak být předmětem řešení v oblasti přímých plateb (viz cit. autorka [1]).

Snížení výnosu daně z nemovitostí vlivem osvobození pozemků zemědělské půdy činí v ČR za jedno zdaňovací období cca 1,3 mld Kč a je proto řešitelné v rámci změn v daňovém určení tak, aby nestrádala příjmová stránka obecních rozpočtů. Tento výrok lze opřít rovněž o skutečnost, že podíl výběru daně z pozemků zemědělské půdy (1 398 664 tis. Kč) na celkovém výnosu daně z nemovitostí (4 904 367 tis. Kč) činil v roce 2006 v relativním vyjádření 28,5 %.

Závěrem lze konstatovat, že i konkurenceschopnost má své daňové aspekty. Od využití instrumentů daňové politiky ve prospěch řešení finanční situace zemědělských podniků lze očekávat zvýšení konkurenceschopnosti zemědělství ČR. Zda se daný výrok stane reálnou skutečností, závisí na zemědělských podnicích a dalších faktorech, které formují konkurenceschopnost jednotlivých odvětví národního hospodářství. Předpoklady úspěšně konkurovat v soutěži o prosazení se do rozhodujících komoditních vertikál zejména evropských, ale v některých případech i světových potravinových sítí, důvodně v řadě zemědělských podniků existují. Zemědělské podniky mohou spoléhat na skutečnost, že omezení týkající se regulačních mechanismů reformující se společné zemědělské politiky EU a daňové harmonizace nezasahují do oblasti dané možností osvobodit od daně z pozemků pozemky zemědělské půdy, na nichž probíhá zemědělská výroba.

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení tématického směru 04 Výzkumného záměru PEF MZLU v Brně MSM 6215648904 „Česká republika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“.



## Literatura

- [1] BEČVÁŘOVÁ, V. Podpora zemědělství na bázi přímých plateb. In : Sborník z mezinárodní vědecké konference „Firma a konkurenční prostředí 2007, sekce 2 Úloha podniků v udržitelném rozvoji regionů“, Brno, PEF MZLU, 8.-9.3.2007. Brno : MSD, 2007. s. 7 –14. ISBN 978-80-86633-84-8.
- [2] KADERÁBKOVÁ, A. a kol. Ročenka konkurenceschopnosti České republiky, 2005. Praha : Linde, 2005. 164 s. ISBN 80-86131-64-5.
- [3] VYBÍHAL, V. k problematice vyvolaných nákladů zdanění. In : Sborník z mezinárodní vědecké konference „Firma a konkurenční prostředí 2004, sekce 5. Účetnictví a daně“, Brno, PEF MZLU 7.-8.3.2004. Brno : Konvoj, 2004. s. 209-216. ISBN 80-7302-077-7.
- [4] VYBÍHAL, V. k výsledkům měření vyvolaných nákladů zdanění v podnicích se zemědělskou výrobou. In : Sborník z mezinárodní vědecké konference „Obchod, jakost a finance v podnicích – determinanty konkurenceschopnosti III“, Praha, PEF ČZU, 7.-8.9.2004. Praha : ČZU : 2004. s. 242-248. ISBN 80-213-1162-2.
- [5] VYBÍHAL, V. k metodickým otázkám měření vyvolaných nákladů zdanění v zemědělských podnicích. In : Sborník prací z mezinárodní vědecké konference „Agrární perspektivy XIV, znalostní ekonomika“, Praha, PEF ČZU, 20.-21.9.2005. Díl I. Praha : ČZU, 2005. s. 321-325. ISBN 80-213-1372-2.
- [6] VYBÍHAL, V. Measurement of Compliance Costs of Taxation. In : Proceedings of International Scientific Conference „Firm and Competitive Environment 2005“, Session 5 – Accounting and Taxes of Business Subjects, Mendel University in Brno, 3.- 4.3.2005. Brno : Konvoj, 2005. s. 129-135. ISBN 80-7302-094-7.
- [7] VYBÍHAL, V. Veřejné finance. Hradec Králové : E.I.A., 1995. 218 s. ISBN 80-85490-45-5.

## Kontaktní adresa autora :

Václav Vybíhal, CSc., Prof. Ing. CSc., 612 00 Brno, Palackého třída 115

e-mail : [vaclav.vybihal@volny.cz](mailto:vaclav.vybihal@volny.cz)

Adresa pracoviště :

Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Václavské náměstí 132/6, 669 02 Znojmo

# Požadavky na modernizaci veřejné sociální správy

## Modernisation Postulate in Public Social Administration

*Mirka Wildmannová*

### **Abstrakt**

Oblast veřejných financí prochází významnými změnami. Připravují se reformní zásahy do oblastí sociální politiky a s tím také tlak na modernizaci veřejné správy. v oblasti veřejné politiky byly přijaty zákony, které jsou převratné svým přístupem ke spotřebiteli dané služby. Bylo odstraněno monopolní postavení státu a toto rozhodování bylo přesunuto na spotřebitele – ve veřejné správě pak na klienta. s tím souvisí i nové požadavky nejenom v institucionálním zajištění, ale především v implementaci nových manažerských metod do řízení veřejných a sociálních institucí. Tyto metody využívají nejen státní subjekty poskytující veřejné služby, ale také jiné právní formy, jako např. občanská sdružení, církevní organizace, obecně prospěšné organizace apod. Tyto požadavky jsou také zakomponovány do systému vzdělávání zaměstnanců ve veřejné správě a to především celoživotního.

Příspěvek analyzuje požadavky na modernizaci veřejné sociální správy z hlediska současných změn ve veřejné správě a budoucích reform. Veřejná správa je významným zaměstnavatelem, ale také byrokratickým modelem, který často tenduje k neefektivnosti uvnitř systému, ale také k vnějšímu prostředí.

### **Klíčová slova**

Veřejné finance, veřejné služby, efektivnost veřejné správy, prvky modernizace, vzdělávání pracovníků, sociální instituce

## **Úvod**

Cílem příspěvku je ukázat, že v nové právní úpravě zákona o sociálních službách je zakomponováno **kritérium modernizace ve veřejných službách**, a to především pro poskytovatele v sociálních službách. Na pracovnících ve veřejných službách jsou kladeny zvýšené požadavky na znalostní a dovednostní potenciál a na výkon sociálního pracovníka a jejich dalšího profesního rozvoje.

Příspěvek čerpá z dlouhodobého výzkumu „*Podíl nestátních neziskových organizací na zabezpečování veřejných služeb*“, který probíhal na katedře veřejné ekonomie ESF MU v letech 2005 – 2008. Projekt vycházel především z dat odvětvových statistik a analýzy zdrojů a výstupů ARIS - RARIS.

### **1. Působnost orgánů veřejné správy v sociálních službách**

Stát i nadále určuje podmínky pro poskytování sociálních služeb, není však poskytovatelem sociálních služeb, s výjimkou 5 zařízení sociálních služeb, které v současné době spravuje Ministerstvo práce a sociálních věcí. Situace, kdy byl stát majoritním poskytovatelem sociálních služeb, skončila se zánikem okresních úřadů. Úlohou státu bude podporovat regionální a místní samosprávy v tom, aby byly schopny hodnotit souhrn potřeb jejich obyvatel a na tomto základě vytvářet typově a územně dostupné sítě služeb. Stát bude stanovovat své priority v oblasti dostupnosti a kvality sociálních služeb ve formě střednědobé strategie.

Kraje a obce vytváří ve své samostatné působnosti podmínky pro poskytování sociálních služeb na svém území a ve vzájemné spolupráci stanovují střednědobé plány poskytování sociálních služeb. Na této úrovni je možné zajišťovat propojování sociálních a zdravotních služeb. Regionální nebo místní podmínky pro uspokojování potřeb lidí mohou být rozdílné, ovšem vždy odpovídající potřebám a možnostem v daném území.

Kraje mají zásadní vliv na charakter a rozsah sítě sociálních služeb také z toho důvodu, že je jim svěřována působnost v oblasti registrace poskytovatelů sociálních služeb a kontroly, a to v přenesené působnosti.

Kraje a obce mají nadále možnost poskytovat sociální služby nebo pro tyto účely zřizovat právnické osoby.

## 2. Poskytování sociálních služeb

Zásadní změnou, kterou nový zákon<sup>138</sup> přináší proti dosavadnímu stavu, je registrační povinnost pro poskytovatele sociálních služeb. Zavedení registru poskytovatelů sociálních služeb je základním předpokladem k získání přehledu o rozsahu a charakteru sítě sociálních služeb. Pro poskytovatele je zařazení do registru podmínkou k poskytování sociálních služeb a jedním z předpokladů pro čerpání finančních prostředků z veřejných rozpočtů.

Oprávnění k poskytování služeb vydává(a) registr poskytovatelů vede) krajský úřad. Pro získání oprávnění bude třeba splnit následující podmínky:

- písemná žádost,
- bezúhonnost a odborná způsobilost poskytovatele,
- bezúhonnost a odborná způsobilost všech fyzických osob přímo poskytujících sociální služby,
- zajištění hygienických podmínek pro poskytování služeb,
- vlastnické nebo užívací právo k objektu nebo prostorám, kde budou služby poskytovány,
- zajištění materiálních a technických podmínek.

Registr poskytovatelů je veřejně přístupný, což zajistí ministerstvo práce a sociálních věcí. Údaje z registru poskytovatelů současně umožní vytvoření veřejného informačního systému, který bude sloužit k lepší orientaci v systému sociálních služeb. Roční náklady na vedení krajských registrů se odhadují na deset miliónů korun, předpokládá se přitom jeden pracovník v každém kraji.<sup>139</sup>

Poskytovatelé sociálních služeb mají mít bez ohledu na jejich právní formu stejná práva a povinnosti. Reaguje se tak na dlouhodobě neřešené nerovné postavení poskytovatelů sociálních služeb, kteří nejsou zřizováni orgány veřejné správy.

Vztah mezi klientem a poskytovatelem se převádí dle zákona č. 108/2006 Sb., o sociálních službách, na smluvní, tedy obchodní bázi. Tato skutečnost narazila u části klientů na nepochopení ("dosud se za službu nemuselo platit skoro nic"), ale překvapivě také u některých poskytovatelů, zejména z řad nestátních neziskových organizací. Většina těchto subjektů vznikla jako dobrovolnické sdružení, hlavním motivem byla snaha pomáhat potřebným. Proto je pro některé pracovníky velmi nepříjemné "říkat si o peníze", zvláště narazí-li na negativní reakci u klientů. Odstranění takovýchto mentálních bariér bude vyžadovat určitý čas. Smluvní princip staví člověka v nepříznivé sociální situaci do aktivní role, jeho objektivizované potřeby a projev vůle by měly být určující pro zvolení formy pomoci.

Nově se zavádí inspekce kvality sociálních služeb. Inspekci kvality poskytování sociálních služeb se rozumí systematické ověřování a hodnocení postupů a metod užívaných při poskytování sociálních služeb. Postupy, metody a jejich výsledky jsou při inspekci srovnávány se standardy kvality sociálních služeb jako obecně uznávanými postupy a metodami při poskytování sociálních služeb s přihlédnutím k ekonomickým možnostem.

---

<sup>138</sup> Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách

<sup>139</sup> <http://socialnirevue.cz/item/poskytovani-socialnich-sluzeb-registrace-poskytovatelu-a-inspekce-kvality/category/socialni-prace>

Standardy kvality sociálních služeb stanoví ministerstvo za účasti zástupců poskytovatelů a uživatelů. Průměrné náklady jedné inspekce se odhadují na třicet tisíc korun. Záleží na druhu poskytované služby a době inspekce (1 až 3 dny). Předpokládá se provedení tří set padesáti inspekci ročně. Celkové náklady inspekci můžeme odhadnout ve výši deset a půl miliónu korun ročně, o něž se podělí poskytovatelé a ministerstvo, každý půlku. Dalších pět až deset miliónů připadne na zavedení systému inspekci, především vzdělávání inspektorů.

### **3. Kriterium kvality v sociálních službách: zajištění personálního standardu = rozvoj lidských zdrojů**

Nový zákon<sup>140</sup> zohledňuje oblast, která doposud nebyla upravena žádným právním předpisem zákonné povahy, a to postavení pracovníků v sociálních službách. v zákoně jsou proto upraveny nejen jednotlivé činnosti, které pracovníci v sociálních službách vykonávají, ale také podmínky jejich odborné způsobilosti.

Chyběla zejména právní úprava pozice sociálního pracovníka a systému celoživotního vzdělávání sociálních pracovníků. Nová právní úprava umožňuje kontrolu kvality vzdělávacích programů sociálních pracovníků, posiluje přiměřenost jejich obsahu a tím plní očekávání, která pro sociální práci plynou ze standardů veřejných služeb obvyklých v Evropské unii. Činnost sociálních pracovníků směřuje k předcházení sociálnímu vyloučení a k začleňování znevýhodněných a zranitelných skupin obyvatel do společnosti.

Zákon říká, že sociální pracovník vykonává sociální šetření, zabezpečuje sociální agendy včetně řešení sociálně právních problémů v zařízeních poskytujících služby sociální péče, sociálně právní poradenství, analytickou, metodickou a koncepční činnost v sociální oblasti, odborné činnosti v zařízeních poskytujících služby sociální prevence, depistážní činnost, poskytování krizové pomoci, sociální poradenství a sociální rehabilitace.

Pokud někdo pracuje jako sociální pracovník a nemá požadovanou kvalifikaci, s účinností tohoto zákona si ji musí doplnit: do pěti let, není-li absolvent střední školy v oboru sociálně právním; do deseti let, je-li absolvent střední školy v oboru sociálně právním. Toto neplatí pro zaměstnance starší padesáti, respektive pět a padesáti let, u nichž se kvalifikační požadavek považuje za splněný.

Další vzdělávání se uskutečňuje na základě akreditace vzdělávacích zařízení a vzdělávacích programů udělené ministerstvem na vysokých školách, vyšších odborných školách a ve vzdělávacích zařízeních právnických a fyzických osob. Formy dalšího vzdělávání jsou:

- specializační vzdělávání zajišťované vysokými školami a vyššími odbornými školami
- navazující na získanou odbornou způsobilost k výkonu povolání sociálního pracovníka,
- účast v akreditovaných kurzech,
- odborné stáže v zařízeních sociálních služeb,
- účast na školicích akcích.

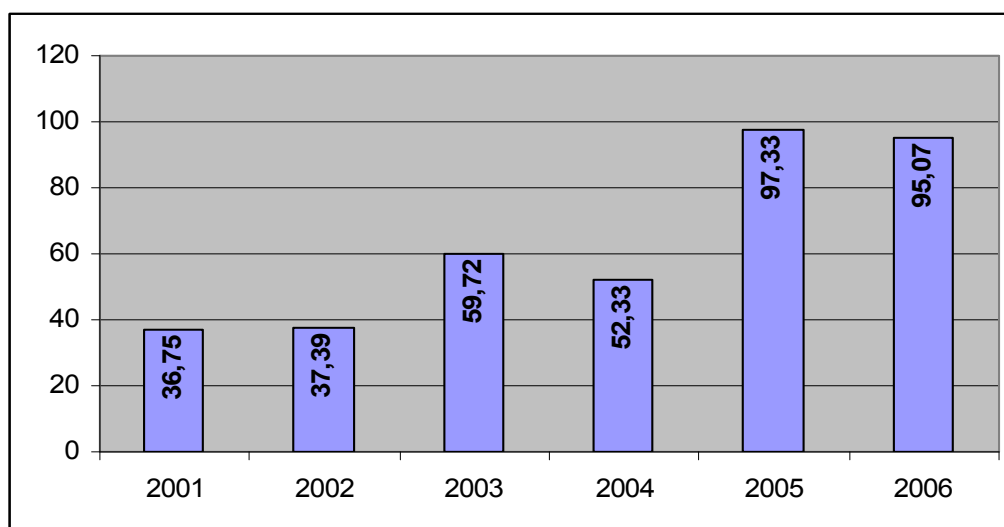
### **4. Výzkum v oblasti sociálních věcí**

Výzkum v oblasti sociálních věcí byl podle dostupných dat v minulých letech financován především ze státního rozpočtu. Celková částka na výzkum se pohybovala mezi 35 – 98 mil., přičemž nejvýznamnější růst zaznamenáváme v roce 2005, kdy se částka skoro zdvojnásobila.

---

<sup>140</sup> Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách

Graf. č. : Finanční prostředky na výzkum z veřejných rozpočtů do oblastí sociálních věcí v letech 2001 - 2006



Zdroj: ARIS – RARIS, upraveno, stav k 1.6.2007

Pokud se podíváme na typ organizace, která v jednotlivých letech získala převažující podíl dotací na výzkum (viz. graf 2), zjistíme, že absolutně největší podíl měly příspěvkové organizace (VERE), a to v letech 2001 – 2002 – přes 70 %. Tento podíl se v následujících letech snižuje, dosahuje 50 % a dotace na výzkum směřují kromě příspěvkových organizací především NO – veřejné vysoké školy (30 %), NNO (10 %) a ziskovým organizacím (10 %).

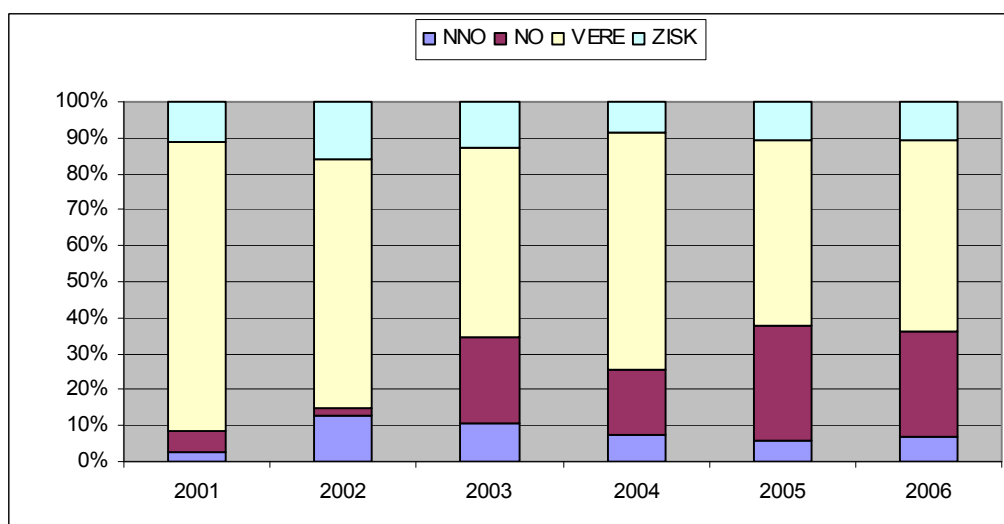
Graf č. 2: Zastoupení jednotlivých typů organizací na finančních prostředcích na výzkum v oblasti sociálních věcí (v tis. Kč) ze všech veřejných prostředků

NO – nestátní organizace

NNO – nestátní neziskové organizace

ZISK – ziskové organizace

VERE – především právní forma příspěvkové organizace



Zdroj: ARIS – RARIS, upraveno, stav k 1.6.2007

Z následujících grafů je zřejmé, že rozdělení finanční zdroje pro výzkum v oblasti sociálních věcí je značně podhodnocena. Největším příjemcem pro výzkum jsou především příspěvkové organizace. Vzhledem k aktuálnosti tématu (stárnutí obyvatelstva, změna v demografickém

vývoji, změna ve financování sociálních služeb), by měla být otázka výzkumu v současném období prioritní.

## **Závěr**

V České republice došlo v této souvislosti k průlomovému okamžiku, když 1. ledna 2007 vstoupil v platnost zákon o sociálních službách. Tento právní předpis zásadně mění prostředí sociálních služeb. Má napomoci tomu, aby sociální služby byly bezpečné, poskytovaly znevýhodněným osobám dostatečnou ochranu, byly dostupné a především pomáhali těm, kdo užívají dosáhnout nezávislosti a využít běžných příležitostí, které nám život v naší společnosti nabízí. Nástroje, které k těmto cílům využívá jsou: plánování služeb proto, aby služby byly dostupné; registrace, povinnost poskytovatelů projít inspekcemi k zajištění kvality služeb a ochrany práv uživatelů; příspěvek na péči k posílení postavení některých starších občanů a občanů se zdravotním postižením; dotace jako finanční podpora pro rozvoj služeb.

Zákon příspěvkem na péči a smluvním vztahem mezi klientem a poskytovatelem umožňuje, aby si klient mohl za svoje peníze vybrat mezi poskytovateli, i když v omezené míře. Nově je stanovena povinnost obcí, že v případě krizové situace občana musí zajistit služby k odvrácení ohrožení života či zdraví. Zákon garantuje kvalitu služeb, protože ustanovuje standardy kvality a garantuje právo uživatelů účastnit se jednání při sestavování krajských či obecních plánů rozvoje sociálních služeb.

Kvalita sociálních služeb je zajištěna nejenom změnou financování, zavedení inspekce v sociálních službách, akreditacemi, ale také požadavky na profesní způsobilost pracovníků v sociálních službách. To by mělo přispět k dalšímu rozvoji lidského kapitálu v oblasti sociálních služeb. Sociální služby v České republice využívá v současné době téměř půl milionu osob, přičemž by asi 100 tisíc z nich bylo bez této možnosti vážně ohroženo na zdraví a životě. Poskytovatelé sociálních služeb jsou navíc významnými zaměstnavateli. v sociálních službách pracuje okolo 70 tisíc lidí.

Sledovaný výzkum prokázal, že státní poskytovatelé sociálních služeb jsou oproti jiným právním formám (nestátní neziskové organizace) zvýhodněni, a to především v získávání finančních prostředků. Jsou jim od zřizovatele zajištěny prostředky na provoz popř. investiční dotace. Naopak nestátní neziskové organizace musí využít především managerské metody typické pro podnikatelský sektor, aby získaly finanční prostředky na provoz. Hlavním zdrojem financování nestátních neziskových organizací jsou dotace jak z municipální, tak z vyšších státních úrovní (případně dotace z Evropského sociálního fondu). Autorka se domnívá, že nový zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách, podpoří konkurenci na trhu poskytovatelů sociálních služeb a také jejich managerské aktivity.

*Příspěvek vznikl v rámci řešení výzkumného záměru GAČR reg. č. 402/05/0974 „Podíl nestátních neziskových organizací na zabezpečování veřejných služeb“.*

## **Seznam literatury:**

BAREŠ, P.: *Přiměřenost sociálních služeb aktuálním potřebám*. 1. vyd. Praha: VÚPSV, 2006. 333 s. ISBN 80-87007-24-7

BRDEK, M. a kol.: *Trendy v evropské sociální politice*. 1. vyd. Praha: ASPI Publishing, 2002. 252 s. ISBN 80-86395-25-1

KREBS, V. a kol.: *Sociální politika*. 3. přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2005. 502 s. ISBN 80-7357-050-5

PRŮŠA, L.: *Ekonomie sociálních služeb*. 1.vyd. Praha: ASPI Publishing, 2003. 151 s. ISBN 80-86395-69-3

PRŮŠA, L.: *Ekonomie sociálních služeb*. 2. dopl. vyd. Praha: ASPI, a.s., 2007. 180 s. ISBN 978-80-7357-255-6

PRŮŠA, L.: *Model optimálního uspořádání sociálních a zdravotních služeb na regionální úrovni*. 1. vyd. Praha: VÚPSV, 2006. 53 s. ISBN 80-87007-36-0

*Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách.*

*Vyhláška MPSV č. 505/2006 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o sociálních službách.*

*Poskytování sociálních služeb – registrace poskytovatelů a inspekce kvality*. Sociální revue [online]. 2005, [cit. 25. května 2007], dostupné na WWW: < <http://socialnirevue.cz/item/poskytovani-socialnich-sluzeb-registrace-poskytovatele-a-inspekce-kvality/category/socialni-prace>>.

*Důvodová zpráva návrhu zákona o sociálních službách*. Sociální revue [online]. 2005, [cit. 24. května 2007], dostupné na WWW: <<http://socialnirevue.cz/media/docs/duvodova-zprava-zakon-o-socialnich-sluzbach-05-2005.doc>>.

Kontakt

**Ing. Mirka Wildmannová, Ph.D.**

*Katedra veřejné ekonomie*

**Ekonomicko-správní fakulta**

**Masarykova univerzita Brno**

**Lipová 41a**

**Tel.: 549 49 85 14**

**e-mail: [mirkaw@econ.muni.cz](mailto:mirkaw@econ.muni.cz)**

# Velikostní struktura zemědělských podniků v EU

Size structure of agriculture holdings in eu

*Ivo Zdráhal*<sup>141</sup>

## **Anotace**

Příspěvek se zabývá velikostní strukturou zemědělských podniků v Evropské Unii. Zemědělství EU prochází řadou změn, ať už působením Společné zemědělské politiky, tak i samotnými projevy ekonomických vlivů a agrobiznysu. Mění se podnikatelské prostředí, v tomto případě znázorněné na velikostních strukturách farem, je rozdílné jak mezi jednotlivými státy Unie, tak i uvnitř jednotlivých států, znázorněné jak na počtech farem v jednotlivých kategoriích tak i jejich podílem na zemědělské půdě EU států.

## **Klíčová slova**

fragmentace, konsolidace, velikostní struktura, zemědělské podniky

## **Abstract**

The paper deals with description and analysis of the size structure of agriculture holdings in Czech republic and in EU member states that transform due to reforms of CAP, new member states enter and market influences in last decade. Determinants leading to consolidation and concentration market structure are defined. Consequently, the analysis of changes in size structure, both in EU and inside the member states is undertaken.

## **Key Words**

fragmentation, consolidation, market structure, farms

## ÚVOD A CÍL

Evropské a tedy i české zemědělské podniky v současnosti procházejí obdobím, kdy jsou nuceny hledat cesty, jak dlouhodobě obstát a zajistit si prosperitu v epoše měnícího se celkového podnikatelského prostředí, jak z hlediska postavení a významu zemědělství, tak i koncepce jeho podpory a regulace v rámci společné zemědělské politiky EU (dále SZP).

Formování agrobiznysu přináší nové pohledy do tradičních přístupů a hodnocení technicko-ekonomické efektivity zemědělských podniků i uplatnění zemědělských soustav hospodaření. Mění předpoklady konkurenceschopnosti a vývoje důchodových zdrojů zemědělského podniku.

Tradiční tržní struktura zemědělství, která je v ekonomické literatuře často využívána jako příklad odvětví nesoucího typické znaky dokonalé konkurence, dostává vlivem zapojení dalších článků agrobiznysu do systému potravinového hospodářství nové dimenze a možnost zemědělských podniků uspět v konkurenci je významně ovlivňována důsledky nedokonalé konkurence v odvětvích, které na zemědělství navazují.

V tomto příspěvku jsou předkládány nové pohledy na strukturu zemědělských podniků, kdy není brán v potaz pouhý průměr za všechny státy, jako určující znak, ale je rozkryt a lze tak pozorovat ohromnou rozmanitost, jak mezi státy, tak uvnitř jednotlivých zemí.

Pro obecnou charakteristiku roztržštěného odvětví lze použít definici Portera (1994), který definuje roztržštěné odvětví jako strukturální prostředí, ve kterém soutěží mnoho firem, tj. odvětví, v němž žádná firma nemá žádný významný podíl trhu a nemůže silně ovlivňovat výsledky odvětví. Roztržštěná odvětví lze nalézt v mnoha oblastech ekonomiky a právě zemědělská výroba je jedním z nich.

---

<sup>141</sup> Ing. Ivo Zdráhal, e-mail: i.zdrahal@seznam.cz, Ústav podnikové ekonomiky PEF MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno



## ***Možné příčiny změn velikostní struktury***

Odvětví obecně jsou koncentrována či fragmentována z rozmanitého množství důvodů a s velice odlišnými důsledky pro konkurenci v nich. Některá odvětví jsou roztržštěná z historicky daných důvodů – kvůli zdrojům nebo schopnostem firem tvořících jejich historii – a není v nich žádný důležitý ekonomický základ pro fragmentaci. Často se však jedná o důvody ekonomické, či o kombinaci obou vlivů.

Mezi rozhodující ekonomické důvody jsou zahrnovány zejména: [7]

*Celkově nízké překážky vstupu:* Téměř všechna roztržštěná odvětví mají celkově nízké překážky vstupu, jinak by v nich nemohlo působit tolik drobných firem. Nízké překážky vstupu jsou základním předpokladem fragmentace a jsou zpravidla doprovázeny jednou z příčin uvedenou níže.

*Absence úspor z rozsahu nebo zkušenostní křivky:* Většina z roztržštěných odvětví je charakteristická absencí významnějších úspor z rozsahu nebo zkušenostní křivky ve všech hlavních směrech podnikání, ať už je to výroba, marketing, distribuce nebo výzkum.

*Vysoké dopravní náklady:* Vysoké dopravní náklady omezují velikost efektivní továrny nebo místa výroby, přestože by zde byly přítomny úspory z rozsahu.

*Vysoké náklady na udržování zásob nebo náhodné kolísání odbytu:* Tyto náklady a náhodné kolísání odbytu znemožňují výstavbu velkokapacitních, nákladných zařízení a jejich provoz obsahující významné úspory z rozsahu v případě, že musí být výroba zvyšována a snižována.

*Z velikosti neplynou při jednání s odběrateli nebo dodavateli žádné výhody:* Struktura skupin odběratelů a odvětví dodavatelů je taková, že firma nezískává při jednání s těmito návaznými podniky výhodnější podmínky díky tomu, že je velká.

*Záporné úspory z rozsahu v některém důležitém směru:* Nehospodárnost z rozsahu může pramenit z množství faktorů. Pro rychlé změny výrobků a požadavků spotřebitele vyžadující rychlou reakci a usilovnou koordinaci funkcí může být velká firma méně efektivní nežli firma menší.

*Překážky výstupu:* Jestliže existují překážky výstupu, okrajové firmy se budou snažit zůstat v odvětví a tím zdrží konsolidaci. Kromě ekonomických překážek výstupu jsou v roztržštěných odvětvích běžné manažerské překážky výstupu. Mohou se vyskytovat konkurenti s cíli, které nemusí být orientovány ziskově.

Další faktory zapříčiňující roztržštěnost odvětví mohou být: *Rozmanitost potřeb trhu, vysoká diferenciací produktů, místní regulační opatření, vládní zákaz koncentrace a novost odvětví.*

## ***Konkrétní projevy v zemědělství***

Situaci v konkrétním odvětví může determinovat kupř. pouze jediný z faktorů uvedených v předchozí části. Jestliže tato základní překážka konsolidace (příčina fragmentace) může být překonána, většinou to odstartuje proces, kterým se mění celá struktura odvětví. Překonání roztržštěnosti může být velmi významnou strategickou příležitostí. Přínos z konsolidace roztržštěného odvětví obecně může být vysoký, protože náklady na vstup do něj jsou nízké a vyskytují se v něm obvykle malí a relativně slabí konkurenti, kteří představují malou hrozbu odvety. v současné zemědělské výrobě existuje mnoho faktorů podporujících konsolidaci a koncentraci odvětví. Zde jsou uvedeny některé z nich:

Klíčem ke schopnosti obstát v konkurenci při převaze nabídky na evropském trhu zemědělských výrobků se při pokračující liberalizaci trhu nutně stává snižování jednotkových nákladů produkce a zvyšování produktivity faktorů pomocí využívání efektů výnosů z rozsahu, úspor z rozsahu a výhod z širší výroby. [2]

Mění se charakter, struktura i podmínky poptávky po zemědělské produkci. Procesy konsolidace v potravinářském průmyslu posilují vyjednávací sílu nejen na trzích potravinářských výrobků, ale zostřují konkurenci i při volbě dodavatelů zemědělských surovin.[2] z těchto skutečností (mimo jiné) vyplývá, že pro růst konkurenceschopnosti zemědělských výrobců v dané tržní struktuře je jednou z variant řešení růstu jejich

koncentrace, zejména v případě, že se na jednotlivých komoditních trzích posiluje monopolní nebo oligopolní postavení odběratelů. [3]

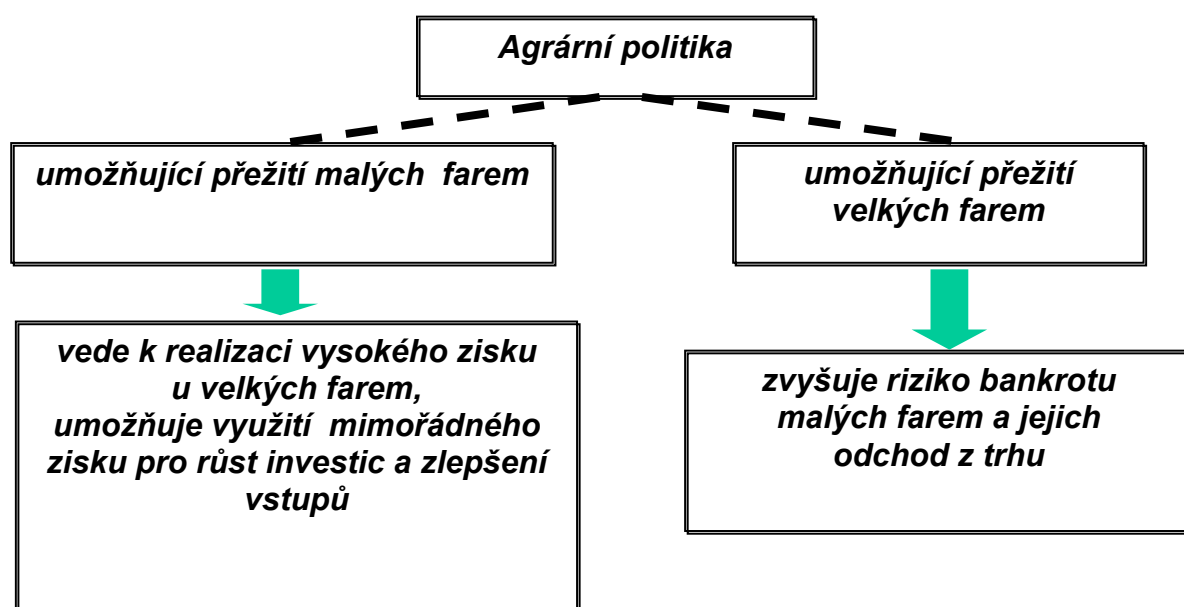
Nutnost nejen efektivně vyrábět na vysoké technologické úrovni, ale i permanentně sledovat a predikovat vývoj, strukturu a podmínky poptávky na trzích zemědělských výrobků a být schopen rozhodnout o tom, které změny mají dlouhodobější charakter a na ně pak reagovat případnou změnou struktury výroby. Znalosti a zkušenosti zvyšující kvalitu analýz znamenají komparativní výhodu, která určuje a mění pozice firem, regionů nebo zemí. [2]

Obchodní místa zůstávají v konkrétních lokalitách, ale firmy, které vyrábějí, zpracovávají a distribuují, mohou být kdekoli na světě.[5]

Konsolidační procesy lze také hodnotit jako jeden z projevů reformy SPZ a obecně liberalizačních tendencí.[11]

Velikost zemědělských podniků může hrát také roli při konstrukci zemědělské politiky. Při možné realizaci úspor z rozsahu a dosahování tak nižších jednotkových nákladů velkými zemědělskými podniky může dojít k dvěma mezním situacím (obrázek 1).

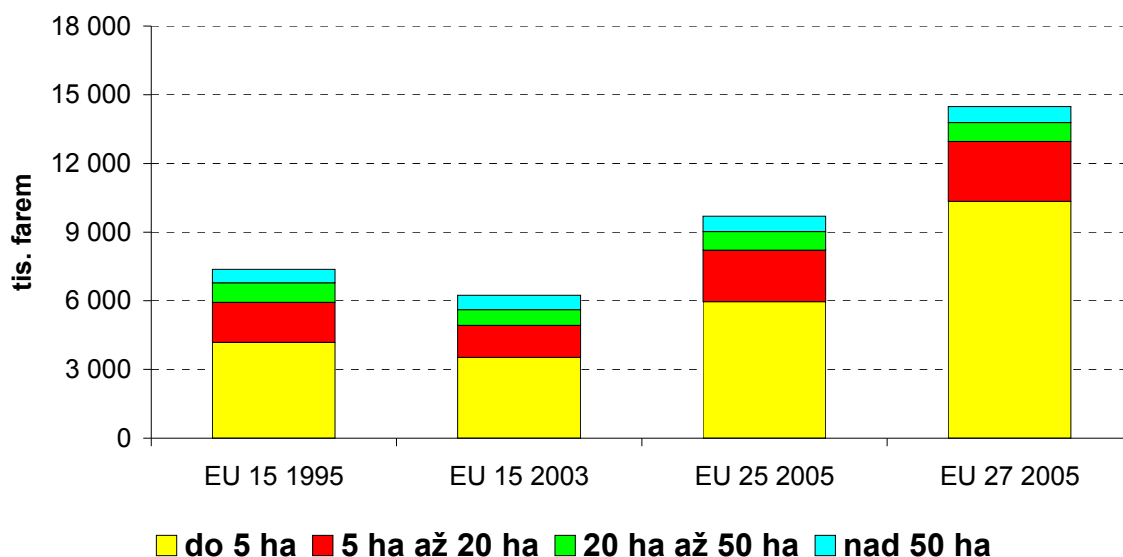
obrázek 1: Souvislost volby agrární politiky a velikostní struktury



### ***Změny počtu a velikostní struktury zemědělských podniků v EU***

Počty a velikostní struktura zemědělských podniků v EU prošli za poslední dekádu výraznými změnami. Do začlenění států střední a východní Evropy v roce 2004 probíhal pomalý trend poklesu celkového počtu farem. Dvě vlny rozšiřování, jak ta v roce 2004, tak i druhá v podobě přistoupení Bulharska a Rumunska sebou přinesly významnou změnu struktury zemědělských podniků. Původní EU 15 čítala v roce 2003 kolem 6 milionů farem, kdežto dnes je to již necelých 15 milionů zemědělských podniků. Tento nárůst byl příznačný především pro kategorii těch nejmenších farem do 5 hektarů, jejichž počet se zhruba ztrojnásobil. Jak můžeme pozorovat na obrázku číslo 1, velikostní struktura zemědělských podniků v EU 27 je tvořena především malými farmami o rozsahu obhospodařované zemědělské půdy do 5 hektarů (70 %), následuje kategorie od 5 do 20 ha (20 %) a kategorie od 20 do 50 ha a nad 50 ha, každá kolem 5 %.

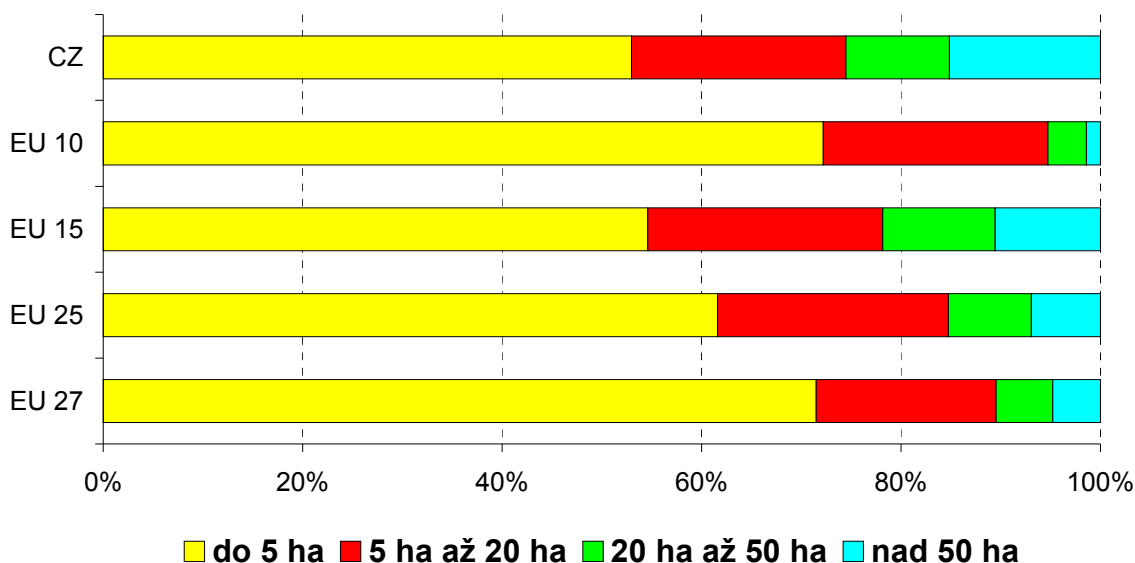
obrázek 7: Vývoj počtu farem v EU v posledním desetiletí



Zdroj: Eurostat a Evropská komise

Pokud porovnáme velikostní strukturu České republiky vzhledem k různým průměrům skupin zemí EU, nejvíce se podobá struktuře starých zemí Evropské Unie. Velikostní struktura České republiky je tak tvořena z 53 % malými farmami do 5 ha, z 22 % od 5 do 20 ha, 10 % jsou zemědělské podniky od 20 ha do 50 ha a 15 % z celku zemědělské podniky nad 50 ha (obrázek 2).

obrázek 8: Srovnání velikostní struktury zemědělských podniků ČR s průměrem EU (2005)

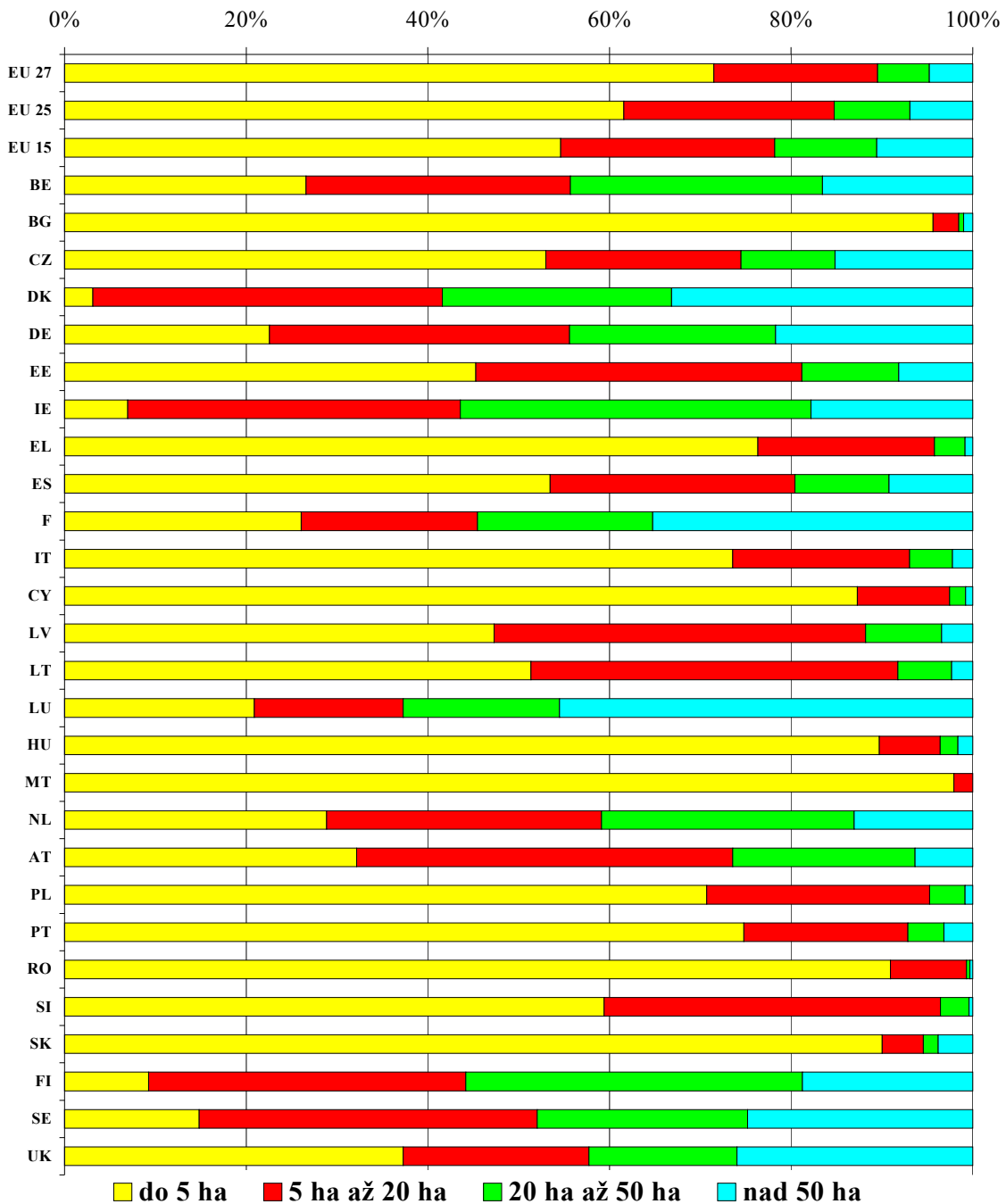


Zdroj: Eurostat a Evropská komise

Zaměřit se pouze na porovnávání průměru by mohlo být velice ošidné a jak nám ukazuje obrázek 3 pokud rozkryjeme velikostní struktury zemědělských podniků v každé z evropských zemí zvláště, dostaneme obraz Evropy, který se značně liší od hodnot "typické" země.

Příkladem státu s výraznou převahou malých farem a minimem těch velkých je např. Bulharsko, Řecko, Itálie, Maďarsko, Rumunsko a Slovensko. Naopak země s výraznějším podílem velkých zemědělských podniků jsou Dánsko, Irsko, Finsko, Švédsko. Relativně stejné zastoupení ve všech čtyřech kategoriích je pak význačné pro Francii a Velkou Británii.

obrázek 9: Velikostní struktura zemědělských podniků v EU podle počtu farem v jednotlivých kategoriích (2005)

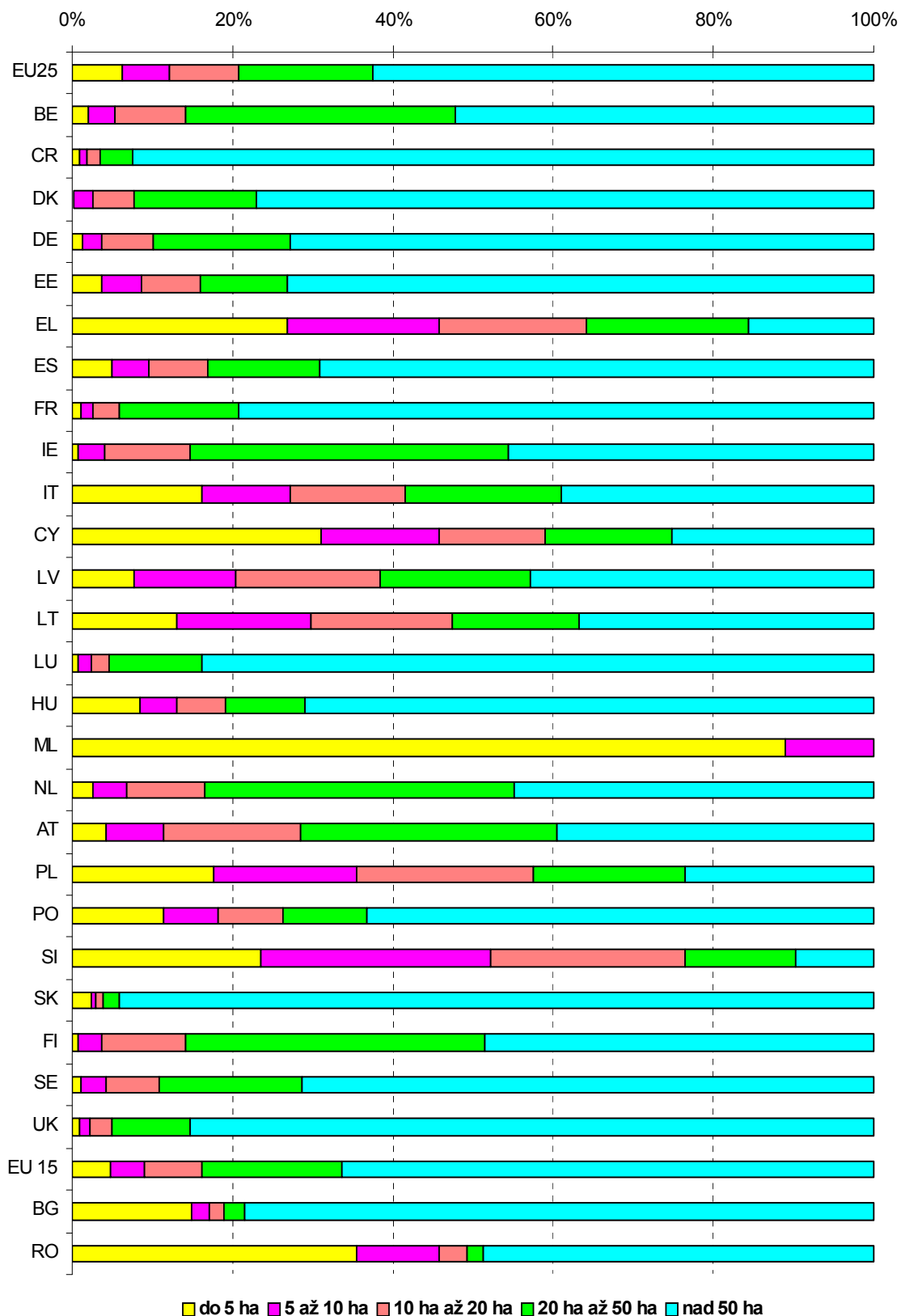


Zdroj: Eurostat a Evropská komise

Jak jsme již měli možnost poznat, velikostní struktura mezi jednotlivými zeměmi, tak i uvnitř zemí samotných se liší. Tato rozdílnost se také mění v čase.

Dalším zajímavým pohledem na velikostní strukturu zemědělských podniků EU je podíl farem jednotlivých velikostních skupin na celkové zemědělské půdě (obrázek 4). Je zde patrná opět proměnlivost mezi zeměmi. v řadě států, jako například Slovensko, Česká republika, Velká Británie, Bulharsko, Dánsko a jiné, se nachází farmy nad 50 ha na podstatné části zemědělské půdy. Naopak v Řecku, Slovinsku, Polsku hospodaří na převážné části zemědělské půdy farmy z kategorií do 5 ha, od 5 do 20 ha a od 20 do 50 ha.

obrázek 10: Podíl farem jednotlivých velikostních skupin na celkové zemědělské půdě v státech EU (2005)

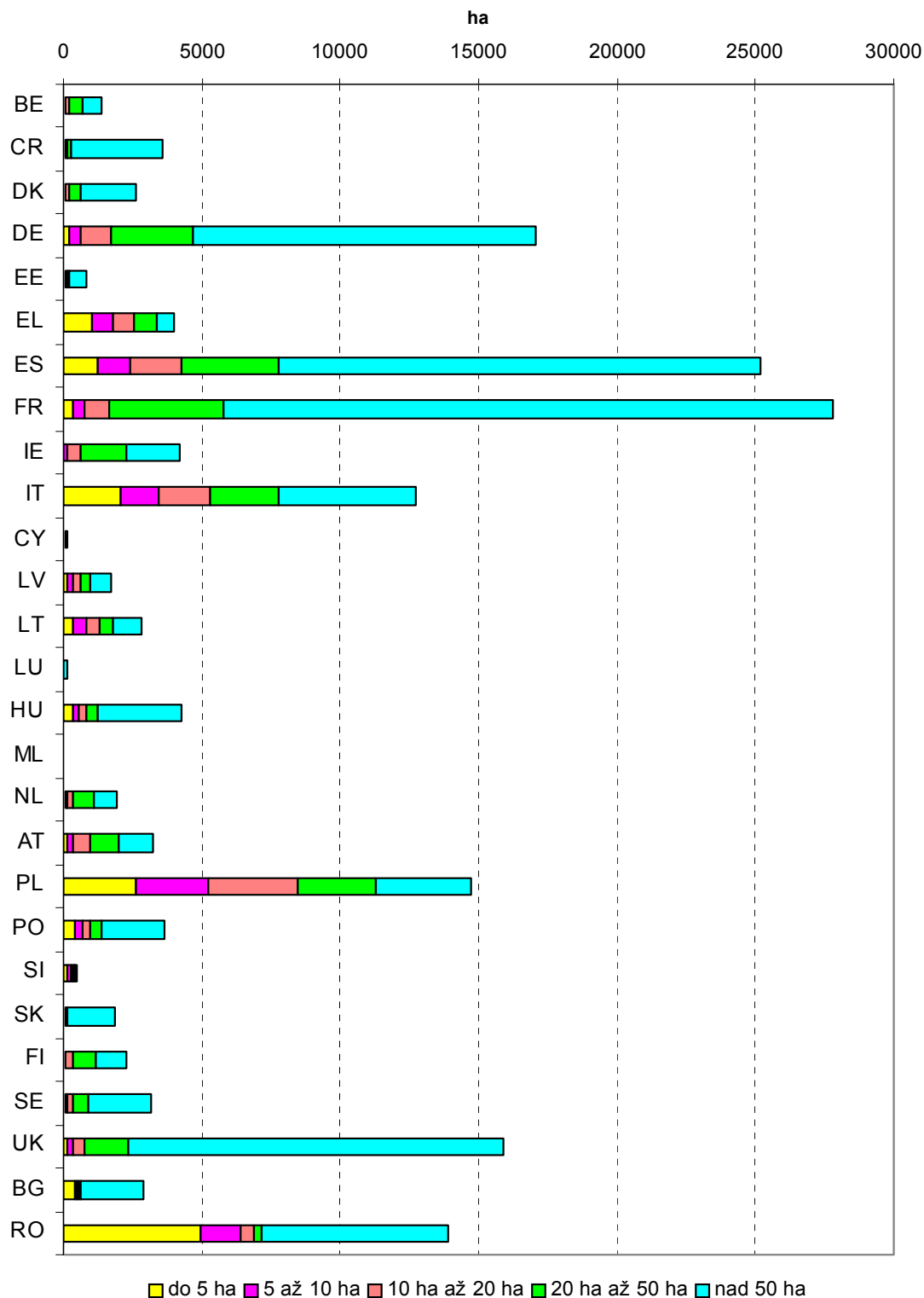


Zdroj: Eurostat a Evropská komise

Na obrázku 5 jsou znázorněny farmy v jednotlivých velikostních skupinách a jejich rozložení na celkové zemědělské půdě ve státech EU v absolutním vyjádření. Největšími zemědělskými producenty EU jsou Německo, Francie, Španělsko, Itálie, Velká Británie a Polsko

a zaměříme-li se na jejich strukturu, lze konstatovat, že s výjimkou Itálie a Polska jsou dominantní podniky nad 50 ha.

**obrázek 11: farmy v jednotlivých velikostních skupinách a jejich rozložení na celkové zemědělské půdě ve státech EU v absolutním vyjádření (2005)**



Zdroj: Eurostat a Evropská komise  
Poznámka: Údaje jsou v tis. hektarů.

## ZÁVĚR

Zemědělské podniky v EU nejsou homogenní soubor, nýbrž jsou tvořeny poměrně různorodými skupinami. Velikostní struktury popsané v tomto příspěvku se nejen liší mezi jednotlivými členskými státy, ale diverzitu lze najít i uvnitř těchto států. Je to dáno rozdílným historickým vývojem zemědělství jednotlivých zemí, avšak i působením dalších faktorů způsobující procesy měnící strukturu zemědělství.

Velikostní struktura farem v České republice je od mnohých států EU odlišná relativně vysokým počtem na evropské poměry velkých farem nad 50 ha. Průměrná velikost zemědělského podniku v České republice je vůbec největší ze členských států EU. Ta by mohla být výhodou, při využití výhod a úspor z rozsahu, jako možnost snižování jednotkových nákladů.

Jak již bylo uvedeno v teoretické části této práce, existují v současném zemědělství faktory jako jsou *úspory z rozsahu vedoucí ke snižování jednotkových nákladů, existence zkušenostní křivky znamenající komparativní výhodu, z velikosti plynoucí výhody při jednání s odběrateli nebo dodavateli jako obrana jejich rostoucí tržní a vyjednávací síle a další*, které mohou spouštět procesy konsolidace a koncentrace. Možný vliv jednotlivých činitelů však nelze z uvedených výsledků přesně kvantifikovat.

*Příspěvek byl zpracován v rámci řešení tématického směru 04 Výzkumného záměru PEF MZLU MSM 6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu.*

## LITERATURA

BAIN, J.S. Barriers to new competition. Cambridge, Harvard University Press, 1956.

BEČVÁŘOVÁ, V.: *Integration in Agribusiness and Policy Implication*. In. "European Integration: Local and Global Consequences"; Sborník z mezinárodní vědecké konference, MZLU Brno, září 2004, Consequence Proceedings ISBN 80-7355-023-7.

BEČVÁŘOVÁ, V.: *Podstata a ekonomické souvislosti formování agrobiznisu*. Brno: MZLU Brno, 2005. 68 s. ISBN 80-7157-911-4.

BEČVÁŘOVÁ, V.: *Změny podnikatelského prostředí zemědělských podniků formované vývojem agrobiznisu*. In. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelinae Brunensis, Vol. LII, No3/2004, ISSN 1211-8516.

BEČVÁŘOVÁ, V.: *Zemědělství v agrobiznisu - základy agrární ekonomiky a politiky*. MZLU v Brně, 2005, ISBN 80-7157-891-6.

GREGA, L. *Teoreticko metodologické aspekty posuzování konkurenceschopnosti zemědělství*. Brno: MZLU Brno, 2004. 81 s. ISBN 80-7157-822-3.

PORTER, M. E.: *Konkurenční strategie*. Victoria publishing, Praha, 1994, ISBN 80-85605-11-2.

SOUKUPOVÁ, J.: *Mikroekonomie pro inženýrské studium*. 1. část. 1. vyd. Praha: VŠE, 1993. 265 s. ISBN 80-7079-303-1.

Panorama of the European Union: *Europe in figures, Eurostat yearbook 2005*, Office for Official Publications of the European Communities, 2005, ISBN 92-894-9122-1.

VINOHRADSKÝ, K., BEČVÁŘOVÁ, V., GREGA, L: *Konkurenceschopnost českého zemědělství při vstupu do Evropské unie – předpoklady a možnosti*. Závěrečná zpráva, PEF, MZLU Brno, 1999. 63 s.

ZDRÁHAL, I.: *Koncentrace jako varianta řešení růstu konkurenceschopnosti zemědělství EU*. diplomová práce. MZLU v Brně, Brno, 2006.

#### **Internetové zdroje**

- Statistical Office of the European Communities – Eurostat. [cit. 2006-01-05]

[http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/index_en.htm)

- European Commission. [cit. 2006-04-25]

[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=0,1136206,0\\_45570464&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136206,0_45570464&_dad=portal&_schema=PORTAL)



# Využití systému Balanced Scorecard pro řízení výkonnosti podniku

## The Usage of Balance Scorecard for the Management of Company Performance

*Iva Živělová*

### **Anotace:**

Příspěvek se zaměřuje na Balanced Scorecard jako jeden z možných přístupů k řízení výkonnosti podniku. Uvádí oblasti, v nichž Balanced Scorecard rozšiřuje poznání oproti ukazatelům, běžně užívaným ve finančních analýzách. Balanced Scorecard se stává významným nástrojem řízení podniku, neboť je odrazem celého podniku a vzájemně propojených podnikových činností.

**Klíčová slova:** výkonnost podniku, finanční analýza, Balanced Scorecard

### **Annotation:**

The paper is focused on the Balance Scorecard as one of the possible ways of company performance management. There are mentioned the spheres in that Balance Scorecard overreaches the knowledge of commonly used financial indicators. Balance Scorecard becomes an important tool of company management, because it presents the view of all company and interconnected company's activities.

**Key words:** Company's performance, financial analysis, Balance Scorecard

## ÚVOD

Tržní prostředí, charakteristické rychlými změnami podmínek, vyžaduje využití moderních metod řízení. K těmto metodám již tradičně náleží finanční analýza, která slouží k odhalení reálného finančního stavu podniku. Finanční analýza bývá zpravidla prováděna pomocí jednotlivých ukazatelů, seskupovaných do skupin, přičemž každá skupina vypovídá o určitém aspektu finančního hospodaření podniku. Často však bývá opomíjeno posuzování vzájemných souvislostí mezi ukazateli. Jednou z možností, kterých je možno využít nejen k poznání, ale i k průběžnému vyhodnocování finanční stránky hospodaření podniku, k odhalení slabých stránek ve finančním hospodaření, k vytypování oblastí, kterým je třeba v podniku věnovat prioritní pozornost a správně volenými rozhodnutími je napravit, jsou soustavy ukazatelů. Soustavy ukazatelů umožňují posouzení vzájemných souvislostí mezi ukazateli a dávají tak objektivní podklady pro následná rozhodování.

## MATERIÁL a METODY

Příspěvek je součástí řešení projektu IGA č. 47/2007 "Sestavení metodiky ekonomické analýzy na úrovni podniků", řešeného na PEF MZLU v Brně. Vychází z předpokladu, že dosud užívané metodické postupy finanční analýzy využívají především ukazatele zaměřené na finanční aspekty hospodaření podniku. Ve finančním hospodaření se však odrážejí všechny děje, v podniku probíhající. Proto moderní přístupy k podnikovým analýzám využívají nejen finanční ukazatele, ale i ukazatele další, charakterizující rozhodující oblasti podnikové činnosti.

K metodám využívajícím i nefinanční ukazatele pro poznání negativních a pozitivních vývojových trendů v hospodaření podniku, patří i Balanced Scorecard. Cílem příspěvku je komparace pyramidových soustav ukazatelů, využívaných ve finančních analýzách se soustavami ukazatelů, užívanými při hodnocení výkonnosti podniku pomocí metody Balanced Scorecard.

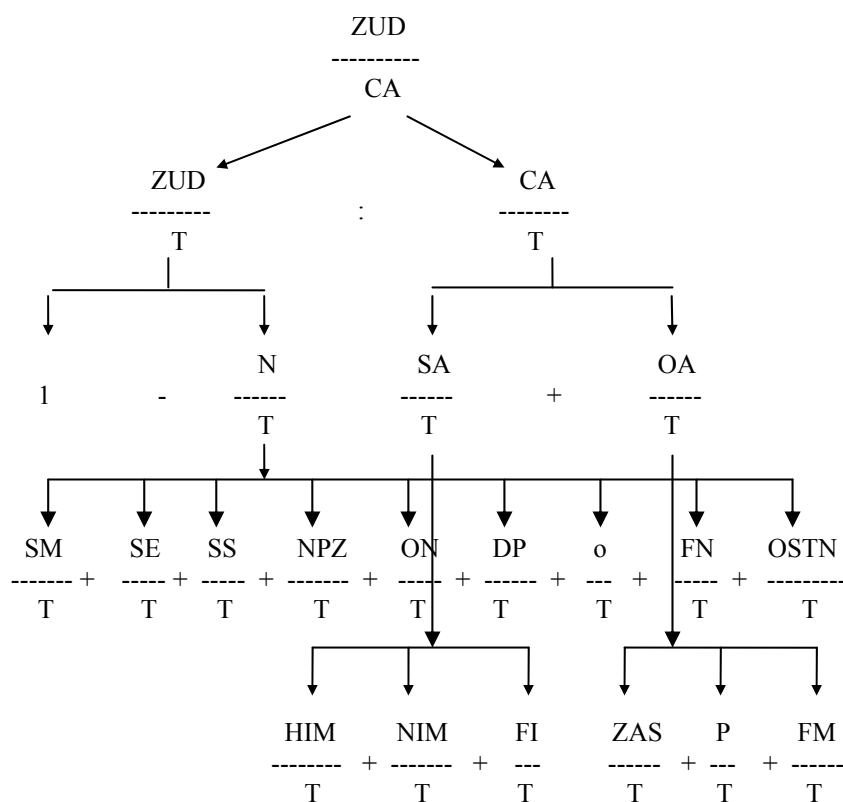
## VÝSLEDKY a DISKUSE

Pro řízení výkonnosti podniku jsou důležité objektivní informace, a to jak o jednotlivých procesech v podniku probíhajících a o jejich vzájemných souvislostech, tak i o rizicích, která se k jednotlivým procesům váží.

V převážné většině podniků je nedílnou součástí procesu získávání informací o podniku finanční analýza, v rámci níž jsou zpravidla využívány, vedle paralelních soustav ukazatelů, i pyramidové soustavy ukazatelů. Ty jsou založeny na rozkladu ukazatele vrcholového, synteticky odrážejícího zkoumané procesy, na ukazatele dílčí, které vysvětlují příčinné souvislosti těchto procesů. Pyramidové soustavy ukazatelů umožňují proniknout k podstatě jevů a lépe tak formulovat následná opatření (ŽIVELOVÁ). Patří k analytickým metodám, jejichž využití vede ke zvýšení účinnosti řídicího procesu, neboť vybavuje řídicí pracovníky informacemi, které, na základě retrospektivního pohledu, umožňují pohled perspektivní a mohou se tak stát verifikátory úspěšnosti podniku.

Pyramidové soustavy ukazatelů mohou být konstruovány různými způsoby a rozdílně může být volen i syntetický ukazatel, stojící na vrcholu pyramidy. Zpravidla za tento syntetický ukazatel bývá považován některý z ukazatelů rentability, a to buď rentability celkových aktiv nebo vlastního kapitálu či kapitálu dlouhodobě investovaného. Zvolená konstrukce pyramidové soustavy umožňuje analyzovat vliv buď struktury tržeb, nákladů, majetku a finančních zdrojů na vrcholový ukazatel v pyramidě (viz obr. 1) nebo vliv vztahů mezi dílčími ukazateli, které ve svém konečném důsledku hodnocení vrcholového ukazatele ovlivňují.

Obr. 1 Pyramidová soustava ukazatelů



<i>SA</i>	- stálá aktiva	<i>OA</i>	- oběžná aktiva	<i>SM</i>	- spotřeba materiálu
<i>SE</i>	- spotřeba energie	<i>SS</i>	- spotřeba služeb	<i>NPZ</i>	- náklady na prodané zboží
<i>ON</i>	- osobní náklady	<i>DP</i>	- daně a poplatky		- odpisy
<i>FN</i>	- finanční náklady	<i>OSTN</i>	- ostatní náklady	<i>DHM</i>	- dlouhodobý hmotný majetek
<i>NIM</i>	- dlouhodobý nehmotný majetek	<i>FI</i>	- finanční investice	<i>ZAS</i>	- zásoby
<i>P</i>	- pohledávky	<i>FM</i>	- finanční majetek krátkodobé povahy		

Uvedené pyramidové soustavy ukazatelů jsou využívány jak pro posouzení finanční situace konkrétních podniků a vzájemných souvislostí procesů, které zjištěné výsledky v jednotlivých

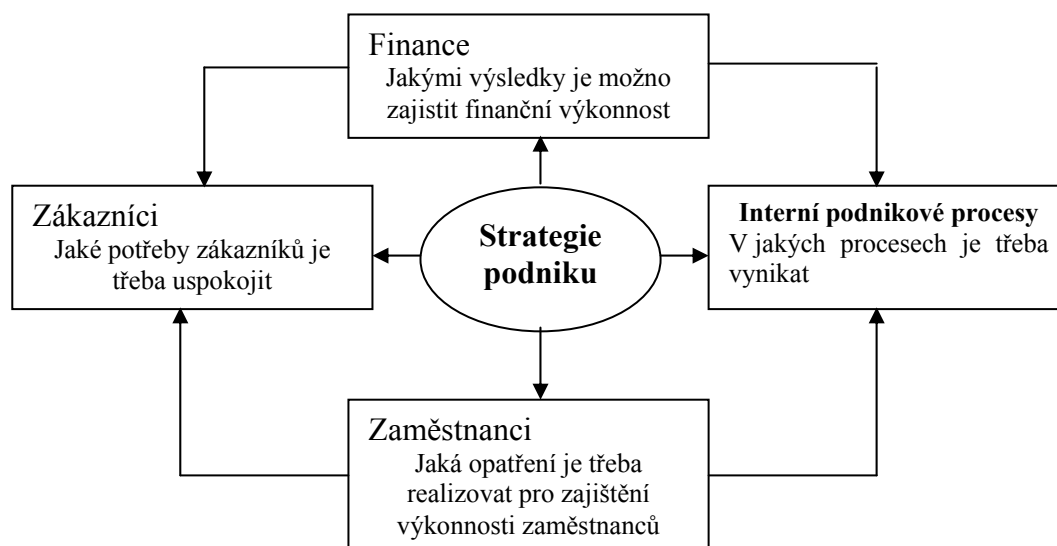
letech ovlivnily, tak i pro analýzu vývoje finanční situace podniku v časové řadě a mohou být využity i pro mezipodnikové srovnávání.

S vývojem ekonomického myšlení a s vývojem nástrojů, které jsou k řízení výkonnosti podniků využívány, se mění i náhled na priority podniku. Tyto změny jsou odvislé od rychle se měnícího vnějšího ekonomického prostředí v tržní ekonomice a od nutnosti rychlé reakce podniku na turbulentní prostředí.

Finanční analýza dává podklad pro rozhodování do budoucna, neboť upozorňuje na slabé a silné stránky ve finančním hospodaření podniku. Není však její úlohou definovat cíle a strategie podniku, které mají zajistit výkonnost podniku v budoucím období. a zde dochází k významnému posunu v náhledu na klíčové aspekty budoucí výkonnosti podniku, které zahrnují, a v mnoha podnicích podstatnou měrou, i další aspekty nefinanční povahy.

Nástrojem, který umožňuje podnikovému managementu získat ucelený pohled na podnikové vize a strategie a lépe jim tak umožňuje tyto vize a strategie správnými rozhodnutími naplňovat, je Balanced Scorecard, zkráceně BSC (KAPLAN, NORTON). Balanced Scorecard měří výkonnost podniku pomocí čtyř vyvážených strategií, které lze znázornit graficky, viz obr. 2.

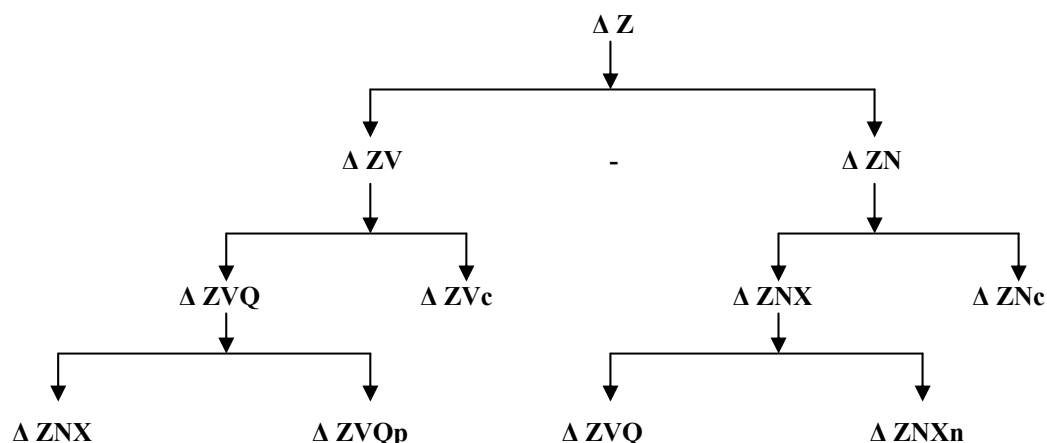
Obr. 2 Strategie podniku



V každé z uvedených oblastí je třeba stanovit soubor ukazatelů, kterými je možno měřit, zda příslušná strategie je v podniku naplňována. v oblasti finanční strategie podniku jsou hlavní cíle zpravidla charakterizovány, obdobně jako v uvedených pyramidových soustavách ukazatelů, obecně užívanými ukazateli rentability, měřené buď pomocí zisku nebo ekonomické přidané hodnoty. Naskytá se otázka, vyplývající z grafického znázornění strategií podniku u finanční strategie, a sice, co musí podnik pro zajištění své finanční výkonnosti zajistit či zlepšit. Vzhledem k tomu, že finanční cíl je dán výší dosaženého zisku, je možno zvyšování výkonnosti podniku zajistit buď zvyšováním obratu podniku nebo snižováním nákladů. Preference jedné z uvedených možností je dána vývojovou etapou, v níž se podnik nachází. v případě růstové fáze bude podnik zřejmě preferovat postupné zvyšování obratu, v případě stabilizace postavení na trhu je cílem podniku spíše snižování spotřeby vstupů do výroby a zvyšování produktivity jejich využití.

Je třeba zvolit soustavu ukazatelů, která umožní vyjádřit míru vlivu zvyšování obratu, snižování spotřeby vstupů a produktivity jejich využití na změny dosahovaného zisku (GREGA a kol.). Zda k růstu zisku přispívá spíše růst obratu, snižování spotřeby vstupů či zvyšování produktivity vstupů je možno opět posoudit pyramidovou soustavou ukazatelů (viz obr. 3).

Obr. 3 Faktory ovlivňující výši dosaženého zisku



- $\Delta Z$  - změna zisku
- $\Delta ZV$  - změna zisku způsobená změnou výnosů
- $\Delta ZN$  - změna zisku způsobená změnou nákladů
- $\Delta ZVQ$  - změna zisku způsobená změnou objemu výkonů
- $\Delta ZVc$  - změna zisku způsobená změnou ceny jednotky výkonů
- $\Delta ZNX$  - změna zisku způsobená změnou množství spotřebovaných vstupů
- $\Delta ZNc$  - změna zisku způsobená změnou ceny vstupů
- $\Delta ZVQp$  - změna zisku způsobená změnou produktivity vstupů
- $\Delta ZNXn$  - změna zisku způsobená změnou souhrnné (pracovní a kapitálové) náročnosti výroby

Růst obrátu v časové řadě je ovlivněn nejen množstvím výrobků, tedy objemem výkonů, ale i změnami jejich cen. Proto objem výkonů je třeba vyjádřit ve srovnatelných cenách, eliminujících cenové vlivy. Obdobně i množství spotřebovaných vstupů je třeba vyjádřit pomocí nákladů ve srovnatelném ocenění. Výkony a náklady ve srovnatelných cenách pak umožňují posoudit, zda je dosahování finančních cílů podniku ovlivněno spíše faktory podmiňujícími růst výkonů a tím obrát podniku, či snižováním spotřeby vstupů a zvyšováním produktivity jejich využití.

V dosahování finančních cílů podniku se odráží stupeň naplňování i ostatních cílů podniku, a to jak v oblasti zákazníků, tak interních procesů i dalšího rozvoje znalostí a dovedností zaměstnanců.

Naplňování strategií v oblasti zákazníků se odráží v růstu podílu podniku na trhu, ve zvyšování počtu zákazníků a v konečném důsledku v růstu obrátu podniku, jako jednoho ze základních předpokladů růstu zisku podniku.

Naplňování strategie v oblasti interních procesů se projevuje opět v konečném důsledku ve zvyšování obrátu a tím ve výši dosaženého zisku, neboť efektivně realizované interní procesy vycházejí z naplňování požadavků zákazníků a ze snahy požadavky zákazníků uspokojit co nejrychleji. Vedou ke zkrácování celkové doby průchodu výrobků podnikem a tím ke zvyšování efektivnosti výrobního cyklu.

Kvalita interních procesů je odvislá jak od dovedností a schopností zaměstnanců podniku, tak od v podniku uplatňovaného systému motivace zaměstnanců k naplňování hlavních podnikových cílů, stanovených ve finanční strategii.

## ZÁVĚR

Úspěšnost podniku v rychle se měnícím tržním prostředí je odvislá, mimo jiné, i od intenzity, s jakou manažeri podniku dokáží využívat nové, moderní nástroje řízení, založené na dokonalém poznání jevů, procesů, vztahů a systémů, které mají být předmětem řízení. Základním předpokladem uplatňování nových nástrojů řízení je objektivizace a definování cílů, k nimž chce podnik dospět. Nástrojem, který propojuje cíle podniku s ukazateli, umožňujícími kvantifikovat míru naplňování podnikových cílů, je Balanced Scorecard. Spojuje finanční výkonnost podniku s hlavními oblastmi zajištění finanční výkonnosti podmiňujícími a poskytuje ucelený, systémový pohled na podnik.

## LITERATURA

GREGA, L. a kol.: Podnik a jeho ekonomický systém. (Základní studijní materiál pro distanční studium). PEF MZLU, Brno 2002.

KAPLAN, R.S., NORTON, D.P.: Balanced Scorecard – strategický systém měření výkonnosti podniku. Management Press, Praha 2000, 267s. ISBN 80-7261-032-5

ŽIVĚLOVÁ, I.: Podnikové finance. ES MZLU, Brno 2007, 111s. ISBN 978-80-7375-035-0

### **Kontaktní adresa:**

Prof. Ing. Iva Živělová, CSc., Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika, [podeko@mendelu.cz](mailto:podeko@mendelu.cz)

**Nové trendy – nové nápady 2007**  
2. mezinárodní vědecká konference  
pořádaná Soukromou vysokou školou ekonomickou Znojmo

Sborník příspěvků

První vydání, Znojmo 2007

Za věcnou správnost, odbornou úroveň i jazykovou úpravu abstraktů odpovídají autoři.

Příspěvky byly oponentovány vedoucími jednotlivých sekcí:

Prof. PhDr. Miroslavem Foretem, CSc.

Prof. PhDr. Kamilem Fuchsem, CSc.

Prof. Ing. Václavem Vybíhalem, CSc.

ISBN 978-80-903914-2-0

<http://www.svse.cz> e-mail: [info@svse.cz](mailto:info@svse.cz)