

NOVÉ TRENDY – NOVÉ NÁPADY 2009

SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO

Nové trendy – nové nápady 2009

Za věcnou správnost, odbornou úroveň i jazykovou úpravu abstraktů odpovídají autoři.

Příspěvky byly oponovány vedoucími jednotlivých sekcí:

EKONOMIE: prof. PhDr. Miroslavem Foretem, CSc.

MARKETING A MANAGEMENT: prof. PhDr. Kamilem Fuchsem, CSc.

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ: prof. Ing. Václavem Vybíhalem, CSc.

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU: Ing. Mirkou Wildmannovou, Ph.D.

© SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO s.r.o., 2009

<http://www.svse.cz> e-mail: info@svse.cz

ISBN 978-80-87314-04-3

Obsah:

<i>Úvod</i>	8
-------------------	---

EKONOMIE

Metody hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku

<i>Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová</i>	10
---	----

Hospodaření ekologických farmářů v české republice

<i>Ivana Brožová</i>	24
----------------------------	----

Zdůvodnění existence politiky rozvoje venkova a jednotlivých opatření

<i>Gabriela Červená, Zdeňka Kroupová</i>	31
--	----

Jan Loevenstein a spor o metodu

<i>Kamil Fuchs</i>	40
--------------------------	----

Vývoj vybraných ekonomických ukazatelů výsledků agrárního sektoru v ČR před ekonomickou krizí

<i>Marie Prášilová, Jan Grosz</i>	49
---	----

Slovenská reforma jako inspirace při řešení problémů v oblasti veřejných výdajů

<i>Veronika Hovorková</i>	55
---------------------------------	----

Ekonomika výroby hovězího masa v podmínkách ČR

<i>Marie Janecká, Michaela Antoušková</i>	61
---	----

Posouzení výnosnosti podniků s využitím metod mezipodnikové komparace

<i>Jaroslav Jánský</i>	75
------------------------------	----

Kvantifikace vlivu ICT sektoru na dané území

<i>Tomáš Lelek</i>	80
--------------------------	----

Dopady ekonomické krize na monetární politiku České republiky

<i>Edita Linhartová</i>	96
-------------------------------	----

Giniho index v ČR

<i>Luboš Marek</i>	101
--------------------------	-----

Principy postkeynesovské ekonomie v teorii cenové tvorby

<i>Alena Melicharová</i>	108
--------------------------------	-----

Benchmarking ako možnosť hodnotenia efektívneho využívania obecného majetku

<i>Viera Papcunová, Ivana Gecíková, Jozef Mušák</i>	115
---	-----

Maastrichtská fiskální kritéria před a po krizi

<i>Gabriela Příbramská</i>	121
----------------------------------	-----

Vývoj a postavení agrárního zahraničního obchodu zemí „Visegrádské čtyřky“

<i>Luboš Smutka, Ondřej Škubna, Michal Steininger</i>	130
---	-----

Vliv členství v EU na agrární zahraniční obchod nově přistoupivších zemí se zaměřením na obchod s tzv. „třetími zeměmi“	
<i>Luboš Smutka, Michal Steininger, Ondřej Škubna</i>	146
Lze vypočítat, odkud se berou lidské špatnosti?	
<i>Ivo Stáňa, Radim Valenčík, Oleksiy Zhylinkov</i>	165
Financování zdravotnictví v České republice v době ekonomické krize	
<i>Dana Stará</i>	175
Regionální disparity a možnost jejich měření	
<i>Pavel Tuleja</i>	182
Česká republika a euro – maratón či krátký sprint?	
<i>Pavel Tuleja, Kateřina Dvoroková</i>	192
Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika pomocí modelu CRAM	
<i>Kristýna Tůmová</i>	202
Legislativní ochrana zaměstnanosti v zemích V4	
<i>Michal Tvrdoň</i>	208
Optimalizace investičního projektu s využitím statistické simulace	
<i>Jan Vlachý</i>	217
Pozitivní pohled na „diskriminaci“	
<i>Jan Vlachý</i>	222
Vliv firmy TPCA na regionální trh práce	
<i>Jolana Volejníková</i>	229
Faktory ovlivňující formální a neformální instituce	
<i>Petr Wawrosz</i>	244
Komparace regionů České republiky z pohledu jejich ekonomické výkonnosti	
<i>Iva Živělová</i>	262
MARKETING A MANAGEMENT	
Jaká informační podpora ze strany obcí směřuje do neziskového sektoru?	
<i>Pavel Bachmann</i>	269
Aplikace strategického marketingu v neziskovém sportovním klubu	
<i>Šárka Borkovcová</i>	275
Pojetí sponzoringu sportu jako součást společensky odpovědného chování firem	
<i>Šárka Borkovcová</i>	285
Využití eLearningu při výuce marketingu	
<i>Ondřej Dufek, Šárka Stojarová</i>	291

Bezpečnost ve Znojmě z pohledu obyvatel i návštěvníků	
<i>Miroslav Foret</i>	296
Identifikace pracovních činností zdravotních sester v řídicích funkcích	
<i>Tomáš Kotrba</i>	302
Propojení prostředí EPD a PDM ve výuce	
<i>Jiří Maxa</i>	311
Výuka metodiky výběru informačního systému podniku	
<i>Jiří Maxa</i>	319
Zdravotní péče pod dohledem managementu kvality	
<i>Miroslav Miller</i>	327
Systém hodnocení mezinárodní výkonnosti podniku	
<i>Aleš Peprný</i>	331
Výuka podnikání malých a středních firem v bakalářských studijních programech vysokých škol	
<i>Věra Plhoňová</i>	338
Získávání znalostí pro expertní systém	
<i>Martin Příbyl, Ondřej Dufek</i>	343
Nezaměstnanost a vzdělávání Pracovníků v době ekonomické krize	
<i>Petra Skálová</i>	347
Požadavky na kvalitu veřejných knihoven v ČR a atributy kvality vnímané zaměstnanci základních knihoven	
<i>David Špaček, Svatava Nunvářová</i>	357
Vykazování intelektuálního kapitálu v oblasti vysokého školství	
<i>Kateřina Šťastná, Klára Margarisová, Lucie Stanislavská</i>	375
Marketingmanagement a megaintegrace	
<i>Bohumír Štědroň, Jana Halířová, Jan Svatoš</i>	385
Základní atributy účinné a efektivní reklamy	
<i>Jaroslav Světlík</i>	395
Zjišťování hodnoty znalostních služeb a jejich rozvoj	
<i>Zuzana Tučková</i>	402
Vliv demografie na znalosti v organizacích	
<i>Hana Urbancová</i>	407
Partnerství pro místní rozvoj – Partnerstvo pre miestny rozvoj	
<i>Anna Vaňová, Miroslav Foret</i>	412
Úloha marketingu v územnom rozvoji	
<i>Anna Vaňová, Ludmila Nagyová</i>	420

Typický student vysoké školy	
<i>Jiří Wagner</i>	428

Estetika pornografie	
<i>Miroslav Zelinský</i>	434

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ

Geneze transferových daní v České republice	
<i>Břetislav Andrlík</i>	441

Změny v účetnictví veřejného sektoru	
<i>Hana Březinová</i>	447

Alternativní zdroje financování – outsideři v útoku?	
<i>František Kalouda, Petr Málek</i>	452

Daňový motiv jako možný důvod integrace podnikatelů v ČR	
<i>Alois Konečný</i>	459

Determinanty pokračující hodnoty podniku	
<i>Mojmír Sabolovič</i>	465

Fair Value Accounting v období finanční krize – z pohledu účetnictví dluhopisů	
<i>Jiří Strouhal</i>	476

Ekonomické aspekty volby optimální formy podnikání	
<i>Václav Vybíhal</i>	483

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU

Teoretické vymezení filantropie v kontextu dnešní společnosti	
<i>Marie Hladká</i>	489

Možnosti samosprávy a soukromých subjektů při revitalizaci brownfields	
<i>Petr Klusáček, Tomáš Krejčí, Jaromír Kolečka, Josef Kunc</i>	500

Analýza korelácie informovanosti malých a stredných podnikov, o možnostiach ich financovania, so záujmom podnikov o ďalšie nové informácie ako jeden z endogénnych faktorov vplyvu na proces financovania podnikov v SR	
<i>Monika Sobeková Majková</i>	507

Analýza integrace vědy a výzkumu do podnikatelského sektoru ČR	
<i>Petra Matějovská</i>	519

Podpora podnikateľských subjektov miestnou samosprávou v SR	
<i>Marta Mišániová, Katarína Petriková</i>	524

Využitie sociálneho kapitálu vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorom	
<i>Katarína Petriková, Silvia Tešínska</i>	534

Nedostatečná podpora sociálního podnikání v České republice	
<i>Jaroslava Syrovátková, Alena Vaněčková</i>	543
K vybraným aspektům působení médií v globalizované ekonomice	
<i>PhDr. Jindřich Urban, Ph.D.</i>	548
Názory podnikatelů Jihlavy na spolupráci s městem v cestovním ruchu	
<i>Jiří Vaníček</i>	560
Seznam autorů	565

Úvod

Publikace, která se Vám dostává do rukou, vznikla v souvislosti s konáním IV. ročníku mezinárodní vědecké konference „Nové trendy – nové nápady 2009“. Konference se stala pravidelnou příležitostí prezentování výsledků vědeckovýzkumné činnosti především akademických pracovníků českých a slovenských vysokých škol. Svatomartinská setkání si již získala tradici a své pravidelné účastníky. I když ohlasy účastníků jsou veskrze pozitivní, domnívají se organizátoři, že již nazrál čas k určitému obsahovému posunu, který bude promítnut do V. ročníku v roce 2010.

Základní záměr proměny bude spočívat v ústupu od volné platformy prezentace výsledků výzkumné činnosti, pouze rámcově vymezené tradičními sekcemi, k obsahově přesněji vyspecifikovanému tématickému zaměření, které vyústí do výstupu v podobě knižní publikace, se čtyřmi až pěti vzájemně obsahově provázanými tématickými okruhy. Protože definitivní podoba bude ještě posouzena v prvním čtvrtletí roku 2010 vedením SVŠE, ocenili bychom jakékoliv podněty či připomínky ze strany účastníků, a to jak k otázkám obsahovým, tak organizačním. Své náměty můžete zaslat mailem na adresu fuchs@svse.cz.

Na konferenci bylo přihlášeno 78 účastníků a do knižní publikace je zařazeno 66 kladně posouzených příspěvků. Recenzní posouzení provedli odborní garanti jednotlivých sekcí. Publikace byla připravena v minimálním časovém prostoru mezi možným dodáním příspěvku a zahájením konference. Zvládnutí tohoto nelehkého a časově náročného úkolu bylo dílem kolegy Z. Mikeše, jemuž náleží poděkování organizačního výboru.

Všem, kteří se aktivně zúčastnili jednání konference, patří rovněž poděkování organizačního výboru a vedení SVŠE. Věříme, že i tato publikace Vám nabídne podněty pro další vědeckovýzkumnou činnost a s jejími výsledky se budete do Znojma vracet i v příštích letech.

Znojmo, 18. listopad 2009

prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc.

EKONOMIE

Metody hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku

The Methods of Evaluating Tourism Impacts on the Economy

Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová

Anotace

Předkládaný příspěvek se zabývá cestovním ruchem jako jedním z hospodářských odvětví národní ekonomiky. Teoreticky vymezuje dopady cestovního ruchu na ekonomiku regionu a podrobně se zabývá metodami hodnocení těchto dopadů. Vymezuje také koncept multiplikátorů jako nepřímého prostředku hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu na region. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

Summary

The presented article deals with the tourism impacts on the economy. It focuses on the evaluation of these impacts and describes several methods (the structural analyzes is described in details). It concerns to the multiplier effects as an important tool for analyzing the indirect impacts of tourism. 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“.

Úvod

Pojetí cestovního ruchu je často diskutovaným tématem, a to vzhledem k jeho četným definicím, mnoha formám i řadě dalších oblastí, které cestovní ruch vytvářejí. Samotným produktem cestovního ruchu je potom nehmateľná služba, která také nabývá mnoha podob a značně se liší svým charakterem a objemem doplňkových služeb. Z těchto důvodů je obtížné podchytit cestovní ruch statisticky, v České republice se cestovní ruch jako odvětví eviduje statisticky teprve od roku 2003. Podle statistik Světové turistické organizace se cestovního ruchu účastnilo v roce 2007 více než 924 mil. turistů. Českou republiku navštívilo v tomtéž roce 10,162 mil. zahraničních turistů a 14,376 mil. zahraničních návštěvníků, kteří zde během svého pobytu utratili více než 126 mld. Kč. Cestovní ruch také výrazně přispívá k zaměstnanosti, neboť je v něm zaměstnáno více než 240 000 osob. Charakteristickým rysem cestovního ruchu je jeho výrazný vliv na další odvětví (např. stavebnictví).

Z výše uvedených faktorů lze usuzovat, že je cestovní ruch významným činitelem rozvoje regionů, v nichž může příznivě ovlivnit produkci, zaměstnanost, příjmy obyvatel či zvýšit životní úroveň. Kromě řady pozitivních efektů v regionu, však může také ovlivnit region negativně, a to zatížením životního prostředí či změnami v socio-kulturním prostředí regionu.

Cíl a metodika

Cílem předkládaného příspěvku je vymezit hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku, tedy:

- ❖ Teoretické vymezení koncepcí hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku
- ❖ Vymezení nepřímých dopadů cestovního ruchu – koncept multiplikátoru

Na základě studia jednotlivých koncepcí hodnocení dopadů bude vybrána nejvhodnější metoda pro hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku regionu, kterou bude příspěvek charakterizovat podrobněji.

Cestovní ruch jako faktor regionálního rozvoje

Malá (2002) se domnívá, že se cestovní ruch stává klíčovým faktorem procesu rozšíření a diferenciaci regionálního hospodářství. Čím více se opírá o vnitroregionální ekonomiku a čím méně závislý je na mimoregionálních trzích, tím více roste jeho význam pro region samotný. O přínosech cestovního ruchu pro region jsou přesvědčeni také Page - Connell (2006), kteří ovšem zároveň upozorňují na problémy s tím souvisejícím plánovacím procesem, především volbou vhodné strategie rozvoje cestovního ruchu v regionech (např. výstavba potřebné infrastruktury, subvence pro soukromý sektor a další).

Také Hall (2005) vidí příznivé efekty cestovního ruchu pro region. Domnívá se, že cestovní ruch je důležitým nástrojem pro intervenční politiku v periferních a strukturálně postižených regionech, a to hned z několika důvodů:

- ❖ objevují se značné sociální a environmentální náklady spojené s migračními tlaky ven z těchto regionů;
- ❖ oblasti jsou charakteristické velkým množstvím zapuštěných nákladů (hlavně v podobě infrastruktury), které by v případě nedostatečného zužitkování byly natrvalo ztraceny;
- ❖ většinou se také jedná o regiony s bohatými přírodními a biofyzikálními zdroji, jejichž využívání a správu je třeba koordinovat;
- ❖ periferní regiony v sobě skrývají ekonomické, environmentální a sociální podmínky pro další rozvoj;
- ❖ jejich podporou lze přispět také k zachování úrovně lidského blahobytu.

Cestovní ruch jako hospodářské odvětví

Definovat odvětví cestovního ruchu není nikterak jednoduché. Vystoupil - Šauer (2006) se domnívá, že problém spočívá ve skutečnosti, že cestovní ruch jako ucelené, statisticky podchytilné odvětví národního hospodářství neexistuje. Němčanský (1999) se pak snaží definovat odvětví cestovního ruchu na základě produkce, charakteru poptávky a intenzity odbytu. Na základě produkce lze do cestovního ruchu řadit všechny obory, které produkují statky a služby související s cestovním ruchem. Na základě poptávky lze řadit do cestovního ruchu ty obory, v nichž účastníci cestovního ruchu poptávají určitý statek či službu. Na základě odbytu lze určit obory cestovního ruchu (na základě srovnání struktury a objemu) v oblastech s cestovním ruchem a bez cestovního ruchu.

Na základě těchto kategorií lze rozdělit činnosti a produkty cestovního ruchu do následujících kategorií:

- ❖ Charakteristické činnosti cestovního ruchu - výrobní činnosti, jejichž hlavní produkce je charakteristická pro cestovní ruch a jejichž produkce by se výrazně snížila s poklesem objemu turistů, či by dokonce přestala existovat.
- ❖ Činnosti související s cestovním ruchem – takové, u nichž by s poklesem turistů klesala produkce.
- ❖ Nespecifické – cestovní ruch nemá vliv na produkci těchto odvětví.

Ekonomické přínosy cestovního ruchu

Cestovního ruchu působí na ekonomické prostředí převážně pozitivně, jak se domnívá řada autorů mezi něž patří např. Vanhove (2005), Vystoupil - Šauer (2005) či Vaško (2002).

Obecně lze říci, že cestovní ruch má pozitivní dopady na:

- ❖ Saldo platební bilance - Platební bilance odráží veškeré platební styky subjektů cestovního ruchu uskutečněné se zahraničím. Cestovní ruch se promítá do platební bilance jako neviditelný export a import. Pozitivní efekty na platební bilanci má však pouze aktivní cestovní ruch, který generuje devizové příjmy.
- ❖ Zaměstnanost – Cestovní ruch vytváří pracovní příležitosti bez velkých investic, je chápán také jako odvětví s velkou náročností na pracovní síly. Zároveň je charakteristický nadprůměrným multiplifikátorem zaměstnanosti, jehož příčinou je komplementarita produktu, která je navíc územně vázána, tedy multiplifikátor zaměstnanosti je také do jisté míry vázán na dané území. Kromě pozitivních vlivů na přímou zaměstnanost vytváří cestovní ruch pracovní místa i v dalších odvětvích souvisejících s cestovním ruchem.
- ❖ Příjmy - Stejně jako multiplifikátor zaměstnanosti funguje také příjmový multiplifikátor cestovního ruchu, který indikuje o kolik vyšší jsou příjmy než výdaje cestovního ruchu, které je vyvolaly. Multiplifikátor cestovního ruchu určitého hospodářství (národní, regionální, místní) je závislý na objemu dovozu (čím nižší je objem dovozu, tím vyšší je multiplifikátor příjmů) a sklonu ke spotřebě (čím je vyšší sklon ke spotřebě, tím vyšší je multiplifikátor příjmů). Pro cestovní ruch je však charakteristické dominantní vnitroregionální přelévání příjmů z cestovního ruchu (Page, 2007). To znamená, že primární příjem z cestovního ruchu plynou do regionálního zemědělství, obchodu a živností. Tyto příjmy se potom znovu vydají ve prospěch toho samého regionu, ve kterém vznikly.
- ❖ Místní (lokální ekonomiky) - Přínosy cestovního ruchu v regionu lze spatřovat, především ve výdajích účastníků cestovního ruchu a jejich přesunu z míst bydliště do míst cestovního ruchu; daňových příjmech a různých poplatků, které se stávají významnými zdroji místních rozpočtů; vytváření podnikatelských příležitostí a zaměstnanosti; vytváření investičních příležitostí; dále zlepšování celkové úrovně infrastruktury a vybavenosti nejen pro účastníky cestovního ruchu, ale i pro místní obyvatelstvo či podněcování rozvoje řady ekonomických aktivit včetně místních řemesel (Malá, 2002).

Metody používané k hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku regionu

Jak uvádí Stynes (1999) ekonomické přínosy cestovního ruchu zasahují každého, ať už přímou či nepřímou cestou. Podniky cestovního ruchu jsou na sobě navzájem závislé a zároveň závislé na podnicích jiných odvětví. Analýza ekonomických dopadů na určitý region tedy umožňuje odhadnout jednotlivé ekonomické vazby a lépe porozumět hlavní úloze a významu cestovního ruchu pro region. To umožňuje orgánům na národní i regionální úrovni efektivnější rozhodování o dalším vývoji cestovního ruchu.

Přístupy k hodnocení ekonomických dopadů se zabývala řada autorů jako např. Stynes (1997, 1998) či Cooper – Fletcher et al. (2005); Wall – Mathiasen (2004) či Zhou – Yanagida et al. (1997). Na základě pojetí přístupů jednotlivých autorů lze obecně vymezit následující přístupy k hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku:

Satelitní účet

Satelitní účet cestovního ruchu definuje řadu globálních standardů, podle nichž lze měřit skutečný přínos cestovního ruchu pro národní hospodářství. Hlavním smyslem satelitního účtu je tedy vyčíslit podíl ekonomických přínosů jednotlivých statisticky definovaných odvětví generovaných cestovním ruchem.

Satelitní účet se zaměřuje na:

- ❖ procentní podíl cestovního ruchu na tvorbě HDP;
- ❖ podíl cestovního ruchu na vytváření pracovních míst;
- ❖ objem kapitálových investic vyvolaných cestovním ruchem;
- ❖ daňové příjmy z aktivit cestovního ruchu;
- ❖ vliv cestovního ruchu na platební bilanci.

Satelitní účet cestovního ruchu tak umožňuje kvantifikovat vlivy cestovního ruchu na jednotlivé proměnné národního hospodářství, a to jak „průmyslem cestovního ruchu“, tedy odvětvími, které přímo zabezpečují služby a zboží pro účastníky cestovního ruchu, tak „ekonomikou cestovního ruchu“, tedy efekty vyvolanými cestovním ruchem v dalších odvětvích ekonomiky, např. stavebnictví či maloobchodě.

V praxi slouží satelitní účet zejména ke statistickým účelům a srovnávání vlivů cestovního ruchu v jednotlivých ekonomikách. Poskytuje soustavu mezinárodně porovnatelných ukazatelů a účtů, které vycházejí a fungují v rámci národních účetních principů. Jeho smyslem je tedy poskytovat údaje o cestovním ruchu, které se striktně opírají o systém národního účetnictví a jsou slučitelné s doporučeními UNWTO a statistické komise Organizace spojených národů (OSN) týkající se turistické statistiky tak, aby umožnily vzájemné porovnání s jinými ekonomikami a mezi jednotlivými zeměmi. Petříčková - Tittlbachová (2004) dodávají, že přestože satelitní účet může poskytnout důvěryhodné informace o ekonomickém významu cestovního ruchu, pro určení jeho významu je však v každé zemi rozhodující přístup vládních a regionálních orgánů cestovnímu ruchu jako k ekonomickému odvětví.

Hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku pomocí satelitního účtu využil ve své práci např. Blake – Durbarry – Sinlaire et al. (2001) či Virola (2008), který hodnotil dopady cestovního ruchu na ekonomiku Filipín.

Teorie exportní báze (Base theory models)

Základním předpokladem této metody je, že existuje trvalý vztah mezi každým sektorem exportu a sektory místní ekonomiky. Tedy, každá změna v úrovni výdajů turistů vede k očekávané a měřitelné změně aktivit místní ekonomiky. Tato teorie je ovšem považována za příliš jednoduchou a praxi se nepoužívá (Cooper – Fletcher et al., 2005).

Keynesův multiplikátor

Keynesův multiplikátor byl jedním z prvních nástrojů měření dopadů změny poptávky. V aplikaci pro cestovní ruch vyjadřuje tento multiplikátor příjem vytvořený jednou dodatečnou jednotkou turistických výdajů.

Ve své zjednodušené formě jej lze vyjádřit:

$$k = \frac{1}{1 - c + m} \quad (1)$$

kde $\underline{1}$ je dodatečná jednotka turistických výdajů, její úniky vyjadřuje pak \underline{c} (do úspor) a \underline{m} (do importu).

Cooper – Fletcher et al. (2005) ovšem dodávají, že i nejlépe sestavené modely a modifikace Keynesova multiplikátoru nepřinášejí výsledky použitelné při rozhodování o dalším vývoji cestovního ruchu.

Ad hoc modely

Ad hoc modely vycházejí z principů Keynesova multiplikátoru, a jsou konstruovány na základě potřeb prováděné studie. Nejjednodušší model, lze zobrazit následovně:

$$A = \frac{1}{1 - BC}, \quad (2)$$

kde A je poměrná část turistického výdaje, který zůstane v ekonomice po prvních ekonomických únicích¹, B je sklon spotřeby místních obyvatel v místní ekonomice a C představuje podíl výdajů místních obyvatel, který se projevuje jako nárůst příjmů ve sledované ekonomice. Tyto modely mohou poskytnout cenné informace pro rozhodovací proces orgánů na místní úrovni, ovšem neposkytují ucelenější pohled na přínosy cestovního ruchu, tak jako např. input-output analýza.

Input - output analýza

Input-output model je matematický model, který zobrazuje finanční toky mezi jednotlivými sektory v rámci sledované ekonomiky. Model je založen na předpokladu, že každé odvětví hospodářství musí nakupovat vstupy od jiných odvětví, tak aby mohlo vytvořit další jednotku produkce. Za pomoci využití produkčních funkcí určuje rozdělení finančních prostředků z prodejů mezi příjmy domácností, zisky podniků a daně. Autoři jako Briassoulis (1991), Dwyer – Forsyth – Spurr (2008) považují ovšem input-output modely již za překonané. Označují je za staré přístupy, které jsou založené na odhadech čistých dopadů turistických výdajů na ekonomiku. Kritizují zejména skutečnost, že jsou založeny na množství nerealistických předpokladů, a tím dochází k zavádějícím interpretacím. Nepřesné interpretace mohou následně vést ke špatným rozhodnutím na národní i místní úrovni. Další kritika se snáší na skutečnost, že modely předpokládají bez omezení plynoucí toky v odvětví cestovního ruchu a mezi ostatními odvětvími. Multiplikátory pak také neodrážejí negativní dopady cestovního ruchu.

Modely input-output analýzy se zabýval ve svých výzkumech Daniel Stynes (např. 1996, 1998). Svou práci soustřeďoval na USA a vyvinul Všeobecný peněžní model (General money model), který umožňuje hodnotit nepřímé dopady výdajů turistů. Tento model také aplikoval na národní parky v USA.

Modely matice sociálního účetnictví (SAM) a modely všeobecné rovnováhy

Principů matice sociálního účetnictví využil Wagner (1997) k hodnocení dopadů cestovního ruchu na region, konkrétně tedy na region Paraná v Brazílii.

Výhody sociální matice účetnictví vidí Thorbecke (2008) v následujících bodech:

- ❖ SAM znázorňuje strukturu ekonomiky jako vztah mezi produkcí, distribucí příjmů a poptávkou v rámci regionální ekonomiky.
- ❖ SAM poskytuje ucelený rámec regionální ekonomiky.
- ❖ SAM umožňuje kvantifikovat multiplikátor pro odhady dopadů cestovního ruchu na ekonomiku tedy na produkci, příjem, poptávku.

¹ Ekonomické úniky znamenají, že ne celý turistický výdaj zůstane místní ekonomice, ale projeví se také v ekonomikách okolních.

Modely všeobecné rovnováhy jsou sestavovány pomocí řady rovnovážných rovnic kompilovaných do matice sociálního účetnictví. Modely všeobecné rovnováhy začleňují základní myšlenku input-output modelů (dopady na ekonomiku a změny v produkci, zaměstnanosti, importu), ovšem navíc ještě zahrnují vztahy mezi dalšími trhy (Dwyer - Forsyth - Spurr, 2004). Vhodně sestavený model všeobecné rovnováhy umožňuje sledovat interakce mezi jednotlivými prvky ekonomiky, na rozdíl od input-output modelů, které se zaměřují na stranu poptávky a výsledné změny v produkci. Navíc, modely všeobecné rovnováhy umožňují zohledňovat změny v cenové hladině a její dopady. Tyto modely jsou tedy flexibilnější než input-output modely. Umožňují sledovat změny daňové politiky, inflace, úrokové míry i devizového kurzu.

Modely všeobecné rovnováhy byly využity k hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu v Austrálii (blíže Adams - Parmenter, 2008), ve Skotsku (blíže Blake – Durbarry et al., 2006), či ve Španělsku (blíže Blake, 2008).

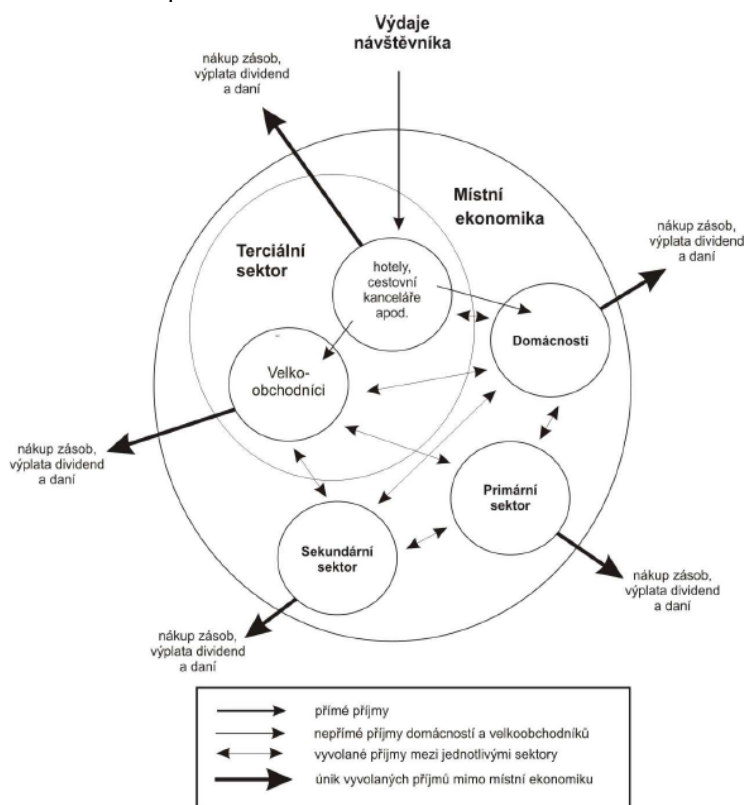
Dwyer – Forsyth – Spurr (2004) dodávají, že modely všeobecné rovnováhy nejsou však vhodným nástrojem pro hodnocení ekonomických dopadů na malé, lokální ekonomiky.

Dopady cestovního ruchu na ekonomiku regionu lze hodnotit různými metodami. Výběr vhodné metody je závislý na dostupnosti dat, finančních prostředcích na výzkum i okolních podmínkách (politických, přírodních, ekonomických, atd.), v nichž je samotný výzkum prováděn. Autorce se, na základě prostudovaných zdrojů, jeví jako nejvhodnější pro hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu na region (kraj) v podmínkách České Republiky, využití input-output analýzy.

Koncept multiplikátoru

Přístup hodnocení ekonomických dopadů na ekonomiku pomocí multiplikátoru je založen na předpokladu, že prodej produktů jednoho podniku vyžaduje nákup produktů od podniku jiného v rámci místní ekonomiky. Předpokládá tedy, že podniky nespotřebovávají pouze primární zdroje (např. práci), ale spotřebovávají také meziprodukty. Z tohoto důvodu změna finální poptávky v určitém odvětví neovlivní pouze produkci daného odvětví, ale také produkci odvětví dodavatelů (Cooper - Fletcher et al., 2005). Koncept multiplikátoru měří dopady dodatečných výdajů na ekonomiku. Jedná se tedy spíše o marginální veličinu, než o veličinu průměrnou (UNWTO, 1981).

Obrázek 1: Schéma multiplikátoru



Zdroj: Page (1995)

Archer – Fletcher (1991) definují multiplikátor jako poměr přímé, nepřímé a indukované změně v ekonomice k přímé výchozí změně samotné. Cooper – Fletcher et al. (2005) definují multiplikátor cestovního ruchu jako poměr určité proměnné (produkce, příjmu, zaměstnanosti) k hodnotě turistických výdajů. Turistické výdaje mohou být děleny pak do několika rovin:

- ❖ přímé výdaje – výchozí výdaje turistů, které tvoří příjmy zařízení zabývající se primárně cestovním ruchem (např. hotely);
- ❖ nepřímé výdaje – jedná se o výdaje podniků, jenž zásobují zařízení cestovního ruchu. Díky zvyšující se poptávce hotelů se zvyšuje také poptávka u zařízení, jenž hotely zásobují či jim poskytují služby (např. prádelny);
- ❖ indukované výdaje – způsobují je výdaje zaměstnanců, které zvyšují poptávku v regionu, a tím také místní spotřebu.

Na základě pojetí různých autorů např. Cooper – Fletcher et al. (2005); Stynes (1999); Pásková (2008); Moscardini – Loufi (2008) či Goldman – Nakazawa – Tailor (2008) lze vymezit několik typů multiplikátoru:

- ❖ Transakční multiplikátor (the sales or transactions multiplier), který měří efekt dodatečné jednotky turistických výdajů na ekonomiku (např. zvýšení příjmů turistických zařízení v závislosti na zvýšení turistických výdajů).
- ❖ Produkční multiplikátor (the output multiplier), který měří efekt dodatečné jednotky turistických výdajů na produkci ekonomiky. Od transakčního multiplikátoru se liší tím, že zahrnuje také zásoby.
- ❖ Příjmový multiplikátor (the income multiplier), který lze vyjádřit jako podíl příjmů (mezd, zisků, dividend) k turistickým výdajům v regionu. Wall – Mathienson (2005) uvádějí příklad různých typů výpočtu příjmového multiplikátorů. Jejich příklad lze

modifikovat do následujících podmínek: 1 Kč turistických výdajů přinese 50 haléřů přímých příjmů a 25 haléřů nepřímých. Příjmový multiplikátor lze vypočítat jako poměr přímých a nepřímých příjmů k přímým. Potom hodnota multiplikátu bude 1,5. Druhý způsob, jakým lze stanovit hodnotu multiplikátoru je podíl přímých a nepřímých příjmů k turistickému výdaji. Potom hodnota multiplikátoru bude 0.75. První z přístupů bývá označován jako ortodoxní, druhý pak jako neortodoxní.

- ❖ Multiplikátor zaměstnanosti (the employment multiplier), který vyjadřuje podíl primární a sekundární zaměstnanosti vytvořené dodatečnou jednotkou turistických výdajů k primární zaměstnanosti.
- ❖ Vládní multiplikátor (the government revenue multiplier), který vyjadřuje změnu v příjmech rozpočtu vyvolaných změnou dodatečné jednotky turistických výdajů.
- ❖ Multiplikátor dovozu (the import multiplier), který vyjadřuje hodnotu dovezeného zboží a služeb na dodatečnou jednotku turistických výdajů.

Wall – Mathieson (2005) se domnívají, že velikost multiplikátoru je ovlivněna vnitřní strukturou ekonomiky a také způsobem, jakým se výdaje prolínají do jednotlivých sektorů ekonomiky. Čím je vyšší propojení mezi jednotlivými sektory ekonomiky, tím je menší potřeba zásobovat region vnějšími dodávkami, hodnota multiplikátoru je tedy vyšší.

Dwyer – Forsyth – Spurr (2000) shrnují vlivy působící na velikost multiplikátoru a dopady cestovního ruchu na ekonomiku do několika bodů:

- ❖ velikost turistických výdajů;
- ❖ schopnost regionu poskytovat turistické zboží a služby (pokud je tato schopnost regionu nízká, pak turistické výdaje způsobí zvýšení importu);
- ❖ velikost ekonomiky regionu a hranice pro ní stanovené;
- ❖ struktura výdajů a přidané hodnoty vytvořené primárními turistickými výdaji (tedy hodnota multiplikátoru bude vyšší pokud primární turistické výdaje směřují do turistických zařízení, jenž jsou zásobována místními podnikateli);
- ❖ povaha a stupeň propojení turistického průmyslu s ekonomikou regionu (čím budou vazby užší, tím méně bude docházet k ekonomickým únikům mimo region a hodnota multiplikátoru bude vyšší).

Stynes (1999) uvádí přístupy k hodnocení ekonomických dopadů na několika úrovních následovně:

Tabulka 1: Přístupy k hodnocení ekonomických dopadů

Úroveň	Turistická aktivita	Výdaje	Multiplikátor
1	Expertní odhad turistické aktivity	Expertní odhad výdajů	Expertní odhad multiplikátoru
2	Turistická aktivita v regionu je stanovena na základě podobného regionu	Odvození průměrných výdajů turistů ze studií srovnatelných regionů, trhů	Odvození multiplikátoru (agregovaného) na základě provedených studií srovnatelných oblastí
3	Stavení turistické aktivity na základě segmentů ze srovnatelných studií	Stavení výdajů na základě desagregovaných výdajů dle segmentů	Využití multiplikátorů stanovených pro specifické odvětví z dostupných zdrojů
4	Primární výzkum turistů a návštěvníků	Odvození turistických výdajů na základě primárního výzkumu	Využití input-output modelu ke stanovení multiplikátoru

Zdroj: Upraveno podle Stynes (1999)

Kritika multiplikátoru a limity jeho využití

Největší slabinu konceptu multiplikátoru, jak se shoduje UNWTO (1881); Cooper – Fletcher et al. (2005) či Hall (2005), lze spatřovat v mnoha předpokladech, na kterých je založen, a dále také v dostupnosti dat, které jsou potřebné pro prováděné analýzy. Nedostatky přístupů hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku lze shrnout následovně:

Získávání dat

Autoři se shodují, že sekundární data jsou často nedostačujícím zdrojem pro využití konceptu multiplikátoru a jsou tak často nuceni k primárnímu výzkumu, který je náročný časově i finančně. Další problém způsobuje kategorizace cestovního ruchu, neboť cestovní ruch zahrnuje řadu dalších odvětví. Problémy mohou nastat při pokusech integrovat výdaje turistů, jenž ovlivňují řadu odvětví, do desagregovaných kategorií input-output tabulky.

Předpoklady aplikace modelu multiplikátoru

Koncept multiplikátoru je založen na řadě předpokladů, jenž se stávají pro interpretace velmi limitující. Cooper - Fletcher et al. (2005) podotýkají, že ani pokročilejší modely, tedy modely všeobecné rovnováhy, tento nedostatek neodstraňují.

Jednoduché Keynesiánské modely a teorie exportní báze, neberou v úvahu rozdílnost efektů turistických výdajů a různých sektorů hospodářství.

Modely založené na multiplikátorech jsou modely statické. Předpokládají, že produkce a spotřeba jsou v rovnováze, tedy že každá další produkce zároveň vyvolává spotřebu (nákup) dodatečných vstupů. Předpokládají, že obchodní vztahy zůstávají stejné, tedy import a spotřeba z dalších sektorů zůstávají stále ve stejném poměru.

Modely předpokládají také, že nabídka je elastická. Tedy, že každé další zvýšení produkce je založeno na zvýšení poptávky vyvolané turistickými výdaji. Což ovšem naráží na limity výrobních zdrojů jednotlivých ekonomik. Další problémy mohou způsobit také devizové kurzy.

Koncept multiplikátoru dále předpokládá homogenitu poptávkové funkce. Zároveň zvýšení poptávky může vést ke zvýšení ceny domácí produkce, která může být následně nahrazena dovozem. Modely také předpokládají, že proporce výdajů domácností na zboží a služby zůstávají stejné.

Negativní ekonomické dopady

Hlavní nevýhodu hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu pomocí multiplikátorů je, že v sobě nezahrnuje negativní ekonomické vlivy. Jedná se zejména o náklady ušlé příležitosti a další efekty, které by vznikaly, kdyby nebyl rozvíjen cestovní ruch, ale jiné aktivity. Mezi tyto efekty patří například efekty vysídlení, které lze pozorovat v mnoha turistických destinacích.

Mezi další slabiny konceptu multiplikátoru patří, že je často omezen pouze na ekonomické dopady ve sledované lokalitě, ekonomice. Mnoho ekonomik je ovšem otevřených a bohužel multiplikátor nehodnotí dopady v ekonomikách sousedících.

Archer – Fletcher (1991) dodávají, že slabinou konceptu multiplikátorů není koncept samotný, ale právě interpretace multiplikátorů. Zároveň uvádí, že stanovení metody zjištění multiplikátoru (od keynesiánského až po input-output analýzu), je závislé často na rozpočtu stanoveném pro výzkum či možnosti získání potřebných vstupních dat.

Strukturální analýza

Kučera - Švasta (2004) uvádí, že principem strukturální analýzy je studium systému soustavy n odvětví, mezi nimiž dochází k výměně produktů. Každé odvětví potřebuje pro vytvoření své výstupní produkce určité množství výrobků z dodavatelských odvětví.

Rojíček (2007) dodává, že základním nástrojem pro strukturální analýzu jsou symetrické input-output tabulky (dále SIOT), které tyto změny podrobně kvantifikují. Mimo toho slouží také k popisu technologicko-ekonomických vazeb v hospodářství. Zobrazují číselné vztahy mezi vstupy jednotlivých odvětví a jejich výstupy. Lze je rozdělit na čtyři kvadranty:

Na první z nich se soustřeďuje hlavně Rojíček – Vavrla (2006), kteří udávají, že jádro symetrické input-output tabulky tvoří čtvercová matice mezipotřeby, která v sobě má v řádcích a ve sloupcích stejné členění, a to sice produkt x produkt nebo odvětví x odvětví. Matici mezipotřeby reprezentuje každý sloupec strukturou vstupů, tedy udává, kolik produktu bylo na výrobu konkrétního výrobku spotřebováno. Z čehož vyplývá, že každá změna v poptávce po daném produktu vede současně k proporciální změně poptávky po produktech, které tvoří vstupy ve výrobním procesu. V symetrické input-output tabulce jde o první kvadrant. Rojíček (2006) vymezuje druhý kvadrant, který zachycuje vztahy mezi dodávajícími výrobními odvětvími a autonomními odvětvími v podobě konečného užití. Třetí kvadrant představuje přidanou hodnotu udávající úhrn mzdových nákladů, spotřeby fixního kapitálu, daní a zisku. Čtvrtý kvadrant zaznamenává přímé vazby mezi primárními činiteli a konečným užitím.

Vysušil (2002) upřednostňuje při sestavování SIOT ocenění v základních cenách, které je homogennější a relace mezi vstupy a výstupy v peněžních jednotkách lépe odráží technologické vazby. Evropský účetní standard (ESA2) 1995 doporučuje sestavovat tabulky v členění produkt x produkt, protože umožňují popsat výrobní proces homogenněji. Ovšem objevují se také argumenty, že by tabulky odvětví x odvětví neměly být opomíjeny, protože mohou být sestaveny na základě slabších předpokladů (Rojíček - Vavrla, 2006).

Analýza SIOT vychází z modelu, který poprvé představil ve 30. letech 20. století držitel Nobelovy ceny Wassily Leontief. Tento model je založen na rovnováze zdrojů (nabídky) a užití (poptávky). Leontief definoval matici komplexních koeficientů, pomocí kterých lze kvantifikovat dopady změn ve finální poptávce na produkci jednotlivých produktů (více Leontief, 1975).

Tabulka 2: Model symetrické input-output tabulky

sektor	1	...	j	N	Konečné užití	celkem
1	Z_{11}	Z_{1j}	Z_{1n}	y_1	x_1
.....
I	Z_{i1}	Z_{ij}	Y_i	x_i
.....
N	Z_{n1}	Z_{nj}	Z_{nn}	y_n	x_n
Přidaná hodnota	v_1	V_j	V_n
Celkem	x_1	X_j	X_n

Zdroj: Rojíček, 2007

Rojíček (2007) upřesňuje model symetrické input – output tabulky. Matice vstupů o rozměrech $n \times n$, z_{ij} znamená dodávku ze sektoru i do sektoru j; y vyjadřuje vektor konečného užití o rozměrech $n \times 1$ (soukromá spotřeba a investice a čistý export); v je vektor

² ESA – European System of Accounting.

přidané hodnoty o rozměrech $1 \times n$ (platby za práci a kapitál, čisté nepřímé daně a zisky). Součet i -tého sloupce se rovná součtu i -tého řádku a rovná se celkové produkci x_i .

Matice koeficientů vstupů je získána normalizací SIOT podle řádků, tj. $a_{ij}=z_{ij}/x_i$. Matice distribučních koeficientů je získána pak podle sloupců, tj. $b_{ij}=z_{ij}/x_i$

V maticové vyjádření pak platí:

$$A = Zx^{-1} \quad (3)$$

$$B = x^{-1}Z, \quad (4)$$

kde x vyjadřuje diagonální matici s prvky x_i na diagonále a ostatními prvky rovny nule, Z představuje matici dodávek a užití, A je matice přímých koeficientů (koeficientů vstupů), B je matice distribučních koeficientů.

Přímé koeficienty udávají, jaká je hodnota jednotlivých meziproductů spotřebovaných na výrobu jedné jednotky určitého výrobku (pohled odběratele). Distribuční koeficienty udávají, jak velký podíl z jedné vyrobené jednotky je dodán do jednotlivých odvětví (pohled dodavatele). Kromě přímé spotřeby lze sledovat také spotřebu nepřímou. Součet přímé a nepřímé spotřeby pak tvoří spotřebu komplexní, pro níž platí rovnice:

$$Ax + y = x \quad (5)$$

$$X - Ax = y \quad (6)$$

$$(I - A)x = y \quad (7)$$

Řešením tohoto systému lineárních rovnic je:

$$X = (I - A)^{-1}y, \quad (8)$$

kde $L = (I - A)^{-1}$ je matice koeficientů komplexní spotřeby, které se také označují jako multiplikátory produkce (I představuje jednotkovou matici).

Tyto multiplikátory zahrnují, jak přímý vliv finální poptávky po produkci určitého produktu, tak vlivy nepřímé, vyplývající z multiplikace výrobního procesu. Nepřímý efekt je způsoben tím, že výstup jednoho odvětví je zároveň vstupem dalšího odvětví do národního hospodářství a naopak. Součtem multiplikátorů za příslušná odvětví lze získat multiplikátor za celé odvětví. Jde o tzv. měřených zpětných vazeb (backward linkages). Odvětví s nejvyšší hodnotou součtu těchto koeficientů je zároveň odvětvím s největším dopadem změny v poptávce na tuzemskou produkci. Lze říci, že zpětné vazby jsou tedy poptávkově orientovány.

Kromě zpětných vazeb existují i vazby dopředné (čelní). Ty jsou nabídkově orientovány a měří sílu jednotlivých odvětví ve vztahu ke svým odběratelským odvětvím. Velikost čelní vazby je rovna řádkovým součtům matice inverzní k matici distribučních koeficientů za jednotlivá odvětví. Čím vyšší čelní koeficient má určité odvětví, tím větší dopad bude mít např. zvýšení cen v tomto odvětví na cenovou hladinu v ekonomice. Jejich interpretace však není jednoznačná, jako v případě zpětných vazeb.

Multiplikátory zpětných vazeb lze interpretovat tak, že pokud se změní finální poptávka po produkci daného odvětví o jednotku, celková produkce ve všech odvětví vzroste právě o hodnotu multiplikátoru.

Leontiefův model a přeneseně celá analýza SIOT je postavena na následujících předpokladech:

- ❖ Nabídka se zcela přizpůsobuje poptávce, výrobní kapacity jsou neomezené.
- ❖ Jednotlivé produkty jsou vyráběny s danou fixní strukturou a to včetně struktury přidané hodnoty.
- ❖ Struktura vstupů vychází ze zvolené techniky transformace nesymetrických tabulek na symetrické. To znamená, že veškeré vedlejší produkty jsou vyráběny buď technologií výroby produktu, nebo technologií výroby odvětví.

Předpoklady modelu jsou relativně silné a do značné míry zkreslují skutečný dopad změn ve finální produkci. Technické koeficienty nemohou být z dlouhodobého hlediska považovány za konstantní, postupem času se přizpůsobují cenám vstupů a odrážejí nové technologie. Z tohoto důvodu je vhodnější model využívat pro modelování krátkodobých dopadů na produkci. Na druhou stranu projevení multiplikačního efektu vyžaduje určitý čas, proto nelze očekávat změny v poptávce v příliš krátkém období. Oba faktory tedy působí protichůdně, na což je nutné brát zřetel při vyhodnocování analýzy. Rovněž podmínka, že se nabídka přizpůsobuje poptávce, nemusí platit ve všech fázích hospodářského cyklu. Větší platnost bude mít model v situaci hospodářského poklesu, kdy existuje dostatek nevyužitých kapacit. Tato podmínka není nutná při zkoumání vlivu nikoliv pouze na domácí produkci, ale na celkové zdroje.

Z výše uvedeného vyplývá, že kvantifikace dopadů pomocí input-output analýzy vymezuje určitou maximální hranici tohoto dopadu. Přizpůsobovací procesy v ekonomice budou mít tendenci tento dopad spíše brzdit. Zatímco nedodržení prvních dvou předpokladů bude mít vliv na celkovou výši dopadu změny finální poptávky na produkci jednotlivých komodit, nedodržení třetího předpokladu bude mít vliv jak na výši, tak na strukturu tohoto dopadu. Pokud není struktura vstupů pro výrobu jednotlivých produktů v input-output tabulce správně odhadnuta, má změna finální poptávky ve skutečnosti dopad na výrobní poptávku po jiných komoditách (vstupech), než se předpokládá v modelu. Je tedy žádoucí, aby SIOT byla sestavena na co nejpodrobnější úrovni rovnic (více Rojíček, 2007).

Závěr

V České republice je problematika hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku národní i regionální teprve ve svých začátcích. Jejich hodnocení se často omezuje pouze na slovní evaluaci. Hlavním problémem nedostatečného hodnocení dopadů cestovního ruchu je chybějící datová základna, která by umožňovala jejich kvantifikaci. Ovšem i v samotné kvantifikaci lze spatřovat několik úskalí. Na příklad, často využívaný způsob hodnocení nepřímých dopadů cestovního ruchu pomocí multiplikátoru naráží na problém, že multiplikátor se zaměřuje pouze na státní ekonomických dopadů na sledovanou ekonomiku. Neodráží negativní, ani pozitivní externality vyvolané cestovním ruchem. Neodráží vlivy cestovního ruchu na okolní prostředí, a to životní, přírodní, socio-kulturní. Pro přesnější analýzy dopadů cestovního ruchu na dané území, region, ekonomiku, je nutné provádět další analýzy.

Z hlediska hodnocení dopadů cestovního ruchu na menší území se jako nejvhodnější jeví využití strukturální analýzy, a to s ohledem na dostupnost dat.

Seznam použitých zdrojů

1. Adams, P., Parmenter, B.: *Medium term significance of international tourism for Australian economy*. Canberra: Bureau of Tourist Research. [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z <jtr.sagepub.com/cgi/reprint/33/2/58-b>
2. Archer A., Fletcher, R.: The Development and Application of Multiplier Analyse. *Progress in Tourism Receratin and Hospitality Management*. 1999, vol.3, no. 2, s 28-47
3. Blake, A.: The economic effects of tourism in Spain. *Tourism and Travel Research-Institute Discussion Paper*, 2000. [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z <<http://www.nottingham.ac.uk/ttri/series.html>>
4. Blake, A., Durbarry, R. a kol: Interpreting and Foecasting CGE models: The Case of Tourism in Scotland. *Tourism Management*. 2006, vol. 27, no 2. s 392 – 405. ISSN 0261-5177
5. Blake, A., Durbarry, R., Sinclair T. et al.: Modelling tourism and travel using tourism satellite accounts and tourism policy and forecasting models. *Tourism and Travel Research Institute - Discussion Paper*, 2001. [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z <http://www.nottingham.ac.uk/ttri/series.html>
6. Briassoulis, H.: *Analysis of Land Use Change: Theoretical and Modeling Approaches*. [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Briassoulis/contents.htm> >
7. Cooper, C., Fletcher, J. et al.: *Tourism, Principles and Practise*. London: Prentice Hall, 2005. 851 s. ISBN 978-0-273-71126-14
8. Dwyer, L., Forsyth, P., Spurr, R.: *Evaluating tourism's economic effects: new and old approaches*. [online] [cit.25.11.2008]. Dostupné z <linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0261517703001316>
9. Goldman, G., Nakazawa, A., Tailor, D.: *The Economic Impacts of Visitors to your community*. [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z <www.uaf.edu/coop-ext/publications/freepubs/WREP-144.html - 32k >
10. Hall, C. M.: *Tourism – Rethinking the Social Science of Mobility*. London: Pearson Prentice Hall, 2005. 486 s. ISBN 0-582-32789-X
11. Kučera, P., Švasta, J.: *Strukturální Analýza I*. Praha: ČZU, 2004. ISBN 80-213-1196-7
12. Leontief, W.: Input-Output Economics. *Scientic Americana*, 1951, č. 4 s . 521
13. Malá, V. a kol.: *Základy cestovního ruchu*. Praha: Fakulta mezinárodních vztahů, VŠE, 2002. 100 s. ISBN 80-245-0439-1
14. Moscardini, A.O., Loufi, M.: *Using System Dynamics to analyse the Economic Impact of Tourism Multipliers*. [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z <www.systemdynamics.org/conferences/2000/PDFs/loutfi35.pdf>
15. Page, S.J.: *Tourism Management: Managing for Change*. Amsterdam: Elsevier, 1995. 473 s. ISBN 0750682051
16. Page, S.J, Connell, J.: *Tourism: A Modern Synthesis*. London: Thomson, 2006. 546 s. ISBN 978-1-84480-198-5
17. Pásková, M.: *Udržitelnost rozvoje cestovního ruchu*. Praha: Gaudeamus, 2008. 297 s. ISBN 978-80-7041-7
18. Petříčková, L., Tittelbachová, Š.: Nový nástroj pro získávání dat – satelitní účet cestovního ruchu. In: *Mladá věda*, Nitra: SPU Nitra, 2004. ISBN 80-8069-455-9
19. Rojíček, M., Vavrla, L.: Využití input-output tabulek v ekonomické analýze. *Pracovní sešity CES VŠEM*. 2005, č.12. ISSN 1801-5956
20. Rojíček, M.: Klíčová odvětví v české ekonomice z pohledu input-output analýzy. *Pracovní sešity CES VŠEM*. 2007, č. 2. ISSN: 0322-788x.

21. Rojíček, M.: Strukturální analýza české ekonomiky. *Pracovní sešity CES VŠEM*. 2006, č. 1. ISSN 1801-2728
22. Stynes, D.J.: *Guidelines for measuring tourism spending*. c1988 [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z < <https://www.msu.edu/~stynes/>>
23. Stynes, D. J.: Approchaes to estimating the economic Impacts of Tourism, Some examples. c1999 [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z < www.msu.edu/course/prr/840/econimpact/pdf/ecimpvol1.pdf >
24. Stynes, D.J: Economic impacts of tourism. c1997 [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z < <https://www.msu.edu/course/prr/840/econimpact/pdf/ecimpvol1.pdf>>
25. Stynes, D.J: Estimanting Economic Impacts of Tourism Spending on Local Regions; A Comparison of Satelite and Survey/I-O Approchaes. c1996 [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z < www.prr.msu.edu/miteim/censtatesTSA.pdf >
26. Stynes, D. J.: Case Study approchaes. c1992 [cit.8.12.2008]. Dostupné z < <http://www.msu.edu/~stynes/>>
27. Thorbecke, E.: The social accounting matrix and Consistency – Type planning models. In *Social accounting Matrices: A Basis for Planning* [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z < mpra.ub.uni-muenchen.de/4454/ - 23k 1 >
28. Vanhove, N.: *The Economics of Tourism Destinations*. Amsterdam: Nakladatelství Elsevier, 2005. 251 s. ISBN 0750666374
29. Vaško, M.: *Cestovní ruch a regionální rozvoj*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2002. 95 s. ISBN 80-245-0445-6
30. Virola, R. A.: *Measuring the Contribution of Tourism to the Economy: The Philippine Tourism Satelite Account*. [online] [cit.6.6.2008]. Dostupné z < www.nscb.gov.ph/stats/ptsa/NSCB_MeasuringTheContributionOfTourismIntheEconomy.pdf >
31. Vystoupil, J., Šauer, M.: *Základy cestovního ruchu*. Brno: Masarykova univerzita, 2005. 156 s. ISBN 80-716-414-2
32. Vysušil, J.: *Národní účty a meziodvětvové vztahy*. Praha: Academia, 2002.128 s. ISBN 80-200-1010-6
33. Wagner, J.E.: Estimating the Economic Impacts of Tourism. *Annal of Tourism Research*. 1997, vol 24, no. 3. s 592 – 608. [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z < http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V7Y-3SX24XY-N&_user=2930208&_rdoc=1&_fmt=&_orig=search&_sort=d&view=c&_acct=C000059211&_version=1&_urlVersion=0&_userid=2930208&md5=4eda7499fda425431a869efe875b29db >
34. Wall, G., Mathieson, A.: *Tourism – changse, impacts and opportunities*. London: Pearson Education, 2005. 432 s. ISBN 978-01309-4004
35. Zhou, D., Yanagida, J. a kol.: Estimating economic impacts from tourism. *Annals of Tourism Research*, 1997, vol. 24, no. 1, s 76-89. [online] [cit.8.12.2008]. Dostupné z < http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V7Y-3SX24XY-N&_user=2930208&_rdoc=1&_fmt=&_orig=0&_userid=2930208&md5=4eda7499fda425431a869efe875b29db>

Hospodaření ekologických farmářů v české republice

Ivana Brožová

Anotace

Příspěvek je zaměřen na vymezení základních faktorů (ekonomických i neekonomických) ovlivňujících ekonomickou výkonnost ekologicky hospodařících subjektů, s akcentem pouze na faktory ekonomické. Cílem předkládaného článku je provedení analýzy těchto faktorů (s uvedením odlišností k zemědělství konvenčnímu) nejprve na úrovni obecné a poté, s ohledem na dostupná data z prováděných statistických šetření, v dimenzi všech ekologicky hospodařících subjektů v České republice.

Poznatky prezentované v článku jsou výsledkem řešení výzkumného záměru MŠM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

Summary

This paper is focused on defining the basic factors (economic and non-economic) influencing economic efficiency of ecological farmers with the accent being placed on economic factors alone. The aim of this article is to carry out analysis of these factors (with introduction of the differences from conventional agriculture), initially at the general level and then, taking into consideration the data available from the undertaken statistical investigations, in the dimension of all ecological farmers in the Czech Republic.

The findings presented in this paper are the result of the grant solution of the research project MSM 6046070906 "Economics of Czech agriculture resources and their efficient usage within the framework of multifunctional agri-food systems".

ÚVOD

Přestože jsou (celou řadou studií potvrzené) nepochybné přínosy ekologického zemědělství pro životní prostředí, otázka ekonomického profitu je, obdobně jako u jiných podnikatelských subjektů, zcela na místě.

Jak uvádějí Šarapatka a Urban, 2006, zemědělský podnik v rámci ekologického zemědělství je hospodářskou jednotkou, od níž se očekává, stejně tak jako u kteréhokoliv jiného typu podniku, že bude hospodářsky výkonný, tedy ekonomicky životaschopný.

Úspěšnost hospodaření ekologických podniků závisí na mnoha faktorech. Ty lze v podstatě rozdělit na dvě skupiny, a to na: faktory ekonomické a další (neekonomické). Přičemž faktory neekonomické (např. kvalita půdy, spotřeba lidské práce, skladba a druhová pestrost produktů, způsob prodeje, stupeň specializace a orientace podniku, manažerské schopnosti a další) mají přímý vliv na faktory ekonomické.

Mezi hlavní ekonomické faktory, jimž autorka věnuje pozornost v příspěvku, patří náklady a výnosy. Z dlouhodobého hlediska je třeba, aby výnosy převyšovaly náklady, tj. aby pokrývaly nejen všechny vynaložené náklady, ale aby byl realizován i zisk.

Náklady jsou podle Macíka a Vysušila, 2003, definovány jako peněžně vyjádřená spotřeba výrobních faktorů, účelně vynaložená na tvorbu výnosů.

Při porovnání výše i struktury nákladů v ekologickém i konvenčním zemědělství však vyplývají určité odlišnosti. Pokud bude uvažována v obecné rovině kategorizace nákladů podle závislosti na změnách objemu produkce na variabilní a fixní, dají se předpokládat v ekologickém hospodaření tyto rozdíly:

U nákladů fixních:

- jejich *zvýšení* – z důvodu vyšší potřeby lidské práce v ekologickém zemědělství (Urban, Šarapatka, 2005), jež se promítá do vyšších *mzdových nákladů* (v konvenčním zemědělství je potřeba lidské práce nahrazována např. použitím herbicidů namísto mechanické likvidace plevelů). Úroveň potřeby lidské práce je ale i v ekologickém zemědělství rozdílná, neboť závisí na orientaci daného podniku. Pokud hospodaří na orné půdě, je potřeba lidské práce podstatně vyšší než v případě hospodaření na loukách a pastvinách (v tomto případě by ani tvrzení vyšších mzdových nákladů nemuselo být pravdivé). Ale ani v případě hospodaření na orné půdě není toto tvrzení zcela přesné, protože se jedná o práci nárazovou, na kterou jsou většinou najímání sezónní pracovníci a v tomto případě (pokud se jedná o práci vynaloženou na konkrétní výkon) by se jejich mzda (jak uvádí Novák et al., 1997) namísto do nákladů fixních měla zahrnout do nákladů variabilních;
- *zvýšení i snížení* – v případě *odpisů*. Z důvodu menšího využívání strojů na postřiky a hnojení (Urban, Šarapatka, 2005) mohou klesnout odpisy. Tento pokles může být ale vyrovnán vyššími odpisy u mechanizačních prostředků, které jsou využívány na kultivaci půdy, ale jejich růst může být také vyvolán dalšími nutnými investicemi v chovu zvířat (z důvodu přísných norem), v oblasti faremního zpracování či dalších obchodních aktivit.

U nákladů variabilních:

- *snížení i zvýšení* – *externích vstupů*. Snížení se týká (podle Šarapatky a Urbana, 2006) v rostlinné výrobě nákladů na minerální hnojiva a chemické látky, v živočišné výrobě nákladů na léčiva a veterinární ošetřování (předpokládá se jejich lepší zdravotní stav než v konvenčních chovech), ale na druhé straně jsou vyšší náklady na nákup osiv i krmiv. Osiva se používá větší množství (z důvodu vyššího výsevu, který lépe odolává plevelům). Současně s větším výsevem souvisí i častější provádění kultivace, která napomáhá udržet půdu s minimem plevelů (Šarapatka, Urban, 2006).

Výnosy představují peněžně vyjádřený ekvivalent poskytnutých výkonů bez ohledu na to, zda došlo v daném období k jejich inkasu (Macík, Vysušil, 2003). Tím se výnosy odlišují od příjmů.

Nejvýznamnější výnosovou položkou jsou *tržby*, dále sem patří také dotace (na podporu rozvoje ekologického zemědělství, ale i další) a ostatní výnosy (např. za pronájem budov, úroky z bankovních vkladů). Výše tržeb je ovlivňována objemem produkce (hektarovým výnosem, užitkovostí), resp. spíše objemem realizované produkce (který je v ekologickém zemědělství v porovnání s konvenčním zemědělstvím podstatně nižší) a realizovanou prodejní cenou (tzv. cenou farmářskou). Jednoznačně nelze říci (jakkoli na základě prováděných výzkumů lze toto tvrzení doložit), že by byl objem produkce v ekologickém oproti konvenčnímu zemědělství nižší. Výzkumy uvádějí, že činí tento rozdíl 10 – 20%, je třeba však brát toto číslo s rezervou a připustit nuance oběma směry, neboť existují velké odlišnosti nejen mezi ekologickými a konvenčními podniky, ale zrovna tak mezi ekologickými podniky navzájem, ale i v rámci daného ekologického podniku během více let hospodaření. Objem produkce je determinován mnoha faktory, a to např.: kvalitou půdy, klimatickými podmínkami, technologií pěstování plodin a chovu zvířat, volbou odrůd a plemen.

Dalším významným faktorem, který výrazně ovlivňuje výši tržeb je *cena*, za kterou farmář prodá svoji produkci. Stanovení výše ceny farmářem závisí na způsobu prodeje jeho produkce. Pokud se rozhodne pro přímý prodej (na farmě, tržnicích – v místě či vzdálenějších), cena je vyšší (zahrnuje i náklady na zpracování, balení, prodej, příp. i náklady na dopravu) a realizuje tak větší podíl z konečné ceny, kterou zaplatí zákazník. Pokud však mezi něj a zákazníka vstoupí prostředník (např. zprostředkovatel, velkoobchod, odbytové družstvo, zpracovatel bioproduktů či výrobce biopotravin), cena je nižší. Oba způsoby mají

své výhody i nevýhody. Přímý prodej je výhodný jak pro zemědělce, tak pro zákazníka, vytváří se mezi nimi úzký kontakt. Spotřebitel zaplatí za bioprodukty nižší cenu než v obchodě, může navštěvovat farmu a poznat blíže metody, praktiky a určitou exkluzivitu ekologického zemědělství. Pro zemědělce je tento způsob více náročný na čas, vyžaduje úsilí, nápaditost, prodejní dovednosti a schopnosti komunikace se zákazníkem. Přináší i určitou ztrátu jeho soukromí. Uvedený způsob prodeje je výhodný zejména pro zemědělce, kteří produkují menší množství „zboží“, ale více různorodého, a navíc tyto produkty nevyžadují mnoho zpracování, jako je ovoce, zelenina, maso a některé mléčné výrobky. Zatím však není bohužel tento způsob prodeje u nás dostatečně rozvinut a většina ekologických zemědělců využívá spíše druhého způsobu, a to nepřímých odbytových možností. Jde o variantu vhodnější pro zemědělce, kteří produkují velké množství jedné komodity, ale také pro ty, jejichž produkty vyžadují vyšší stupeň zpracování a oni sami pro to nemají vhodné podmínky. Volí tuto možnost také farmáři, kteří sami nemají schopnosti a odvahu uplatnit svoje produkty na trhu. Nevýhody zde plynou jak pro zemědělce (obdrží nižší cenu), tak i pro spotřebitele, kteří v obchodě zaplatí cenu vyšší (zahrnuje krom nákladů na sběr, třídění, balení také náklady na transport a velkoobchodní i maloobchodní služby).

Při stanovení výše farmářské ceny je ale také důležité uvažovat, krom způsobu prodeje, i další vlivy, a to: rozvinutost trhu, poptávku spotřebitelů po biopotravinách, ale také jejich ochotu platit za biopotravinu vyšší cenu.

Celková výše tržeb se pak odvíjí od prodaného množství, jež je v ekologickém zemědělství oproti zemědělství konvenčnímu, jak již bylo zmíněno, podstatně nižší. A ani cenová prémie (rozdíl, který zaplatí spotřebitel za biopotravinu ve srovnání s potravinou konvenční) nedokáže tento deficit zcela eliminovat. Nabývá pak na významu další ekonomický nástroj (jako náhrada za ušlý ekonomický zisk i jako platba zemědělci za službu navíc – za tvorbu pozitivní externality), a to jsou *dotace*. Jejich úloha je v celkové výši tržeb podniku také neméně významná, a to jak v období konverze (a to především, protože právě v tomto období se předpokládá největší pokles výnosů), tak i v samotném režimu ekologického hospodaření.

Pozornost výše byla soustředěna (resp. zúžena) na základní ekonomické kategorie, jako jsou náklady, výnosy a zisk. Jedná se však o kategorie, které se vztahují k podnikům právnických osob (PPO), jež vedou účetnictví. Větší procento podniků v ekologickém zemědělství ale představují drobní podnikatelé nezapsaní v obchodním rejstříku, s ročním obratem pod 15 mil. Kč (podniky fyzických osob - PFO), jež vedou daňovou evidenci. V tomto případě je nutné odlišit položky, jež ke stanovení „výsledku hospodaření“ (základu pro stanovení daně) slouží, a to jsou příjmy a výdaje (Urban, Šarapatka, 2005). I když jde o zcela odlišný postup stanovení základu pro odvod daně (základní odlišností je princip aktuálnosti), a těžko porovnatelný, výsledný efekt („výsledek hospodaření“) je dán také rozdílem (v tomto případě příjmů a výdajů), přičemž příjmy by měly převyšovat výdaje.

CÍL A METODY

Ve výše uvedených souvislostech si autorka kladla za hlavní cíl provedení analýzy ekonomických faktorů a zhodnocení jejich vlivu na ekonomický profit ekologicky hospodařících subjektů. Souběžným cílem bylo posoudit, zda je struktura dat (tak jak to umožňují dostupné databáze) dostačující a relevantní pro naplnění hlavního záměru.

Při řešení byla využita primární data Ústavu zemědělské ekonomiky a informací (ÚZEI), pobočky Brno. Databáze je vytvářena pověřenými inspektory jednotlivých kontrolních organizací (KEZ o. p. s., ABCERT AG a Biokont CZ, s. r. o.).

Základní metodou byla zvolena analýza (poměrová) a komparace dat (v dimenzi prostorové).

VÝSLEDKY A DISKUSE

Pro analýzu ekonomického profitu ekologických farem byla uvažována analýza výše a struktury nákladů a výnosů u podniků právnických osob a příjmů a výdajů u podniků fyzických osob. Není však žádnou institucí v ČR vedena relevantní databáze, jež by takto podrobnou analýzu ekonomických nástrojů za všechny podniky hospodařící ekologicky umožnila provést. ÚZEI Brno jsou tyto položky sledovány, ale pouze u podniků právnických osob na velmi obecné úrovni, tj. tržby za podnik byly za rok 2007 evidovány pouze v určitých intervalech. Náklady (a jejich struktura), dotace a stejně tak ani ceny producentů nejsou sledovány vůbec (struktura dotazníku není takto nastavena). Kategorie hospodářského výsledku podniku byla poprvé sledována za rok 2007, avšak pouze na úrovni zjištění, zda daný subjekt dosahuje kladný či záporný výsledek hospodaření.

Naproti tomu ÚZEI Praha sleduje ve své účetní datové síti FADN podrobnou strukturu výnosových i nákladových položek u podniků právnických osob a příjmů a výdajů u podniků fyzických osob (ta by výše uvedenému záměru velmi napomohla) a tedy i velikost „výsledků hospodaření“ za jednotlivé podniky (pro ekologické podniky od roku 2001). Bohužel však vzorek FADN zahrnuje pouze cca 8% ekologicky hospodařících subjektů. Využití této databáze se tedy jeví pouze jako doplňující informace k databázi ÚZEI Brno, nikoli jako zásadní, která by umožňovala zobecnění jejích závěrů za všechny ekologické podniky.

Následná analýza bude tedy reflektovat data ze statistických šetření prováděných ÚZEI Brno. Pro potřeby sledování strany výnosů byla využita pouze kategorie tržeb, tak jak to databáze umožňuje (viz tabulka č. 1). Jiné (z důvodu absence dat) být sledovány nemohly. Nabízela by se jistě i kategorie dotace (pro sledování významnosti jejich podílu na celkových výnosech, resp. příjmech podniku), neboť ta je velmi významnou součástí výnosů (konkrétně ostatních provozních výnosů u PPO) či příjmů (ostatních příjmů u PFO).

V následující tabulce č. 1 jsou uvedeny tržby za rok 2007, tak jak to umožňuje databáze ÚZEI Brno. Tržby byly sledovány pouze u podniků právnických osob (25,6% z celkového počtu biofarem). Z celkového počtu 334 podniků 52 podniků (15,6%) neuvedlo, v jakém intervalu se tržby v roce 2007 pohybovaly. Téměř 60% PPO, které tržby uvedly, dosáhlo hodnoty do 30 mil. Kč. Nejvíce podniků, a to 88 (26,3% z celkového počtu PPO) uvedlo, že dosáhlo tržeb mezi 10 až 30 mil. Kč, 47 podniků (tj. 14,1%) v rozmezí 5-10 mil. a 33 podniků (9,9%) mezi 1 až 3 mil. Kč ročně.

Souhrnně lze za tyto kategorie říci, že se jednalo až na výjimky o společnosti s ručením omezeným, jež zaměstnávaly méně zaměstnanců (většinou do 20), obhospodařovaly větší výměry (zpravidla nad 500 ha). Převažovala zde jednoznačně orientace na trvalé travní porosty (TTP), doplněná malým zastoupením orné půdy bez pěstování zeleniny a bylin. Farmy se v živočišné výrobě orientovaly převážně na skot, kombinovaný případně s chovem ovcí, koňů i koz.

Tabulka č. 1: Tržby podniků právnických osob na biofarmách v roce 2007

Tržby (tis. Kč)	Počet podniků	
	abs.	%
1 až < 200	14	4,2
200 až < 500	13	3,9
500 až <1 000	9	2,7
1 000 až <3 000	33	9,9
3 000 až <5 000	17	5,1
5 000 až <10 000	47	14,1
10 000 až <30 000	88	26,3
30 000 až <60 000	27	8,1
60 000 až <100 000	18	5,4
100 000 až <200 000	6	1,8
200 000 až <300 000	0	0,0
300 000 až <500 000	1	0,3
500 000 až <1 000 000	1	0,3
1 000 000 až <1 500 000	1	0,3
1 500 000 a více	7	2,1
Neuvedeno	52	15,6
Celkem	334	100,0

Zdroj: autorka, na základě ÚZEI

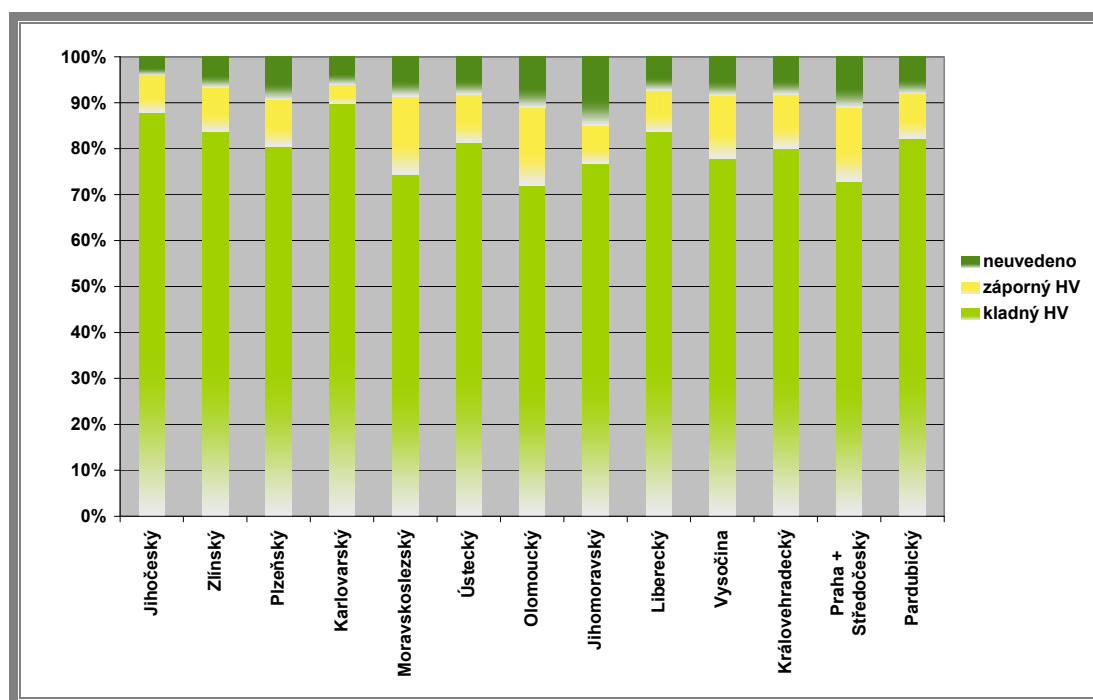
Analýza výše a struktury nákladů či výdajů za jednotlivé podniky vzhledem k absenci dat nemohla být provedena.

Hospodářský výsledek podniků pak pouze na úrovni, zda daný subjekt dosáhl v roce 2007 kladné či záporné hodnoty. Dotazovány byly, v průběhu roku 2008 prostřednictvím pověřených kontrolorů pro potřeby ÚZEI, všechny subjekty, a to jak ekologicky hospodařící zemědělci, tak i podniky, které v roce 2007 hospodařily konvenčně a do systému ekologického zemědělství se zaregistrovaly až v roce 2008 (což odůvodňuje větší počet dotazovaných podniků než byl skutečný počet ekologicky hospodařících podniků v roce 2007).

Z celkového počtu oslovených podniků (1 849) 80,8% (1 494 subjektů) uvedlo, že dosáhlo v roce 2007 kladného hospodářského výsledku, 11% podniků (203 farem) záporného a zbylých 8,2% (152 podniků) neodpovědělo (nejčastěji z důvodu, že v roce 2007 ještě nehospodařilo, jednalo se zpravidla o nově začínající zemědělce).

Četnost farem s kladným či záporným výsledkem hospodaření konkrétně za jednotlivé kraje je zachycena v následujícím grafu č. 1.

Graf č. 1: Hospodářský výsledek farem dle krajů v roce 2007



Zdroj: autorka, na základě ÚZEI

Jak je z grafu patrné, nejvíce podniků s kladným hospodářským výsledkem se nacházelo v kraji Karlovarském, Jihočeském, Libereckém, Zlínském a Pardubickém. Zpravidla se jedná o podniky, jež se orientují na obhospodařování TTP v kombinaci s chovem zvířat. Hospodaření na orné půdě se věnují jen okrajově. Co je zajímavé, že však i kraj Zlínský, kde je významné zastoupení sadů, dosáhl velmi příznivých hodnot. Naproti tomu nejvíce podniků se záporným výsledkem hospodaření se nachází v krajích, jejichž orientace směřuje krom TTP (kraj Moravskoslezský, v němž je též výrazné zastoupení TTP, přesto však zde výsledek hospodaření dosahuje, neznámo proč, častěji než v jiných krajích záporných hodnot) také více i na ornou půdu (kraj Vysočina, Praha + Středočeský) a sady (kraj Olomoucký). Lze se domnívat, že právě v těchto krajích, kde je hospodaření náročnější ani vyšší dotace na tyto kultury nejsou schopny dostatečně kompenzovat vyšší náklady tak, aby bylo dosaženo příznivějších hodnot výsledků hospodaření. Uvedená úvaha by měla být doložena konkrétními čísly, to však vzhledem ke struktuře dat není bohužel možné.

ZÁVĚR

Z výše provedené analýzy lze konstatovat (a to i přesto, že nebyla z důvodu absence dat provedena podrobná analýza dílčích ekonomických nástrojů u všech podnikatelských subjektů), že ekologické podniky jsou ekonomicky silnými subjekty (80% podniků s kladným výsledkem hospodaření je toho důkazem). Lze se však domnívat, na základě získaných vlastních poznatků z diskusí se zemědělskými producenty i odbornou veřejností, že tento fakt je významnou měrou dán dotacemi (a to i přes to, že nelze vyčíslit jejich podíl na celkových výnosech či příjmech), které jsou tomuto hospodaření poskytovány a nikoli tržbami či příjmy z jejich vlastní činnosti.

Názory odborné veřejnosti na popisovanou problematiku jsou velmi polarizované. Jedni tvrdí, že dotace plynoucí do ekologického hospodaření jsou dostatečné a že není třeba ekologické zemědělce oproti konvenčním výrazně zvýhodňovat (zvýhodnění jsou už cenou, kterou obdrží

za svoje produkty). Naproti tomu jiní zastávají názor, že jsou nedostatečné, že by jim měly kompenzovat ušlý zisk (z důvodu vyšších nákladů a nižších výnosů), ale že by měli být rovněž zvýhodněni za šetrné služby, jež poskytují životnímu prostředí.

Autorka se domnívá, že by mělo dojít k lepší transparentnosti ekonomických dat pro státní aparát, aby ten z nich mohl vycházet při konstruování dotační politiky do ekologického zemědělství. Ta by měla být více orientována ne pouze do oblasti prvovýroby (ta je dostatečná – důkazem toho je dynamika rostoucího počtu subjektů i ploch), ale měla by motivovat zemědělce ke snaze dovézt bioprodukcí až na trh, aby nedocházelo i nadále k tomu, že skončí (ať už z různých důvodů) jako produkt konvenční. Tím by se nadále předešlo situaci, že do systému ekologického hospodaření vstupují i ti zemědělci, kteří nemají citový vztah k chovu zvířat a hospodaření v krajině. Dotace jsou pak pro ně hlavním stimulem a podmínky chovu zvířat i pěstování plodin přizpůsobují pouze systémově, aby vyhověli bez výraznějších postihů kontrolám.

LITERATURA

Brožová I., (2009): Vybrané aspekty multifunkčního zemědělství v souvislosti s rozvojem venkova, disertační práce. Praha: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta

Darmovzalová I., Koutná K. (2009): Statistické šetření na ekologických farmách České republiky za rok 2008, výstup funkčního úkolu MZe ČR č. 4218/2008. Brno: ÚZEI.

http://www.mze.cz/UserFiles/File/Ekologicke_zemedelstvi/TU_4218_EZ_2008.pdf

Konečný M. et al. (2004): Ekologické dopady Společné zemědělské politiky a vstupu do EU v českém zemědělství. Brno: Hnutí DUHA. 87 s. ISBN 80-86834-07-7

Macík K., Vysušil J. (2003): Vnitropodniková ekonomika. Praha: ČVUT. 189 s. ISBN 80-01-02425-3

Novák J. et al. (1997): Účetní a manažerské pojetí nákladů. 1. vydání. Praha: VÚZE Praha. Č. 42, 48 s. ISBN 80-85898-53-5

Šarapatka B., Urban J. (2006): Ekologické zemědělství v praxi. 1. vydání. Šumperk: PRO-BIO Svaz ekologických zemědělců. 502 s. ISBN 978-80-903583-0-0

Urban J., Šarapatka B. et al. (2003): Ekologické zemědělství: učebnice pro školy i praxi – I. díl. 1. vydání. Praha: MŽP. 280 s. ISBN 80-7212-274-6

Urban J., Šarapatka B. (2005): Ekologické zemědělství: učebnice pro školy i praxi II. díl. 1. vydání. Šumperk: PRO-BIO. 333s. ISBN 80-903583-0-6

Zdůvodnění existence politiky rozvoje venkova a jednotlivých opatření

Gabriela Červená, Zdeňka Kroupová

Summary

The main aim of this paper is to analyze the reasons that can justify Rural Development Policy (RDP) and its measures, which creates presently the second pillar of the Common Agriculture Policy. The justification can be found on efficiency or equity ground. The extent, to which existing market failures hinder rural development, will be discussed. The rationale of RDP will be explained from the economic and political point of view as well. The specifics of RDP and the justification of particular measures will also be discussed.

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“.

Anotace

Hlavním cílem tohoto článku je analyzovat důvody existence politiky rozvoje venkova včetně jednotlivých opatření. Tato politika v současné době představuje druhý pilíř Společné zemědělské politiky. Zdůvodnění může být provedeno na základě konceptu efektivity či rovnosti. Rovněž bude zdůrazněno, jak mohou jednotlivá tržní selhání bránit úspěšnému venkovskému rozvoji. Odůvodnění existence politiky rozvoje venkova může být provedeno jak z hlediska ekonomického, tak i z hlediska politického. Následně budou zmíněny zásadní charakteristiky této politiky a bude provedeno ekonomické zdůvodnění existence jednotlivých opatření této politiky.

Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly rovněž z řešení IVZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

1. Introduction

Rural areas have been experiencing a period of significant changes in recent decades. It is connected with declining economic function of agriculture (declining share to employment and output) in rural areas as well. Many rural areas fight with various problems such as income disparities, high rural unemployment rates, worse infrastructure, net migration and aging of the population etc. In context of these changes many questions arise. Should state intervene in this process or should rural areas keep their own natural development and influence of market forces? Are rural areas specific in comparison to urban areas? What is the rationale for government support for rural development policies? How can market failures hinder rural development?

The Rural Development Policy (RDP) as a complex is relatively recent in the evolution of the CAP. There is a lack of theory explaining rural development policies. The explanation can be found in neoclassical welfare economic, in rational choice theory but in economic geography as well. This paper tries to answer above-mentioned questions and bring together the main justifications of the RDP.

2. Goals and methodology

The main aim of this paper is to analyze the reasons that can justify Rural Development Policy (RDP) and its measures. The rationale of RDP will be explained from the economic and political point of view as well. First, the main reasons for government intervention in rural areas will be found. Consequently, particular measures will be discussed in terms of solving market failures.

3. Rationale for rural development policy

There are a lot of barriers which hinder successful rural development. Many authors (see Janvry, A. et al., 1999, Errington, A. 2002, OECD 1998) agree with these disadvantages of many rural areas:

- 1) low density settlements, geographical isolation and wider geographical dispersion of consumers and producers;
- 2) lack of diversification in economic activity;
- 3) prevalence of small firms, often operating as family businesses with distinctive strenght and weaknesses;
- 4) low-skill labor force employed in low-wage traditional industries that face enhanced foreign competition with progress in globalization;
- 5) declining employment in resource based industries;
- 6) the presence of a wide variety of public goods and incomplete property rights;
- 7) rigid social stratification that limits social mobility for specific groups of citizens.

Rural areas create general framework for agricultural activities. Agricultural markets have some peculiar economic characteristics:

- 1) The farms are great in number. According to agricultural economics, the great number of farms also means that the individual producer has a very limited proportion of the total production and therefore has no influence on the price of the products.
- 2) Production factors in agriculture are characterized by immobility and a lack of flexibility.
- 3) Supply of agricultural goods is marked by the fact that the goods are produced on a risk market (a lack of information about future prices, biological nature of agricultural products, seasonality of agricultural production)
- 4) Demand for agricultural goods is characterized by low income elasticity.

The rationalization can be made from an economic perspective and from a political perspective.

Rationale for the RDP from an economic perspective

The theoretical concept of the neoclassical welfare economic is usually used for analysis of market and other instruments of the Common Agricultural Policy. According to the neoclassical theory certain areas of economic activity exists where a free economic market will not or cannot achieve a Pareto optimum. All above mentioned characteristics of rural areas and agriculture can implicate the market failures. Then the rationale for government intervention from an economic perspective relies on the concept of market failures.

Martin, P. (2000) mentions that public intervention can usually be defended on either efficiency or equity grounds. Justification in terms of efficiency implies to identification of various market failures.

Although economists categorise market failures differently, the undermentioned types of market failures can be found in the main publications. These market failures can be found in all economic activities and in all locations. These market failures can be exacerbated in rural areas with regard to specifics of agriculture, agricultural markets and issue of space and distance.

1) Incomplete markets

For example farmers cannot get complete insurance against the big risks they face. Farmers access to credit is limited as well.

2) Lack of competition

Imperfect competition gives rise to an inefficient allocation of resources. There is a large number of farmers which produce the same product and have no influence on the price of the products on the agricultural market. An agricultural producer is mostly a price-taker. Supply-side is presented by manufacturing industry (food industry) with distinct features of imperfect competition.

From an economic geography perspective the distance between producers in rural areas can give firms a relative market power over consumers who are located nearby as well.

3) Presence of public goods and externalities

The presence of wide variety of public goods and externalities is also an important characteristic of rural areas. The primary function of agriculture is to supply food, fiber and industrial products. However, agriculture can also be a source of several public goods and externalities. Today rural areas are not only regarded as a productive space, but also as a consumptive space for all kinds of new demands.

A public good involves two characteristic: nonexcludability and nonrivalrous consumption. An externality occurs if the consumption/production activities of one person or firm affects another person's utility or firm's production, without being fully and directly reflected by market prices. The concept of externality goes back to neo-classic economics (Sidgwick, 1887; Marshall, 1890), and has been developed by Pigou (1920).

4) Imperfect information

Martin P. (2000) and Johansson, H. and Rabinowicz, E. (2003) mention in addition to these traditional market failures another category of market failures. In this category there are market failures which originate due to the incidence of space and distance. The key distinguishing feature of rural economy is the wider geographic dispersion of consumers and producers compared with urban areas.

Martin (2000) identifies three potential market failures:

- 1) Technological spill-overs that are spatially localized can lead to market failure. The proximity of numerous firms might enable the innovative sector of greater scope for observing and analysing the production process and thereby facilitate the creation of new production processes.
- 2) Firms do not take into account the welfare of other agents when they choose where to locate their activities. They do not take into account the welfare of those agents who

are immobile. On the other hand, the higher freedom of mobility can lead to much agglomeration (because people move there in pursuit of better life) and to the decline of standard of living in the poor rural areas.

3) Distance can aggravate imperfect competition.

Many authors (Terluin, I., 2003 and Janvry A. et al., 1999) suggest that the level of transaction costs in rural areas is higher than in urban areas. The distance, a lack of agglomeration effects and deficiencies in overall economic and institutional framework generally gives rise to higher transaction costs such as costs associated with the acquisition or delivery of goods and services as well as costs of securing and enforcing contracts. Johansson, H. and Rabinowicz, E. (2003) argue that it always depends on the level of development.

Rural policy is justified on the base of **concepts of equity** (income distribution) and balanced distribution of opportunities across geographical areas. Most economists strictly exclude distributional effects from market failure. The distributional results of well functioning markets may not accord with society's preferences, there is substitute trade-off between efficiency and equity.

Martin (2000) points out one reason that can lead to imperfect distribution of income and opportunities among population. The mobility of factors (capital and labour) can invoke inequalities among people or regions which are connected with imperfect distribution of income and opportunities. The main equity justifying the objective of the RDP is the existence of immobile economic agents. These agents (consumers, workers) stuck in poor regions, regions from which mobile factors – labour and capital – have left. Thereby their welfare decrease.

Rationale for the RDP from a political perspective

Nedergaard (2005) argues that the Common Agricultural Policy can only be understood and explained if economic analysis is coupled with an analysis of the political system and other political issues could be taken into account as well. It isn't possible consider the welfare economics theory as a sole explanation of the CAP.

An important recent justification for rural development policy has been to compensate for cutbacks in farm support. According to the Commission is the Rural Development Policy based on the multifunctionality of agriculture. These concept has become very controversial issue in the discussion about agricultural policy and rural policy and especially by WTO negotiations. This concept was introduced in 1998. According to OECD (2001), the key elements of multifunctionality are: a) the existence of multiple commodity and non-commodity outputs that are jointly produced by agriculture and b) the fact that some of the non-commodity outputs exhibit the characteristics of externalities or public goods, with the result that market for these goods do not exist or function poorly. According to the European Commission the concept of multifunctionality is much broader. The concept of multifunctionality is connected with some specific "non-trade" concerns such as: food security, environmental protection and the viability of rural areas.

4. Specifics of rural development and rural development policy

"Rural development is generally defined as an overall improvement in the economic and social well-being of rural residents and the institutional and physical environment in which they live." (Jansma, 1981)

Rural development policy has created the second pillar of the CAP since adoption of Agenda 2000 in 1999. Agenda 2000 introduced a comprehensive rural development policy which is based on the multifunctional nature of agriculture and which promotes measures to support the broader rural economy as well.

OECD (2006) mentions three factors influencing policy making:

- 1) Increased focus on amenities – The stewardship of the multiple features of rural places has thus become a key pillar of place-based policies for rural development.
- 2) Pressures to reform agriculture policy. It has two reasons: obstacles that certain agricultural policies pose to international trade and strong budgetary pressures.
- 3) Decentralisation and trends in regional policy.

The reform in 1999 implied a movement from a sectoral agriculturally-based policy to a more broader and place-based policy. Saraceno (2002) mentions that it is never clear whether rural policies are being developed because of the specific problems of rural areas or because of the specific problems arising from the need to reform the CAP. Therefore rural development policy has two functions: the sectoral function and the territorial function.

Sectoral function of the CAP should solve some structural needs of the agricultural sector. Sectoral measures are directed only towards agricultural enterprises or farmers, for example modernisation of agricultural holdings or measures supporting human resources in farming. These measures have a long history. The first measures concerning structural adjustment were already introduced in 1972 (farm modernization, early retirement and advice) and Less-Favoured Areas Directive in 1975 as a part of the CAP.

The territorial RDP may be different in each area and can be adapted to specific rural conditions. The beneficiaries of this policy are residents and economic agents in these areas, including farmers. The objective is to provide a viable, diversified, sustainable economy to rural areas. The territorial measures are more recent in comparison to sectoral measures. Percentage share of sectoral and territorial measures in the Rural Development Program for Czech Republic for 2007 – 2013 according to allocated eligible funding is mentioned in table 1.

Table 1 - Percentage share of sectoral and territorial measures in the RDP for Czech Republic

Predominantly sectoral measures (share 77,4 %)	Axis 1- Improving the competitiveness of agricultural and forestry sector	Measures aimed at investment in agriculture and forestry (investment in agricultural holdings, investment in forestry, improving processing and marketing of agricultural products and land reparation)	19,4 %
		Measures relating to human resources (early retirement, setting up of young farmers, training)	3,5 %
		Others	0,5 %
	Axis 2 - Improving the environment and countryside	Income support for less favoured areas and areas with environmental protection	41,9 %
		Environment and Forestry (agri-environmental scheme, afforestation, other forest measures)	12,2 %

Predominantly territorial measures (share 22,6 %)	Axis 3 - Quality of life in rural areas and diversification of the rural economy	Measures oriented towards diversification of economic activities in rural areas	8,8 %
		Measures aiming at general living conditions of rural areas (basic services for the rural economy and population, renovation and development of villages and protection an conservation of the rural heritage)	8,5 %
		Others	0,4 %
	Axis 4 - LEADER (local development in rural areas)	LEADER	4,9 %

Source: The RDP for Czech Republic for 2007 – 2013, own calculation

Saraceno (2002) also mentions, that the RDP of today is the result of successive additions of measures with different rationales. The RDP under the CAP is distinguished by heterogeneity or rural development objectives and approaches. These objectives reflect the demand of different actors and interest groups.

In the new RDP there can be found two approaches to policy-making. Bottom-up approach and top-down approach. Top-down approach is typically for sectorial measures and bottom-up approach for territorial measures.

The sustainability of rural areas does not depend on the farming sector alone but on the diversity and attractiveness of the rural resource based in relation to other types of areas, both rural and urban. Thus, the RDP seems to be still strongly tied to a sectoral vision of rural development and the sectoral rationale of the RDP.

5. Justification

The main instrument of the Rural Development Policy is the Rural Development Regulation (RDR) which established the EU support for sustainable rural development.

As mentioned above, the RDP accommodates different types of objectives. These rural development objectives can be achieved by a wide variety of policy measures. The measures of the RDR use several type of economic policy instruments and try to solve different market failures and problems in rural areas.

Justification of sectoral measures RDP

Sectoral-based measures involve measures such as measures aimed at investments in farms and improving processing and marketing of agricultural products, measures aimed at support of human resources, measures aimed at support of LFA or environmentally sensitive areas, measures aimed at environment and forestry. This is just a reflection of the origin of the rural development policy strongly linked to the need to fit farm support into the WTO compliant green box.

Measures that are promoting investment are based on a hypothesis of a neo-classical growth framework which explain that measures could foster growth by increasing the rate of capital growth. Johansson, H. and Rabinowitz, E. (2003) mention that capital market failures can mitigate investment in rural areas and therefore could be the rate of capital growth, and hence

output growth, to low. Therefore, a capital grant should compensate capital market imperfections in order to affecting agricultural growth.

Measures improving processing and marketing of agricultural products are designed to improve the competitiveness and added value of agricultural products. These measures also help in the differentiation of products and should support economies of scale.

Measures relating to human resources include measures like early retirement, setting up of young farmers and training. Training measures aim at improving the professional skills of farmers and other actors, these measures should solve deficiencies in education systems and information failure. Early retirement and setting up of young farmers aim to accelerate the restructuring of the agricultural sector and try to reduce the rate of aging of the farming community. They create an income support for structural adjustment.

The main objective of the LFA measures is to improve the incomes of farmers for cultural, socio-economic and natural handicaps reasons. It provides support payments which are loosely linked to actual farming conditions and costs. LFA payment is provided in order to mitigate negative externalities like environmental decay and promote the provision of positive externalities, some of which having a character of public goods. For the same reasons the payments under agri-environmental scheme are provided.

Justification of territorial measures of the RDP

The rationale for a territorial approach to rural policy is the result of the fact that the shift in the economic base of rural areas away from agriculture should be accompanied by a policy intervention. Many but not all rural areas still suffer from relatively low incomes, high unemployment, poor quality of employment, outward migration of young people and low quality services. This may raise concerns of equity and cohesion. The theories of economic geography and endogenous growth can serve as a conceptual framework for rural policies.

These measures are established on ideas which should be suggested by people living in rural areas. According to Johansson, H. and Rabinowitz, E. (2003) commercialisation of these ideas into a viable business project depends on transaction costs: „If there are high transaction costs in terms of finding out whether a particular idea has a market value, or there is a high risk associated with starting up a business activity or diversifying an existing firm, it is possible that viable projects never take off.“ Project support can be motivated by capital market failures as well.

Territorial measures involve measures targeted at the general living conditions of rural areas, measures oriented towards diversification of economic activities in rural areas and measures operating on the base LEADER approach.

Measures aiming at general living conditions of rural areas support rural services and infrastructure and village renovation as well. The first measure aims at improving access to basic services and infrastructure in rural areas. The support is mostly provided for improvement or achievement of equity. The second measure aimed at revitalising the rural areas by restoring rural towns and their historic value can only have a positive economic impact on tourism. The support should compensate the providing of goods and services which often have character of public goods.

Measures oriented towards diversification of economic activities should support sources of alternative incomes. The main aim of this measure is to support income and efforts for equity.

LEADER is based on bottom- up approach emphasising partnership with great focus on endogenous assets and knowledge. Implementation of LEADER is based on existence of local development strategy that covers a wide range of needs that should affect performance of local area including firms and institutions. The successful realization of particular projects under LEADER depends on height of transaction costs and on capital market imperfections.

6. Conclusions

The problems of many rural areas are mostly connected with the structural features of rural areas such as distance and dispersion of consumers and producers, resource based activities, incomplete property rights and high level of transaction costs. These features can lead to the market failures. As was mentioned, the RDP under CAP is distinguished by heterogeneity of rural development objectives and measures, which should solve different market failures and problems in rural areas. Consequently, the particular measures of the RDP have different rationale for government intervention.

On the other hand, the RDP is also based on redistribution of incomes, wealth and resources in society and as every kind of redistribution has negative effects on economic efficiency and national product growth. The main reason for mentioned decrease of efficiency is the transfer of resources from prosperous sectors to sectors with lower productivity and the loss of a part of resources in administration process as administration expenses.

The RDP contain measures focused on economic growth in agriculture (with aim of efficiency) and measures focused on income distribution (with aim of equity) as well. There is trade-off between efficiency and equity. Economic growth is a necessary condition for the elimination of poverty in rural areas. However, it is important the nature of growth and the fact how people in rural areas can participate in this process and benefit from this process.

Literature:

- 1) **Bryden, J.M.**, Is there a 'new rural policy'? Paper for the International Conference 'European Rural Policy at the Crossroads', The Arkleton Centre for Rural Development Research, University of Aberdeen, Scotland, June 29-July 1, 2000.
- 2) **Errington, A.** Developing tools for rural development: a multidisciplinary research agenda. In: *European policy experiences with rural development. Selection of papers from the 73rd Seminar of the European Association of Agricultural Economists*. Kiel: Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG, 2002. s. 19 – 39. ISBN 3-8175-0363-6
- 3) **Holman, R. a kol.** Dějiny ekonomického myšlení. 3.vyd. Praha: C.H.Beck, 2005. ISBN80-7179-380-9.
- 4) **Jansma, D.J., Gamble, H.B., Madden, J.P. and Warland, R.H.** Rural development: a review of conceptual and empirical studies. 1981, *Economics of Welfare, Rural Development and Natural Resources in Agriculture*, Nu. 3, p.
- 5) **Janvry, A. et al.** *Rural Development and Rural Policy*. [Online] [Citation: 26. september 2009] http://are.berkeley.edu/~sadoulet/papers/Handbook_text.pdf
- 6) **Johansson, H., Rabinowicz E.** Developing an integrated policy for rural areas and regional areas in the Baltic countries. In *Agricultural and Rural Development Policies in the Baltic Countries*. OECD. Paris: OECD, 2003. ISBN 92-64-10428-3.
- 7) **Martin, P.** Are European Regional Policies delivering? [Online] [Citation: 26. september 2009] <http://willmann.com/~gerald/euroecon-04/martin-paper.pdf>
- 8) **Martin, P.** The Role of Public Policy in the Process of Regional Convergence. [Online] [Citation: 26. september 2009] <http://www.enpc.fr/ceras/martin/EIB2.pdf>

- 9) **Nedergaard, P.** Market failures and government failures: A theoretical model of the common agricultural policy. [Online] [Citation: 5. oktober 2009] <http://www.springerlink.com/content/f86l4rxh83727560/fulltext.pdf>
- 10) **OECD.** Agricultural policy reform and the rural economy in OECD countries. Paris: OECD Publishing, 1998. ISBN
- 11) **OECD.** Multifunctionality – Towards an analytical Framework. Paris: OECD Publishing, 2001. ISBN 92-64-18625-5.
- 12) **OECD.** The new rural paradigm. Paris: OECD Publishing, 2006. ISBN 92-64-02390-9.
- 13) **Saraceno, E.** Rural Development policies and the Second Pillar of the Common Agricultural Policy: the way ahead, In Ortner, K.M. (ed.), Assessing rural development policies of the Common Agricultural Policy, selection of papers from the 87th Seminar of the European Association of Agricultural Economists (EAAE). 21-23 April. Wien, 2005.
- 14) **Stiglitz, J.E.** Some theoretical aspects of agricultural policies. . [Online] [Citation: 20. oktober 2009] <http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/content/short/2/1/43>
- 15) **Terluin I., J.** Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analysis of theories. [Online] [Citation: 15. oktober 2009] <http://www.regionalstudiesassoc.ac.uk/events/pisa03/terluinvanberkum.pdf>

Jan Loevenstein a spor o metodu

Jan Loevenstein and a Dispute over The Method

Kamil Fuchs

Anotace

V kapitole jsou identifikovány základní souvislosti ovlivňující proces konstituování a rozvíjení učení brněnské ekonomické školy, která se formovala ve 20. a 30. letech minulého století na Právnické fakultě Masarykovy univerzity v Brně. Jan Loevenstein patří k osobnostem ovlivňujícím vznik brněnské ekonomické školy. Jeho podíl byl spjat především s diskusemi, jejichž obsahem byl spor o metodu. Pojetí racionality v teleologické metodě ovlivnilo obsah učení brněnské ekonomické školy.

Summary

The chapter focuses on basic chains of causation which influenced constitution and development of the science national economy at the Brno school of Economics. The school formed itself in the 1920a and 1930s at the Faculty of Law, Masaryk University in Brno. Jan Loevenstein one of the personalities influencing the emergence of the Brno School of Economics. His influence was mainly due to discussions and disputes about method. The concept of rationality in the teleological method affected the content of the Brno University School of Economics.

Úvod

Jednou z osobností, která se výrazně podílela na formování přístupu a metody brněnské školy, spojované především s osobností K. Engliše, byl Jan Loevenstein. Řádný profesor finanční vědy na právnické fakultě Masarykovy univerzity, který se narodil 20. října 1886 v Hradci Králové patřil mezi významné osobnosti brněnské ekonomické školy. Svá středoškolská studia absolvoval v Praze, kde také pokračoval v univerzitních studiích na právnické fakultě. Jako řada jiných tehdejších studentů právnické fakulty, věnoval zvýšenou pozornost studiu základů národohospodářské vědy. Již v době studií se seznámil s K. Englišem a jejich vztah se dále rozvíjel při společném působení v Brně. I když bezprostředně po studiích si Loevenstein prohloubil praktické znalosti z peněžnictví působením v Banca Commerciale Triestina, poté krátce působil v soudní praxi a následně byl přijat jako úředník na Obchodní a živnostenskou komoru. Tam působil do roku 1912, kdy byl vyslán na mezinárodní sjezd Obchodních komor do USA a svého pobytu využil ke studiu amerického bankovníctví. Po návratu ještě krátce působil v soudní praxi a znovu na Obchodní komoře, tentokrát v Olomouci. Od roku 1920 však již působil na akademické půdě. V témže roce habilitoval na právnické fakultě Masarykovy univerzity v oboru národní hospodářství a národohospodářská politika a stal se mimořádným profesorem pro obor národní hospodářství, finanční věda a statistika. Řádným profesorem byl nejdříve na brněnské technice (v roce 1923) a na právnické fakultě v roce 1926. Ve školním roce 1928/29 vykonával funkci děkana právnické fakulty. Zemřel v roce 1932. Stať si klade za cíl tuto méně výraznou osobnost nejen přiblížit, ale především osvětlit význam této osobnosti pro brněnskou školu.

V raném období své publikační činnosti se orientoval především na problematiku bankovníctví, kde využil i poznatků z pobytu v USA. V roce 1915 vydal spis „Cedulové bankovníctví ve Spojených státech severoamerických a jeho nejnovější úprava“. Spis byl hodnocen v meziválečném období jako nejlepší dílo věnované cedulovému bankovníctví.³

³ Kniha vyšla v edici Sborníku věd právních a státních.

V „Peněžní revue“ vyšlo pojednání „O koncentraci peněžní ve Spojených státech severoamerických.“

Teoretickými otázkami národohospodářskými se začal podrobněji zabývat od roku 1916, kdy ve Sborníku věd právních a státních vyšel jeho článek „*Kritika Břhm-Bawerkova na strast práce v subjektivním hodnocení*“. V roce 1919 navázal na předchozí kritiku článkem „*Neploinnost hodnotové teorie rakouské školy pro vysvětlení směny*“. Pokračující sérii článků završil článek „*Hospodářská hodnota (situační)*“, ve kterém rozpracoval vlastní teorii hodnoty a směny, i když vychází z téhož subjektivně psychologického přístupu jako autoři rakouské školy.

Přes řadu sporů dotýkajících se některých otázek teleologické metody, je nutno vnímat Loevensteina jako osobnost plně náležející do brněnské školy, směru, jehož podstatou bylo úsilí o zvládnutí filozofického a noeticko-logického základu národohospodářské vědy. Význam Loevensteina pro formování metodologie brněnské školy postihl citlivě a s patřičným nadhledem V. Chytil: „Onen rozpor, který vznikl o určitých speciálních otázkách mezi prof. Loevensteinem a jinými pracovníky, náležejícími témuž ... směru, nemůže být na překážku zjištění, že právě mezi družinou těchto pracovníků jest Loevensteinovo místo..., pochyby, které vyslovoval, pomáhaly budovati, utvrzovati a ohledávati řešení těchto problémů, jeho vlastní řešení a konstrukce, necht' tyto setkávaly se se souhlasem nebo s nesouhlasem, byly jen odnoží téže veliké větve vědecké.“⁴ Význam sporu o metodu byl poznamenán náhlým úmrtím Loevensteina i skutečností, že jeho nejvýznamnější spis⁵ byl připraven k vydání jeho žáky až o dva roky později.

Metoda brněnské školy

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 proniká vliv rakouské školy, která se ovšem již také setkává 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 Immanuela 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, která byla systémově zakomponována A. Bráfem, formujícím postoje a myšlení obou zakladatelů metody brněnské školy, tzn. Fr. Weyra i K. Engliše. Bráf kladl důraz na pojetí národohospodářské vědy jako disciplíny zabývající se hospodářskou stránkou lidského společenství (Bráf, 1913). Samotné hospodářství je chápáno jako uspokojování lidských potřeb statky, přičemž člověk se snaží postupovat účelně, tzn. dosáhnout užitek (prospěchů) poměrně nejvyšších pomocí obětí poměrně nejnižších. 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 „*Sborník prací k počtě 50. narozenin dra Karla Engliše*“ poukazuje současně na uvedený kontext i na jisté problémy s ním spjaté. Svůj příspěvek začíná

⁴ Chytil, V.: Univ. prof. JUDr. Jan Loevenstein. In.: Časopis pro právní a státní vědu. Roč. XV, č. 5, 1932, str. 208-209.

⁵ Loevenstein, J.: Velká teleologie. (Konstrukce hospodářské noetiky). Fr. Řivnáč, Praha 1934.

vzpomínkou na rok 1922 kdy Engliš vydal „Základy národohospodářského myšlení“ a kdy, jak uvádí: „...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...“⁶ V navazující úvaze pak vysvětluje svůj postoj tím, že vnímal jako hřích skutečnost, že důsledné rozvinutí určité myšlenky či souvislosti se může stát nepraktickým. Používá 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.“⁷ 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 Englišovy spolupracovníky a žáky 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 neoddelitelný kontext přístupu.

Skutečnost, že formování národohospodářské teorie Karla Engliše je spjato s propracováním nové originální metody v období, kdy problematika metod a metodologie patří k prestižním, poznamenává i další vývoj brněnské školy. V naprosté většině prací se jednotliví autoři k těmto otázkám vrací, zaujímají stanoviska v polemikách a to nejen s odpůrci teleologické metody, ale i mezi sebou.⁸ Pokud se jedná o „vnější“ kritiky, může jako reprezentativní k přiblížení obsahu sloužit např. stať Engliše „*Bilimovičovy námítky proti teleologické teorii hospodářské*.“⁹ Ke sporům o metodu je nutno přiřadit i jeden z problémů, který je založen v samotném základu konstituování svébytné Englišovy metodologie. Vztah teleologické teorie a normativní teorie právní. Již bylo výše zmíněno, že procesy konstituování normativní teorie právní a teleologické metody probíhají souběžně. Konflikt, který byl založen se týká noetického východiska teleologické metody, nebo slovy Engliše, noetického východiska (zvláštnosti) teleologického poznávání. H. Kelsen¹⁰ vyslovil názor, že teleologie je obrácená kausalita.¹¹ Englišova analýza zdůrazňuje, že podle Weyra je teleologické nazírání možné a přípustné a že teleologická metoda není totožná s metodou kausální ani normativní. (Engliš 1929). Hlavní argument Weyra byl, že kritický idealismus zná pouze dva světy, takový jaký jest a takový jaký býti má a mezi těmito protiklady není logické místo pro třetí článek, tzn. svět chtěný, jako projev vůle, svět psychologické povahy. Engliš zdůrazňuje, že se nejedná o pokus vložit třetí článek mezi, ale jedná se o rozložení druhého, tedy toho co býti má. „Protože tento článek jako protiva toho, co jest, nemyslí jen svět, jaký by měl povinně býti, nýbrž na svět jiný nežli ten, který existuje, a ten jiný je povinný či chtěný. „Má býti“ má právě dvojí obsah. Protivou toho, co jest, není pouze, co jest povinno, nýbrž právě

⁶ Krejčí, D.: Předmět a rozdělení hospodářských věd. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930. Str. 18

⁷ Tamtéž

⁸ Polemice mezi K. Englišem a J. Loewensteinem jsou věnovány následující stránky.

⁹ Engliš, K.: In. Obzor národohospodářský. Roč. XXXVII, 1932. Str. 585.

Pozn.: Bilimovič Alexandr Dmitrijevič, ruský národohospodář, profesor kijeverské university. Ministr zemědělství Děnikinovy vlády, po nástupu bolševiků emigroval a působil jako profesor v Lublani.

¹⁰ Pozn.: rakouský právník, osobně i vědecky osobnost blízká Fr. Weyrovi

¹¹ blíže: Engliš, K.: Teleologická teorie hospodářská a normativní teorie právní. In.: Obzor národohospodářský, roč. .XXXIV, 1929, str.177.

a především též, co jest chtěno.¹² Vztah filozofie, noetiky a ekonomie je předmětem diskusí a sporů, jejichž výsledkem bylo další propracování argumentace a souvislostí. Velmi rozsáhlé statě publikuje Engliš na toto téma v roce 1931, v odpovědích na kritické poznámky prof. Kozáka a prof. Krejčího.¹³ Jednou z otázek, kterým je věnována trvale pozornost uvnitř školy je dokonce i samotné vymezení hospodářské vědy, resp. otázka, zda k vymezení stačí pouze dané vědě vlastní způsob pozorování, nebo je nutno ji vymežit pomocí přesněji definovaného předmětu.¹⁴

Jan Loevenstein a spory o metodu

Loevenstein se již v první polovině dvacátých let XX. Století orientoval na rozpracování přístupu teleologické metody v národohospodářské nauce a připojil se ke směru usilujícímu o rozpracování hospodářské logiky a noetiky. Jako první z prací této orientace je možno uvést článek „*Noetické základy vrchních pojmů hospodářské vědy*“, vydaném v Památníku vysoké školy technické v roce 1924. Zejména je nutno zdůraznit články „*Teleologické a národohospodářské pojmy*“ a „*Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů*“¹⁵ V letech 1930 – 31 vyšly „*Sporné otázky teleologické konstrukce*“¹⁶

Články jsou věnovány kritice Englišova pojetí teleologie a teleologické nauky, přitom se jedná o problémy obecných základů národohospodářské logiky a noetiky. Kritický postoj završuje kritikou Englišovy knihy „*Teleologie jako forma vědeckého poznání*“¹⁷ Na Englišovy kritické poznámky reagoval Loevenstein knihou „*O jednotnou konstrukci finanční vědy*“¹⁸

Spor, který poutal pozornost byl do značné míry projevem postupného ujasňování východisek při rozpracování teleologické metody a jejích noetických základů. Série obsahově kontroverzních článků může posloužit i jako ilustrace skutečností, že spor si u aktérů vynucoval precizaci obsahu pojmů a přispěl tak rozvoji teorie. „Při budování nové národohospodářské konstrukce, kde nosná funkce základních kamenů pojmových je obzvlášť důležitá, stalo se mi zjevným, že v národohospodářské vědě dosud se věnovalo vůbec málo péče vědeckému promyšlení a propracování pojmů, na nichž spočívá celá tíha vědecké konstrukce.“¹⁹

Loevenstein zdůrazňuje, že se mu jednalo nejen o vymezení obsahu pojmů, ale především, pokud tvoří články určité vědecké soustavy, také jejich včlenění do této soustavy. Za chybu národohospodářů označil, že s mnoha pojmy zacházeli jako s pojmy všeobecně známými, často je označovali za základní, ale jejich obsah nevyložili. V tomto kontextu ocenil Engliše jako autora, který se jako první (v „*Základech hospodářského myšlení*“) pokusil uvedenou mezeru zaplnit. Současně však upozornil na to, že řada pojmů je presentována jako specificky národohospodářské pojmy, ale ve skutečnosti se jedná o pojmy teleologické, resp. formálně

¹² Tamtéž, str. 271 - 272

¹³ Engliš, K.: *Ekonomie a filozofie*. In.: *Obzor národohospodářský*. Roč. XXXVI, 1931. str. 391, 475, 529.

¹⁴ Významným příspěvkem do těchto diskusí vstoupil i Václav Chytil, jeden z žáků K. Engliše.

¹⁵ Loevenstein, J.: *Teleologické a národohospodářské pojmy*. *Časopis pro právní a státní vědu*. XIII.č.5, 1930
Loevenstein, J.: *Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů*. In.: *Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše*. Praha – Brno, Orbis 1930. Str. 31 – 72

¹⁶ Loevenstein, J.: *Sporné otázky teleologické konstrukce*. *Sborník věd právních a státních*. roč. XXX., č. 3. (1. část) č. 4. (2. část).

¹⁷ Loevenstein, J.: *Karel Engliš: Teleologie jako forma vědeckého poznání*. *Naše Věda*, roč. XII. 1931. Englišova reakce je obsažena v knize „*Problémy hospodářské teleologie*“, Brno, 1930

¹⁸ Loevenstein, J.: *O jednotnou konstrukci finanční vědy*. *Sbírka spisů právnických a národohospodářských*, Sv. XL. Brno, Barvič & Novotný, 1929

¹⁹ Loevenstein, J.: *Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů*. In.: *Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše*. Praha – Brno, Orbis 1930. Str. 31.

teleologické, tzn. vztahují se nejen na národohospodářskou vědu, ale na všechny vědní obory, které se řadí do teleologie. K těmto pojmům patří účel, prostředek, užitečnost, škodlivost, potřeba, statek, užitek, škoda a upotřebitelnost. Specificky hospodářské jsou podle Loevenstein pojmy náklad a výnos, hospodářská hodnota a spoření.

Spor o otázkách metody se plně rozvinul ve druhé polovině dvacátých let, zejména po vydání Loevensteinovi knihy „O jednotnou konstrukci finanční vědy“. Výchozí sporný problém bylo pojetí tzv. vrchního (nejvyššího) pojmu. Loevenstein zdůrazňuje, že se mu jednalo nejen o vymezení obsahu pojmů, ale především, pokud tvoří články určité vědecké soustavy, také jejich včlenění do této soustavy. Za chybu národohospodářů označil, že s mnoha pojmy zacházeli jako s pojmy všeobecně známými, často je označovali za základní, ale jejich obsah nevyložili. „Je-li věda však soustavou poznatků, pak jejím cílem musí být nejen systemisovati, nýbrž také poznávati. Běží pak o poznávání pojmů sčleněných soustavně od nejnižšího až k nejvyššímu, vrchnímu. Při vědě účelové, finální, mají všechny pojmy podřazené povahy prostředků, oproti pojmům nadřazeným, jež jsou účely, až ku pojmu nejvyššímu, jenž je posledním účelem vědy, o níž běží.“²⁰ Ve své finanční vědě vymezil Loevenstein pozici vrchního postulátu relativnímu minimu zatížení poplatného celku i jednotky. Englišovy výtky se týkaly samotného zavádění předpokladu strasti do finanční vědy (místo subjektivní strasti preferoval objektivní škodu). Samotná interpretace subjektivní a objektivní byla u obou autorů odlišná. Postoj Loevensteina byl vcelku logickým vyústěním pozice, kterou formuloval již při kritice hodnotové teorie Böhm-Bawerka. Považoval ji za nesprávnou (defektní), neboť dle jeho mínění pracovala s předpokladem, že hodnotící subjekt všechny statky „má“. Zdůrazňoval, že takový předpoklad není nikdy naplněn, což vede k tomu, že se pod hodnotu zahrnují, resp. hodnota se aplikuje i na situace, kdy statky nemá. Problém vidí v tom, že Böhm-Bawerk definoval hodnotu pouze na základě potřeb a ty srovnával zase jen s potřebami, zatímco práce – jako strast – zůstávala cizorodým prvkem v původních hodnotových úvahách Böhm-Bawerka. Loevenstein byl přesvědčen, že teprve jeho zásluhou (viz výše uváděné „*Noetické základy vrchních pojmů hospodářské vědy*“, 1924) je „nechtění strasti“ presentováno jako projev vůle a stává se tedy součástí hodnotového procesu. V tomto smyslu se „volba mezi práci a potřebou stala se volbou mezi dvěma kvanty, mezi větším a menším, nikoliv mezi jakostně rozdílným.“²¹

Pokud vyjdeme z poměrně rozsáhlého textu „*Sporných otázek teleologické konstrukce*“, nabízí Loevenstein svoji interpretaci, v čem je jeho přístup odlišný, ve srovnání s Englišem (chápáno také jako preciznější, přesnější či správnější).²²

1. Zdůrazňuje, že při vymezení vědy národního hospodářství, neexistuje žádná zvláštní teleologická racionalita a argumentuje tím, že teleologicky lze myslet i takové jevy, které přírodovědecky nelze vůbec pozorovat.
2. Poukazuje na to, že Engliš připouští u národního hospodářství obsah subjektivní i objektivní, ale zdůrazňuje, že technika má obsah pouze objektivní. Loevenstein staví obojí do pozice vědy formálně teleologické, které je možno dosadit libovolný obsah. Vztah obsahovosti a formálnosti je řešen u Loevensteina odlišným způsobem. Zdůrazňuje je jako pojmy přímo souvztažné, každý obsah má formu, v každé formě je obsah.
3. Loevenstein především zdůrazňuje své prvenství ve formulování principu hospodárnosti (formulováno jako „chtění maximálního čistého výnosu relativního“). Polemizuje s Englišovým vymezením v Příručce.²³ Tato kritika je však založena na srovnávání formulací, které se opírají o jiný kontext.

²⁰ Loevenstein, J.: Daně přímé a nepřímé. In.: Vědecká ročenka právnické fakulty MU. 1931. Str.136

²¹ Loevenstein, J.: O jednotnou konstrukci finanční vědy. Str. 11.

²² blíže, 1. část, str. 217 – 227..

²³ Engliš, K.: Národní hospodářství. Brno, Fr. Borový, 1924, str. 572 – 573.

4. V návaznosti na předcházející odlišnost kontextu výkladu pak pokračuje srovnáním odlišností své interpretace nákladů a výnosů, ale také potřeby, statku a upotřebitelnosti. Jeho přístup se od Englišova subjektivního hlediska obsahu vyznačuje zdůrazňováním formálně teleologické stránky pojmů.
5. Zcela zvláštní postavení v polemice má Loevensteinovo zásadní odmítání postulátu ideálu člověka, jako vrchního objektivistického principu, který zdůrazňuje Engliš v teorii státního hospodářství. Engliš zdůrazňuje, že individuální hospodářství se řídí principem (účelem) subjektivistickým. V takové soustavě subjekt pečuje o sebe sama. „Stát se svého stanoviska pozoruje stav a vývoj hospodářství národního, ovládá je svou jednotnou vůlí, právním řádem a vede je k ideálu kultury a blahobytu. ... Předmětem pozorování je směnné hospodářství jako celek, zorným úhlem (pozorovacím hlediskem) je objektivní ideál společenský, ideál národa a člověka zdravého, mravního a vzdělaného. S tohoto hlediska plyne představa sociální užitečnosti a hodnoty, sociálních potřeb a statků.“²⁴

Vzhledem k významu, si všimněme obsahu prvního bodu. Podle Engliše²⁵ je možno rozdělit empirické vědy do několika skupin, a to na základě různého způsobu pozorování. Každý vědní obor se soustředí na specifický předmět svého zkoumání. Specifický způsob pozorování zajišťuje stejnorodé poznatky. Předmět vědy je určen tím, co může subjekt vidět daným způsobem pozorování z reálného okolního světa. Různý způsob pozorování empirické vědy rozděluje, stejný způsob pozorování působí jednotnost empirického vědního oboru. Podle Engliše platí, že z rozdílného způsobu pozorování vyplývá rozdílná racionalita vědních oborů. Při vysvětlování pozorovaných jevů se snažíme postihnout princip, který vyjadřuje, jak je jeden jev určován jiným jevem Princip osvětlující vztah mezi jevy představuje racionalita, která odpovídá na otázky: proč je chtěno to, co je chtěno, proč existuje to, co existuje atd. Engliš zdůrazňuje, že různé vědní obory s odlišným způsobem pozorování se budou lišit i racionalitou, kterou se řídí. Podle Loevensteina rozděluje Engliš empirická vědní odvětví podle způsobu pozorování. Teleologie představuje jeden ze tří možných způsobů nazírání, z nichž každý se pojí s vlastním specifickým útvarem racionality, který představuje specifický princip spojení mezi dvěma zjevy na základě tzv. dostatečného důvodu.

Přírodní vědy jsou charakteristické kauzalitou (*causa fiendi*), normativní pozorovací způsob je spojený s logickou racionalitou (*ratio sufficiens cognoscendi*), teleologie se řídí finalitou, účelovým útvarem racionality (*causa finalis*).²⁶ Uvedeným systémem rozlišení tří druhů racionality podle příslušného způsobu pozorování se do třídění věd zavádí trialismus, který rozšiřuje předcházející dualismus, vychází z Kantova dělení na svět, jaký je a jaký by měl být. Empirické vědy se dělí do tří tříd podle svého pozorovacího způsobu a každá empirická věda nutně spadá do jedné ze zmíněných kategorií. Vedle empirických věd stojí vědy apriorní, které pro vytváření poznatků nepotřebují empirii, poznatky se utváří na základě čistého názoru.

Rozdělení věd je založeno na způsobu pozorování. Každý vědní obor musí pracovat s homogenními poznatky a pojmy, tedy všechny pojmy v rámci určité vědy se musí utvářet na základě stejného principu. Tento princip je podle Englišova názoru reprezentován specifickým pozorovacím způsobem dané vědy. Např. přírodní vědy získávají poznatky pomocí smyslů, teleologie vytváří pojmy a poznatky na základě pozorování zjevů jako chtěných, normativní vědy vycházejí z představy, že něco „má být“. Vědní třídy se liší podle způsobu pozorování, který je také určující pro racionalitu příslušné vědy.²⁷

²⁴ Engliš, K.: Národní hospodářství. Str. 59.

²⁵ Blíže: Engliš Základy hospodářského myšlení (1922)

²⁶ Loevenstein, J.: Velká teleologie. Str. 22 a další

²⁷ Blíže v Englišově knize Základy hospodářského myšlení.

Jestliže se teleologie řídí speciální teleologickou racionalitou, finalitou, musí tato racionalita vysvětlovat spojení mezi členy teleologického řetězce, účelem a prostředkem. Engliš se domnívá, že finalita odůvodňuje chtění prostředku chtěním účelu, stejně jako přirozená kauzalita vysvětluje existenci následku existencí příčiny.

V rámci kauzality přírodních věd odpovídáme na otázku: proč je A (důsledek), odpovědí, protože je B (příčina). V teleologickém myšlení je otázka: proč je chtěno A (prostředek), zodpovězena: protože je chtěno B (účel). Chtění účelu je tedy dostatečným důvodem chtění prostředku. Samostatná teleologická racionalita předpokládá přímou racionální spojitost mezi prostředkem a účelem. Z chtění účelu vyplývá bez dalšího chtění prostředku.

Teleologické myšlení se podle Loevensteina neomezuje na kauzální jevy. Teleologii chápe jako způsob myšlení ve zvláštní soustavě pojmů, jedná se o pojmy odvozené od centrálního teleologického pojmu účelu. Nepředpokládá existenci zvláštní teleologické racionality, ale domnívá se, že teleologické vědy spadají do třídy věd logických, které se řídí logickou racionalitou. Loevenstein zdůrazňuje, že teleologické myšlení může pracovat s jevy, které jsou propojené různými racionálními útvary a neomezuje se na objekty a děje v kauzální závislosti. Domnívá se, že Engliš staví ve své teorii na opačném předpokladu. K této souvislosti Loevenstein dospívá při rozboru vztahu mezi finalitou a kauzalitou, respektive kritice názoru, že finalita představuje obrácenou kauzalitu. Loevenstein se domnívá, že teleologická racionalita nemůže být považována za pouhou obrácenou kauzalitu přírodních věd a v tomto ohledu je zcela zajedno s Englišovým postojem. Engliš zdůrazňuje, že finalita nepředstavuje v žádném případě obrácenou kauzalitu, protože rozdílnost vztahu mezi prostředkem a účelem a příčinou a důsledkem nespočívá v obrácené časové souslednosti, ale je dána rozdílným způsobem pozorování. Jevy tvořící příčinu a následek nevidíme jako účel a prostředek, protože jsme obrátili jejich časový sled, ale kvůli zcela odlišnému přístupu v pozorování, kdy jevy nazíráme jako chtěné ne jako prostě existující. Na druhou stranu považuje Englišovu argumentaci ohledně rozlišení kauzality a teleologické racionality za ne zcela správnou a dostatečnou. Engliš vidí rozdíl mezi kauzalitou a finalitou v různém způsobu pozorování. Je si vědom toho, že jevy, které pozorujeme z teleologického hlediska jako prostředek a účel, představují v kauzálním myšlení příčinu a následek, ale kritérium časové následnosti není podle něj pro rozlišení obou druhů racionality podstatné. Přestože jsou účel a prostředek v kauzální spojitosti, není teleologie pouze obrácená kauzalita, protože se pojí s jiným způsobem pozorování.²⁸ Proto se Loevenstein domnívá, že Engliš omezuje teleologické myšlení pouze na zjevy, které v kauzálním světě představují příčinu a důsledek, že tedy neuvažuje (nebo nezmiňuje) možný teleologický vztah mezi zjevy bez jakékoliv vzájemné kauzální vazby. Potom podle Loevensteina musí Engliš nutně dospět k myšlence, že zjevy, které jsou předmětem pozorování kauzálního a teleologického, jsou totožné (rozdílný zůstává pouze způsob pozorování). takový závěr však Loevenstein odmítá, je přesvědčen, že teleologické myšlení lze uplatnit i na jevy, které mezi sebou nemají příčinný vztah daný přirozenou kauzalitou. V rámci své argumentace uvádí příklady teleologického vztahu jevů spojených racionálním útvarem *ratio sufficiens essendi* („dostatečný důvod bytí“) nebo logickou racionalitou.²⁹

Loevensteinovo odmítání zvláštní teleologické racionality

Loevenstein nesouhlasí se zmíněnými Englišovým závěry ohledně teleologické racionality a popírá důsledky, které z nich plynou. Zdůrazňuje, že teleologické myšlení se nevyznačuje žádnou zvláštní teleologickou racionalitou (finalitou). Mezi prostředkem a účelem, jakožto členy teleologického řetězce, neexistuje spojení na základě finality, chtění prostředku

²⁸ Tamtéž

²⁹ Loevenstein, J.: Velká teleologie, str. 32

nevyplývá automaticky ze chtění účelu. Loevenstein se domnívá, že teleologické myšlení se řídí logickou racionalitou.

Omyl spočívá podle Loevensteina v sestavení teleologického řetězce a odpovědi na otázku, proč je chtěno to, co je chtěno. Englišova nauka, podle něj předpokládá, že chtění účelu je dostatečným důvodem chtění prostředku. Otázku: proč chceme prostředek?, zodpovíme: protože chceme účel. Jestliže se například ptáme: proč chceme obilí, odpovídáme: protože chceme chléb, pokud se ptáme: proč chceme chléb, odpovíme: protože chceme zahnat hlad, takto můžeme dojít až k nejvyššímu účelu. Jedno chtění představuje dostatečný důvod pro jiné chtění, chtění prostředku přímo vyplývá ze chtění účelu.³⁰ Nejvyšší účel, ke kterému v řetězci dojdeme, nemůže být ovšem vysvětlen dalším chtěním vyššího účelu a nelze jej teleologicky vyložit, je dán subjektem chtění.

Pokud by teleologické myšlení probíhalo popsáním způsobem, existoval by pádný důvod pro předpoklad zvláštní teleologické racionality, finality. Finalita by spojovala přímo chtění prostředku a chtění účelu jako prvků teleologického řetězce, chtění účelu by bez dalšího představovalo dostatečný důvod chtění prostředku. Finalita jako vztah mezi prostředkem a účelem by potom fungovala jako samostatná racionalita vedle logické racionality (spojující důvod a důsledek) a přirozené kauzality (propojující příčinu a účín). V rámci teleologie by finalita podával dostatečný důvod pro chtění a logická racionalita by vysvětlovala dostatečný důvod soudů o chtění, logické soudy o chtění by však musely být podloženy finalitou, finálním spojením mezi prostředkem a účelem.³¹

S těmito závěry však Loevenstein nesouhlasí a domnívá se, že omyl vyplývá ze špatného (neúplného) pochopení a sestavení teleologického řetězce. Chtění účelu nemůže samo o sobě představovat dostatečný důvod pro chtění prostředku. Podle Loevensteina „dostatečným důvodem chtění prostředku není účel sám o sobě, nýbrž chtění účelu a vedle toho poznání nemožnosti jeho dosažení bez prostředku“.³² Teleologický řetězec pak neprobíhá v podobě: proč chci obilí? (prostředek), protože chci chléb (účel), ale na otázku, proč chci obilí, odpovím, protože chci chléb a poznal jsem, že bez obilí nemohu chléb získat, čili chci i obilí. Teprve s premisou, „poznal jsem, že bez obilí nemohu chléb získat“, se stává teleologický řetězec úplným, a je zřejmé, že se běží o logické spojení jeho prvků. Články teleologického řetězce nespojuje finalita, ale logická racionalita. Účel a prostředek nejsou propojeny chtěním, z poznatku o chtění účelu automaticky nevyplývá poznatek o chtění prostředku. Chtění prostředku a chtění účelu je propojeno na základě logické racionality. Chtění prostředku vyplývá z logického soudu, při kterém tvoří jednu premisu chtění účelu a druhou poznání, že bez prostředku nebude účelu dosaženo. Poznatek o nutnosti prostředku pro naplnění účelu přitom může být postaven na kauzální nebo logické spojitosti obou členů, spojení na základě dostatečného důvodu bytí aj. Tzn., že východiskem pro logický soud je premisa o potřebnosti prostředku pro daný účel, přičemž tato potřebnost může vyplývat z jakéhokoliv útvaru racionality.

Proto se Loevenstein domnívá, že špatným sestavením teleologického řetězce způsobilo mylné závěry ohledně samostatné teleologické racionality (finality), odlišné od ostatních racionálních útvarů. Hledala se racionalita, která by dokázala vysvětlit, jak z jednoho chtění vyplývá chtění jiné, ale v rámci teleologické úvahy byla opomíjena důležitost poznatku o nutnosti prostředku pro dosažení účelu. Při tomto chybném postupu se logická racionalita nemohla zdát vhodnou pro teleologické myšlení a autoři se ptali po jiném racionálním útvaru, který by odůvodnil chtění přímo jiným chtěním. Loevenstein dokazuje nutné spojení chtění a poznání při odůvodnění chtění prostředku, čímž se jasně ukazuje vedení teleologické úvahy logickou racionalitou. Logická racionalita zdůvodňuje úsudky o chtění i chtění samotné.

³⁰ Tamtéž, str. 45

³¹ Blíže tamtéž, str. 44-46

³² Tamtéž, str. 46

Závěr

Diskuse o racionalitě a její podobě sehrála roli při formování pokusu překonat neduhy pojetí předmětu a metody v ekonomii první poloviny 20. století. Diskuse byly širší součástí hledání podoby ekonomické teorie schopné poskytovat výpovědi o stávajícím světě i předpovědi směřování budoucího vývoje. Za pozornost nepochybně stojí i skutečnost, že i když se kontroverze týkaly principiálního problému a probíhala různými formami (monografie, časopisecké články, presentace při různých příležitostech), byla vedena kultivovaně a s příkladnou tolerancí zohledňující právo na vlastní názor a argumentující přísně v kontextech presentovaných druhou stranou. A to i tehdy, když vyústěním bylo jednoznačné odmítnutí názoru druhé strany, jako se stalo v tomto případě, když Loevenstein zdůrazňuje, že logická racionalita nefunguje v teleologii vedle finality, tedy účelovosti, ale je jedinou racionalitou vedoucí teleologické myšlení, přičemž finalita jako samostatná racionalita, v kontextu výše uváděného, prostě neexistuje.³³

Literatura

- [1] Engliš, K.: Bilimovičovy námitky proti teleologické teorii hospodářské. In.: Obzor národohospodářský. Roč. XXXVII, 1932. Str. 585 – 609
- [2] Engliš, K.: Teleologická theorie hospodářská a normativní theorie právní. In.: Obzor národohospodářský, roč. .XXXIV, 1929
- [3] Engliš, K.: Ekonomie a filozofie. In.: Obzor národohospodářský. Roč. XXXVI, 1931.
- [4] Engliš, K.: Národní hospodářství. Brno, Fr. Borový, 1924
- [5] Engliš, K.: Základy hospodářského myšlení. In.: Sbírká spisů právnických a národohospodářských. Sv. XI., 1922
- [6] Fuchs, K.: Karel Engliš a brněnská ekonomická škola. *Národohospodářský obzor*, Brno : roč. IV, č. 3, od s. 5 - 24, 19 s. ISSN 1213-2446. 2004.
- [7] Fuchs, K.: Osobnosti brněnské ekonomické školy. *Národohospodářský obzor*, Brno : roč. II, č. 4, od s. 30 - 40, 11 s. ISSN 1213-2446. 2002
- [8] Chytil, V.: Univ. prof. JUDr. Jan Loevenstein. In.: Časopis pro právní a státní vědu. Roč. XV, č. 5, 1932
- [9] Loevenstein, J.: Velká teleologie. (Konstrukce hospodářské noetiky). Fr. Řivnáč, Praha 1934.
- [10] Loevenstein, J.: Teleologické a národohospodářské pojmy. Časopis pro právní a státní vědu. XIII.č.5, 1930
- [11] Loevenstein, J.: Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930. Str. 31 – 72
- [12] Loevenstein, J.: Sporné otázky teleologické konstrukce. Sborník věd právních a státních. roč. XXX., č. 3. (1. část) č. 4. (2. část)
- [13] Loevenstein, J.: Karel Engliš: Teleologie jako forma vědeckého poznání. Naše Věda, roč. XII. 1931.
- [14] Loevenstein, J.: O jednotnou konstrukci finanční vědy. Sbírká spisů právnických a národohospodářských, Sv. XL. Brno, Barvič & Novotný, 1929
- [15] Loevenstein, J.: Daně přímé a nepřímé. In.: Vědecká ročenka právnické fakulty MU. Brno, 1931.

³³ Blíže tamtéž, str. 54-55

Vývoj vybraných ekonomických ukazatelů výsledků agrárního sektoru v ČR před ekonomickou krizí

The development of selected economic indicators concerning results of the CR agrarian sectors before the economic crisis

Marie Prášilová, Jan Grosz

Anotace:

Príspevek analyzuje vývoj vybraných makroekonomických ukazatelů úrovně agrárního sektoru ve vztahu k výsledkům národního hospodářství České republiky. V práci je hodnocen vývoj a dynamika podílu zemědělství na vytvořené produkční činnosti rezidenčních jednotek, na lidských zdrojích a na výsledcích zahraničního obchodu české ekonomiky. Je provedeno též mezinárodní porovnání. Závěrem se autoři zamýšlejí nad pravděpodobnou budoucí rolí zemědělství v podmínkách ČR. K řešení je použito statistických metod pro popis vývoje ukazatelů v čase a prostředků indexní analýzy. Podkladové údaje jsou čerpány z ročních národních účtů a z databáze Eurostatu za období let 1995 až 2007.

Summary:

The paper analyzes development of selected macro-economic indicators of the agrarian sector levels as related to the national economy results of the Czech Republic. It assesses development and dynamics of the share of agriculture on productive activities committed by residential units, on human resources and on foreign trade results of Czech economy. International comparison is being presented. In conclusion the authors estimate the likely future role of agriculture in the CR conditions. Statistical methods are applied for the solution in order to describe time development of the indicators and the index analysis devices are applied, too. The basic data have been obtained from the annual National Accounts and from the Eurostat database from covering the 1995 to 2007 period.

Úvod

Postavení zemědělství v národním hospodářství je dáno stupněm zajištění výživy obyvatelstva, účastí na zahraničním obchodu, vztahy k ostatním odvětvím, podílem na tvorbě společenského a národního produktu či podílem obyvatelstva zaměstnaného v zemědělství na celkovém počtu pracovníků v národní ekonomice. Především poslední zmíněný podíl je jedním z ukazatelů hospodářské vyspělosti státu. V průmyslově vyspělých státech sice klesá počet obyvatelstva činného přímo v zemědělské výrobě, ale na druhé straně pracuje pro zemědělskou výrobu stále více osob v různých průmyslových odvětvích a v odvětvích služeb. Zemědělství doposud hraje významnou a nezastupitelnou roli v ekonomice České republiky. Podíl zemědělství na hrubém domácím produktu v ČR dosáhl v roce 2007 přes 2 % a na celkovém počtu pracovníků v národním hospodářství téměř 3 %. Těmito výsledky se přibližuje naše země vyspělým státům EU. Otázkou je, zda ekonomické ukazatele vykazují skutečně tendence k požadovaným změnám nebo zda konkrétní roční výsledek je pouze náhodný.

Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je analyzovat vývoj a změny vybraných ukazatelů ekonomického rozvoje zemědělství v souvislosti s výsledky hospodářství ČR. Řešení se opírá o některé vybrané makroekonomické ukazatele z národních účtů ČR a z let 1995-2007. Hodnocení bylo provedeno pomocí metod časových řad a indexní analýzy. Vymezení jednotlivých ukazatelů vychází z metodiky ČSÚ a má následující strukturu [4]:

Produkce = Tržní produkce + Produkce pro vlastní konečné užití + Ostatní netržní produkce.

Produkce = Hrubá přidaná hodnota + Mezispotřeba.

Hrubá přidaná hodnota = Čistá přidaná hodnota + Spotřeba fixního kapitálu.

Produkce (hrubý obrat) výrobků a služeb představuje hodnotu tržního i netržního zboží a služeb, které jsou výsledkem produkční činnosti rezidentských jednotek v daném období na území České republiky. Tvoří ji [4]:

– tržní produkce, která obsahuje zejména tržby z prodeje výrobků a služeb vlastní výroby, obchodní rozpětí a změnu stavu nedokončené výroby a výrobků;

– produkce pro vlastní použití, tj. zejména aktivace výrobků a služeb, zemědělská produkce domácností pro vlastní spotřebu a odhad imputovaného nájmu domácností bydlících ve vlastních domech a bytech;

– ostatní netržní produkce, která je součtem ostatní netržní produkce poskytované za ekonomicky nevýznamné ceny (platby za ostatní netržní služby) a ostatní netržní produkce poskytované zdarma (bezplatné ostatní netržní služby). Bezplatné ostatní netržní služby jsou vyjádřeny jako rozdíl mezi vynaloženými provozními náklady včetně čistých daní z výroby a dovozu institucí vlády a neziskových institucí sloužících domácnostem a jejich tržbami z prodeje výrobků a služeb a produkcí pro vlastní spotřebu.

Hrubý domácí produkt (HDP) je určen produkční metodou jako součet hrubé přidané hodnoty jednotlivých institucionálních sektorů nebo odvětví a čistých daní na produkty (které nejsou rozvrženy do sektorů a odvětví). Je to také vyrovnávací položka účtu výroby za národní hospodářství celkem, kde se na straně zdrojů zachycuje produkce a na straně užití mezispotřeba. Hrubá přidaná hodnota je rozdílem mezi produkcí a mezispotřebou. Vzhledem k tomu, že produkce se oceňuje v základních cenách a užití v kupních cenách, je strana zdrojů za národní hospodářství celkem doplněna o daně snížené o dotace na výrobky. [4]

HDP = produkce - mezispotřeba + daně z produktů - dotace na produkty.

Výsledky a diskuse

Podíl agrárního sektoru na celkových ekonomických výsledcích národního hospodářství ČR v letech 1995 a 2007 zaznamenal značné změny. U všech hodnocených ukazatelů kromě ostatní netržní produkce došlo ke snížení (Tabulka 1). Produkční význam zemědělství v ekonomice ČR se za třináct let potlačil a rychlost ročních změn je značná.

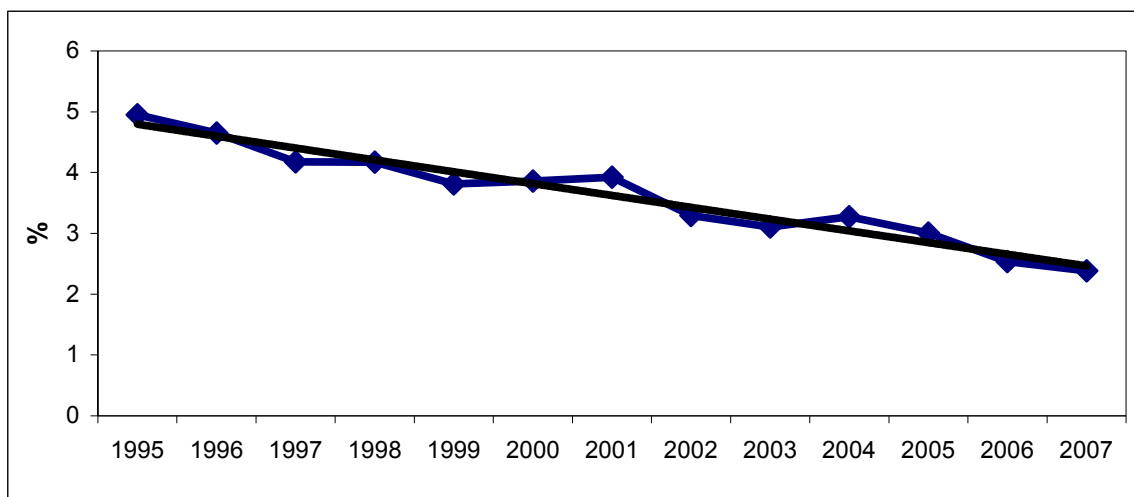
Tabulka 1: Dynamika podílu zemědělství na ekonomice ČR v letech 1995 a 2007

Ukazatel	1995	2007	Průměrný koeficient růstu
Produkce	3,5 %	1,7 %	0,940
Tržní produkce	3,6 %	1,6 %	0,936
Produkce pro vlastní konečné užití	8,2 %	5,4 %	0,965
Ostatní netržní produkce	0,5 %	0,8 %	1,047
Mezispotřeba	3,1 %	1,6 %	0,946
Hrubá přidaná hodnota	4,1 %	1,8 %	0,933
Spotřeba fixního kapitálu	3,6 %	2,5 %	0,971
Čistá přidaná hodnota	4,3 %	1,6 %	0,923

Česká republika se dostává do pozice závislého státu ve výsledcích agrárního sektoru. Značnou roli v tom hraje potravinářský průmysl, který v posledních letech zaznamenává negativní nárůst výkonnosti. Při hodnocení je nutné brát v úvahu objektivní faktory jako jsou změny cen zemědělských výrobců, mírné snižování podpor agrárnímu sektoru, snižování prostředků na zajištění fungování společné organizace trhu, zejména intervenčních nákupů, přesun čerpání finančních prostředků v delším časovém horizontu do Programu rozvoje venkova, změna směnného kurzu při konverzi unijních prostředků do naší ekonomiky, atd.

Hrubý domácí produkt (HDP) agrárního sektoru je peněžním vyjádřením celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném časovém období v odvětví na území ČR. Jeho podíl ve vztahu k celé ekonomice se od roku 1995 významně snížil. Graf 1 popisuje tuto vývojovou tendenci včetně trendové funkce ve tvaru $y' = 0,0002x^2 - 0,1972x + 4,9926$ s vysokou hodnotou indexu determinace $I^2 = 0,952$.

Graf 1: Vývoj podílu HDP agrárního sektoru na ekonomice ČR v letech 1995-2007 (%)



Situace v ČR však není ojedinělá. Z tabulky 2 je zřejmé, že podíl zemědělství na celkové produkci ve všech zemích eurozóny v průběhu sledovaného období neustále klesal. Česká republika vykazuje na počátku sledovaného období nejvyšší hodnotu. Na konci sledovaného období dosahuje úrovně 2,38 %, což je srovnatelný údaj s údaji průměru zemí eurozóny před rokem 2000. V posledních letech se však podíl zemědělství na HDP v České republice rychleji přibližuje podílu zemědělství na HDP všech vyspělých zemí Evropy. Průměrně se tento podíl pohybuje okolo 1,5-2 %.

Tabulka 2: Vývoj podílu zemědělství na HDP v běžných cenách v letech 1995–2007 (v %)

Rok	CZ	DE	EA	EU 15	EU 27
1995	4,9500	1,2622	2,5860	2,5871	2,8148
1996	4,6520	1,3050	2,6470	2,5940	2,8130
1997	4,1740	1,2960	2,6130	2,4780	2,7000
1998	4,1700	1,2270	2,5090	2,3410	2,5460
1999	3,8130	1,2150	2,3920	2,2190	2,3840
2000	3,8600	1,2520	2,3330	2,1300	2,2960
2001	3,9210	1,3500	2,4010	2,1210	2,3130
2002	3,2930	1,1340	2,2320	1,9780	2,1500
2003	3,1040	0,9670	2,1250	1,9080	2,0730
2004	3,2720	1,0840	2,1020	1,8880	2,0860
2005	3,0060	0,8430	1,8680	1,6200	1,8080
2006	2,5338	0,8417	1,7467	1,5328	1,7197
2007	2,3810	0,9110	1,7880	1,5630	1,7400
\bar{k}	0,9408	0,9732	0,9697	0,9589	0,9607

Zdroj: Eurostat, vlastní výpočty

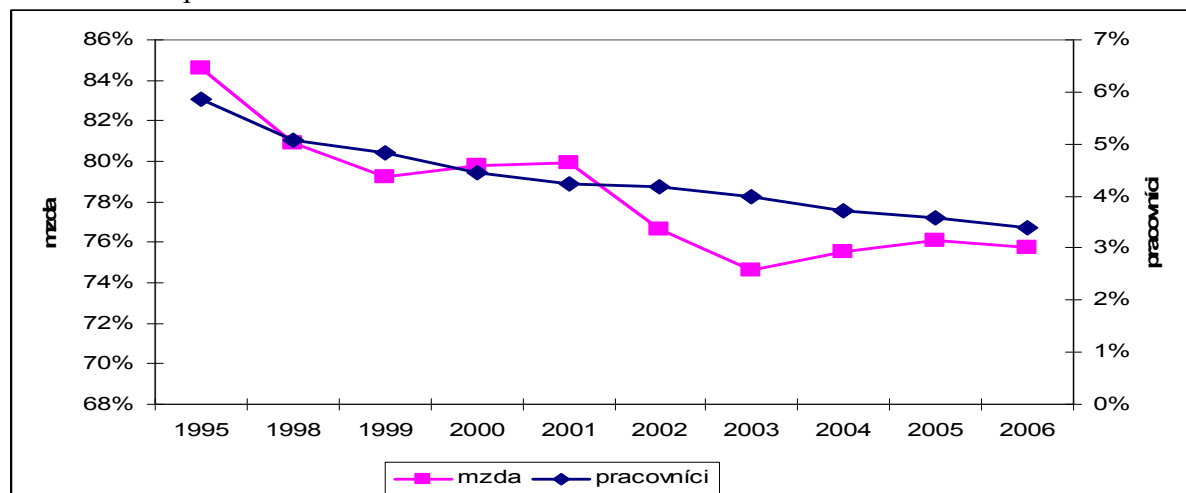
Často kritizovaná přezaměstnanost a nízká výkonnost agrárního sektoru devadesátých letch je v současné době minulostí. Snížení počtu zaměstnanců v zemědělství je významným faktorem zefektivnění zemědělské výroby. Tabulka 3 ukazuje téměř 7 % roční pokles zaměstnaných v zemědělství v letech 1995-2007 při 8,7% nárůstu změn mezd v sektoru zemědělství. Produktivita práce jak v národním hospodářství, tak v agrárním sektoru úspěšně vzrůstá, i když zemědělství bylo každoročně na úrovni 95,6 % národního hospodářství.

Tabulka 3: Průměrné koeficienty růstu ukazatelů lidských zdrojů v letech 1995-2007

Ukazatel	Národní hospodářství celkem	Agrární sektor	Podíl agrárního sektoru
Počet pracovníků	0,989	0,931	0,941
Mzdy	1,101	1,087	0,988
Produktivita práce	1,086	1,068	0,956

Graf 2 popisuje vývoj podílu počtu zaměstnaných a podílu mezd v zemědělství v porovnání s ekonomikou ČR celkem. Zatímco podíl počtu pracovníků plynule klesá, průměrné mzdy v agrárním sektoru patří k nejnižším a nedosahují v roce 2007 ani 78 % výsledků průměrné mzdy národní ekonomiky.

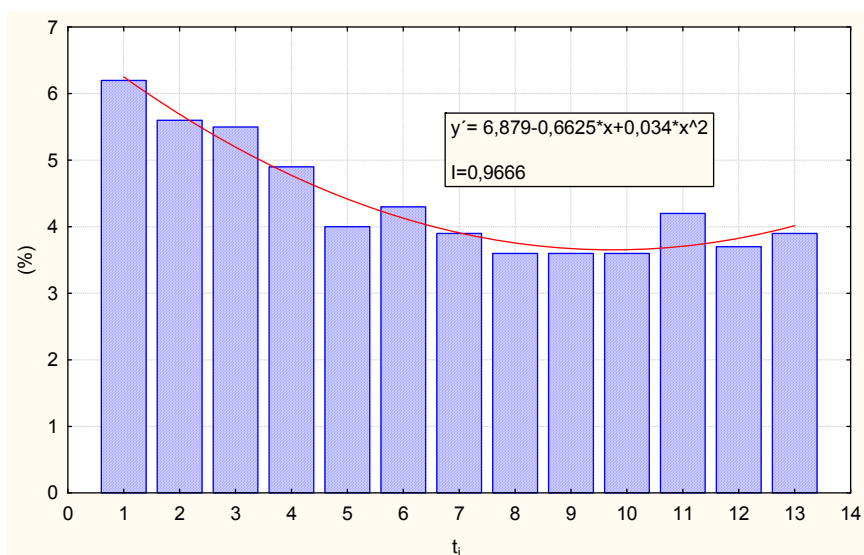
Graf 2: Vývoj podílu počtu pracovníků a průměrné mzdy v odvětví zemědělství v rámci národního hospodářství ČR v letech 1995-2006



Agrární zahraniční obchod v letech 2000-2007 se pohybuje s drobnými odchylkami na stále úrovni. Převažuje import nad exportem a v rámci národního hospodářství je agrární export na úrovni 3,5 % (rok 2007) a import na úrovni 5 % (rok 2007), v obou případech od roku 2004 s tendencí k mírnému nárůstu.

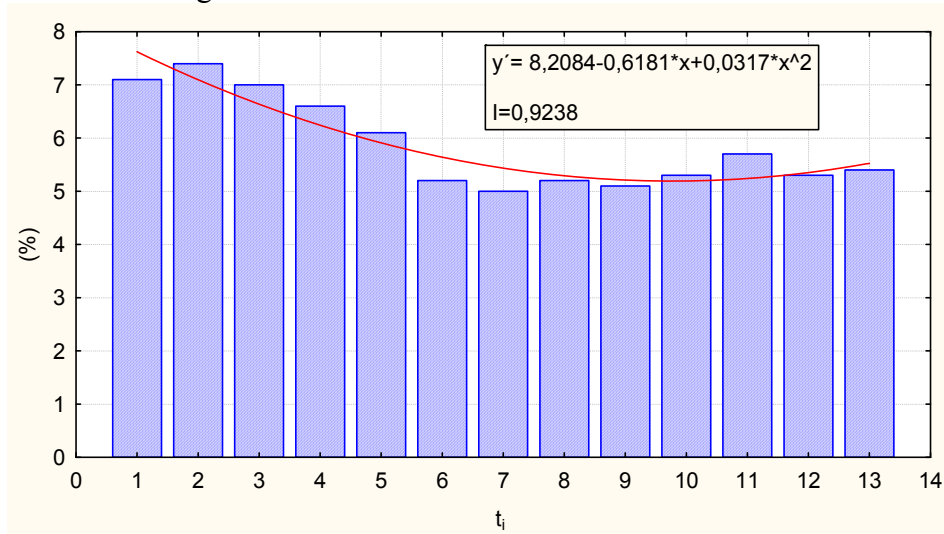
U podílu agrárního vývozu na celkovém vývozu ČR byla po dlouhou dobu patrná jeho klesající tendence, v posledních letech se tento podíl ustálil na přibližně stejné úrovni. V průměru se agrární vývoz na celkovém vývozu ve sledovaném období podílel pouze 4,4 %, i když v posledních letech dochází k mírnému oživení (Graf 3).

Graf 3: Podíl agrárního vývozu na celkovém vývozu ČR v letech 1995-2007 (v %)



Podíl agrárního dovozu na celkovém dovozu ČR zaznamenal stejné vývojové tendence jako tomu bylo u agrárního vývozu. Průměrný podíl agrárního dovozu na celkovém dovozu v dané časové řadě činí 5,9 % (Graf 4).

Graf 4: Podíl agrárního dovozu na celkovém dovozu ČR v letech 1995-2007 (v %)



Závěr

Agrární sektor ztrácí svoji pozici v ekonomice České republiky. V průběhu let 1995-2007 došlo k útlumu podílu produkce i přidané hodnoty v odvětví na výsledcích národního hospodářství na 50% úroveň oproti počátečnímu roku referenčního období. Podíl počtu pracovníků v zemědělství se v závěru období dostal na 3 % a klesal v průměru ročně o 6,9 %. Mzdy pracovníků a produktivita práce v zemědělství rostly pomaleji než v národním hospodářství. Podíl mezd a podíl produktivity práce v zemědělství na celkové ekonomice naopak klesal. Agrární zahraniční obchod v posledních letech stagnuje s mírně progresivními tendencemi. Česká republika je importní zemí z hlediska zemědělských a potravinářských komodit. Uvedené zjištěné skutečnosti však není možno hodnotit negativně. Podobné

tendence zaznamenává celá Evropská unie. V zemědělství do budoucna budeme hovořit spíše než o podnikání a o vytváření vysokého HDP o hospodaření v krajině a v prostoru a o úloze zemědělství ve smyslu krajinotvorném a tradičním. Zemědělství bude představovat i určitý životní styl, návrat se k přírodě, ke kořenům lidstva a k lidským hodnotám.

Seznam použité literatury

1. Hindls, R., Hronová, S., Seger, J., Fischer, J.: *Statistika pro ekonomy*. Professional Publishing, Praha, 2007. ISBN 978-80-86946-43-6
2. Varian, H., R.: *Mikroekonomie*. Victoria Publishing, Praha, 1995. ISBN 80-85865-25-4
3. Statistická ročenka České republiky, ČSÚ/Scientia, 1995-2008
4. http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hdp_narodni_ucty
5. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/methodology/annual_accounts

Slovenská reforma jako inspirace při řešení problémů v oblasti veřejných výdajů

Veronika Hovorková

Anotace

Práce je primárně zaměřena na východiska a realizace reformy veřejných financí na Slovensku v současném kontextu probíhající hospodářské krize. První část této práce hodnotí problematikou globální hospodářské krize, která propukla v USA a postupně zasáhla i do hospodářského vývoje evropských zemí, které se v současné době vyrovnávají s jejími dopady. Mezi nimi je i Česká republika, která na rozdíl od Slovenska k radikálním reformám ještě nepřistoupila, nevyužila k tomu ani příznivého ekonomického vývoje minulých let. Dopad krize se již projevil v podobě rostoucího deficitu veřejných financí. Druhá část práce je zaměřena na východiska a jednotlivé kroky reformy veřejných financí na Slovensku. V závěru práce je vyhodnoceno, že právě nyní je možné poznatky reformy veřejných financí na Slovensku využít, jako velmi dobrý podklad a inspiraci, pro realizaci obdobných reformních kroků v České republice.

Úvod

Pojem a obsah slova reforma začal nabírat na intenzitě především ve spojitosti s nutností řešení problému v oblasti efektivního řízení veřejných financí. Právě reformy veřejných financí se v posledních letech staly tématem číslo jedna pro většinu zemí. Ovšem ani neustálý nárůst problémů v této oblasti a nutnost jejich řešení, nebyly pro některé země dostatečným impulsem pro včasné zahájení reformem. Bylo a je si třeba uvědomit, že ekonomického růstu nelze dosahovat donekonečna tzv. zadarmo. Jeho dosažení a udržení, je možné pouze za předpokladu, že jednotlivé země budou mít zájem udržovat si zdravé veřejné finance. Pro realizaci hlubokých a kvalitních reformem totiž platí jedno základní a troufám si říct i zásadní pravidlo, které jsem již zmínila, a to začít s nimi včas. Právě správně zvolený čas pro realizace reformem, je jedním z rozhodujících faktorů pro to, jak moc tvrdé budou dopady reformem pro občany a jakého výsledku díky nim bude dosaženo. Bohužel faktory včasnosti a efektivnosti, které jsou tak důležité pro zavádění ne příliš populárních reformních kroků, ovlivňuje i nedostatek vůle k nim, ze strany politické reprezentace.

Negativním vlivem, který rovněž významně zasáhl do hospodářského vývoje jednotlivých zemí, byla začínající globální hospodářská krize, která vypukla přibližně před rokem. Když loni začátkem září americká vláda oznámila, že v souvislosti s krizí převezme kontrolu nad polostátními hypotečními agenturami Fannie Mae a Freddie Mac, byl tento krok považován za první vážnější důsledek krize. Nejen USA, ale i celá Evropa se v té době začala zabývat tím, jak rychle začít řešit problém s výrazným poklesem hospodářského růstu, krize realitních obchodů a bank.³⁴ V té době ujišťovali ministr financí i guvernér České národní banky občany České republiky o tom, že se u nás nic dramatického neděje a nejsou tedy třeba žádná mimořádná opatření. Mělo dojít pouze k tomu, že se hospodářský růst České republiky zpomalí a z výjimečně vysokého růstu ekonomiky kolem 6,5 % dojde k poklesu nejdříve na předpokládaných 4,8 % (což byl odhad ke konci září 2008) a místo něho nastane tzv. normální stav. Ovšem již v listopadu téhož roku byl odhad Ministerstvem financí opět snížen na 3,7 % s tím,³⁵ že pokud dojde k dalšímu poklesu, méně než 3% to nebude.³⁶ Následný vývoj ekonomiky a propady v jejích jednotlivých odvětvích ukázaly, že situace bude daleko horší. V tomto směru největší pozornost budil sklářský a automobilový průmysl. Obavy z velkého propadu v průmyslové výrobě se začaly naplňovat právě v automobilovém průmyslu, který je v současnosti považován za jeden z největších tahounů české ekonomiky. Následkem tohoto propadu začalo

³⁴ <http://ekonomika.ihned.cz/c1-38247710-not-yet-krize-rok-pote-na-dno-si-sahla-i-ceska-ekonomika>

³⁵ http://hn.ihned.cz/c6-10156010-29953920-500000_d-ekonomika-zpomali-vic-nez-se-cekalo

³⁶ http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ek_fiskalni_vyhledy.html?year=2008

docházet v tomto odvětví k omezování výroby, která měla zároveň negativní dopad na jejich dodavatele, kteří s automobilovým průmyslem tvoří jistou symbiózu. Reakcí na tyto skutečnosti bylo postupné omezování či úplné zastavování výroby, následované částečným propouštěním zaměstnanců těchto podniků. Tato pomyslná lavina, která pohltila řadu dalších odvětví, měla logický vývoj, a tím je nejen pokles průmyslové výroby, růst nezaměstnanosti, ale také zvyšování výdajů státu, např. na podporu v nezaměstnanosti a další sociální dávky.

Všechny tyto skutečnosti a mnoho dalších mělo negativní dopad na veřejné finance, v důsledku čehož je nyní Česká republika v situaci, kdy je nucena vypořádat se s enormním nárůstem deficitu veřejných financí. Za potenciální úspěch lze považovat to, že se naše politická reprezentace alespoň při schvalování státního rozpočtu na příští rok, byla schopna dohodnout na takových úsporách, které by nás ochránily před hrozícím deficitem ve výši 230 mld., protože pokud by se náš deficit skutečně dostal k číslu 230 mld., znamenalo by to, že celkový český dluh by v příštím roce tvořil 40% HDP.

Pro ilustraci vážnosti situace uvádím, že výše dluhu Argentiny v době jejího bankrotu dosahovala 60% HDP.³⁷ Současně je třeba zdůraznit, že právě váhavost naší vlády a politiků obecně v počátcích Evropské hospodářské krize (ta byla v naší blízkosti nejvíce patrná u našich západních sousedů, tedy v Německu) způsobila, že nyní musí být opatření nutná pro záchranu země před astronomickým deficitem daleko razantnější.

Cíl – využití reformy veřejných financí na Slovensku jako inspirace řešení problému v České republice i v kontextu probíhající hospodářské krize.

V kontextu událostí poslední doby, by tedy bylo dobré, zamyslet se nad tím, zda právě Česká republika nepatří mezi ty země, které nutnost realizace skutečných reforem podcenily. Bohužel již nyní je patrné, že blahodárného vlivu rychlého ekonomického růstu, který se projevil pozitivním dopadem právě na fiskální vývoj, nebylo patřičně využito. Je sice pravda, že v poslední době byly alespoň deklarovány a částečně i realizovány dva pokusy o alespoň dílčí nápravu vývoje veřejných rozpočtů, ale jakkoliv měly některé jejich prvky určité sympatie odborné obce, bohužel nebyly důsledně uplatněny (jako například střednědobé výdajové rámce), případně od nich bylo následně pod tíhou okolností ustoupeno úplně. V každém případě však nejkomplicovanější a politicky a sociálně nejcitlivější, jakkoliv však velmi potřebné, reformy nebyly iniciovány. To je především případ reformy penzijního systému, která prakticky stále není na pořadu dne, a to přesto, že například tzv. Bezděkova komise odvedla vynikající profesionální práci, jak pokud jde o analýzu problémů stávajícího průběžného systému, tak o analýzu jednotlivých navrhovaných řešení, tak pokud jde o návrh preferované podoby penzijního systému, který by reforma měla cílit.³⁸

Přestože ale byla nejvhodnější doba pro realizaci reforem Českou republikou do jisté míry promarněna, rozhodně není na skutečně promyšlené reformy pozdě. Páve naopak. Nyní jsou reformy ještě nutnější než kdykoliv předtím. My všichni si však musíme uvědomit, že budou pravděpodobně daleko razantnější a náklady na ně výrazně bolestivější než by tomu bylo například v roce 2007, tedy v roce, který lze považovat za náš pomyslný ekonomický vrchol. Opět by se mělo začít vycházet z toho, že hlavním cílem fiskálních politiky je, vedle zajišťování veřejných statků, přispívat k zabezpečování stability a vyváženosti makroekonomického vývoje, činit kroky ke snižování deficitu veřejných financí a postupného plnění maastrichtských kritérií. Fiskální politika by měla znovu být,

³⁷ http://ekonomika.idnes.cz/statni-dluh-je-jako-zemetreseni-pri-velkych-otresech-hrozi-zemi-bankrot-1ok-ekonomika.asp?c=A090917_154543_ekonomika_fih

³⁸ Bezděkova komise a její závěrečná zpráva, je dostupná na: http://www.mpsv.cz/files/clanky/2235/zaverecna_zprava.pdf

více než dříve primárně zaměřena na odstraňování nerovnováhy ve veřejných financích a zároveň plnit funkci spolupůsobení při vytváření ekonomického a institucionálního prostředí, které následně pozitivně ovlivňuje celkový růst hospodářství. Důležitým a rozhodujícím úkolem při zabezpečení těchto cílů je především konsolidace veřejných financí, na které následně navazuje zvolení takové fiskální politiky, která povede k postupnému naplňování fiskálních záměrů ve střednědobém horizontu. To znamená zabezpečit v jednotlivých letech únosnou míru deficitu tak, aby docházelo ke snižování přerozdělovacích procesů v rámci veřejných financí a zároveň podpoře podnikatelského sektoru právě s cílem fiskálních přínosů. Pouze tyto základní principy a cíle spolu s významnými strukturálními reformami, jsou tím jediným a nezbytným pro další vývoj v oblasti veřejných financí v budoucnu, a to i jak již bylo řečeno za předpokladu, že jejich prosazování bude daleko obtížnější.³⁹ Ani to však nestačí, naše ekonomika potřebuje stimulovat kontinuální příliv přímých zahraničních investic a k tomu je opět třeba stabilního a konkurenceschopného právního prostředí, včetně čitelné a konkurenceschopné fiskální zátěže, kladené na firmy i jednotlivce.

Stabilní veřejné finance jsou inspirací pro zahraniční investory i pro finanční trh. Nálada investorů je v globalizovaném světě velmi nestálá zvláště v dnešní turbulentní době. Navíc se prostředí v posledních desetiletích velmi změnilo výraznou liberalizací kapitálových pohybů, takže v současnosti probíhá realizace kapitálových operací v reálném čase. Stabilita makroekonomického prostředí a kredibilní (důvěryhodná) hospodářská politika jsou tak, zejména v malé a velmi otevřené ekonomice jako je naše, zásadními faktory ochraňujícími tuzemskou ekonomiku před nestálostí trhu.

Vzhledem k tomu, jakými ekonomickými problémy prochází v současné době nejen celá Evropa, ale především i naše země domnívám se, že právě nyní je příhodná doba pro to, abychom se konečně poučili a využili poznatky a zkušenosti s reformou veřejných financí od našich východních sousedů. Právě na Slovensku totiž našli politici odvahu a rozhodli se realizovat reformu veřejných financí.

Reforma veřejných financí na Slovensku, jednotlivé fáze a dosažené výsledky

Potřeba realizovat efektivní reformy na Slovensku, byla vyvolána především skutečností, že se ani během deseti let od jejího vzniku Slovenské republiky nepodařilo, zlepšit stav veřejných financí a docházelo k dalšímu prohlubování jejich deficitu. V mnoha směrech se v této době dostala Slovenská republika, obdobně jako je tomu nyní u nás, do hospodářsko-ekonomických problémů, které by se bez realizace reformy i nadále prohlubovaly. Deficit, vyjma roku 1999, kdy byl ještě ve výši 3,7 % HDP, se v následujících letech pohyboval kolem hodnoty 6 % HDP. Vyjma problémů v celém hospodářství zapříčinily v roce 2000 rekordní výši deficitu 7,4 %⁴⁰ v první řadě náklady na restrukturalizaci a ozdravení třech největších bank vlastněných státem za státní záruky a nedobytné pohledávky, které vznikaly počátkem devadesátých let.⁴¹ Vysoký deficit však sám o sobě, nebyl jediným důvodem k realizaci reformy. Další neméně významnou motivací bylo postupné splnění Maastrichtských kritérií a s tím související vstup Slovenské republiky do eurozóny.

Slovenská republika spolu se vstupem do Evropské unie v roce 2004 současně vykročila cestou k zásadním změnám. Komplexní reforma v oblasti veřejných financí na Slovensku zahrnovala tyto základní oblasti: daňovou reformu, důchodovou reformu, reformu zdravotnictví, reformu sociálního systému a trhu práce, reformu školství, reformu veřejné správy, podnikatelské prostředí a reforma

³⁹ <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/P10.pdf>

⁴⁰ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/02/weodata/weoselgr.aspx> .

⁸ <http://www.derivat.sk/index.php?PageID=1413>

řízení veřejných financí. Základním cílem a směřováním reformy byl předpoklad, že makroekonomický vývoj veřejných financí bude v budoucnu predikovatelný a udržitelný. Jako základu bude využito střednědobého fiskálního rámce, který bude vyargumentovaný a důvěryhodný a rovněž bude obsahovat analýzu možných rizik. Zde se ovšem konkrétněji zaměřím pouze na některé části reformy veřejných financí, a to daňové, důchodové a zdravotní reformě a také nreformě sociálního systému a trhu práce. V rámci hospodářské politiky, Slovenská republika zavedla komplexní daňovou reformu, která dostala svým zamýšleným cílům, kterými bylo zjednodušení daňového systému, zavedení tzv. rovné daně ve výši 19% jak pro fyzické, tak pro právnické osoby a rovněž sjednocení sazeb DPH na úrovni 19%. Součástí této reformy bylo přesunutí daňového břemena z přímých daní⁴² na daně nepřímé resp. přesun od zdanění výroby ke zdanění spotřeby. Další součástí daňové reformy byla maximální eliminace jakýchkoliv výjimek, zvláštních režimů, osvobození od daně a zamezení dvojího zdanění příjmů tam, kde to bylo možné.

V roce 2005 následovala daňovou reformu velmi diskutovaná důchodová reforma. Hlavním cílem této reformy bylo zastavení demograficky podmíněného zvyšování vnitřního dluhu průběžně financovaného důchodového systému a zvýšit angažovanost občanů na svojí životní úrovni v důchodovém věku. Cílem tedy bylo, aby byl řešen nepříznivý dopad demografického vývoje na veřejné finance, posílení zásluhovosti důchodového systému, tedy aby důchod odrážel výši odvedených příspěvků a zvýšení motivace dlouhodobého spoření. Hlavní změnou bylo především zavedení tzv. třípilířového systému. První průběžný pilíř, přinesl větší zásluhovost tím, že zabezpečil přímou provázanost mezi výší odvodů a konečnými příjmy, kterých může pojištěnec dosáhnout v důchodovém věku. Další změnou bylo zvýšení a sjednocení odchodu do důchodu pro obě pohlaví, změny ve valorizování důchodů a změna v systému odvodů. Druhý kapitalizační pilíř, který občanům umožnil rozhodnout se, zda si budou sami spořit na vlastním účtu nebo zda zůstane v prvním průběžném pilíři. Druhý pilíř se stal povinným pro ty, kteří vstoupili na pracovní trh poprvé. Výše příspěvků představuje 9% z vyměřovacího základu. Prostředky z těchto účtů jsou vlastnictvím spořitelů a každý ze spořitelů si může vybrat, kterou důchodovou správcovskou společnost si vybere. Třetí pilíř, pak zahrnuje systém dobrovolného doplňkového důchodového pojištění, nový zákon zde ponechal a rozšířil možnosti daňových výhod.

Další součástí byla reforma zdravotnictví, která měla jako hlavní cíle – změnit postavení státu z aktivního účastníka do pozice efektivního regulátora, zvýšit zodpovědnost pacientů, zajistit vyrovnané a finančně udržitelné hospodaření zdravotnictví (oddlužit ho) a zároveň vytvořit konkurenční prostředí tím, že bude také zvýšena kvalita služeb. První fáze byly stabilizační opatření –⁴³ zastavení růstu zadlužování a celková finanční stabilita systému, a to především omezením nadbytečné spotřeby léků a zdravotnických služeb. Dalším krokem bylo zavedení paušálních poplatků za služby ve zdravotnictví. V roce 2003 byla založena státní akciová společnost Veriteľ, a.s., prostřednictvím které bylo ve 4 etapách prováděno oddlužování a konsolidace pohledávek systému zdravotnictví. Druhá fáze zahrnovala systémová opatření – rozdělení zdravotního pojištění na veřejné a individuální pojištění, které mělo vytvořit rovnováhu mezi příjmy a výdaji zdravotních pojišťoven, transformace zdravotních pojišťoven a poskytovatelů zdravotní péče. Třetí fáze zahrnovala síťová opatření – zajištění dostupnosti, zvýšení kvality, zvýšení alokační a technické efektivity, posílení konkurence a rovnosti šancí.

Další a poslední částí reformy veřejných financí na Slovensku uvádím reformu v oblasti sociálního systému a trhu práce. Tato reforma zahrnovala pět klíčových opatření, kterými jsou – pružnější Zákoník práce, zajišťující větší flexibilitu pracovněprávních vztahů a vytvoření pružnějšího trhu práce,

⁴³ MIKLOŠ, Ivan a kol. *Knihareforiem*, Trend Visual spol. s r.o., První vydání Bratislava 2005, s. 11-23, s. 23-28.

pomoc dlouhodobě nezaměstnaným, kteří mají zájem vrátit se do práce a samozřejmě zvýšení motivace zaměstnat se; - snížení daňového a odvodového zatížení práce, přesun vyplácení nemocenských dávek v prvních deseti dnech na zaměstnavatele, zavedení daňového a odvodového bonusu na dítě a zavedení aktivačních příspěvků a systému podpory aktivity; - zajištění větší adresnosti pomoci pro zdravotně pojištěné.⁴⁴

Hlavním přínosem reformy veřejných financí na Slovensku, je především celkové zlepšení jejich hospodářské situace. Faktem také je, že právě díky realizovaným reformám Slovenská republika splnila požadavky Maastrichtských kritérií, stala se členem Hospodářské a měnové unie a mohla úspěšně zavést euro. Nepochybně se i díky těmto reformám, bude lépe vyrovnávat s probíhající hospodářskou krizí, která postihla celý svět.

Použité postupy při zpracování práce

Pro zpracování mé práce byly využity poznatky získané analýzou příslušné literatury a informací získaných na veřejných internetových stránkách tak i na webových stránkách věcně příslušných institucí. Důležitou součástí tvoří i využití odborné články a publikace. Na základě syntézy získaných poznatků a za pomoci generalizace hlavních problémů, které vedly k reformě na Slovensku, byla zrealizována deskripce problémové oblasti reformy veřejných financí Slovenské republiky, které v závěru vedly ke zhodnocení dosažených výsledků a přínosů této reformy.

Závěr

V souvislosti s výše uvedenými skutečnostmi bychom měli i my konečně přistoupit k takovýmto komplexním a propracovaným reformám. Kdo jiný než právě Slovenská republika by pro nás mohl být lepším vzorem a návodem, jakým způsobem řešit problémy s vysokým deficitem i dluhem České republiky, který se v konečném důsledku do značné míry odráží do všech oblastí veřejného života. Aktuálnost a přínos tématu, spatřuji především v tom, že v důsledku globální krize, kdy je nutné řešit problematiku veřejných financí akutněji, než kdykoliv před tím, je Slovenská reforma tou nejlepší inspirací, i když výchozí parametry budou u nás odlišné.

Je nutné konečně pochopit, že jakékoliv optické upravování čísel je již v tuto chvíli skutečně nebezpečné. Pevně věřím, že právě probíhající globální hospodářská krize a rostoucí deficit veřejných financí, budou tím pravým impulsem pro to, aby i naše politická reprezentace pochopila, že skutečné reformy a odpovědnost za jejich realizaci jsou opravdu více než nutné.

Použité zdroje:

Mikloš, Ivan a kol. *Kniha reforiem*. 1. vyd. Bratislava: Trend Visual spol. s r.o., 2005. 67 s. ISBN 80-969378-0-4.

Finančné trhy, odborný mesačník pre teóriu a prax finančných trhov, leden 2008, ISSN 1336-5711.

Internetové zdroje:

Derivat.sk. *Derivat.cz – Archiv – Rok 2008 – Január – Plnene fiskalnych kriterii pred vstupom do EMU, porovnanie Slovinska a Slovenska* [online]. © Copyright 2004 – Derivat s.r.o. [cit. 2009-09-15]. Dostupný z www: <<http://www.derivat.sk/index.php?PageID=1413>>

iDnes.cz. *iDnes.cz – Ekonomika – Domáci – Státní dluh je jako zemětřesení při velkých otřesech hrozí zemi bankrot* [online]. © Copyright 1998 – 2007 [MAFRA a.s.](#) a dodavatelé [Profimedia](#), Reuters, ČTK. [cit. 2009-09-17]. Dostupný z www: <http://ekonomika.idnes.cz/statni-dluh-je-jako-zemetreseni-pri-velkych-otresech-hrozi-zemi-bankrot-1ok-/ekonomika.asp?c=A090917_154543_ekonomika_fih>

iHned.cz. *iHned.cz – Ekonomika – Ekonomická krize – Krize rok poté: Na dno si sáhla i Česká ekonomika* [online]. © Copyright 1996-2009 [Economia a.s.](#), divize [Economia online](#), člen UVDT. [cit. 2009-09-15]. Dostupný z www:

<<http://ekonomika.ihned.cz/c1-38247710-not-yet-krize-rok-pote-na-dno-si-sahla-i-ceska-ekonomika>>

Hospodářské noviny. *hn.ihned.cz - iHned.cz – Úvodní stránka – Ekonomika zpomalí víc než se čekalo* [online]. © Copyright 1996-2009 [Economia a.s.](#), divize [Economia online](#), člen UVDT. [cit. 2009-09-15]. Dostupný z www: <http://hn.ihned.cz/c6-10156010-29953920-500000_d-ekonomika-zpomali-vic-nez-se-cekalo>

Ministerstvo financí ČR. *Domovská stránka – Ekonomika – Makroekonomika – Archiv - Fiskální výhled 2008 – Říjen 2008* [online]. Copyright © 2005, Ministerstvo financí ČR. [cit. 2009-09-17]. Dostupný z www:< http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ek_fiskalni_vyhledy.html?year=2008>

Ministerstvo financí ČR. *Domovská stránka – Veřejné finance – Reforma veřejných financí - Archiv – Reforma veřejných financí 2003-2006 – Samostatné přílohy - Příloha č. 10 – Připravované fiskální reformy na Slovensku* [online]. Copyright © 2005, Ministerstvo financí ČR. [cit. 2009-09-17]. Dostupný z www:<<http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/P10.pdf>>

Pro informaci:

Závěrečná zpráva Bezděkovy komise, je dostupná na www:

< http://www.mpsv.cz/files/clanky/2235/zaverecna_zprava.pdf>

Ekonomika výroby hovězího masa v podmínkách ČR

The Economy of Beef-Cattle Breeding in the Czech Republic

Marie Janecká, Michaela Antoušková

Anotace

Článek se zabývá vymezením ekonomických ukazatelů v produkci hovězího masa. Analyzuje situaci chovu skotu v České Republice a Evropské Unii. Z ekonomické stránky se zaměřuje zejména na nákladovost chovu skotu a vymezuje nejvýznamnější nákladové položky. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení VZ MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“ a IGA 11110/1312/3106.

Summary

The presented paper deals with the economy of beef-cattle. It analyses the situation on beef breeding in the Czech Republic and the European Union. It focuses on the costs of beef breeding and it stressed several main costs. 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“ and a IGA 11110/1312/3106.

Úvod

Chov skotu byl a je nezastupitelným článkem ve výživě lidstva na celém světě. Neboť v některých zemích je skot považován za posvátné zvíře. Především mléko patří mezi základní výživovou složku lidského těla a jeho spotřeba neustále stoupá a činí necelých 250 kg na obyvatele a rok. Maso oproti mléku zažívá opačnou situaci, kdy jeho spotřeba neustále klesá (cca 11 kg na osobu a rok), což je zapříčiněno změnou životního stylu obyvatelstva.

V minulých letech prošlo řadou velkých strukturálních a organizačních změn. Především v poslední době se jednalo o změny, které měly vliv na vstup České republiky do Evropské unie, kdy v rámci Společné zemědělské politiky se musel chov skotu podřídit stejným pravidlům, jaké dodržují i ostatní členské státy. Především se jedná o zásah ovlivňující objem produkce mléka pomocí produkčních kvót. Rostoucí užitkovost v závislosti na zvyšující se úrovni výživy skotu a využívání genetického potenciálu má za následek snižující se stavy skotu u nás. Proto toto odvětví nemá možnost většího rozvoje.

V současné době, také cenový vývoj velice ovlivňuje tuto vertikálu, neboť tlak řetězců a nízká výkupní cena zpracovatelů dělá z tohoto odvětví oblast ztrátovou, která bude mít velký dopad na strukturu chovu skotu. Tato situace se projevuje nejen v České republice, ale také v ostatních státech Evropské. Tento propad cen bude mít také velký vliv na budoucí vývoj v této oblasti, proto řada chovatelů hledá možnosti, jak snížit tento tlak a snaží se využívat veškerých možných nástrojů pro udržení se v tomto odvětví.

Cíl a použité metody

Cílem předkládaného příspěvku je zhodnocení ekonomické efektivnosti výrobné vertikály masné produkce chovu skotu v České republice.

Tento souhrnný cíl lze rozdělit do následujících podcílů :

1. Analýza stavů a vývoje chovu skotu v České republice a Evropské unii.
2. Analýza základních faktorů ovlivňujících výši nákladů a jejich změny ve vertikále.
3. Definice primárních faktorů určujících vývoj cen ve vertikále včetně zahrnutí sezónních vlivů.

Za účelem naplnění stanovených cílů bylo využito především sekundárních zdrojů.

Charakteristika chovu skotu v ČR

Z hlediska celkového objemu zemědělské výroby je nejdůležitějším sektorem chov skotu, tj. produkce mléka a hovězího masa. Skot má přímou vazbu na půdu neboť spotřebovává objemná krmiva, ale také produkuje statková hnojiva důležitá k udržení půdní úrodnosti (Vaněk, 2007).

Rozsah chovu dojnic a dalších kategorií skotu je do značné míry limitován společnou zemědělskou politikou unie a její probíhající reformou, především pak národní kvótou mléka, stropy početních stavů jatečných býků a krav bez TPM (kvót) s nárokem na dotace (prémie) z rozpočtu unie a situací na domácím a zahraničních trzích se skotem a jeho tržními produkty (Bouška, 2006).

Význam tohoto odvětví lze vyjádřit podílem chovu skotu (produkce mléka a jatečného skotu v běžných cenách) na celkové hodnotě produkce odvětví zemědělství ČR v Souhrnném zemědělském účtu za rok 2006, který představuje cca 27 %, z toho jateční skot 7,2% (Kopeček, 2007). Mezi hlavní prvky reformy SZP u komodity mléko a mléčné výrobky patří prodloužení systému mléčných kvót do roku 2015, snížení intervenčních cen sušeného odstředěného mléka (SOM) a másla, zavedení přímých plateb, změny v objemech a termínech intervenčních nákupů másla a mírné navýšení mléčných kvót některým „starým“ státům unie (Bouška, 2006).

Situace českých výrobců mléka není v současné době jednoduchá. Vysoká nadprodukce mléka v unii, mírné zvyšování národních kvót mléka v některých státech EU-15, nestejná společná zemědělská politika ve „starých“ a nových státech unie, silný tlak nadnárodních obchodních řetězců na snižování cen potravin a další faktory mají negativní vliv na ekonomické ukazatele výroby mléka a produkce jatečního skotu, a tím na pokles stavů dojnic a skotu celkem. Lze však očekávat, že ekonomická situace chovatelů skotu se bude současně se zvyšováním objemu přímých plateb postupně zlepšovat, a že čeští chovatelé vzhledem ke značné flexibilitě, dlouholeté úspěšné tradici v chovu skotu a odborným znalostem budou v náročné konkurenci dosavadních a budoucích států unie úspěšní (Kvapilík 2006).

Odvětví prošlo v uplynulých letech největšími strukturálními a organizačními změnami. Soulad nabídky a poptávky po mléce a hovězím maso byl řešen soustavným poklesem stavů krav. Kromě toho docházelo v první polovině 90. let i k velmi nepříznivému vývoji v oblasti produkčních i reprodukčních ukazatelů (Peterová, 2007).

Neboť dojené krávy jsou ekonomicky, pracovní a organizačně nejnáročnější kategorií hospodářských zvířat chovanou v zemědělských podnicích. Poměrně dlouhý generační interval skotu a vazba na další výrobní odvětví v rámci podniku nedovolují pružně reagovat změnou objemu výroby na změny v poptávce a nabídce na světových trzích a na kolísání cen mléka. Proto je nutno realizovat opatření, která by pomohla překonat z ekonomického hlediska méně příznivé období pro výrobu mléka. Poněvadž chov dojnic má úzkou vazbu na odchov jalovic a produkci jatečného skotu, lze ekonomické ukazatele výroby mléka zlepšit i v této oblasti (Kvapilík, 2008).

Stavy krav se dostávají pomalu na hranici limitní pro dostatečnou produkci mléka v zimních období i telat jako výchozího článku reprodukce i zdroje výroby hovězího masa. Kompromis mezi oběma užitkovými směry chovu (mléko a maso) lze z části řešit právě chovem dojných krav s kombinovanou užitkovostí, jejichž potomstvo produkuje i kvalitní maso nebo chovem masných krav bez tržní produkce mléka. Problémem druhého je stále řádné ocenění kvalitního hovězího masa (Peterová, 2007). Z hlediska plemenné příslušnosti v mléčné produkci v současné době početně nejvíce zastoupeno plemeno holštýnského skotu – 51, 43 % z krav zapojených do kontroly užitkovosti, na které početním zastoupením hned navazuje naše národní plemeno českého strakatého skotu s výhodným využitím obou směrů jeho kombinované užitkovosti – 42,59% krav zapojených v KU. V rámci celé České republiky bylo v uplynulém kontrolním roce 2007/2008 dosaženo mléčné užitkovosti 7 537 kg mléka za normovanou laktaci, což představuje navýšení o 172 kilogramy mléka oproti minulému kontrolnímu období. V rámci chovu skotu se zaměřením na masnou užitkovost bylo do České republiky introdukováno a uznáno 12 masných plemen (aberdeen-angus, belgické modro-bílé, blonde d'aquitaine, galloway, gasconne, hereford, highland, charolais, limousin, masný simentál, piemontese a salers), která včetně kříženek s krav s kombinovanou užitkovostí se zaměřením na masnou produkci u nás čítají k 1. 4. 2008 celkem 163 163 kusů, naproti tomu u stavu dojných krav došlo k poklesu stavů.

Tab. 1 – Vývoj skotu v ČR

Kategorie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
skot celkem	1520136	1473828	1428329	1397308	1373645	1391393
krávy dojné	495962	466173	436806	432578	424017	410349
krávy bez tržní produkce mléka	100333	124149	136081	141146	139706	154337
krávy celkem	596295	590322	572887	573724	563723	564686

Zdroj. Situační a výhledová zpráva

Dle Kvapilíka a Pytlouna (2007) je snížení „rozměru“ chovu skotu alarmující. V letech 2001 až 2007 se snížily stavy skotu celkem (o 191 tis. kusů a 12%), telat do 6 měsíců věku (o 36 tis. a 14 %), mladého skotu ve věku 6 až 12 měsíců (o 33 tis. a 14 %), býků nad 12 měsíců věku (o 34 tis. a 13 %) a dojnic (o 115 tis. a 22 %). Výraznějšímu poklesu „zabránily“ krávy bez TPM, jejichž stavy se v tomto období zvýšily o 73 tis. a 89 %. Z hlediska dlouhodobého vývoje ukazatelů chovu skotu a členství ČR v EU je snižování stavů všech kategorií skotu nutno hodnotit negativně. Pokles početních stavů plemenic skotu ohrožuje v mnoha podnicích prostý obrat stád skotu, snižuje produkci jatečného skotu a možnosti exportu některých kategorií skotu.

Produkce masa v ČR a EU

Po vstupu ČR do EU byl chov skotu podpořen jednak formou národní doplňkové platby pro přežvýkavce na 1 VDJ a dále pokračoval záměr využívání specializovaných masných plemen a jejich kříženců ke zvýšení produkce kvalitního hovězího skotu v méně příznivých oblastech. Záměr zvýšení kvalit hovězího masa byl v plné míře realizován z důvodu zvýšení vývozu telat a zástavového skotu zejména zvířat českého strakatého plemene, masných plemen a jejich kříženců. Rovněž pokračovala podpora na vývoz hovězího masa formou subvencovaných vývozů, podpora kontroly užitkovosti skotu a podpora zaměřená na udržování a zlepšování genetického potenciálu zvířat (Foltýn, 2008).

Produkce masa v EU

Jatečný skot představuje širokou škálu věkových a hmotnostních kategorií mnoha plemen a kříženců rozdílných užitkových typů. Jedná se o plemena s užitkovostí masnou, mléčnou, kombinovanou a jejich křížence, samčí a samičí zvířata, pastevní a stájový chov, o zvířata předčasně vyřazená z různých důvodů z chovu aj. Hovězí maso je při značně rozdílné spotřebě významnou potravinou pro většinu obyvatel světa (Kvapilík, 2007).

Produkcí hovězího masa a cenový vývoj ve světě lze charakterizovat kolísajícím trendem (Foltýn, 2008). Stavby skotu a produkce hovězího masa skotu vykazují v letech 2000 až 2005 mírný nárůst ve světovém měřítku (o 4 %, to je o cca 57 mil. kusů a 4,5 mil. tun), v EU je tendence opačná (pokles o 6,5 mil. kusů a 7 %, resp. O 345 tis. tun a 4 %). Stejný vývoj předpokládají prognózy i pro další období (Vaněk, 2007).

Pro producenty hovězího masa v Evropské unii byl rok 2001 velmi obtížný. Výskyt BSE SLAK v některých členských státech způsobil počátkem roku snížení stavů skotu, prudký pokles poptávky po hovězím masu (až o 25 %) a pokles CZV. Naopak v roce 2002 zaznamenal trh s hovězím masem oživení. Oživení poptávky a spotřeby mělo vliv na růst producentů cen téměř ve všech státech EU. V roce 2003 omezila EU výrobu hovězího masa včetně telecího o 2 % na 7 344tis. t. Stavby skotu se snížily o 1,8 % (Foltýn, 2008).

Světová produkce i spotřeba hovězího masa v letech 2004 – 2007 rostla. V roce 2004 a 2005 se meziročně zvýšily ceny jatečného skotu u všech významných světových producentů hovězího masa, z nichž EU vyprodukovala 15 % světové produkce. V EU 25 se hrubá produkce hovězího masa včetně telecího v roce 2004 snížila o 0,6 % a dosáhla 8 093 tis. t. Z toho produkce EU 15 poklesla o 0,6 % na 7 400 tis.t. Přistupující země střední a východní Evropy omezily v roce 2004 výrobu o 1,4 %, tj. o 52 tis. t na 693 tis. t. K jejímu poklesu došlo u všech producentů zemí, kromě Maďarska. V roce 2005 pokračovalo omezení produkce hovězího masa v EU 25. Současně došlo k poklesu stavů skotu o 1,4 % a krav o 0,9 %. V EU 15 dosáhl v roce 2005 pokles produkce 3 %tj. 150 tis. t. také v nových členských zemích výroba hovězího masa meziročně poklesla o 3,5 % na 669 tis. t.

V EU 27 v letech 2006 a 2007 došlo k meziročnímu nárůstu produkce. Výroba hovězího masa včetně telecího se v roce 2007 zvýšila o 1,0 % na 8 126,9 tis. t. (Faltýn, 2008).

Produkce masa v ČR

Česká republika není ve výrobě masa již několik let soběstačná, neboť domácí spotřeba masa převyšuje výrobu a tento trend se v posledních dvou letech ještě více prohlubovat. Hlavním důvodem byla snižující se spotřeba nejen výsekového hovězího masa, ale zejména masa určeného ke zpracování do výrobků. Toto maso je často nahrazováno levnějším masem drůbežím, které v posledních letech hovězímu masu silně konkuruje z důvodu nižší ceny, snadnější kuchyňské úpravy a zejména změny v trendech výživy obyvatel. Na celkové produkci hovězího masa se maso z býků podílí téměř 50 %, maso krav cca 40 %, maso z jalovic asi 9 % a maso z telat přibližně 1 % (Vaněk, 2007).

V ČR má výroba hovězího masa má dlouhodobě klesající tendenci, která byla do značné míry ovlivněna snižující se domácí spotřebou a následně poklesem stavů zvířat. Situace na trhu s hovězím masem v ČR byla značně ovlivněna výskytem BSE a SLAK v Evropě. Čeští producenti jatečného skotu se v roce 2001 potýkali s problémy poklesu poptávky CZV. V letech 2001- 2003 se snížila produkce hovězího masa v 208,5tis. t ž. hm. Na 197 tis. t ž.hm.) ČR byla ve výrobě hovězího masa plně soběstačné a vyrobená domácí produkce byla spotřebována většinou na domácí trh (Foltýn, 2008).

Stavy skotu celkem klesaly až do roku 2007. Výjimku tvořily pouze stavy krav BTM. Výroba hovězího masa v ČR je již několik let ovlivněna klesající domácí spotřebou, rostoucími vývozy zástavového a jatečného skotu a klesajícími stavy dojených krav. Podle zpřesnění údajů ČSÚ došlo za rok 2004 k prohloubení poklesu výroby hovězího masa z původních 184,5 tis. t ž. hm. Na 177 tis. t ž. hm., tj. o 4,1 %. V roce 2005 došlo k dalšímu razantnímu snížení produkce o 16,1 % na 148,5 tis. t ž. hm., tj. o 12 %. V roce 2006 se, i přes klesající počty skotu, meziročně zvýšila výroba hovězího masa včetně telecího o 2,2 % na 92,1 tis. t j. hm. V roce 2007 stagnovala výroba hovězího masa včetně telecího na úrovni 92 tis. t j. hm. Jateční býci se na celkové výrobě podíleli téměř stejným procentem (47,9%) jako jatečné krávy (41 %), což je důsledkem intenzivního vývozu zástavových býčků a jatečných býků a vysokého procenta vyřazování krav z chovu (Foltýn, 2008).

S poklesem stavů a nákupem jatečného skotu se při určitých změnách podílu porážených zvířat snižují počty porážek. V období let 2001 až 2006 poklesl počet porážek býků o 65 tis. kusů a 33,7 %, krav o 18 tis. kusů a 11,4 %, jalovic o 7 tis.kusů a 20, 6 % a skotu celkem o 90 tis. kusů a 23,4 %. Za vyhovující lze i přes mírný pokles považovat porážkovou hmotnost jalovic, z ekonomických důvodů by se měla zvýšit porážková hmotnost jatečných krav (509 kg) na cca 550 kg a porážková hmotnost býků na cca 650 kg (Kvapilík – Pytloun, 2007).

Nepříznivou situaci ve výrobě jatečného skotu v ČR mohou změnit lepší výrobní a ekonomické výsledky chovu všech kategorií skotu, větší politická podpora agrárního sektoru a stejná společná zemědělská politika ve starých a nových státech EU (Kvapilík, 2007).

Výhled produkce hovězího masa v ČR do roku 2010 vychází z celkového stavu krav. Počty krav chovaných na mléko jsou po vstupu ČR do EU nepřímě limitovány výší mléčné kvóty. Můžeme proto předpokládat, že výše produkce jatečného skotu bude vycházet právě z jejich počtů a právě ony budou určovat její horní hranici. Očekáváme, že výroba bude stagnovat, event. ještě mírně poroste. Celková produkce bude i nadále tvořena převážně masem mléčných a kombinovaných plemen skotu, zbytek bude doplněn skotem masných plemen

jejich kříženců. Vývoz bude realizován především v živých zvířatech, zatímco dovoz bude soustředěn převážně na hovězí maso. Spotřeba by se mohla mírně zvýšit (Vaněk, 2007).

V ČR jsou stavy skotu na 100 ha a produkce hovězího masa na hektar zemědělské půdy a na obyvatele mírně vyšší než činní průměr států EU-10 (o cca 12,18 a 3 %), ale zřetelně nižší než je průměr států EU-15 (o 39, 61 a 58 %) (Vaněk, 2007).

Odhadujeme, že celková výroba masa v ČR do roku 2010 se sníží přibližně o 3 %. U jednotlivých druhů masa bude výroba ovlivněna vývojem poptávky a nabídky na domácím a zahraničním trhu, úrovni cen a na schopnostech domácích producentů a zejména zpracovatelů, konkurovat na trzích svými produkty (Vaněk, 2007).

Zpeněžování skotu

Jatečná zvířata, především skot dodává prodávající (chovatel) zpravidla přímo kupujícímu (zpracovateli) na základě smluv o dodávce. V poslední době z ní u nás kapitálově a organizačně propojené chovatelské kapacity se zpracovatelskými podniky a dochází i ke sdružování chovatelů jatečných zvířat. Podle prognózy požadavků trhu lze snadněji regulovat produkci jatečných zvířat a přizpůsobit tak nabídku jeho potřebám. Dochází tím i ke stabilizaci obchodních cen zvířat, což je jedním z předpokladů rozvoje zemědělskopotravinářského odvětví národního hospodářství (Steinhauser, 1998).

Na základě vyhlášky MZe č. 354/2001 Sb., o způsobu provádění klasifikace jatečně upravených těl jatečného skotu (norma SEUROP) jsou jatky povinny od 1. 1. 2002 zařizovat jatečný skot podle podílu svaloviny. Ceny průmyslových výrobců v roce 2002 většinou kopírovaly CZV jatečného skotu. Jejich růst byl však nižší a proti CZV vykazovaly menší výkyvy (Foltýn, 2008).

Tab. 2 – Kategorie těl jatečného skotu

označení	kategorie	popis
TE	tele	Zvířata bez ohledu na pohlaví, věk nad 2 týdny, přejímací hmotnost do 150 kg, charakteristika telecího masa - zvířata krmená mlékem nebo MKS
MS	mladý skot	ostatní zvířata samčího i samičího pohlaví s přejímací hmotností nad 150 kg, věk do 12 měsíců
A	mladý býk	mladá nekastrovaná zvířata samčího pohlaví, věk do 24 měsíců, chrupavčité násadce trnu prvních 4 hrudních obratlů bez známek kostnatění
B	býk	ostatní vzrostlá nekastrovaná zvířata samčího pohlaví, věk nad 24 měsíců
C	volek	vzrostlá kastrovaná zvířata samčího pohlaví
D	kráva	vzrostlá zvířata samičího pohlaví, již otelená
E	jalovice	vzrostlá zvířata samičího pohlaví, dosud neotelená

Zdroj: Produkce masa

Podle stupně zmasilosti se JUT zařazují do šesti tříd, a to S, E, U, R, O a P. Do třídy S se zařazují JUT s nejvyšším, do třídy P naopak s nejnižším stupněm zmasilosti. Při hodnocení se

nejdříve posoudí jejich celkový vzhled, zaoblenost nebo hranatost a potom se přihlédne k vývinu, utváření, konfiguraci nejdůležitějších částí těla v pořadí kýta, hřbet a plec. Pro zařazení do třídy zmasilosti S a E musí všechny tři uvedené části odpovídat předepsaným znakům. Pro zařazení do třídy U, R a O musí být v příslušné třídě hodnocena vždy kýta a jedna ze dvou částí, tj. hřbet nebo plec. Je to proto, že se při kostění zadní čtvrtě získá nad 40 % nejcennějšího hovězího zadního masa z kýty a asi 13 % z nízkého roštěnce a svičkové.

Vývoj cen jatečného skotu v ČR byl ovlivněn vývojem světových cen, ale určující vliv měla úroveň cen v EU. V roce 2002 se situace na trhu s hovězím masem začala stabilizovat, poptávka a spotřeba postupně rostly. Daný vývoj se projevil ve zvýšení CZV a rovněž cen průmyslových výrobců. U všech kategorií jatečného skotu, mimo krav, zaznamenaly CZV ve srovnání s rokem 2001 růst. CZV jatečných krav byla v roce 2002 o 1,7 % nižší než průměr předchozího roku. Nízká cena jatečných krav byla ovlivněna mj. povinnostmi jatek vyšetřovat veškerý skot starší 30 měsíců na BSE, přičemž náklady na tato vyšetření promítaly zpracovatelské podniky do nákupních cen. Vývoj CZV jatečného skotu byl v průběhu roku 2003 ovlivňován relativně vyrovnanou nabídkou, poměrně stabilní poptávkou a vývojem cen na zahraničních trzích. Průměrná cena dosáhla 28,43 Kč/kg ž. hm. A byla ve srovnání s rokem 2002 nižší o 5,6 %. Průměrná CZV jatečných býků tř. SEUR poklesla v roce 2003 o 0,6 % na 37,32 Kč/kg ž. hm., jatečných jalovic o 6 % na 26,25 Kč/kg ž. hm. a jatečných krav o 6,6 % na 20,50 Kč/kg ž. hm. (Foltýn, 2008).

Po vstupu ČR do EU došlo k postupnému zvyšování CZV všech kategorií jatečného skotu. Průměrná CZV jatečného skotu celkem dosáhla 30,63 Kč/kg ž. hm.. U jatečných býků tř. SEUR se zvýšila v roce 2004 na 38,64 Kč/kg ž. hm., jatečných jalovic na 28,36 Kč/kg ž. hm. K nejvýraznějšímu meziročnímu růstu CZV došlo u jatečných krav o 19,6 % na 24,52 Kč/kg ž. hm. Rok 2005 byl ovlivněn nižší nabídkou, poměrně stabilní poptávkou a poměrně příznivým vývojem cen na zahraničních trzích. Průměrná cena jatečného skotu celkem dosáhla 34,27 Kč/kg ž. hm.. U jatečných býků se cena zvýšila na 41,26 Kč/kg ž. hm, jatečných jalovic na 32,14 Kč/kg ž. hm. K nejvýznamnějšímu meziročnímu nárůstu CZV došlo v roce 2005 u jatečných krav tř. EUR na 29,58 Kč/kg ž. hm (Foltýn, 2008). V roce 2006 nedošlo k významným meziročním změnám v počtu prázek býků, jalovic a telat (Kvapilík – Pytloun, 2007). Stabilita cen byla podmíněna poměrně vyrovnanou poptávkou v ČR i na evropských trzích. Průměrná cena jatečného skotu u tř. SEUR dosáhla 37,07 Kč/kg ž. hm. a v meziročním srovnání se zvýšila o 2 %. Oproti tomu v roce 2007 cena jatečného skotu klesla, a to z důvodu převažující nabídky především jatečných býků a jalovic. Průměrná cena jatečného skotu tř. SEUR dosáhla 36,07 Kč/kg ž. hm. Ke snížení CZV došlo u jatečných býků tř. SEUR na 39,48 Kč/kg ž. hm., CZV jatečných jalovic tř. SEUR se snížila na 31,51 Kč/kg ž. hm., naopak CZV jatečných krav tř. EUR se v důsledku vyšší poptávky zvýšila na 29,94 Kč/kg ž. hm.

V rámci některých chovů vyrábíme souběžně více finálních produktů. Je tomu tak třeba v chovu skotu, kdy souběžně vyrábíme jak mléko, tak jatečný skot (podobně je tomu v případě, že prodávána zvířata mají ve stádě dvojí užití – zčásti jako plemenná, zčásti jatečná. V těchto případech je účelné zkoumat ekonomiku v rámci uzavřeného obratu stáda v rámci celého chovu (Poděbradský, 2001).

Ekonomika a nákladovost výroby

SYNEK (2007) uvádí, že náklady hrají rozhodující úlohu, neboť téměř každé manažerské rozhodnutí vychází ze srovnávání nákladů s výnosy. Pro řadu manažerských rozhodování je důležité třídění nákladů podle jejich závislosti na změnách objemu výroby.

Základním motivem výrobců je zpravidla tvorba zisku, postačujícího jednak pro reprodukci výrobního potenciálu firmy, jednak pro zvyšování bohatství vlastníků. Požadavek maximalizace zisku nutí výrobce minimalizovat vstupy a minimalizovat výstupy v peněžním vyjádření (Keřkovský, 2001). Dle Pereze (2006) společné investice do konkrétních aktiv, komunikace a akce mezi subjekty v řetězci vede k lepší účinnosti a finančním výsledkům.

Dle Wohe (2008) jsou celkové produkční náklady určeny různou velikostí nákladových vlivů nebo determinanty nákladů. Znalostí velikosti nákladových vlivů dává podnik možnost snížit náklady na různých podnikových úrovních ve smyslu ekonomického principu. Faktory určující náklady, které podnik sám může ovlivnit, se označují jako proměnné činnosti:

Velikost podniku představuje celou výrobní kapacitu podniku. Čím je podnik větší, tím větší jsou náklady nezávislé na produkčním množství (fixní náklady připravenosti podniku) jako nájemné nebo úroky pro financování strojového parku. Na druhé straně může zvětšení velikosti podniku za následky snížení nákladů – například výkonnějšími stroji.

Produkčním programem se rozumí v průběhu jedné periody, v určitém časovém a množstevním rozdělení, vyrobené statky rozdílné kvality. Jsou-li například do produkčního programu zařazeny nové produkty nebo jednotlivé produkty jsou z produkčního programu eliminovány, změní se také kombinace produkčních faktorů a změní se tím také náklady. To samé platí, když například změnou postupu produkce nebo velikostí dávky se změní nákladová struktura podniku. Velikostí dávky se rozumí v jednom produkčním cyklu počet zhotovených produktů.

Výrobní kapacitou se označuje podnikem za určitou časovou periodu zhotovené množství produktu. Dáme-li výrobní kapacitu do vztahu k teoreticky maximální kapacitě podniku, obdržíme tak stupeň využití kapacit. Rozšíří-li se kapacita, musí se například spotřebovat více surovin, po tuto dobu se může dodatečně využít stroj s volnou kapacitou, aniž by vznikly určité dodatečné náklady – např. leasingové poplatky.

Produkční podmínky se týkají uspořádání průběhu produkce. Přitom se rozlišuje mezi pracovní a strojově (kapitálově) intenzivními postupy výroby.

Kvalitou faktorů se rozumí pro jeden speciální proces produkce relevantní vlastnosti produkčních faktorů.

Ceny faktorů jsou podnikem částečně ovlivnitelné. To může být například ten případ, když objednániím většího množství surovin na jedné straně díky množstevnímu rabatu náklady na pořízení klesají, na druhé straně ale rostou náklady na skladování surovin.

Podle Duchoně (2007) je ekonomický i manažerský pohled na náklady zaměřen na budoucí činnost podniku. Jde tedy o to, jaké budou předpokládané budoucí náklady a jak budou užity, jak je možné náklady snížit a jak zvýšit zisk z podnikové činnosti volbou jiných alternativních možností užití vstupních výrobních faktorů. Je zvolena určitá kombinace výrobních faktorů. Manažerské rozhodování proto vychází ze znalostí produkční funkce, tj. možností kombinace vstupních faktorů a jejich nákladů.

Z organizačního hlediska členíme výrobní proces na řadu výrobních úseků – v živočišné výrobě evidujeme výsledky jednotlivých kategorií, které na sebe ovšem postupně navazují, tvoří výrobkovou vertikálu uvnitř zemědělství.

Komoditu živočišného původu hodnotíme v běžné praxi většinou zcela izolovaně. Sledujeme ekonomiku výroby mléka, jatečného skotu (případně podrobněji jatečných býků, jalovic, telat), v řadě případů sledujeme pouze náklady u jednotlivých kategorií zvířat, někdy pouze vybrané kalkulační položky. I tyto dílčí údaje mají svoji vypovídací schopnost, zvláště srovnáváme-li je s normativy, změnami proti minulému období, v porovnání s plánem (Poděbradský, 2001).

Zdánlivě jiná je situace, podílí-li se na výrobním procesu jedné komodity více podniků. V tom případě dochází ke skutečnému obchodování mezi kooperujícími partnery – právníckými osobami, i když předmětem prodeje na nákupu je „pouze“ meziproduct. Nutno si však uvědomit, že okruh sledování ekonomiky komodity se v tomto případě pouze rozšiřuje na dva či více podniků, tvořících i v tomto případě uzavřených celek v rámci výrobní vertikály.

Ani v tomto případě nedejde k růstu zisku, ten je dán rozdílem mezi tržbami (nákupní cenou) a náklady celkem na finální produkt vynaloženými. Přisvojí-li si jeden partner vyšší část vytvořeného „zisku“, pak jedině na úkor ostatních. (Poděbradský, 2001)

Ekonomika chovu skotu

Poděbradský (2001) tvrdí, aby docházelo k harmonickému rozvoji stáda jako předpokladu dosažení určité úrovně intenzity výroby, nutno definovat produkční úroveň jednotlivých kategorií zvířat, jejich užitkovost a strukturu stáda, nákladovost výroby a podmínky zpeněžení (kvalita finálních výrobků) vzhledem k situaci na trhu. Všechny tyto ukazatele tvoří harmonický soulad, vzájemně se doplňují a podmiňují a působí na finální koncovku, cíl veškerého podnikového snažení, jímž je maximalizace zisku. Za základ chovu skotu nutno považovat mateřský organismus. Vrcholovým ukazatelem je proto zisk na průměrně chovanou krávu za rok.

Hlavními faktory ekonomicky efektivní výroby mléka jsou v podmínkách EU odpovídající užitkovost krav, dobrá plodnost, přiměřená obměna stáda a s ní související dlouhověkost krav, úspornost při vynakládání všech nákladových položek, kvalitní objemná krmiva a živinově vyrovnané krmné dávky, vysoká jakost tržních produktů, spolehliví ošetřovatelé zvířat, odpovídající úroveň managementu a organizace práce (ŠKODA, 2006).

Dle Boušky (2006) nákupní ceny ani vysoká užitkovost nebudou chovatelům nic platné, pokud nebudou mít pod kontrolou náklady, nebude v pořádku zdravotní stav a plodnost dojnic a budou se vyskytovat nedostatky v krmení a ustájení. Na tyto oblasti musí být zaměřena hlavní pozornost chovatelů dojnic, poněvadž konkurence bude stále tvrdší. Pro stáda a podniky budou muset být zodpovězeny mimo jiné i následující otázky :

Kolik mléka se vyrábí ze základní krmné dávky?

Jaká je obměna stáda?

Kolik laktací „vydrží“ naše dojnice?

Jak často potřebují veterináře?

Kde se nachází hranice mezi ekonomickou, produkcí mléka odpovídající přirozeným podmínkám chovu krav a „vysokoužitkovým strojem“ na výměnu látek?

Kvapilík (2006) uvádí, že chovatelé alespoň zčásti úspěšně mohou řešit problémy na podnikové úrovni. Jedná se o jakost produkce, obměnu stáda, ukazatele reprodukce, některé nákladové položky, příjem dotací a podpor.

Ekonomika tohoto odvětví je v posledních letech, jak vyplývá z nákladových šetření VÚZE, v průměru ČR ztrátová. Nicméně budoucí směřování SZP na odpoutání plateb od produkce, zvyšování konkurenceschopnosti a snižování vlivu podpor na konkrétní komodity je tendence, s kterou je třeba v budoucnosti počítat (Kopeček, 2008).

Překlenutí stávajícího „propadu“ cen agrárních produktů a s ním souvisejícího zhoršení ekonomických výsledků podnikání v zemědělství vyžaduje využití rezerv ke snížení nákladů (Kvapilík, 2009).

Nákladovost odchovu telata

Cílem odchovu telat a jalovic je vytvoření předpokladů k vysoké užitkovosti a k příznivým ekonomickým výsledkům v období jejich produkčního využívání. Jednou z podmínek dosažení tohoto stavu je dobrý zdravotní stav po celou dobu odchovu (Kvapilík, 2009).

Veškerá další opatření realizovaná v odchovu telat je nutno posuzovat a hodnotit z ekonomického hlediska. Jedná se např. o využívání okyseleného nebo k dodávce do mlékárny nevhodného mléka k napájení, o volbu systému ustájení telat, způsob a termín odrohování, léčebné zákroky a další. (Doležal, 2001)

Na celkových nákladech odchovu telat se náklady na krmiva podílejí cca 60 %. Proto jejich racionálním vynakládáním a dosažením odpovídajícího přírůstku hmotnosti je možno dosáhnout největších úspor. Náklady na 1 kg přírůstku hmotnosti ve výši 35 Kč odpovídají přírůstku hmotnosti 750 g na kus a den, který je možno pro tuto kategorii skotu považovat za optimální. (Doležal, 2001).

Obdobně ekonomický vliv u této kategorie skotu mají i úhyny a nutné porážky telat v průběhu odchovu (Doležal, 2001). Kvapilík (2009) uvádí, že podle Warzechy et al. (2002

Jsou ztráty telat z více než 50 % vyvolány zažívacími a z více než 20 % dýchacími potížemi, podle Palaty et al. (2005) jsou nejčastějšími příčinami nutných porážek telat v ČR poruchy aparátu respiračního (47 %), pohybového (21 %) a trávicího (9 %). Frohner et al. (2005) uvádí, že ztráty telat v Bavorsku (10 až 15 %) jsou přibližně ze dvou třetin vyvolány průjmovými chorobami a jedna třetina onemocněním dýchacích cest.

Ekonomická ztráta každého uhynulého telete je tvořena jeho hodnotou (cenou) při narození a náklady vynaloženými na jeho odchov do uhynutí. Při nutné porážce ekonomická ztráta snížena o případné tržby za „jatečnou hodnotu“ telete. Další ekonomickou ztrátou může způsobit snížení zisku na nižší počet prodaných nebo ve vlastním podniku využitých telat. Výši ekonomické ztráty lze přibližně odhadnout z nákladů na krmný den odchovávaného telete a z počtu krmných dnů do uhynutí (Doležal, 2001). Při nákladech 40 Kč na den a ceně narozeného telete 3000 Kč by ztráta při jeho úhynu činila asi 2500 Kč (po narození) až 10 320 Kč (v šesti měsících věku). S vyšším věkem při úhynu se ztráta v přepočtu na tele zvyšuje a na den věku klesá (Kvapilík, 2009).

Určitým ztrátám odchovávaných telat nelze zabránit stejně jako je vyřazování telat nevhodných k dalšímu chovu z plemenářského hlediska nezbytné. Telata se zhoršeným zdravotním stavem je třeba k jatečním účelům, vyřadit včas. Lze tím předejít úhynům a dalším ekonomickým ztrátám. Telata nevhodná k dalšímu chovu je nutno vyřadit se zřetelem na konkrétní situaci a ekonomické podmínky (zdravotní stav telete a předpoklady zvýšení hmotnosti, nákupní ceny jatečních telat ve vztahu k porážkové hmotnosti, možnosti odbytu aj.) (Doležal, 2001)

Nákladovost odchovu jalovic

Cílem odchovu jalovic je dosáhnout prvního otelení v optimálním věku, získat zdravé tele a vytvořit předpoklady vysoké celoživotní produkce (Kvapilík, 2009). Ekonomické výsledky odchovu jalovic jsou ovlivňovány jeho délkou, která závisí na dosahovaných přírůstcích hmotnosti a na zabřeznutí jalovice v optimální hmotnosti a věku. Optimální hmotnost jalovic k zabřeznutí se odvozuje od požadavku na věk při prvním otelení. Názory na optimální věk při prvním ozelení nejsou jednotné a neměnné (Bouška a kol., 2006). Jako optimální pro první otelení jalovic se nejčastěji uvádí věk kolem 24 měsíců. Za výhody tohoto věku se považují pozitivní vliv na zdravotní stav vemene, nižší náklady na odchov, lepší plodnost, vyšší celoživotní užitkovost, nižší počet jalovic k obměně stáda krav aj. Průměrný věk při prvním otelení dojených krav v ČR se v rozmezí let 2001 až 2007 snížil z 28,3 na 27,5 měsíce, to je o 24 dny a asi 3 % (Kvapilík, 2009).

V závislosti na ceně telat, přírodních a výrobních podmínkách a dalších faktorech vykazují náklady na odchov jalovic velkou variabilitu. Pro podmínky ČR lze odhadnout průměrný náklad na jalovici v sedmi měsících březosti na 33 300 Kč a při otelení na 37 000 Kč. Náklady na krmný den odchovu dosahují asi 37,30 Kč.

Tab. 3 – náklady na odchovu jalovic

Ukazatel	Kč na			%
	KD	kg.přír.	jalovice	
krmiva vlastní	15,50	23,29	9550	41,50
Krmiva nakoupená	3,00	4,51	1850	8,00
Pracovní náklady	8,20	12,32	5050	22,00
Odpisy HIM	1,10	1,66	680	3,00
Ostatní položky	6,00	9,02	3700	16,10
Režijní náklady	3,50	5,29	2170	9,40
Náklady celkem	37,30	56,10	23000	100,00

Zdroj : Náš chov 2009

Hlavní položky nákladů (krmiva asi 50 % a pracovní náklady 22 %) jsou srovnatelné s údaji vykazovanými v zahraničí (Kvapilík, 2009). Na ceně vysokobřezích jalovic se téměř jednou třetinou podílí cena telete v šesti měsících věku (Bouška, 2006). Podle Sachera (2005) lze náklady odchovu jalovic snížit různými opatřeními, mezi které patří snížení věku při prvním otelení a snížení celkových ztrát.

Nákladovost výkrmu skotu

O objemu výkrmu býků v ČR v podmínkách společné organizace trhu s hovězím a telecím masem unie budou rozhodovat především ekonomické výsledky tohoto významného odvětví chovu skotu (Bouška, 2006).

Teslík a kol.(2001) uvádí, že za ekonomicky významné ukazatele výkrmu jatečných zvířat je nutno považovat vysokou jatečnou výtěžnost, dobré osvalení, příznivý poměr masa, kostí a tuku, z hlediska chovatele (výkrmce) pak vysoké přírůstky hmotnosti, efektivní využití krmiv a výkrm do optimálních porážkových hmotností. Stejně jako u dalších kategorií skotu kolísají i náklady na výkrm býků v závislosti na celé řadě faktorů v širokém rozmezí.

Tab. 4 – Kalkulace nákladů výkrmu skotu

Ukazatel	2006			2007		
	na kus	krmný den	%	na kus	krmný den	%
krmiva nakoupená	1 946	3,78	9,9	2 406	5,08	10,9
krmiva vlastní	9 170	17,81	46,6	11 269	23,79	51
krmiva celkem	11 116	21,59	56,5	13 676	28,87	61,9
pracovní náklady	4 387	8,52	22,3	4 382	9,25	19,8
odpisy HIM	386	0,75	2	360	0,76	1,6
režijní náklady	2 301	4,47	11,7	2 241	4,73	10,1
ostatní položky	1 498	2,91	7,6	1 426	3,01	6,5
náklady celkem	19 689	38,24	100	22 084	46,62	100
cena zástavu	8 250	13,75	41,9	8 250	13,75	37,4
náklady + zástav	27 939	46,56	141,9	30 334	50,55	137,4
tržby	25 158	41,93	127,8	23 774	39,62	107,7
zisk	-2 781	-4,63	-14,1	-6 560	-10,93	-29,7
míra rentability	-14			-30		
přírůstek g/kus/den	874			950		

Zdroj: Ročenka chovu skotu za rok 2007

Přes orientační charakter ekonomických ukazatelů je zřejmé, že výkrm býků je v ČR v posledních letech v průměru ztrátový. Z uvedených nákladů a cen je zřejmé, že při nízkých nákupních cenách je možno negativně ekonomické výsledky výkrmu změnit velice obtížně. Při jakýchkoliv cenách lze však ekonomické ukazatele výkrmu skotu zlepšit snížením nákladů a ekonomickým zvyšováním přírůstků hmotnosti. Poněvadž krmiva tvoří kolem 55 % nákladů výkrmu býků, lze hlavní možnost úspor hledat u této položky. Jedná se o zvýšení kvality a produkční účinnosti objemných a efektivní vynakládání jadrných krmiv, optimální složení krmných dávek, správnou techniku krmení aj. (Bouška, 2006). Dle Kvapilíka, Růžičky a Bucka (2008) pro dosažení míry rentability 5 % by tržby včetně přímých plateb musely dosáhnout cca 53 Kč za kg živé hmotnosti.

Součet nákladů na krmiva, mezd a odpisů HIM dosáhl 81 až 88 % celkových nákladů, na ostatní položky připadá jen 19 a 12 % nákladů. Poněvadž více než polovina nákladů připadá na krmiva, lze hlavní možnosti úspor hledat u této položky. Jedná se hlavně o zvýšení kvality a produkčního efektu objemných krmiv a ekonomické vynakládání jadrných krmiv. Vzhledem ke zvyšování cen vstupů (PHM a energie, mzdy aj.) včetně krmného obilí je nárůst cen krmiv pravděpodobně i v dalším období.

Výrobní a ekonomické výsledky výkrmu býků jsou ovlivňovány i plemennou příslušností /užitkovým typem) zvířat. Obecně známou je skutečnost, že lepších výrobních výsledků (vyšší přírůstky hmotnosti, vyšší jatečná výtěžnost a kvalita masa, lepší využití živin ja.) je dosahováno při výkrmu býků specializovaných masných plemen a produktů křížení s těmito plemeny (Teslík a kol. 2000).

Dle Boušky (2006) vyplývá, že za hlavní faktory úspěšného výkrmu býků je i v ČR nutno považovat přírůstky hmotnosti nad 1000 gramů na kus a den, optimální porážkové hmotnosti, minimalizaci úhynů a nutných porážek, vysokou jakost jatečných zvířat a zajištění odbytu. Mezi předpoklady dosažení těchto parametrů patří optimální výživa (vysoká kvalita, resp. Vysoký produkční efekt objemných krmiv), svědomitá práce ošetřovatelů a úspornost při vynakládání jednotlivých nákladových položek. Stimulem ke zvyšování jakosti by měla být jednotná klasifikace (systém SEUROP) zohledňující a cenově diferencující kvalitu jatečných těl (masa) skotu (Bouška, 2006).

Býci ve výkrmu jsou kategorií citlivou ně reagující na veškeré nepravidelnosti a odchylky od normálního průběhu krmení a ošetřování a na každou změnu normální situace. Tyto nežádoucí faktory jsou obvykle příčinou neklidu a zvýšené agresivity zvířat, čímž negativně ovlivňují přírůstky hmotnosti a ekonomické ukazatele výkrmu. Proto cílem řízení a organizace práce při výkrmu býků musí být zajištění pravidelného Rychlého a kvalitního vykonávání všech prací souvisejících s ošetřováním zvířat a dostatečného klidu v stáji (Kvapilík, 2000).

Závěr

V současné době chov skotu prodělává velkou řadu změn, při kterých dochází k poklesu chovu dojných plemen a ke zvyšování stavu plemen určených pro produkci masa. Jak již bylo uvedeno, k těmto změnám dochází z důvodu špatné situace na trhu s mlékem a vyššími dotacemi určenými pro krávy bez tržní produkce mléka. Odlišná dotační politika mezi dojnými a masnými plemeny tedy zapříčiní neustálý zvyšující se trend produkce skotu na maso. Tento trend může zapříčinit nedostatek produkce mléka v České republice a nadprodukcí hovězího masa.

Ekonomickou situaci v oblasti produkce masa je zapříčiněna především vyprodukovanou kvalitou jatečného kusu, jatečnou výtěžností a podílu masa a tuku. Neboť tyto ukazatele určí finanční ohodnocení jednotlivých jatečných zvířat. Chovatelé usilují tedy o nejvyšší možné zařazení v oceňovacích třídách SEUROP. V ekonomické oblasti se bude trend vyvíjet k docílení nejvyšší jakosti jatečných zvířat a zajištění odbytu. To bude zapříčiněno zvyšujícími se stavy masných plemen skotu, které mají vysoké předpoklady k tomuto docílení.

Seznam použité literatury

- [1] BOUŠKA. J. a kol.: Chov dojeného skotu. Praha. 2006. s. 186. ISBN 80-86726-16-9
- [2] „DEN MASA 2007“ : sborník referátů. Praha CZU. 24. 5. 2007. ISBN 978-80-213-1645-4
- [3] „DEN MLÉKA 2008“: sborník referátů. Praha CZU. 23.9.2008. ISBN 978-80-213-1822-9
- [4] PETEROVÁ. J. : Ekonomika výroby a zpracování zemědělských produktů. PEF CZU. 2007. s. 238

- [5] PODĚBRADSKÝ. Z., Vybrané metodické problémy ekonomického hodnocení komodit živočišného původu. ÚZPI Praha. 2/2001. ISBN 80-7271-068-0
- [6] KVAPILÍK. J., PYTLOUN. J.: Ročenka – Chov skotu v České republice. CMSCH a.s.. 2006. s. 98. ISBN 978-80-239-9395-0
- [7] KVAPILÍK. J., ZAHRÁKDOVÁ. R.: Chov krav bez tržní produkce mléka. Praha.2006. s. 99. ISBN 80-7271-177-6
- [8] KVAPILÍK. J., ZAHRÁKDOVÁ. R.: Chov krav bez tržní produkce mléka. Praha.2006. s. 99. ISBN 80-7271-177-6

Posouzení výnosnosti podniků s využitím metod mezipodnikové komparace

Analysis of business yields with using of methods of intercompany comparison

Jaroslav Jánský

Anotace

Příspěvek je zaměřen na analýzu výnosnosti podniků. Výnosnost podniků vypovídá o efektivnosti využívání majetku podniku a je posuzována pomocí ukazatelů rentability a aktivity. Provedená mezipodniková komparace je zaměřená na posouzení finanční výnosnosti podniků s využitím zejména vícerozměrných metod hodnocení ve vybraných podnicích za časové období let 2003 až 2007.

Summary

The paper is focused on analysis of business yields. The yield of companies shows efficiency of using of business assets and it is analysed by the help of indicators of profitability and activity. Made intercompany comparison is focused on analysis of financial yield in selected companies in the period of 2003 – 2007; it uses especially multidimensional methods of evaluation.

Úvod

Při mezipodnikovém srovnávání výnosnosti podniků je nutné nejdříve vymezit kritéria, podle kterých budou podniky rozlišeny. Podstatné je uvážit v souvislosti s výběrem kritérií jejich nezávislost [1]. Nezbytné je rovněž rozhodnout, které podniky do souboru k provedení mezipodnikové komparace zahrneme. Mezipodnikové srovnávání jako nástroj řízení předpokládá, že srovnávané podniky patří do stejného odvětví činnosti a mají obdobný výrobní program.

V tomto příspěvku jsou využity metodické přístupy uplatňované při komparaci podniků s ohledem na posouzení jejich výnosnosti. Ke srovnávání podniků jsou zvoleny tři vybrané zemědělské podniky a jejich komparace je provedena v časovém období let 2003 až 2007 s využitím vícerozměrných metod hodnocení.

Příspěvek uvádí dílčí výsledky výzkumného projektu GA390031 „Metodologické přístupy k ekonomické analýze podniku“.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je posoudit výnosnost vybraných podniků a provést jejich vzájemnou komparaci s ohledem na dosahovanou výnosnost. Výnosnost podniku vypovídá o efektivnosti využívání majetku podniku a je posuzována pomocí ukazatelů rentability a aktivity.

Při mezipodnikové komparaci finanční výnosnosti bylo využito vícerozměrných metod komparace. K hodnocení podniků se přistoupilo tak, aby výsledkem nebylo pouze pořadí podle jednoho kritéria, ale abychom na základě pořadí ve více ukazatelích získali komplexnější pořadí podniků.

K metodám vícerozměrného hodnocení použitých v příspěvku patří [2]:

- metoda součtu pořadí
- metoda jednoduchého podílu
- metoda bodovací
- normované proměnné
- metoda vzdálenosti od fiktivního objektu.

Výsledky komparace výnosnosti vybraných podniků a diskuse

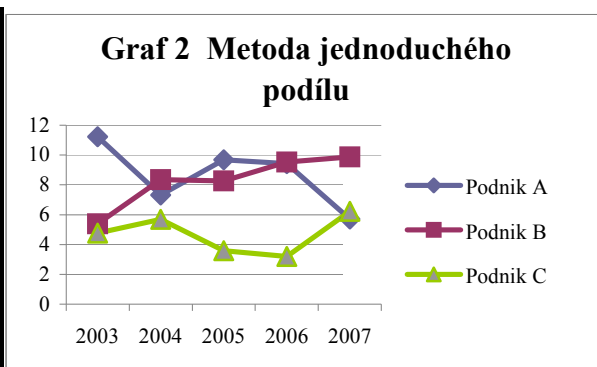
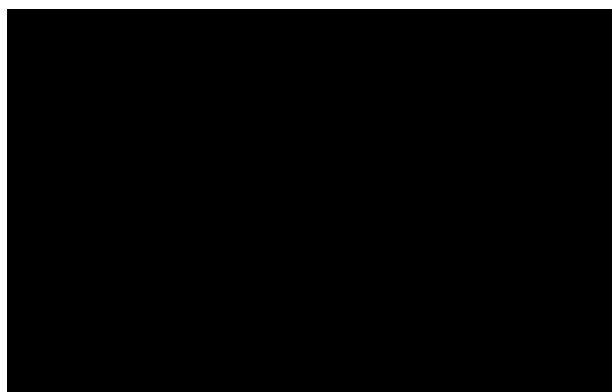
Uvedené metodické přístupy jsou aplikovány na komparaci finanční výnosnosti tří zemědělských podniků označených obecně jako podniky A, B a C.

Výnosnost podniku, která vypovídá o efektivnosti využívání majetku podniku je posuzována pomocí ukazatelů rentability a aktivity. Pro potřeby komparace zaměřené na finanční výnosnost byly vybrány následující ukazatele:

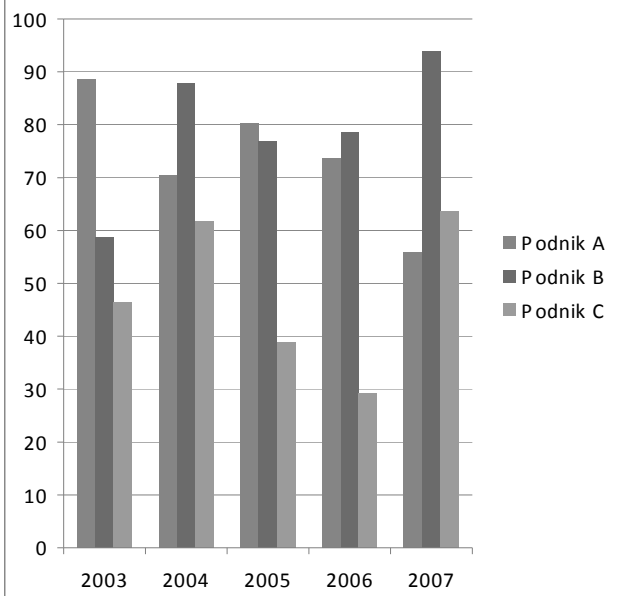
- 1 – obrat celkového majetku = tržby / aktiva celkem
- 2 – obrat hmotného investičního majetku = tržby / HIM v zůstatkových cenách
- 3 – obrat zásob = tržby / zásoby
- 4 – doba obratu pohledávek = pohledávky / (tržby / 360)
- 5 – ROA = $Z + U (1 - d) / \text{aktiva celkem}$
- 6 – ROE = $\text{hospodářský výsledek po zdanění} / \text{vlastní jmění}$
- 7 – ROCE = $Z + U (1 - d) / \text{dlouhodobé závazky} + \text{vlastní jmění}$

kde: HIM hmotný investiční majetek
Z hospodářský výsledek po zdanění
U úrok z použitých úvěrů
D sazba daně z příjmu

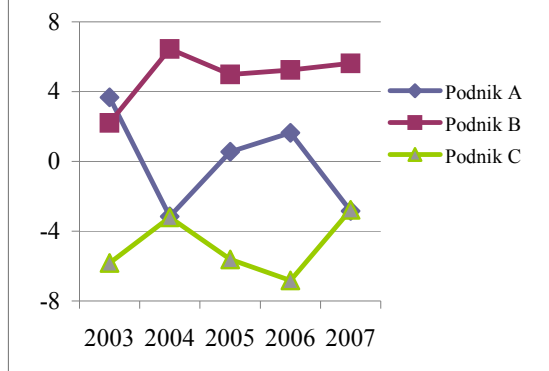
Aplikací jednotlivých metod mezipodnikové komparace, uvedených v první části příspěvku, je možno stanovit pořadí podniků z hlediska finanční výnosnosti. Pořadí podniků je odvozeno z vypočtených hodnot, znázorněných v grafech č. 1 až 5. Výsledná pořadí podniků podle jednotlivých metod uvádí tabulka č. 1. Celkové pořadí srovnávaných podniků přehledně zachycuje tabulka č. 2.



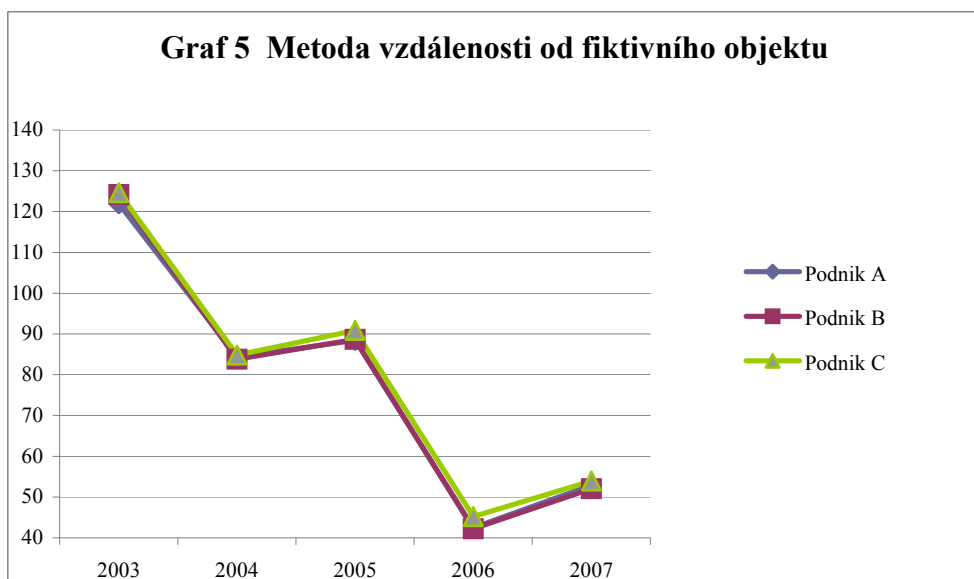
Graf 3 Metoda bodovací



Graf 4 Metoda normované proměnné



Graf 5 Metoda vzdálenosti od fiktivního objektu



Tabulka 1 Pořadí podniků podle jednotlivých metod

Metoda	Pořadí v jednotlivých letech				
	2003	2004	2005	2006	2007
Podnik A					
- jednoduchého součtu pořadí	1	2	2	2	2
- jednoduchého podílu	1	2	1	2	3
- bodovací	1	2	1	2	3
- normované proměnné	1	2	2	2	3
- vzdálenosti od fiktivního objektu	1	2	1	2	2
Podnik B					
- jednoduchého součtu pořadí	2	1	1	1	1
- jednoduchého podílu	2	1	2	1	1
- bodovací	2	1	2	1	1
- normované proměnné	2	1	1	1	1
- vzdálenosti od fiktivního objektu	2	1	2	1	1
Podnik C					
- jednoduchého součtu pořadí	3	3	3	3	2
- jednoduchého podílu	3	3	3	3	2
- bodovací	3	3	3	3	2
- normované proměnné	3	3	3	3	2
- vzdálenosti od fiktivního objektu	3	3	3	3	3

Tabulka 2 Průměrné pořadí ze všech použitých metod v jednotlivých letech

Podnik	Pořadí v jednotlivých letech					Průměrné pořadí za celé období
	2003	2004	2005	2006	2007	
Podnik A	1	2	1	2	3	2
Podnik B	2	1	2	1	1	1
Podnik C	3	3	3	3	2	3

Z tabulek 1 a 2 je patrné, že v celém sledovaném období zaujímá v oblasti finanční výnosnosti přední postavení podnik B s výjimkou roků 2002 a 2005, a to u všech použitých metod. U podniku A, který zaujímá celkově druhé pořadí, tak tento podnik v letech 2003 a 2005 dosahuje prvního pořadí a v roce 2003 je na třetí pozici při stanovení pořadí s využitím všech zvolených metod. Podnik C je takřka jednoznačně ve všech sledovaných letech a s využitím všech metod zařazen na 3. místo kromě roku 2007.

Závěr

Dosažené výsledky mezipodnikové komparace uplatněné při posouzení výnosnosti jsou metodami ekonomických analýz. Tyto metody jsou založeny na srovnání výsledků dvou a více podniků.

Na základě vzájemné komparace vybraných ukazatelů, charakterizujících vybrané oblasti podnikového hospodaření, můžeme odhalit slabé respektive silné stránky analyzovaných podniků. Výhodou mezipodnikového srovnávání je rovněž to, že srovnáváním podniků s lepšími výsledky je možno zjistit co je třeba zlepšit eventuelně stanovit i způsob nápravy.

Literatura:

- [1] KYSLINGEROVÁ, E. – HNILICA, J.: Finanční analýza krok za krokem. C.H.Beck, Praha 2005
- [2] JÁNSKÝ, J. -- ŽIVĚLOVÁ, I. Přístupy k mezipodnikové komparaci. In Invence - Inovace - Investice : od recese k prosperitě. 1. vyd. Ostrava: VŠB - TU Ostrava, 2009, s. 56--60. ISBN 978-80-248-1977-8.
- [3] SYNEK, M. – KUBÁLKOVÁ, M.: Manažerské výpočty. VŠE, Praha 2001

Kvantifikace vlivu ICT sektoru na dané území

Tomáš Lelek

Anotace

ICT se začaly masově rozšiřovat od poloviny 90. let 20. století. Na základě jejich významnosti vznikl kombinací některých původních odvětví ICT sektor, který je také pravidelně statisticky vykazován. Cílem tohoto příspěvku je navrhnout ukazatel, na jehož základě půjde vliv ICT sektoru kvantifikovat. Dále na datech určitého území vypočítat konkrétní hodnotu tohoto ukazatele a interpretovat ji.

Summary

ICT began mass extending from the mid-90th let 20 century. On the basis of its significance there was constructed ICT sector as a combination of some original sectors. Since ICT sector has been regularly reported statistically. The aim of this paper is to propose an indicator on which the ICT sector economic impact can be quantified. Certain value of this indicator will be calculated on data of some cohseen region.

Úvod

V rámci výzkumu fenoménu nové ekonomiky⁴⁵ a jejich nástrojů se jeví jako nejdůležitější informační a komunikační technologie (ICT). Tyto působí v ekonomikách desítky let, největší rozšíření zaznamenaly v polovině 90. let 20. století, kdy se začal šířit internet. Navíc ICT, které jsou součástí mikrotechnologií se staly všepřístupnými a jsou atributem mnoha spotřebních ale především kapitálových statků.

V mnoha dokumentech vydávaných Evropskou unií nebo jejími členskými státy se o ICT hovoří jako o nástroji konkurenceschopnosti a výhodách, které sebou jejich využití přináší. Bohužel však dosud nebyl dostatečně kvantifikovaná jejich vliv ať už na mikro,mezo nebo makroekonomické úrovni. Právě toto si klade za cíl následující příspěvek, který se zaměří na ICT sektor a jeho vliv na dané území. Použitými metodami jsou analýza, na základě statistických dat se uplatní matematické metody, dále mimo jiné dedukce.

Definice ICT sektoru

ICT sektor je v porovnání s tradičními odvětvími poměrně nový. Např. OECD jej začala definovat v roce 1998. Český statistický úřad jej začal souhrnně vykazovat o něco později.

ICT sektor⁴⁶ je definován jako kombinace ekonomických činností (odvětví) produkující výrobky (technologie) a poskytující služby jež jsou primárně určeny ke zpracování,

⁴⁵ nová ekonomika představuje praktické využití moderních informačních a komunikačních technologií (ICT), které postupně pronikají do *všech odvětví* současné *globální ekonomiky*, čímž dochází k významným změnám ekonomických procesů a společenských institucí. Díky *ICT, zcela novému způsobu využívání znalostí* vedoucích k zavádění *inovací*, dochází nejen k *zefektivnění výroby* (při současném snižování nákladů) stávajících statků a služeb, ale také ke vzniku zcela nových produktů a odvětví, což společně tvoří potenciál pro zvýšení produktivity a ekonomického *růstu* (Lelek, 2005).

⁴⁶ Výraz odvětví je používán pro části ekonomiky, které vycházejí ze standardní klasifikace OKEČ. Sektory jsou rovněž části ekonomiky, které mohou ale nemusí odpovídat klasifikaci OKEČ přesně odpovídat. Byly vymezeny účelově pro zpracování sektorových studií tak, aby tvořily co nejkompaktnější a jasně vymezené celky z hlediska vývoje a obsahu činností. Některé sektory (např. sektor elektrotechnického průmyslu) je možné plně odvodit z odvětvové klasifikace OKEČ, jiné však nikoli. Například sektor ICT služeb zahrnuje jednak odvětví Činnosti v oblasti výpočetní techniky a Spoje, ale zároveň se sektor ICT služeb zabývá i ICT pracovníky zaměstnanými v jiných sektorech. Důvodem zavádění sektorů bylo zejména to, že standardní odvětvová klasifikace ne vždy dostatečně vhodně vymezuje kompaktní součásti ekonomiky, u nichž by bylo možné prognózovat budoucí vývoj a kvalifikační požadavky (<http://www.budoucnostprofesi.cz/chybejici-profese/frequently-asked-questions.html>).

komunikaci a distribuci informací elektronickou cestou, včetně jejich zachycení, ukládání, přenosu a zobrazení (OECD, 2002).

Třídy zahrnuté do této definice jsou:

- **Výroba**, do které patří kancelářské, účtovací a výpočetní stroje; izolované dráty a kabely; elektronické ventily a trubky a jiné elektronické komponenty; televizní a radiové přenašeče a aparatury pro linkovou telefonii a linkovou telegrafii; televizní a radiové přijímače, zvukové nebo obrazové nahrávací nebo reprodukční aparatury; přidružené zboží; nástroje a zařízení pro měření, kontrolu, testování, navigování nebo jiné účely, kromě zařízení průmyslového zpracování; vybavení průmyslového zpracování.
- **Služby** související s velkoobchodem se stroji, zařízení a pomocný a provozní materiál (je-li možné pouze velkoobchod s ICT zbožím, může být započítán); nájem kancelářské techniky a vybavení (včetně počítačů); telekomunikace; výpočetní a příbuzné aktivity.

Česká statistický úřad (ČSÚ, 2006) dělí ICT sektor na tři základní skupiny činností (odvětví)

- **ICT výroba (ICT odvětví zpracovatelského průmyslu)** - zahrnuje odvětví jejichž hlavní ekonomická činnost souvisí primárně s výrobou přístrojů a zařízení, které jsou nezbytné pro práci s daty a informacemi elektronickou cestou (ICT výrobky).
- **ICT služby (ICT odvětví v oblasti služeb)** - zahrnuje poskytování a zprostředkování služeb, které přímo souvisí s informačními a komunikačními technologiemi (telekomunikační činnosti a činnosti v oblasti výpočetní techniky).
- **ICT odvětví v oblasti velkoobchodu** – zatím nejsou uvedeny z důvodu neexistence spolehlivých dat v požadovaném členění

Dále jej přesně vymezuje podle Odvětvové klasifikace ekonomických činností (OKEČ):

a) ICT výroba (ICT odvětví zpracovatelského průmyslu)

- 30 - Výroba kancelářských strojů a počítačů
- 32 - Výroba rádiových, televizních a spojových zařízení a přístrojů
- 321 - Výroba elektronek a jiných elektronických součástí
- 322 - Výroba rozhlasových a televizních vysílačů a přístrojů pro drátovou telefonii a telegrafii
- 323 - Výroba televizních a rozhlasových přijímačů, přístrojů pro záznam a reprodukci zvuku nebo obrazu a podobných rádiových zařízení
- 332 - Výroba měřících, kontrolních, zkušebních, navigačních a jiných přístrojů a zařízení kromě zařízení pro řízení průmyslových procesů
- 333 - Výroba zařízení pro řízení průmyslových procesů

b) ICT služby (ICT odvětví v oblasti služeb)

- 642 - Telekomunikace
- 72 - Činnosti v oblasti výpočetní techniky
- 721 - Poradenství v oblasti hardware
- 722 - Publikování, dodávky a poradenství v oblasti software
- 723 - Zpracování dat

- 724 - Činnosti v oblasti databází
- 725 - Opravy a údržba kancelářských strojů a počítačů
- 726 - Jiné činnosti související s výpočetní technikou

Tento příspěvek se zaměří na sledování ICT sektoru v České republice.

Vymezení území zájmu

V názvu článku není blíže specifikováno území, na kterém bude vliv ICT sektoru sledován a následně kvantifikován. Z důvodu možného využití dat z Českého statistického úřadu bude území definováno na základě „klasifikace územních statistických jednotek“ („Nomenclature of Statistical Territorial Units“ = NUTS). NUTS se používá pro potřeby statistiky, posuzování a hodnocení potřebnosti regionů, popřípadě vhodnosti podpory konkrétního regionu z prostředků EU.

Region **NUTS 0** odpovídá státu České republiky, **NUTS 1** pak území České republiky. Toto ambivalentní dělení je způsobeno malou rozlohou České republiky, zatímco regiony NUTS 0 odpovídají úrovni států a regiony NUTS 1 úrovni zemí, v případě České republiky tyto dvě kategorie splývají.

Regiony **NUTS 2** jsou tzv. oblasti, resp. regiony soudržnosti. Jedná se o regiony, jejíž ekonomické ukazatele jsou závazné pro získávání finanční podpory z evropských fondů. V případě subvencí z EU tedy nerozhoduje ekonomická úroveň států, ale ekonomická úroveň regionů NUTS 2. V České republice bylo po diskuzích vytvořeno osm regionů NUTS 2. Tyto regiony NUTS 2 jsou tvořeny jedním až dvěma kraji České republiky.

Regiony **NUTS 3** odpovídají jednotlivým krajům České republiky, dle zákona č. 347/1997 Sb. Regiony **NUTS 4** korespondují s okresy a regiony NUTS 5 pak s obcemi České republiky

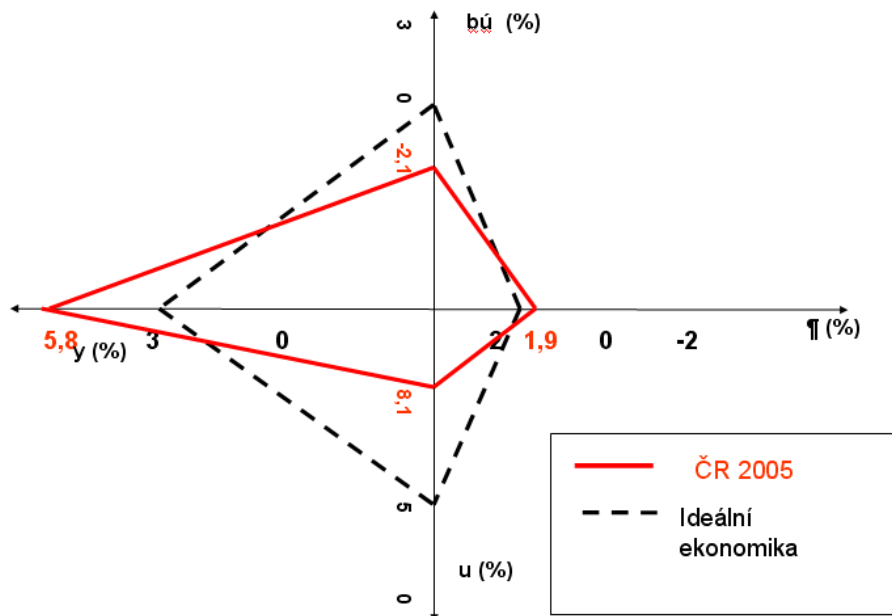
V rámci rozsahu tohoto příspěvku se kvantifikace zaměří pouze na celou Českou republiku – tedy NUTS 1.

Teoretická východiska pro konstrukci ukazatele vlivu ICT sektoru na dané území

Jako teoretické východiska pro konstrukci souhrnného ukazatele může posloužit např. všeobecně známý magický čtyřúhelník používaný pro vyobrazení úspěšnosti hospodářské politiky daného státu.

Sleduje tyto oblasti:

1. Y (%) meziroční tempo růstu HDP
2. u (%) průměrná roční míra nezaměstnanosti
3. π (%) průměrná roční míra inflace
4. $b\acute{u}$ (%) podíl salda běžného účtu platební bilance na nominálním GDP



Obr. č.1: Magický čtyřúhelník

Zdroj: Přepočováno dle Rusmichová, Soukup, 1997, s.88

Magický čtyřúhelník je interpretován jako:

Čím blíže jsou hodnoty zkoumané ekonomiky hodnotám ideální ekonomiky, tím úspěšnější je hospodářská politika.

nebo také může být interpretován tak, že se:

Má-li platit, že čím větší plocha magického čtyřúhelníku, tím lépe na tom ekonomika je, musí být žádoucí hodnoty jednotlivých indikátorů umístěny dál od středu a nežádoucí blíže (žádoucí je nízká inflace a nezaměstnanost, proto mají tyto dvě osy nuly vně, u reálného růstu a salda běžného účtu jsou žádoucí naopak vysoké hodnoty (KRAFT, 2008, s. 111).

Velikost plochy čtyřúhelníku poskytuje představu o celkové úspěšnosti stabilizační politiky. Čím je plocha čtyřúhelníku větší, tím úspěšnější je hospodářská politika (RUSMICHOVÁ, 1997, s. 78).

Souhrnnou hodnotu lze za celý magický čtyřúhelník dostat na základě výpočtu jeho plochy. Následně je možné díky těmto hodnotám porovnávat úspěšnost hospodářské politiky jednotlivých vládních opatření v čase nebo mezi státy.

Podobná myšlenka, kdy bylo realizováno, pomocí různých ukazatelů graficky vynesných v podobě n-úhelníku, měření konkurenceschopnosti clusterů byla využita dalšími autory (STEJSKAL, TETŘEVOVÁ, 2009), (STEJSKAL, HÁJEK, 2008).

Konstrukce NUVICT-ČR

Před vlastní konstrukcí souhrnného ukazatele bylo nejprve nutné vybrat vhodné veličiny, které by reprezentovaly působení ICT sektoru. Na základě rešerše literatury a odborných studií působení ICT ve světě byly vybrány veličiny uvedené v prvním sloupci tab. č.1. Tyto veličiny jsou zároveň pravidelně statisticky vykazované Českým statistickým úřadem v rámci celé České republiky za roky 2003-2006. Novější data nejsou v současné době (rok 2009) za všechny veličiny dostupná. I přesto podávají reprezentativní vzorek vývoje ICT sektoru za tento středně dlouhý časový úsek.

Pro vyjádření relativní velikosti jednotlivých veličin byly použity poměrové ukazatele. Tyto se vypočítají jako podíl údaje za ICT sektor vůči ostatním odvětvím celé ČR. Roste-li její hodnota v čase, potom je přírůstek ICT sektoru v daném aspektu vyšší než přírůstek všech ostatních odvětví (viz vzorec č. 1)

Všechny v práci uváděné veličiny v peněžním vyjádření jsou v jednotkách milion Kč, ostatní jsou v počtech měrných jednotek.

$$\text{hodnota ukazatele} = (\text{veličina ICT sektoru} / \text{veličina ostatních sektorů}) * 100 [\text{v \%}]$$

Vzorec č.1

Veličiny ICT sektoru	Veličiny ostatních odvětví ekonomiky ČR	Ukazatel
Investice do ICT sektoru	THFK na obyvatele	Podíl investic do ICT sektoru na investicích
Výdaje na výzkum a vývoj (VaV) ICT sektoru	Výdaje na výzkum a vývoj v ostatních odvětvích	Podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví
Hrubá přidaná hodnota v běžných cenách	Hrubá přidaná hodnota v běžných cenách podle odvětví	Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví
Osoby zaměstnané v ICT sektoru	Zaměstnanost celkem*	Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích
Počet podniků ICT sektoru	Registrované subjekty	Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích

* zaměstnaní na hlavní pracovní poměr dle místa pracoviště

Tab. č. 1: Ukazatele zahrnuté v NUVICT-ČR

Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b, vlastní zpracování

Analýza vývoje hodnot veličin NUVICT ČR

Na základě dostupných dat ze statistik Českého statistického úřadu vznikla tabulka č. 2, která přehledně zachycuje vývoj jednotlivých ukazatelů za roky 2003-2006. Tyto ukazatele jsou poměrová čísla, která nemají rozměry a jsou uvedeny v procentech.

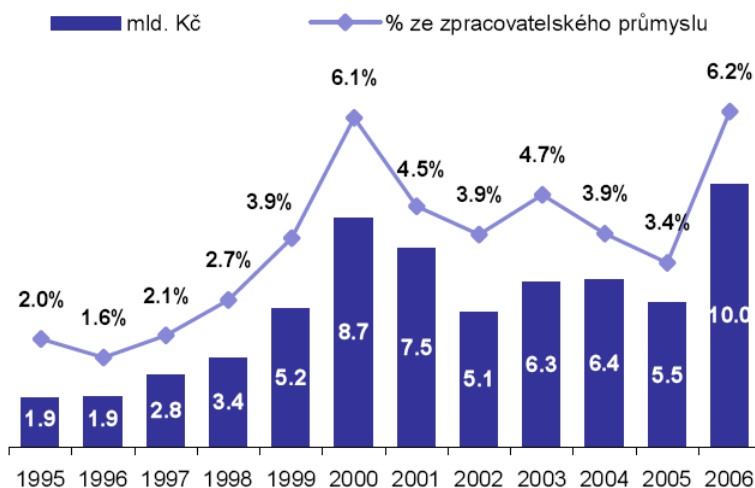
	2003	2004	2005	2006
Podíl investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví	3,20	3,37	2,97	3,82
Podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví	9,40	9,46	11,07	11,84
Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví	5,28	5,41	5,41	5,15
Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích	3,17	3,22	3,20	3,35
Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích	1,34	1,34	1,29	1,27

Tab. č. 2: Údaje pro NUVICT ČR

Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b, vlastní zpracování

Investice do ICT sektoru

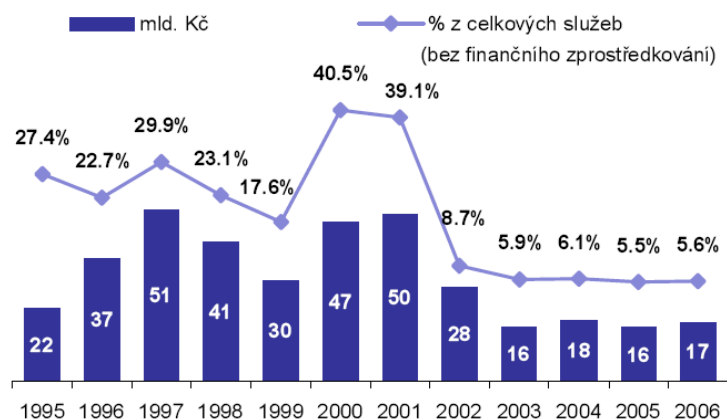
Vývoj investic do oblasti výroby a služeb ICT sektoru České republiky ukazují následující obrázek (obr. č.2) , kde lze pozorovat kolísavý vývoj zakončený velkým růstem za poslední rok sledovaného období.



Obr. č.2 : Vývoj investic do oblasti výroby ICT sektoru ČR

Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b

Následující obrázek (obr. č.3) ukazuje, že i přes klesající tendenci je patrný velký zájem investorů v rostoucím odvětví ICT služeb, kde jsou daleko vyšší investice než v oblasti výroby ICT.

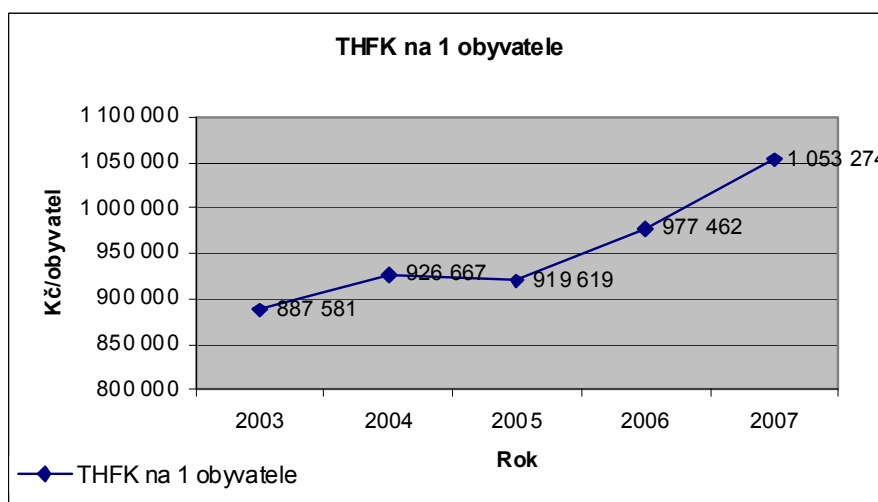


Obr. č.3 : Vývoj investic do oblasti služeb ICT sektoru ČR

Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b

Zajímavé analýzy přinesl Manifest znalostní společnosti hlediska příjmů státního rozpočtu ČR je výnosnost investic do ICT a strategických služeb osmkrát větší než výnosnost investic do zpracovatelského průmyslu. Navíc roční výnos státu z jednoho pracovního místa v sektoru ICT a strategických služeb je 353 000 Kč, zatímco v zpracovatelském průmyslu je to pouze 181 000 Kč.“ Z toho je patrné, že vyšší výnos přináší investice do sektoru služeb ICT (SPIS, 2005).

Celkový vývoj THFK v České republice přepočtené na jednoho obyvatele ukazuje obrázek č. 4, ze kterého je patrný nárůst investic. Za sledované období došlo na nárůstu o téměř 200 tis. Kč, což je o čtvrtinu původní hodnoty.



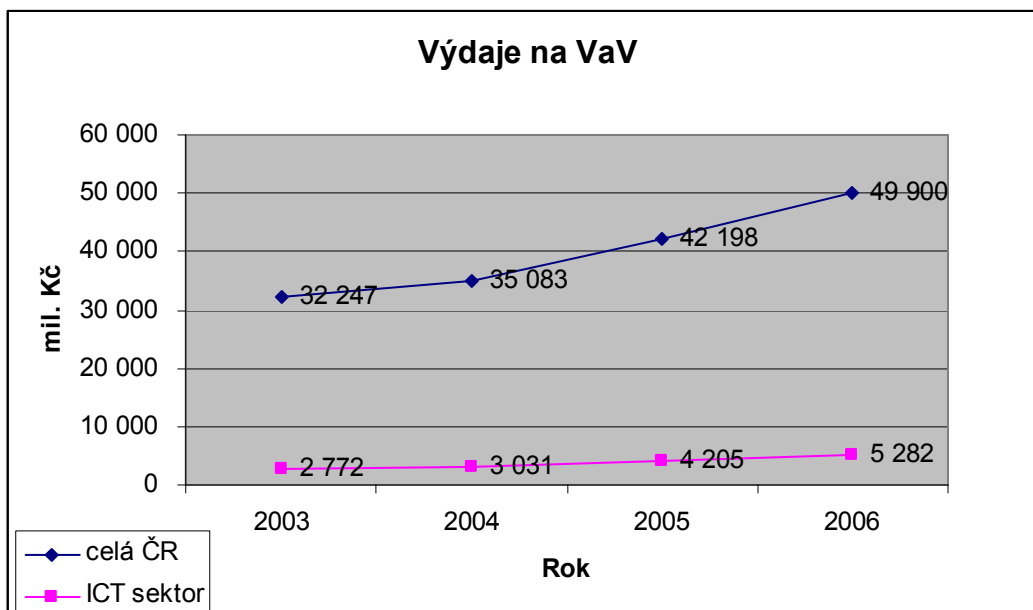
Obr. č. 4: THFK na jednoho obyvatele ČR

Zdroj: přepracováno dle Český statistický úřad, 2008

Výdaje na výzkum a vývoj

Výdaje na VaV by podle Lisabonské agendy měly do roku 2010 představovat alespoň 3% HDP dané země, čehož Česká republika nedosáhla a její výdaje odpovídají zhruba polovičním hodnotám. Jak je z grafu č. patrné rostou ve sledovaném období výdaje na výzkum a vývoj.

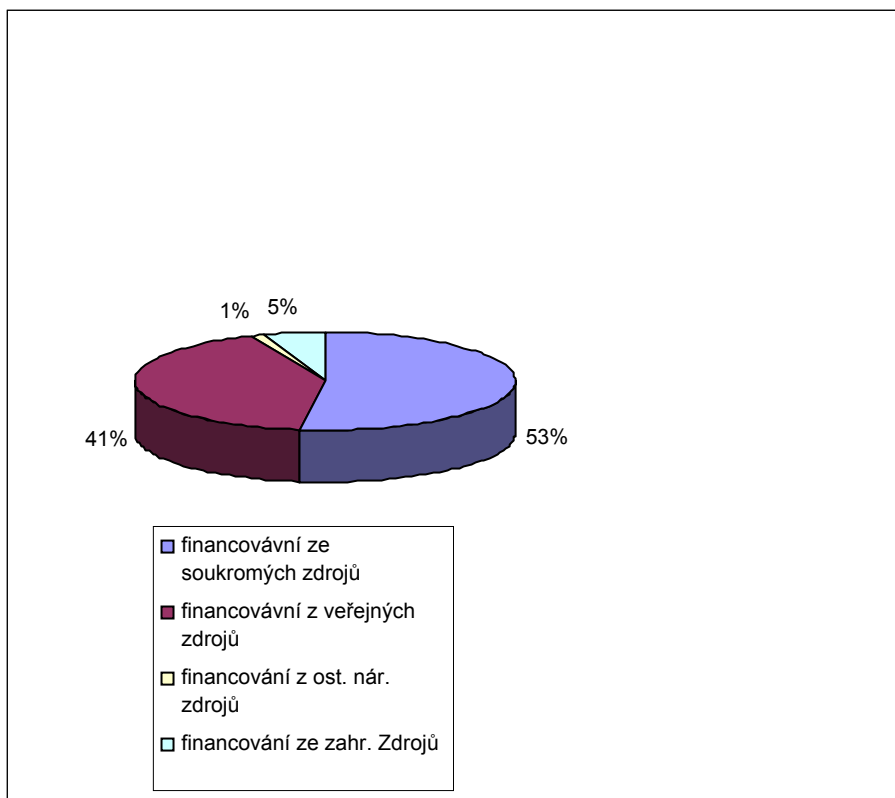
Vývoj výdajů na VaV v ICT sektoru ČR má velkou dynamiku růstu, kdy za sledované období více než zdvojnásobily svou hodnotu.



Obr. č. 5: Vývoj výdajů na výzkum a vývoj v České republice v mil. Kč a v ICT sektoru
Zdroj: přepracováno dle Český statistický úřad, 2009 a

Výdaje na VaV jsou závislé na celé řadě faktorů, kdy se jedná o makroekonomickou situaci daného státu (HDP, omezení kapitol státního rozpočtu). Také se jedná o efektivnost vynaložených výdajů vzhledem k dosaženým cílům výzkumných aktivit, které by měl veřejný sektor sledovat a která je důležitým kritériem pro výdaje soukromých institucí a podniků - tedy mikroekonomické hledisko.

Z nejnovějších údajů o výdajích na VaV, které zveřejnil ČSÚ za rok 2008 vyplývá, že největší podíl na výdajích na výzkum a vývoj mají soukromé zdroje (54 %), dalším neméně důležitým zdrojem je veřejný sektor s 41 %, zbytek tvoří ostatní zdroje. Převážná část výdajů plyne do podnikatelského sektoru, jak ukazuje obrázek č. 6.

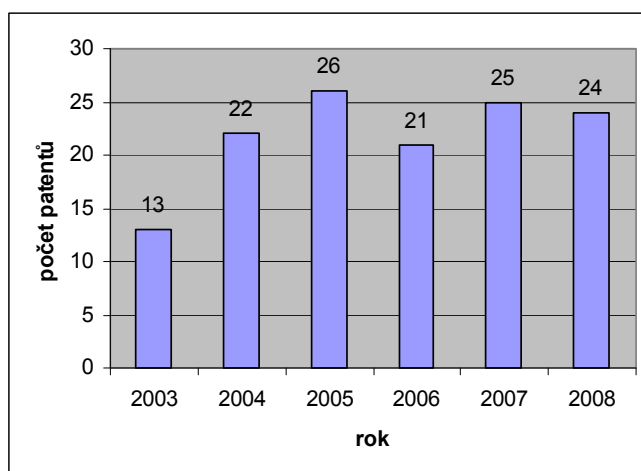


Obr. č. 6: Uskutečnění výdajů na VaV v ČR v roce 2008 podle zdrojů financování

Zdroj: zpracováno dle Český statistický úřad, 2009 a

Počet přihlášených patentů v ICT sektoru ČR

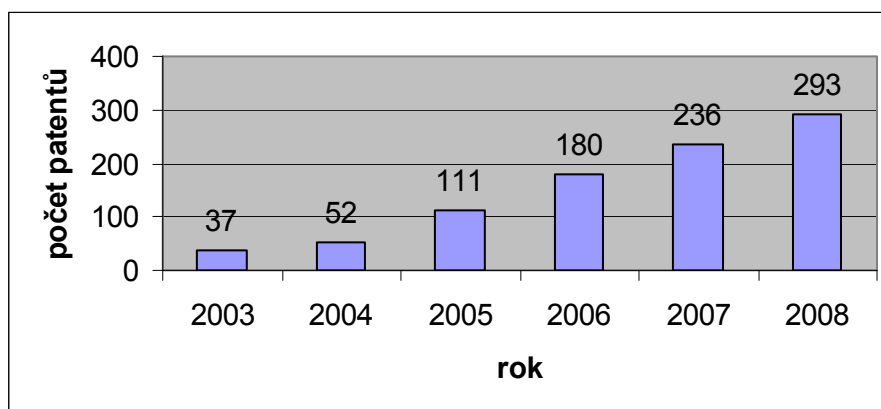
Co se týče dosažených výsledků VaV na lze je obtížně měřit. Nejčastěji to bývá počet patentů, které byly přihlášeny subjekty působícími na daném území. Počet patentů domácích přihlašovatelů (viz obr. č.7) nejprve vzrostl až na dvojnásobek své původní hodnoty a následující roky osciloval kolem této hodnoty.



Obr. č. 7: počet patentů v ICT sektoru (domácí přihlašovatelé)

Zdroj: zpracováno dle Český statistický úřad, 2009 c

V porovnání s domácími přihlašovatelí zaznamenal počet patentů zahraničních přihlašovatelů velmi dynamický nárůst. Jeho průměrné roční tempo růstu bylo ve sledovaném období 72%. Za sledované období se počet patentů zvýšil pětinašobně (viz obr. č. 27).



Obr. č. 8: Počet patentů v ICT sektoru (zahraniční přihlašovatelé)

Zdroj: přepracováno dle Český statistický úřad, 2009 a

Celkově ať už pro domácí nebo zahraniční přihlašovatele má počet patentů v ICT sektoru ČR rostoucí trend, což vypovídá o zhodnocení rostoucích výdajů na výzkum a vývoj.

Komparace hrubé přidané hodnoty ICT sektoru s ostatními odvětvími ČR

Tato veličina by měla být v ICT sektoru velmi vysoká a tím mít pozitivní vliv na hospodaření podniků, stejně tak být lákadlem pro potenciální investory. To se potvrdilo i na datech pro ICT sektor České republiky. Přidaná hodnota vyjádřená v běžných cenách tohoto sektoru rostla mezi lety 2000 a 2006 průměrným ročním tempem 10%. Největší podíl na úspěchu ICT sektoru mají hodnoty mezi léty 2000 a 2002, kde byla průměrná roční tempa růstu 19 a 11%. Zejména díky tomu je i hodnota ostatních odvětví hospodářství ČR nižší a činí 6,4%. Přidaná hodnota ICT sektoru vzrostla za sledované období o 77%. Přidaná hodnota ICT sektoru vzrostla za sledované období v porovnání s ICT sektorem pouze o 45%.

I přes tyto průměrné hodnoty vypovídající o daleko rychlejším tempu růstu přidané hodnoty v ICT sektoru, hodnota podílu přidané hodnoty ICT sektoru a ostatních odvětví v letech 2003 až 2006 pouze mírně roste a pak stagnuje. Je to dáno tím, že v této veličině jsou v rámci NUVICT sledovány roky, ve kterých tempa růstu přidané hodnoty ICT sektoru nejsou tak markantní.

Hodnoty NUVICT-ČR

NUVICT-ČR se na základě pěti ukazatelů stává pětiúhelníkem. S pomocí vzorce pro výpočet plochy jednotlivých trojúhelníků (vzorec č. 2) a následného součtu ploch daných trojúhelníků byla spočítána velikost plochy NUVICT-ČR za jednotlivé roky, která udává jejich hodnotu.

$$S = a \cdot v_a$$

Vzorec č. 2

Kde a je velikost strany, v_a je výška na stranu a . Na úrovni České republiky je NUVICT pětiúhelníkem, proto bylo nutné spočítat plochy všech pěti trojúhelníků a ty následně sečíst.

Na jednotlivých osách jsou vyneseny sledované veličiny, které pro lepší přehlednost obrázku odpovídají číslům uvedeným v tabulce č. 3. Na následujících obrázcích pro NUVICT-ČR je zachováno shodné označení.

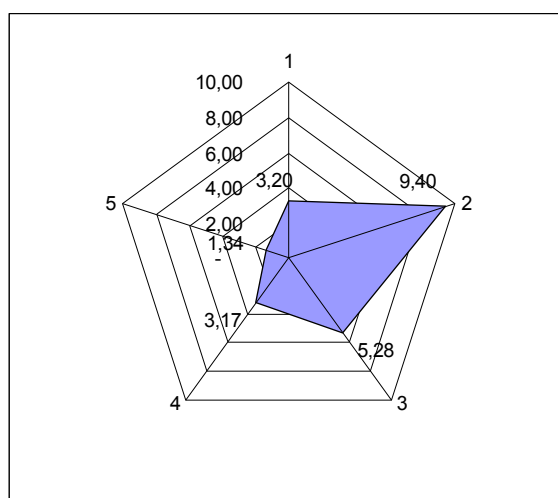
1	Podíl investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví
2	Podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví
3	Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví
4	Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích
5	Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích

Zdroj: vlastní zpracování

Tab. č. 3: Legenda popisu os ukazatele NUVICT-ČR

NUVICT-ČR v roce 2003

Následující subkapitoly pojednávají o vývoji komponentního ukazatele NUVICT a uvádějí jeho hodnoty za jednotlivé sledované roky.



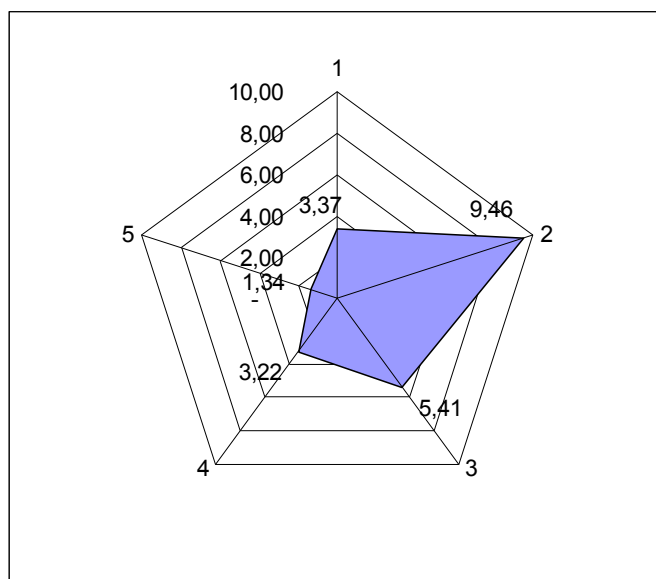
Obr. č. 9: Ukazatel NUVICT-ČR pro rok 2003

Zdroj: vlastní zpracování

Výchozí pětiúhelník a hodnoty jednotlivých veličin vypovídají o tom, že největší zásluhu na velikosti jeho plochy má podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví. Tento s hodnotou 9,40 představuje téměř dvojnásobek veličiny s druhým největším příspěvkem, kterou je podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví. Ostatní veličiny mají relativně menší příspěvek a jejich přínos je tudíž menší. V roce 2003 činí velikost plochy 75,7.

NUVICT-ČR v roce 2004

Z následujícího obrázku č. 10 je patrné, že došlo k dílčím změnám jednotlivých veličin, kdy se jedná o změny desetiny oproti předešlému roku.



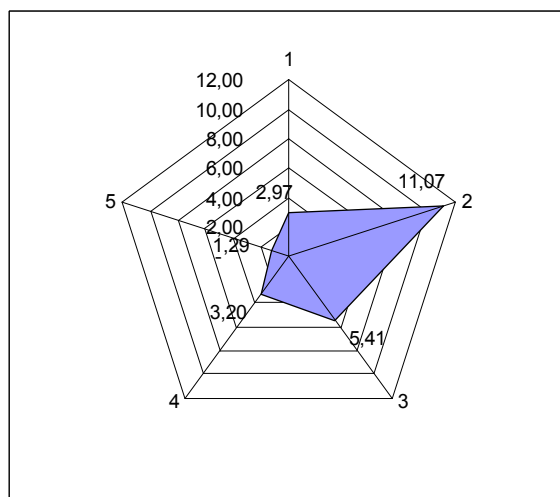
Obr. č. 10: Ukazatel NUVICT-ČR pro rok 2004

Zdroj: vlastní zpracování

Nejvíce vzrostla hodnota podílu investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví a to o 0,17. Druhý největší nárůst lze nalézt u podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví, která vzrostla o 0,13. Ostatní veličiny také zaznamenaly nepatrný nárůst. Hodnota podílu počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích stagnovala. Souhrnná hodnota ukazatele NUVICT daná jeho plochou se proti předchozímu roku nepatrně zvýšila na 78,3.

NUVICT-ČR v roce 2005

Obrázek pro rok 2005 vypovídá o poměrně velkých změnách v porovnání s předchozím rokem.



Obr. č. 11: Ukazatel NUVICT-ČR pro rok 2005

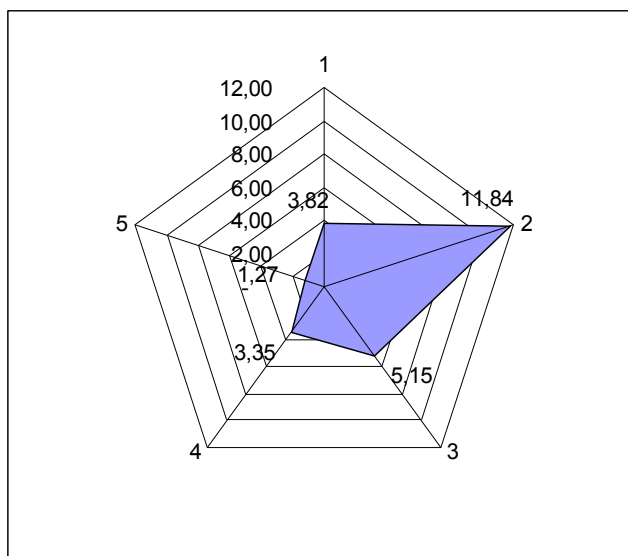
Zdroj: vlastní zpracování

Největší změny nastaly pro veličinu podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví, která vzrostla meziročně o 1,61. Hodnoty ostatních veličin mírně poklesly.

Souhrnná hodnota ukazatele NUVICT daná jeho plochou se proti předchozímu roku výrazně zvýšila na 91,5.

NUVICT-ČR v roce 2006

Větší změna byla zaznamenána u dvou veličin. Jedná se o opět o podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví, které vzrostly o 0,8.



Obr. č. 12: Ukazatel NUVICT-ČR pro rok 2005

Zdroj: vlastní zpracování

Velmi významný je také nárůst podílu investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví o téměř 1. Souhrnná hodnota ukazatele NUVICT daná jeho plochou se proti předchozímu roku zvýšila na 105,2. To ukazuje na atraktivitu odvětví v předešlém roce, když odvětví prosperovalo, došlo i k růstu investic, protože se dalo očekávat jejich zhodnocení.

Profil vývoje ICT sektoru v České republice na základě ukazatele NUVICT

Z výše uvedené analýzy je patrné, že největší změny působící na ukazatel NUVICT jsou dány vývojem veličiny podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví. Tato za sledované období vzrostla o 2,44 %, což odpovídá nárůstu zhruba o třetinu původní hodnoty.

Podíl investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví kolísal průměrně kolem hodnoty 3,34. Oproti stavu ve výchozím roce se jeho hodnota zvýšila o 0,62 %, což je nárůst o pětinu původní hodnoty.

Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví mírně vzrostl a nakonec skončil s mírnou ztrátou 0,13% oproti výchozímu stavu roku 2003. Z údaje pro rok 2007 pro přidanou hodnotu ICT sektoru je patrné, že i nadále roste. Meziroční tempo růstu v tomto roce činilo téměř 10%.

Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích během sledovaného období rostl a zvýšil se o 0,18 %.

Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích po první dva roky stagnoval a nakonec se dostal o 0,07 % pod hodnotu výchozího roku.

I přes ne příliš rostoucí jednotlivé veličiny ukazatele NUVICT, došlo k poměrně výrazným změnám jeho obsahu (viz tabulka č. 12).

	2003	2004	2005	2006
Plocha NUVICT ČR	75,7	78,3	91,5	105,2

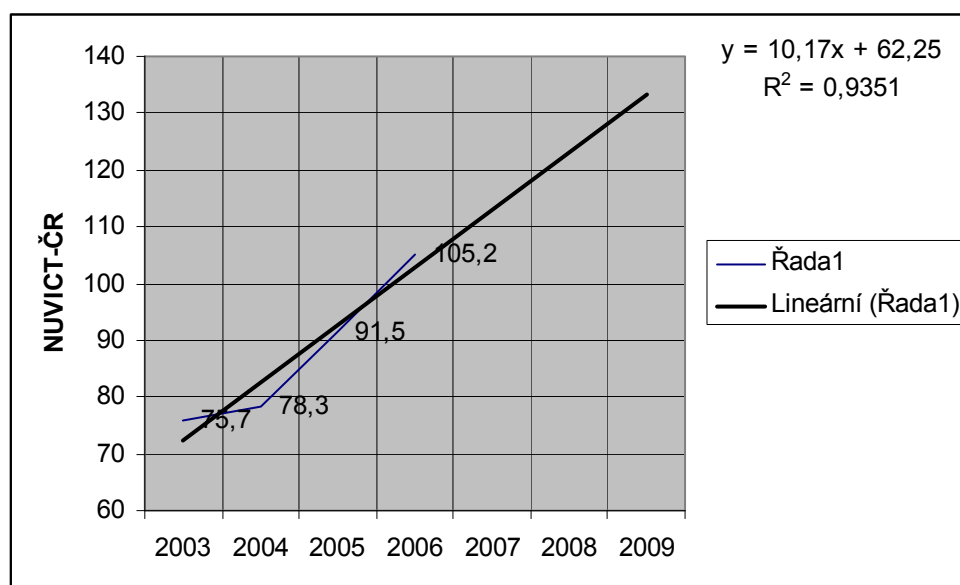
Tab. č.4: Hodnota ukazatele NUVICT-ČR za sledované období

Zdroj: vlastní zpracování

NUVICT-ČR zaznamenal průměrné roční tempo růstu téměř 9 %. Za sledované období tak zvýšil svou hodnotu zhruba o třetinu výchozího stavu roku 2003.

Predikce vývoje NUVICT-ČR

Na základě hodnot ukazatele NUVICT-ČR vzniklé ze statistických dat je možné, alespoň na krátké časové období predikovat budoucí hodnoty ukazatele vlivu ICT sektoru na Českou republiku.



Obr. č. 13: Ukazatel NUVICT-ČR za sledované období s predikcí na 3 roky

Stávajícími hodnotami NUVICT-ČR za období 2003-2006 byla proložena lineární linie trendu, která vykazuje hodnotu koeficientu determinace 0,9. Jinak řečeno lineární regresní model vysvětluje 90% variability dat NUVICT. Na základě tohoto lze předpokládat malou chybu při predikci dat. Vliv ICT sektoru ČR se jeví podle téměř dvojnásobného nárůstu hodnoty NUVICT-ČR jako rychle nabývající na významu.

Závěr

Cílem tohoto příspěvku bylo najít způsob, jak kvantifikovat vliv ICT sektoru na dané území. Díky využití statistických dat dostupných za ICT sektor ČR a ostatních odvětví bylo možné zkonstruovat jednotlivé ukazatele vlivu ICT sektoru na různé ekonomické oblasti. Na základě principu magického čtyřúhelníku byl zkonstruován n-úhelník vlivu ICT sektoru na Českou republiku (NUVICT-ČR). Jeho hodnotu lze zjistit na základě výpočtu jeho plochy.

Závěr pro vliv ICT sektoru lze na základě analýzy udělat následující. ICT sektor v ČR je vůči ostatním sektorům atraktivní pro investice. Díky velkým investicím do výzkumu a vývoje roste i počet inovací, což se projevuje zejména rostoucím počtem patentů přihlášených v České republice. Ten se u domácích přihlašovatelů téměř zdvojnásobil, u zahraničních

přihlašovatelů dosáhl dokonce čtyřnásobku oproti výchozímu stavu. To velmi silně koresponduje i s novou ekonomikou, kde jsou inovace předpokladem hospodářského růstu.

U ostatních sledovaných veličin v rámci NUVICT lze hovořit minimálně o udržení tempa vývoje vůči ostatním sektorům ekonomiky České republiky.

Vývoj hodnoty ukazatele NUVICT-ČR vypovídá o jeho velmi dynamickém růstu, kdy za sledované období rostl 9% průměrným ročním tempem. Na základě predikce dalších jeho hodnot pro následující tři roky by se jeho hodnota oproti stavu z roku 2003 mohla téměř zdvojnásobit. Lze tedy říci, že „ICT sektor a jeho vliv na ČR tak rychle nabývá na významu“.

Seznam použité literatury

- [1] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Definice a vymezení ICT sektoru* [online]. c. 2006, poslední revize 24.4.2008[cit. 2009-5-25]. dostupné z <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/definice_a_vymezeni_ict_sektoru>.
- [2] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Regionální účty 2007* [online]. c. 2008, poslední revize 14.2.2009[cit. 2009-7-21]. dostupné z <<http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/p/1371-08>>.
- [3] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Výzkum a vývoj v České republice za rok 2008* [online]. c. 2009, [cit. 2009-8-15]. dostupné z <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vyzkum_a_vyvoj_v_cr_za_rok_2008_graficky_prehled_za_jednotlive_sektory/\\$File/priloha1_prehled_2008.pdf](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vyzkum_a_vyvoj_v_cr_za_rok_2008_graficky_prehled_za_jednotlive_sektory/$File/priloha1_prehled_2008.pdf)>.
- [4] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *ICT sektor* [online]. c. 2009, poslední revize 23.1.2009 [cit. 2009-7-21]. dostupné z <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/ict_sektor>.
- [5] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Informační ekonomie v číslech 2009* [online]. c. 2009, [cit. 2009-10-15]. dostupné z <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/c_vyzkum_a_vyvoj_a_patenty_v_ict_ie09/\\$File/ie09_c_w.xls#C1!A1](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/c_vyzkum_a_vyvoj_a_patenty_v_ict_ie09/$File/ie09_c_w.xls#C1!A1)>.
- [6] KRAFT, J., BEDNÁŘOVÁ, P., KOCOUREK, A. *Ekonomie 1*, Technická univerzita v Liberci) listopad 2008, Vysokoškolský podnik Liberec, spol. s.r.o, s. 196, ISBN 978-80-7372-415-3, s. 111.
- [7] LELEK, T. *Nová ekonomika a její pronikání do světových ekonomik (analýza a stav zkoumaného fenoménu)*. Pardubice: Univerzita Pardubice: Fakulta ekonomicko-správní. Ústav ekonomie, 2005. 112 s. Vedoucí diplomové práce doc. Ing. Jolana Volejníková, Ph.D.
- [8] OECD. *Measuring the Information Economy*. [online]. c. 2002, [cit. 2009-4-1]. dostupné z: <<http://www.oecd.org/dataoecd/34/37/2771153.pdf>>.
- [9] RUSMICHOVÁ, L, SOUKUP.J, *Makroekonomie-základní kurs*, Melandrium, Slaný 1997, s. 167, ISBN 80-901801-8-3.

- [10] SDRUŽENÍ PRO INFORMAČNÍ SPOLEČNOST. *Manifest znalostní společnosti 2005*, [online]. c. 2009, [cit. 2009-8-22]. dostupné z <http://www.spis.cz/fileadmin/docs/Projekty/Manifest_2005/SPIS2005_WWW.PDF>.
- [11] STEJSKAL, J., HÁJEK, P. The Influence of Business Climate on Industrial Clusters. *South Asian Journal of Socio-Political Studies - SAJOSPS*, Vol. 9, No. 1, 2008. ISSN: 0972-4613.
- [12] STEJSKAL, J., TETŘEVOVÁ, L. The "right" concept of industrial clusters expects new attention of educators of regional policy. In DENEK, K. KOSZCZYC, T., OLESNIEWICZ, P. *Edukacja jutra. Díl I*. Wrocław: Wrocławskie Towarzystwo Naukowe - wydawnictwo, 2009, pp. 391-400. ISBN: 978-83734-058-7.

Dopady ekonomické krize na monetární politiku České republiky

Economic crisis and its impacts on monetary policy of the Czech Republic

Edita Linhartová

Anotace. Příčiny hospodářské krize leží mimo naši ekonomiku. Hlavním impulsem ke světové finanční krizi byla tzv. hypoteční krize v USA, která se začala projevovat od poloviny března 2007, výrazněji se pak projevila na amerických kapitálových trzích v polovině července 2007, do Evropy se přelila v 1. polovině srpna 2007 a od 2. poloviny 2008 se šířila do celého světa. Rizikem vývoje ve světě a u nás je zavádění nesystémových opatření pod tlakem krize. ČNB realizovala řadu opatření na podporu likvidity na domácích finančních trzích. Dále přikročila k velkému snížení sazeb, ale oslabení kurzu koruny pak v únoru 2009 omezilo další snížení. Český finanční systém je stabilní. Klíč k řešení krize mají především zahraniční vlády a centrální banky.

Annotation. The causes of economic crisis lie out of our economy. The main impulse that caused the world financial crisis was landbank crisis in the USA which has been express oneself since mid-March 2007. The crisis express oneself more dramatically in the american marketplaces in the middle of July 2007, in Europe in the first half of August 2007, and from the second half of 2008 it came into the whole world. The implementing of non-system measures under the pressure of crisis causes the risk of its development. The Czech National Bank has implemented number of measures to support liquidity of domestic financial markets. It cut rates in a large extent, but next cutting down was restricted by weakening of prices of Czech crown in February 2009. The Czech fiscal system is stable. The foreign governments and central bank would have the key for the solution of crisis in the first place.

1 Úvod

Hlavním impulsem ke světové finanční krizi byla tzv. hypoteční krize v USA, která se začala projevovat od poloviny března 2007. Výrazněji se potom projevila na amerických kapitálových trzích v polovině července 2007. Do Evropy se krize přelila v první polovině srpna 2007. Od druhé poloviny roku 2008 se krize šířila do celého světa. Současná finanční krize se dá považovat za nepochybně nejhlubší od 30. let 20. století. Jak již bylo řečeno, krize vypukla v USA, lze tedy konstatovat, že ve velmi významné zemi vyspělé části světa. Hlavním problémem jsou rizika výrazného zpomalení světové ekonomiky, jelikož krize finančního systému velmi rychle přechází do krize reálné ekonomiky[5].

2 Cíl a metodika

Cílem příspěvku je specifikovat současnou finanční krizi, příčiny vzniku, dopady na Českou republiku, monetární politiku a opatření České národní banky. Byla prostudována dostupná literatura, zprávy a internetové stránky obsahující danou problematiku. Základem je deskriptivní metoda, která umožnila popsat vznik, příčiny i důsledky finanční krize. Byl proveden sběr sekundárních dat, a to především z internetových stránek České národní banky a Českého statistického úřadu. Data byla shromažďována zejména za rok 2008 a 2009 a následně byla provedena metoda komparace pro zjištění změny jednotlivých ukazatelů.

3 Současná finanční krize

Příčiny vzniku krize. Podstatou současné krize je především její globální povaha a rovněž potom dlouhodobý souběh mnoha faktorů, kdy jde o faktory ekonomické, finanční, institucionální a politické. Z ekonomického hlediska jde o dlouhodobé přehřívání americké ekonomiky, nízká inflace, nízké úrokové sazby a snaha o vyšší výnosy a tedy rizikovější investování. Závažným problémem je rovněž nedostatečný monitoring úvěrového procesu. Podstata krize je tedy zcela stejná jako v minulosti, což znamená problém nadspotřeby, nadvýroby, či nadměrné žití na dluh. Bude-li docházet k nesprávným zásahům, tak lze říci, že riziko nesprávného léčení současné krize bude srovnatelné s riziky krize samotné. Do české ekonomiky krize vstoupila prostřednictvím průmyslu. Hlavním problémem byla bariéra nedostatečné poptávky, která způsobila nejzávažnější překážku růstu průmyslu.

Dopady krize na českou ekonomiku. *Pokles zahraniční poptávky* se projevil v poklesu domácí průmyslové produkce. Průmyslová produkce v březnu 2009 meziročně (oproti březnu 2008) klesla o 17%, po očištění od sezonních vlivů, včetně vlivu počtu pracovních dnů klesla o 19%. K meziročnímu poklesu průmyslové produkce nejvíce přispěla výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (příspěvek -2,9 procentního bodu, pokles odvětví o 32,1 %), výroba strojů a zařízení (příspěvek -2,4 p.b., pokles o 26,1 %), výroba základních kovů, hutní zpracování; slévárenství (příspěvek -2,2 p.b., pokles o 45,8 %) a výroba motorových vozidel, přívěsů a návěsů (příspěvek -2,2 p.b., pokles o 14,3 %). Průmyslová produkce nejvíce rostla v odvětví výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení (příspěvek 0,3 p.b., růst o 26,7 %). [2] Stavební produkce v březnu 2009 meziročně klesla ve stálých cenách o 9,4 %, po očištění od vlivu počtu pracovních dnů klesla o 11,9 %. [3]

Dopady krize na českou ekonomiku v roce 2008. Bankovní systém má tradiční konzervativní model, což znamená dostatek příležitostí k růstu a v neposlední řadě má nízký podíl nesplácených úvěrů a dle M. Singera je podíl „toxických“ aktiv je zanedbatelný, tzn. méně než 1% aktiv [7]. Lze konstatovat, že banky ve větší míře neposkytovaly úvěry v cizích měnách, a tudíž nejsou závislé na funkčnosti trhů, které slouží k zajišťování kurzového rizika. Likviditní situace je příznivá, banky mají vysoký podíl rychle likvidních aktiv a lze říci, že likviditu udržuje na dobré úrovni poměrně vysoké tempo růstu vkladů obyvatel. ČNB na podporu likvidity zavedla dodávací facility, aby od ní banky mohly čerpat likviditu na 2 týdny nebo 3 měsíce. Banky využívají tyto nové dodávací facility pouze v malé míře, což svědčí o dobré likviditní situaci. Údaje o kapitálové přiměřenosti a výkonnosti bankovního sektoru ukazují na konci roku 2008 stabilitu. Celkové úvěry nefinančním podnikům v lednu 2009 rostly vysokým tempem. Tempa růstu úvěrů domácnostem v posledních měsících roku 2008 už klesala, ale i tak byla stále poměrně vysoká. Tempo růstu nově poskytovaných úvěrů domácnostem je již několik měsíců záporné. V poskytování nových úvěrů nefinančním podnikům došlo v únoru 2009 k mírnému oživení při poklesu úrokových sazeb a mírné oživení zaznamenalo i poskytování nových úvěrů na bydlení. V první polovině roku 2008 došlo ke značně rychlému posílení koruny, které bylo vystřídáno rychlým oslabením.

Dopady krize na tuzemský finanční sektor začátkem roku 2009. Ekonomiky mnoha zemí začátkem roku 2009 klesaly rychlým tempem, až počátkem března se začaly objevovat signály zpomalování, či dokonce zastavování poklesu. Jednalo se o signály, které byly výsledkem souhry spontánních přizpůsobovacích procesů a aktivních zásahů vlád a centrálních bank. Zásahy jsou přínosné, když brání systémovému selhání, ale vysoké spoléhání na zásahy státu může způsobit přesouvání pozornosti z vlastních příčin krize a způsobit zvyšování morálního hazardu [6]. Mezi dopady finanční krize na tuzemský finanční sektor patří propad důvěry mezi finančními institucemi, kdy v okamžiku pádu Lehman Brothers, vyvolal zvýšení rizikové prémie na trzích, pokles likvidity a zvýšení

volatility. Na trhu nemovitostí došlo k ochlazení. Likviditní situace zůstává příznivá a údaje o kapitálové přiměřenosti a výkonnosti bankovního sektoru zůstávají začátkem roku 2009 také stabilní. Oproti členským zemím EU byl v ČR nejvyšší poměr depozit a úvěrů, ale naopak podíl úvěrů v cizích měnách na úvěrech domácností prakticky nulový. Tempo růstu poskytovaných úvěrů zpomaluje, ale je stále relativně vysoké, především u domácností. V lednu 2009 nově poskytnuté úvěry nefinančním podnikům klesaly, v březnu 2009 pak opět rostly. Hluboký pokles nově poskytnutých úvěrů na bydlení z přelomu roku se v březnu 2009 relativně zmírnil. Kvůli zhošování kvality podnikových úvěrů roste podíl úvěrů v selhání. Kreditní riziko se měří 12 měsíční mírou defaultu a v 1. čtvrtletí 2009 činilo 7,5% a ČNB očekává růst až k 11% v roce 2009. Roste rovněž kreditní riziko u sektoru domácností, kdy je u úvěrů domácnostem v 1. čtvrtletí 2009 míra defaultu v hodnotě těsně pod 4%, kdy ČNB během roku 2009 předpokládá nárůst nad hranici 5% [4].

Možné důsledky pro měnovou politiku v roce 2010. Jedná se o důsledky, které by mohl způsobit rozpočtový balíček pro rok 2010. Míru těchto dopadů Česká národní banka v současné době analyzuje. Rozpočtový balíček by mohl způsobit růst inflace o 1,3 procentního bodu, což znamená, že by inflace mohla být na konci roku 2010 vyšší než 3%. Co se týče spotřeby domácností, tak zde by mohlo dojít ke zpomalení tempa růstu spotřeby o 1 až 1,5 procentního bodu. Dalším dopadem je dočasný negativní poptávkový a cenový šok, což pro měnovou politiku znamená šok exogenní [8].

4 Opatření České národní banky a reakce měnové politiky

Opatření na podporu likvidity. Došlo k mírnému zlepšení zavedením dodávací facility s cílem oživit peněžní trh. Banky mají možnost čerpat od ČNB likviditu na 2 týdny nebo 3 měsíce. Dále je možnost použít vládní dluhopisy jako kolaterál při operacích s cílem zvýšit likviditu.

ČNB provádí monitoring, tedy denní sběr informací. Informace o požadavcích na hotovost jsou potřebné den či dva předem, o peněžním trhu a trhu s vládními dluhopisy požaduje informace v reálném čase. Informace o likviditě, vkladech, limitech a výběrech z fondů od bank a ostatních důležitých hráčů požaduje s jednodenním zpožděním. Monitoruje banky, pojišťovny, investiční a penzijní fondy ve stejný okamžik daného dne. Aktuální dění probíhá konzultacemi guvernéra a viceguvernéra s Bankovní asociací v týdenních či dvoutýdenních frekvencích. Od začátku krize disponuje Česká národní banka pohotovými informacemi.

De Larosièrova zpráva. Navrhuje vznik nových celoevropských úřadů pro dohled nad finančním sektorem. Zpráva neobsahuje nic, co by ohrozilo pravomoci ČNB, je dobrým základem pro další diskusi o formování regulace a dohledu v EU, ale většina návrhů a doporučení někdy nedefinuje priority či nepokrývá celý finanční sektor. V některých doporučeních také chybí podrobnější vysvětlení, tudíž se těžko posuzuje jejich proveditelnost. ČNB souhlasí s vytvořením *European Systemic Risk Council* za podmínky, že budou vyjasněny otázky, jako např. statut, zásahy ECB apod. S vytvořením *European System of Financial Supervisors* ČNB zásadně nesouhlasí, kdy mezi hlavní příčiny patří legislativa [7].

Úrokové sazby během krize. Stejně jako jiné centrální banky, tak i ČNB několikrát snížila měnově-politické sazby, a to o 0,75 p.b. k 7.11.2008, o 0,50 p.b. k 18.12.2008, o 0,50 p.b. k 6.2.2009 a dále pak o 0,25 p.b. k 11.5.2009. Další snížení v březnu bylo omezeno kvůli rychlé depreciaci koruny v lednu a únoru. V dubnu a květnu 2009 je kurz relativně stabilizovaný na silné úrovni, ale březnová meziroční inflace byla o 0,9 p.b. nad únorovou prognózou. Je tedy potřebná ostražitost při dalším snižování sazeb. Zda Evropská centrální banka znovu sníží sazby, zesílí dezinflace, nebo se krize dále prohloubí, lze uvažovat i další snížení sazeb [5].

Měnová politika čelí v krizi značným nejistotám. Provádění měnové politiky komplikuje vysoká volatilita kurzu, nejistá intenzita transmise kurzu koruny do inflace, strukturální zlomy

v ekonomickém vývoji, nebo rovněž rozvolněná vazba mezi sazbami ČNB a tržními sazbami. Při vypuknutí akutní fáze krize došlo ke zvětšení rozdílu mezi měnověpolitickými sazbami ČNB a tržními sazbami, ale v poslední době se rozdíl mírně snížil. Pro lepší čelení nejistotám zvýšila ČNB svou komunikaci.

Kurz koruny. Plovoucí kurz české koruny se stal během krize významným přizpůsobovacím mechanismem (oproti Slovensku). V 2. polovině roku 2008 a počátkem roku 2009 došlo k jeho znehodnocení, což podpořilo konkurenceschopnost výrobců a vývozců a rovněž pomáhalo v tlumení dezinflačních poptávkových šoků. V eurozóně byla v březnu inflace 0,6% a v ČR 2,3%. Kurz koruny vůči euru během února 2009 posílil a od poloviny března je relativně stabilní [5].

5 Závěr

Bankovní sektor reaguje na zvyšující se rizika snížením tempa financování ekonomiky a zpřísnováním neúrokových podmínek. Zpomalování ekonomického růstu však nezpůsobují banky, nýbrž zhoršující se situace v zahraničí, jelikož klesá úvěrová dynamika, která způsobuje pokles poptávky po úvěrech. Může dojít k tomu, že poroste míra nesplacení bankovních úvěrů a jiných závazků, to způsobí horší výsledky bank a ostatních finančních institucí, a tudíž zhoršení kvality jejich bilancí. Český finanční sektor by měl dalším šokům odolat, jelikož je nadále stabilní a veřejnost bankovním institucím nadále důvěřuje.

ČNB je dle ústavy zodpovědná za udržení cenové stability, ne za kurzový vývoj, který někdy vyhovuje vývozcům, někdy dovozcům atd. Prudké změny v měnové politice většinou vedou k vysoké volatilitě kurzu, která neprospívá nikomu. Monetární politika bude tedy mít v současné době spíše zanedbatelnou účinnost, která se bude omezovat zejména na oblast kurzu, jelikož případné další snížení sazeb nebude asi komerčními bankami následováno. Současný stav se blíží k tzv. pasti likvidity, kdy komerční banky drží dodatečné zdroje ve formě likvidity a neposkytují je dál. V této situaci je monetární politika neúčinná. ČNB by se tedy měla soustředit především na regulaci a dohled nad finančním trhem. Rovněž by měl být prováděn integrovaný dohled a pohotový sběr informací o trzích. Hlavním doporučením pro Českou republiku je snížení nákladů pro finanční sektor. Nelze doporučit vyplacení vkladů za 10 (+10) dní kvůli omezení likvidity, jelikož to v současné situaci nemůže fungovat. Mělo by být sledováno, aby nedocházelo k ukvapené konsolidaci dohledu na nadnárodní úrovni.

Česká ekonomika má velmi dobré předpoklady se s krizí vypořádat, i přes skutečnost, že existují značná rizika, která by mohla vypořádání se s krizí ohrozit. Těmito riziky se rozumí např. vysoký podíl čistých vývozců na HDP, nedostatečně pružný trh práce či vysoký podíl cyklicky citlivých oborů v ekonomice.

Mezi faktory obranyschopnosti české ekonomiky patří zdravý finanční sektor, nízké vnější zadlužení, pružný měnový kurz, relativně nízké deficity veřejných financí, vysoce konkurenční struktura a také dlouhodobě nízká inflace a nízko ukotvená inflační očekávání.

Seznam použitých zdrojů

1. ČNB. *Zpráva o inflaci 2009*. [online]. 2009 [cit. 10. května 2009]. Dostupné na Internetu: <http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika>. ISSN 1803-2400.
2. ČSÚ. *Průmyslová produkce (meziroční indexy)*. [online]. 2009 [cit. 20. května 2009]. Dostupné na WWW: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cpst051209_109.xls>.
3. ČSÚ. *Stavební produkce (meziroční indexy)*. [online]. 2009 [cit. 20. května 2009]. Dostupné z WWW: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cpst051209_409.xls>.

4. JAKUBÍK, P. *Reálný sektor a finanční stabilita*. [online]. 2009 [cit. 29. května 2009]. Dostupné z WWW: <<http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/10784>>.
5. JANÁČEK, K. Zpomalení americké ekonomiky je přirozené. *Americká finanční krize. Hrozba pro světovou ekonomiku?*. Praha 2008. ISBN 978-80-86547-65-7.
6. HOLMAN, R. Finanční turbulence a role centrální banky. *Americká finanční krize. Hrozba pro světovou ekonomiku?*. Praha 2008. ISBN 978-80-86547-65-7.
7. SINGER, M. *Dopad hospodářské krize na českou ekonomiku a její finanční sektor*. [online]. 2009 [cit. 30. května 2009]. Dostupné z WWW: <http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/Singer_20090529_partners.pdf>.
8. SINGER, M. *Dopady hospodářské krize na českou ekonomiku a její finanční sektor*. [online]. 2009 [cit. 3. listopadu 2009]. Dostupné z WWW: http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20091014_ernst_young.pdf

Giniho index v ČR

Luboš Marek

Anotace

V tomto článku autor počítá Giniho index souhrnně za celou Českou republiku za období let 1995-2009. Tento index je dále počítán za stejné období zvlášť pro muže a ženy a pro obě pohlaví je provedeno srovnání. Stejně tak je index počítán a porovnán pro tři věkové skupiny (do 30 let, 30-50 let, nad 50 let). Nakonec je index počítán a porovnán pro jednotlivé kraje ČR, tentokrát pouze za období let 2000 – 2008, tedy za dobu existence „nových“ krajů. V závěru je uveden přehled hodnot Giniho indexu v některých vybraných zemích světa a je provedeno srovnání s hodnotami za Českou republiku.

Úvod

Ve svém článku analyzujeme mzdy v České republice za období let 1995 – 2009 z hlediska vývoje Giniho indexu. Tento index dále počítáme v závislosti na pohlaví a také v závislosti na věku - pracujeme se třemi věkovými skupinami (do 30 let, 30-50 let, nad 50 let). Výpočet tohoto indexu jsme provedli i za jednotlivé kraje České republiky. Protože nově vyčleněné kraje existují teprve od roku 2000, počítáme Giniho index pro jednotlivé kraje za kratší období (tedy za období 2000 - 2009). Pracujeme s údaji za druhé čtvrtletí příslušného roku. Důvodem výběru právě druhého čtvrtletí je fakt, že toto čtvrtletí má v celém roce nejstabilnější fond pracovní doby. Použitá data představují mzdy osob v zaměstnaneckém poměru, přesněji se jedná o mzdy odvozené od průměrných hodinových výdělků pro pracovní právní účely za 2. čtvrtletí sledovaných let.

Metodika

Při analýze jsme vycházeli ze základní definice Lorenzovy křivky a Giniho indexu. Celá analýza byla prováděna v programu MS Excel.

Giniho index

Při konstrukci Giniho indexu jsme vycházeli z jeho definice a z empirické Lorenzovy křivky. Měli jsme k dispozici velmi podrobné intervalové rozdělení mezd (členěné po 500 Kč) ve tvaru

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
...	...

Jedná se přitom pouze o malý výřez ze skutečné tabulky dat. Toto členění dat nám umožnilo spočítat kumulativní relativní četnosti, které jsme využili pro další výpočty. Na data jsme aplikovali regresní model, ve kterém jsme jako regresní křivku použili polynom 5. stupně. Takto vysoký stupeň polynomu zaručoval velmi dobré vlastnosti modelu (index determinace modelu se pohyboval okolo hodnoty 0,99). Odhadli jsme parametry modelu a následně pomocí integrálu počítali příslušné plochy pod empirickou Lorenzovou křivkou, což nám umožnilo zkonstruovat Giniho index.

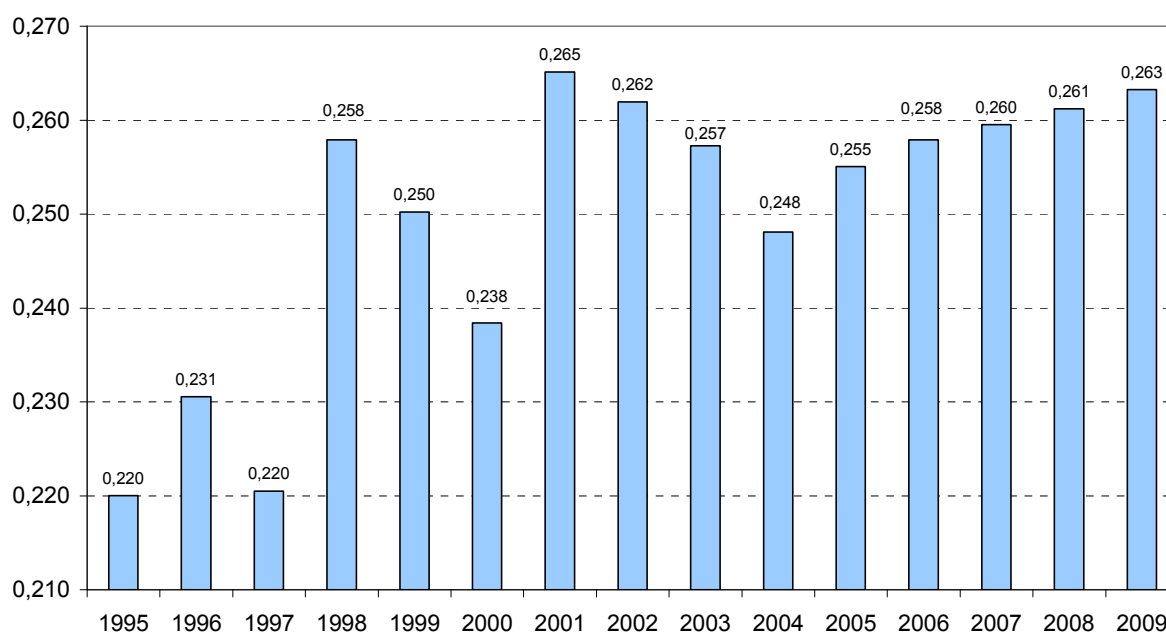
Giniho index za celou ČR

Hodnoty Giniho indexu za celou ČR jsou uvedeny v následující tabulce a v následujícím grafu.

Tabulka 1: Giniho index – ČR

Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Giny	0,220	0,231	0,220	0,258	0,250	0,238	0,265	0,262	0,257	0,248	0,255	0,258	0,260	0,261	0,263

Giniho index za celou ČR



Obrázek 1: Giniho index za celou ČR v jednotlivých letech

Z tabulky i z grafu je patrné, že maximální hodnoty dosáhl Giniho index v roce 2001 (0,265). Poté tři roky klesal až na hodnotu 0,248, nicméně od roku hodnota tohoto indexu opět narůstá až na současných 0,263. Růst v posledních letech je v podstatě lineární. Průměrná hodnota Giniho indexu je za celé sledované období rovna 0,249 (je použit geometrický průměr).

Giniho index dle pohlaví

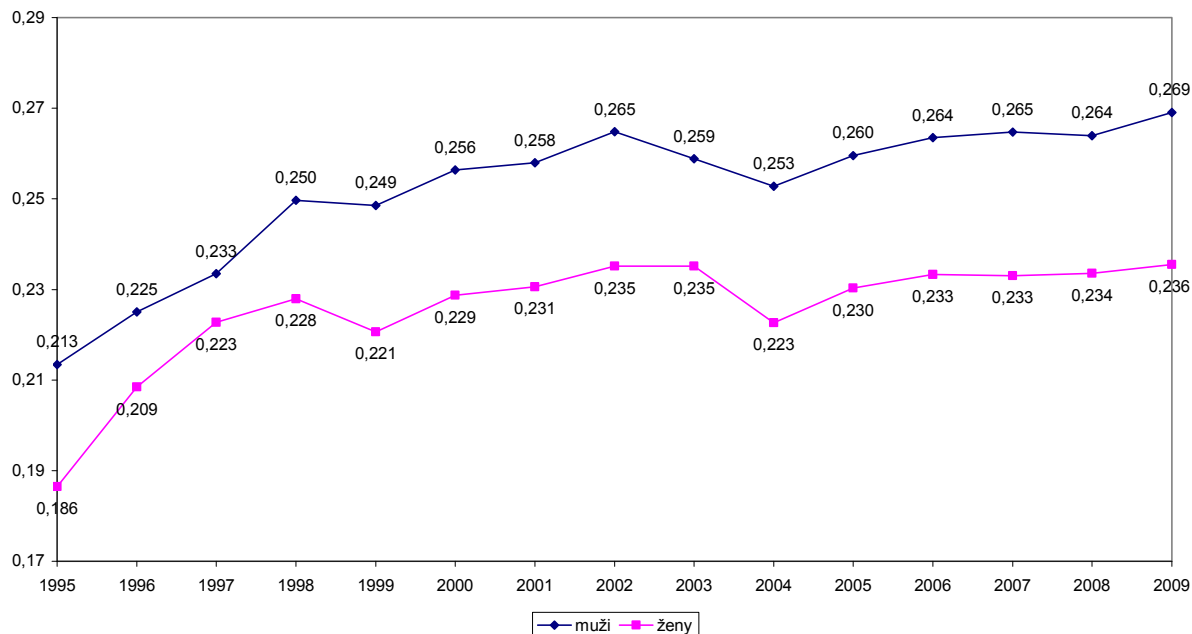
V další tabulce a grafu jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu zvlášť pro muže a ženy.

Tabulka 2: Giniho index dle pohlaví

Pohl. \ Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
muži	0,213	0,225	0,233	0,250	0,249	0,256	0,258	0,265	0,259	0,253	0,260	0,264	0,265	0,264	0,269
ženy	0,186	0,209	0,223	0,228	0,221	0,229	0,231	0,235	0,235	0,223	0,230	0,233	0,233	0,234	0,236
rozdíl	0,027	0,017	0,011	0,022	0,028	0,028	0,027	0,030	0,024	0,030	0,029	0,030	0,032	0,030	0,034

Na první pohled je patrné, že Giniho index pro muže je v každém roce větší než pro ženy. V průměru se jedná o rozdíl 0,026. Znamená to tedy, že míra nerovnosti je u příjmů žen menší než u příjmů mužů.

Giniho index dle pohlaví



Obrázek 2: Giniho index dle pohlaví

Z obrázku je patrné, že Giniho index u žen kopíruje průběh tohoto indexu u mužů. Rozdíl je pouze ve velikosti úrovně. Průměrná hodnota Giniho indexu (posouzená geometrickým průměrem) pro věkové skupiny je za celé sledované období rovna:

- muži: 0,250
- ženy: 0,224

Giniho index dle věku

V další tabulce a grafu jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu pro tři věkové skupiny.

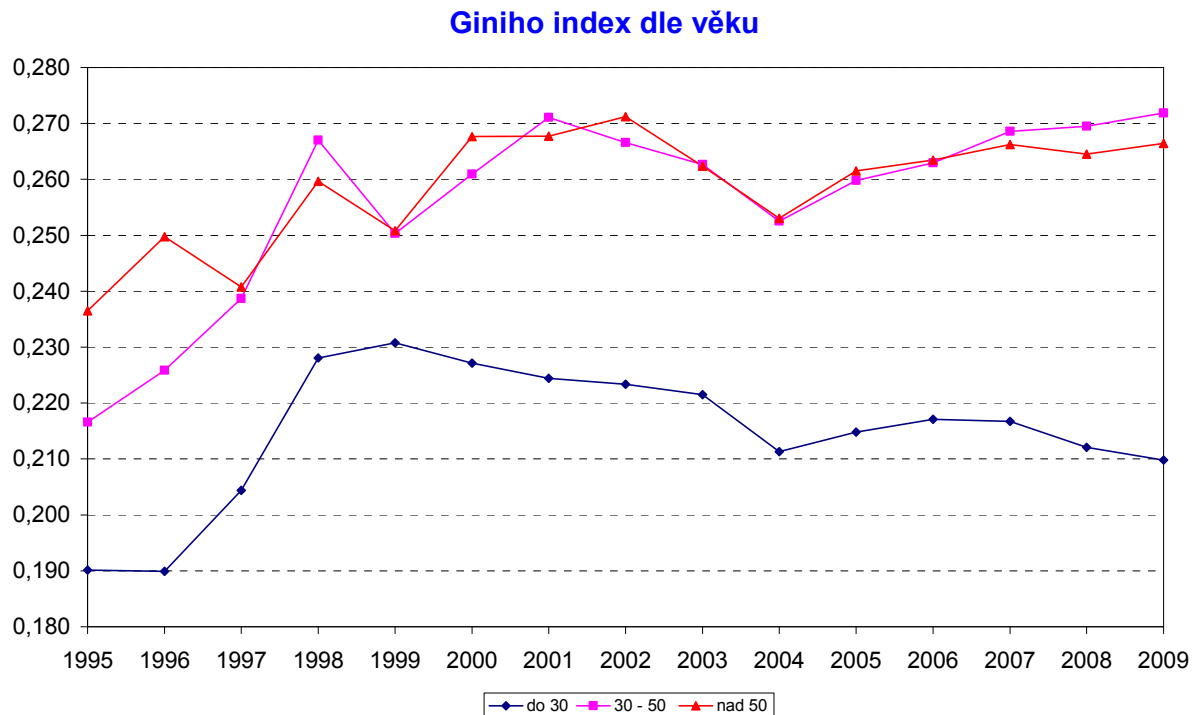
Tabulka 3: Giniho index dle věku

Věk \ Rok	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
do 30	0,190	0,190	0,204	0,228	0,231	0,227	0,224	0,223	0,222	0,211	0,215	0,217	0,217	0,212	0,210
30-50	0,217	0,226	0,239	0,267	0,250	0,261	0,271	0,267	0,263	0,253	0,260	0,263	0,269	0,269	0,272
nad 50	0,236	0,250	0,241	0,260	0,251	0,268	0,268	0,271	0,262	0,253	0,262	0,263	0,266	0,265	0,266

Z tabulky i z grafu je možné na první pohled pro Giniho index učinit několik závěrů:

- věkové skupiny 30-50 let a nad 50 let se chovají velmi podobně
- věková skupina do 30 let se od předchozích dvou výrazně odlišuje a to nejen z hlediska úrovně, ale je odlišná i svým průběhem - v posledních dvou letech hodnota indexu pro tuto skupinu klesá, zatímco pro obě předchozí roste, rozdílný průběh můžeme zaznamenat i v letech 1999 - 2002
- průměrná hodnota Giniho indexu pro věkové skupiny je za celé sledované období rovna (je použit geometrický průměr):

- do 30 let: 0,214
 - 30 – 50 let: 0,256
 - nad 50 let: 0,259
- pro kvalitnější studii závislosti Giniho indexu na věku by bylo třeba použít podrobnější věkové členění, takováto data však v ČR k dispozici nejsou.



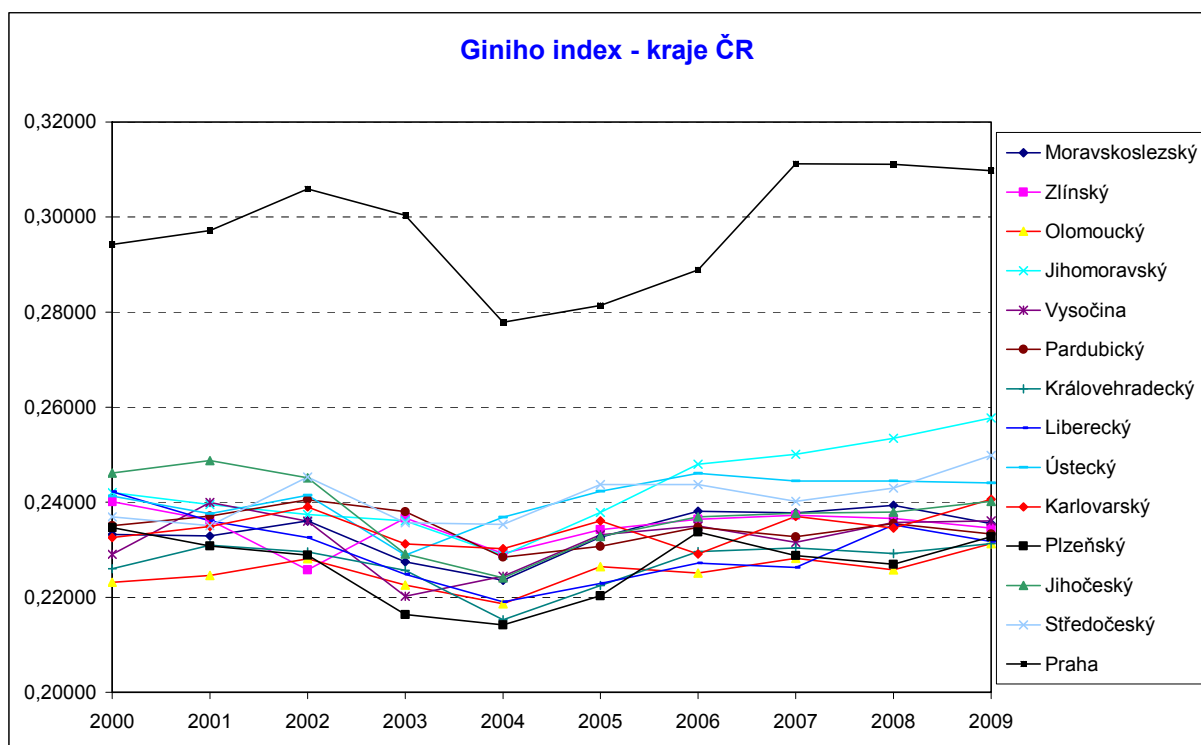
Obrázek 3: Giniho index pro věkové skupiny

Giniho index pro kraje ČR

V další tabulce a grafu jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu pro všechny kraje ČR.

Tabulka 4: Giniho index pro kraje ČR

Kraj \ Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Praha	0,294	0,297	0,306	0,300	0,278	0,281	0,289	0,311	0,311	0,310
Středočeský	0,237	0,235	0,245	0,236	0,235	0,244	0,244	0,240	0,243	0,250
Jihočeský	0,246	0,249	0,245	0,229	0,224	0,233	0,237	0,238	0,238	0,240
Plzeňský	0,235	0,231	0,229	0,216	0,214	0,220	0,234	0,229	0,227	0,233
Karlovarský	0,233	0,235	0,239	0,231	0,230	0,236	0,229	0,237	0,235	0,241
Ústecký	0,241	0,238	0,241	0,229	0,237	0,242	0,246	0,245	0,245	0,244
Liberecký	0,242	0,236	0,233	0,225	0,219	0,223	0,227	0,226	0,235	0,232
Královehradecký	0,226	0,231	0,230	0,226	0,215	0,222	0,230	0,230	0,229	0,231
Pardubický	0,235	0,237	0,240	0,238	0,228	0,231	0,235	0,233	0,236	0,233
Vysočina	0,229	0,240	0,236	0,220	0,224	0,233	0,235	0,232	0,236	0,236
Jihomoravský	0,242	0,240	0,237	0,236	0,229	0,238	0,248	0,250	0,253	0,258
Olomoucký	0,223	0,225	0,228	0,223	0,219	0,226	0,225	0,228	0,226	0,231
Zlínský	0,240	0,236	0,226	0,237	0,229	0,234	0,236	0,237	0,237	0,235
Moravskoslezský	0,233	0,233	0,236	0,227	0,224	0,233	0,238	0,238	0,239	0,235



Obrázek 4: Giniho index pro kraje ČR

Z výše uvedených výpočtů, tabulek a grafů lze pro hodnoty Giniho indexu v krajích učinit několik zřejmých závěrů:

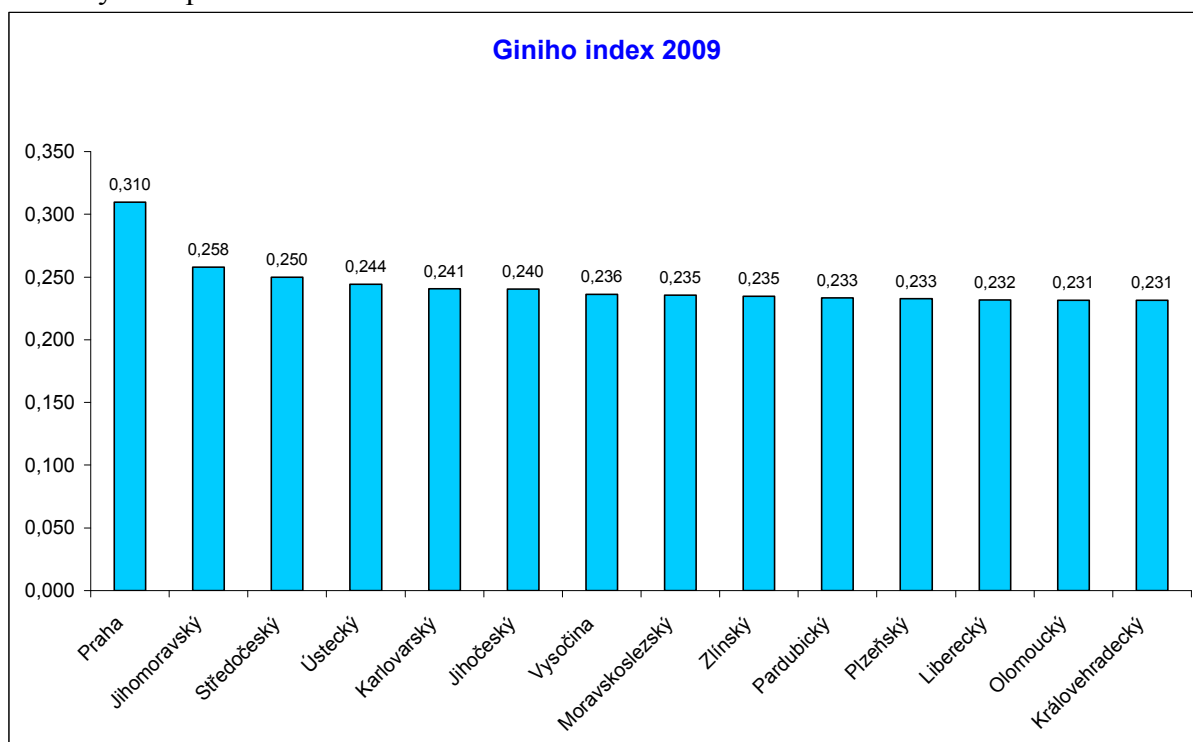
- zcela zvláštní kategorii tvoří Praha, index zde v roce 2009 dosahuje hodnoty 0,31, ke které se ani zdaleka nepřibližuje žádný z ostatních krajů
- Giniho index v podstatě ve všech krajích zaznamenal pokles v roce 2002-2004, od té doby jeho hodnota ve většině krajů narůstá (i když velmi pomalu)
- největší růst zaznamenaly v posledních letech kraje Jihomoravský a Středočeský

Následující tabulka obsahuje průměrné hodnoty Giniho indexu za celé sledované období (použit je geometrický průměr). Údaje jsou seřazeny sestupně:

Tabulka 5: Průměrné hodnoty Giniho indexu pro kraje ČR

Kraj \ Rok	průměr
Praha	0,298
Jihomoravský	0,243
Středočeský	0,241
Ústecký	0,241
Jihočeský	0,238
Karlovarský	0,235
Pardubický	0,235
Zlínský	0,235
Moravskoslezský	0,234
Vysočina	0,232
Liberecký	0,230
Plzeňský	0,227
Královehradecký	0,227
Olomoucký	0,225

Na dalším grafu jsou znázorněny hodnoty Giniho indexu za rok 2009. Údaje jsou opět seřazeny sestupně.



Obrázek 5: Giniho index pro kraje ČR za rok 2009

Je vidět, že s výjimkou Prahy jsou mezi jednotlivými kraji velmi malé rozdíly. Mezi druhou nejvyšší hodnotou Giniho indexu 0,258 (Jihomoravský kraj) a nejnižší hodnotou 0,231 (Královéhradecký kraj) je rozdíl pouhých 0,026, kdežto rozdíl mezi první Prahou a druhým Jihomoravským krajem je 0,52, tedy dvojnásobný. Rozdíl mezi první Prahou a posledním Královéhradeckým krajem činí 0,078. To opět jen potvrzuje fakt, že Praha je opravdu specifickým regionem – nejen v hodnotách Giniho indexu, ale zjevně to platí i pro všechny ostatní ekonomické údaje.

Mezinárodní srovnání pro rok 2007

Pro mezinárodní srovnání použijeme údaje z následující tabulky.

Tabulka 6: Giniho index – některé evropské země a USA za rok 2007

Dánsko	0,232	Rumunsko	0,315
Švédsko	0,250	Bulharsko	0,316
Norsko	0,258	Irsko	0,320
Česko	0,262	Španělsko	0,320
Slovensko	0,262	Itálie	0,330
Lucembursko	0,268	Řecko	0,330
Rakousko	0,268	Estonsko	0,340
Finsko	0,269	Velká Británie	0,340
Belgie	0,280	Litva	0,360
Maďarsko	0,280	Polsko	0,360
Německo	0,280	Lotyšsko	0,377
Francie	0,287	Portugalsko	0,385
Kypr	0,290	USA	0,450
Nizozemí	0,309		

Přes veškerou snahu a pátrání na Internetu se nám nepodařilo získat novější údaje než za rok 2007. Srovnání jednotlivých zemí tedy provádíme za tento rok i když za ČR máme údaje novější. Zdrojem dat je OECD Factbook 2008. Tyto údaje je však třeba brát s určitou rezervou, neboť na některých jiných www stránkách (např. *Central Intelligence Agency – The World Factbook 2007*) se hodnoty Giniho indexu od těchto uvedených mírně odlišují (navíc není vždy uvedeno, k jakému roku se publikovaná data vztahují).

Pokud bychom provedli srovnání s ostatními zeměmi (údaje v tabulce), je vidět, že ČR patří spíše mezi země s nižší hodnotou Giniho indexu. To řadí Českou republiku spíše do skupiny zemí s rovnostářským rozdělením mezd. Nižší hodnotu indexu vykazují pouze tři severské země, hodnota pro Českou republiku je stejná jako pro Slovensko, což nepřekvapuje. Ostatní země v tabulce mají hodnotu vesměs vyšší. Na jejich úroveň dosahuje hodnota Giniho indexu v Praze. Do srovnání jsme úmyslně neuvedli některé africké a asijské země, kde hodnota tohoto indexu vysoce překračuje veškeré údaje v naší použité tabulce.

Závěr

Celkový závěr je pouze shrnutím dílčích uvedených závěrů. Obecně lze konstatovat, že přestože ve sledovaných mzdách nastaly velké pohyby a změny (a to jak z hlediska úrovně tak i variability), Giniho index za sledované období 15 let (resp. 10 let pro kraje) tak výrazné změny nezaznamenal.)/daje v jednotlivých letech se příliš neodlišují od průměrné hodnoty ať již hodnotíme vývoj Giniho indexu za celou ČR, či v závislosti na pohlaví či věku. Srovnáváme-li vývoj z hlediska územního členění (Giniho index pro kraje), dojdeme k obdobným závěrům. V mezinárodním srovnání patří ČR spíše do skupiny s nízkou hodnotou Giniho indexu, jeho hodnota zdaleka nedosahuje průměru zemí OECD. To se však netýká Prahy, u které byla hodnota tohoto indexu v roce 2009 rovna 0,310, což je srovnatelné s vyspělými zeměmi.

Literatura

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.

Principy postkeynesovské ekonomie v teorii cenové tvorby

Post-Keynesian Principles in Pricing Theory

Alena Melicharová

Anotace:

Cílem příspěvku je vymezit důsledky principů, ze kterých vychází postkeynesovská ekonomie, pro postkeynesovskou teorii cenové tvorby. Tyto principy lze spatřovat v prosazování realismu teorie, v zahrnutí historického času do teoretické analýzy a ve specifickém propojení makroekonomie s mikroekonomií. Důsledkem realismu pro teorii tvorby cen je možnost formalizace rozhodování firmy na základě uzavření původně otevřeného systému. Historický čas se v teorii tvorby cen promítá nejen přímým zahrnutím historického času do analýzy, ale také – prostřednictvím nejistoty ohledně budoucnosti - výrobou s nadbytečnými kapacitami, nemožností optimalizace v neoklasickém smyslu či omezením přístupu k externím zdrojům financování. Propojení makroekonomie s mikroekonomií je zajištěno komplexními vztahy mezi firmami v podmínkách oligopolu, které spoluurčují chování celého sektoru firem, a dále prostřednictvím analýzy a řešení konfliktu zájmových skupin.

Summary:

Three post-Keynesian principles are evaluated in post-Keynesian pricing theory; these principles make demands on theory formulation: (1) theory should be realistic, (2) theory should incorporate historical time and (3) macroeconomics has to be narrowly tied to microeconomics. Realism of the theory implies further requirements that have to be met to enable formalization, which is frequently used in post-Keynesian pricing theory. Historical time could be incorporated into analysis either directly or at least through occurrence of uncertainty. Uncertainty leads to production with the excess of capacity, to rejection of perfect optimization or to constrained access to external sources of investment financing. Connection of macro- and microeconomics is taken into account through interactions of firms under oligopoly and conflicts of various interest groups.

ÚVOD

Postkeynesovská ekonomie rozvíjí myšlenky J. M. Keynesa za hranice jeho Obecné teorie zaměstnanosti, úroku a peněz (1936) a lze jej také chápat jako reakci na neokeynesovskou interpretaci Keynesových myšlenek. Od této interpretace se postkeynesovští ekonomové otevřeně distancují; postkeynesovský ekonom P. Davidson tento postoj výstižně vyjadřuje slovy: Klasika může být definována jako něco, co každý cituje a nikdo nečte; v duchu této definice se zdá, že je Keynesova Obecná teorie klasikou, přinejmenším pokud se týká nových keynesovských ekonomů (Davidson, 1996: 47). Davidson tímto výrokem apeluje na své současníky, jejichž teoretické přesvědčení má kořeny v úsilí o formalizaci Keynesovy teorie v rámci neoklasického systému. J. Robinsonová pak například ve svých vědeckých pracích označuje neokeynesovství jako „bastard Keynesianism“. Postkeynesovství ovšem nesetrvává v kritické rovině (byť je tak často vymezováno); v současné době naopak staví do popředí problém budování teorie na základech, které poskytlo dílo J. M. Keynesa, aniž by docházelo k jakýmkoliv kompromisům s hlavním proudem ekonomické teorie. V. Chicková (1995) v tomto smyslu spatřuje výzkumný úkol postkeynesovství v oživení poznatků Keynesa, Kaleckého a jejich raných následovníků, v rozšíření těchto poznatků za hranice Keynesovy Obecné teorie a v završení keynesovské revoluce.

Jakékoliv užší vymezení postkeynesovství naráží na problém různorodosti zahrnutých teorií a metod, které jsou však soudržné v rámci postkeynesovské metodologické perspektivy. Z tohoto důvodu má pro postkeynesovské ekonomy zásadní význam explicitní odkaz na metodologické principy, o nichž je neustále vedena rozsáhlá diskuse (viz např. Dow, 1999). Tento příspěvek ovšem podrobnější metodologickou diskusi ponechá stranou, aby se tímto uvolnil prostor pro vymezení důsledků vybraných postkeynesovských metodologických konceptů pro postkeynesovskou teorii firmy, konkrétně v oblasti cenové tvorby.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je vymežit důsledky základních postkeynesovských principů v postkeynesovské teorii firmy. Plnění tohoto cíle předpokládá vymezení postkeynesovských principů; pro tento účel bude použit výčet požadavků, které na postkeynesovskou ekonomii vnesla V. Chicková (1995) a které zároveň označila jako postkeynesovské principy: (1) teorie by měla být realistickou abstrakcí a ne modelem imaginární ekonomiky, (2) ekonomický systém je proces v historickém čase a teorie by tento fakt měla zohlednit, (3) makroekonomie nabývá platnosti zároveň s mikroekonomií (Chick, 1995: 23). První z výše uvedených principů klade obecnější požadavky na teorii, které jsou artikulovány v obecných filozofických principech, na kterých postkeynesovství staví při tvorbě teorie (kritický realismus T. Lawsona, zobecňující metodologie P. Davidsona, koncepce babylonského způsobu myšlení S. Dowové). Vymezení důsledků prvního principu pro postkeynesovskou teorii tvorby cen bude vycházet z tvrzení, že jsou výše uvedené filozofické koncepce konzistentní.⁴⁷ Následující dva principy je možné považovat za logické důsledky přijetí principu prvního; tato úvaha by měla vyplynout i z vlastního textu.

Postkeynesovskou teorii cenové tvorby bude v tomto příspěvku reprezentovat zejména konceptualizace chování firmy při cenové tvorbě v pojetí M. Kaleckého, A. Eichnera, A. Wooda a G. Harcourta a P. Kenyona. Výběr koncepcí cenové tvorby vychází z jejich přínosu pro současnou teoretickou diskusi na poli postkeynesovské teorie firmy, v jejímž rámci je na uvedené koncepty nejčastěji odkazováno.

VÝSLEDKY

Realismus teorie

Princip realistické abstrakce popírá platnost axiomatického přístupu, který z teorie vytváří fikci, která klade na lidskou činnost nadměrná omezení. Axiomatický přístup je příznačný pro modelování v uzavřeném systému, které je umožněno na základě vnitřní a vnější podmínky uzavření. Vnější podmínka uzavření je založena na izolaci zkoumaných jevů od ostatních možných vlivů a vnitřní podmínka uzavření deklaruje neměnnou strukturu zkoumaných jevů. V rámci uzavřeného systému může být vysvětleno optimalizační chování ekonomických subjektů a obecně obhájeno matematické modelování; činěno je tak v neoklasické ekonomii. Postkeynesovství však v opozici k neoklasické teorii připouští, že svět je obecně otevřený a může být podřízen pouze omezenému (obvykle experimentálnímu) uzavření; to vše činí v souladu s obecně přijímanou perspektivou kritického realismu (Lawson, 1994). Lawson (1999: 7) upozorňuje, že možnost lokálního uzavření by mohla vést i v rámci postkeynesovství k úspěchu formálních ekonometrických metod; tato uzavření je ovšem zapotřebí chápat jako speciální konfigurace otevřeného a strukturovaného systému, jejichž omezený výskyt kritický realismus nevylučuje.

Chicková a Dowová (2005: 376) v tomto ohledu upozorňují na skutečnost, že byt' jsou obecně akceptovány výjimečné případy uzavření, které by použití modelů obhájily, v praxi je kritický realismus doprovázen naprostou neexistencí modelů. Právě v postkeynesovské teorii cenové tvorby se ovšem můžeme setkat s formálními matematickými modely, které jsou založeny na (byt' nedokonalém) optimalizačním chování mikroekonomických subjektů a konceptu rovnováhy. Připustnost optimalizace již byla výše diskutována, ovšem zmíněná rozporuplnost konceptu rovnováhy zasluhuje bližší vysvětlení. Rovnováha vychází ze stability systému, která nemůže být zajištěna v ekonomické analýze v historickém čase. Problémy mohou konkrétně nastat v okamžiku, kdy připustíme, že je budoucnost neznámá

⁴⁷ Problém konzistence vyvolal značnou metodologickou diskusi, konzistenci obhajovali např. S. Dowová (1999) či P. Arestis, S. Dunn a M. Sawyer (1999), v opozici k této obhajobě stáli např. B. Walters a D. Young (1997).

a že může být aktivně utvářena současnými rozhodnutími subjektů (blíže viz přeměnitelná realita, Davidson, 1996). Rovnovážnému teoretizování se tedy můžeme věnovat až okamžiku, kdy zavedeme vnitřní podmínku omezení původně otevřeného systému, která zajistí, že všechny budoucí změny systému budou předurčeny jeho základními reálnými parametry a že tyto změny nemůže lidská činnost změnit.

Konkrétnější ilustrací dopadu teoretizování v otevřeném systému na teorii tvorby cen by mohlo být například tvrzení P. E. Earla (1990/1991), jehož behaviorální perspektiva je pro postkeynesovskou analýzu chování ekonomických subjektů do značné míry přínosná. Podle Earla vede komplexnost sil, které mají vliv na rozhodnutí o cenách, k rozhodování založenému na užívání zjednodušujících rozhodovacích pravidel, které se mohou v rozdílných kontextech měnit v závislosti na tom, co považuje rozhodující se subjekt za klíčové prvky řešeného problému. Cenová tvorba ze strany firem v konkrétním odvětví tak může být jednoduše vysvětlena daným pravidlem cenové tvorby, ale obtížněji sladěna s jiným pravidlem, které lze pozorovat v jiných sektorech nebo ve stejném sektoru v rozdílných časových bodech (Earl, 1990/1991). Pro přesnost dodejme, že chování typu „následování pravidel“ je v tomto případě neslučitelnou alternativou k neoklasické maximalizaci zisku.

Historický čas

Nevratný historický čas implikuje nevyhnutelnost nejistoty, která činí z rozhodování ekonomických subjektů komplexní a náročnou aktivitu. Jednoduchým pravidlem, které za těchto podmínek usnadňuje rozhodování firem o ceně, může být nákladové oceňování. Zatímco neoklasická teorie předpokládá, že podnikatelé znají mezní příjmy a mezní náklady firmy, postkeynesovská teorie vychází z reálné znalosti, kterou mohou manažeři v komplexním a nejistém prostředí získat. Konkrétní typ nákladového oceňování (přirážkové oceňování, oceňování na základě plných nákladů, oceňování s cílovou mírou výnosu) pak závisí na dostupných účetních procedurách a informacích o nákladech, které jsou rozhodujícím se subjektu dostupné. (Lavoie, 1992)

Ať už jsou ceny tvořeny jakoukoliv variantou nákladového oceňování, vždy se nabízí otázka, jak se promítá existence nejistoty do postkeynesovského pojetí nákladů. Mezní náklady postkeynesovské firmy jsou až do úrovně praktické kapacity (tj. až do úrovně výstupu, kterého lze dosáhnout normální délkou pracovního času s výpadky, které umožňují opravu a údržbu bez poruch hladkého průběhu výrobního procesu – viz Lavoie, 1992) konstantní, a to v důsledku fixních technických koeficientů kapitál/práce. Při úrovních výstupu nad praktickou kapacitou již mezní náklady rostou, a to v důsledku plateb za přesčasy, ničení strojů a nepřiměřené redukce životnosti vybavení díky nedostatku oprav a údržby. Firmy při výrobě zůstávají před úrovní praktické kapacity a vyrábí tedy při konstantních mezních nákladech. Co však motivuje postkeynesovskou firmu k tomuto chování? Je to právě potřeba držet kapacitní rezervy pro případ budoucího růstu poptávky, který je „nejistý“. Nadbytek kapacity tak bývá v postkeynesovské literatuře spojován s trhem, který pro individuálního prodejce není příliš předvídatelný. Tento trh zároveň není trhem konkurenčním (centrem zájmu postkeynesovské teorie firmy je zejména oligopolní prostředí); v podmínkách nedokonalé konkurence pak ani neexistují síly, které by firmu nutily k plnému využití výrobních faktorů.

Nyní se zaměříme na samotný proces nákladového oceňování. Například M. Kalecki (1971) vychází z výše popsané conceptualizace mezních nákladů a z předpokladu, že v důsledku nejistoty při procesu cenové tvorby firma nebude maximalizovat zisk. Při tvorbě ceny firma bude brát v úvahu své průměrné jednicové náklady a ceny ostatních firem, které vyrábí obdobné produkty. Cena, za kterou bude firma prodávat svou produkci, nesmí být příliš vysoká ve vztahu k cenám ostatních firem, protože by tím snížila své prodeje, a zároveň nesmí být příliš nízká ve vztahu k jejím průměrným jednicovým nákladům, protože by tím

výrazněji snižovala ziskovou marži. V podmínkách dokonalé konkurence by tento stav, kdy cena převyšuje průměrné jednicové náklady, vedl firmu ke zvyšování jejího výstupu do plného využití kapacity, což by posléze vedlo k růstu cen až na úroveň, která by vyrovnala nabídku a poptávku.

Pro cenovou politiku firmy jsou dle Kaleckého (1971) dále klíčové parametry, které vyjadřují stupeň monopolu firmy. L. Basileová a M. Salvadori (1984/1985) rekapituluji pojetí stupně monopolu v Kaleckého práci; Kalecký nejdříve poskytl jasnou definici stupně monopolu jako statisticky sledovatelného indexu tržní nedokonalosti. Tato definice ovšem brzy narazila na kritiku, která postupně vedla k pojetí stupně monopolu jako různých sil, které chrání konkurenční pozici firmy. Kalecki (1971) v této fázi identifikoval hlavní příčiny změn ve stupni monopolu v kapitalistických ekonomikách: (1) proces koncentrace v odvětví vedoucí k formování obřích korporací (v jehož kontextu lze dále rozvíjet úvahy o problému cenového vůdcovství), (2) podpora prodeje (jako alternativa k cenové konkurenci), (3) změna poměru režii k jednicovým nákladům a (4) význam síly odborových svazů. Tato evoluce pojetí stupně monopolu však neimplikuje žádnou změnu v Kaleckého teorii cen – jestliže jsou na počátku funkce oceňování dány, není nutné dále odkazovat na stupeň monopolu (Basile, Salvadori, 1984/1985: 259).

Nákladové oceňování však samo o sobě nemusí být pouhým jednoduchým pravidlem, které usnadňuje rozhodování v podmínkách nejistoty. Konkrétní forma oceňování může také vycházet z reálného poznatku, že firmy mohou být financovány z externích zdrojů pouze tehdy, až prokáží svou schopnost generovat zisky. Banky a finanční instituce budou zdrženlivější při financování rozvíjejících se firem než při financování zavedených firem, které již prokázaly svou schopnost vytvářet zisky (v tomto smyslu zakládají své rozhodnutí na jednoduchých pravidlech i bankéři). Firmy si tak mohou hlídat svou finanční nezávislost buď tvorbou fondů, ze kterých kryjí investiční výdaje, nebo setrváním v rámci úvěrových norem, které jsou stanoveny finančním systémem. Zatímco je tedy růst firmy cílem, zisky mohou být prostředkem jeho realizace (Lavoie, 1992). Explicitně je tento problém řešen v modelu tvorby cen A. Eichnera (1976), v němž cenový vůdce stanovuje cenu, která mu přináší cílovou míru výnosu a je tedy dostatečná k finančnímu pokrytí jeho investičních plánů. Eichnerova megakorporace, typický tvůrce cen, je při tvorbě interně vytvořených fondů limitována substitučním efektem (zvýšení vnitřních fondů financování vyžaduje růst cen, který však může způsobit ztráty v prodejkách, jež vedou k nižšímu objemu interně vytvořených fondů), faktorem vstupu (zvýšení vnitřních fondů vyžaduje růst cen, který přiláká nové firmy do odvětví, což povede k poklesu prodejků firem, které se již v odvětví nacházejí) a možností vládní intervence. Díky těmto omezením je objem interně vytvořených fondů rostoucí funkcí implicitní úrokové míry z interních investičních fondů, která má podobu procentního růstu v cenové přírážce. Pro tvorbu ceny (i pro zdroje financování) je pak určující celková nabídka investičních fondů (vnitřních a vnějších) vzhledem k poptávce po investičních fondech (daná mezní efektivností investic).

P. Arestis (1992) argumentuje ve prospěch propojení konceptů cenové tvorby M. Kaleckého a A. Eichnera. Propojení mezi stupněm monopolu a přírážkou skýtá substituční efekt a faktor vstupu; vyšší stupeň monopolu implikuje slabý substituční efekt a nízkou hrozbu vstupu, takže implicitní úroková míra, spojená s danou přírážkou, bude relativně nižší a podíl investičních fondů, tvořených z vnitřních zdrojů, bude naopak vyšší. Z kritiky Eichnerovy práce vzešlo několik podnětných rozšíření původního modelu; P. Arestis (1992) dále například upozorňuje na možnost zahrnutí situací, kdy si cenový vůdce není jist, zda budou ostatní firmy následovat jakoukoliv změnu v ceně (cenový vůdce v Eichnerově modelu s jistotou očekává, že ostatní firmy budou následovat jakoukoliv změnu v ceně). Toto omezení by mohlo být zahrnuto v implicitní úrokové míře, případně přímo v substitučním efektu.

Obdobně jako A. Eichner i A. Wood (1975) chápe jako primární cíl firmy její velikost (tj. co největší růst příjmů firmy) a z tohoto cíle vyplývají investiční požadavky firmy. Tentokrát však cíl tentokrát naráží na omezení, kterým je růst poptávky, kapacita a finance; tato omezení jsou koncentrována v hranici příležitosti a finanční hranici. Eichnerův i Woodův koncept však také sdružuje fakt, že se jedná o analýzu v logickém čase (namísto času historického), což vedlo G. Harcourta a P. Kenyona (1976) k formulaci obdobné analýzy v čase historickém. Oba tyto autoři vychází z obdobných předpokladů o nákladech jako výše uvedené přístupy k tvorbě cen; cílem firmy při stanovení ceny a přírážky je udržet soulad s očekáváním vývoje poptávky po svém produktu a vytvořit zadržené zisky k financování svých investic. Když je firma úspěšná při stanovení přírážky a cena jí přinese dostatečné zadržené zisky, které by umožnily rozšíření kapacity v souladu s růstem tržní poptávky, pak nic nebrání stabilní interakci, ve které investice vedou k růstu kapacity spolu s poptávkou v ničím nerušeném světě stabilních tržních podílů (Harcourt, 2006: 44).

Harcourt a Kenyon (1976) rozdělili čas na období cenové tvorby a na období plánování investic a pro zjednodušení předpokládali, že tato období mají stejnou délku a obě skupiny rozhodování jsou činěna ve stejný den a po dané období jsou dodržována. Funkce mezních nákladů je v jejich pojetí schodovitá, přičemž každý její schod ukazuje velikost výstupu, která může být zajištěna realizací investičních plánů a výdajů předchozího období. Na základě očekávání poptávaného množství při různých cenách a funkce očekávaných mezních nákladů firma nachází objem nové kapacity, která musí být zajištěna do dalšího období právě při těchto různých cenách. Na základě této informace je odvozován požadovaný přírůstek kapacity, pro který platí, že objem produkce vyrobený při staré a nové kapacitě může být prodán při určité ceně, která poskytuje finance k zaplacení této nové kapacity. Model pracuje se shodou současné ceny a ceny v bezprostředně následujícím období; tato cena však nemusí odpovídat podmínkám poptávky následného období. Obecně však budou ceny odpovídat rostoucím fondům a poptávce v budoucnu, dokud se podmínky nezmění natolik, aby byla rozhodnutí o cenách a investicích revidována (Harcourt, 2006).

Vztah mezi makroekonomií a mikroekonomií

M. Sojka (2000: 93) uvádí, že „pro postkeynesovské modely firmy je charakteristické také to, že ... je nelze striktně řadit mezi modely mikroekonomické“. Postkeynesovské modely cenové tvorby mají své mikroekonomické i makroekonomické aspekty, což je možné pro základní přehled demonstrovat na vybraném aspektu Kaleckého konceptualizace nedokonalé konkurence, kterou se explicitně zabýval v rámci své makroekonomické teorie rozdělování. Významnou příčinou, která mohla stát za změnou stupně monopolu, byl vliv odborových organizací, jehož prostřednictvím může práce ovlivnit úroveň výstupu. Vlivné odborové svazy mohou redukovat ziskové marže, neboť vysoký poměr zisků ke mzdám posiluje vyjednávací pozici odborů při požadování nárůstu mezd; vyšší mzdy jsou pak slučitelné s rozumnými zisky při stávajících cenových úrovních. Jestliže dojde k tomuto růstu mezd, dojde i ke zvýšení cen, které by vyvolalo nový tlak na růst mezd. Vysoký poměr zisků ke mzdám tak nemůže být udržen bez tendencí k růstu nákladů, který by ovšem zhoršil konkurenční pozici firmy nebo odvětví. Stupeň monopolu tak bude držen na nízké úrovni a firmy budou uplatňovat politiku nižších ziskových marží, a to v důsledku činnosti odborů. Odborové svazy tímto sehrávají pozitivní roli při vyvažování vyjednávací síly zaměstnanců na trzích práce, čímž redukují stupeň monopolu, na kterém závisí podíl zisku. Změny ve stupni monopolu však nemají pouze rozhodující význam pro rozdělení důchodu mezi pracující a kapitalisty, ale také mezi kapitalisty samotné (Kalecki, 1971).

Postkeynesovská teorie poskytuje vlastní rámec pro výzkum rozdělení důchodu v rámci kapitalistické ekonomiky, přičemž růst takové ekonomiky závisí na míře investic, která je určující pro objem zisků. Postkeynesovská teorie cenové tvorby, která byla popsána

ve výše uvedených konceptech, tyto faktory integruje na mikroekonomické úrovni a tak tvoří odpovídající mikroekonomickou bázi pro vysvětlení reálných makroekonomických jevů.

ZÁVĚR

Cílem příspěvku bylo vymezit důsledky uplatnění postkeynesovských principů, formulovaných V. Chickovou (1995), v teoretickém aparátu postkeynesovské teorie cenové tvorby. Z pohledu kritického realismu, který je v postkeynesovství obecně přijímanou filozofickou perspektivou, lze konstatovat, že postkeynesovská teorie firmy využívá možností uzavření systému, která jí umožňují formalizaci rozhodování firmy o ceně. Z přehledu postkeynesovských konceptů teorie cenové tvorby dále vyplynulo, že jsou ve vývoji teorie vyvíjeny snahy některá uzavření odstranit, aniž by tím byla omezena možnost formalizace (například logický čas v Eichnerově a Woodově podání cenové tvorby vs. historický čas v modelu Harcourta a Kenyona). Realismus teorie je úzce propojen s požadavkem na zahrnutí historického času do analýzy a propojení makroekonomie s mikroekonomií. Historický čas je nerozlučně spjat s fundamentální nejistotou, jejíž zohlednění vede v teorii cenové tvorby k výrobě s nadbytečnými kapacitami, k nemožnosti maximalizovat zisk nebo k omezení přístupu k externím zdrojům financování. Požadavek, aby makroekonomie nabývala platnosti s mikroekonomií, je zajištěn komplexními vztahy mezi jednotlivými firmami v oligopolním prostředí, které spoluurčují chování celého sektoru firem. Postkeynesovská teorie v tomto ohledu klade důraz (mimo jiné) na analýzu konfliktu mezi zájmovými skupinami a jeho řešení; ukázkou může být například rozdělování důchodu mezi mzdy a zisky v pojetí M. Kaleckého.

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 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.

LITERATURA

- ARESTIS, P. *The Post-Keynesian Approach to Economics*. Aldershot: Edward Elgar, 1992. 316 s. ISBN 1-85278-154-8.
- ARESTIS, P., DUNN, S. P., SAWYER, M. Post Keynesian Economics and its Critics. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 21 (4), 1999. s. 527 – 549.
- BASILE, L., SALVADORI, N. Kalecki's Pricing Theory. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 7 (2), 1984-85. s. 249 – 262.
- CHICK, V. Is There a Case for Post Keynesian Economics? In *Scottish Journal of Political Economy*, 42 (1), 1995. s. 20 – 36.
- CHICK, V., DOW, S. C. The meaning of open systems. In *Journal of Economic Methodology*, 12 (3), 2005. s. 363 – 381.
- DAVIDSON, P. Reality and Economic Theory. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 18 (4), 1996. s. 479 – 508.
- DAVIDSON, P. What Revolution? The legacy of Keynes. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 19 (1), 1996. s. 47 – 60.
- DOW, S. C. Post Keynesianism and Critical Realism: What is the connection? In *Journal of Post Keynesian Economics*, 22 (1), 1999. s. 15 – 33.

- EARL, P. E. Normal Cost versus Marginalist Models of Pricing: A Behavioural Perspective. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 13 (2), 1990-91. s. 264 – 281.
- EICHNER, A. S. *The Megacorp and Oligopoly: Micro Foundations of Macro Dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1976. 365 s. ISBN 0521208858
- HARCOURT, G. C. *The Structure of Post-Keynesian Economics: The Core Contributions of the Pioneers*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. 205 s. ISBN 0-521-83387-6.
- HARCOURT, G. C., KENYON, P. *Pricing and the Investment Decision*. In *Kyklos*, 29 (3), 1976. s. 449 – 477.
- KALECKI, M. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971. 193 s. ISBN 0521079837.
- LAVOIE, M. *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*. Aldershot: Edward Elgar, 1992. 461 s. ISBN 1-85278-816-X.
- LAWSON, T. Connections and Distinctions: Post Keynesianism and Critical Realism. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 22 (1), 1999. s. 3 – 14.
- LAWSON, T. The Nature of Post Keynesianism and its Links to Other Traditions: A Realist Perspective. In *Journal of Post Keynesian Economics*, 16 (4), 1994. s. 503 – 538.
- SOJKA, M. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Karolinum, 2000. 298 s. ISBN 80-7184-991-X.
- WALTERS, B., YOUNG, D. On the Coherence of Post-Keynesian Economics. In *Scottish Journal of Political Economy*, 44 (3), 1997. s. 329 – 349.
- WOOD, A. *A Theory of Profits*. Cambridge: Cambridge University Press, 1975. 184 s. ISBN 052107683.

Benchmarking ako možnosť hodnotenia efektívneho využívania obecného majetku

Benchmarking as possibility of effectively evaluation of using the municipal property
Viera Papcunová, Ivana Gecíková, Jozef Mušák

ABSTRAKT

Existencia obecného majetku je základným predpokladom nielen pre výkon samosprávy obcí, ale aj pre zabezpečovanie verejných služieb pre obyvateľstvo. Prioritnou úlohou obce je zabezpečovanie originálnych aj prenesených kompetencií a až následne môže majetok využívať aj na podnikateľské účely, čím si zabezpečuje ďalšie príjmy do obecného rozpočtu (napr. formou prenájmu nevyužívaného majetku alebo výnosov z vlastnej podnikateľskej činnosti).

Jednou z nových metód, ktorú je možné využívať pri hodnotení využívania majetku je aj benchmarking. Benchmarking je metóda zlepšovania učením sa od iných. Umožňuje aj miestnej samospráve merať využívanie obecného majetku a porovnávať sa s inými obcami.

Cieľom príspevku je zhodnotiť efektívnosť využívania obecného majetku pomocou benchmarkingových ukazovateľov na príklade vybraných obcí a tým poukázať na možnosť využívania benchmarkingu ako metódy hodnotenia efektívneho využívania obecného majetku.

ABSTRACT

The existence of municipal property is the basic assumption not only for self – government administration, but also for public services for inhabitants. The priority role of municipality is provision of original competitions and competitions, which they got from the state. When the municipalities provision all this competitions, they can use the municipal property for business activities.

One of new method using for evaluation of municipal property is benchmarking. It is a method of improving of learning from another. This method to enable for local government to measure of using the municipal property and comparing with other municipalities.

The aim of the paper is evaluate the effectiveness of using the municipal property by means of benchmarking indicators in selected municipalities.

ÚVOD

V zmysle zákona SNR č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení využívajú obce majetok na:

- samosprávne účely – zabezpečenie samosprávnych funkcií t.j. na výkon originálnych a prenesených kompetencií,
- verejné účely – zabezpečenie verejno-prospešných služieb,
- na podnikateľskú činnosť.

Hospodárením s majetkom obce označujú Belajová – Balážová (2004) taký spôsob nakladania s majetkom obce, v rámci jej vlastníckych a iných majetkových práv, ktorý v súlade s právnymi prepismi a medzinárodne uznávanými štandardmi zabezpečí najmä jeho zveľaďovanie, ochranu, zhodnocovanie a čo najväčší prospech pre rozvoj obce, jej občanov a ochranu životného prostredia. Cieľom je zdravý a všestranný rozvoj obce a jej občanov, vychádzajúc z právneho poriadku Slovenskej republiky.

Podľa Olšovej (2005) je benchmarking všeobecnou metódou, ktorá má široké uplatnenie. Benchmarking vznikol na základe potreby v súkromnom sektore, kde sa osvedčil, rozširoval sa a postupne prenikol aj do verejného sektora. V niektorých krajinách sa dokonca stala jeho aplikácia pre subjekty verejnej správy povinnou (napr. Veľká Británia, Kanada). Podstatou metódy benchmarkingu je podľa autorky meranie a analýza procesov a výkonov

organizácie prostredníctvom systematického porovnávania s výkonom ostatných hľadáním najlepšieho riešenia. Umožňuje manažérom lepšie poznať vnútorné fungovanie organizácie, zdieľať skúsenosti a najlepšiu prax s porovnateľnými subjektmi a identifikovať tak príležitosti k zlepšeniu procesov a postupov vo vlastnej organizácii.

Benchmarking v manažmente miestnych samospráv predstavuje jednu z metód merania a hodnotenia ceny a výkonu. Je zameraný na zvyšovanie efektívnosti a kvality činností a rozhodovania samospráv. Benchmarking je založený na princípe vzájomného porovnávania sa s cieľom dosiahnuť lepšie výkony vo vlastnej organizácii. Benchmarking je metóda zlepšovania učením sa od druhých. Umožňuje aj miestnej samospráve merať výkony poskytovaných služieb a činností a porovnávať ich s inými obcami. Je to metóda trvalej optimalizácie, ktorá porovnáva a analyzuje procesy /služby/ za účelom zaistiť a implementovať najlepšiu prax /praktické postupy/ (Papcunová – Balážová, 2006).

MATERIÁL A METÓDY

Pre vyjadrenie účinnosť využívania majetku prostredníctvom ukazovateľov benchmarkingu sme si vybrali veľké obce, čo podľa klasifikácie Fázikovej – Stehlíkovej – Lacinu (1999), ktorí rozdeľuje sídla podľa počtu obyvateľov na 3 veľkostné skupiny.

- malé obce.....do 499 obyvateľov,
- stredné obce.....od 500 do 1 999 obyvateľov,
- veľké obce.....nad 2 000 obyvateľov

Nami analyzované obce veľký Kýr, Branč a Mojmirovce sú predstaviteľmi veľkých obcí.

Účinnosť využívania majetku sme sledovali prostredníctvom nasledovných ukazovateľov benchmarkingu:

- *Majetková sila obce*, ktorá vyjadruje hodnotu majetku na obyvateľa
 $MS_o = \text{celková hodnota majetku obce} / \text{počet obyvateľov obce}$
- *Čistá majetková sila obce*, ktorá vyjadruje celkovú hodnotu majetku obce po odpočítaní záväzkov na obyvateľa obce
 $MS_e = \text{celková hodnota majetku obce po odpočítaní záväzkov} / \text{počet obyvateľov obce}$
- *Čistý príjmový efekt*, vyjadruje vplyv majetku na tvorbu príjmov
 $\text{ČPE} = \text{celkové príjmy z majetku obce} / \text{celková hodnota majetku obce}$
- *Hrubý príjmový efekt majetku*, vyjadruje tvorbu vlastných príjmov z celkového majetku obce
 $\text{HPE} = \text{vlastné príjmy celkom} / \text{celková hodnota majetku obce}$
- *Reprodukčná schopnosť obce*, vyjadruje schopnosť obce zabezpečiť prostriedky na reprodukciu majetku
 $RS_o = \text{kapitálové príjmy celkom} / \text{celková hodnota majetku obce}$
- *Reprodukčná sila obce*, vyjadruje úroveň reprodukcie obecného majetku v určitom období
 $RS_i = \text{kapitálové výdavky celkom} / \text{celková hodnota majetku obce}$

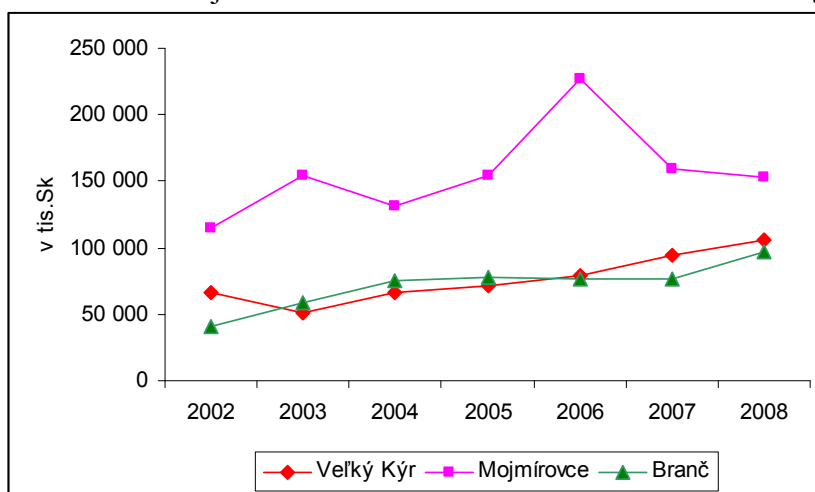
VÝSLEDKY

Pre aplikáciu benchmarkingových ukazovateľov je dôležitým ukazovateľom celková hodnota majetku. Ako vyplýva z grafu 1 vo všetkých troch analyzovaných obciach sa počas obdobia rokov 2002 - 2008 menila hodnota majetku. Najvýraznejšiu zmenu zaznamenávame v obci Mojmirovce v roku 2006, kedy celková hodnota majetku dosiahla viac ako 226 mil. Sk, čo v porovnaní s rokom 2005 predstavuje viac ako 68%. Tento nárast spôsobila registrácia vlastníckych práv k nehnuteľnostiam v extraviláne katastrálneho územia obce. Obec mala predmetné pozemky vo vlastníctve, avšak neevidovala ich na liste vlastníctve iba

v evidenčných listoch, čiže pozemko – knižných vložkách. Až zápisom do listu vlastníctva obce sa mohli následne zaradiť do majetku obce.

Mierne poklesy hodnoty majetku vo všetkých obciach v roku 2003 resp. v roku 2004 boli spôsobené zavedením odpisovania obecného majetku. Do roku 2003 obce majetok neodpisovali, čo znamená, že ho evidovali v obstarávacej cene. Zavedením odpisovania majetku došlo k zrealneniu hodnoty majetku, čo sa následne prejavilo na miernom poklese hodnoty majetku.

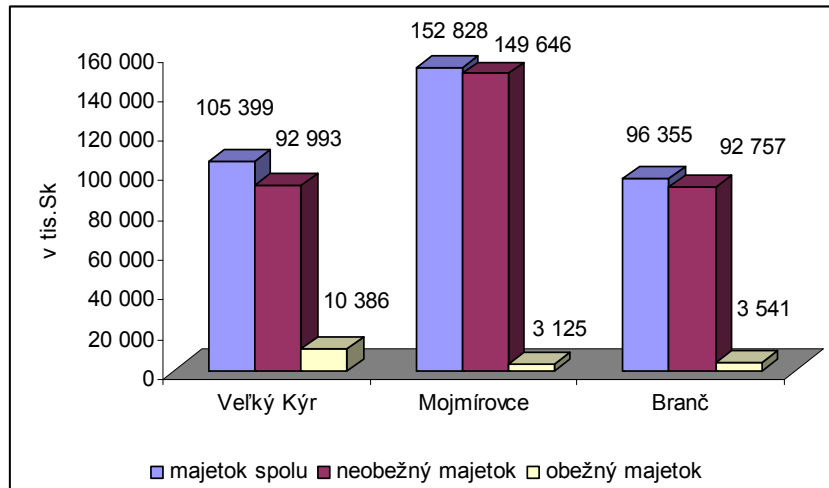
Celková hodnota majetku v obciach v období rokov 2002 – 2008 graf 1



zdroj: Interné materiály obce, vlastné spracovanie

Z analýzy jednotlivých skupín majetku v rámci celkovej hodnoty majetku vyplýva skutočnosť, že majetok obcí je tvorený v prevažnej miere neobežným majetkom. V obci Veľký Kýr tvorí hodnota neobežného majetku až 88% z celkovej hodnoty majetku, v obci Mojmírovce je to až 97% a v obci Branč neobežný majetok tvorí tiež viac ako 96% podiel na celkovej hodnote majetku. Neobežný majetok je tvorený predovšetkým dlhodobým hmotným majetkom, ktorý tvorí materiálny základ pre fungovanie každej obce. Neobežný majetok je zastúpený iba nepatrne a v prevažnej miere je tvorený zásobami, finančnými pohľadávkami resp. finančným majetkom.

Vecné a hodnotové vyjadrenie majetku v obciach v roku 2008 graf 2

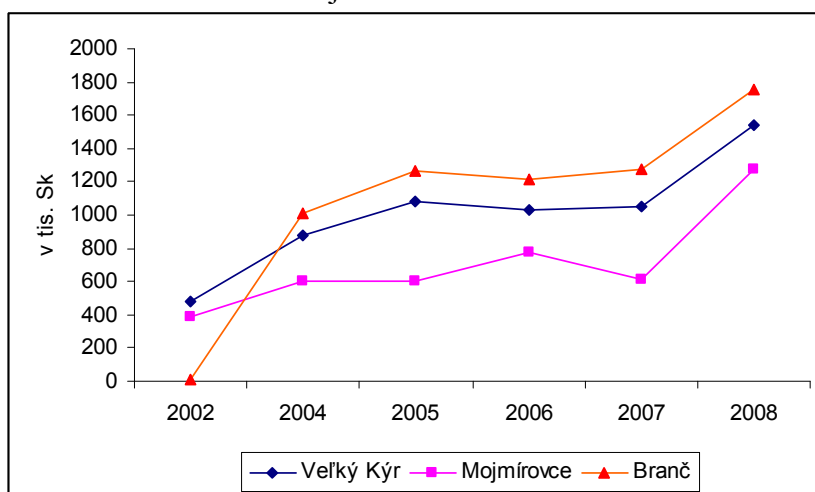


zdroj: Interné materiály obce, vlastné spracovanie

Z pohľadu využívania majetku sú významné predovšetkým príjmy z podnikania a vlastníctva majetku. Táto skupina príjmov patrí v rámci bežného rozpočtu do kategórie bežných nedaňových príjmov, ktoré nie sú účelovo viazané. Získané príjmy obec používa predovšetkým na zabezpečenie prevádzky bežného chodu obce. Z grafu 3 vyplýva, že príjmy z podnikania a vlastníctva majetku mali v období rokov 2002 – 2008 kolísavý charakter.

Najvýraznejšie zvýšenie príjmov zaznamenávame v obci Branč, ktorá v roku 2002 vykazovala príjmy vo výške 11 tis. Sk, ale už v roku 2004 celková výška príjmov dosiahla úroveň viac ako 1 mil. Sk. Toto výrazne zvýšenie príjmov obce dosiahla výstavbou nájomných bytov v obci, ktoré v roku 2004 po kolaudácii dala do užívania obyvateľom obce. Kým v obciach Branč a Veľký Kýr príjmy z podnikania a vlastníctva majetku narastali, v obci Mojmírovce došlo v roku 2007 k výraznému poklesu príjmov v dôsledku poklesu príjmov z prenájmu obecných budov a priestorov. Opätovné zvýšenie príjmov v roku 2008 bolo spôsobené tak ako v prípade obce Branč kolaudáciou a následným prenájomom obecných bytov.

Príjmy z podnikania a vlastníctva majetku v obciach v období rokov 2002 – 2008 graf 3



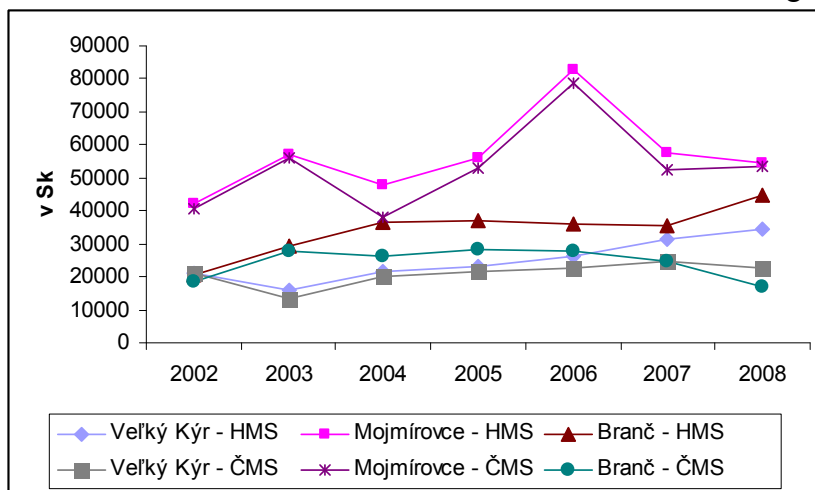
zdroj: Interné materiály obce, vlastné spracovanie

Na základe analýzy vecného a hodnotového vyjadrenia majetku v obciach a príjmov z podnikania a vlastníctva majetku sme sa snažili vytvoriť bechmarkingové ukazovatele,

ktorými by bolo možné vyjadriť efektívnosť využívania majetku. Ukazovatele môžeme rozdeliť na dve skupiny:

- skupina ukazovateľov, ktorá vyjadruje celkovú hodnotu majetku na 1 obyvateľa – hrubá majetková sila obce a čistá majetková sila obce
- skupina ukazovateľov, ktoré vyjadrujú schopnosť obce efektívne využívať majetok čoho výsledkom je tvorba príjmov, ale na druhej strane aj zabezpečovať prostriedky na jeho reprodukciu – čistý príjmový efekt majetku, hrubý príjmový efekt majetku, reprodukčná schopnosť obce, reprodukčná sila obce

Vývoj vybraných benchmarkingových ukazovateľov v obciach v období rokov 2002-2008
graf 4



zdroj: Interné materiály obce, vlastné spracovanie

Hrubá majetková sila obce (HMS) vyjadruje celkovú hodnotu majetku obce na jedného obyvateľa. Z analýzy vyplýva, že najvyššie hodnoty dosiahla obec Mojmírovce, pričom počtom obyvateľov je menšia ako obec veľký Kýr, ale väčšia ako obec Branč. Najvyššiu hodnotu tohto ukazovateľa mala v roku 2006, kedy celková hrubá majetková sila obce predstavovala viac ako 83 tis. Sk. Najnižšiu hrubú majetkovú silu dosiahla v roku 2003 obec Veľký Kýr, ktorá v danom roku vykazovala aj najnižšiu celkovú hodnotu majetku.

Čistá majetková sila obce (ČMS) vyjadruje celkovú hodnotu majetku obce po odpočítaní záväzkov na jedného obyvateľa obce. Hodnoty ukazovateľa kopírujú vývoj predchádzajúceho ukazovateľa.

Efektívnosť využívania majetku v obciach v období rokov 2002- 2008 (v Sk) tabuľka 1

ukazovateľ	obce		
	Veľký Kýr	Branč	Mojmírovce
Čistý príjmový efekt	0,165 - 0,506	0,224 – 1,130	0,127 – 0,537
Hrubý príjmový efekt	0,007 - 0,015	0,0002 – 0,167	0,003 – 0,010
Reprodukčná schopnosť obce	0 - 0,064	0 – 0,559	0 – 0,072
Reprodukčná sila obce	0 – 0,193	0 – 0,618	0 – 0,125

zdroj: Interné materiály obce, vlastné spracovanie

Majetok má veľký vplyv aj na tvorbu príjmov predovšetkým bežného rozpočtu. Tento vzťah vyjadruje čistý príjmový efekt majetku. Najvyššie hodnoty ukazovateľa dosiahla obec Branč v roku 2003, kedy na 1, - Sk majetku pripadlo 1,130 Sk. Naopak najmenej finančných

prostriedkov z majetku sa podarilo získať obci Mojmírovce v roku 2004, kedy z 1 Sk majetku získala iba 0,127 Sk.

Príjmy z podnikania a vlastníctva majetku sú zaradované v rámci rozpočtu obce medzi vlastné príjmy, čo znamená, že výšku príjmov si ovplyvňuje samotná obec svojou majetkovou politikou. Tvorbu vlastných príjmov z celkového majetku obce vyjadruje ukazovateľ hrubý príjmový efekt majetku. Z tabuľky 1 vyplýva, že z 1 Sk majetku obce si najviac vlastných príjmov vytvorila obec Branč, kedy z 1 Sk majetku vytvorila 0,167 Sk (v roku 2007), čo je v porovnaní s ostatnými obcami výrazný nárast.

Reprodukčná schopnosť obce vyjadruje schopnosť obce zabezpečiť si prostriedky na reprodukciu majetku. Z výsledkov analýzy vyplýva, že každá obec mala v určitom období nulovú reprodukčnú schopnosť. Súvisí to aj so skutočnosťou, že obciam sa nepodarilo každoročne zabezpečiť dostatok kapitálových príjmov na zhodnotenie majetku.

Ak analyzujeme kapitálové výdavky, ktoré obce používajú na zhodnotenie majetku tak z tabuľky 1 vyplýva, že najviac kapitálových výdavkov na rozšírenie obecného majetku v prepočte na 1, - Sk vydávala práve obec Branč vo výške 0,618 Sk. Pri porovnaní reprodukčnej sily obce s jej reprodukčnou schopnosťou sme zistili, že všetky tri obce reálne vydávali viac kapitálových výdavkov na rozvoj, ako boli ich kapitálové príjmy.

ZÁVER

Obce od roku 1991 neustále získavajú majetok do svojho vlastníctva, súvisí si to s reformou verejnej správy, kedy ku kompetenciám, ktoré preniesol štát na obce im presunul aj s tým súvisiaci majetok. Treba však povedať, že majetok, ktorý obce získali od štátu je častokrát v dezolátnom stave a obce nemajú dostatok finančných prostriedkov na jeho zhodnocovanie. Dokonca do roku 2003 obce ani majetok neodpisovali, čo znamená, že ho evidovali neustále iba v nadobúdacej cene. Účtovné odpisovanie obecného dlhodobého hmotného a nehmotného majetku sa stalo pre obce realitou od 1.1.2003. A v tejto súvislosti je potrebné aj uviesť, že odpisy plnia v obciach len administratívnu úlohu, t.j. len úlohu vyjadrenia zníženia hodnoty majetku, neslúžia na zabezpečenie reprodukcie majetku.

V majetkovej politike obce neuvažujú ani so stanovením určitého normatívu pre vyčlenenie prostriedkov určených aspoň na opravy a údržbu majetku. Výdaje na tento účel sú stanovené podľa okamžitých finančných možností a potrieb. A práve preto zavedenie benchmarkingových ukazovateľov do praxe by mohlo viesť obce k efektívnejšiemu využívaniu majetku v rámci majetkovej politiky.

LITERATÚRA

- BELAJOVÁ, A. – BALÁŽOVÁ, E. 2004. *Ekonomika a manažment územnej samosprávy*, 1. vyd. Nitra: SPU Nitra, 2004, s. 185 ISBN 80-8069-458-3
- FÁZIKOVÁ, M. – STEHLÍKOVÁ, B. – LACINA, P. 1999. Základná typológia vidieckych obcí v SR z hľadiska demografického vývoja, In: *Zemědělská ekonomika*, 1999, č.45, s. 85-88, ISSN 0139-570-X
- GULKOVÁ L. 2009. Komparácia efektívnosti využívania obecného majetku prostredníctvom ukazovateľov benchmarkingu vo vybraných obciach. Diplomová práca: SPU Nitra, 76 s.
- OLŠOVÁ, P. 2005. Management územní právy (K vyšší úrovni práce úřadů vedou různých modely řízení). In *Deník obce* (online). 2005, č. 1, ISSN 1213-6336 Dostupné na internete: <http://www.denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6169357&hledej=benchmarking>
- PAPCUNOVÁ, V. – BALÁŽOVÁ, E. 2006. *Majetok obcí*, 1. vyd. Nitra: SAPV Nitra, 2006. 123 s. ISBN 80-89162-19-3

Maastrichtská fiskální kritéria před a po krizi

Gabriela Příbramská

Anotace:

Maastrichtská konvergenční kritéria, jsou omezujícím nástrojem fiskální politiky členských zemí EU, které chtějí vstoupit do eurozóny. Přestože plnění konvergenčních kritérií udržitelným, nikoliv pouze jednorázovým způsobem, je jednou z podmínek zavedení jednotné měny členským státem, v podmínkách současné krize začíná být zřejmé, že jde o podmínku nejen nesplněnou, ale v některých případech i nesplnitelnou. Nastává tak otázka: „Co s maastrichtskými konvergenčními kritérii v následujících letech?“ Při odpovědi na tuto otázku byly zohledněny hodnoty výkonu hospodářství jednotlivých zemí, před i při krizi ve vztahu k jednotlivým kritériím. Z jejich porovnání a posouzení pak plyne závěr, že maastrichtská fiskální kritéria byla dobře nastavena v době, kdy vznikla, avšak v rámci krize je potřeba jisté úpravy jednotlivých parametrů.

1. Úvod

Ve svém příspěvku, se zabývám otázkou konvergenčních kritérií. Tím za jakých podmínek vznikly, a tím jak fungují v době krize, neboť současný stav veřejných financí a fiskální politiky vůbec, se jeví jako nanejvýš aktuální a zajímavý.

A právě důsledky krize a její vliv na ekonomiky států EU jsou také předmětem mého příspěvku. Měla by maastrichtská fiskální kritéria v takové době být, platit? Jsou pro ekonomiku dobrá tato omezení? V závěru si také kladu otázku, zda vlastně nejsou deficity něčím nutným? Nebo alespoň nutným v době krize, kdy je potřeba podpořit ekonomiku

Cílem je ukázat na konkrétních číslech, která jsou stanovena na základě metodiky konvergenčních kritérií, jak krize ovlivnila vývoj ekonomiky České republiky, respektive Evropské unie.

2. Vznik

Hledáme-li počátky konvergenčních kritérií, musíme se vrátit až k Doogeově výboru který, přestože byl ustanoven proto, aby řešil zejména institucionální otázky, zdůraznil ve své závěrečné zprávě v květnu 1985: „potřebu dalšího rozvoje s cílem vytvořit homogenní vnitřní ekonomický prostor plně integrovaných ekonomik jako nutný krok k realizaci hospodářské a měnové unie. Teprve tehdy bude moci společenství realizovat konkurenční výhodu obrovského trhu s jednotnými podmínkami.“⁴⁸

Při projednání zprávy Doogeova výboru na Evropské radě v Miláně v červnu roku 1985, byla na též zasedání „projednávána i Bílá kniha o jednotném trhu, kterou připravil lord Cockfield, komisař odpovědný za vnitřní trh, která vyzývala k razantním a rychlým krokům, jež by odstranily překážky fyzické (hraniční kontroly), technické (např. odlišné standardy) a finanční (odlišné sazby spotřebních daní či DPH).“⁴⁹

V polovině osmdesátých let bylo potřeba z hlediska vývoj evropské spolupráce řešit zejména dvě otázky: rozhodnout o konkrétních krocích k ustanovení hospodářské a měnové unie EMU a rozhodnout, zda je možno nějak pokročit s institucionalizací politické spolupráce. Obě tyto otázky se od sebe spíše vzdalovaly. Plán EMU byl považován za logickou součást a názory se rozcházely akorát v postupu jeho realizace. Oproti tomu byl kladen veliký odpor postupu institucionalizace EMU.

⁴⁸ PLECHANOVÁ, B. Institucionální vývoj Evropské unie od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření. Praha : Karolinum, 2004. s. 88.

⁴⁹ PLECHANOVÁ, B. Institucionální vývoj Evropské unie od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření. Praha : Karolinum, 2004. s. 89.

Exogenní procesy, které se odehrály v následujících několika letech - pád komunismu ve východní Evropě, válka v Perském zálivu, konflikt v Jugoslávii, rozpad Sovětského svazu, sjednocení Německa, však určovaly dynamiku prohloubení evropského integračního procesu a měly za následek rychlou finalizaci Maastrichtské smlouvy, včetně konvergenčních kritérií. Vzhledem k tomu že vše bylo dokončeno v poměrně krátkém časovém období, byla jednotlivá řešení „přijímána s vědomím, že se jedná v řadě případů o minimální rozsah konsensu o dané otázce...“⁵⁰

3. Kritéria

„Podmínkou pro vstup členské země EU do eurozóny je vedle slučitelnosti právních předpisů této země s čl. 108 a 109 Smlouvy o založení ES a Statutem Evropského systému centrálních bank také dosažení vysokého stupně udržitelné konvergence.“⁵¹

Jejím měřítkem je z pohledu evropských struktur plnění čtyř konvergenčních kritérií:

- kritérium cenové stability patrného z vývoje inflace;
- kritérium udržitelnosti veřejných financí hodnocené prostřednictvím vývoje vládního deficitu a vládního dluhu;
- kritérium kurzové stability měnového kurzu hodnocené pohybem kurzu uvnitř normálního flukтуаčního rozpětí systému ERM II po období dvou let bez devalvace;
- kritérium dlouhodobých úrokových sazeb resp. stálosti nominální konvergence odrážející se v úrovni dlouhodobých úrokových měř.⁵²

3.1 Kritérium cenové stability

Článek 121 odst. 1 první odrážka Smlouvy vyžaduje: dosažení vysokého stupně cenové stability patrné z míry inflace, která se blíží míře inflace nejvýše třech členských států, jež dosáhly v oblasti cenové stability nejlepších výsledků.

Článek 1 Protokolu o kritériích konvergence, na který se odkazuje v článku 121 Smlouvy, stanovuje, že: kritérium cenové stability, jak je uvedeno v čl. 121 odst. 1 první odrážce, znamená, že členský stát vykazuje dlouhodobě udržitelnou cenovou stabilitu a průměrnou míru inflace měřenou v průběhu jednoho roku před provedeným šetřením, jež nepřekračuje o více než 1,5 procentního bodu míru inflace nejvýše tří členských států, které v oblasti cenové stability dosáhly nejlepších výsledků. Inflace se měří pomocí indexu spotřebitelských cen na srovnatelném základě s přihlédnutím k rozdílnému vymezení pojmů v jednotlivých členských státech.⁵³

⁵⁰ PLECHANOVÁ, B. Institucionální vývoj Evropské unie od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření. Praha : Karolinum, 2004. s. 113.

⁵¹ Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html>

⁵² V příspěvku používám dělení kritérií tak, jak jsou užívány v textech Ministerstva financí ČR a České národní banky.

⁵³ Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html>

Tabulka 1:

Harmonizovaný index spotřebitelských cen

(průměr posledních 12 měsíců proti průměru předchozích 12 měsíců, růst v %)

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Průměr 3 zemí EU s nejnižší inflací	0,7	1,0	1,4	1,3			
Hodnota kritéria	2,2	2,5	2,9	2,8			
Česká republika	2,6	1,6	2,1	3,0	6,6		
Prognóza jaro 2007	2,6	1,6	2,1	2,4	3,9	2,3	2,1
Prognóza jaro 2008	2,6	1,6	2,1	3,0	6,4	2,9	3,0
Prognóza podzim 2008	2,6	1,6	2,1	3,0	6,6	3,1	2,7
Prognóza jaro 2009	2,6	1,6	2,1	3,0	6,3	1,1	1,6

Zdroj: Eurostat, dokument Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou. Jarní⁵⁴ a podzimní⁵⁵ ekonomická prognóza Evropské komise.⁵⁶

Česká republika nemá s plněním tohoto kritéria větší problémy, a dlouhodobě kritérium cenové stability splní, přestože rok 2008 je poznamenán značným výkyvem, který byl způsoben změnou nepřímé daně (konkrétně zvýšením snížené 5% sazby DPH na 9%, zvýšením spotřební daně na cigarety a zavedením ekologické daně) a zároveň v důsledku globálního zvýšení cen potravin aropy.

„Pro rok 2009 ČNB předpokládá snížení inflace na přibližně 2,9 %. ČNB tedy má za to, že po odeznění jednorázového šoku z roku 2008 se inflace vrátí na původní nízké hodnoty a nový inflační cíl ve výši 2 % s tolerančním pásmem ± 1 p.b. platný od roku 2010 bude plněn.“⁵⁷

ČNB předpokládá snížení inflačního cíle „...od 1. ledna 2010 na 2,0 % s tolerančním rozmezím $\pm 1,0$ p.b. vytváří lepší podmínky pro plnění kritéria cenové stability za tímto horizontem. Je však žádoucí, aby v období rozhodném pro vyhodnocení kritéria nedocházelo k významným proinflačním úpravám nepřímých daní či jiným administrativním opatřením v oblasti spotřebitelských cen, které by znesnadňovaly splnění kritéria.“⁵⁸

3.2 Kritérium udržitelnosti veřejných financí

Článek 121 odst. 1 druhá odrážka Smlouvy vyžaduje dlouhodobě udržitelný stav veřejných financí patrný ze stavu veřejných rozpočtů nevykazujících nadměrný schodek ve smyslu článku 104 Smlouvy.

Podle článku 2 Protokolu o kritériích konvergence, na který se odkazuje v článku 121 Smlouvy, toto kritérium znamená, že v době šetření se na členský stát nevztahuje Rozhodnutí Rady podle čl. 104 odst. 6 Smlouvy o existenci nadměrného schodku.

⁵⁴ Jarní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2009-05-04 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article14927_en.htm

⁵⁵ Podzimní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2008-11-03 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article13288_en.htm

⁵⁶ Komise zveřejňuje ekonomické prognózy čtyřikrát ročně. Komplexní jarní a podzimní prognóza se týká růstu, inflace, zaměstnanosti, schodku veřejných rozpočtů a dluhu veřejného sektoru všech členských států EU a několika dalších zemí. Menší průběžné prognózy, které se zpravidla zveřejňují v únoru a září, vycházejí z vývoje od předcházející předpovědi a týkají se jen největších ekonomik.

^{10, 58} Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html

Článek 104 Smlouvy upravuje postup při nadměrném schodku. Podle článku 104 odst. 2 a 3 Smlouvy vypracuje Evropská komise Zprávu, pokud členský stát EU nespĺňuje požadavky dodržování rozpočtové kázně, a to zejména pokud:

1. poměr plánovaného nebo skutečného schodku veřejných financí k hrubému domácímu produktu překročí referenční hodnotu (stanovenou v Protokolu o postupu při nadměrném schodku jako 3 % HDP)
2. poměr vládního zadlužení k hrubému domácímu produktu překročí doporučovanou hodnotu (stanovenou v Protokolu o postupu při nadměrném schodku jako 60 % HDP).⁵⁹

- **Kritérium vládního deficitu**

Tabulka 2:

Saldo sektoru vládních institucí
(metodika ESA 1995, v % HDP)

rok	2005	2006	2007	2008
Hodnota kriteria	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0
Česká republika	-3,6	-2,6	0,7	-2,1
EU (27 zemí)	-2,4	-1,4	-0,8	-2,3
EMU	-2,5	-1,3	-0,6	-2,0
Island	4,9	6,3	5,4	-14,3
Norsko	15,1	18,5	17,7	18,8

Zdroj: Eurostat⁶⁰

- **Kritérium vládního dluhu**

Tabulka 3:

Vládní dluh
(metodika ESA 1995, v % HDP)

rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Hodnota kriteria	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Česká republika	29,7	29,4	29,0	30,0		
EU (27 zemí)	62,7	61,3	58,7	61,5		
EMU	70,1	68,3	66,0	69,3		
Prognóza jaro 2007	29,7	29,4	30,4	30,3	30,2	30,0
Prognóza jaro 2008	29,7	29,4	29,0	28,8	27,9	26,8
Prognóza podzim 2008	29,7	29,4	29,0	30,0	26,4	26,3
Prognóza jaro 2009	29,7	29,4	29,0	30,0	33,7	37,9

Zdroj: Eurostat⁶¹, dokument Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou. Jarní⁶² a podzimní⁶³ ekonomická prognóza Evropské komise.

⁵⁹ Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html>

⁶⁰ Výpočty Eurostatu generované prostřednictvím Anual macro-economic database (AMECO) [on line]. Last updated 2009-10-29 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=teina200>

⁶¹ Výpočty Eurostatu [on line]. Last updated 2009-10-29 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=teina220>

⁶² Jarní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2009-05-04 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article14927_en.htm

„Strukturální deficit by se měl v letech 2008 a 2009 pohybovat okolo 1,5 % HDP, což by mělo zajistit, že se hodnota vládního deficitu nedostane nad hranici 3 % HDP ani v případě očekávaného ekonomického zpomalení.“⁶⁴ Takto byly prezentovány očekávané výsledky naší ekonomiky v dokumentu Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou, jež MF ČR a ČNB předložila vládě v prosinci 2008. Je zřejmé, že se jednalo o odhad nanejvýš optimistický, podíváme-li se na skutečný stav roku 2008, který byl 2,1 %. Tato hodnota však není v rámci zemí EU nijak krajní, neboť naše saldo sektoru vládních institucí nedosahuje průměru 27 zemí EU, avšak přesahuje průměrnou hodnotu v zemích EMU.

Splnění kritéria hodnota vládního dluhu vůči HDP nedělá České republice problém. A to přestože současný dluh je zejména vyvolán převzetím dluhů podniků, které byly v minulém režimu státní, jejich „očistěním“ před privatizací, či zaručením se za jejich úvěry v zájmu obecného blaha. „Krytí ztrát z nezdravých úvěrů státem je proto jednou z neškodlivějších forem přesunu daňového břemene“⁶⁵ V příštích letech, pokud příjmy z privatizace půjdou na snížení vládního deficitu, bude docházet ke snížení deficitu. Z dlouhodobého hlediska se ale jeví problém v demografickém vývoji obyvatelstva, neboť dochází k jeho postupnému stárnutí. V současné populaci je více pracujících než důchodců, to znamená více těch, kteří vydělávají, než těch, kteří spotřebovávají. V budoucnu to bude naopak. Pokud nedojde k důchodové reformě, je již nyní zřejmé, že bude docházet k postupnému zvyšování vládního deficitu.

3.3 Kritérium kurzové stability měnového kurzu

Článek 121 odst. 1 třetí odrážka Smlouvy vyžaduje: dodržování normálního flukтуаčního rozpětí stanoveného mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému po dobu alespoň dvou let, aniž by došlo k devalvaci vůči měně jiného členského státu.

Článek 3 Protokolu o kritériích konvergence, na který se odkazuje v článku 121 odst. 1 Smlouvy, stanoví, že: kritérium účasti v mechanismu směnných kurzů Evropského měnového systému, jak je uvedeno v čl. 121 odst. 1 třetí odrážce této Smlouvy, znamená, že členský stát alespoň po dobu posledních dvou let před šetřením dodržoval flukтуаční rozpětí stanovené mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému, aniž by byl směnný kurz vystaven silným tlakům. Zejména pak nesměl členský stát v tomto období z vlastního podnětu devalvovat dvoustranný střední kurz své měny vůči měně kteréhokoli jiného členského státu.⁶⁶

Tabulka 4:

rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
CZK/EUR	36,882	35,610	34,083	30,812	31,844	31,904	29,784	28,343	27,762	24,942

Zdroj: Český statistický úřad⁶⁷

⁶³ Podzimní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2008-11-03 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article13288_en.htm

⁶⁴ Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html

⁶⁵ DVOŘÁK, P. Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha: C.H.Beck, 2008. s. 276

^{66, 20} Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html

⁶⁷ Makroekonomické údaje [on line]. Last updated 2009-10-01 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/\\$File/HLMAKRO.xls](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/$File/HLMAKRO.xls)

Koruna není součástí systému ERM II, a tak není ani stanovena centrální parita kurzu CZK/EUR. Pro určení tohoto kritéria je stanoveno hypotetické pásmo pohybu koruny, +/- 15% od průměrné hodnoty kurzu v letech 2005 až 2007, ve kterém se kurz koruny pohybuje a dlouhodobě vykazuje směr k posilování.

3.4 Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb

Článek 121 odst. 1 čtvrtá odrážka Smlouvy vyžaduje: stálost konvergence dosažené členským státem a jeho účasti v mechanismu směnných kurzů Evropského měnového systému, která se odráží v úrovních dlouhodobých úrokových sazeb.

Článek 4 Protokolu o kritériích konvergence, na který se odkazuje v článku 121 odst. 1 Smlouvy, stanoví, že: kritérium konvergence úrokových sazeb, jak je uvedeno v čl. 121 odst. 1 čtvrté odrážce této Smlouvy, znamená, že v průběhu jednoho roku před šetřením průměrná dlouhodobá nominální úroková sazba členského státu nepřekračovala o více než 2 procentní body úrokovou sazbu nejvýše tří členských států, které dosáhly v oblasti cenové stability nejlepších výsledků. Úrokové sazby se zjišťují na základě dlouhodobých státních dluhopisů nebo srovnatelných cenných papírů, s přihlédnutím k rozdílnému vymezení pojmů v jednotlivých členských státech.⁶⁸

Tabulka 5:

10leté úrokové sazby z vládních dluhopisů na sekundárním trhu (průměr za posledních 12 měsíců, v %)

rok	2005	2006	2007	2008
Průměr 3 zemí EU s nejnižší inflací	3,4	4,2	4,4	4,0
Hodnota kriteria	5,4	6,2	6,4	6,0
Česká republika	3,5	3,8	4,3	4,63
EU (27 zemí)		4,08	4,57	4,55
EMU	3,42	3,84	4,32	4,3

Zdroj: Eurostat⁶⁹, dokument Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou. Jarní⁷⁰ a podzimní⁷¹ ekonomická prognóza Evropské komise.⁷²

Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb Česká republika plní.

4. Krize

Zatímco v předkeynesiánské době, bylo vládní nebo soukromé deficitní financování něčím nemorálním a nepřijatelným, byl v rámci jeho teorií přijat názor, že krátkodobý deficit je pouze technické opatření, nikoliv dogma. Přestože se v jeho podání jednalo o cyklický deficit, to znamená krátkodobý deficit, který se musí vyrovnat za dobu konjunktury ekonomiky.

⁶⁹ Výpočty Eurostatu [on line]. Last updated 2009-07-25 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=tec00097>

⁷⁰ Jarní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2009-05-04 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article14927_en.htm

⁷¹ Podzimní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2008-11-03 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article13288_en.htm

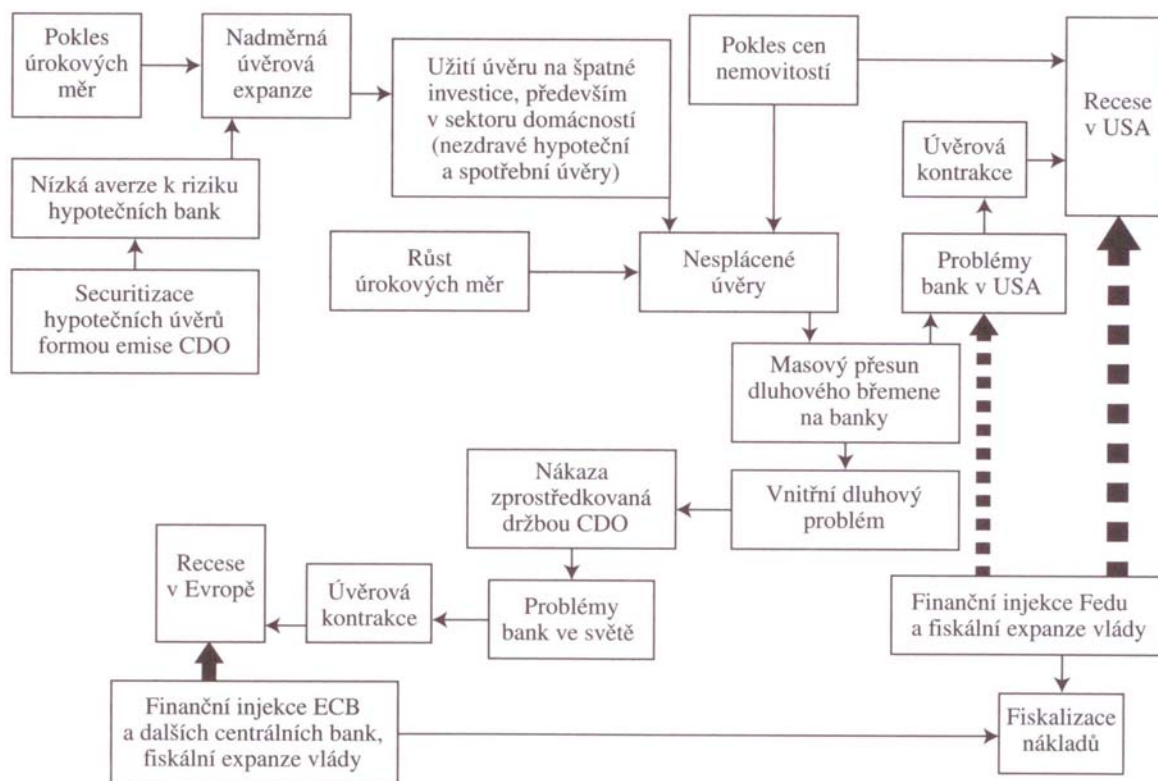
⁷² Komise zveřejňuje ekonomické prognózy čtyřikrát ročně. Komplexní jarní a podzimní prognóza se týká růstu, inflace, zaměstnanosti, schodku veřejných rozpočtů a dluhu veřejného sektoru všech členských států EU a několika dalších zemí. Menší průběžné prognózy, které se zpravidla zveřejňují v únoru a září, vycházejí z vývoje od předcházející předpovědi a týkají se jen největších ekonomik.

Postupem času se však deficitní financování stalo normálním a to jak v měřítku jednotlivce, tak v měřítku státu.

V USA byla tato strategie dotažena k dokonalosti. Přístupnost úvěrů, vyvolaná snížením úrokových sazeb po 11. září (až na 1 %) v roce 2003, vedly k nadměrné úvěrové expanzi a k užití úvěru na „nezdravé hypoteční a spotřební úvěry“. Současně ani makroekonomická situace USA nebyla bez následků a počátkem roku 2007 byl Credit market debt/ HDP 346% HDP!⁷³

Velice dobře je logika vzniku a průběhu americké úvěrové krize, která přerostla v současnou mezinárodní vystižena v následujícím schématu:

Schéma 1: Logika vzniku a průběhu americké úvěrové krize



74

V rámci této krize nemůžeme opominout Nourielu Roubiniho, profesora ekonomie na New York University a odborníka na finanční krize, který na její vznik dlouho upozorňoval.

Kladl otázku, zda se USA, potažmo celosvětová ekonomika nenacházejí na vrcholu úvěrového cyklu, protože pokud ano, musí přijít zásadní obrat, po kterém bude následovat rychlý pád. Zároveň byl Roubini jedním z mála expertů, kteří již v roce 2007 řekli, že „nejde o problém nedostatku likvidity..., ale že jde o rozsáhlý dluhový problém, jehož důsledkem je vždy insolvence.“⁷⁵

Současný stav, je takový, že když základní úroková sazba FEDu je pod 0,25% , dolar je nízko, tak se vyplatí investorům opět si půjčovat na investice, ovšem jen do doby, než dolar začne posilovat. Poté, upozorňuje Nouriel Roubini, může dojít k dalšímu kolapsu.⁷⁶

⁷³ DVOŘÁK, P. Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha : C.H.Beck, 2008. s. 297

⁷⁴ DVOŘÁK, P. Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha : C.H.Beck, 2008. s. 295

⁷⁵ DVOŘÁK, P. Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha : C.H.Beck, 2008. s. 311

⁷⁶ Článek v časopise TÝDEN. Last updated 2008-10-27 [cit. 2009_11_03]. Dostupný z WWW: http://www.tyden.cz/rubriky/byznys/svet/roubini-pozor-na-rust-hnany-pujcenymi-dolary_145231.html

Je pravdou, že ještě nebyla obnovena důvěra investorů, nadále klesají ceny aktiv, ubývá bohatství domácností a zvyšuje se jejich insolvence, což se projevuje v neochotě spotřebitelů zvyšovat poptávku a tím nadále klesá produkce.

5. Závěr

Z výše uvedeného plyne, že není možné dodržet plnění maastrichtských konvergenčních kritérií v době krize. Podpora růstu HDP vládami, zde sice způsobuje růst produkce a to až do výše potenciálního produktu, ale také vede k deficitu.

Připustme teoreticky existenci „disciplinované vlády“, která by v době konjunktury utlumovala deficit jeho splácením, až by následně došlo k vyrovnanému rozpočtu. A v dobách deprese by podporovala produkt, i za cenu deficitu, či přesunu dluhového břemene. Pak by taková vláda, nepotřebovala žádná kritéria, která by musela plnit, neboť její přirozeností by bylo řádně hospodařit.

Protože, ale z politických důvodů je přistupováno k populistickým krokům, finančně neopatrným a neudržitelným, respektive jakýmkoliv krokům, které povedou ke zvolení a protože zároveň je současným trendem dávat přednost současné spotřebě před budoucí je žádoucí nastavit užitečná hraniční pravidla.

V tomto směru jsou maastrichtská fiskální kritéria potřebná a žádoucí. Je na úvahu, zda by se nemělo jednat o kritéria nikoliv konvergenční, ale stálá.

6. Zdroje

PLECHANOVÁ, B. Institucionální vývoj Evropské unie od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření. Praha : Karolinum, 2004. ISBN 80-246-0800-0

DVOŘÁK, P. Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha : C.H.Beck, 2008. ISBN 978-80-7400-075-1

Článek v časopise TÝDEN. Last updated 2008-10-27 [cit. 2009_11_03]. Dostupný z WWW: http://www.tyden.cz/rubriky/byznys/svet/roubini-pozor-na-rust-hnany-pujcenymi-dolary_145231.html

Zpráva o plnění Národního plánu zavedení eura v České republice (2009) http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty_vladni_material_779.html

Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladění ČR s eurozónou společný dokument Ministerstva financí ČR a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008 [on line]. Last updated 2008-12-17 [cit. 2009_09_22]. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_strategie_pristoupeni_44384.html>

Konvergenční program České republiky, schválený usnesením vlády ČR dne 12. listopadu 2008 č. 1392 http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty_konvergen_program_cr.html

Jarní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2009-05-04 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article14927_en.htm

Podzimní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2008-11-03 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article13288_en.htm

Výpočty Eurostatu generované prostřednictvím Annual macro-economic database (AMECO) [on line]. Last updated 2009-10-29 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=teina200>

Výpočty Eurostatu [on line]. Last updated 2009-07-25 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=0&language=en&pcode=tec00097>

Makroekonomické údaje [on line]. Last updated 2009-10-01 [cit. 2009_11_07]. Dostupný z WWW: [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/\\$File/HLMAKRO.xls](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/$File/HLMAKRO.xls)

Vývoj a postavení agrárního zahraničního obchodu zemí „Visegrádské čtyřky“

“Visegrad four countries” agricultural foreign trade development trends

Luboš Smutka, Ondřej Škubna, Michal Steininger

Anotace

Autory zpracovaný článek se věnuje problematice vývoje agrárního zahraničního obchodu v rámci středoevropského regionu. Předmětem článku je analýza vývoje agrárního obchodu vybraných středoevropských zemí (Česká republika, Slovensko, Maďarsko a Polsko – neboť zmíněné země jsou zakladateli a členy Visegrádské skupiny, tzv. V4). Článek analyzuje nejen vzájemné zahraničně obchodní vazby mezi zmíněnými zeměmi, ale rovněž je věnována značná pozornost vývojovým trendům v oblasti agrárního obchodu realizovaného jednotlivými zeměmi V4 v rámci teritoria EU 27 a mimo toto teritorium. Vedle změn v teritoriální struktuře agrárního obchodu je rovněž věnována pozornost analýze vývoje hodnoty realizované agrární zahraničně obchodní směny, dále jsou analyzovány vývoj kilogramových cen, objem realizovaných agrárních exportů a importů a stručně je rovněž zmíněna problematika komoditní struktury realizované zahraničně obchodní směny. Příspěvek je zpracován v rámci výzkumného záměru VZ 6046070906, který byl udělen MŠMT ČR a na kterém autoři dlouhodobě spolupracují.

Summary

The paper is devoted to problems of agricultural foreign trade in Central European region. The subject of this paper is an analysis of agrarian trade development of the following countries - the Czech Republic, Slovakia, Hungary and Poland (the members of the Visegrad group). The analysis is divided into two main parts. The first part is devoted to mutual foreign trade relations among above mentioned countries. The second part of the analysis is concentrated on development trends in agrarian trade flows realized by individual V4 members within EU and non-EU territories. The paper analyzes not only changes in the territorial structure of agrarian trade, but attention is also paid to a development analysis of the value of the change of agrarian foreign trade. Except for mentioned topics the analysis covers also some other problems: the development of kilogram prices, the volume of agrarian exports and import and the commodity structure of foreign trade exchange. The paper is written as a part of research intention VZ 6046070906 granted by the Ministry of Education, Youth and Sports (MŠMT ČR) on which the authors work in the long term.

ÚVOD

Autory zpracovaný článek se věnuje problematice vývoje agrárního zahraničního obchodu v rámci středoevropského regionu. Předmětem článku je analýza vývoje agrárního obchodu vybraných středoevropských zemí (Česká republika, Slovensko, Maďarsko a Polsko – v textu také rovněž zmiňovaných jako zemí V4). Zmíněné země prošly v uplynulých dvou desetiletích řadou změn, které velmi významně ovlivnily jejich politický a zejména ekonomický charakter. Události spojené s přechodem od centrálně plánované ekonomiky k tržnímu hospodářství a následné období příprav na vstup do EU, které vyvrcholilo v dubnu 2004 přijetím zmiňovaných zemí do EU velmi výrazně ovlivnily strukturu ekonomiky jednotlivých zemí a s tím došlo i k významným změnám v oblasti vývoje teritoriální a komoditní struktury zahraničního obchodu. Během posledních dvou dekad analyzované země zcela zásadně změnily komoditní strukturu realizované zahraničně obchodní směny a dále pak došlo i k významným změnám v oblasti volby zahraničně obchodních partnerů. Země přeorientovaly své produkční kapacity s tím, že dominantní pozici v produkci zaujalo zboží spotřebního charakteru a služby a zároveň pak navázaly velmi intenzivní obchodní kontakty se zeměmi dnešní EU. Tyto kontakty nakonec přerostly v dominantní postavení těchto zemí v rámci teritoriální struktury zahraničního obchodu jednotlivých zemí. Vývoj v oblasti zahraničního obchodu velmi výrazně poznamenal vývoj v oblasti celé komoditní struktury zahraničního obchodu jednotlivých zemí. Během let 1996-2006 zmíněné země velmi výrazně navýšily hodnoty realizované zahraničně obchodní směny, jak lze vidět

v tabulce č. 1. Z tabulky je možno vidět, že země Visegradské skupiny v období jedenácti let navýšily celkový obrat zahraničně obchodní směny o více než 300%. Přičemž růst hodnoty obratu zahraničního obchodu byl velmi výrazný v případě všech zainteresovaných: Česká republika 280%, Maďarsko 420%, Polsko 280% a Slovensko 400%.

V případě všech analyzovaných zemí můžeme vidět, že ve sledovaném období došlo k velmi výraznému nárůstu meziročního přírůstku realizované zahraničně obchodní směny. Meziroční tempo růstu exportu dosahovalo v případě České republiky cca 16,3%, v případě Maďarska pak 16,7%, Polsko dosáhlo 17% a přírůstky hodnoty Slovenského exportu se pohybovaly v průměru na úrovni cca 18%. Pokud srovnáme vývoj růstu hodnoty exportů jednotlivých zemí se světovým průměrem, který se v daném období pohyboval na úrovni cca 8-9%, nezbývá než konstatovat, že růst hodnoty exportu jednotlivých zemí velmi výrazně převyšoval trend růstu obchodu ve světě. V případě importů pak můžeme vidět, že v průběhu sledovaného období jednotlivé ekonomiky velmi výrazně otevřely své trhy importu zahraničního zboží (růst importů byl dán celou řadou faktorů - např. růst kupní síly populace, růst životní úrovně, liberalizace v důsledku vstupu jednotlivých zemí do EU, zintenzivnění nutných zahraničně obchodních vazeb v důsledku přílivu velkého objemu přímých zahraničních investic, změna vlastnické struktury celé řady průmyslových objektů v rámci jednotlivých ekonomik, dominantní postavení zahraničních subjektů nejen v oblasti obchodu, ale i v oblasti růstu HDP atd.). Průměrné meziroční tempo růstu hodnoty importů v případě jednotlivých zemí dosahovalo ve sledovaném období následujících výsledků: Česká republika 16,3%, Maďarsko 15,9%, Polsko 13,5% a Slovensko 16,3%. Pokud srovnáme tyto hodnoty s hodnotami průměrného tempa růstu hodnoty exportů, můžeme zkonstatovat, že jednotlivé země udělaly během let výrazný posun. Tempo růstu exportů převyšuje dlouhodobě tempo růstu importů a jednotlivé ekonomiky postupně snižují nebo dokonce úplně eliminují záporná salda zahraničně obchodních aktivit z let minulých. Tak jak tempo růstu exportů převyšuje tempo růstu importů, dochází v případě jednotlivých ekonomik k výrazným strukturálním změnám. Země se stále více a více zapojují do mezinárodní dělby práce a využívají výhod plynoucích ze specializace a mezinárodní kooperace v oblasti výroby, spotřeby, výměny zkušeností, know-how, technologií atd.

Prostřednictvím neustálého zintenzivňování zahraničně obchodních aktivit, jednotlivé ekonomiky během sledovaných let velmi výrazně navýšily podíl zahraničního obchodu na HDP země. Z tabulek č. 2-4 je možno vyčíst, že během sledovaného období se podíl zahraničně obchodních aktivit na výsledném produktu jednotlivých zemí neustále zvyšoval. Podíl obratu zahraničního obchodu na výsledné hodnotě HDP vzrostl v případě jednotlivých zemí velmi výrazně až možná téměř „nebezpečně“, neboť v současné době jsou jednotlivé ekonomiky velmi závislé na zahraničně obchodních vazbách v rámci velmi úzkého teritoria států, což pak může vést v případě výskytu jakýchkoliv regionálních ekonomicko-politických problémů k velmi výrazné zranitelnosti ekonomik jednotlivých států. Z tabulek č. 2-4 je zřetelně vidět, že podíl obratu zahraničního obchodu na HDP jednotlivých zemí vzrostl během sledovaného období z 80% na 132% v případě České republiky, z 64% na 134% v případě Maďarska, z 40% na 70% v případě Polska a z 80% na 157% v případě Slovenska. Z údajů je dále vidět, že pouze Česká republika dosáhla během sledovaného období kladné obchodní bilance, kdy podíl exportů na HDP převýšil podíl importů na HDP a dále je vidět, že kromě specifického postavení Polska, které představuje v rámci regionu střední Evropa přirozeného „suveréna“ s výrazně silným vnitřním trhem, jsou všechny ekonomiky velmi otevřené a zahraničně obchodní vazby představují motor dalšího hospodářského růstu zmíněných zemí. Co se týče postavení jednotlivých segmentů zahraničně obchodní směny v rámci zahraničně obchodních aktivit jednotlivých analyzovaných zemí, je geneze vývoje zachycena v tabulkách č. 5 a 6. Z údajů uvedených v tabulkách zřetelně vyplývá, že dominantní pozici v rámci komoditní struktury obchodu jednotlivých zemí zaujímá obchod se

zpracovanými průmyslovými produkty. Podíl těchto produktů na zahraničně obchodních aktivitách jednotlivých zemí se trvale zvyšuje a v současné době se pohybuje v intervalu 80-90% v případě všech analyzovaných zemí. Podíl obchodu s palivy, energiemi a surovinami se v případě všech zemí trvale snižuje navzdory tomu, že hodnota jak exportovaných, tak importovaných paliv a surovin se neustále zvyšuje. Charakteristickým rysem všech analyzovaných zemí je pak vysoký rozdíl mezi hodnotou importu a exportu v rámci této kategorie zboží, který je silně v neprospěch exportů, neboť všechny analyzované země nejsou plně soběstačné zejména v oblasti surovinové. Poslední velkou skupinu obchodovaných produktů představuje zboží agrárního a potravinářského charakteru. Podíl agrárních produktů na zahraničně obchodních aktivitách jednotlivých analyzovaných zemí je velmi nízký ačkoliv jeho hodnota je trvale rostoucí. Podíl agrárního obchodu na celkovém zahraničním obchodu jednotlivých zemí se v letech 1996-2006 velmi výrazně měnil. V případě České republiky došlo k poklesu podílu agrárního exportu z 5,2% na 3,4%, v případě Maďarska se podíl agrárních exportů snížil ještě výrazněji z 19% na 5,4%, podíl Polského agrárního exportu se snížil z 10,7% na 9,2% a v případě Slovenska pak došlo k poklesu z 5,1% na 4%. V případě agrárních importů došlo rovněž k poklesu podílů tohoto segmentu zboží na hodnotě celkových importů realizovaných jednotlivými zeměmi. Podíl agrárních importů poklesl v případě České republiky z 6,9% na 5%, v případě Maďarska z 5,2% na 3,9%, v případě Polska z 9,8% na 5,8% a v případě Slovenska došlo k poklesu z 8,1% na 5%.

Agrární sektor, ačkoliv jeho role v rámci národních ekonomik je nezanedbatelné, neboť přispívá k rozvoji lidské společnosti a k prosperitě a růstu dalších odvětví lidské činnosti, má v případě jednotlivých zemí tendenci se snižovat. Dochází zde k postupné redukci množství lidí pracujících v tomto sektoru, klesá i objem a hlavně tempo růstu realizované agrární produkce. S tím jak tempo růstu produkce agrárního charakteru má tendenci růst méně intenzivně v porovnání s tempy růst průmyslové produkce, pak logicky dochází i k poklesu podílu agrárního sektoru jak na světovém obchodu, tak i na světové produkci (viz. graf č. 1). Pokud na chvíli upustíme od analýzy středoevropského regionu a poohlédneme se na vývoj světové produkce a obchodu, nezbyvá než konstatovat, že podíl světového obchodu s agrární produkcí na celkovém obchodu poklesl během let 1950-2006 z 25% na necelých 7% a že objem agrární produkce vzrostl pouze „zanedbatelně“ v porovnání s růstem objemu světové průmyslové a palivo-surovinové produkce. Tabulka č. 7 pak ukazuje obrovskou disproporci v oblasti růstu hodnoty světového obchodu v případě jednotlivých segmentů zboží. Z tabulky je vidět, že zatímco hodnota agrárního obchodu v letech 1990-2006 narostla o 127%, v případě průmyslových produktů to bylo 366% a v případě paliv a surovin 245%. Co se týče absolutních přírůstků jsou výsledné hodnoty ještě více extrémní. Zatímco hodnota světového obchodu se zpracovanými produkty narostla o téměř 6 bilionů USD a hodnota obchodu s palivy a surovinami o necelé 2 biliony USD, v případě obchodu s agrární produkcí došlo k nárůstu hodnoty realizovaného obchodu v rámci světa „pouze“ o 500 miliard USD, což je pouze pro porovnání cca 30% přírůstků hodnoty obchodu s palivy a energiemi a pouze necelých 10% hodnoty přírůstků obchodu se zpracovanými produkty, které byly realizovány za srovnatelné období.

Výsledky analýz, které jsou provedeny v příspěvku je možné použít při hodnocení vlivu vstupu do EU na vzájemný obchod dříve již částečně kooperujících zemí v rámci tohoto středoevropského uskupení. Přínosná je zejména kvantifikace některých trendů (tempa růstu v exportech a importech dle vybraných kritérií, změny v kilogramové hodnotě vývozu a dovozu ve vzájemné souvislosti s trendy změn v objemu realizovaných obchodů, resp. obchodně realizované produkce), které mohou být v exaktně použity při hodnocení pozitiv a negativ vývoje českého agrárního exportu v posledních letech, resp. konkurenceschopnosti českého zemědělství a potravinářství.

CÍL a METODY

Cílem článku je za účelem zhodnocení vývojových trendů v oblasti agrárního zahraničního obchodu zemí V4 (Maďarsko, Polsko, Slovensko a Česká republika) provést analýzu vývoje teritoriální a komoditní struktury nejen vzájemného agrárního obchodu, ale zároveň agrární zahraničně obchodní směny realizované v rámci společného trhu zemí EU 27 a mimo něj. Cílem je odhalit hlavní trendy vedoucí k nárůstu hodnoty realizované zahraničně obchodní směny.

Analytická část příspěvku je zpracována v několika základních úrovních. První z úrovní je vývoj agrárního obchodu v rámci teritoria zemí EU27 (ačkoliv ne všechny země byly v letech 1999-2006 členy EU27, bylo pro analýzu vývoje agro-obchodu toto teritorium zvoleno zejména vzhledem k faktu, že již od roku 1999 všechny současné členské země EU27 se intenzivně připravovaly na vstup do EU a proto je celé období let 1999-2006 ve znamení vzájemné liberalizace obchodu, která pak vyvrcholila v roce 2004, kdy do EU vstoupilo deset členů včetně zemí V4 a v roce 2007, kdy do EU vstoupilo Rumunsko s Bulharskem). Druhou úroveň představuje analýza vývoje obchodu v rámci teritorií mimo EU27 a třetí úroveň analýzy představuje analýza vzájemné agrární zahraničně obchodní směny realizované mezi samotnými zeměmi V4. Období let 1999-2006 je pro analýzu zvoleno vzhledem k faktu, že se autorům nepodařilo získat relevantní a hlavně konzistentní data týkající se hmoty zobchodovaného zboží z dřívějších období pro všechny analyzované země. Vedle vývoje hodnoty realizované agrární směny (v Eurech), článek analyzuje rovněž vývoj realizovaného objemu agrární směny (v tunách) a vývoj exportních a importních kilogramových cen (Euro/kg). Výsledky zmíněných analýz vývoje jsou pak dány do souvislosti s vývojem hodnoty komoditní a teritoriální struktury agrárního obchodu zemí V4. Ke zpracování článku autoři použily základní metody, kterými jsou analýza a syntéza problému doprovázené následnou indukci a dedukcí. Pro analytické účely autoři použili základní statisticko-matematické metody, kterými jsou různé typy průměrů, řetězové a bazické indexy a regresní analýza. Jako hlavní informační zdroje pro potřeby příspěvku posloužila data z databáze OSN COMTRADE a dále pak data získaná z databáze EUROSTATu.

DISKUSE a VÝSLEDKY

I. Agrární zahraniční obchod zemí V4

Jednotlivé země V4 mají bohaté tradice v oblasti agrární zahraničně obchodní směny. Zatímco v případě Maďarska a Polska je bilance agrárního obchodu dlouhodobě pozitivní, v případě agrárního obchodu Slovenska a České republiky je to právě naopak. Zatímco Polsko a Maďarsko v letech 1999-2006 dosáhly kumulovaných výsledků přebytků agrárního obchodu na úrovni cca +4,1 mld. Euro respektive +8,5 mld. Euro. V případě Slovenska a ČR tomu bylo naopak. Kumulovaná hodnota salda obchodní bilance dosáhla v letech 1999-2006 záporného výsledku, v případě ČR to bylo téměř -6 miliard Euro a v případě Slovenska kumulovaná hodnota záporné bilance dosáhla cca -3,4 mld. Euro. Agrární zahraniční obchod jednotlivých V4 zemí má celou řadu společných rysů avšak jeden z těchto rysů je zvláště významný – je jím relativně omezená a velmi koncentrovaná teritoriální struktura agrární zahraničně obchodní směny. V případě teritoriální struktury všech zmíněných zemí převládá dlouhodobě orientace na země současné EU27, přičemž je nutno zmínit, že i samotné V4 země jsou si navzájem významnými obchodními partnery. Z údajů z let 1999-2006 vyplývá, že země V4 realizovaly 75% hodnoty zahraničně obchodní směny v rámci teritoria EU27, přičemž podíl obchodů realizovaný pouze mezi členy V4 navzájem dosáhl úrovně cca 20% v rámci celkového obchodu a přibližně 27% v případě intra obchodu. Závislost jednotlivých zemí na agrární zahraničně obchodní směně realizované pouze v rámci teritoria EU27 a V4 se liší. Nejvíce závislými na vnitřním trhu EU co se týče realizovaných hodnot agrárního exportu a importu jsou Slovensko a Česká republika - v období let 1999-2006 směřovalo v případě

Slovenska na trhy zemí EU27 přibližně 90% exportů a 88% hodnoty importů, v případě ČR to pak bylo přibližně 84% v případě exportů a 82% v případě importů. Podíl zemí EU 27 na agrární zahraničně obchodní směně v případě Polska a Maďarska byl rovněž významný, ale již ne tak extrémní jako je tomu v případě ČR a Slovenska. V případě Polska se podíl zemí EU27 na agrárních exportech a importech pohybuje na úrovni cca 72% respektive 70%. Podíl zemí EU27 na agrárních exportech a importech Maďarska je pak 71% respektive 76%. Z hlediska analýzy agrárního obchodu realizovaného pouze v rámci V4 stojí rovněž za zmínění odlišný význam trhů V4 pro jednotlivé členy tohoto uskupení. Zemí, která v rámci V4 realizuje nejvýznamnější podíly svého agrárního exportu a importu je dlouhodobě Slovensko (61% exportu a 54% agrárního importu), hned za ním pak stojí ČR, pro niž rovněž teritorium zemí V4 představuje významnou obchodní destinaci, neboť v rámci teritoria zmíněných zemí ČR realizuje cca 41% hodnoty agrárních exportů a 25% hodnoty agrárních importů. V případě Polska a Maďarska již podíl zemí V4 na jejich celkové agrární zahraničně obchodní směně není tak významný. V případě Polska je podíl teritoria zemí V4 cca 11% v případě exportů a 9% v případě importů. V případě Maďarska se pak podíl zemí V4 na celkovém maďarském agrárním obchodě pohybuje kolem 11% v případě exportů a 19% v případě importů. Nadprůměrně vysoké podíly teritoria zemí V4 na agrárním obchodě v případě ČR a Slovenska jsou dány zejména faktem, že tyto dvě ekonomiky až do roku 1992 představovaly ekonomiku jednu a stále zde existují velmi silné zahraničně obchodní vazby, které jsou dány vzájemnou provázaností obou ekonomik z dob společného státu. Tabulky č. 8-15 obsahují data o vývoji agrárního obchodu jednotlivých analyzovaných zemí.

Pokud se zaměříme na vývoj agrárního obchodu jednotlivých zemí, můžeme vidět, že vstup do EU velmi významně ovlivnil agrární obchod celého regionu. Zatímco v období před vstupem zemí V4 do EU se meziroční průměrné tempo růstu agrárního exportu a importu pohybovalo na úrovni 10,6% respektive 7%, v roce samotného vstupu hodnota exportu respektive importu narostly o 24% respektive 28%. V období po vstupu pak došlo ke zpomalení tempa růstu a hodnoty průměrného meziročního tempa růstu se v průběhu let 2004-2006 pohybovaly na úrovni 23% v případě exportů a 22% v případě importů. Vstup do EU kromě toho, že ovlivnil výrazně růst hodnoty agrárního obchodu realizovaného mezi jednotlivými zeměmi V4 a EU27 velmi výrazně přispěl k nárůstu tempa růstu a hlavně realizovaného objemu obchodů mezi samotnými zeměmi V4. Zatímco v letech 1999-2003 se průměrné meziroční tempo růstu vzájemného obchodu pohybovalo na úrovni cca 11%, v období 2004-2006 to již bylo téměř 30%, přičemž samotný meziroční přírůstek v letech 2003-2004 dosáhl hodnoty cca 35%. K obrovskému nárůstu tempa růstu realizované agrární zahraničně obchodní směny přispěla zejména jednorázová eliminace obchodních překážek, ke které došlo mezi členskými zeměmi EU v momentě vstupu jednotlivých nových členů do EU. Samotný vstup do EU znamenal velmi výrazné navýšení hodnoty realizované zahraničně obchodní směny zejména v rámci teritoria EU – úhrnná hodnota realizovaného exportu a importu jednotlivých zemí V4 v rámci EU27 zaznamenala v období příprav a samotného vstupu do EU velmi výrazný nárůst. V letech 1999-2006 průměrné tempo růstu exportu a importu zemí V4 v rámci teritoria EU27 vzrostlo o cca 10-11%, samotný vstup do EU pak znamenal jednorázové navýšení hodnoty exportů o 32% a hodnoty importů o 46% a následné období po vstupu do EU až do konce roku 2006 bylo pak ve znamení stále vysokých meziročních přírůstků realizované zahraničně obchodní směny (průměr let 2004-2006: export 27% a import 30%) přičemž v následujících letech se tempo růstu začalo přibližovat hodnotám z období před vstupem do EU. Během let 1999-2006 se hodnota agrárního obchodu (bez rozlišení zda se jedná o extra, či intra obchod (export + import)) zemí V4 navýšila o přibližně 10 mld. Euro v případě exportu a přibližně 8 mld. Euro v případě importů. Zatímco v roce 1999 souhrnná hodnota obrátu agrárního obchodu zemí V4 dosahovala pouze 11,5 mld. Euro, v roce 2006 to již bylo téměř 30 mld. Euro. Pozitivním jevem na tomto vývoji

je fakt, že během sledovaného období tempo růstu agrárního exportu (16%/rok) zemí V4 převyšovalo tempo růstu agrárního importu (13,4%/rok). V případě jednotlivých zemí se pak výsledky agrárního zahraničního obchodu lišily následujícím způsobem (viz. detail - tabulky č. 8, č. 9, č. 10, č. 11, č. 12, č. 13, č. 14 a č. 15).

Česká republika

Český agrární zahraniční obchod ve sledovaném období navýšil svou hodnotu v případě exportů o cca 180% a 146% v případě importů. Hodnota exportu vzrostla během sledovaných let z 950 milionů Euro na cca 2,7 mld. Euro, v případě importů došlo k růstu z 1,5 mld. Euro na 3,7 mld. Euro. Dominantní roli na tomto navýšení hodnot hrál zejména vývoj obchodu v oblasti intra obchodu realizovaného v rámci EU27. Hodnota agrárního intra obchodu se navýšila o více než 220%. Obchod realizovaný v rámci zemí V4 se na zvýšení hodnoty obchodu realizovaného v rámci EU27 podílel rovněž velmi výrazným způsobem, kdy došlo k nárůstu o 220% v případě exportů a přibližně 235% v případě importů. Podíl teritoria zemí V4 na agrárním exportu ČR se navýšil z cca 38% na 43%, v případě importů pak došlo k navýšení podílu teritoria V4 na celkových agrárních importech z 22% na 30%. Dominantními položkami českého agrárního exportu jak v rámci extra tak i intra obchodu dlouhodobě jsou: nápoje, obiloviny, mléko a mléčné produkty, potravinové přípravky a ovoce a zelenina. Podíl těchto komodit na českém agrárním exportu se dlouhodobě pohybuje na úrovni cca 87% v případě extra obchodu, 70% v případě intra obchodu a 66% v případě exportů realizovaných do zemí V4. V případě agrárních importů dominantní pozici dlouhodobě zaujímají následující komodity a produkty: nápoje, obiloviny a přípravky z obilovin, mléko a mléčné produkty, potravinové přípravky, ovoce a zelenina. Podíly zmíněných položek na agrárních importech realizovaných v rámci intra obchodu se pohybují na úrovni cca 70%, v případě extra obchodu to je cca 87%, v případě importu ze zemí V4 je velikost podílu zmíněných položek cca 66%. Jak je vidět teritoriální struktura agrárního obchodu ČR je značně koncentrovaná a velmi vysoký podíl v rámci výsledného zejména exportu zaujímají vysoko objemové položky s minimálním objemem přidané hodnoty, zatímco v případě importů je tomu právě naopak.

Maďarsko

Maďarský agrární obchod rovněž během sledovaného období navýšil své hodnoty a to jak v případě exportů tak i importů. Hodnota agrárních exportů se zvýšila z cca 2 mld. Euro na cca 3,2 mld. Euro, v případě importů pak došlo k navýšení z 800 milionů Euro na cca 2,4 mld. Euro. Exporty ve sledovaném období narostly o 61%, zatímco importy o 190%. Obchod realizovaný v rámci EU27 hrál dominantní roli v rámci navýšení celkových hodnot agrárního obchodu, během let 1999-2006 došlo k navýšení hodnot intra exportů o cca 70% a intra importů o cca 400%, což vede k velmi výrazné redukci kladného salda maďarského agro-obchodu. Podíl intra obchodu na celkovém agrárním obchodu Maďarska se navýšil během sedmi let z 65% na 82%. Co se týče teritoria zemí V4, zahraničně obchodní operace realizované v rámci tohoto teritoria rovněž navýšily své hodnoty a podíl zemí V4 na maďarském agro-obchodě narostl z 16% na 18% v případě exportů a z 22% na 28% v případě importů. Hodnota exportů v rámci V4 pak narostla o cca 93% a v případě importů pak došlo k navýšení o 550%. Komoditní struktura maďarského agro-exportu je soustředěna zejména na následující položky: obiloviny a přípravky z nich, maso a masné přípravky, ovoce a zelenina. Podíl těchto položek na agrárním exportu se pohybuje v případě intra obchodu na úrovni cca 60%, v případě extra obchodu se podíl pohybuje na úrovni cca 63% a v případě obchodu v rámci V4 to je 32%. V případě agrárních importů dominantní postavení zaujímají následující komoditní skupiny: káva, čaj kakao a koření, potravinové přípravky, ovoce a zelenina a krmiva. Podíl zmíněných komoditních skupin na importech realizovaných

v rámci intra obchodu se pohybuje na úrovni cca 50%, v případě extra obchodu jde o cca 65% a v případě obchodu v rámci V4 jde o 40%. Ostatní položky agro-obchodu jak v případě exportů tak v případě importů již nemají v porovnání s výše zmíněnými tak dominantní roli, ale je nutno zmínit, že maďarská struktura exportu je značně více diversifikovaná v porovnání se strukturou např. ČR.

Polsko

Polský agrární obchod navýšil své hodnoty během let příprav na vstup do EU a v období po vstupu do EU z 2,3 mld. Euro v roce 1999 na cca 8,2 mld. Euro v roce 2006 (tj. o 255%) v případě exportů, v případě importů pak došlo k navýšení z 2,9 mld. Euro na cca 6 mld. Euro (tj. o 105%). Polský agrární trh se tak přeměnil z netto-importního se záporným saldem agrárního obchodu na trh netto exportní s výrazným přebytkem agrárního obchodu ve výši cca 2,3 mld. Euro. Intra obchod v rámci EU27 hrál velmi klíčovou roli v případě nárůstu hodnoty polského agro-obchodu. Podíl EU27 se navýšil z cca 60% na 80% a hodnota obratu realizovaného v rámci trhu EU27 narostla z 3 mld. Euro na cca 11 mld. Euro (o 336% export a o 176% import), přičemž tempo růstu exportu dosáhlo během let 1999-2006 úrovně cca 24% za rok, v případě importů pak 17% za rok. K velmi významnému navýšení hodnot agro-obchodů realizovaných v rámci EU27 pak došlo v roce 2004, kdy hodnota exportu poskočila skokově o 44% a hodnota importů o 46%. V následujících letech pak došlo ke „zklidnění“ tempa růstu. Agrární obchod realizovaný v rámci uskupení V4 hrál doplňkovou roli v rámci agrárního obchodu Polska. Podíl zmíněné skupiny zemí na polském agroobchodě se během let navýšil z 9% na 14% v případě exportů a z 8% na 9% v případě importů. Hodnota obchodu realizovaného v rámci V4 během let narostla o cca 450% v případě exportů a 154% v případě importů. Je to právě teritorium V4, které se podílí cca 25% na kladném saldu polského agro-obchodu. Nejvýznamnějšími položkami polského agrárního obchodu jsou dlouhodobě v případě exportů: obiloviny a přípravky z nich, stimulancia a koření, mléko a mléčné produkty, maso a masné výrobky, potravinové přípravky, cukr, tabák a ovoce a zelenina. Podíl zmíněných skupin produktů na realizovaných hodnotách extra obchodu se pohybuje kolem 86%, v případě intra obchodu to pak je 80%, v případě obchodu v rámci zemí V4 je podíl zmíněných agregací cca 85%. V případě importů je pak situace následující. Dominantní roli zaujímá import následujících položek: stimulancia a koření, krmiva, ryby a ovoce a zelenina. Podíl zmíněných agregací na agrárním importu je v případě extra obchodu cca 80%, v případě intra obchodu to je 50% a v případě obchodu realizovaného v rámci V4 je výše podílu zmíněných agregací cca 33%. V případě komoditní struktury polského agro-obchodu lze vidět značnou koncentraci v případě agrárních importů a naopak značnou diverzifikaci v případě realizovaných exportů.

Slovensko

Slovensko a jeho agrární obchod hrají pouze minoritní roli v rámci agrárního obchodu zemí EU. Na druhou stranu je nutno podotknout, že v uplynulých letech (1999-2006) se hodnota agrárního obchodu Slovenska velmi výrazně navýšila. Agrární export narostl z 350 milionů Euro na 1,3 mld. Euro – tj. o 284%, import pak navýšil výslednou hodnotu z 670 milionů Euro na 1,8 mld. Euro – tj. o 174%. Ačkoliv tempo růstu agrárního exportu převyšovalo tempo růstu importu, stále je pro slovenský agro-obchod typickým výsledkem záporné saldo, které v roce 2006 dosáhlo přibližně 500 milionů Euro. Země EU27 hrají velmi významnou roli v oblasti slovenského agro-obchodu a jejich podíl se během sledovaného období navýšil z 83% na cca 93% (hodnota obratu se navýšila z 850 milionů Euro na 2,95 mld. Euro). Slovensko rovněž realizuje velmi intenzivní zahraničně obchodní vazby v rámci uskupení V4. Lze konstatovat, že podíl Slovenska na hodnotách agrárního obchodu realizovaných v rámci V4 je dlouhodobě stabilní - 23% v případě exportů a 33% v případě importů. Pro porovnání

podíl ostatních zemí je následující (export/import): ČR (32%/33%), Maďarsko (12%/18%), Polsko (32%/16%). Podíl zemí V4 na celkovém agrárním obchodu Slovenska dosahoval v roce 2006 cca 62% v případě exportů (dáno zejména intenzivními obchodními vazbami s ČR) a 60% v případě importů. Hodnota obrátu obchodu realizovaného v rámci V4 se během let navýšila z cca 530 milionů Euro na cca 2 mld. Euro. Výsledná bilance slovenského agro-obchodu je dlouhodobě záporná přičemž podíl záporného salda obchodu v rámci zemí V4 (2006, cca 300 milionů Euro) na celkovém záporném saldu se trvale navyšuje (v roce 1999 to bylo 30%, v roce 2006 již cca 60%). Komoditní struktura slovenského agro-obchodu je značně diverzifikovaná a to jak v případě agrárních exportů, tak i v případě importů. V případě agrárních exportů komoditní skladbě dominují zejména obiloviny a přípravky z nich, stimulancia a koření, mléko a mléčné produkty, živá zvířata, potravinové přípravky, cukr a cukrovinky a ovoce a zelenina. Podíl těchto agregací se v případě exportů mimo EU pohybuje na úrovni cca 92%, v případě intra obchodu je to cca 82% a v případě teritoria V4 je podíl těchto agregací na celkovém exportu cca 81%. Agrárnímu importu pak dominují zejména následující agregace: stimulancia a koření, ryby, potravinové přípravky, ovoce a zelenina. Podíl těchto položek na agrárním importu mimo EU je cca 77%, v rámci obchodu uvnitř EU je pak výše podílu cca 40% a v případě obchodu v rámci V4 je podíl zmíněných agregací cca 35%.

II. Vývoj objemu a hodnoty agrárního obchodu zemí V4

Vedle vývoje samotné hodnoty agrárního obchodu je nutno také sledovat vývoj realizovaného obchodu co se týče objemu (hmoty) a hodnoty prodaného zboží (kilogramové ceny). Jde zejména o zjištění faktu, zda-li růst hodnoty agrárního obchodu zemí V4 je realizován zejména prostřednictvím neustále se zvyšujícího objemu exportovaného a importovaného zboží a nebo zda je růst hodnoty realizován zejména prostřednictvím růstu cen obchodovaného zboží. Následující část příspěvku se zabývá vývojem objemu realizovaných obchodů a vývojem kilogramových cen exportu a importu a vše dává do souvislosti s vývojem výsledných hodnot agrárního obchodu zemí V4. Mezi jednotlivými zeměmi V4 existují značné rozdíly v oblasti zobchodovaného objemu zboží a realizovaných kilogramových cen agrárního obchodu.

Česká republika

V případě ČR je vidět, že objem realizovaného exportu během let velmi výrazně vzrostl a to z cca 2,655 mil. tun v roce 1999 na cca 9,3 mil. tun v roce 2006. V případě agrárního importu již nárůst není tak markantní, ale stále jde o velmi výrazný přírůstek z cca 2,6 mil. tun na 4,2 mil. tun. Podíl zemí V4 na objemu realizovaných obchodů se dlouhodobě zvyšuje. V případě agrárních importů můžeme vidět nárůst podílu tohoto teritoria z 25% v roce 1999 na 65% v roce 2006. V případě importů pak můžeme vidět následující změny podílů – v roce 1999 26% a v roce 2006 31%. Podíl intra obchodu jak v případě exportů (92%) tak i v případě importů (75%) velmi výrazně dominuje nad objemy obchodů realizovaných s partnery mimo EU27, přičemž podíl extra obchodu se neustále snižuje na úkor intra obchodu.

Co se týče vývoje kilogramových cen, nezbývá než konstatovat, že kilogramové ceny agrárního exportu jsou mnohem nižší v porovnání s cenami agrárního importu. Ceny exportů kolísají dlouhodobě v intervalu 0,4 – 0,85 Euro za kilogram v případě exportů mimo EU, v případě intra obchodu kilogramové ceny oscilují v intervalu 0,2 – 0,4 Euro, přičemž trend je dlouhodobě na úrovni cca 0,3 Euro za kilogram exportu. Velmi špatná situace je pak z hlediska vývoje kilogramových cen v případě zemí V4, kde se kilogramové ceny agrárního exportu velmi výrazně snižují a v současné době jsou dokonce pod hranicí 0,2 Euro. Negativní vliv na vývoj kilogramových cen agrárního exportu má převažující podíl komodit s vysokou hmotností, ale nízkou přidanou hodnotou a dále pak velmi vysoký podíl vody, která

je za minimální ceny exportována do Polska v obrovském objemu v řádech milionů tun (voda jejíž kilogramové ceny jsou v řádech haléřů pak negativně ovlivňuje vývoj kilogramových cen, je dokonce otázka zda-li by voda neměla být úplně vyřazena ze statistik agrárního obchodu, neboť voda není agrárním ani potravinářským produktem). V případě cen agrárních importů pak můžeme vidět opačný vývojový trend. Kilogramové ceny importů rostou jak v případě extrastatu (ceny oscilují v intervalu 0,8-1,2 Euro/kg) tak i intrastatu (0,5-0,9 Euro/kg) a dokonce i v případě obchodu se zeměmi V4 (0,5-0,88 Euro/kg). Z údajů výše uvedených pak tedy vyplývá, že zatímco v případě agrárního importu je růst hodnoty dán z 64% růstem objemu obchodu (hmoty) a z 35% růstem hodnoty dováženého zboží (kilogramových cen), v případě agrárního exportu je pak růstu hodnoty realizovaných obchodů „tlačen“ výhradně prostřednictvím rostoucího objemu zobchodovaného zboží, neboť kilogramové ceny exportu mají tendenci se držet na nízké úrovni (v tomto směru má Česká republika díky nízké přidané hodnotě exportovaného zboží kilogramové ceny srovnatelné s celou řadou rozvojových zemí).

Maďarsko

V případě Maďarska můžeme sledovat, že realizované objemy agrárního obchodu (jak exportů, tak i importů) se v uplynulých letech navýšily. V případě agrárního importu došlo v letech 1999-2006 k navýšení objemu obchodů z 1,6 milionů tun na cca 2,7 milionů tun, v případě exportů to pak bylo navýšení z 4,9 mil. tun na cca 7,5 mil. tun. Podíl zemí V4 na objemu realizovaných obchodů se dynamicky vyvíjí zejména v případě agrárních importů, na začátku sledovaného období se země V4 podílely na objemu obchodu z 10% v případě exportů a 8% v případě importů a na konci sledovaného období to již bylo 8% v případě exportů a 20% v případě importů. Podíl intra obchodu v rámci zemí EU27 dominoval velmi výrazně celému objemu realizované směny. V roce 2006 země EU27 představovaly destinaci pro 70% objemu realizovaných exportů a zároveň z těchto zemí pocházelo více než 88% objemu importů. V případě Maďarska dále stojí za zmínku změna teritoriální struktury realizovaného objemu zboží. Před vstupem do EU v roce 1999 totiž podíl obchodu v rámci zemí EU27 na realizovaných objemech zboží byl v případě importů 42% a v případě exportů šlo o 62% - tzn. vstup do EU neovlivnil pouze hodnotu, ale i objem realizované směny. Dále je vhodné zdůraznit, že podíl takzvaných třetích zemí na maďarském agrárním obchodu se velmi výrazně redukuje, tuto redukci je pak možno vidět zejména v případě importních operací, kde je obchod výrazně omezen společnými pravidly EU.

Vývoj kilogramových cen představuje významnou stránku maďarského agrárního obchodu. Během let 1999-2006 vzrostly kilogramové ceny zejména v případě maďarského importu. Maďarsko během tohoto období výrazně navýšilo množství a hodnotu importovaného zboží, přičemž kilogramové ceny importů vzrostly během let v případě extra obchodu z 0,4 Euro na 0,7 Euro, v případě intra obchodu pak z 0,6 Euro na 0,94 Euro a v případě obchodu v rámci zemí V4 kilogramové ceny narostly dokonce z 0,75 Euro na 1,13 Euro (nutno však zmínit, že růst není kontinuální - existují zde značné výkyvy v důsledku nepředvídatelných změn v produkci a v poptávce). Kilogramové ceny agrárních exportů na rozdíl od cen importů během sledovaného období neměly sklon k výraznějšímu růstu. Jak v případě extra obchodu, tak i v případě intra obchodu ceny měly tendenci oscilovat kolem průměrné hodnoty 0,4 Euro/kg, respektive 0,49 Euro/kg, pouze kilogramové ceny v rámci exportů do zemí V4 zaznamenaly během sledovaného období trvalý růst a to z 0,45 Euro/kg na 0,7 Euro/kg.

Pokud budeme analyzovat růst hodnoty maďarských exportů a importů, můžeme čistě orientačně zkonstatovat, že růst hodnoty exportních operací byl v letech 1999-2006 zapříčiněn z cca 93% nárůstem objemu obchodovaného zboží, vliv růstu kilogramových cen byl pouze 7%. V případě hodnoty importních operací pak situace byla následující, růst hodnoty byl stimulován z 54% prostřednictvím růstu objemu zboží a z 46% růstem kilogramových cen

importu. Z údajů tedy vyplývá, že zatímco Maďarsko výrazně nezlepšilo hodnotovou strukturu svého exportu, tak co se týče importních operací zde vstup do EU vedl k otevření trhu importům zejména zboží s relativně vyšší přidanou hodnotou.

Polsko

Polský agrární obchod zaznamenal během sledovaných let výrazný nárůst objemu jak na straně importu, tak i v případě exportu. V rámci sledovaného období objem exportu narostl z 4,1 mil. tun na 8,8 mil. tun, v případě importů pak můžeme vidět nárůst z 5,3 mil. tun na téměř 13 mil. tun. Podíl obchodu v rámci EU27 na těchto výsledcích se během let výrazně měnil, v případě exportů podíl těchto zemí během let vzrostl z 55% na 70%. V případě importů pak došlo k navýšení podílu zemí EU27 z 70% na 82%. Podíl obchodu v rámci zemí V4 na celkovém objemu realizovaného agrárního obchodu rovněž narůstal. V roce 1999 se tyto země podílely pouze 7% na polském exportu, v roce 2006 to již bylo více než 12%, v případě importu pak podíl těchto zemí vzrostl z 17% v roce 1999 na 46% v roce 2006 (zde je nutno zmínit, že výsledky jsou výrazně zkresleny „obrovskými“ importy nezpracované jak obyčejné, tak minerální vody, které jsou za minimální ceny vzhledem k objemu dováženy z ČR).

Kilogramové ceny polského agrárního obchodu se během sledovaných let výrazně měnily. V případě exportu do zemí mimo EU27 došlo během období 1999-2006 k nárůstu kilogramových cen z 0,46 Euro v roce 1999 na 0,7 Euro/kg v roce 2006. V rámci trhu zemí EU27 pak kilogramové ceny exportu měly silný pro-růstový trend, kdy během sledovaného období vzrostly z 0,66 Euro/kg na cca 1,05 Euro/kg. Země V4 pro Polsko představují velmi zajímavý trh z hlediska exportů, protože se Polsku daří na tyto trhy exportovat zboží jehož jednotkové ceny trvale rostou. Ve sledovaných letech došlo k navýšení kilogramových cen exportů v rámci tohoto teritoria z 0,7 Euro na 1,07 Euro. Vývoj kilogramových cen polského importu má víceméně opačný vývojový trend v porovnání s cenami exportů. Polsko se orientuje zejména na importy zboží s nízkou přidanou hodnotou. V případě importů pocházejících z teritoria mimo EU27 došlo v letech 1999-2006 k redukci kilogramových cen z 0,8 Euro/kg na cca 0,55 Euro/kg, přičemž ceny během sledovaného období značně oscilovaly. Rovněž v rámci trhu zemí EU27 měly kilogramové ceny importu tendenci značně oscilovat a to v intervalu 0,3 – 0,5 Euro/kg, přičemž v posledních letech se ceny mají tendenci usadit kolem 0,4 Euro/kg. Velmi specifický vývoj pak lze zaznamenat v případě vývoje cen importů ze zemí V4. Kilogramové ceny importů zejména díky již výše zmíněným importům nezpracované vody z ČR mají tendenci trvale klesat a výsledné ceny importu se zredukovaly z 0,42 Euro/kg na 0,1 Euro/kg. Pokud budeme analyzovat příčiny růstu hodnoty polského agrárního obchodu, nezbyvá nám zkonstatovat než, že v případě agrárních exportů je růst hodnoty stimulován z 60% nárůstem objemu zboží a cca z 40% nárůstem jednotkových cen. V případě importů je tomu následovně. Růst hodnoty je „tlačen“ ze 100% navýšeným objemem importovaného zboží.

Slovensko

Slovenský agrární obchod během let 1999-2006 zaznamenal obrovské přírůstky realizovaného objemu jak exportu, tak i importu. Objem exportů vzrostl během let z 1,15 mil. tun na cca 3 mil. tun. V případě importů pak došlo k navýšení z 1,05 mil. tun na cca 2,3 mil. tun. Podíl zemí EU27 na agrárních obchodech Slovenska je tradičně velmi vysoký, tyto země během let 1999-2006 udržovaly svůj podíl stabilně mezi 80-90% v případě objemů realizovaných exportů, v případě importů se podíl těchto zemí pohyboval na úrovni 84 – 93%. Země V4 pak představují velmi významné obchodní partnery Slovenska zejména díky jeho vazbám na ČR a díky jeho geografické pozici, kdy Slovensko sousedí se všemi členskými zeměmi skupiny V4. Podíl zemí V4 na realizovaných objemech exportů a importů během let

narostl a to z 788 tis. tun na 1,6 mil. tun v případě exportů a z 429 tis. tun na 1,4 mil. tun v případě importů. Podíl teritoria V4 na objemech exportů se dlouhodobě udržuje nad hranicí 55% (podíl postupem času poklesl z 68% v roce 1999, tento pokles je dán zejména postupnou orientací Slovenska na trhy ostatních zemí EU27 a na oslabování vlivu ČR na fungování slovenské ekonomiky), v případě importů pak můžeme vidět nárůst podílu tohoto teritoria z 40% v roce 1999 na 61% v roce 2006.

Vývoj kilogramových cen slovenského agrárního obchodu je velmi specifický. Ceny agrárního exportu mají ve vztahu ke třetím zemím tendenci k vysokým oscilacím, v letech 1999-2006 se ceny exportu pohybovaly v intervalu 0,8 – 0,24 Euro/kg, přičemž je zde možno vidět převažující trend nízkých kilogramových cen. V případě exportu na trhy zemí EU27 můžeme rovněž zkonstatovat, že kilogramové ceny jsou značně rozkolísané, na druhou stranu je zde možno vidět převažující trend růstu kilogramových cen, které se v letech 1999-2006 pohybovaly v intervalu 0,28-0,69 Euro/kg, přičemž střední hodnota se pohybovala na úrovni 0,5 Euro/kg. V případě zemí V4 pak je možno vidět, že vývojový trend v oblasti kilogramových cen exportu je rovněž rostoucí, nicméně je nutno zdůraznit, že ceny mají sklon značně oscilovat kolem své střední hodnoty. V případě vývoje kilogramových cen importů, můžeme konstatovat, že v případě importů ze zemí mimo EU27 si ceny drží trvale vysokou úroveň a pohybují se mezi 0,7 – 1 Euro/kg, v případě importů ze zemí EU27 pak lze vidět jasný trend růstu kilogramových cen importů, kdy během sledovaných let ceny vzrostly z 0,6 Euro/kg na 0,8-0,9 Euro/kg. V případě importů ze zemí V4 pak můžeme vidět, že kilogramové ceny si drží stabilně nadprůměrnou úroveň a během sledovaných let se pohybovaly v intervalu 0,7 Euro/kg a 0,9 Euro/kg, přičemž zde existuje jednoznačný pro-růstový vývojový trend. Co se týče vývoje hodnoty jak slovenského exportu, tak i importu, nezbyvá než konstatovat, že růst hodnoty v případě exportů je realizován zejména prostřednictvím růstu objemu obchodu (ze 65%), podíl růstu cen je někde kolem 35%. V případě hodnoty importů pak můžeme vidět, že růst je „tlačen“ zejména prostřednictvím nárůstu hmoty obchodovaného zboží (vliv 78%), zatímco vliv růstu kilogramových cen je pouze minoritní cca 22%.

ZÁVĚR

Agrární obchod představuje svým rozsahem pouze minoritní část celkového zahraničního obchodu zemí V4. Přesto je nutno podotknout, že tyto země věnují velmi výraznou pozornost zahraničně obchodním operacím realizovaným v rámci segmentu agrárního a potravinářského zboží. Během sledovaných let došlo v případě všech analyzovaných zemí k velmi výraznému nárůstu hodnoty a objemu agrární zahraničně obchodní směny. Tento nárůst je možné zaznamenat zejména v rámci zahraničně obchodních operací realizovaných v rámci trhu zemí EU27 a také v rámci trhu zemí V4. Ve všech analyzovaných zemích platí, že růst jak hodnot exportu, tak i hodnot importu je tlačen z větší míry růstem objemu realizovaných obchodů. Co se týče přidané hodnoty zboží, ta má tendenci růst ve většině analyzovaných případů, ale je nutno zmínit fakt, že dlouhodobě převažují vyšší kilogramové ceny na straně importů nad kilogramovými cenami exportními. Nicméně je nutno podotknout, že je to zejména obrovský nárůst objemů exportované produkce, který do značné míry kompenzuje vyšší jednotkové ceny importovaného zboží a přispívá dokonce k tomu, že tempo růstu hodnoty agrárního exportu dlouhodobě převyšuje tempo růstu hodnoty agrárního importu, což v případě analyzovaných zemí vede ke zmírnění, či dokonce ke snižování záporného salda agrárního obchodu. Závěrem je nutno zmínit, že vstup do EU znamenal pro všechny analyzované země velmi výraznou změnu. Došlo nejen k tomu, že se těmto zemím otevřel trh staré EU15, ale s tím jak se EU během let 2004-2007 rozšířila o 12 nových členů, došlo i k rozšíření jak exportních, tak i importních aktivit v rámci těchto nových teritorií. Dnes jsou to právě země EU27, které představují nejvýznamnější obchodní partnery jednotlivých analyzovaných zemí

V4 s tím, že podíl tohoto teritoria na agrárním obchodě zemí V4 se díky závazkům vyplývajícím ze společné obchodní a zemědělské politiky neustále zvyšuje. Pro potřeby další analýzy z článku vyplývá, že země V4 dlouhodobě posilují vzájemnou obchodní spolupráci. Vstup do EU evidentně napomohl zintenzivnění vzájemných obchodních vztahů. Společným problémem, který ovlivňuje jak vzájemný obchod zemí V4, tak i obchod zmíněných zemí s ostatními partnery jak v rámci, tak i mimo EU, je nižší úroveň přidané hodnoty exportovaného zboží v porovnání se zbožím importovaným.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- WB, WDI online database, <http://ddp-ext.worldbank.org>, 2008
- WTO The State of Food and Agriculture, FAO, Roma, 2008, ISBN 978-92-5-105980
- International Trade Statistics 2007, WTO, 2008, ISBN 978-92-870-3407-6
- UN, Comtrade database, <http://comtrade.un.org/db.default.aspx>, 2008, 2009
- Atlas économique mondial 2007, Le nouvel Observateur, Paris 2007
- Fortune, vol. 156, No. 2, July 23, 2007
- International Financial Statistics, IMF, vol. LXI, No. 4, April 2008
- Svatoš M.: Selected trends forming European agriculture, Agric. Econ. – Czech, 54 (2008), No. 3, 93 – 101
- Jeníček V.: World commodity trade in the globalization processes, Agric. Econ. – Czech, 53 (2007), No. 3, 101 – 110
- Kunešová H., Cihelková E. a kol.: Světová ekonomika, C. H. Beck, 2006, ISBN 80-7179-455-4
- Varadzin F. a kol.: Ekonomický rozvoj a růst, Professional Publ., Praha 2004, ISBN 80-86419-61-4

PŘÍLOHY

Tab. č. 1 – Vývojový trend základních indikátorů zahranič. obchodu vybraných zemí v letech 1996-2006 (mln. USD)

Jméno země	Tok	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006
Česká rep.	Export	21.9	28.31	29.07	38.51	65.76	78.21	95.13
Maďarsko	Export	12.63	23.01	28.08	34.33	55.46	62.28	74.06
Polsko	Export	24.39	28.21	31.6	40.26	73.78	89.38	109.58
Slovenská rep.	Export	7.5	10.71	11.88	14.48	27.89	32.01	41.72
Česká rep.	Import	27.73	30.52	32.23	40.74	66.71	76.53	93.44
Maďarsko	Import	16.05	25.7	32.09	37.61	60.27	65.9	76.97
Polsko	Import	37.01	47	48.83	55.09	88.16	101.54	125.65
Slovenská rep.	Import	9.41	13.09	12.78	16.63	29.45	34.44	44.37

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 2 – Podíl exportu na celk. HDP, pro každou analyzovanou zemi

Jméno země	Ukazatel	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Česká rep.	Export/HDP	35.3%	39.8%	45.8%	44.6%	51.3%	54.0%	51.1%	53.3%	60.1%	62.7%	66.5%
Maďarsko	Export/HDP	27.9%	41.8%	49.0%	52.1%	58.6%	57.2%	51.5%	51.0%	54.3%	56.4%	65.6%
Polsko	Export/HDP	15.6%	16.4%	16.4%	16.3%	18.4%	18.9%	20.3%	24.7%	29.2%	29.5%	32.4%
Slovenská rep.	Export/HDP	35.0%	44.6%	47.8%	48.8%	58.2%	59.9%	59.1%	66.4%	66.4%	67.5%	75.9%

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 3 – Podíl importu na celk. HDP, pro každou analyzovanou zemi

Jméno země	Ukazatel	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Česká rep.	Import/HDP	44.7%	47.6%	49.4%	47.9%	56.8%	59.0%	54.1%	56.0%	60.9%	61.4%	65.3%
Maďarsko	Import/HDP	35.5%	46.5%	54.7%	58.4%	67.0%	63.2%	56.5%	56.5%	59.0%	59.6%	68.2%
Polsko	Import/HDP	23.6%	26.9%	27.3%	27.3%	28.5%	26.4%	27.8%	31.4%	34.9%	33.5%	37.1%
Slovenská rep.	Import/HDP	44.0%	54.3%	58.4%	54.0%	62.6%	70.0%	67.9%	68.5%	70.1%	72.7%	80.7%

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 4 – Podíl celk. obrátu na celk. HDP, pro každou analyzovanou zemi

Země	Ukazatel	1996	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Česká rep.	Obrat/HDP	80.0%	87.4%	95.2%	108.1%	113.0%	105.2%	109.3%	121.0%	124.1%	131.9%
Maďarsko	Obrat/HDP	63.5%	88.2%	103.6%	125.6%	120.4%	108.0%	107.5%	113.2%	116.0%	133.8%
Polsko	Obrat/HDP	39.2%	43.2%	43.7%	47.0%	45.3%	48.2%	56.1%	64.1%	63.0%	69.5%
Slovensko	Obrat/HDP	79.0%	98.9%	106.3%	120.9%	129.9%	127.0%	134.8%	136.5%	140.2%	156.5%

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 5 – Podíly hlavních skupin produktů na celk. obchodních aktivitách, vybrané země

		2006	Česká rep.	Maďarsko	Polsko	Slovensko
Export	Agrár. a potravin. produkty		3.4%	5.4%	9.2%	4.0%
	Paliva a suroviny		5.2%	3.9%	6.7%	7.7%
	Vyroběné zboží		91.4%	90.7%	84.1%	88.3%
Import	Agrár. a potravin. produkty		5.0%	3.9%	5.8%	5.0%
	Paliva a suroviny		11.7%	8.8%	13.4%	16.7%
	Vyroběné zboží		83.3%	87.3%	80.9%	78.3%

Zdroj: Comtrade (UN)

Tab. č. 6 – Podíly hlavních skupin produktů na celk. obchodních aktivitách v r. 1996

		1996	Česká rep.	Maďarsko	Polsko	Slovensko
Export	Agrár. a potravin. produkty		5.2%	19.2%	10.7%	5.1%
	Paliva a suroviny		9.4%	7.9%	10.3%	10.4%
	Výroba		85.4%	72.9%	79.0%	84.5%
Import	Agrár. a potravin. produkty		6.9%	5.2%	9.8%	8.1%
	Paliva a suroviny		12.4%	17.3%	13.9%	19.0%
	Výroba		80.7%	77.6%	76.4%	72.9%

Zdroj: Comtrade (UN)

Tab. č. 7 - Vývoj světového obchodu se zbožím dle komodit

US dolar v běžných cenách (mil. USD)				Podíl na celk. obchodu se zbožím (v %)		Změna v %
Ukazatel	1990	2000	2006	1990	2006	1990/2006
Vyrobené produkty	2 391 150	4 697 696	8 256 850	73	72	245.3%
Paliva a těžební produkty	488 320	866 118	2 277 120	15	20	366.3%
Agrární produkty	414 723	552 345	944 531	13	8	127.7%

Zdroj: World Trade Organisation + vlastní zpracování

Tab. č. 8 – Vývoj hodnoty českého agrár. importu

Import v mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	MAĎARSKO	POLSKO	SLOVENSKO	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	443	1 075	75	112	147	334
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	462	1 226	78	136	166	380
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	492	1 387	74	154	186	414
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	488	1 581	93	170	219	481
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	530	1 703	96	189	240	524
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	403	2 362	116	278	276	670
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	345	2 915	133	414	329	876
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	283	3 451	148	557	414	1 118

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 9 - Vývoj hodnoty polského agrár. importu

Import v mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	POLSKO	POLSKO	POLSKO	POLSKO	POLSKO	POLSKO
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	MAĎARSKO	SLOVENSKO	ČR	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	1 238	1 658	109	40	70	219
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	1 164	2 005	123	50	158	331
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	1 291	2 199	107	66	135	308
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	1 262	2 217	119	63	133	316
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	1 168	2 045	103	63	132	299
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	1 063	2 978	132	62	159	353
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	1 090	3 939	135	82	224	440
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	1 360	4 577	156	122	278	556

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 10 - Vývoj hodnoty maďarského agrár. importu

Import v mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	POLSKO	SLOVENSKO	ČR	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	396	442	56	24	16	96
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	397	608	67	35	25	127
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	422	732	88	40	30	158
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	422	843	88	52	47	187
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	416	948	101	54	56	211
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	321	1 547	170	102	121	392
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	230	1 957	236	137	119	491
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	213	2 234	355	157	111	623

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 11 - Vývoj hodnoty slovenského agrár. importu

Import - mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	MAĎARSKO	POLSKO	ČR	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	115	558	40	30	244	314
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	120	637	37	41	264	342
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	150	769	61	44	333	438
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	148	768	48	55	340	442
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	149	740	49	60	323	432
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	128	1 055	67	97	473	637
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	117	1 539	116	168	723	1 007
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	134	1 709	151	227	741	1 118

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 12 - Vývoj hodnoty českého agrár. exportu

Export - mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.	ČESKÁ REP.
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	MAĎARSKO	POLSKO	SLOVENSKO	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	205	745	16	83	258	357
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	260	938	27	180	287	493
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	260	1 050	31	160	354	546
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	216	1 099	49	152	361	561
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	241	1 191	58	165	347	570
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	242	1 572	119	176	455	750
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	331	2 136	129	231	680	1 041
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	290	2 374	129	287	719	1 134

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 13 - Vývoj hodnoty maďarského agrár. exportu

Export - mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO	MAĎARSKO
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	POLSKO	SLOVENSKO	ČR	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	576	1 400	105	43	73	221
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	714	1 477	118	43	76	236
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	807	1 806	98	63	73	234
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	821	1 712	109	50	90	248
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	758	1 804	95	51	95	242
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	728	2 041	123	62	113	298
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	705	2 130	114	101	113	329
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	806	2 374	140	149	138	427

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 14 - Vývoj hodnoty polského agrár. exportu

Export - mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	POLSKO	POLSKO	POLSKO	POLSKO	POLSKO	POLSKO
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	MAĎARSKO	SLOVENSKO	ČR	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	831	1 489	59	30	118	207
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	958	1 774	72	36	149	258
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	1 080	2 071	88	37	174	300
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	1 098	2 180	92	49	186	327
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	1 210	2 568	104	55	199	358
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	1 303	3 698	168	96	277	541
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	1 636	5 215	296	167	388	851
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	1 750	6 491	370	214	559	1 143

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

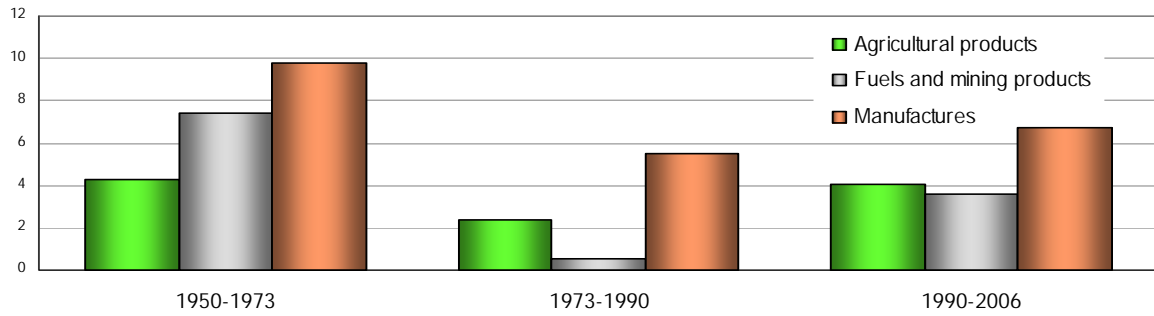
Tab. č. 15 - Vývoj hodnoty slovenského agrár. exportu

Export - mil. EUR	VYBRANÁ ZEMĚ	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO	SLOVENSKO
OBDOBÍ	PARTNER/PRODUKT	EU27_EXTRA	EU27_INTRA	MAĎARSKO	POLSKO	ČR	V4
Led.-pros. 1999	agr. a potravin. produkty	58	291	26	39	154	219
Led.-pros. 2000	agr. a potravin. produkty	55	335	34	47	162	244
Led.-pros. 2001	agr. a potravin. produkty	56	403	44	62	190	296
Led.-pros. 2002	agr. a potravin. produkty	59	434	54	58	209	321
Led.-pros. 2003	agr. a potravin. produkty	72	486	57	59	232	349
Led.-pros. 2004	agr. a potravin. produkty	67	693	117	62	272	451
Led.-pros. 2005	agr. a potravin. produkty	92	1 024	197	93	363	653
Led.-pros. 2006	agr. a potravin. produkty	108	1 232	237	166	422	825

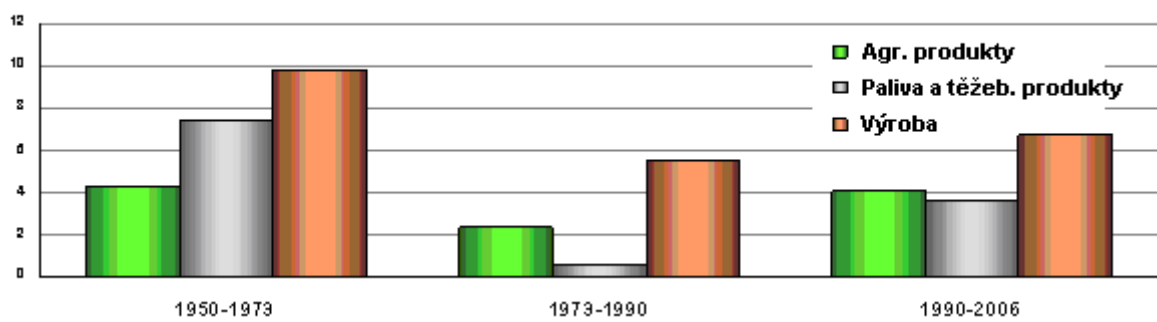
Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Graf č. 1 – Vývojové trendy světového obchodu se zbožím

Average annual percentage change



Průměrná roční procentní změna



Zdroj: World Trade Organisation

Vliv členství v EU na agrární zahraniční obchod nově přistoupivších zemí se zaměřením na obchod s tzv. „třetími zeměmi“

The influence of EU membership on agricultural foreign trade of the new EU members – the analysis of trade relationships with so called “third countries”

Luboš Smutka, Michal Steininger, Ondřej Škubna

Anotace

Článek analyzuje dopady členství v EU na agrární zahraniční obchod nově přistoupivších zemí. V tomto případě jde o země, které se staly členy Evropského společenství v letech 2004 a 2007 – tedy Česká republika, Polsko, Maďarsko, Slovensko, Slovinsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko, Malta, Kypr, Bulharsko a Rumunsko. Z hlediska časového článku pokrývá období let 1995-2008. Článek mapuje změny ke kterým došlo v teritoriální struktuře agrárního obchodu výše uvedených zemí v uplynulém desetiletí a zaměřuje se zejména na ty změny, které postihly teritoriální strukturu agrárního obchodu realizovaného v rámci vnějšího obchodu (extrastatu). Příspěvek je zpracován v rámci výzkumného záměru VZ 6046070906, který byl udělen MŠMT ČR a na kterém autoři dlouhodobě spolupracují.

Summary

The paper analyses the impact of EU membership on agricultural foreign trade of those countries, which became EU members in the period 2004-2007 (Czech Republic, Poland, Hungary, Slovakia, Slovenia, Latvia, Lithuania, Estonia, Cyprus, Malta, Romania and Bulgaria). The analysis of the paper covers time period since 1995 till 2008. The paper analyses changes in territorial structure of agricultural foreign trade which were recorded in the case of above mentioned countries during the monitored time period. The main aim of the paper is to analyze changes with the most significant impact on new EU members' agricultural foreign trade (changes in territorial structure) with the non-EU27 members (EXTRASTAT – the statistics of foreign trade activities realized between EU members and non-EU members). The paper is written as part of research intention VZ 6046070906 granted by the Ministry of Education, Youth and Sports (MŠMT ČR) on which the authors work in the long term.

ÚVOD

Proces postupné integrace jednotlivých ekonomik podpořený různými typy vytvořených „zón“ upravujících vzájemné obchodní toky zúčastněných zemí velmi výrazně ovlivňují charakter jak teritoriální, tak i komoditní struktury realizované zahraničně obchodní směny. Ať již je vzájemný obchod ovlivněn existencí různých bilaterálních, či multilaterálních obchodních dohod, či existencí zóny volného obchodu, celní unie, hospodářské unie, a nebo politické a monetární unie, vždy dochází až na určité výjimky k posílení obchodních vztahů mezi zúčastněnými zeměmi. Dopad dohod na „třetí země“ se pak již může lišit v závislosti na ekonomicko-politických cílech uzavřených dohod. Velmi záleží na tom, zda-li cílem kooperace je vytvořit pouze lepší podmínky pro vzájemnou směnu mezi zúčastněnými zeměmi, či zda-li je cílem kooperace, kromě zlepšení vzájemné obchodní výměny i zaujetí určité pozice vůči vnějšímu prostředí – tedy zda-li se zúčastněné země rozhodnout utvořit určitou platformu proti vnějšímu okolí či nikoliv. Tato platforma pak může mít různé cíle, kterými může být jak liberalizace obchodu a otevření se zahraničním zbožovým tokům a nebo naopak, což je zpravidla častější, cílem platformy je zpravidla preference obchodu se zbožím pocházejícím ze zemí platformu vytvářející a naopak ochrany trhů těchto zemí před zbožím konkurenčním pocházejícím ze zemí mimo vytvořenou platformu.

O vlivu integračních uskupení na zahraniční obchod zemí již bylo publikováno mnoho materiálů. Tyto materiály se pak zpravidla shodují v otázkách přínosů plynoucích ze vzájemné spolupráce mezi jednotlivými zeměmi, ale již méně se zabývají otázkou dopadů vytvoření integračních uskupení na jejich okolí a na to jakým způsobem je existencí daného integračního uskupení ovlivněn zahraniční obchod jednotlivých zemí v porovnání s obdobím před vstupem dané země do integračního uskupení.

Co se týče nedávného procesu rozšiřování členské základny zemí EU lze říci, že příprava na vstup a samotný vstup do EU sebou přinesly pro všechny nově přistupující země (Česká republika, Polsko, Slovensko, Maďarsko, Slovinsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko, Malta, Kypr, Rumunsko a Bulharsko) celou řadu změn a událostí, které výrazně ovlivnily současný charakter realizované zahraničně obchodní směny. V období příprav na členství se každá z nově přistoupivších zemí musela vypořádat s přijetím celé řady opatření týkajících se nových závazků vyplývajících z členství v EU, které velmi výrazně ovlivňují ekonomiky jednotlivých zemí v momentě, kdy se tyto země stanou členy EU. Z hlediska zahraničního obchodu nejvýznamnějším činitelem, který velmi výrazně ovlivňuje hodnotu a objem realizovaných obchodů je fakt, že v momentu vstupu dané země do EU dochází ke dvěma věcem. Za prvé daná země se stává členem jednotného hospodářského prostoru zemí EU, což v praxi znamená volný pohyb zboží mezi členskými zeměmi. A za druhé, každá členská země musí přijmout závazky vyplývající ze Společné obchodní politiky zemí EU, která je uplatňována vůči třetím zemím (v tomto případě myslíme ty země, které nejsou členy EU, či nejsou součástí jednotného trhu EU). Daná země tedy musí ukončit v okamžiku vstupu do EU platnost veškerých obchodních dohod, které daná země uzavřela buďto na bilaterálním, či multilaterálním základě – kde vystupovala z hlediska zahraničně obchodního jako samostatný subjekt – to se týká rovněž i dohod uzavřených v rámci jednání mezinárodních organizací a institucí jako je například WTO. Nově přistoupivší země naopak akceptuje ty dohody, které byly již dříve uzavřeny Evropskou unií a stává se jejich součástí. Tento fakt pak velmi výrazně ovlivňuje zejména teritoriální charakter zahraničně obchodní směny realizované jednotlivými nově přistoupivšími zeměmi. Co se týče agrárního obchodu ten je pak ještě navíc ovlivněn vedle existence Společné obchodní politiky EU a společného trhu zemí EU i faktem, že v rámci EU existuje ještě společná politika uplatňovaná v oblasti zemědělství, která velmi výrazně ovlivňuje charakter agrárního zahraničního obchodu jednotlivých zemí a to zejména z důvodu existence institutu tzv. „preferenční zboží původem ze zemí EU“.

Jednotlivé nově přistupující země se připravují na vstup do EU několik let. V tomto období dochází k tomu, že jednotlivé země připravují své ekonomiky na přijetí závazků vyplývajících z členství. Z hlediska zahraničního obchodu se toto projevuje zejména následujícím způsobem. Jednotlivé země postupně liberalizují zahraniční obchod se zeměmi EU tak, aby šok vyplývající ze zrušení veškerých omezení obchodu v momentě vstupu do EU byl oboustranně minimální. Již v období před vstupem jednotlivých zemí do EU tak dochází k oboustranné liberalizaci, tj. odbourávání překážek obchodu, kdy tento proces je zpravidla asymetrického charakteru – tzn. že země aspirující na členství v EU liberalizují svůj trh ve vztahu k EU mnohem výrazněji než je tomu obráceně ze strany členských zemí EU. Dále pak zpravidla dochází i k tomu, že daná země přestává prohlubovat obchodní spolupráci s těmi zeměmi, kde je zřetelné, že uzavřené dohody pozbudou v momentě vstupu dané země do EU platnosti – toto jsme například mohli vidět v případě ochlazení spolupráce v rámci zemí CEFTA. Výše zmíněná fakta pak zpravidla vedou k následujícímu.

Podíl zemí EU na agrárním zahraničním obchodě nově přistupujících zemí se trvale zvyšuje, na druhou stranu dochází k poklesu podílu tzv. „třetích zemí“ na výsledné hodnotě realizované agrární směny. Ačkoliv hodnota agrárního obchodu zpravidla roste jak v případě tzv. intraobchodu/intrastatu (obchod realizovaný v rámci zemí EU/statistika vnitřního obchodu) tak i v případě tzv. extraobchodu/extrastatu (obchod realizovaný se třetími zeměmi/statistika vnějšího obchodu) tempo růstu obchodu realizovaného se zeměmi EU velmi výrazně převyšuje tempo růstu obchodu realizovaného se třetími zeměmi. Dalším významným fenoménem ovlivňujícím zahraniční obchod jednotlivých zemí v období před a po vstupu do EU jsou změny v komoditní struktuře realizované agrární zahraničně-obchodní směny. Vlivem fenoménu tzv. celní eskalace dochází k tomu, že mezi analyzovanými zeměmi a zeměmi EU narůstají objemy realizovaného obchodu zejména s finalizovanými agrárními

produkty s vysokou přidanou hodnotou a naopak obchod, zejména pak import, s finalizovanými produkty ze třetích zemí je výrazně omezen prostřednictvím aplikované Společné obchodní politiky namířené na ochranu agrárního trhu zemí EU vůči nečlenským státům. Co se týče obchodu s nezpracovanými agrárními komoditami, ten pak není Společnou obchodní politikou až tak výrazně omezen, neboť země EU zpravidla potřebují importovat celou řadu komodit pro potřeby přímé spotřeby, či pro potřeby potravinářského průmyslu. Samozřejmě i zde existují určité výjimky v případě některých pro EU klíčových komodit jako je např. pšenice atd.

Velmi výrazným fenoménem, který ovlivňuje charakter zejména teritoriální struktury agrárního obchodu jsou smlouvy upravující obchod mezi EU a některými teritorii, či skupinami zemí. Nově přistoupivší země se aktem vstupu do EU stávají součástí těchto dohod a záleží jen na nich jak toho využijí. Některé dohody totiž mohou dokonce vylepšit podmínky obchodu mezi danou zemí a vybraným teritoriem nad rámce podmínek, které existovaly v období před vstupem do EU, některé mohou pomoci proniknout na trhy, které byly do té doby nedostupné, ale je nutno zmínit i fakt, že některé dohody mohou naopak otevřít trh dané země jejímu konkurentovi a velmi výrazně ovlivnit výslednou bilanci agrární směny v neprospěch nově přistupující země. Jednotlivé země musí rovněž počítat s faktem, že někteří obchodní partneři z období před vstupem do EU se budou cítit poškozeni tím, že okamžikem vstupu do EU dojde k zániku celé řady obchodních dohod a budou se z toho snažit vyvodit důsledky a to jak politické tak i ekonomické. Budou se domáhat kompenzací vyplývajících z vypovězení vzájemných obchodních dohod, budou se rovněž odvolávat na pravidla uzavřená v rámci jednání WTO a v neposlední řadě mohou rovněž přistoupit k odvetným opatřením, které mohou znamenat zhoršení vzájemného obchodu.

Přínosy provedených analýz je možné uvažovat jako kvantifikaci obecných předpokladů o vlivu rozšiřování Evropské unie na strukturu agrárního zahraničního obchodu, které jsou využitelné v další analytické činnosti. Porovnání změn v teritoriální struktuře agrárního zahraničního obchodu v této skupině zemí může poukázat na skutečnost, že vlivem vstupu do Evropské unie dochází obecně k posílení vzájemných obchodních vazeb. Z pohledu České republiky je pak významné, že závěry z provedené analýzy je možné využít i pro chápání dopadů na agrární zahraniční obchod původních členských zemí Evropské unie ve vztahu k nově přistoupivším. Obecně je totiž možné také předpokládat, že „starší“ členské státy jsou schopny v relativně krátkém období po vstupu dalších zemí do Evropské unie zvýšit hodnotu vývozu do těchto zemí, resp. mít kladné saldo agrárního zahraničního obchodu s novými zeměmi. Otázka je zda toto platí pouze v případě rozšiřování o skupinu zemí s relativně většími ekonomickými rozdíly než původní členové EU, nebo zda to lze zevšeobecnit i pro případné další rozšiřování.

Prostým zobecněním výsledků provedených analýz lze, mimo jiného uvedeného v textu příspěvku, zkonstatovat následující poučení pro budoucnost. Tak jak se bude členská základna zemí EU i nadále rozšiřovat (v současné době jsou realizována jednání o přistoupení s Tureckem, Chorvatskem a Makedonií, do budoucna se zvažuje započítání jednání se Srbskem, Černou Horou, Albánií, Bosnou a Hercegovinou, Islandem), lze očekávat následující: Podíl vzájemného intrastatu na agrárním zahraničním obchodu jednotlivých zemí poroste, vyšší dynamika růstu bude zejména co se týče obchodu mezi jednotlivými novými členy EU, než v případě obchodu se starou členskou základnou. Dále lze očekávat, že se v rámci extrastatu do popředí dostanou ta teritoria, se kterými má EU podepsány preferenční dohody (zejména země EFTA, ACP). Obchod s ostatními teritorii bude stagnovat z důvodu ochrany trhu EU. Důležité je ovšem zmínit, že v případě zemí jako je např. Turecko lze očekávat specifické vazby na země středního východu a SNS z důvodu toho, že tyto země představují přirozené obchodní partnery (společné hranice).

CÍL

Hlavním cílem zpracovaného článku je na pozadí změn v celkovém zahraničním obchodě jednotlivých zemí analyzovat vývoj teritoriální struktury agrárního obchodu jednotlivých nově přistoupivších zemí (se zaměřením na teritoriální strukturu extrastatu) a zmapovat jak členství v EU ovlivňuje teritoriální strukturu realizovaných agrárních obchodů a to jak z hlediska exportu, tak i z hlediska importu. Článek přináší informaci o tom, jak se změnila teritoriální struktura realizované zahraničně obchodní směny jednotlivých zemí (tj. přináší informace o tom, která teritoria zvýšila svůj podíl z hlediska realizované zahraničně obchodní směny, a dále pak přináší i informace o tom, která teritoria naopak ztrácejí svůj význam z hlediska agrární směny vybraných analyzovaných zemí) a dále také přináší rovněž informaci o tom jaké rozdíly byly a jsou mezi jednotlivými nově přistoupivšími zeměmi z hlediska změn v teritoriální orientaci agrárního obchodu jednotlivých zemí.

METODIKA

Článek analyzuje vývoj agrárního zahraničního obchodu zemí, které přistoupily do Evropské unie v roce 2004 a 2007. Je monitorován vývoj hodnoty realizovaných agrárních exportů a importů v případě následujících zemí: Česká republika, Slovensko, Polsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko, Slovinsko, Malta, Kypr, Rumunsko a Bulharsko. Z hlediska metodického je článek členěn do několika následujících částí. První část článku analyzuje vývoj agrárního obchodu vybraných zemí v kontextu celkového zahraničního obchodu v letech 1996 – 2007. Druhá část pak analyzuje vývoj agrárního obchodu (exportů a importů), přičemž je zde kladen důraz na vývoj v období před vstupem jednotlivých zemí do EU a v období po vstupu do EU. Třetí část příspěvku se pak zabývá vývojem teritoriální struktury realizované agrární zahraničně obchodní směny, přičemž hlavní důraz je kladen na vývoj teritoriální struktury agrárních exportů a importů realizovaných s tzv. „třetími zeměmi“ - tedy zeměmi, které nejsou členy EU. Poslední část příspěvku je pak zaměřena na analýzu rozdílu ve vývoji teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu jednotlivých analyzovaných zemí – s tím, že pro každou zemi jsou určeny signifikantní teritoria, která hrají vedle teritoria zemí EU27 klíčovou roli z hlediska výsledné hodnoty realizovaných agrárních exportů a importů.

Hodnoty agrární zahraničně obchodní směny jsou pro potřeby článku sledovány jak z hlediska toků exportních, tak i z hlediska toků importních. Protože cílem analýzy je porovnat skupinu značně heterogenních zemí jsou pro potřeby vzájemného srovnání hodnoty realizovaných exportních a importních toků vyjádřeny prostřednictvím USD v běžných cenách. Z hlediska teritoriálního článek sleduje územní strukturu agrárního obchodu jednotlivých zemí následujícím způsobem. Vedle teritoria zemí EU27 (staré plus nové členské státy) a EU 15 (staré členské státy) jsou sledovány hodnoty realizovaných agrárních exportů a importů s následujícími teritorii: Evropa v textu také označena jako „ostatní evropské země“ (státy mimo EU27), EFTA - Evropské společenství volného obchodu, země tvořící tzv. Společenství nezávislých států (některé bývalé postsovětské republiky), severní Amerika (USA a Kanada), země Latinské Ameriky, Afrika, Asie, Střední východ, Oceánie a skupina LDCs - tzv. „Nejméně vyspělé země“ (tato skupina má na rozdíl od ostatních teritorií privilegovaný přístup na trh zemí EU, který je realizován prostřednictvím dohod z Lomé a Cottonu a dále pak také prostřednictvím rozvojových aktivit, které mají výjimku v rámci jednání WTO (zde se jedná zejména o výjimku z pravidla „the most favorite nation“)).

Z hlediska analytického článek používá relativně jednoduché statistické ukazatele pro analýzu vývoje teritoriální struktury agrárního obchodu jednotlivých zemí. Mezi použité nástroje lze zařadit výpočty bazických a řetězových indexů, dále je pak použita jednoduchá lineární regrese.

ANALÝZA a DISKUSE

Všeobecné dopady rozšiřování EU/ES na zahraniční obchod se třetími zeměmi

Evropská unie patří mezi jednoho z významných světových producentů a zejména obchodníků v oblasti agrární produkce. Podíl zemí EU na světové agrární produkci a obchodu se pohybuje dlouhodobě na úrovni cca 10 % v případě objemu realizované agrární produkce a 46% v případě podílu hodnoty agrárních exportů zemí EU na světovém obchodě s agrární produkcí (údaje FAO rok 2006). Začlenění se do EU znamená pro všechny nové členy velkou příležitost, kdy se tito členové stávají součástí trhu zahrnujícího v současné době cca 500 milionů spotřebitelů, kteří disponují nezanedbatelnou kupní silou a kterýžto (trh zemí EU) funguje za podmínek volného pohybu zboží (dále pak ještě volný pohyb služeb, kapitálu a osob). Z hlediska zahraničně obchodní směny je členství v EU spojeno s výrazným nárůstem obchodní směny realizované mezi členskými zeměmi v rámci tzv. vnitřního trhu zemí EU. Tempo růstu agrárního obchodu zemí EU se dlouhodobě pohybuje nad úrovní světovou. Zatímco v letech 1961-2006 světový obchod s agrární produkcí rostl v průměru o cca 7,5%, v případě agrárního exportu zemí EU to bylo cca 9%, v případě importů pak cca 7,2%. Je důležité zmínit i fakt, že růst hodnoty realizovaných obchodů je v případě EU dán zejména růstem hodnoty prodávaného zboží, neboť vlivem současného vývoje Společné zemědělské politiky zemí EU je EU jediným významným producentem ve světě, který má za cíl snižovat objem realizované agrární produkce (např. v letech 2005 a 2006 se objem realizované agrární produkce v zemích EU snižoval o cca 6% ročně).

S tím jak jsou odbourávány překážky obchodu mezi členskými státy EU a zároveň jak se zvyšuje počet členských států – je to právě vnitřní obchod realizovaný v rámci EU, který představuje hlavní tažnou sílu růstu hodnoty i objemu realizované agrární zahraničně obchodní směny. Pokud srovnáme data týkající se vývoje tempa růstu „intra“ a „extra“ obchodu (viz. tabulky č. 1 a č. 2), můžeme vidět, že v období let 1971 -2006 (až na určité výkyvy) hodnota tempa růstu intra obchodu převyšovala hodnotu tempa růstu extra obchodu a to jak v případě exportů, tak i v případě importů. Zatímco průměrná meziroční změna tempa růstu intra obchodu dosahovala v případě realizovaných exportů a importů hodnoty cca 12,2% respektive 12,7%, v případě agrárních exportů a importů realizovaných mimo členské země EU je tempo růstu nižší – v případě exportů tj. cca 9% a v případě importů jde o 7,4%.

Tab. č. 1 - Meziroční tempo růstu EC/EU exportu

v %	1971	1972	1973	1974	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
EC/EU Vnitř.obchod	21.6	30.4	83.0	18.7	18.4	20.1	7.9	-6.0	-0.3	-3.1	-0.1	2.5	43.4	21.8
EC/EU Vněj.obchod	16.1	21.9	76.9	24.4	7.5	23.6	30.6	7.9	-14.1	-5.4	3.2	1.3	12.7	11.8
v %	1988	1992	1993	1994	1995	1996	2002	2003	2004	2005	2006	I-A 1	I-A 2	x
EC/EU Vnitř.obchod	10.1	9.6	-10.4	10.1	23.1	0.7	9.8	22.3	24.2	7.5	9.3	12.2	9.4	X
EC/EU Vněj.obchod	7.9	12.1	-1.4	9.9	13.1	0.0	9.1	16.1	6.4	6.9	11.0	9.1	7.2	X

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování, Note: I-A1 – průměrná hodnota meziroč. tempa růstu, I-A2 – upravená průměrná hodnota meziroč. tempa růstu (analýza abstrahuje od extrém. hodnot)

Tab. č. 2 - Meziroční tempo růstu EC/EU vnitř. a vněj. zeměděls. obchodu - import

v %	1971	1972	1973	1974	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
EC/EU Vnitř.obchod	28.2	29.5	79.9	18.8	16.7	18.6	9.9	-7.1	1.2	-3.2	-1.9	6.9	41.9	21.5
EC/EU Vněj.obchod	9.2	16.2	89.2	7.8	7.3	14.8	6.0	-11.9	-4.6	-4.7	0.2	-0.2	16.2	9.1
v %	1988	1992	1993	1994	1995	1996	2002	2003	2004	2005	2006	I-A 1	I-A 2	x
EC/EU Vnitř.obchod	9.8	9.5	-15.8	11.4	24.1	0.7	10.6	21.7	24.8	7.4	9.3	12.7	10.1	X
EC/EU Vněj.obchod	8.3	3.8	-10.0	14.3	17.0	2.4	6.9	19.2	12.1	8.5	9.7	7.4	5.2	X

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování, Note: I-A1 – průměrná hodnota meziroč. tempa růstu, I-A2 – upravená průměrná hodnota meziroč. tempa růstu (analýza abstrahuje od extrém. hodnot)

Na základě výše uvedených skutečností pak lze zkonstatovat, že země EU, jejichž podíl na světovém obchodě s agrární produkcí se jen v roce 2006 pohyboval na úrovni cca 46%,

obchodují většinu zboží pouze v rámci svého vnitřního trhu (přes 75% v případě exportů a přes 70% v případě importů). Z následujících tabulek č. 3 a č. 4 vyplývá jak se vyvíjel podíl agrárních exportů a importů zemí EU na celkových světových exportech a importech. A zároveň je však i vidět jak se vyvíjel podíl extra a intra obchodu na celkovém agrárním obchodě zemí EU, přičemž z tabulek vyplývá dlouhodobý trend poklesu podílu extra obchodu, v porovnání s intra obchodem, na celkových realizovaných agrárních zahraničně obchodních tocích zemí EU.

Tab. č. 3 – Podíly na exportu

Podíly EC/EU agr. exportů na celk. světovém agr. exportu										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
EC/EU – celk. obchod	23.7%	25.0%	27.1%	33.8%	37.7%	48.0%	48.4%	42.7%	43.4%	46.2%
Podíl Extra obchodu na svět. obchodu (EU Intra obchod je vyčleněn)	13.5%	12.4%	11.0%	13.7%	17.8%	20.9%	20.5%	17.9%	17.4%	16.9%
Podíly vněj. a vnitř. obchodu EC/EU na celk. agr. exportu EU										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
EU Extra obchod/celk. EU	50.5%	42.4%	33.3%	31.2%	35.7%	28.5%	27.5%	29.1%	27.5%	23.8%
EU Intra obchod/celk. EU	49.5%	57.6%	66.7%	68.8%	64.3%	71.5%	72.5%	70.9%	72.5%	76.2%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 4 – Podíly na importu

Podíly EC/EU agr. importů na celk. svět. agr. importu										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
EC/EU – celk. obchod	33.9%	33.5%	36.8%	47.0%	43.5%	49.9%	50.0%	43.4%	42.7%	47.4%
Podíl Extra obchodu na svět. obchodu (EU Intra obchod je vyčleněn)	28.2%	25.6%	23.0%	31.0%	25.2%	25.9%	23.3%	19.8%	18.8%	20.6%
Podíly vněj. a vnitř. obchodu (import) EC/EU na celk. agr. importu EU										
	1962	1967	1972	1977	1982	1987	1992	1997	2002	2006
EU Extra obchod/celk. EU	76.4%	68.3%	51.5%	50.6%	43.8%	35.0%	30.4%	32.1%	31.1%	28.8%
EU Intra obchod/celk. EU	23.6%	31.7%	48.5%	49.4%	56.2%	65.0%	69.6%	67.9%	68.9%	71.2%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Následující tabulky č. 5 a č. 6 shrnují informace týkající se vývoje podílu intra obchodu na agrárním obchodě jednotlivých zemí, které přistupovaly do EU/ES v letech 1973-2007. Z tabulek vyplývá, že v období po vstupu do EU/ES, které je spojeno s odbouráním překážek obchodu mezi členskými státy dochází k velmi výraznému navýšení podílů zemí společenství, který je logicky doprovázen poklesem podílů obchodů uzavřených se třetími zeměmi – tedy mimo jednotný evropský trh. Zajímavým faktem je, že jednotlivé země se rovněž liší v oblasti vývoje podílu obchodu se zeměmi EU/ES v období před vstupem do EU. Zatímco v období po vstupu jak již bylo výše řečeno dochází k nárůstu podílů obchodu v rámci společenství na úkor podílů obchodů uzavřených mimo společenství, v případě období příprav na členství pouze některé státy vykazovaly nárůst podílů teritoria EU na svém obchodě (Kypr, ČR, Estonsko, Maďarsko), v případě většiny zemí v období před vstupem do EU/ES nedocházelo k nijak významnému posílení obchodu mezi přistupujícími zeměmi a tímto teritoriem v porovnání s ostatními teritorii – obrat nastal až v momentě samotného přistoupení.

Tab. č. 5 – Podíly EC/EU na vývoji agr. exportu jednotlivých zemí

Export	5 let před vstupem do EC/EU					5 let po vstupu do EC/EU				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Intrastat/celk.										
Rakousko	53.0%	51.6%	51.0%	50.0%	47.5%	61.2%	63.4%	64.9%	68.9%	71.7%
Bulharsko	54.9%	58.4%	52.8%	53.3%	56.0%					
Kypr	32.2%	25.6%	26.2%	42.7%	53.9%	56.1%	52.1%	53.6%		
ČR	77.3%	77.2%	78.2%	81.8%	81.1%	84.5%	84.8%	86.8%		
Dánsko	62.2%	60.7%	58.7%	56.2%	55.4%	62.1%	61.1%	65.2%	64.4%	62.0%
Estonsko	41.0%	49.2%	44.4%	44.9%	47.5%	74.4%	71.2%	63.1%		
Finsko	31.2%	35.9%	37.3%	31.6%	27.5%	39.1%	35.2%	33.7%	36.1%	41.5%
Řecko	46.0%	47.5%	47.8%	44.7%	40.9%	46.5%	50.0%	58.4%	60.1%	59.2%
Maďarsko	65.3%	60.1%	60.2%	61.8%	61.8%	67.2%	66.0%	67.0%		
Irsko	85.0%	82.5%	82.0%	82.3%	87.6%	82.2%	79.8%	87.8%	81.4%	82.4%
Lotyšsko	59.1%	63.8%	53.0%	50.6%	58.2%	64.2%	66.9%	66.1%		

Litva	49.8%	56.3%	54.6%	60.5%	55.5%	71.0%	71.4%	64.3%		
Malta	27.4%	24.0%	20.2%	11.4%	13.5%	13.7%	17.4%	13.1%		
Polsko	63.2%	64.2%	64.4%	65.2%	66.1%	72.5%	74.2%	76.9%		
Portugalsko	48.6%	52.5%	48.4%	45.8%	49.7%	57.6%	61.6%	63.8%	58.9%	67.1%
Rumunsko	63.6%	72.3%	67.8%	70.0%	66.3%					
Slovensko	81.9%	84.0%	85.8%	86.3%	84.1%	88.4%	89.1%	88.9%		
Slovinsko	31.5%	24.0%	18.7%	22.8%	28.7%	33.3%	47.1%	56.1%		
Španělsko	50.2%	55.9%	55.2%	54.5%	56.5%	64.1%	68.7%	68.6%	68.5%	71.7%
Švédsko	46.9%	48.7%	50.3%	47.9%	43.8%	57.3%	58.8%	57.9%	60.0%	67.9%
UK	25.0%	26.5%	27.5%	26.6%	32.5%	37.2%	33.5%	40.0%	42.4%	45.8%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 6 – Podíly EC/EU na vývoji agr. importu jednotlivých zemí

IMPORT	5 let před vstupem do EC/EU					5 let po vstupu do EC/EU				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Intrastat/Total										
Rakousko	56.04%	55.56%	57.54%	58.98%	56.82%	72.26%	74.48%	74.77%	75.42%	76.89%
Bulharsko	52.57%	53.22%	50.33%	54.44%	54.21%					
Kypr	47.78%	48.12%	41.24%	52.47%	58.60%	70.25%	71.42%	72.42%		
ČR	70.92%	72.25%	73.30%	75.93%	76.02%	78.84%	81.51%	84.01%		
Dánsko	23.93%	22.41%	23.30%	24.59%	24.38%	28.30%	31.06%	32.82%	32.86%	30.63%
Estonsko	58.71%	64.48%	66.45%	63.62%	63.65%	79.57%	82.41%	82.34%		
Finsko	49.66%	50.31%	49.80%	49.05%	45.32%	64.56%	62.94%	62.49%	64.91%	67.52%
Řecko	32.65%	29.75%	32.94%	34.50%	41.25%	72.57%	74.27%	77.60%	78.03%	79.66%
Maďarsko	50.68%	57.09%	60.43%	63.60%	67.27%	84.26%	88.94%	89.60%		
Irsko	42.50%	45.63%	47.93%	44.77%	46.84%	52.91%	59.26%	54.81%	57.56%	58.75%
Lotyšsko	81.16%	81.75%	82.54%	81.18%	82.89%	85.01%	86.18%	86.99%		
Litva	80.34%	60.76%	59.85%	64.13%	62.29%	77.25%	75.89%	78.11%		
Malta	76.70%	76.23%	75.29%	74.93%	73.70%	85.94%	86.69%	88.43%		
Polsko	56.04%	62.21%	61.78%	62.53%	62.09%	63.18%	62.93%	62.31%		
Portugalsko	15.45%	15.81%	11.37%	13.25%	19.74%	29.40%	39.01%	41.26%	46.68%	49.98%
Rumunsko	60.91%	59.45%	54.01%	55.23%	55.81%					
Slovensko	82.00%	83.10%	82.64%	82.19%	81.06%	81.10%	84.15%	85.79%		
Slovinsko	69.59%	70.51%	70.51%	70.10%	69.32%	79.33%	82.06%	80.60%		
Španělsko	21.49%	20.38%	24.87%	22.97%	25.87%	42.65%	48.45%	45.76%	50.41%	54.31%
Švédsko	52.20%	54.09%	55.70%	57.17%	54.30%	66.50%	68.98%	66.40%	67.24%	67.42%
UK	29.34%	28.37%	28.50%	30.85%	31.80%	35.79%	42.70%	47.73%	43.54%	41.62%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Následující tabulka č. 7 pak shrnuje vývoj meziročních temp růstu agrárního obchodu jednotlivých zemí, které v posledních třech desítkách let rozšířily členskou základnu zemí EU. Z tabulky vyplývá, že vstup do EU je v případě většiny zúčastněných zemí spojen s enormním nárůstem hodnoty zoobchodovaného zboží. Ačkoliv hodnota obchodu roste jak v případě intra tak i v případě extra obchodů, je zřejmé, že hodnota intra obchodů roste výrazněji než je tomu v případě extra obchodů a tím pádem tedy dochází k poklesu významu třetích zemí z hlediska realizované zahraničně obchodní směny ačkoliv hodnoty zoobchodované mimo EU nejsou zanedbatelné. Co se týče extra obchodu, zde lze zkonstatovat, že více než export jsou to právě importy z třetích zemí, které byly výrazně postiženy vstupem jednotlivých zemí do EU.

Tab. č. 7 – Průměr. meziroční tempo růstu agr. exportu a importu jednotlivých zemí

Meziroč. růst	Export				Import			
	Extrastat		Intrastat		Extrastat		Intrastat	
	5 let před vstupem do EC/EU	3 roky po vstupu do EC/EU	5 let před vstupem do EC/EU	3 roky po vstupu do EC/EU	5 let před vstupem do EC/EU	3 roky po vstupu do EC/EU	5 let před vstupem do EC/EU	3 roky po vstupu do EC/EU
Rakousko	11.50%	2.80%	4.50%	32.40%	5.82%	-6.77%	9.25%	23.99%
Bulharsko	17.60%		23.70%		21.66%		23.95%	
Kypr	-17.50%	2.80%	-1.20%	2.60%	-11.85%	3.37%	2.02%	27.71%
ČR	-1.40%	13.20%	9.80%	29.90%	1.83%	8.71%	9.16%	28.61%
Dánsko	11.60%	15.70%	3.80%	34.00%	6.63%	19.59%	8.99%	38.77%
Estonsko	3.60%	11.90%	13.00%	12.30%	1.41%	-14.98%	8.66%	9.01%
Finsko	22.80%	3.90%	9.40%	13.30%	6.66%	-2.05%	6.21%	22.11%
Řecko	18.40%	-7.30%	6.90%	17.40%	9.59%	-14.60%	20.62%	41.40%
Maďarsko	2.20%	6.70%	5.50%	15.50%	-1.22%	-13.75%	16.80%	41.09%

Irsko	9.80%	33.70%	11.20%	29.10%	6.22%	16.29%	13.41%	31.55%
Lotyšsko	15.70%	31.10%	13.60%	48.00%	5.64%	13.72%	10.18%	26.61%
Litva	9.60%	29.70%	18.50%	42.00%	25.26%	10.72%	2.67%	40.02%
Malta	32.40%	13.90%	3.30%	14.40%	9.81%	-16.83%	4.10%	14.97%
Polsko	3.70%	18.60%	12.90%	42.10%	-1.81%	26.64%	3.02%	27.30%
Portugalsko	1.70%	6.30%	-1.20%	28.80%	-4.14%	16.97%	0.94%	67.05%
Rumunsko	21.60%		16.90%		23.32%		20.16%	
Slovensko	5.70%	21.60%	11.60%	40.00%	6.19%	14.79%	5.04%	28.65%
Slovinsko	6.10%	-4.20%	7.20%	42.30%	2.37%	4.00%	5.00%	26.51%
Španělsko	0.80%	11.80%	-0.30%	33.20%	-4.47%	19.05%	-0.06%	67.08%
Švédsko	9.80%	9.20%	4.70%	34.20%	5.62%	-4.74%	8.98%	12.03%
UK	10.40%	19.60%	14.40%	35.00%	3.51%	8.19%	6.28%	35.30%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Vývoj teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu zemí, které přistoupily do EU v letech 2004 a 2007

Vstup do EU ovlivnil vývoj teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu nově přistoupivších států velmi výrazně. Podíl vnějšího obchodu/extrastatu (obchodu realizovaného mimo EU - v tomto případě mimo EU a státy, které vstoupily do EU v letech 2004 a 2007) na hodnotě celkového obchodu jednotlivých zemí, až na výjimky (Malta a Slovinsko v případě exportů a Česká republika, Maďarsko, Polsko a Slovensko v případě importů), výrazně poklesl na úkor intra obchodu (tj. obchodu realizovaného v rámci zemí EU27). Z následujících tabulek č. 8 a č. 9 vyplývá jak se změnil podíl obchodu jednotlivých analyzovaných zemí se zeměmi dnešní EU 27 a s „ostatními zeměmi světa“. Z tabulek vyplývá, že během let kdy se jednotlivé země připravovaly na členství v EU docházelo k posilování podílu zemí EU27 na realizovaných hodnotách jak exportů tak i importů, zatímco podíl ostatních teritorií se více méně snižoval. Pokud sledujeme vývoj obchodu jako celku je vidět, že v případě většiny analyzovaných zemí byl podíl teritoria EU27 na celkovém obchodě velmi vysoký již v období před vstupem jednotlivých zemí do EU. Z analýzy dále vyplývá, že hodnota realizovaného obchodu mezi zeměmi EU27 a „ostatními zeměmi světa“ se trvale zvyšovala v případě téměř všech analyzovaných zemí, a že nárůst podílu zemí EU27 je dán vyšším tempem růstu hodnoty realizovaných exportů a importů v rámci EU27 v porovnání s exporty a importy realizovanými s „ostatními teritorii světa“.

Tab. č. 8 - Export – celk. obchod

		Bulharsko	Kypr	ČR.	Estonsko	Maďarsko	Lotyšsko	Litva	Malta	Polsko	Rumunsko	Slovensko	Slovinsko
ES27 2007	1996	43.42%	46.57%	82.09%	66.69%	74.90%	58.28%	48.99%	58.12%	74.99%	61.71%	85.64%	70.67%
ES27 2007	2007	60.83%	56.04%	85.04%	69.94%	79.18%	76.04%	64.69%	47.60%	78.80%	72.03%	86.65%	70.66%
Extra obchod	1996	56.58%	53.43%	17.91%	33.31%	25.10%	41.72%	51.01%	41.88%	25.01%	38.29%	14.36%	29.33%
Extra obchod	2007	39.17%	43.96%	14.96%	30.06%	20.82%	23.96%	35.31%	52.40%	21.20%	27.97%	13.35%	29.34%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 9 - Import – celk. obchod

		Bulharsko	Kypr	ČR	Estonsko	Maďarsko	Lotyšsko	Litva	Malta	Polsko	Rumunsko	Slovensko	Slovinsko
ES27 2007	1996	39.79%	50.37%	72.77%	70.81%	68.92%	66.21%	57.53%	69.29%	70.51%	57.07%	72.32%	74.53%
ES27 2007	2007	58.46%	68.25%	70.72%	78.46%	69.86%	77.91%	68.36%	71.56%	64.09%	71.22%	61.09%	78.86%
Extra obchod	1996	60.21%	49.63%	27.23%	29.19%	31.08%	33.79%	42.47%	30.71%	29.49%	42.93%	27.68%	25.47%
Extra obchod	2007	41.54%	31.75%	29.28%	21.54%	30.14%	22.09%	31.64%	28.44%	35.91%	28.78%	38.91%	21.14%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Pokud se zaměříme na analýzu teritoriální struktury zahraničně obchodní směny pouze v oblasti agrárního obchodu, je nutno zdůraznit, že v případě jednotlivých analyzovaných zemí existují značné rozdíly ve vývojových trendech v oblasti teritoriální struktury

realizovaných agrárních obchodů v porovnání s teritoriální strukturou celkového zahraničního obchodu (zahrnujícího rovněž agrární obchod). Následující tabulky č. 10 a č. 11 shrnují změny, které nastaly v teritoriální struktuře agrárního obchodu (exportu a importu) mezi roky 1996 – 2007. Z tabulek vyplývá, že změny v oblasti teritoriální struktury agrárního obchodu byly v letech 1996-2007 daleko bouřlivější než tomu bylo v případě změn v teritoriální struktuře celkového obchodu (viz. tabulky č. 8 a č. 9). Z toho lze tedy usuzovat na fakt, že agrární obchod byl vstupem do EU ovlivněn mnohem více než tomu bylo v případě většiny ostatních odvětví obchodu. Toto lze vysvětlit zejména následujícím způsobem. Vstup do EU neznamenal pouze liberalizaci obchodu mezi starými členskými zeměmi EU a každým novým členským státem, ale rovněž došlo k liberalizaci obchodu mezi všemi nově přistoupivšími členy navzájem. Dalším výrazným faktem je i skutečnost, že zatímco obchod všech odvětví je ovlivněn „pouze“ Společnou obchodní politikou zemí EU, v případě agrárního obchodu zde ještě hraje velmi významnou roli Společná zemědělská politika zemí EU a zásada preference zboží pocházejícího ze zemí EU. Dalším výrazným fenoménem ovlivňujícím výrazně obchod v oblasti agrárního obchodu je existence řady preferenčních dohod ovlivňujících obchod mezi zeměmi EU a řadou nejméně rozvinutých zemí světa (LDCs).

Z tabulek č. 10 a č. 11 pak vyplývá, že během let 1996-2007 v případě všech analyzovaných zemí došlo k velmi výraznému poklesu podílu extra obchodu na celkové hodnotě realizovaného agrárního obchodu jednotlivých zemí. Tento pokles byl mnohem výraznější než tomu bylo v případě podílu extra obchodu na celkových realizovaných obchodech jednotlivých zemí. Podíl extra obchodu poklesl jak v případě realizovaných exportů, tak i importů, přičemž v případě importů je pokles daleko výraznější. Z uvedených údajů lze dále vyzorovat, že během let vzrostl podíl obchodu mezi jednotlivými analyzovanými zeměmi a zeměmi EU15 a těmi zeměmi, které přistoupily v letech 2004 a 2007. Z analyzovaných údajů dále vyplývá, že během analyzovaného období, až na výjimky (Kypr, Estonsko a Maďarsko v případě importů a Slovensko, Rumunsko, Kypr a Bulharsko v případě exportů), hodnota realizovaného agrárního obchodu rostla jak v případě intra tak i v případě extra obchodu, přičemž platí, že ve valné většině případů tempo růstu hodnoty obchodů realizovaných v rámci EU27 rostlo rychleji než tomu bylo v případě tempa růstu obchodů realizovaných mimo trh zemí EU27.

Tab. č. 10 - Export – agr. obchod

1996	Bulharsko	Kypr	ČR	Estonsko	Maďarsko	Lotyšsko	Litva	Malta	Polsko	Rumunsko	Slovensko	Slovinsko
ES15 1995	23.26%	22.10%	35.68%	19.65%	44.98%	8.56%	17.26%	25.07%	45.80%	21.51%	17.07%	23.24%
ES27 2007	27.30%	51.27%	72.37%	34.97%	61.99%	20.13%	29.48%	28.10%	52.15%	34.28%	70.29%	26.31%
Extra obchod	72.70%	48.73%	27.63%	65.03%	38.01%	79.87%	70.52%	71.90%	47.85%	65.72%	29.71%	73.69%
2007	Bulharsko	Kypr	ČR	Estonsko	Maďarsko	Lotyšsko	Litva	Malta	Polsko	Rumunsko	Slovensko	Slovinsko
ES15 1995	42.13%	50.79%	42.44%	29.92%	49.77%	22.08%	38.06%	11.59%	59.22%	49.43%	27.21%	51.41%
ES27 2007	62.31%	53.79%	91.09%	58.90%	81.58%	68.63%	65.62%	12.05%	80.57%	76.06%	95.28%	63.45%
Extra obchod	61.82%	46.21%	8.91%	41.10%	18.42%	31.37%	34.38%	87.95%	19.43%	23.94%	4.72%	36.55%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 11 - Import – agr. obchod

1996	Bulharsko	Kypr	ČR	Estonsko	Maďarsko	Lotyšsko	Litva	Malta	Polsko	Rumunsko	Slovensko	Slovinsko
ES15 1995	24.76%	29.25%	52.92%	57.34%	41.26%	49.80%	44.67%	72.40%	44.94%	40.44%	35.74%	47.70%
ES27 2007	31.87%	31.76%	68.95%	68.87%	46.16%	67.29%	62.33%	73.72%	51.84%	47.01%	78.52%	63.68%
Extra obchod	68.13%	68.24%	31.05%	31.13%	53.84%	32.71%	37.67%	26.28%	48.16%	52.99%	21.48%	36.32%
2007	Bulharsko	Kypr	ČR	Estonsko	Maďarsko	Lotyšsko	Litva	Malta	Polsko	Rumunsko	Slovensko	Slovinsko
ES15 1995	50.18%	67.56%	55.89%	59.63%	60.72%	40.52%	38.02%	78.78%	55.62%	44.14%	28.82%	61.06%
ES27 2007	75.01%	73.82%	84.17%	91.16%	91.10%	87.96%	82.13%	84.07%	66.70%	73.06%	75.78%	77.27%
Extra obchod	24.99%	26.18%	15.83%	8.84%	8.90%	12.04%	17.87%	15.93%	33.30%	26.94%	24.22%	22.73%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Země, jejichž teritoriální struktura agrárního obchodu byla vstupem do EU nejvíce ovlivněna, jsou v případě exportů (pokles podílu extra obchodu): Lotyšsko (49%), Rumunsko (42%), Slovinsko (37%), Litva (36%), Polsko (28%) a Slovensko (25%). V případě importů pak došlo k největším změnám v oblasti poklesu podílu extra obchodů na celkových realizovaných agrárních importech u následujících zemí: Maďarsko (45%), Bulharsko (43%), Kypr (42%), Rumunsko (26%) a Estonsko (22%).

Změny v teritoriální struktuře agrárního extrastatu v případě jednotlivých nově přistoupivších zemí

Následující tabulky č. 12 – 15 shrnují vývoj komoditní struktury agrárního exportu a importu jednotlivých analyzovaných zemí s vybranými teritorii v rámci extrastatu. Tabulky č. 12 a č. 13 obsahují údaje o podílech vybraných teritorií na hodnotě agrárního importu realizovaného mimo země EU27 v porovnání let 1996 a 2007 a následující dvě tabulky č. 14 a č. 15 obsahují údaje o podílech jednotlivých teritorií na hodnotě agrárního exportu realizovaného mimo země EU27 v letech 1996 a 2007.

Tab. č. 12 - Import – agr. obchod v 1996

1996	Bulhar-sko	Kypr	ČR	Eston-sko	Maďar-sko	Lotyš-sko	Litva	Malta	Pol-sko	Rumun-sko	Sloven-sko	Slovin-sko
Afrika	4.81%	0.99%	11.69%	13.77%	20.05%	2.97%	0.12%	5.24%	11.77%	2.78%	14.64%	3.34%
Amerika LAIA	35.60%	7.00%	27.26%	7.16%	42.58%	20.54%	2.03%	11.45%	27.54%	48.62%	25.55%	32.77%
Asie	10.58%	3.67%	25.87%	14.73%	17.63%	12.41%	11.37%	17.76%	18.18%	19.47%	25.14%	6.23%
Asie Středovýchod.	5.56%	0.40%	6.99%	1.71%	4.56%	1.39%	2.17%	5.84%	1.87%	9.47%	7.60%	2.54%
Evropa-ostatní	20.35%	4.93%	11.51%	44.79%	7.82%	50.57%	72.26%	13.28%	18.17%	21.84%	10.61%	44.17%
Evropa EFTA	1.12%	1.05%	4.22%	15.21%	2.55%	14.67%	23.56%	3.92%	7.21%	7.75%	4.25%	6.24%
LDCs	1.21%	0.08%	4.65%	2.05%	16.09%	1.91%	0.38%	0.81%	2.94%	0.35%	1.03%	1.90%
Severní Amerika	6.88%	82.44%	13.18%	15.27%	8.50%	4.86%	12.73%	35.26%	17.01%	3.77%	5.26%	8.45%
Oceánie	8.74%	0.57%	0.43%	2.25%	1.27%	0.13%	0.00%	11.52%	1.31%	0.04%	0.12%	3.62%
SNS	2.24%	0.16%	0.31%	17.12%	0.48%	11.26%	28.19%	2.33%	3.58%	0.80%	0.51%	0.46%
Extra obchod	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 13 - Import – agr. obchod v 2007

2007	Bulhar-sko	Kypr	ČR	Eston-sko	Maďar-sko	Lotyš-sko	Litva	Malta	Pol-sko	Rumun-sko	Sloven-sko	Slovin-sko
Afrika	3.60%	4.98%	10.44%	7.70%	5.96%	6.91%	5.94%	14.54%	8.15%	4.37%	8.64%	0.47%
Amerika LAIA	33.14%	38.51%	27.10%	11.26%	9.09%	7.96%	10.38%	24.39%	31.38%	38.08%	10.73%	51.56%
Asie	35.09%	26.28%	30.37%	19.92%	28.94%	26.19%	28.05%	17.55%	27.37%	33.13%	13.05%	6.16%
Asie Středovýchod.	22.02%	2.88%	7.64%	1.78%	10.70%	7.90%	8.62%	6.90%	7.38%	20.31%	4.56%	2.62%
Evropa-ostatní	20.21%	16.88%	11.56%	43.63%	32.34%	51.67%	43.58%	9.04%	22.77%	10.96%	53.52%	31.24%
Evropa EFTA	0.98%	7.70%	5.14%	8.16%	1.40%	7.61%	8.34%	9.39%	13.94%	2.34%	2.01%	1.63%
LDCs	0.64%	0.59%	2.26%	0.42%	2.69%	0.38%	1.33%	0.63%	2.54%	1.65%	0.38%	0.25%
Severní Amerika	5.03%	5.26%	12.41%	16.50%	12.20%	5.84%	11.59%	22.48%	5.99%	5.85%	4.13%	1.97%
Oceánie	0.38%	4.68%	0.87%	0.69%	0.14%	1.02%	0.14%	7.12%	0.59%	0.16%	0.30%	0.08%
SNS	4.46%	7.89%	0.84%	23.44%	0.37%	35.81%	26.55%	0.05%	3.45%	1.18%	0.25%	0.11%
Extra obchod	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 14 - Export – agr. obchod v 1996

1996	Bulhar-sko	Kypr	ČR	Eston-sko	Maďar-sko	Lotyš-sko	Litva	Malta	Polsko	Rumun-sko	Sloven-sko	Slovin-sko
Afrika	0.83%	4.60%	0.72%	0.20%	1.33%	0.02%	0.03%	12.36%	2.67%	22.34%	0.82%	0.12%
Amerika LAIA	0.02%	0.00%	3.34%	0.00%	0.62%	0.00%	0.59%	38.00%	0.73%	2.22%	2.62%	0.11%
Asie	28.08%	18.48%	29.87%	7.02%	13.75%	5.24%	14.00%	44.77%	11.11%	48.94%	12.19%	1.65%
Asie Středovýchod.	8.37%	12.86%	11.90%	0.23%	5.61%	0.04%	0.19%	40.35%	3.47%	35.89%	7.37%	0.04%
Evropa-ostatní	66.36%	68.86%	60.34%	91.77%	74.39%	94.02%	83.58%	1.51%	75.44%	25.83%	82.06%	92.71%
Evropa EFTA	2.46%	2.06%	2.89%	2.27%	4.61%	0.02%	1.79%	0.08%	2.24%	0.68%	1.99%	0.65%
Nejm.rozvin.země	1.27%	0.52%	0.58%	0.13%	0.50%	0.02%	0.35%	5.49%	0.62%	0.58%	0.93%	0.06%
Severní Amerika	3.59%	0.42%	3.50%	0.50%	6.16%	0.61%	1.59%	3.25%	5.27%	0.50%	1.87%	5.06%
Oceánie	0.33%	0.19%	0.10%	0.03%	0.35%	0.08%	0.00%	0.33%	0.11%	0.12%	0.10%	0.18%
SNS	43.79%	59.62%	47.84%	68.05%	40.72%	78.63%	80.18%	2.39%	61.60%	17.80%	25.52%	7.12%
Extra obchod	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 15 - Export – agr. obchod v 2007

2007	Bulhar-sko	Kypr	ČR	Eston-sko	Maďar-sko	Lotyš-sko	Litva	Malta	Polsko	Rumun-sko	Sloven-sko	Slovin-sko
Afrika	9.15%	10.34%	2.18%	0.26%	2.36%	6.45%	7.26%	16.28%	9.82%	11.29%	1.21%	0.22%
Amerika LAIA	0.79%	0.02%	1.47%	0.00%	0.21%	0.47%	0.03%	0.03%	1.89%	0.26%	0.13%	0.04%
Asie	31.53%	63.72%	36.44%	14.13%	25.34%	11.56%	9.44%	80.00%	22.18%	48.86%	19.52%	2.24%
Asie Středovýchod.	21.78%	44.99%	14.48%	10.04%	9.46%	5.05%	7.26%	14.71%	10.17%	44.84%	16.70%	0.32%
Evropa-ostatní	37.52%	19.24%	48.80%	83.09%	64.00%	61.96%	82.43%	0.23%	51.34%	31.40%	67.69%	77.27%
Evropa EFTA	1.75%	2.34%	8.86%	4.14%	7.84%	2.91%	1.97%	0.13%	4.93%	0.75%	13.13%	0.98%
Nejm.rozvin.země	1.68%	0.91%	0.45%	0.00%	0.05%	0.14%	0.28%	7.62%	0.58%	0.22%	0.10%	0.03%
Severní Amerika	12.90%	3.59%	7.27%	1.78%	1.98%	16.38%	0.72%	3.79%	10.73%	3.42%	1.80%	1.91%
Oceánie	1.57%	1.52%	0.84%	0.07%	0.32%	0.35%	0.01%	0.05%	0.84%	0.05%	0.40%	0.47%
SNS	19.95%	9.32%	23.39%	71.63%	25.98%	62.74%	79.33%	0.06%	31.01%	3.41%	16.12%	8.54%
Extra obchod	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Z údajů uvedených v předcházejících tabulkách vyplývá, že agrárnímu obchodu v případě většiny analyzovaných zemí v roce 1996 dominovaly následující teritoria. V případě importů se jedná o Latinskou Ameriku, Evropu bez zemí EU27, Asii a Severní Ameriku, v případě exportů pak v případě většiny analyzovaných zemí převládaly následující teritoria - Evropa bez zemí EU, Asie. V případě exportů realizovaných v rámci Evropy mimo členské země EU27 pak dominovalo v případě většiny zemí teritorium SNS.

Vstup do EU znamenal velmi výrazné změny v oblasti teritoriální struktury agrárního obchodu jednotlivých zemí jak již bylo výše v textu zmíněno. Teritoriální struktura agrárního obchodu proto v roce 2007 doznala značných změn a podíly jednotlivých teritorií na agrárním obchodě realizovaném mimo EU27 se rovněž velmi výrazně změnily. Pokud porovnáme mezi sebou výsledky teritoriální struktury extraobchodu realizovaného v roce 1996 a 2007, lze pak vidět, že v případě exportů došlo ve většině analyzovaných zemí k poklesu podílu obchodů realizovaných se zeměmi SNS a zeměmi Severní Ameriky, rovněž podíl obchodu s ostatními evropskými zeměmi mimo EU poklesl, naopak došlo k nárůstu podílů Asie, Afriky a zemí EFTA (které jsou součástí jednotného trhu zemí EU).

Charakteristika vývoje teritoriální struktury agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium zemí EU27 v případě jednotlivých analyzovaných zemí

Bulharsko

Bulharsko je členem EU od roku 2007. Již v období před svým vstupem do EU Bulharsko rozvíjelo čilé obchodní styky v oblasti agroobchodu. Hodnota realizovaných agrárních exportů se v roce 1998 pohybovala na úrovni cca 627 milionů USD. Během let se hodnota realizovaných exportů navyšovala až v roce 2007 dosáhla výše cca 1 417 milionů USD. V letech 1998 – 2007 se hodnota exportů navýšila o cca 115%, přičemž průměrné roční tempo růstu se v daném období pohybovalo na úrovni cca +11% a hodnota exportu v daném období velmi oscilovala o cca +/- 17%. Co se týče exportů realizovaných mimo teritorium zemí EU27, lze zkonstatovat, že hodnota exportů se navýšila ve sledovaném období o cca 32% z cca 400 milionů USD na 534 milionů USD. Průměrné roční tempo růstu exportů mimo země EU27 se pohybovalo na úrovni cca +5,25% a hodnota obchodu meziročně oscilovala v rozmezí +/- 16,4%. V současné době nejvýznamnějšími teritorii bulharského exportu realizovaného mimo teritorium EU27 jsou evropské země (zejména pak evropští členové SNS) a asijské země (zejména pak země Středního východu).

Co se týče agrárního importu. Tam se situace v letech 1998-2007 vyvíjela následujícím způsobem. Celková hodnota agrárních importů se ve sledovaném období navýšila o cca 360% z 367 milionů USD na cca 1,7 mld. USD. Průměrné meziroční tempo růstu importů se pohybovalo na úrovni +20% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 23%. Hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se navýšila ve sledovaném období o cca 100% (z cca 210 milionů USD na cca 425 milionů USD), přičemž průměrné meziroční tempo růstu se pohybovalo na úrovni +9,7% a hodnota importů oscilovala v jednotlivých letech +/- 18%. Teritoriální struktura importů realizovaných z teritorií mimo EU 27 se během let výrazně nezměnila - většina importované hodnoty pochází z latinské Ameriky, Asie a Evropy.

Česká republika

Agrární zahraniční obchod ČR se v posledním desetiletí vyvíjel velmi dynamicky. V letech 1998-2007 se hodnota exportů navýšila o cca 250% z 1,25 mld. USD na cca 4,37 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 230% z 1,63 mld. USD na cca 6 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navyšovala o cca 16,4% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 20,5%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu cca 15,2% a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 18%.

Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27, lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se navýšila z 377 milionů USD v roce 1998 na 390 milionů USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 3% ročně a průměrná meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/-18% - tzn. velmi vysoká variabilita. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritorií mimo EU27 se během let navýšila o cca 68%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca 6,9% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 12,2%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 narostla z cca 563 milionů USD na 948 milionů USD. Co se týče změn v teritoriální struktuře obchodu došlo v případě ČR k velmi výraznému poklesu podílu extraobchodu a to zejména vlivem nižšího tempa růstu v porovnání s intraobchodem. Z teritorií mimo EU27 změny poznamenaly obchod zejména s následujícími teritorii. V rámci exportů realizovaných v rámci extraobchodu došlo k posílení podílu asijských zemí, zemí EFTA, USA a Kanady a naopak došlo k výraznému oslabení podílů zemí SNS. V případě importů pak nedošlo k žádným výrazným změnám v realizované teritoriální struktuře.

Kypr

V letech 1998-2007 se hodnoty agrárního exportu a importu vyvíjely naprosto opačně. Zatímco hodnota agrárního exportu klesala jak v případě celkového exportu tak i exportu realizovaného v rámci extrastatu, hodnota celkového agrárního importu rostla. Růst hodnoty importu byl zapříčiněn růstem importů ze zemí EU27, zatímco hodnota importů ze zemí mimo EU27 velmi výrazně klesla. Ve sledovaném období hodnota agrárního exportu poklesla o 45% (z cca 530 milionů na cca 350 milionů USD), zatímco hodnota importu narostla o cca 50% (z 960 milionů USD na 1,122 mld. USD).

Hodnota extraobchodu měla v případě Kypru klesající trend a to jak v případě exportů, tak i v případě importů. Hodnota exportu ve sledovaném období poklesla z cca 320 milionů USD na cca 160 milionů USD a hodnota importů poklesla z cca 650 milionů USD na cca 293 milionů USD. Zatímco průměrné tempo růstu celkového agrárního exportu se ve sledovaném období pohybovalo na úrovni cca -3% ročně (průměrná meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 11,3%), v případě exportů realizovaných v rámci extrastatu to bylo dokonce -5% ročně (průměrná meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 13%). V případě importů pak situace vypadala následujícím způsobem. Tempo růstu celkové hodnoty agrárních importů se pohybovalo na úrovni cca 6% (meziroční oscilace +/- 13,7%), zatímco importy v rámci extrastatu klesaly v průměru o cca -3% ročně (meziroční oscilace +/- 13,6%). Podíl extraobchodu na celkové hodnotě agrárního obchodu ve sledovaných letech velmi výrazně poklesl ve prospěch intraobchodu v případě importů, zatímco v případě exportů se podíl extraobchodu téměř nezměnil. Z hlediska změn v teritoriální struktuře exportů realizovaných mimo EU27, lze zkonstatovat, že došlo k výraznému posílení teritoria zemí Asie a k výrazné redukci podílu zemí SNS. V případě importů pak došlo k výraznému oslabení podílu obchodů s regionem Severní Amerika a naopak došlo k posílení importů z následujících regionů – Asie, Latinská Amerika, země SNS.

Estonsko

Estonsko je malá pobaltská země, která přistoupila k EU v roce 2004. Nejvýznamnějšími obchodními partnery této země jsou vlivem její lokalizace evropské země, mezi kterými dominují dnešní členské státy EU27 a dále pak země, jež jsou členy SNS. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Estonska narostla v případě exportu o cca 80% (z cca 496 milionů USD na cca 910 milionů USD), v případě importů pak došlo k nárůstu o cca 64% (z cca 490 milionů USD na cca 1,3 mld. USD). Průměrné tempo růstu exportů dosahovalo cca 10,7% ročně (meziroční oscilace +/- 27%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 8,6% ročně (meziroční oscilace +/- 22,3%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Estonska je v případě exportů velmi výrazný, zatímco v případě importů je jeho role téměř zanedbatelná. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z 330 milionů USD na cca 370 milionů USD, v případě importů jsme pak naopak byly svědky poklesu, kdy hodnota realizovaných importů klesla z cca 150 milionů USD na cca 114 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 13% (průměrná meziroční oscilace +/- 42%), v případě importů to pak bylo cca -7% (meziroční oscilace +/- 26%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role zemí EFTA, zemí SNS a zemí Středního východu. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů zejména v případě Latinské Ameriky a zemí SNS, naopak došlo k poklesu podílů v případě importů z Afriky, Asie a zemí EFTA.

Maďarsko

V letech 1998-2007 se hodnota agrárních exportů navýšila o cca 127% z cca 2,5 mld. USD na cca 5,7 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 260% z 883 mil. USD na cca 3,8 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navyšovala o cca 11% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 16%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu cca 16,6% ročně a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 20%.

Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27, lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se z cca 920 milionů USD v roce 1998 zvýšila na 1,053 mld. USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 2,75% ročně a průměrná meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/-10,6%. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se během let snížila o cca 37%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca -2,1% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 18,5%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 poklesla z cca 448 milionů USD na 337 milionů USD. Co se týče změn v teritoriální struktuře obchodu došlo v případě Maďarska k velmi výraznému poklesu podílu extraobchodu a to zejména vlivem nižšího tempa růstu v porovnání s intraobchodem. Z teritorií mimo EU27 změny poznamenaly obchod zejména s následujícími. V případě exportů realizovaných v rámci extraobchodu došlo k posílení podílu asijských zemí (zejména Střední východ), zemí EFTA, a naopak došlo k výraznému oslabení podílů zemí SNS. V případě importů došlo k oslabení podílů zemí Afriky a Latinské Ameriky a naopak došlo k posílení importů z oblastí Asie, Severní Ameriky a zemí Evropy (těch zemí které nejsou členy EU27 a SNS).

Lotyšsko

Lotyšsko je jednou z malých pobaltských zemí. K EU přistoupila v roce 2004. Nejvýznamnějšími obchodními partnery této země jsou dnešní členské státy EU27 a dále pak země, jež jsou členy SNS. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Lotyšska narostla v případě exportu o cca 450% (z cca 183 milionů USD na cca 1 mld. USD), v případě importů pak došlo nárůstu o cca 290% (z cca 300 milionů USD na cca 1,561 mld. USD). Průměrné roční tempo růstu exportů dosahovalo cca 26% (meziroční oscilace +/- 36%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 17% ročně (meziroční oscilace +/- 19%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Estonska je v případě exportů velmi výrazný, zatímco v případě importů jeho role již není tak významná. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z 95 milionů USD na cca 316 milionů USD, v případě importů jsme pak byly svědky nárůstu, kdy hodnota realizovaných importů vzrostla z 96 milionů USD na cca 187 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 23% (průměrná meziroční oscilace +/- 40% - velmi výrazná variabilita), v případě importů to pak bylo cca 11,3% (meziroční oscilace +/- 16%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role Afriky, zemí EFTA, zemí Středního východu a Severní Ameriky, naopak došlo k poklesu podílu zemí SNS. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů zejména v případě importů ze zemí Středního východu, Afriky a ze zemí SNS. K poklesu podílů pak došlo v případě importů ze zemí EFTA a ze zemí Latinské Ameriky.

Litva

Litva je poslední z analyzovaných pobaltských zemí, která rozšířila členskou základnu EU v nedávné době. Stejně tak jako je tomu v případě Estonska a Lotyšska nejvýznamnějšími obchodními partnery této země jsou dnešní členské státy EU27 a dále pak evropští členové SNS. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Litvy narostla v případě exportu o cca 463% (z cca 490 milionů USD na cca 2,77 mld. USD), v případě importů pak došlo k nárůstu o cca 288% (z cca 567 milionů USD na cca 2,27 mld. USD). Průměrné meziroční tempo růstu exportů dosahovalo ve sledovaném období cca 23,6% (meziroční oscilace +/- 30% - tedy velmi vysoké meziroční výkyvy v oblasti vývoje hodnoty). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 17,4% ročně (meziroční oscilace +/- 20,1%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Litvy je v případě exportů velmi výrazný, zatímco v případě importů jeho role již není tak významná. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z cca 290 milionů USD na cca 952 milionů USD, v případě importů nárůst již nebyl tak výrazný, ale přesto hodnota realizovaných importů vzrostla z cca 214 milionů USD na cca 405 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 19,5% (průměrná meziroční oscilace +/- 34% - velmi výrazná variabilita), v případě importů to pak bylo cca 19,5% (meziroční oscilace +/- 30%).

Během analyzovaných let došlo v případě Litvy k výraznému posílení podílu exportů do zemí EU27, podíl importů ze zemí EU27 se dlouhodobě nezměnil. V případě teritoriální struktury extrastatu došlo ve sledovaném období k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role zemí Středního východu a naopak došlo k poklesu podílů zemí SNS, Severní Ameriky a ostatních evropských zemí (země, které nejsou členy SNS ani EU27). V případě teritoriální struktury importů realizovaných v rámci extrastatu nedošlo k žádným výrazným změnám v podílech jednotlivých vybraných regionů – jedinou výraznější změnu představoval pokles podílu zemí EFTA.

Malta

Malý ostrovní stát lokalizovaný uprostřed Středomoří, který do EU vstoupil v roce 2004 a společně s Kyprem je nejmenším členským státem EU. Hodnota celkového i agrárního zahraničního obchodu je v porovnání s dalšími státy EU27 zanedbatelná, rovněž teritoriální struktura obchodu je vlivem specifické lokace tohoto státu odlišná od většiny zemí EU27. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Malty narostla v případě exportu o cca 300% (z cca 57 milionů USD na cca 227 milionů USD), v případě importů pak došlo k nárůstu o cca 120% (z cca 300 milionů USD na cca 654 milionů USD). Průměrné tempo růstu exportů dosahovalo ve sledovaném období cca 18% ročně. Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 10% ročně. Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Malty je velmi výrazný a to zejména v případě exportů – kde podíl extrastatu na celkových agrárních exportech se pohybuje na úrovni téměř 90%. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z cca 44 milionů USD na cca 200 milionů USD, v případě importů nárůst již nebyl tak výrazný, ale přesto hodnota realizovaných importů vzrostla z cca 80 milionů USD na cca 104 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 20% (jedná se o jedinou zemi, kde tempo růstu extrastatu převýšilo tempo růstu intrastatu), v případě importů to pak bylo cca 10,2%. Během analyzovaných let došlo v případě Malty, na rozdíl od ostatních zemí EU27, k poklesu podílu exportů do zemí EU27, podíl importů ze zemí EU27 se pak naopak zvýšil. V případě teritoriální struktury extrastatu došlo k následujícím změnám. V případě exportů došlo k velmi výraznému posílení podílu Asijských zemí s výjimkou regionu Středního východu, v případě Afrických zemí, které představují významného obchodního partnera Malty, pak během sledovaného desetiletí docházelo k výrazným

meziročním výkyvům hodnoty exportů (ty se pohybovala na úrovni +/- 30% za rok). Teritoriální struktura importů realizovaných v rámci extrastatu zaznamenala během sledovaných let značné změny v podílech jednotlivých vybraných regionů. Ačkoliv podíl importů realizovaných v rámci intrastatu na celkovém agrárním obchodě poklesl, během sledovaných let došlo v rámci extrastatu k posílení podílů importů pocházejících zejména z Afriky, Latinské Ameriky a naopak došlo k poklesu podílů importů pocházejících ze Severní Ameriky a Oceánie.

Polsko

Polsko představuje největší ze zemí, které v nedávné době přistoupily do EU. V rámci EU27 je možné charakterizovat agrární sektor Polska jako jeden z nejsilnějších. Polsko, zejména v poslední době, velmi výrazně navyšuje hodnoty agrárních exportů a saldo agrárního obchodu Polska je již několik let výrazně v přebytku. Agrární zahraniční obchod Polské republiky se v posledním desetiletí vyvíjel velmi dynamicky. V letech 1998-2007 se hodnota exportů navýšila o cca 340% z 3 mld. USD na cca 13 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 184% z 3,6 mld. USD na cca 10 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navyšovala o cca 20% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 24%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu cca 13,6% ročně a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 17,6%. V rámci agrárního obchodu hraje teritorium zemí EU27 klíčovou roli v rámci struktury polského agroobchodu – podíl zemí EU27 na polských exportech je cca 80%, v případě importů to je cca 65%.

Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27. Lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se navýšila z 1,4 mld. USD v roce 1998 na 2,5 mld. USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 9% ročně a průměrná meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/-17,6%. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se během let navýšila o cca 115%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca 10,3% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 17,3%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 narostla z cca 1,7 mld. USD na cca 3,4 mld. USD. Z teritorií mimo EU27 změny poznamenaly obchod zejména s následujícími teritorii. V rámci exportů realizovaných v rámci extraobchodu došlo k posílení podílu Asie, zejména pak zemí Středního východu a dále pak Afriky. Naopak došlo k výrazné redukci podílu exportů do zemí SNS a ostatních evropských zemí. V případě importů pak došlo v rámci extrastatu k posílení podílů Afriky, Latinské Ameriky, Středního východu a zemí EFTA a naopak došlo k poklesu v případě zemí SNS a Severní Ameriky.

Rumunsko

Rumunsko je členem EU od roku 2007. V rámci teritoriální struktury Rumunského agroobchodu hrají jak v případě exportu, tak i v případě importu dominantní roli země EU27. Hodnota realizovaných agrárních exportů se v roce 1998 pohybovala na úrovni cca 380 milionů USD. Během let se hodnota realizovaných exportů navyšovala až v roce 2007 dosáhla výše cca 1 240 milionů USD. V letech 1998 – 2007 se hodnota celkového agrárního exportu bez rozlišení teritorií navýšila o cca 225%, přičemž průměrné tempo růstu se v daném období pohybovalo na úrovni cca +16% ročně a hodnota exportu v daném období velmi oscilovala v obou směrech o cca +/- 21%. Co se týče exportů realizovaných mimo teritorium zemí EU27, lze zkonstatovat, že hodnota exportů se navýšila ve sledovaném období o cca 56% z cca 190 milionů USD na 300 milionů USD. Průměrné tempo růstu exportů mimo země

EU27 se pohybovalo na úrovni cca +8,4% ročně a hodnota obchodu meziročně oscilovala v rozmezí +/- 20%. V současné době nejvýznamnějšími teritorii rumunského exportu realizovaného mimo teritorium EU27 jsou země Asie, zejména pak země Středního východu, a dále pak ostatní evropské země (tedy země, které nejsou členy EU27 nebo SNS).

Co se týče agrárního importu. Tam se situace v letech 1998-2007 vyvíjela následujícím způsobem. Celková hodnota agrárních importů se ve sledovaném období navýšila o cca 340% z 793 milionů USD na cca 4,2 mld. USD. Průměrné tempo růstu importů se pohybovalo na úrovni cca +20% ročně a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 25%. Hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se navýšila ve sledovaném období o cca 190% (z 420 milionů USD na 1,1 mld. USD), přičemž průměrné meziroční tempo růstu se pohybovalo na úrovni +15% a hodnota importů oscilovala v jednotlivých letech okolo +/- 24%. Teritoriální struktura importů realizovaných z teritorií mimo EU 27 se během let výrazně nezměnila většina importované hodnoty pochází z Latinské Ameriky, Asie a Evropy. Co se týče změn v teritoriální struktuře extrastatových importů lze vidět posílení podílu asijského středovýchodního regionu a naopak oslabení podílu Severní Ameriky.

Slovensko

Teritoriální struktura agrárního obchodu Slovenska zaznamenala v posledním desetiletí velmi výrazné změny. Mezi ty nejvýznamnější pak patří výrazné posílení podílů zemí EU27 na agrárních exportech Slovenska. V letech 1998-2007 se hodnota agrárních exportů navýšila o cca 385% z 422 milionů USD na cca 2 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 266% z 756 milionů USD na cca 3 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navyšovala o cca 20% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 23,5%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu v průměru o cca 17% ročně a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 20%. Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27, lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se navýšila z cca 87 milionů USD v roce 1998 na 97 milionů USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 4,2% ročně a průměrná meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/- 21% - tzn. velmi vysoká variabilita. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se během let navýšila o cca 368%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca 23% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 29%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 narostla z cca 162 milionů USD na 739 milionů USD.

Teritoriální struktura slovenského extrastatu zaznamenala v uplynulých letech následující změny. V rámci exportů realizovaných v rámci extraobchodu došlo k posílení podílu zemí Středního východu a naopak došlo k výraznému oslabení podílů ostatních evropských zemí. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů ostatních evropských zemí a naopak oslabení vlivu Latinské Ameriky a Asie.

Slovinsko

Slovinsko je poslední z analyzovaných zemí, které v letech 2004 a 2007 rozšířily členskou základnu dnešní EU27. Slovinsko vlivem své lokace rozvíjí obchodní kontakty jak se zeměmi EU27, které dominují teritoriální struktuře realizovaných obchodů, tak i se zeměmi mimo EU27 – zejména pak se zeměmi Balkánského poloostrova, které nejsou členy EU. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Slovinska narostla v případě exportu o cca 146% (z cca 350 milionů USD na cca 855 milionů USD), v případě importů pak došlo nárůstu o cca 175% (z cca 736 milionů USD na cca 1,9 mld. USD). Průměrné tempo růstu exportů

dosahovalo cca 11,3% ročně (meziroční oscilace +/- 27%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 12,8% ročně (meziroční oscilace +/- 22,3%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Slovinska je jak v případě exportů, tak i v případě importů relativně významný. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z 235 milionů USD na cca 312 milionů USD, v případě importů jsme pak byly svědky nárůstu z 267 milionů USD na cca 430 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca +3,55% (průměrná meziroční oscilace +/- 8,5%), v případě importů to pak bylo cca +9,7% (meziroční oscilace +/- 18%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role zemí SNS a naopak k oslabení podílů zemí z Asie, Severní Ameriky a některých evropských zemí. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů zejména v případě Latinské Ameriky a naopak došlo k poklesu podílů v případě importů z Afriky, Asie, Severní Ameriky, zemí EFTA a některých dalších evropských zemí.

ZÁVĚR

Z výsledků provedené analýzy vyplývá, že v případě většiny analyzovaných zemí došlo v uplynulých letech k posílení orientace jejich zahraničně obchodní směny, agrární obchod nevyjímaje, na teritorium zemí EU27. Význam ostatních teritorií se jak z hlediska exportu, tak i z hlediska importu dlouhodobě snižuje. Pro většinu z analyzovaných zemí je charakteristické vyšší tempo růstu hodnoty agrárních exportů a importů realizovaných v rámci EU27 v porovnání s tempy růstu hodnoty exportů a importů realizovaných s ostatními zeměmi světa.

Hodnota agrárních exportů a importů všech analyzovaných zemí se v letech 1998-2007 zvýšila z 10 mld. USD na 34 mld. USD v případě agrárních exportů a z 12 mld. USD na 37,5 mld. USD v případě agrárních importů. Dominantní roli obchodních partnerů jednotlivých analyzovaných zemí, jak již bylo výše řečeno, hrály země EU27. V rámci EU27 se v letech 1998-2007 navýšila hodnota celkového agrárního exportu všech analyzovaných zemí z 5,6 mld. USD na 26,6 mld. USD, v případě agrárních importů pak došlo k navýšení z 7,3 mld. USD na 29 mld. USD. Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodě pak hrál v případě analyzovaných zemí pouze minoritní roli. Pokud sečteme hodnotu extrastatu všech analyzovaných zemí, zjistíme, že podíl extrastatových exportů a importů na celkových agrárních exportech a importech v současné době je na úrovni cca 21% respektive cca 22%. Hodnota exportů a importů realizovaných v rámci extrastatu se v letech 1998-2007 navyšovala pomalejším tempem v porovnání s růstem hodnoty obchodů realizovaných v rámci EU27. Hodnota agrárního extrastatu se během let navýšila v případě exportů z 4,6 mld. USD na 7,2 mld. USD, v případě importů to pak byl nárůst z 4,7 mld. USD na 8,5 mld. USD.

Pokud opomineme dominantní podíl zemí EU27 v rámci teritoriální struktury agrárních exportů a importů jednotlivých analyzovaných zemí, a zaměříme se pouze na vývoj teritoriální struktury exportů a importů realizovaných v rámci extrastatu – tedy mimo rámec EU27, lze charakterizovat vývoj teritoriální struktury agrárního obchodu následujícím způsobem. V případě agrárních exportů teritoriální struktura extrastatu dlouhodobě dominují země SNS, dále pak ostatní evropské země (tj. země mimo SNS a EU27) a země Asie (zejména země Středního východu). Tato teritoria představují cca 70% hodnoty realizovaných agrárních exportů v rámci extrastatu. Ostatní teritoria jsou v následujícím pořadí: Afrika, Severní Amerika, země EFTA, země Latinské Ameriky a Oceánie. V případě agrárních importů realizovaných v rámci extrastatu pak situace vypadá velice podobně. Přední pozice co se týče podílů na realizovaných importech zaujímají v současné době země z Latinské

Ameriky, z Asie a ostatní evropské země (evropské země, které nejsou součástí SNS a EU27). Podíl těchto regionů na importech realizovaných v rámci extrastatu byl v roce 2007 přes 75%. Na rozdíl od teritoriální struktury exportů, která je v rámci extrastatu dlouhodobě stabilní a tudíž nedošlo k žádným výrazným změnám v letech 1998 – 2007, v případě importů došlo k velmi výrazným změnám, což nám dokládá pořadí regionů dle jejich podílu na realizovaných extrastatových importech v roce 2007 (viz. údaje výše) a v roce 1998 (viz. následující údaje). V roce 1998 bylo pořadí regionů dle jejich podílů na extrastatových importech následující - Latinská Amerika, Severní Amerika, Asie, ostatní evropské státy a Afrika. Podíl těchto regionů na celkových importech se v daném roce pohyboval na úrovni cca 75%).

Závěrem lze zkonstatovat, že vstup jednotlivých analyzovaných zemí do EU se podepsal na teritoriální struktuře agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium EU tak, že v případě exportů došlo k posílení podílů Asie, Afriky, Severní Ameriky a zemí EFTA. Podíly ostatních teritorií zejména pak zemí SNS a ostatních evropských zemí (země mimo EFTA, SNS a EU27) poklesly. V případě importů pak došlo k posílení obchodů s Latinskou Amerikou, Asií a ostatními evropskými státy (země mimo EFTA, SNS a EU27) a naopak došlo k poklesu podílů v případě Severní Ameriky a Afriky. Výše zmíněná situace je pak dána zejména prostřednictvím aplikované Společné zemědělské a Společné obchodní politiky zemí EU, které velmi výrazně ovlivnily jak komoditní, tak zejména teritoriální strukturu agrárního obchodu jednotlivých analyzovaných zemí.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Comtrade, database, United Nations Commodity Trade Statistics Database, 2009, <http://comtrade.un.org/db/default.aspx>

FAOSTAT, database, Food and Agricultural Organization of the United Nations, Roma, 2009, <http://faostat.fao.org/site/444/default.aspx#ancor>

The State of Food and Agriculture, FAO, Roma, 2008, ISBN 978-92-5-105980

International Trade Statistics 2007, WTO, 2008, ISBN 978-92-870-3407-6

European Commission, Agricultural trade statistics, EUROSTAT database, 2009, http://eabouteuropa.eu/agriculture/agrista/tradestats/index_en.htm

Jeníček V., World commodity trade in the globalisation processes, Agric. Econ. – Czech, 53 (2007), No. 3, 101 – 110

Svatoš, M., Smutka, L., The analysis of external trade development among the Czech and Slovak Republics, Hungary, Poland and the Ukraine, Agricultural market and trade, Warsaw, 2008, ISBN 83-89503-62-x

Lze vypočítat, odkud se berou lidské špatnosti?

Is it Possible to Count Human Bads?

Ivo Stáňa, Radim Valenčík, Oleksiy Zhylinkov

Anotace: Prostřednictvím matematického aparátu lze popsat a s využitím počítačového modelu simulovat chování lidí v redistribučních systémech. Konkrétně pak lze nastolit a řešit následující otázky: K jakému typu rovnováh systém konverguje, pokud se dva hráči snaží spojit a diskriminovat třetího? Existuje strategie vyjednávání, jejíž využití by každému (hráči) přineslo lepší výsledek (větší výplatu) než v případě vyjednávání diskriminujících koalic? Lze na základě toho ukázat, odkud pocházejí lidské špatnosti?

Summary: By means of a mathematical apparatus it is possible to describe and with application of computer model to feign behaviour of people in redistribution systems. Proceeding from the aforesaid, it is possible to put and solve following problems: To what type of balance system converge if two participants (player) unite for restriction of the third? Whether there is such strategy which brings to each participant (player) the best result (more encouragement), than that which could reach within the limits of a discrimination coalition? Is it possible to show, what the human bads come from?

Úvod

Jedním z významných trendů současnosti je stále širší použití teorie her k analýze těch konfliktních společenských situací, které vznikají při realizaci reforem kladoucích si za cíl změnu k lepšímu.⁷⁷ Teorie her, jako matematický aparát analyzující konfliktní situace, nám umožňuje nejen za pomoci výpočtů zvolit optimální strategii rozhodování v těchto situacích, ale tento aparát je také schopný analyzovat a odpovídat i na daleko složitější, psychologické, či sociologické otázky.

Ve vztahu k možnosti použít matematické prostředky při vyjádření chování člověka a společenské reality panuje značná skepse. Pokusíme se ukázat (a to je i hlavním cílem našeho příspěvku), že i ve společenských vědách může matematika podstatným způsobem přispět k odhalení mechanismů a motivů, které ovlivňují společenské dění, a to zejména v souvislosti s prosazováním reforem, jejichž cílem je zvýšení efektivnosti fungování společenského systému. Pokud jsme v názvu příspěvku položili otázku, odkud se berou lidské špatnosti, tak máme na mysli mnohem více, než sestavení nějakého modelu, do kterého by – coby parametr – byly různé, specificky lidské vlastnosti dosazeny. Domníváme se, že prostřednictvím vhodného modelu můžeme ukázat i to, odkud se tyto vlastnosti berou, jaký je jejich původ.

Teorie se zpravidla zajímá jen o to, „jak by to mělo být“, ale pomíjí otázku jak, odkud se berou lidské špatnosti, tak i otázku, proč jsou do koncepce a realizace reforem vnášeny prvky, které podstatným způsobem snižují efekt těchto reforem, ale těm, co tam „otrávené prvky“ vnesli, přinášejí značný profit.

Využijme teorii her k položení otázek:

- Jaké hry se ve skutečnosti hrají.⁷⁸
- Kdo, jaký a jakým způsobem z nich získává profit?
- Kdo, s kým a jaké vytváří koalice?
- Proč se někteří hráči nedokážou bránit tomu, co je poškozující?

⁷⁷ Jednou z prvních vlašťovek bylo vystoupení J. Nemece na konferenci pořádané ESF MU v roce 2007 ve Šlapanicích (Nemec, 2007). K charakterizování situace v oblasti reformy financování zdravotnictví použil terminologii teorie her. Od té doby bylo možné zaznamenat několik pokusů, použít k analýze reforem i aparát teorie her.

⁷⁸ „Hrou“ je míněn nějaký systém, ve kterém koexistují lidé, kteří na sebe vzájemně reagují.

- Jak jsou do přípravy a realizace reforem vnášeny prvky, které umožňují získávat individuální či skupinový prospěch na úkor efektivnosti celého systému.

- Apod.

V první části příspěvku si připomeneme popis lidských špatností slovy jednoho z nejpovolanějších odborníků na toto téma. Ve druhé části ukážeme některá základní východiska řešení dané problematiky z oblasti teorie redistribučních systémů. Ve třetí části se budeme zabývat problematikou tzv. paralelních redistribučních her, která – dle našeho názoru – poskytuje poměrně silné nástroje o odhalení původu (dokonce formou toho, co je velmi obdobné výpočtu) lidských špatností.

1. Přehled lidských špatností

Začneme tím, že si ukážeme přehled takových lidských špatností, které můžeme podezírat z toho, co hraje negativní roli při přípravě a prosazování reforem. Za nejpovolanějšího odborníka v oblasti morfologie lidských špatností můžeme považovat F. Koukolíka. V knížce *Vzpouza deprivantů* (Koukolník – Drtinová, 2006, s.37) najdeme výčet toho, s čím se setkáváme u lidí, kteří mají předpoklady stát se deprivanty:

- „- *přitahuje je vzrušení, "adrenalinové zábavy"*;
- *mohli by na tváři nosit nápis "sex - drogy - rock and roll"*;
- *jsou "rebelové bez příčiny"*;
- *sdělí vám, že jsou "milenci/milenky, na které nezapomenete"*;
- *zbožňují iluzi, že jsou mocní*;
- *lžou, podvádějí, kradou*;
- *nerespektují sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny*;
- *ve vztahu k bezpečí druhých lidí i svému jsou bezohlední*;
- *často slíbí něco za nic*;
- *často se vymlouvají, mají-li udělat něco, co je jejich povinnost*;
- *jsou neodpovědní*;
- *slibují, aniž by měli v úmyslu dodržet slovo*;
- *zjistíte u nich kriminální chování, obvykle opakované, které jim prošlo*;
- *jestliže něco chtějí, dokáží z tohoto důvodu být velmi milí a oslniví*;
- *snadno velmistrovsky lžou, chtějí-li něco dosáhnout*;
- *špatně hospodaří s penězi*;
- *často hodně pijí alkohol, nebo užívají drogy*;
- *mají početné sexuální partnery/partnerky, někdy se chvástají svými sexuálními úspěchy*;
- *jen málokdy jim něco dělá starosti, dělají dojem, že jsou trvale "nad věcí"*;
- *snadno fyzicky zaútočí, provokují rvačky*;
- *jestliže někomu něco špatného provedou, zdůvodňují to tím, že by poškozená strana udělala to samé, kdyby měla příležitost*;
- *nemají výčitky svědomí*;
- *často jsou propuštěni z práce, nebo impulsivně podávají výpověď*;
- *jste si vědomi mnoha, často všech jejich chyb, přesto vás stále přitahují, máte pocit, že nejsou to nejbáječnější lidé, které jste potkali, ostatní kolem vás si to často myslí také*;
- *říkají vám, kolik lidí je nemá rádo, nebo nenávidí, tážete-li se proč, nedokáží to dobře vysvětlit*;
- *skvěle a s půvabem přemlouvají, vysvětlují, manipulují*;
- *dokáží vám při prvním setkání, po několika minutách říci: "myslíme/cítíme podobným způsobem", "je neuvěřitelné, jak se jeden druhému podobáme..."*;

- přesvědčivě mluví o sociální nespravedlnosti a útlaku, třeba rasovém, vzápětí pronesou něco, co je s těmito tvrzeními v rozporu;
- vypadají příliš skvěle na to, aby to byla pravda; mají charisma, jsou tvůrci "halo efektu", jenž přezáří jejich špatné vlastnosti tak, že je dlouho nerozlišíte;
- vyprávějí vám, jací jsou (zneuznaní) géniové, jsou sami sobě legendou;
- rádi vstupují do soutěží, ale nedokážou prohrát. "

V tomto výčtu najdeme i ta lidská selhání, která mají vliv na přípravu a prosazování reforem, jejichž cílem je zvýšení efektivity fungování společenského systému. Jsou to zejména (vybereme-li z výše uvedeného výčtu to nejdůležitější) tyto jejich charakteristiky:

„Zbožňují iluzi, že jsou mocní; lžou, podvádějí, kradou; nerespektují sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny; jsou neodpovědní; slibují, aniž by měli v úmyslu dodržet slovo; zjistíte u nich kriminální chování, obvykle opakované, které jim prošlo; jestliže něco chtějí, dokáží z tohoto důvodu být velmi milí a oslniví; snadno velmistrovsky lžou, chtějí-li něco dosáhnout; jestliže někomu něco špatného provedou, zdůvodňují to tím, že by poškozená strana udělala to samé, kdyby měla příležitost; nemají výčitky svědomí; skvěle a s půvabem přemlouvají, vysvětlují, manipulují; vypadají příliš skvěle na to, aby to byla pravda; mají charisma, jsou tvůrci "halo efektu", jenž přezáří jejich špatné vlastnosti tak, že je dlouho nerozlišíte.

Širší i užší (s problematikou přípravy a prosazování reforem, jejichž cílem je zvýšení efektivity fungování společenského systému.) přehled lidských špatností je nepochybně zajímavý a přínosný. Cítíme z něj však určitý deficit teorie, která by odhalila hlubší logiku lidských špatností. Uvedený výčet není např. úplný a dobře strukturovaný – jsou tam velmi obecné a relevantní příznaky, které s velkou jistotou signalizují poruchu, současně s okrajovými, které většinou nehrají žádnou roli. (Např. „zbožňují iluzi, že jsou mocní“, která vede k patologii téměř fatálně, ve srovnání např. hned s prvním bodem „přitahuje je vzrušení“, „adrenalinové zábavy“, který sice může spolupůsobit s dalšími, ale sám o sobě však na vývoj lidské psychiky z hlediska fenoménu deprivace nemá žádný význam.) Prvky uvedeného výčtu rovněž nejsou prezentovány ve vzájemně se podmiňujících souvislostech (které z nich jsou souřadné, doplňující se, kauzálně či vývojově závislé apod.). Bylo by např. možné říci, že potřeba sebedominance (jako jednoho z velmi významných příznaků vzniku deprivace) se zpravidla projevuje chvástáním v sexuální oblasti, přehlížením problémů či ohrožení, které svým chováním mohou vyvolat druhým, slibováním čehokoli bez starosti o to, zda závazky dodrží, vymýšlením legend o svých zásluhách a roli, kterou kdy daný člověk sehrál apod.).

Pokud klademe důraz na uvedené momenty, tak především proto, abychom ukázali, jak obtížné je takový výčet vypracovat. Kdokoli se o to pokusí, dává při sebelepší vůli jen polotovar, který mohou další vylepšovat. Ostatně upozornění na tento postup v rozvoji našeho poznání je základem uplatnění metody úplného dobře strukturovaného výčtu, kterou lze považovat jak v odborné oblasti, tak i v běžném životě za jednu z nejlépe se osvědčujících a nejpraktičtějších.⁷⁹

Ztěží lze vyčítat F. Koukolíkovi aj. Drtinové, že jejich výčet lidských slabostí či špatností podmiňujících vznik deprivace či umožňující její rozpoznání není dokonalý. K dokonalosti v této oblasti ještě vede dlouhá cesta. Spíše si lze postesknout nad tím, že se nepokusili o dynamický pohled na to, jak se při interakci se sociálním prostředím mohou jednotlivé prvky vedoucí k deprivaci na sebe nabalovat, jak se mohou posilovat apod.

⁷⁹ Valenčík 2008, s. 28 – 29, kde je celá kapitola věnována tomu, jak sestavit úplný dobře strukturovaný výčet.

2. Teorie redistribučních her jako klíč k odhalení původu lidských špatností

Na to, proč jsou lidé takoví, jací jsou, hledali odpověď ve všech dobách. Někteří si mysleli, že nejdůležitějších lidské vlastností jsou od Boha, jiní, že jsou vrozené a neměnné. Později převážil názor, že člověka lze změnit výchovou a změnou prostředí (C. Helvétius aj.). Poté hrálo důležitou roli pojetí, podle kterého byla jeho podstata dána souhrnem společenských vztahů (jeden z typických prvků pojetí společenského vývoje v díle K. Marxe). V současné době existuje řada přístupů vycházejících z koncepce lidského kapitálu či sociálního kapitálu a sociálních sítí (viz např. Bourdieu, P., Castells, M., Coleman, J., Putnam, R., G. Becker). Pro tyto přístupy je příznačné, že podstatným způsobem využívají obecně teoretický (přesněji mikroekonomický) aparát. Navážeme na ně a budeme k dané problematice aplikovat původní směr vědeckého bádání spadající do oblasti teorie her – teorii redistribučních systémů. Za redistribuční systém je považováno jakékoli uskupení lidí, kteří jsou spojeni ke společné činnosti, za kterou dostávají odměnu a tu si nějakým způsobem rozdělují. Stávající koncept teorie redistribučních systémů je založen na dvou základních předpokladech:

1. Čím více se přidělení odměny odchyluje od jejich výkonnosti, tím více poklesne výkon celého systému.
2. Redistribuce odměn (oproti výkonnosti) je dána vlivem koalic, které v systému vznikají.

K popisu redistribučních systémů lze použít aparát, který vychází z teorie N-koaličních her.⁸⁰ V následujících několika odstavcích uvedeme standardizovanou podobu popisu aparátu, který teorie redistribučních systémů využívá, a některých z hlavních výsledků, kterou relevantní pro téma tohoto příspěvku.⁸¹ Budeme uvažovat N hráčů, přičemž:

x_1, x_2, \dots, x_N jsou výplaty jednotlivých hráčů;

e_1, e_2, \dots, e_N závisí na výkonnosti hráčů, je to velikost odměny (výplaty), kterou by hráč dostal, pokud by byl odměněn podle své výkonnosti;

d_1, d_2, \dots, d_N jsou nejmenší možné výplaty jednotlivých hráčů. Jejich smysl může být interpretován v různých systémech různě. Může se jednat např. o nejmenší možnou výplatu hráče, kterou musí dostat z existenčních důvodů. Může to však být i nejmenší výplata, kterou musí získat, aby v systému zůstal (jinak z něj odejde). Druhé, jak si ukážeme, je významné zejména při řešení úloh v paralelních redistribučních systémech, o kterých pojednává náš příspěvek především.

V modelu jsou proměnnými výplaty jednotlivých hráčů a parametry jsou velikost výplaty odpovídající odměně za výkon a dále pak nejmenší výplata, jakou může hráč dostat. Za parametr by bylo možné považovat i hlasovací sílu každého z hráčů (resp. kvantifikaci jeho schopnosti ovlivnit tvorbu koalic). To, že by hráči mohli mít různou hlasovací sílu, však v tomto příspěvku nebudeme uvažovat.

Redistribuční rovnici pak můžeme přepsat následujícím způsobem:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_N = E - \eta.R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \dots; x_N - e_N), \quad (1)$$

kde:

$x_1 + x_2 + \dots + x_N$ je součet výplat jednotlivých hráčů;

⁸⁰ Oproti běžně uvedeným N-koaličním hrám (viz např. Osborn 2004; Selten 1999; Aumann-Hart 2002; Peleg, - Sodholter 2004; Kuhn 1997) má některá specifika a řeší některé úlohy, které v běžně uvažovaných N-koaličních hrách nevystaly.

⁸¹ Popis elementárního redistribučního systému a východiska jeho matematického modelu jsme uvedli i v dalších uveřejněných materiálech, jedná se o standardní popis toho, co není obecně známo, co je však nezbytné pro pochopení dalšího výkladu. Standardní popis je postupně vylepšován.

$E = e_1 + e_2 + \dots + e_N$ je maximální částka, která by mohla být rozdělena, pokud by výkon redistribučního systému byl maximální, což znamená, že by nedocházelo k redistribuci a rozdělení výplat by tedy proběhlo podle výkonnosti,

$R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \dots; x_N - e_N)$ je funkce vzdálenosti rozdělení skutečných výplat od výplat podle výkonu.

η je parametr citlivosti poklesu výkonnosti systému v důsledku odchylky výplat od výkonnosti hráčů (tj. předpokládá se lineární závislost na funkci vzdálenosti).

Redistribuční rovnici lze číst i tak, že toho, kolik si hráči mohou rozdělit, je tolik, kolik by si mohli rozdělit maximálně, sníženo o to, nakolik se vzdálili rozdělení podle výkonnosti. Funkce vzdálenosti může být definována různě, ve stávajících modelech se používá běžná metrika (kladná hodnota odmocniny součtu čtverců rozdílů optimální výplaty podle výkonu od skutečné).

Pokud by platilo, že koeficient $\eta = 0$, pak by se jednalo o běžnou N-koaliční hru. Z geometrického hlediska v dosud uvažovaných N-koaličních hrách představuje množina všech maximálně možných redistribucí podprostor (ve třírozměrném prostoru plochu) s N - 1 rozměry. V redistribuční hře je v důsledku vlivu členu $\eta \cdot R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \dots; x_N - e_N)$ tato plocha (resp. prostor s N - 1 rozměry) konvexní. Malý rozdíl má značné důsledky, pokud jde o formulování některých důležitých úloh, ke kterým se brzy dostaneme.

Podobně jako v N-koaličních hrách i zde můžeme formulovat podmínku společné a individuální racionality:

- Podmínkou společné racionality:

$$x_1 + x_2 + \dots + x_N + \eta \cdot R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \dots; x_N - e_N) \geq E, \quad (2)$$

(tj. zjednodušeně řečeno - hráči si rozdělí vše, co si mohou rozdělit)

- Podmínky individuální racionality jsou:

$$\begin{aligned} x_1 &\geq d_1, \\ x_2 &\geq d_2, \\ &\dots \\ x_N &\geq d_N, \end{aligned} \quad (3)$$

(tj. každý z hráčů musí dostat nejméně minimální výplatu, tj. výplatu, při které dojde k jeho největší možné diskriminaci).

Z výše uvedeného hlediska parametry e_i určují průběh redistribuční funkce (její maximální hodnoty a zakřivení v různých směrech) a parametry d_i její omezení v N-rozměrném prostoru. Trojrozměrný případ si lze poměrně snadno představit. Názorná představa hraje dost významnou roli při formulování, chápání a řešení některých úloh, kdy to, co je "vidět" v čistě formální konstrukci má i určitý a ne nevýznamný praktický smysl.

Pokud máme popsány všechny možné situace, které mohou vzniknout (jim odpovídá redistribuční plocha omezená podmínkami individuální racionality, tj. tím, nakolik lze jednotlivé hráče diskriminovat, můžeme uvažovat, co se bude v každé konkrétnější situaci odehrávat a zkoumat různé typy chování hráčů, definovat jejich strategie reagující na příslušnou situaci.

Modelování různých situací přineslo řadu poznatků, které zde prezentujeme jen v podobě závěrů (podrobnější zdůvodnění lze nalézt v příslušných publikacích) tak, abychom mohli přejít k nejdůležitější části našeho sdělení, ve kterém uvedeme nejnovější poznatky. Mezi nejdůležitější závěry patří:

1. Pokud hráči v elementárním redistribučním systému volí strategii zaměřenou na vytváření diskriminujících koalic (dva hráči vytvoří koalici, ve které si na úkor třetího hráče zvyšují svoji výplatu), konverguje systém k oscilaci mezi třemi diskriminačními rovnováhami).

2. Hráči mohou dosáhnout paretového zlepšení oproti situaci vyúsťující ke konvergenci systému k oscilaci mezi třemi diskriminačními rovnováhami, přičemž příslušnou strategii vyjednávání lze definovat a její smysl je intuitivně zřejmý. Příslušná strategie vede k dosažení

bodů společně přijatelné rovnováhy – ten je v elementárním redistribučním systému jediný a vykazuje řadu vlastností, které jsou zajímavé z čistě matematického hlediska a patrně i z hlediska standardních úloh teorie her. Výsledek lze s určitou nadsázkou či určitým zjednodušením interpretovat i tak, že v systémech uvedeného typu má moralita racionální základ.

3. Možnost dosažení společně přijatelné rovnováhy je nejvíce narušována působením paralelních redistribučních her a existencí paralelních redistribučních systémů. Paralelní redistribuční systém existuje v rámci daného redistribučního systému, vytváří jej část hráčů tohoto systému, kteří se snaží různým způsobem zvýšit svoje výplaty odlišným způsobem než formou vytvoření diskriminující koalice (např. formou braní úplatků, jednáním ve prospěch jiného redistribučního systému spojenou se záměrným poškozováním vlastního redistribučního systému apod.).

4. Každému paralelnímu redistribučnímu systému odpovídá určitý typ narušení institucionálního rámce.

5. Paralelní redistribuční hry jsou spojeny s tvorbou křížových koalic, tj. koalic mezi různými redistribučními systémy. Od těchto křížových koalic se odvíjí vytváření sociálních sítí, které jsou schopny přenášet vliv (daný pozicí některých hráčů) z jednoho redistribučního systému do druhého. Tím jsou současně přenášeny (či vnášeny) paralelní redistribuční systémy z jednoho systému do druhého.

6. Při vytváření křížových koalic mezi redistribučními systémy a od nich se odvíjejících sociálních sítí a při přenášení paralelních redistribučních systémů z jednoho redistribučního systému do druhého (což lze chápat jako určitou formu „nákazy“ jednoho systému druhým) hrají významnou roli replikátory v komunikačním (vyjednávacím) prostoru. Pod replikátorem chápeme to, co uchovává svoji identitu a má schopnost se při komunikaci přenášet „z hlavy do hlavy“.

Nyní se budeme podrobněji věnovat popisu paralelních redistribučních her. Jsou to hry, kterých se v daném systému účastní pouze část hráčů. Ti mají z těchto her peněžní i nepeněžní výnosy, které snižují efektivnost redistribučního systému.

Popis elementárního redistribučního systému můžeme (opět standardním způsobem) rozšířit tak, abychom ukázali, jakou roli paralelní redistribuční hry hrají. Rozšířenou soustavu redistribučních rovnic pro případ paralelních redistribučních her lze formulovat takto:

$$\sum_j x_{0j} = \sum_j e_{0j} - \eta_0 R_0(X_0 - E_0) - \sum_i \pi_i \sum_j x_{ij}, \quad (4)$$

kde:

$i = 1, 2, \dots, M$ jsou jednotlivé paralelní redistribuční hry, v případě $j = 0$ se jedná o původní redistribuční hru

$j = 1, 2, \dots, N$ je index vztahující se k hráčům (označuje to, co se týká prvního, druhého atd. hráče) a N je celkový počet hráčů

x_{ij} je výplata j -tého hráče v i -té paralelní hře

$\sum_j x_{ij}$ je součet výplat všech hráčů z i -té (základní v případě $i = 0$ v ostatních

j případech paralelní) redistribuční hry

e_{ij} je výplata j -tého hráče v i -té paralelní hře podle jeho výkonnosti v této paralelní hře

η_i koeficient snížení výkonnosti v základní redistribuční hře

$X_i - E_i$ vektor $(x_{i1} - e_{i1}; x_{i2} - e_{i2}; \dots; x_{iN} - e_{iN})$, tj. vektor rozdílů mezi výplatou podle výkonnosti hráče a jeho skutečnou výplatou v i -té paralelní hře

$R_i(X_i - E_i)$ funkce snížení výnosu z i -té paralelní hry v důsledku odchylky výplat od výkonností hráčů (přičemž jde o výkonnost dle požadavků příslušné paralelní redistribuční hry)

π_i koeficient vlivu velikosti výplat hráčů v i-té paralelní redistribuční hře na snížení výplat v základní redistribuční hře

Rozšířenou soustavu redistribučních rovnic pro případ paralelních redistribučních her lze pak číst takto:

- V základní redistribuční hře se součet výplat hráčů ($\sum x_{0j}$ sečteno po j) rovná tomu, kolik by mohli dostat, pokud by měli výplaty podle své výkonnosti ($\sum e_{0j}$ sečteno po j), ovšem sníženo v důsledku odchylky výplat hráčů od výkonnosti hráčů ($\eta R(X_0 - E_0)$) a dále pak o negativní vliv paralelních redistribučních her na celkovou výkonnost základního redistribučního systému ($\sum \pi_i \sum x_{ij}$ sečteno po j a i).

- V i-té paralelní redistribuční hře se součet výplat hráčů ($\sum x_{ij}$ sečteno po j) rovná tomu, kolik by mohli dostat, pokud by měli výplaty podle své výkonnosti ($\sum e_{ij}$ sečteno po j), ovšem sníženo v důsledku odchylky výplat hráčů od výkonnosti hráčů ($\eta.R(X_i - E_i)$), přitom negativní vliv paralelních redistribučních her na výkonnost kteréhokoli jiného redistribučního systému neuvažujeme (pokud by byla do určité paralelní redistribuční hry vložena další, pak by bylo snadné příslušnou soustavu příslušným způsobem rozšířit, resp. hierarchizovat).

Mohlo by se zdát, že výše prezentovaný model paralelní redistribuční hry je příliš jednoduchý na to, aby z něj bylo možné vytěžit nějaké významnější poznatky. Právě v tom je ovšem kouzlo postupu, který je založen na dešifrování reality prostřednictvím vhodně volené abstrakce, která je limitním zjednodušením toho, o co jde, a postupným rozšiřováním výchozího modelu. Podívejme se pozorně, co z modelu vyplývá:

1. V redistribučních systémech, v nichž se hrají paralelní redistribuční hry, dochází k dvojímu poklesu výkonnosti:

- Jednak v důsledku odchylky výplat hráčů od jejich výkonnosti.

- Jednak v důsledku negativního vlivu samotné paralelní hry (např. na alokační efektivnost uvnitř systému).

2. Hráči, kteří nejsou ve vítězné koalici v rámci původní redistribuční hry, jsou paralelními redistribučními hrami poškozováni dvojím způsobem:

- Snižuje se množství prostředků, o nichž se může vyjednávat v rámci daného redistribučního systému, v důsledku toho, že část je odvedena na výplaty v paralelní redistribuční hře.

- Snižuje se množství prostředků, o nichž se může vyjednávat v rámci daného redistribučního systému, v důsledku toho, že dochází k poklesu výkonnosti celého systému pod vlivem negativního působení paralelní redistribuční hry.

Vzniká proto otázka, proč se vůbec paralelní redistribuční hry hrají a proč vznikají paralelní redistribuční systémy. Vždyť pokud určitá koalice ovládne daný systém, může ve svůj prospěch přerozdělit větší množství prostředků přímo, bez „zbytečné“ a množství prostředků snižující paralelní redistribuční hry. Budeme-li hledat odpověď na tuto otázku, zjistíme, že jednou (a patrně i jedinou) z možností je, že i vítězná koalice, která ovládne původní redistribuční hru, není homogenní. A to např. v následujícím smyslu:

1. Jsou v ní hráči, kteří těží jak ze své pozice v rámci vítězné koalice v původní redistribuční hře, tak ze své pozice v paralelní redistribuční hře.

2. Jsou v ní hráči, kteří těží jen ze své pozice v rámci vítězné koalice v původní redistribuční hře, ale již ne ze své pozice v paralelní redistribuční hře.

3. Jsou v ní hráči, kteří těží jen ze své pozice v paralelní redistribuční hře ale již ne ze své pozice v rámci vítězné koalice v původní redistribuční hře.

Výše uvedená tvrzení patrně platí velmi obecně. Další úvaha již není tak „logicky čistá“. Tj. obsahuje pojmy, které nejsou dostatečně zapracovány do modelu, a formulace, jejichž

platnost může být omezená. Přesto se cestou takové úvahy vydejme. Předpokládejme, že ne všechny koalice, které se prosadí, by umožnily hrát určitý typ paralelní hry, že záleží i na tom, jakým typem hráčů jsou tyto koalice tvořeny. A předpokládejme rovněž, že důležitou roli v těchto koalicích hrají hráči, kteří se spokojí s vyššími výplatami v rámci původní redistribuční hry. Jsou ochotni podpořit paralelní redistribuční hru (příp. a zpravidla více paralelních her), aniž by se jich zúčastňovali a měli z nich výplaty. Spokojí se se zvýhodněním (většími výplatami oproti své výkonnosti) v rámci původní paralelní hry. Předpoklad existence těchto hráčů ještě nenarušuje obecnost úvahy. Jinak by se totiž hráčům, kteří mají výplatu i z paralelní redistribuční hry, tuto hru nevyplatilo hrát. Jejich výplaty by byly nižší, než kdyby si na základě své pozice ve vítězné koalici přivlastňovali maximální výplatu v původní redistribuční hře.

Můžeme si udělat představu o některých základních „lidských“ charakteristikách těchto hráčů? Patrně ano. Lze o nich říci např. následující:

- Jsou natolik „inteligentní“, že nevidí či nechtějí vidět paralelní redistribuční hry, které se v systému hrají (mají zablokovanou schopnost vidět paralelní redistribuční hry).
- V důsledku předešlého proto ani nepožadují výplaty z paralelních redistribučních her a spokojují se s tím, že dostávají větší výplaty z původní redistribuční hry (včetně nepeněžních výplat, např. formou různých ocenění).
- Svým působením ve vítězné koalici umožňují přetrvávání těch narušení institucionálního rámce, která podmiňují příslušnou paralelní hru či příslušné paralelní hry (mají zablokovanou schopnost vidět narušení institucionálního rámce, příp. jsou schopni narušení institucionálního rámce podpořit).
- Svou větší výplatu oproti svým schopnostem si sami sobě odůvodňují tím, že byli vybráni díky svým nějakým (blíže nespecifikovaným) výjimečným kvalitám, nikoli právě v důsledku své omezenosti (neschopnosti kriticky reflektovat, co se v systému odehrává); to je v nich utvrzováno hráči zasvěcenými do paralelních redistribučních her tím, že jim udělují různá ocenění.

Pokud jde o vlastnosti, které u hráčů tohoto typu systém vyhledává a pěstuje současně, pak je nutné uvážit ještě jednu skutečnost. Vzhledem k tomu, že nejsou zasvěceni do existence paralelních redistribučních her, alespoň ne těch nejpodstatnějších, je jejich pozice ve vítězné koalici slabší. Systém pak funguje tak, že jsou neustále vystaveni možnosti být nahrazeni jiným hráčem, který bude hrát jejich roli, tj. roli „křoví“. A systém také takové hráče „náhradníky“ neustále produkuje. Vystavení této tušené konkurenci se pak tito hráči předbíhají ve svém podbízení, ve svém sluhovství, ve své schopnosti nevidět to, co se po nich chce, aby neviděli.

Jak se tedy utvářejí konkrétní lidské charakteristiky hráčů tohoto typu? Každý z nás má předpoklady být takový či onaký. V daném případě pak fungování redistribučního systému, ve kterém se hrají paralelní redistribuční hry (který je těmito hrami kontaminován) vede k tomu, že:

1. Do pozice hráčů, jejichž hlavní rolí je umožnit paralelní redistribuční hry tím, že je nevidí, vybírá osoby s předpoklady pro to, aby v jejich psychice převládly určité rysy (špatnosti).
2. Podporuje to, aby se z předpokladů pro tyto špatnosti staly plně rozvinuté a pevně v psychice zafixované rysy.

Všimněme si přitom, že z matematického popisu paralelních redistribučních her do značné míry vyplývá to, o jaké vlastnosti se jedná. Pokusme se je nyní konfrontovat s těmi, které uvádí F. Koukolík jako atributy deprivanta:

- „Zbožňují iluzi, že jsou mocní“ – ano, systém je „vychoval“ k tomu, aby měli pocit moci, ale také k tomu, aby měli pocit, že jsou něčím lepší než ostatní, aniž by byli schopni kritické sebereflexe.
- „Lžou, podvádějí, kradou“ – to je dáno tím, že musí považovat za normální to, co není normální. Podle schopnosti lhát, krást a podvádět jsou do své role vybírání.
- „Nerespektují sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny“ – to je dáno tím, že každá paralelní redistribuční hra předpokládá určitý typ narušení institucionálního rámce tvořeného právě výše uvedeným.
- „Jsou neodpovědní“ – ovšem selektivně. Aby byl systém funkční, musí v určité oblasti, za kterou jsou zodpovědní, nést určitou odpovědnost.
 - „Slibují, aniž by měli v úmyslu dodržet slovo“ – nutná podmínka toho, aby mohli hrát roli, kterou hrají. Podle schopnosti se takto chovat jsou do své role vybírání.
 - „Zjistíte u nich kriminální chování, obvykle opakované, které jim prošlo“ – podle toho jsou rovněž pro svou roli vybírání. Musí vědět či tušit (i když si to pak někdy nepřiznávají), že se na ně něco ví, aby podobné tolerovali u ostatních „vyvolených“. A hlavně musí považovat za normální, že je tomu tak.
 - „Jestliže něco chtějí, dokáží z tohoto důvodu být velmi milí a oslniví“ – jedná se o standardní výbavu, která jim umožňuje plnit jejich roli.
 - „Snadno velmistrovsky lžou, chtějí-li něco dosáhnout“ – podobné již bylo uvedeno výše.
 - „Jestliže někomu něco špatného provedou, zdůvodňují to tím, že by poškozená strana udělala to samé, kdyby měla příležitost“ – v případě her typu vězňova dilematu se v logice věci chovají výše uvedeným způsobem.
 - „Nemají výčitky svědomí“ – ty by byly v rozporu s jejich rolí.
 - „Skvěle a s půvabem přemlouvají, vysvětlují, manipulují“ – jejich nadstandardní výbava pro roli, kterou plní.
 - „Vypadají příliš skvěle na to, aby to byla pravda“ – nadstandardní výbava některých z nich, která jim umožňuje lépe plnit jejich roli.
 - „Mají charisma, jsou tvůrci "halo efektu", jenž přezáří jejich špatné vlastnosti tak, že je dlouho nerozlišíte“ – rovněž tak nadstandardní výbava některých z nich, která jim umožňuje lépe plnit jejich roli.

K tomu bychom mohli přidat ještě další charakteristiky – např. vysoká míra pokrytectví, schopnosti sebeklamu a používání dvojího metru. To vše je dáno jejich specifickou pozicí v redistribučních systémech, resp. rolí v oblasti paralelních redistribučních hrách.

Závěr

Podobně bychom mohli „vypočítat“ lidské slabosti, které jsou atributem zasvěcených hráčů, těch, kteří paralelní hry generují a jejichž hlavní výplaty pocházejí z těchto her. Kritik prezentovaného přístupu namítne, že jsme ve skutečnosti nic nevypočítali, jen dosadili do úvah, jejichž podloženost nemusí být obecně přijata. V tom má nepochybně alespoň zčásti pravdu. Na cestě postupného odhalení toho, co je třeba odhalit, jsme se dostali k těm výsledkům, které jsme prezentovali. A zdá se nám, že cesta k ještě průkaznějšímu naplnění programu, který jsme si dali, je otevřená.

Literatura

- AUMANN, R.J. – HART, S.: *Handbook of Game Theory with Economic Applications*. Vol. I-II, North-Holland, Elsever, 2002.
- BECKER, G.: *Preference a hodnoty*. Grada Publishing, Praha 1997.
- BERLEKAMP, E. R. – CONWAY, J. H. – GUY, R. K.: *Winning Ways for Your Mathematical Plays*, Vol. 1. Peters 2001.
- BUDINSKÝ, P. – VALENČÍK, R.: *Nash Equilibrium in Redistributions Systems (Calculation, Weight, Application)*. ACTA VŠFS 1, 2008a.
- BUDINSKÝ, P. – VALENČÍK, R.: *Redistribution Systems Theory as a Key to Reality Decoding*. ACTA VŠFS 2, 2008b.
- BUDINSKÝ, P. – VALENČÍK, R.: *Redistribution Systéme, Cross-Coalitions among them and Complexes of Memes Securing their Robustness*. ACTA VŠFS 2, 2009a.
- BUDINSKÝ, P. – VALENČÍK, R.: *Applications of Rheory of Redistribution Systems to Analysis Competitivity*. Ekonomický časopis 3, 2009b.
- BUDINSKÝ, P. – VALENČÍK, R.: *Jak "vypočítat" zdroje morality i příčiny jejího narušení*. In: sb. IMEM 2009 Interdisciplinary Relationships in the Theory and Practice of Informatics, Management, Economics and Mathematics. Catholic University Ružomberok 2009c. ISBN 978-80-8084-471-4.
- KOUKOLÍK, F., DRTINOVÁ, J.: *Základy stupidologie - Život s deprivanty II*. Galen edice: Makropulos. 2002. ISBN: 80-7262-078-9.
- KUN, H. W.: *Classics in Game Theory*. Princeton Univerzity Press. 1997.
- MAŇAS, M.: *Teorie her a konflikty zájmů*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze. 2002.
- NEMEC, J.: *Health policy in Slovakia and the Czech Republic: dissatisfying reality*. In. Sb. *Problematika zabezpečování veřejných služeb*. ESF MU Brno, 2007. ISBN 978-80-7399-030-5
- OSBORNE, J.: *An Introduction to Game Theory*. New York: Oxford University Press. 2004.
- PELEG, B. – SODHOLTER, P.: *Introduction to the Theory of Cooperative Games (Theory and Decision Library C) (Hardcover)*, Kluwer 2003, sekond edition 2004.
- ROTH, A.: *The Shapley Value: Essays in Honor of Lloyd S. Shapley*. Cambridge University Press, 1988.
- SELTEN, R.: *Game Theory and Behaviour: Selected Essays*. Vol. 1 – 2. Cheltenham, GB: Elgar. 1999.
- TULLOCK, G.: *Economics of Income Redistribution*. Boston – Dordrecht – London. 1997.
- VALENČÍK, R.: *Teorie her a redistribuční systémy*. VŠFS v edici EUPRESS, Praha 2008.
- VÁVRA, P.: *Software pro modelování redistribučních systémů*. Diplomová práce. VŠFS, Praha 2008.

Financování zdravotnictví v České republice v době ekonomické krize

Funding of Health Care Service in Czech Republic in Age of Economic Crisis

Dana Stará

Anotace:

Většina zdravotnických systémů ve světě již delší dobu řeší problémy s finanční udržitelností jejich zdravotnictví, která byla i jednou s dílčích tématických priorit českého předsednictví v Radě EU. Nejedna země se již uchýlila k reformním krokům, které se jeví zvláště v současné době, kdy situaci ještě zhoršila ekonomická krize, jako nezbytné. Jde však většinou o zásahy nepopulární a prosazení změn není snadné. České zdravotnictví není výjimkou. Nepochybně si žádá ucelenou a promyšlenou reformu, nikoliv kusé zásahy. Nelze říci, který systém je nejlepší a nejefektivnější, každý stát je specifický a zrovna tak i jeho potřeby a nároky v rámci zdravotnictví. Je však pravdou, že při vytváření konceptu nového systému v této oblasti se osvědčuje inspirovat se jinými zavedenými a relativně úspěšně fungujícími zdravotnickými systémy a poučit se také z chyb druhých.

Summary:

Most of health care system in the world solve already for a longer time problems with financial defensibility of their health service, which was one of partial thematic preference of the *Czech Presidency* of the *EU* Council. Many country have resorted to steps to a reform, that sound like necessarily at this time when an economic crisis worsen this situation. It is concerned but about no popular interventions and the enforcement of changes is not easy. Czech health service is no exception. It claims a coherent and well-advised reform doubtless, not fragmentary interventions. We can't say which system is the best and the most effective, every country is specifically and just as its needs and exigencies within the frame of health service. It is true, that inspiration from the other established and relatively to good effect functioning health care services and to learn from the mistakes of others proves good by the design of the new health service concept.

Úvod

Vytvořit a implementovat efektivní zdravotnický systém rozhodně není nic snadného. Nestačí jen vhodně nastavit finanční podmínky a zajistit síť zdravotnických zařízení, ale žádá si i přísná, na druhou stranu flexibilní pravidla fungování a vedle dohody s poskytovateli zdravotní péče je v neposlední řadě důležité i pochopení těch, kteří zdravotní péči čerpají. Pacient primárně není osoba, kterou zajímá, jak funguje celý systém a proč jsou některá opatření nutná. Logicky jako „spotřebitel“ zdravotní péče jedná především ve svůj prospěch. Dá se říci, že v každém zdravotnickém systému má nezastupitelnou roli stát. A to nejen z důvodu financování, ale i z hlediska nastavení legislativy. Ve vztahu ke státu je pacient volič, který, jak se i v naší zemi nedávno ukázalo, je velmi citlivý na zásahy do pravidel poskytování zdravotní péče, zvláště jde-li o jeho vlastní peníze. Situace ve zdravotnictví si už delší dobu žádá změnu. Nicméně v době ekonomické krize a čase blížících se voleb stojí politici v tomto směru před nelehkým úkolem. Je nutné podotknout, že to, že zdravotnictví dosud natvrdo finanční krizi nepocítilo, neznamená to, že se mu její dopady vyhnuly. Podle odhadů odborníků by na přelomu roku a na začátku roku 2010 měl i tento rezort zaznamenat nedostatek finančních prostředků a v průběhu roku by měl být již značně citelný.

Cíl a metodika

Cílem tohoto článku je podat pohled na zdravotnictví v České republice, a to nejen obecně vzhledem k jeho fungování, ale také pod vlivem ekonomické krize. Využita byla v první řadě deskriptivní metoda pro popis současného zdravotnického systému, a to především z hlediska finančních zdrojů a úlohy jednotlivých skupin subjektů, které jsou součástí celého systému. Na základě užití komparativních metod je umožněno porovnání získaných relevantních údajů a skutečností jak v rámci daných období, tak i pro srovnání mezi subjekty stejného typu a mezi státy navzájem. Zpracována byla statistická data Českého statistického úřadu a Ústavu zdravotnických informací a statistiky ČR, který hraje nezastupitelnou roli ve sběru, zpracování a prezentování důležitých dat v oblasti zdravotnictví v České republice. Pro mezinárodní srovnání mají významný přínos databáze Světové zdravotnické organizace a OECD. Ke sledování dané problematiky, aktuálních změn v rámci legislativy, průběžně vznikajících problémů a vůbec dění v oblasti zdravotnictví byla využívána mnohá odborná periodika, např. *Tempus Medicorum*, *Zdravotnické noviny*, *Zdravotnictví ČR*, odborné webové stránky a odborné semináře. Vedle toho také užitečné informace a spojitosti poskytla česká i zahraniční literatura zaměřená na zdravotnictví jako takové a blíže na jeho management a pracovníci zdravotnických zařízení a zdravotní pojišťovny.

Zdravotnický systém ČR

V České republice je v současné době zaveden zdravotnický systém založený na tzv. povinném veřejném zdravotním pojištění. Ve zdravotnictví působí subjekty jak veřejného, tak i soukromého sektoru. Nebylo tomu tak vždy. Do 50. let 20. století patřilo zdravotnictví ČR mezi nejvyspělejší v Evropě, a to jak z hlediska organizace a financování, tak i z pohledu kvality zdravotní péče a úrovně zdraví obyvatel. V padesátých letech se však od klasického pojišťovacího systému přešlo na financování ze státního rozpočtu. Během krátkého období byla znárodněna všechna zdravotnická zařízení a zanikla tak dosavadní konkurence v oblasti zdravotnictví. Strnulá organizace, neefektivní způsob přerozdělování finančních prostředků mnohdy bez ohledu na potřeby konkrétních zdravotnických zařízení, způsob odměňování zdravotnického personálu a další trhliny systému vedly ke zhoršování stavu a funkčnosti zdravotnictví, do kterého plynulo postupně stále méně financí než bylo potřeba, a to ve prospěch jiných odvětví, což zdravotnictví znatelně pociťovalo. Postupem času docházelo k takovému negativnímu jevu, jako je extenzivní rozvoj na úkor kvality. Po roce 1989 dochází k přípravě reformy zdravotnictví a zavedení nového systému. Česká republika přešla na financování zdravotnictví založeném především na veřejném zdravotním pojištění. Součástí reformy byla i rozsáhlá privatizace a zakládání soukromých zdravotnických zařízení. V systému se již objevují prvky tržního mechanismu. Vedle jedné zdravotní pojišťovny byla zákonem později umožněna činnost i rezortním, oborovým, podnikových a dalším zdravotním pojišťovnám a byl tak odstraněn i monopol Všeobecné zdravotní pojišťovny.

Pojistné hradí v případě zaměstnané osoby zaměstnanec, jehož výše se odvíjí od příjmu zaměstnance a zaměstnavatel. Pojistné si hradí i samostatní podnikatelé. Za vybrané skupiny obyvatel (nezaměstnaní, děti, důchodci, atd.) hradí pojistné stát. Pojistné vybírají zdravotní pojišťovny a na základě stanovených podmínek dochází k složitému přerozdělení a následným úhradám zdravotnickým zařízením za poskytnutou zdravotní péči a za léky a zdravotnické prostředky. Ambulantním lékařům je péče hrazena na základě kapitace (měsíční platba za registrovaného pacienta) nebo výkonově. Nemocniční péče je hrazena na základě složitějšího mechanismu. Každému zdravotnickému zařízení, kterému zdravotní

pojišťovna hradí zdravotní péči, tak činí na základě smlouvy. V poslední době se však stále častěji hovoří o nerovných podmínkách dohodovacích řízení, kdy jsou zdravotnická zařízení podle svých slov „nucena“ smlouvu uzavřít za předložených podmínek zdravotní pojišťovnou. Vedle finančních zdrojů plynoucích od zdravotních pojišťoven získávají někteří poskytovatelé zdravotní péče ještě prostředky v podobě regulačních poplatků. Od jejich zavedení však proběhly změny, které vedly ke zrušení některých poplatků a tito lékaři o příjmy z poplatků přišly. Vzhledem k tomu, jak působí inflace a zvyšují se ceny vstupů, dostávají se některé soukromé ordinace do finančních potíží. Platby od zdravotních pojišťoven nejsou valorizovány tak, jak by bylo potřeba, aby se jejich reálné příjmy tak nesnižovali.

Gladkij (2003) uvádí 4 základní typy zdravotnických systémů. Národní zdravotní služba (označována také jako Beveridgeův model) je založena na financování ze státního rozpočtu, především daní, úloha státu je zde významná a péče dostupná prakticky pro všechny bez ohledu na platební schopnost (např. Velká Británie). Tzv. Socialistický model se vyznačuje tím, že zdravotnická zařízení jsou ve vlastnictví státu, financování zdravotnictví je zajištěno státním rozpočtem a zdravotní péče je poskytována „bezplatně“. Zdravotnický personál je v takovém prostředí státním zaměstnancem. V liberálním systému (např. USA) je zdravotní péče zbožím, vyznačuje se vyšším přímou spoluúčastí pacientů, důležitým znakem tohoto systému je soukromé zdravotní pojištění. Zdravotnická zařízení jsou mnohdy otevírána a zavírána podle stavu finančních zdrojů. Česká republika se dá svým systémem přirovnat k systému Bismarkovského typu, který je založen na povinném zdravotním pojištění. Ambulantní zařízení jsou odměňována na základě uzavřené smlouvy lékaře a zdravotní pojišťovnou, nemocnice fungují jako soukromé na neziskovém principu nebo veřejné. U fakultních je zřizovatelem stát. Stát má v tomto systému nižší funkci, především kontrolní a nastavuje legislativu. Přímá spoluúčast je nižší než v případě liberálních systémů.

Podle Bártlové porovnáme-li systémy zajišťující zdravotní péči v jednotlivých hospodářsky vyspělých státech, zjistíme, že každý má své přednosti a nedostatky. V pluralistických systémech existuje velká různorodost objektů poskytujících zdravotní péči počínaje jednotlivci přes skupiny až k velkým institucím. V těchto systémech založených na tržním mechanismu je nevýhodou implicitní růst cen, projevující se zvláště v posledních letech. K jeho zvládnutí přijímá pak stát různá politická, zákonodárná i ekonomická opatření. Centralizované systémy vykazují zpočátku svého uplatnění dobrou možnost zorganizovat zdravotní péči pro všechno obyvatelstvo. Negativním rysem je však vznik rozsáhlého byrokratického aparátu, jehož extenzivní růst v podstatě brzdí rozvoj skutečných zdravotních služeb. Tato vlastnost se jeví jako neodstranitelná a vyvolala např. ve Velké Británii, kde je současný státní zdravotní systém velmi kritizován, snahu po jeho demokratizaci (Bártlová, 2003). Na druhé straně porovnáme-li systémy odpovídající Národní zdravotní službě a systémy založené na povinném zdravotním pojištění z hlediska vynaložených nákladů na zdravotnictví, bývají ty se zdravotním pojištěním mnohem administrativně nákladnější, což je vyvoláno složitějším výběrem pojistného a jeho následným přerozdělením a úhradám zdravotnickým zařízením.

Úloha státu ve zdravotnickém systému

Stát se v České republice podílí nejen na fungování zdravotnického systému, ale i na jeho financování. Na mnohých trzích funguje princip vzájemné směny hodnot, a to na základě oboustranně přijatelné výše peněz. Ukazuje se však, že tak specifický rezort jako zdravotnictví však nelze ponechat při zajištění zdravotní péče a všeho, co s tím souvisí, jen čistě tržnímu mechanismu. Jde o oblast, která si žádá určité společenské regulace a vzhledem

k tomu, že trh je typický svými výkyvy a tendencí k nestabilitě, mohlo by mít ponechání zdravotnictví jen tržním silám dalekosáhlé negativní důsledky.

Ve vyspělé společnosti nemůže být výlučně tržní mechanismus jediným principem zajišťujícím zdraví společnosti, ani jediným mechanismem zajišťujícím rozložení zdravotnických služeb, lékařské a zdravotnické péče, či jediným mechanismem zajišťujícím finanční toky uvnitř tohoto systému (Zlámal,2005).

Moderní státy prostřednictvím svého zdravotnictví dbají na dobrý stav svého obyvatelstva, jak současného, tak i budoucího. Je důležité řešit zajištění nejen léčby, ale také prevence. S tímto je spojena i úvaha, zda je poskytování zdravotní péče veřejným či soukromým statkem. V nejedné odborné literatuře je právě zdravotnictví předkládáno jako příklad veřejného statku. Je to však pravdivé tvrzení a především v případě České republiky?

Veřejné statky jsou statky (nebo služby), které nemohou být poskytnuty jedné osobě, aniž by nebyly poskytnuty bezplatně i jiným osobám, buď současně, nebo následně. Vyžadují tedy zásah státu. Veřejných statků v čisté podobě je poměrně málo (Hřebík, Šréd, 2009). Na jedné straně to pravda je. Vezmeme-li v úvahu činnost hygienických stanic, akce při vypuknutí epidemie, školení zdravotnického personálu, medicínský výzkum apod. Na druhé straně však tuto definice bourá fakt, že půjde-li pacient na výměnu kyčelního kloubu, nemůžeme hovořit stále ještě o veřejném statku. V tu chvíli nemůže na jeho místě být prováděn zákrok někomu jinému, konkrétní náhradu voperují jen konkrétní osobě a užitek z ní nemají i jiní pacienti. Dalo by se to tedy uzavřít tím, že zdravotnictví jako celek a konkrétně poskytnutí zdravotní péče není statkem veřejným, jelikož nenaplnuje všechny jeho charakteristiky, avšak zajištění veřejného zdraví už takto označit můžeme. Veřejné zdraví nelze ponechat pouze soukromému sektoru, který je motivován ziskem. Stát zde hraje velmi důležitou roli.

Dopady ekonomické krize na český zdravotnický systém

Mezi odbornou společností se vedou diskuse o tom, co je to ekonomická krize, konkrétně jaké má dopady na zdravotnictví a dá-li se v souvislosti s českým zdravotnictvím o krizi již mluvit. Ředitelé některých nemocnic již varují před tím, že v příštím roce počítají se silným nedostatkem finančních prostředků na udržení chodu jejich zdravotnického zařízení. Situace bývá dost podceňována. Pokud se do platební neschopnosti dostane běžný podnik, je relativně šance ho prodat nebo zkrátka zavřít. Málokdo si asi umí představit, jak by to vypadalo, až dojdou finance nemocnicím a jiným zdravotnickým zařízením, až bude situace neudržitelná. Dodavatelé, soukromé firmy, nebudou mít zájem dodávat a poskytovat služby organizaci, která jim faktury hradit nebude nebo bude, ale se značným a neustálým zpožděním. Naprostá většina zdravotnických zařízení je svými příjmy odkázána na úhrady od pojišťoven. V moment, kdy by se do platební neschopnosti dostaly zdravotní pojišťovny, mělo by to dalekosáhlé důsledky. Zdravotnictví v České republice není v tak dobrém stavu, aby si poskytovatelé zdravotní péče mohli dovolit výpadky svých příjmů, takové rezervy, jestli vůbec ještě nějaké, nemají.

V tomto roce se nenaplnily „zlé sny“ a zdravotní pojišťovny mají ještě z čeho platit. I když letos podle zástupkyně VZP ČR poprvé v celé historii veřejného zdravotního pojištění dojde s největší pravděpodobností k poklesu příjmům pod úroveň předchozího roku, stále ještě měla z čeho platit. Pojišťovny měly ještě rezervy z předchozího období. Existují však vážné obavy nebo spíše přesvědčení, že příští rok už tak „dobře“ nebude. Čím je způsoben pokles příjmů zdravotních pojišťoven? Pojistné, jak již bylo uvedeno, je vypočítáváno na základě výše příjmů. V současné době však dochází ke zpomalení růstu mezd a pojistné počítáno procentuelně nebude narůstat tedy tak, jak by narůstalo za předchozí situace. Vedle

toho dochází ke zvyšování nezaměstnanosti. Když pomineme zdravotní důsledky některých propuštěných, nedá se nepovšimnout faktu, že měsíční zdravotní pojištění za propuštěnou osobu kleslo jen na 677 Kč měsíčně. Což je způsobeno tím, že zdravotní pojištění hrazené zaměstnancem a zaměstnavatelem (řády tisíců) hradí za nezaměstnaného stát a to touto nízkou částkou. Vezmeme-li v úvahu, že stát hradí pojistné za více než polovinu obyvatel, a to za osoby, které jsou registrovány ve velké míře u VZP a jde navíc o pacienty, kteří čerpají nákladnější péči (děti, důchodci), je až moc vysoké riziko, že zdravotní pojišťovna, a to nejen VZP, se může skutečně dostat do vážných problémů. U VZP je navíc registrován přes 62% všech obyvatel. Ve srovnání s průměrnými náklady na jednoho pojištěnce, které po přepočtu činily v roce 2008 19 353 Kč (o 7,6 % více než v roce 2007) je tato částka velmi nízká. Jen pro představu, sotva taková částka stačí na úhradu operace slepého střeva. Preventivní prohlídka u lékaře se pohybuje v řádech stokorun. A to nemluvě o operacích srdce, onkologické léčbě apod. Tam se jedná již o statisíce. Jen balení antibiotik mnohdy stojí několik set korun. Řešit to pak finančními injekcemi ze státního rozpočtu se také nejeví jako optimální vzhledem k tomu, v jakém stavu se státní rozpočet nachází a nacházet bude. Dá se to vše finančně zvládnout bez přijetí změn?

Některá zdravotnická zařízení čerpají i finanční prostředky z fondů Evropské unie. Mnohá dosáhla na skutečně vysoké částky, což jim umožnilo rozsáhlé a nepochybně významné investice, které vedly ke zkvalitnění a rozšíření zdravotní péče. Začínají se však množit oprávněné obavy vedení těchto zařízení, že se snižujícími se příjmy, ba dokonce se ztrátovým hospodařením, nebudou mít za pár let na jejich opravy a údržby finanční prostředky a nebudou schopná již zajistit smlouvenou zdravotní péči.

Diskuze

Otázkou je, zda v takto nastaveném systému je ještě naše zdravotnictví dlouhodoběji finančně udržitelné. S finanční udržitelností zdravotnictví nemá ovšem problém jen Česká republika, ale i mnoho vyspělých států a je to téma, kterým se zabývá i Evropská unie. Náklady na zdravotní péči stoupají a není to jen neefektivním řízením celého zdravotnictví. Vyspělá společnost se potýká s problémem stárnoucí populace, což nepochybně má i negativní finanční dopady. Vedle toho hraje svou roli i technologický pokrok a nové medicínské metody léčby. Objevují se nové způsoby léčby, které si pak společnost s rostoucí životní úrovní nepochybně žádá a své požadavky neustále zvyšuje. V současné době se již projevily dříve přijaté změny v moderních zdravotnických systémech, které byly zaměřeny také na větší dostupnost zdravotní péče jak pro větší počet obyvatel, tak i vyšší dostupnost péče kvalitní, což je dalším faktorem, který ovlivňuje rostoucí tendenci nákladů na zdravotní péči. Snížení úrovně nebo dostupnosti zdravotní péče pochopitelně není reálným řešením pro zachování finanční udržitelnosti takového systému a nepadá v úvahu.

Vyšší výdaje na zdravotnictví v podílu na HDP nejsou ve vyspělých státech žádným negativním jevem, jsou-li vyšší výdaje opodstatněné. Nelze však v tomto růstu pokračovat do nekonečna. V porovnání s ostatními ekonomicky vyspělými státy Česká republika má spíše nižší podíl výdajů na zdravotnictví na HDP. Od roku 2003 do roku 2007 docházelo k poklesu této hodnoty. V roce 2007 činil podíl výdajů na zdravotnictví na HDP 6,31 %. V tom samém roce dosahoval tento ukazatel výše kolem 10% ve státech jako je např. Kanada, Francie, Německo, Rakousko, Švýcarsko. Ze zemí OECD vykazovalo nižší hodnotu tohoto ukazatele než ČR jen Polsko. Naopak USA vynaložily na zdravotnictví 16% HDP. To už je skutečně velmi mnoho. Zdravotnický systém USA je velmi kritizovaný, na to jak je nákladný, zdravotní péče je až nedostupná pro velkou část populace, je značně neefektivní. V roce 2007

bylo bez zdravotního pojištění 15,3 % populace (téměř 46 mil. osob). Jejich zdravotní péče je na skutečně vysoké úrovni, ovšem zdaleka ne dostupná pro všechny.

V České republice je velice nepopulární spoluúčast pacienta, což prokázalo i zavedení regulačních poplatků a reakce většiny pacientů. A to nešlo ani o nijak vysokou částku. U některých pacientů to rozpoutalo až vyloženě nenávist k lékařům, kteří se podle nich obohacují na jejich úkor. Přímá spoluúčast pacienta je však ve světě zcela běžná a mnohem vyšší než 30 Kč. Nehledě na to, že čeští pacienti se v porovnání s ostatními vyspělými státy řadí mezi časté „konzumenty“ zdravotní péče a lékaře navštěvují mnohdy zbytečně. Stálo by za zvážení, zda by pacient neměl být seznamován s tím, jaké náklady představovala jím čerpaná zdravotní péče. Nepochopení velké části pacientů vychází i z faktu, že si ani nedovedou představit, kolik zdravotní péče stojí. Pokud by to viděli „černé na bílém“, mohlo by to mnohým otevřít oči a být svornější k zaváděným změnám a neplýtvat tolik finančními prostředky, které jsou vynakládány na zdravotní péči. Je zkrátka nutné, aby lidé pochopili, že něco jako zdravotní péče „zadarmo“ zkrátka neexistuje, odvodem zdravotního pojištění jejich angažovanost nekončí a nelze čerpat něčeho víc než potřebuji s přesvědčením, že proč ne, když za to neplatím.

Závěr

Součástí politiky každého vyspělého státu je i politika zdraví a zajištění kvalitní zdravotní péče a tolik důležité prevence, k čemuž je nutná vytvořená optimální síť zdravotnických zařízení a zdravotnického personálu. Již teď se nejen Česká republika potýká s nedostatkem lékařů a zdravotních sester. Nemocnice hlásí, že postrádají až stovky lékařů, o sestrách nemluvě. Mnoho praktických lékařů je téměř v důchodovém věku a vzhledem ke věkové a oborové struktuře těchto odborníků, je skutečně reálné, že budou lékaři chybět i v ambulancích. Nebude dostatek kvalifikovaných lékařů, kteří by je převzali, zřízení si své praxe je značně nákladná záležitost a podmínky dosažení odborné kvalifikace pro tuto činnost rozhodně není pro nové lékaře snadné. I vzhledem k výše odměny za odvedenou práci vzhledem k odpracovanému času a odpovědnosti, kterou nesou, není toto povolání pro mnoho uchazečů o vysokoškolské studium nijak lákavé. Již dnes naši lékaři odchází do zahraničí a ze zahraničí, jak někteří předvíдали, již tolik o práci v České republice zájem nemá a to nemluvě o kvalitě vzdělání některých těchto pracovníků.

Správně fungující zdravotnický systém potřebuje vedle výše zmíněného také dobře nastavený právní rámec a zavedení kontrolních mechanismů na zajištění ochrany všech zúčastněných. Tohle nelze zajistit soukromým sektorem, tohle je výhradně úloha státu.

Jen zdravá populace může vytvářet vysoké hodnoty. Zdravý a pracující občan vedle toho odvádí daně, vyšší zdravotní pojištění a nestojí více stát na nemocenských dávkách a nečerpá z fondů na zdravotní péči takové finanční prostředky na léčbu. Prevence se vyplácí i z hlediska výše nákladů. Platí, že čím je stát bohatší, tím více investuje do zdravotnictví. Investice do tohoto resortu, pokud jsou provedeny správně a efektivně, bývají ty „nejvýnosnější“ (nejen z hlediska finančního).

BARTÁK, M, HORÁKOVÁ, P. *K současným reformám zdravotnictví v USA. Zdravotnictví ČR*. Praha: Asociace pro rozvoj sociálního lékařství a řízení péče o zdraví, ST, spol. s.r.o., 2009. roč. 12, č. 2, s. 61. ISSN 1213-6050.

BÁRTLOVÁ, S. *Sociologie medicíny a zdravotnictví*. Brno: Institut pro další vzdělávání pracovníků ve zdravotnictví v Brně. 2003. ISBN 80-7013-391-0

GLADKIJ, I. a kol. *Management ve zdravotnictví*. Brno: Computer Press, a.s., 2003. ISBN 80-7226-996-8

HŘEBÍK, F., ŠRÉDL, K. *Hodnocení efektivnosti veřejných projektů s ohledem na bezpečnostní složky. Bezpečnostní teorie a praxe*. Praha: Policejní akademie v Praze, 2009, č.2, s. 29. ISSN 1801-8211

ZLÁMAL, J., BELLOVÁ, J. *Ekonomika zdravotnictví*. Brno: Národní centrum ošetřovatelství a nelékařských zdravotnických oborů, 2005. ISBN 80-7013-429-1

Regionální disparity a možnost jejich měření⁸²

Regional Disparities And The Possibility Of Measuring

Pavel Tuleja

Anotace

Příspěvek „Regionální disparity a možnost jejich měření“ je zaměřen na popis a následnou analýzu statisticko-matematických metod využitelných pro zhodnocení tendencí a vývojových trendů v oblasti regionálních rozdílů. Tento příspěvek je dílčím završením dřívějších prací věnovaných problematice měření regionálních disparit. Z tohoto důvodu jeho součástí nejsou všechny autorem analyzované metody, ale pouze ty, u nichž řešitelský tým dospěl k závěru, že se jejich použití jeví jako nejvhodnější, a to jak z hlediska jejich praktického využití, tak z hlediska jejich náročnosti a získávání relevantních statistických dat. Posluchači tak budou postupně seznámeni s bodovou metodou a metodou normované proměnné a možnosti jejich aplikace při hodnocení regionálních disparit. Vydeme-li z konkrétního srovnání, pak můžeme konstatovat, že v České republice existují tři ekonomicky velmi úspěšné regiony, jimiž jsou Hlavní město Praha, jehož pozice je zcela neotřesitelná a pro ostatní kraje téměř nedostizitelná, Středočeský kraj a Plzeňský kraj a tři regiony, které by se daly označit za regiony ekonomicky nejméně úspěšné, tj. kraj Karlovarský, Ústecký a Olomoucký. Tento příspěvek vznikl díky podpoře Ministerstva pro místní rozvoj na léta 2007-2011 v rámci projektu WD-55-07-1: „Regionální disparity v územním rozvoji ČR – jejich vznik, identifikace a eliminace“.

Summary

The paper “Regional disparities and their ability to measure” is aimed at the description and subsequent analysis of statistical and mathematical methods available for assessment of trends and developments in the field of regional disparities. This paper is part the culmination of earlier work devoted to the issue of measurement of regional disparities. For this reason, the devices are all analyzed by the author, but only those for which the team concluded that their use appears to be most appropriate, both in terms of their practical use in terms of their cost and obtain relevant statistical data. Listeners will be gradually introduced the spot method and standardized variable method and the possibility of their application in the evaluation of regional disparities. If we start from a particular comparison, we can state that in the Czech Republic there are three very economically successful regions, which are Prague, whose position is completely unassailable and other regions almost unrivaled, Central-Bohemian Region and Pilsen Region and three regions could be described as the least economically successful regions, ie, the Carlsbad Region, Usti Region and Olomouc Region. This post was created with the support of the Ministry for Regional Development for the years 2007-2011 under the project WD-55-07-1: "Regional disparities in regional development of the CR - their origin, identification and elimination.

Úvod

Mezi stěžejní cíle regionální politiky realizované nejen na národní, ale také na nadnárodní úrovni můžeme zařadit především snahu jednotlivých nositelů hospodářsko-politických rozhodnutí zmírnit, popř. zcela odstranit rozdíly, které mezi příslušnými regiony vznikají, a to jak uvnitř jednotlivých zemí, tak v rámci integračních seskupení, jejichž jsou tyto země členy. Výrazné zaostávání slabších regionů je představiteli jednotlivých vlád a integračních celků zpravidla považováno za natolik ožehavý problém, že na jeho řešení vynakládají značné objemy finančních prostředků, přičemž zářným příkladem této finanční pomoci je Evropská unie, která tyto kroky realizuje prostřednictvím štědrě dotované politiky soudržnosti.

Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že problematice regionálních disparit a jejich možnému odstranění je jak v oblasti ekonomické teorie, tak v oblasti praxe věnována poměrně značná pozornost. Otázkou však zůstává, co budeme pod tímto pojmem rozumět. V našem případě chápeme regionální disparity jako každou nerovnost, popř. rozdílnost, již lze v reálně fungující ekonomice identifikovat a následně také porovnat, přičemž toto srovnání má ekonomický, sociální, politický či jiný smysl. Dá se tedy říci, že z našeho pohledu je

⁸² Tento příspěvek vznikl díky podpoře Ministerstva pro místní rozvoj na léta 2007-2011 v rámci projektu WD-55-07-1: „Regionální disparity v územním rozvoji ČR – jejich vznik, identifikace a eliminace“.

regionální disparitou je určitý nepoměr jevů, popř. procesů, jež mají územní umístění a současně se vyskytují alespoň ve dvou entitách příslušné územní struktury.

Máme-li definovány regionální disparity, pak před námi vyvstává otázka, jak lze tyto rozdílnosti měřit. Nalezení odpovědi na tuto otázku je jedním z cílů našeho projektu „Regionální disparity v územním rozvoji ČR – jejich vznik, identifikace a eliminace“, přičemž tato stať je souhrnem výsledků, k nimž jsme v průběhu našeho dosavadního výzkumu problematiky měření regionálních disparit dospěli.

Identifikace regionálních disparit

Již z úvodu je zřejmé, že v našem pojetí jsou regionální disparity chápány poměrně široce, protože se nám jeví jako vhodné jednoznačně specifikovat směr, jímž jsme se při sledování meziregionálních rozdílů vydali. Co je tedy cílem této části našeho výzkumu? Dá se říci, že snaha poskytnout odborné i laické veřejnosti takové informace, které jí umožní zlepšit stav jejího poznání o regionech a zároveň umožní určit pozici jednotlivých regionů jak v rámci České republiky, tak v rámci Evropské unie. Pomocí našeho přístupu k měření disparit by si tak tyto subjekty měly být schopny vytvořit jasnou představu o postavení jednotlivých regionů, což pro ně může být dostatečným motivačním faktorem k podniknutí takových kroků, jež budou mít na daný region jak krátkodobé, tak zejména dlouhodobé pozitivní účinky.

Má-li být námi navržené hodnocení využito v národohospodářské praxi, pak se nám jeví jako nezbytné, zaměřit svou pozornost na tři základní oblasti, a to oblast sociální, ekonomickou a územní. Z tohoto důvodu se při hodnocení regionálních rozdílů věnujeme třem relativně samostatným sférám, jež formálně odpovídají právě výše uvedeným oblastem. Tyto sféry považujeme za subsystémy 1. řádu a dále je členíme na subsystémy 2. řádu, které jsou tvořeny soustavou deskriptorů (3. řád) a primárních a sekundárních indikátorů (4. řád).

Vzhledem k požadovanému rozsahu, nebude v rámci této stati věnovat svou pozornost všem třem výše uvedeným sférám, ale zaměříme se na sféru ekonomickou, v jejímž rámci je soustava indikátorů rozčleněna do čtyř následujících základních dekomponentů: ekonomický potenciál, ekonomická struktura, rozvojový potenciál a lidský potenciál. V nejširším možném rozsahu lze, dle našeho názoru, (1) ekonomický potenciál regionu hodnotit pomocí tří deskriptorů, jimiž jsou výkonnost ekonomiky, produktivita práce a vnější vztahy, (2) ekonomickou strukturu prostřednictvím deskriptorů odvětvová struktura ekonomiky a struktura ekonomiky dle subjektů, (3) rozvojový potenciál pomocí ukazatelů zaměřených na vědu a výzkum, zahraniční kapitál a investice a (4) lidský potenciál prostřednictvím deskriptorů aktivní obyvatelstvo, zaměstnanost, nezaměstnanost a mobilita. Těchto dvanáct výchozích deskriptorů pak můžeme dále rozčlenit na 62 primárních a 29 sekundárních indikátorů, z nichž jsme pak pro naše účely využili 10 primárních a 5 sekundárních indikátorů, s jejichž pomocí jsme sestavili čtyři integrované ukazatele, s jejichž pomocí jsme schopni zhodnotit vývoj regionálních disparit v ekonomické sféře. Konkrétně se pak jedná o integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu, integrovaný ukazatele ekonomické struktury, integrovaný ukazatel zaměstnanosti a integrovaný ukazatel rozvojového potenciálu.

Měření regionálních disparit – použité metody

Jak je z výše uvedeného zřejmé, při hodnocení regionálních disparit vycházíme z poměrně široké škály ekonomických, sociálních a územně-demografických ukazatelů, jež následně

agregujeme do několika integrovaných ukazatelů. Z tohoto důvodu považujeme za vhodné využít při hodnocení meziregionálních rozdílů multikriteriální souhrnné indexy. Vzhledem k tomu, že tyto integrované ukazatele lze vypočítat pomocí celé škály matematicko-statistických metod, vybrali jsme z této poměrně rozsáhlé skupiny pět základních metod, jež jsme následně podrobili důkladnější analýze. Konkrétně se pak jednalo o metodu průměrné odchylky, bodovou metodu, metodu normované proměnné, metodu vzdálenosti od fiktivního bodu a metodu souhrnného indexu.

Na základě důkladné analýzy výše uvedených metod jsme dospěli k závěru, že každá z těchto metod má svá pro a proti. Jejich vlastní využití v praxi je pak výrazně závislé jak na míře obtížnosti, s níž jsou tyto ukazatele konstruovány, tak na souboru dostupných statistických dat. Vezmeme-li všechna tato kritéria v potaz, pak se nám z výše uvedených pěti metod jako nejvhodnější jeví dvě metody, a to bodová metoda a metoda normované proměnné. Za hlavní pozitivum těchto technik výpočtů souhrnných ukazatelů považujeme jejich vypovídací schopnost a nepříliš velkou výpočetní náročnost, a to jak co do rozsahu znalostí matematicko-statistických metod, tak co do objemu vlastních výpočetních operací. Pojdme si tedy nyní ukázat, jak lze tyto dvě metody využít při konstrukci ekonomických integrovaných ukazatelů (dále také EI).

Bodová metoda

První metodou, již budeme věnovat svou pozornost je bodová metoda, jejímž autorem je M. K. Bennett. Tento americký matematik postavil tuto metodu na předpokladu, že v rámci skupiny dostupných statistických dat jsou tvůrci příslušného indexu schopni nalézt údaj, jehož hodnota je buďto maximální, nebo naopak minimální. Maximální hodnota je při porovnávání jednotlivých ukazatelů brána v potaz tehdy, pokud je za progresivní považován pokles růst příslušného ukazatele, kdežto minimální hodnota je využívána v okamžiku, kdy k progresi dochází při poklesu jeho hodnoty. Údaj, jenž dosahuje odpovídající kritériální hodnoty je následně oceněn 1.000 body, kdežto ostatním ukazatelům jsou přidělovány body v rozmezí od 0 do 1.000 bodů, a to v závislosti na podílu kritériální hodnoty na příslušném ukazateli v promilích (minimum), nebo naopak podílu příslušného ukazatele na kritériální hodnotě v promilích (maximum). Získané body za jednotlivé ukazatele jsou následně sečteny, popř. zprůměrovány a výsledná hodnota je pak příslušným integrovaným ukazatelem.

Hlavní výhodou bodové metody je jejich schopnost shrnout do jedné syntetické charakteristiky veškeré dostupné ukazatele, přičemž není rozhodující, v jakých měrných jednotkách jsou vyjádřeny. Výslednou hodnotou je tak bezrozměrné číslo, které sice nemá reálný smysl, ale současně může být využito buďto ke stanovení pořadí sledovaných subjektů, nebo k určení rozdílů mezi nimi.

Jak již bylo uvedeno výše, vlastní hodnotu příslušného integrovaného ukazatele určíme buďto prostým součtem bodů, nebo pomocí váženého aritmetického průměru bodů, které u jednotlivých ukazatelů získaly jednotlivé subjekty. Ke stanovení hodnoty tohoto specifického ukazatele pomocí aritmetického průměru využijeme následující rovnici:

$$I_B = \frac{1}{P} \sum_{i=1}^p \frac{x_{ij}}{x_{i,\max}}, \text{ resp. } \frac{x_{i,\min}}{x_{ij}}$$

kde: x_{ij} – hodnota i-tého ukazatele pro j-tý subjekt
 $x_{i,\max}$ – maximální hodnota i-tého ukazatele
 $x_{i,\min}$ – minimální hodnota i-tého ukazatele

Pomocí takto vypočteného indexu lze následně určit jak rozdíly, jichž bylo u analyzovaného indikátoru dosaženo v jednotlivých letech, tak pořadí jednotlivých subjektů.

Ačkoliv jsme využití této metody popsali na příkladu, jenž bere v potaz maximum či minimum sledovaného ukazatele, lze při praktickém využití bodové metody kromě výše uvedeného postupu využít také jednu ze dvou následujících modifikací této metody:

- kritériální hodnota ukazatele není stanovena na základě maxima či minima, ale pomocí hodnoty ukazatele pro jeden konkrétně stanovený subjekt, jímž může být např. obec, region či stát. V případě této modifikace, pak může bodová hodnota daného ukazatele přesáhnout hranici 1.000 bodů,
- kritériální hodnota ukazatele je předem stanovena, a to na základě expertního odhadu příslušného analytika. Zpravidla se tedy jedná o analytikem stanové optimum, jehož by měl daný subjekt u příslušného ukazatele dosáhnout. Také v tomto případě nemůžeme hodnotu příslušného integrovaného ukazatele ohraničit 1.000 bodů.

Metoda normované proměnné

Druhou metodou, již jsme využili při výpočtu integrovaných ukazatelů je metoda normované proměnné, jejíž výši určíme pomocí následující rovnice:

$$u_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i,\max}}{s_{x_i}}, \text{ resp. } \frac{x_{i,\min} - x_{ij}}{s_{x_i}}$$

kde: u_{ij} – normovaná veličina i-tého ukazatele pro j-tý subjekt
 s_{x_i} – směrodatná odchylka i-tého ukazatele

Také v tomto případě můžeme veličinu u_{ij} označit za bezrozměrné číslo, které se vyznačuje tím, že jej lze bezproblémově sčítat. Pro stanovení vlastního integrovaného ukazatele pak můžeme tedy opět využít buďto prostý součet jednotlivých normovaných proměnných, nebo jejich vážený aritmetický průměr:

$$I_N = \frac{1}{p} \sum_{i=1}^p u_{ij}$$

Na rozdíl od bodové metody, metoda normované proměnné přihlíží k relativní proměnlivosti indikátorů zahrnutých do příslušného integrovaného ukazatele. Dá se tedy říci, že tento přístup tak ve své podstatě popírá absolutní proměnlivost, s níž počítá bodová metoda. Za výraznou nevýhodu této metody můžeme označit nemožnost jejího využití v okamžiku, kdy jsou srovnávány podílové veličiny, což znamená, že pomocí této metody nedospějeme k závěru, z nějž vyplývá, o kolik procent zaostává subjekt A za subjektem B.

Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu (EII)

Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu je v našem pojetí ukazatelem, který je složen ze dvou primárních a jednoho sekundárního indikátoru, přičemž tyto ukazatele byly členy řešitelského kolektivu z dané škály indikátorů zvoleny tak, aby co možná nejlépe popisovaly

nejen vlastní výkonnost regionu, ale také jeho efektivitu ve srovnání s ostatními regiony České republiky. Tento index tak tvoří hrubý domácí produkt na obyvatele, produktivita práce a objem exportu regionu na obyvatele. Zatímco hrubý domácí produkt na obyvatele považujeme za základní ukazatel vyspělosti příslušného regionu, produktivitu práce označujeme za ukazatel jeho ekonomické výkonnosti a objem exportu na obyvatele za míru zapojení příslušného regionu do mezinárodní dělby práce. K výpočtu vlastní hodnoty EI1 je použit vážený aritmetický průměr indexů vypočtených pomocí bodové metody a metody normované proměnné s předem stanovenou hodnotou, již je průměrná výše příslušného ukazatele. Hodnota jednotlivých vah je stanovena na základě poměru mezi průměrnými velikostmi hodnot všech tří výše uvedených ukazatelů, a to v následující výši: hrubý domácí produkt na obyvatele 0,3, produktivita práce 0,5 a podíl vývozu jednotlivých krajů na HDP kraje 0,1.

Tabulka 2 – Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu vypočtený pomocí metody normované proměnné

	2003	2004	2005	2006	2007
Hlavní město Praha	2,14	2,28	2,49	2,70	2,92
Středočeský kraj	0,11	0,19	0,17	0,23	0,26
Jihočeský kraj	-0,17	-0,21	-0,22	-0,23	-0,33
Plzeňský kraj	0,04	0,14	0,07	0,16	0,23
Karlovarský kraj	-0,35	-0,41	-0,50	-0,60	-0,73
Ústecký kraj	-0,21	-0,25	-0,24	-0,25	-0,27
Liberecký kraj	-0,27	-0,32	-0,19	-0,23	-0,26
Královéhradecký kraj	-0,08	-0,10	-0,19	-0,31	-0,32
Pardubický kraj	0,02	-0,03	-0,07	-0,05	0,04
Vysočina	-0,19	-0,23	-0,25	-0,26	-0,32
Jihomoravský kraj	-0,08	-0,14	-0,15	-0,10	-0,09
Olomoucký kraj	-0,41	-0,37	-0,49	-0,59	-0,60
Zlínský kraj	-0,28	-0,35	-0,29	-0,33	-0,34
Moravskoslezský kraj	-0,29	-0,19	-0,13	-0,14	-0,18

Pramen: vlastní výpočet

Vyjdeme-li z údajů zachycených v tabulce 1, pak dospějeme k závěru, že nejvyšší ekonomické výkonnosti dosahoval v letech 2003 až 2007 region Hlavní město Praha, jehož integrovaný ukazatel nabýval průměrné hodnoty 2,51, z čehož zcela jednoznačně vyplývá, že tento region svou ekonomickou výkonností výrazně převyšoval všechny ostatní regiony ČR. Za Hlavním městem Prahou se s určitým odstupem držel Středočeský a Plzeňský kraj, v jejichž případě se hodnota ukazatele EI1 pohybovala v průměru na úrovni 0,19 a 0,13. V případě ostatních regionů nabýval integrovaný ukazatele ekonomického potenciálu v průměru záporných hodnot. Za regiony s nejnižší ekonomickou výkonností pak můžeme označit Zlínský kraj (průměr -0,32), Olomoucký kraj (-0,49) a Karlovarský kraj, kde průměrná hodnota příslušného ukazatele dosahovala výše -0,52. Nejvýraznějšího zlepšení v této oblasti pak opět dosáhly tři nejvýkonnější kraje, kdežto s nejvýraznějším propadem se potýkaly kraje Olomoucký, Královéhradecký a Karlovarský.

K podobným závěrům jako v případě indikátoru vypočteného pomocí metody normované proměnné dospějeme také v případě, že k výpočtu využijeme metodu bodovou. Také zde je za ekonomicky nejvýkonnější region možno označit Hlavní město Prahu (průměrná hodnota 1.708), Středočeský kraj (1.117) a Plzeňský kraj (1.078) a za regiony nejméně úspěšné Zlínský kraj (896), Karlovarský kraj (846) a Olomoucký kraj (828), který se v tomto případě stává krajem s nejnižší ekonomickou výkonností v rámci České republiky. K nejvýraznějšímu růstu ekonomické výkonnosti pak opět došlo v Moravskoslezském kraji, jenž nahradil Plzeňský kraj, a dále pak ve Středočeském kraji a v Hlavním městě Praze, kdežto největší pokles výkonnosti zaznamenaly Jihočeský, Královéhradecký a zejména pak Karlovarský kraj.

Tabulka 3 – Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu vypočtený pomocí bodové metody

	2003	2004	2005	2006	2007
Hlavní město Praha	1 699,49	1 684,10	1 710,98	1 725,91	1 719,42
Středočeský kraj	1 081,09	1 113,00	1 118,30	1 132,12	1 140,98
Jihočeský kraj	932,95	916,15	907,85	908,44	882,68
Plzeňský kraj	1 039,55	1 077,99	1 056,61	1 092,63	1 122,79
Karlovarský kraj	884,71	872,44	847,39	826,66	797,78
Ústecký kraj	907,87	908,09	916,18	921,60	915,03
Liberecký kraj	921,35	915,70	962,70	948,04	939,53
Královéhradecký kraj	982,63	963,41	934,31	893,80	899,29
Pardubický kraj	1 066,26	1 036,86	1 036,07	1 043,25	1 078,95
Vysočina	932,56	922,32	913,35	917,91	908,70
Jihomoravský kraj	943,16	921,94	917,90	934,89	939,02
Olomoucký kraj	836,94	861,82	825,85	804,74	812,24
Zlínský kraj	893,55	882,54	902,84	897,81	902,49
Moravskoslezský kraj	877,89	923,63	949,67	952,20	941,09

Pramen: vlastní výpočet

Integrovaný ukazatel zaměstnanosti (EI3)

Integrovaný ukazatel zaměstnanosti je ukazatelem, jenž je složen ze tří primárních a jednoho sekundárního indikátoru. Vlastní ukazatel byl členy řešitelského týmu zvolen tak, aby zachytil hlavní problémové oblasti trhu práce. EI3 je tak tvořen obecnou mírou nezaměstnanosti v kraji, mírou dlouhodobé nezaměstnanosti, počtem uchazečů na 1 volné pracovní místo v kraji a podílem zaměstnanosti v primárním sektoru národního hospodářství na celkové zaměstnanosti v kraji. Z navržených makroekonomických ukazatelů je zřejmé, že zatímco první tři indikátory spojujeme s poměrně ožehavou problematikou získání či ztráty zaměstnání, čtvrtý ukazatel zaměřujeme čistě na problematiku zaměstnanosti, přičemž svou pozornost věnuje primárnímu sektoru, v jehož případě se jako problematická jeví zejména nízká úroveň vzdělanosti a nízká adaptabilita trhu práce. Také v tomto případě je k výpočtu hodnoty EI3 využit vážený aritmetický průměr, přičemž jednotlivé váhy určíme tak, že prvním třem ukazatelům přidělíme v daném indexu stejnou váhu a ukazateli zaměřenému na problematiku zaměstnanosti váhu nižší. Konkrétní hodnota vah byla členy řešitelského týmu stanovena následovně: obecná míra nezaměstnanosti v kraji 0,3, míra dlouhodobé nezaměstnanosti 0,3, počet uchazečů na 1 volné místo v kraji 0,3 a podíl zaměstnanosti v primárním sektoru národního hospodářství na celkové zaměstnanosti v kraji 0,1.

V případě integrovaného ukazatele zaměstnanosti můžeme za regiony, jež se v letech 2003-2007 potýkaly s nejvýraznějšími problémy na regionálním trhu práce označit kraje Ústecký a Moravskoslezský, v jejichž případě se průměrná hodnota integrovaného ukazatele vypočteného pomocí metody normované proměnné rovnala -1,15, resp. -1,10. Třetím nejproblémovějším regionem se pak jeví kraj Olomoucký (-0,53). Naopak za nejméně problematické regiony ČR z hlediska vývoje na trhu práce můžeme označit opět Hlavní město Prahu (1,36), Středočeský kraj (0,50) a Plzeňský kraj (0,38), za nímž se v těsném závěsu drží kraj Liberecký (0,38). Pokud budeme sledovat vývoj v krajích z pohledu nejvýraznějšího zlepšení, resp. nejvýraznějšího zhoršení situace na trhu práce, pak můžeme konstatovat, že k nejpozitivnějším změnám došlo v kraji Moravskoslezském, Olomouckém a Ústeckém, tj. v krajích, jež se nám jeví jako nejproblémovější, a naopak negativní tendence můžeme v daném období sledovat na trhu práce Hlavního města Prahy, Karlovarského a Plzeňského kraje.

Tabulka 4 – Integrovaný ukazatel zaměstnanosti vypočtený pomocí metody normované proměnné

	2003	2004	2005	2006	2007
Hlavní město Praha	1,48	1,54	1,42	1,29	1,05
Středočeský kraj	0,48	0,57	0,58	0,49	0,37
Jihočeský kraj	0,35	0,47	0,36	0,15	0,11
Plzeňský kraj	0,46	0,60	0,41	0,29	0,13
Karlovarský kraj	0,30	-0,02	-0,29	-0,25	-0,11
Ústecký kraj	-1,31	-1,15	-1,27	-1,17	-0,85
Liberecký kraj	0,44	0,49	0,57	0,26	0,14
Královéhradecký kraj	0,40	0,24	0,45	0,38	0,24
Pardubický kraj	-0,02	0,06	0,30	0,23	0,05
Vysočina	-0,35	-0,51	-0,55	-0,33	-0,40
Jihomoravský kraj	-0,19	-0,22	-0,10	-0,15	-0,07
Olomoucký kraj	-0,64	-0,82	-0,52	-0,40	-0,26
Zlínský kraj	0,04	0,08	-0,13	0,10	0,15
Moravskoslezský kraj	-1,45	-1,35	-1,23	-0,90	-0,55

Pramen: vlastní výpočet

Pokud k výpočtu integrovaného ukazatele zaměstnanosti využijeme bodovou metodu, pak se naše výsledky mírně upraví. Také v tomto případě bude platit, že regiony, u nichž se vývoj na trhu práce jeví jako nejproblematictější jsou Moravskoslezský (průměr 858), Ústecký (813) a zejména pak Olomoucký kraj (752) a regiony s nejmenšími problémy Hlavní město Praha (5.305), Liberecký (1.451) a Jihočeský kraj (1.448). K nejvýraznějšímu zlepšení situace na regionálních trzích práce pak došlo v Hlavním městě Praze, Ústeckém a Plzeňském kraji, kdežto největší zhoršení situace zaznamenaly v letech 2003-2007 kraj Královéhradecký, Liberecký a Karlovarský.

Tabulka 5 – Integrovaný ukazatel zaměstnanosti vypočtený pomocí bodové metody

	2003	2004	2005	2006	2007
Hlavní město Praha	4 353,35	4 266,88	5 173,72	6 078,60	6 653,89
Středočeský kraj	1 258,34	1 324,68	1 377,81	1 403,24	1 441,78
Jihočeský kraj	1 449,59	1 417,69	1 412,79	1 457,11	1 501,17
Plzeňský kraj	1 260,22	1 284,93	1 327,15	1 356,01	1 528,86
Karlovarský kraj	1 487,25	1 213,44	1 098,80	1 240,59	1 097,86
Ústecký kraj	704,69	795,04	788,42	781,55	993,83
Liberecký kraj	1 666,27	1 428,85	1 542,91	1 279,74	1 334,95
Královéhradecký kraj	1 455,67	1 498,15	1 533,12	1 325,53	1 210,26
Pardubický kraj	1 071,55	1 113,12	1 068,38	1 063,62	1 061,30
Vysočina	999,25	1 101,50	1 108,82	1 034,20	937,27
Jihomoravský kraj	961,05	946,13	912,45	925,32	902,89
Olomoucký kraj	720,40	732,38	790,64	776,36	738,27
Zlínský kraj	1 105,97	1 150,10	1 112,17	1 079,00	1 048,90
Moravskoslezský kraj	851,20	914,86	898,67	812,82	811,81

Pramen: vlastní výpočet

Integrovaný ukazatel rozvojového potenciálu (EI4)

Třetím integrovaným ukazatelem je ukazatel rozvojového potenciálu, který je složen z jednoho primárního a tří sekundárních indikátorů, které byly z dostupné skupiny ukazatelů zvoleny tak, aby co možná nejpřesněji popisovaly vědecko-technický potenciál příslušného regionu ČR. První dva ukazatele, tj. výdaje na vědu a výzkum na 1 zaměstnance a výdaje na vědu a výzkum na 1 obyvatele tak v našem pojetí zohledňují vědecko-výzkumný potenciál kraje, kdežto zbývající dva indikátory, objem přímých zahraničních investic na 1 obyvatele a hrubá tvorba fixního kapitálu na 1 obyvatele, jsou obrazem investiční aktivity regionu. Podobně jako v předchozích dvou případech, také nyní jsme pro výpočet využili vážený

aritmetický průměr, v jehož rámci jsme váhy stanovili podle významnosti jednotlivých indikátorů. Za nejvýznamnější jsme pak z této skupiny považovali ukazatel hrubá tvorba fixního kapitálu na 1 obyvatele (0,5), dále pak ukazatel výdaje na vědu a výzkum na 1 zaměstnance (0,3) a na stejnou úroveň jsme kladli dva zbývající indikátory, jimž jsme přiřadili váhu 0,1.

Tabulka 6 – Integrovaný ukazatel rozvojového potenciálu vypočtený pomocí metody normované proměnné

	2003	2004	2005	2006	2007*
Hlavní město Praha	2,53	3,21	3,47	4,00	.
Středočeský kraj	0,51	0,57	0,73	0,45	.
Jihočeský kraj	-0,05	-0,18	0,03	-0,35	.
Plzeňský kraj	-0,25	-0,15	-0,33	0,13	.
Karlovarský kraj	-0,33	-0,52	-0,58	-0,71	.
Ústecký kraj	-0,24	-0,54	-0,65	-0,69	.
Liberecký kraj	-0,11	-0,14	-0,25	-0,36	.
Královéhradecký kraj	-0,38	-0,31	-0,53	-0,64	.
Pardubický kraj	-0,22	-0,19	-0,39	-0,43	.
Vysočina	-0,47	-0,46	-0,38	-0,79	.
Jihomoravský kraj	0,26	0,03	0,33	0,04	.
Olomoucký kraj	-0,45	-0,37	-0,51	-0,29	.
Zlínský kraj	-0,38	-0,4722	-0,46	-0,44	.
Moravskoslezský kraj	-0,42	-0,4740	-0,48	0,07	.

Pozn.: * - údaje pro rok 2007 nebylo možno stanovit vzhledem k nedostupnosti některých údajů nezbytných pro výpočet integrovaného ukazatele

Pramen: vlastní výpočet

Z údajů zachycených v tabulce 5 zcela jednoznačně vyplývá, že také v případě rozvojového potenciálu můžeme za kraj s nejvyšším potenciálem označit Hlavní město Prahu, jehož integrovaný ukazatel nabýval průměrné hodnoty 3,30. S poměrně výrazným odstupem se pak za Prahou umístily Středočeský a Jihomoravský kraj, v jejichž případě dosahovala hodnota EI4 výše 0,56 a 0,16. Za regiony s nejmenším rozvojovým potenciálem můžeme označit Karlovarský a Ústecký kraj (-0,54, resp. -0,53) a kraj Královéhradecký, kde námi navržený integrovaný ukazatel nabýval hodnoty -0,47. Budeme-li opět hodnotit regiony dle toho, zda v letech 2003-2006 dosáhl nejvýraznějšího zlepšení či nejvýraznějšího propadu, pak můžeme konstatovat, že do první skupiny lze zařadit Vysočinu, Zlínský kraj a Moravskoslezský kraj, kdežto do skupiny druhé všechny tři kraje, které se v tomto období vyznačovaly nejvyšším rozvojovým potenciálem.

Také v tomto případě můžeme říci, že při využití bodové metody zaznamenáme v našich závěrech drobné odchylky od zjištění, k nimž jsme dospěli v okamžiku, kdy jsme využili metodu normované proměnné. Zatímco v případě regionů s největším rozvojovým potenciálem zůstane složení TOP3 totožné, tj. Hlavní město Praha (průměr 3.371), Středočeský kraj (1.540) a Jihomoravský kraj (1.114), v případě regionu s nejnižším rozvojovým potenciálem zaznamenáváme určité změny, když do této skupiny spadá Vysočina (605) a dále pak původní Ústecký (585) a Karlovarský kraj (529). Nejvýraznější propad rozvojového potenciálu v námi sledovaném období zaznamenal region Hlavní město Praha a dále pak Středočeský a Jihomoravský kraj. Za poměrně zajímavé můžeme považovat také to, že při využití této metody nenalezneme v Česku žádný region, který by v letech 2003 až 2006 rozšířil svůj rozvojový potenciál. Pokud bychom chtěli označit regiony s nejmenším propadem, pak můžeme říci, že se jednalo o Karlovarský kraj, Vysočinu a Olomoucký kraj.

Tabulka 7 – Integrovaný ukazatel zaměstnanosti vypočtený pomocí bodové metody

	2003	2004	2005	2006	2007*
Hlavní město Praha	3 137,16	3 389,76	3 421,83	3 536,10	.
Středočeský kraj	1 613,24	1 573,21	1 596,80	1 377,12	.
Jihočeský kraj	864,14	819,68	953,89	784,86	.
Plzeňský kraj	761,39	814,74	758,26	971,03	.
Karlovarský kraj	591,79	522,30	516,66	485,67	.
Ústecký kraj	712,86	569,89	527,26	530,71	.
Liberecký kraj	873,31	873,62	840,60	826,70	.
Královéhradecký kraj	683,43	779,61	654,05	588,75	.
Pardubický kraj	893,89	899,90	801,55	799,16	.
Vysočina	597,11	622,62	686,46	514,96	.
Jihomoravský kraj	1 172,30	1 080,62	1 174,27	1 028,67	.
Olomoucký kraj	657,95	720,86	668,89	756,61	.
Zlínský kraj	700,43	636,94	727,16	730,78	.
Moravskoslezský kraj	740,99	696,23	672,33	1 068,87	.

Pozn.: * - údaje pro rok 2007 nebylo možno stanovit vzhledem k nedostupnosti některých údajů nezbytných pro výpočet integrovaného ukazatele

Pramen: vlastní výpočet

Závěr

Vyjdeme-li z výše uvedeného, pak dospějeme k závěru, že obě námi vybrané metody nám přinášejí poměrně zajímavé, i když, v některých případech, mírně odlišné výsledky. Přesto se dá říci, že je lze v praxi poměrně dobře využít, a to zejména proto, že jejich praktické použití nevyžaduje od příslušné osoby žádné speciální znalosti z oborů matematiky a statistiky. Navíc je zapotřebí poznamenat, že v případě obou výše uvedených metod lze poměrně úspěšně využít také standardně dostupný tabulkový procesor Microsoft Office Excel, s jehož pomocí lze zvládnout i složitější výpočetní operace spojené se stanovením hodnoty jednotlivých směrodatných odchylek.

V případě konkrétních výsledků, k nimž jsme po aplikaci příslušných metod dospěli, pak můžeme konstatovat, že z původní skupiny 62 primárních a 29 sekundárních indikátorů, jsme pro potřeby této stati a při dodržení všech pravidel, jež jsou nezbytná, vybrali 6 primárních a 5 sekundárních indikátorů, s jejichž pomocí jsme následně vypočetli sadu dvou typů integrovaných ukazatelů pro ekonomickou sféru. Po vzájemné komparaci těchto ukazatelů jsme dospěli k závěru, že v České republice existují tři ekonomicky velmi úspěšné regiony, jimiž jsou Hlavní město Praha (průměrné umístění 1,0), Středočeský kraj (2,0) a Plzeňský kraj (3,3) a tři regiony, které můžeme označit za regiony ekonomicky neúspěšné, tj. kraj Ústecký (12,5), Karlovarský (13,0) a Olomoucký, jenž se v průměru umístil na 13,3 místě ze čtrnácti analyzovaných krajů.

Literatura

- [1] BERKA, K. *Měření – pojmy, teorie, problémy*. 1. vyd. Praha: Academia, 1977.
- [2] ČSÚ *Regiony, města, obce*. Praha: Český statistický úřad, 2009. [cit. 2009-06-22]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/regiony_mesta_obce_souhrn>.
- [3] HUČKA, M. Vznik a příčiny územních nerovností. *Regionální disparity*. Working Paper, No. 1, 2007. Ostrava: Vysoká škola báňská-Technická univerzita, 2008. s. 13-19. [cit. 2009-06-22]. Dostupné z: <http://disparity.vsb.cz/pdf/pracovni_listy.pdf>.
- [4] FACHINELLI, H. A KOL. *Dekompozice systému sledování a hodnocení regionálních disparit v České republice*. Výzkumná studie DÚ 3. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská-Technická univerzita, 2009.
- [5] JÍLEK, J. *Metody mezinárodního srovnávání*. 1. vyd. Praha: VŠE, 1996.
- [6] KOLEKTIV AUTORŮ *Stručný statistický slovník pro hospodářské pracovníky*. 1. vyd. Praha: Svoboda, 1967.
- [7] TULEJA, P. Metody měření regionálních disparit v územním rozvoji České republiky. *Regionální disparity. Working Papers No. 3*, Prosinec 2008. Ostrava: EkF VŠB-TU, 2008. s. 15-33. ISSN: 1802-9450

Česká republika a euro – maratón či krátký sprint?

Czech Republic and the euro - the marathon or short sprint?

Pavel Tuleja, Kateřina Dvoroková

Anotace

Ačkoliv se při svém vstupu do EU Česko zavázalo, že v nejkratším možném termínu splní veškeré podmínky, které jsou nezbytné pro přijetí společné evropské měny euro, dá se v tomto okamžiku říci, že tento závazek Česká republika nebude schopna dodržet dříve než v roce 2015. Pokud bychom chtěli hledat příčiny tohoto zpoždění, pak je nalezneme jak v oblasti ekonomické, tak v oblastech, jež mají s ekonomikou jen několik společných bodů. Navíc je zapotřebí říci, že zejména v posledních měsících byla otázka přijetí eura odsunuta do pozadí zejména díky probíhající krizi reálné ekonomiky. Dá se říci, že globální hospodářský propad ohrožuje nejen míru naplnění některých Maastrichtských kritérií nominální konvergence, ale do jisté míry ovlivňuje také reálné dispoziční české ekonomiky. Z tohoto důvodu jsme této problematice věnovali i náš příspěvek, v jehož rámci se zaměříme na problematiku reálné konvergence a v jejím rámci pak na jeden z nejožehavějších problémů reálného přiblížení, jímž je sblížování cenových hladin.

Summary

Although in its entry into the Czech EU committed itself in the shortest possible time meets all the conditions necessary for the adoption of a common European currency the euro, it can at this point to say that this commitment Czech Republic will be unable to meet earlier than in 2015. If we want to find reasons for the delay, it is found both in the economic sphere and in the areas that economics only a few common points. Moreover, it is necessary to say that especially in recent months, the question of adoption of the euro relegated to the background mainly due to the ongoing crisis in the real economy. We can say that the global economic downturn threatens not only the degree of fulfillment of certain criteria of the Maastricht nominal convergence, but to a certain extent, also affected the real disposition of the Czech economy. For this reason we have devoted this issue and our contribution, in which we will focus on issues of real convergence in the framework of the one of the most contentious issues in real approach, which is the convergence of price levels.

Úvod

Při svém vstupu do Evropské unie se Česká republika zavázala učinit v co možná nejkratším termínu veškeré kroky, jež povedou k přijetí společné evropské měny euro. Ačkoliv od roku 2006 podnikaly příslušné instituce veškeré kroky, které by umožnily naplnit tento závazek nejpozději v roce 2012, již dnes je zřejmé, že k tomuto kroku nedojde, a to nejen z důvodu malé politické vůle, ale zejména v důsledku dopadů krize reálné ekonomiky, která české hospodářství, tak jako většinu vyspělých ekonomik světa, zasáhla na přelomu loňského a letošního roku. Podíváme-li se poněkud blíže na dopady této krize na českou ekonomiku, pak musíme konstatovat, že v průběhu tohoto roku došlo k výraznému poklesu tempa růstu reálného hrubého domácího produktu, silnému poklesu obchodní aktivity českých subjektů a v neposlední řadě také k výraznému propadu na nabídkové straně ekonomiky a zejména pak v odvětví zpracovatelského průmyslu. Z výše uvedeného je zřejmé, že probíhající hospodářská krize tak svými dopady neovlivňuje pouze vlastní chod reálné ekonomiky, ale do jisté míry také nominální a reálnou konvergenci Česka k eurozóně (dále také EZ). Před námi tak vyvstává otázka, kdy by Česká republika měla přijmout společnou evropskou měnu. Je zapotřebí nasadit k prudkému sprintu, díky němuž, i za cenu možných ekonomických a pravděpodobně také sociálních otřesů, velmi rychle splníme podmínky pro přijetí eura, nebo je lépe pozvala doběhnout k cíli, jenž je poměrně výrazně vzdálen. Odpověď na tuto otázku se pokusíme nalézt v následující stati, přičemž svou pozornost zaměříme pouze na ty aspekty reálné konvergence, které, dle našeho názoru, budou mít nejvýraznější dopad na českou ekonomiku.

Česká ekonomika a ekonomika eurozóny z pohledu cyklické a strukturální sladěnosti

Vstup Česka do eurozóny přinese tuzemské ekonomice nejen určité výhody, ale také celou řadu rizik, s nimiž se bude muset české hospodářství vyrovnat. Mezi tato rizika můžeme zařadit zejména jednorázové náklady spojené se zavedením eura, ztrátu samostatné měnové politiky, vnímanou inflaci a nebezpečí výskytu asymetrických hospodářských šoků. Naopak k výhodám vyplývajícím ze vstupu do eurozóny řadíme možnost spolurozhodovat o měnové politice, existenci efektivního tlaku na dodržování rozpočtové kázně či výrazné omezení vzniku krize platební bilance. I když se dá předpokládat, že výše uvedená pozitiva v konečném součtu převýší negativní dopady zavedení eura, nelze v tomto okamžiku možná rizika vstupu do eurozóny podceňovat. Podíváme-li se na tato rizika poněkud podrobněji, pak dospějeme k závěru, že mezi nejzávažnější patří zejména nebezpečí vzniku asymetrických hospodářských šoků, jimž lze, dle teorie optimální měnové oblasti, do jisté míry zabránit tím, že před svým vstupem do eurozóny dosáhne česká ekonomika vysoké stupně sladěnosti s touto měnovou oblastí. Dá se tedy říci, že v následujících letech by měla Česká republika projít procesem, jenž by vedl ke zlepšení její schopnosti úspěšně reagovat na možné budoucí asymetrické šoky. Tento proces by tedy měl vést k určité sladěnosti české ekonomiky s ekonomikou eurozóny. Pokud bychom chtěli současnou míru koordinace těchto dvou ekonomik posoudit, pak k tomuto účelu můžeme využít celou řadu makroekonomických ukazatelů, z nichž k nejdůležitějším řadíme ty, které jsou vztaheny k hrubému domácímu produktu a cenové hladině.

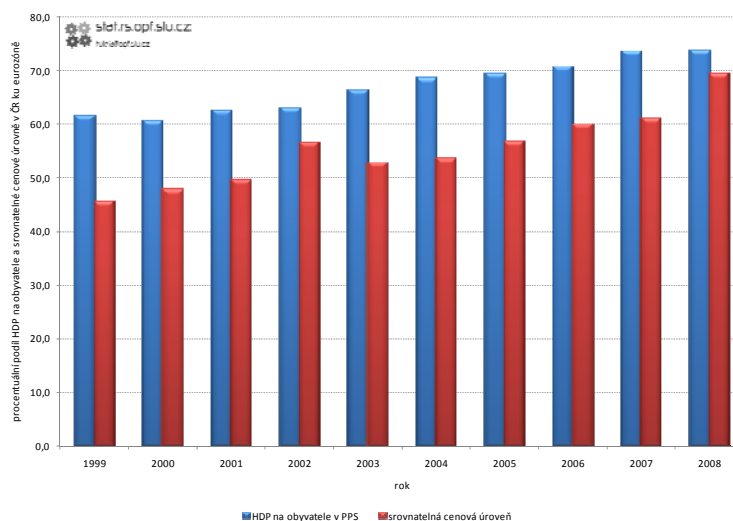
Reálná hospodářská konvergence

Využijeme-li k analýze procesu reálné konvergence ukazatel hrubý domácí produkt na obyvatele vyjádřený ve standardu kupní síly, pak dospějeme k závěru, že v letech 1999-2008 se česká ekonomika postupně přibližovala ekonomické úrovni zemí eurozóny, přičemž tento náš závěr potvrzují také údaje zachycené na obrázku 1. Jak je z těchto údajů zřejmé, v posledním roce námi analyzovaného období dosáhl český HDP na obyvatele 73,90 % průměrné hodnoty tohoto ukazatele v zemích EZ, a to především díky výraznému předstihu tempa růstu českého reálného HDP před tempem růstu hrubého domácího produktu eurozóny. Vyjdeme-li z údajů o vývoji hrubého domácího produktu vyjádřeného ve stálých cenách, pak dospějeme k závěru, že v posledních jedenácti letech rostl český HDP v průměru o 1,64 p. b. rychleji než hrubý domácí produkt EZ. Pokud však vezmeme v potaz pouze posledních šest let, tj. období, v němž bylo Česko členským státem Evropské unie, pak zjistíme, že tento předstih byl ještě výraznější, když dosahoval výše 3,15 %.

Díky výše uvedenému vývoji tak již v roce 2006 Česká republika dosáhla vyšší ekonomické úrovně, než některé stávající členské země eurozóny. Konkrétně pak v tomto roce Česko předstihlo jak Portugalsko, tak Maltu, jejichž hrubý domácí produkt na obyvatele vyjádřený ve standardu parity kupní síly dosáhl v případě Portugalska hodnoty 98,36 a v případě Malty 98,91 procent hodnoty tohoto ukazatele v České republice. V tomto pozitivním trendu pak české hospodářství setrvalo také v následujících letech, takže v roce 2008 tento rozdíl v obou případech narostl na 5,97 p. b. Dlouhodobě pak Česká republika svou ekonomickou úroveň předstihovala Slovensko, jež je od letošního roku novou členskou zemí EZ. Zde je však situace poněkud odlišná, neboť v uplynulých deseti letech rostla ekonomická úroveň Slovenska rychleji, než ekonomická úroveň Česka, o čemž svědčí také dostupné makroekonomické údaje, z nichž vyplývá, že v dané období se hodnota tohoto ukazatele zvýšila ze 72,58 % na 89,55 %, tj. o plných 16,97 p. b. Česká ekonomika se pak v tomto období výrazně přiblížila Itálii (zlepšení o 20,43 p. b.), Francii (přiblížení o 13,94 p. b.)

a Belgie (nárůst o 13,66 procent). Naopak i nadále Česko výrazně zaostává za nejvyspělejšími zeměmi EZ, k nimž řadíme Lucembursko (29,52 %), Irsko (58,60 %) a Nizozemí (59,29 %).

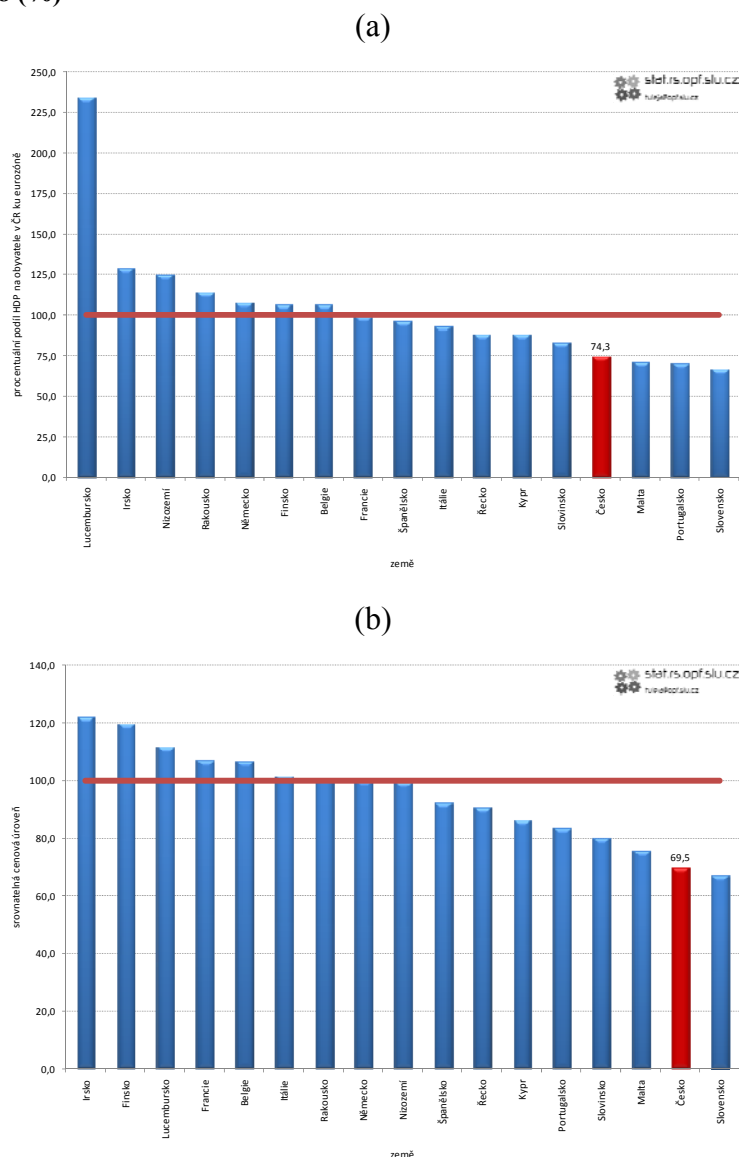
Obrázek 2 – HDP na obyvatele v PPS a srovnatelná úroveň cenové hladiny v České republice v letech 1999-2008 (%)



Zdroj: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Mnohem méně optimistickým se pro českou ekonomiku jeví vývoj srovnatelné úrovně cenových hladin. Vyjdeme-li v tomto okamžiku z dostupných statistických údajů, pak dospějeme k závěru, z něž vyplývá, že v námi sledovaném období sice v Česku cenová hladina rostla v průměru o 0,50 procentních bodů rychleji než v zemích eurozóny, avšak tento růst, jenž byl navíc doprovázen rychlým nominálním posilování kurzu koruny vůči euru (v letech 1999-2008 o 32,32 %), se z hlediska reálné konvergence jeví jako nedostatečný. V důsledku tohoto vývoje, se tak v roce 2008 cenová hladina v České republice nacházela pouze na 69,55 procentech cenové hladiny v zemích EZ. Ze skupiny námi sledovaných zemí pak v této oblasti dosahovalo nižších hodnot pouze Slovensko, jehož cenová hladina odpovídala v posledním námi analyzovaném roce 66,76 procentům cenové hladiny eurozóny. Nejvýrazněji se v uplynulých deseti letech česká cenová hladina přiblížila cenové hladině Portugalska (přiblížení o 27,80 p. b.), Kypru (nárůst o 27,65 %) a Německa (zlepšení o 26,44 p. b.). Naopak nejvýraznější odstup si české ceny udržovaly od cen v Irsku (57,05 %), Finsku (58,11 %) a v Lucembursku (62,31 %). Bude-li tento trend i nadále pokračovat, pak se dá předpokládat, že budoucí vstup Česka do eurozóny sebou, s největší pravděpodobností, přinese výraznější předstih tuzemské míry inflace před mírou inflace ve stávajících zemích EZ, což z této problematiky činí poměrně ožehavý problém. Vzhledem k tomu, že se nám tato oblast jeví jako jedna z nejdůležitějších při rozhodování o termínu vstupu do eurozóny, rozhodli jsme se ji v následující části této stati věnovat bližší pozornost.

Obrázek 3 – HDP na obyvatele v PPS (a) a srovnatelná cenová úroveň (b) v zemích eurozóny a v České republice v roce 2008 (%)



Zdroj: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Ekonometrická analýza konvergence cenových hladin České republiky a vybraných zemím eurozóny

Jak jsme již konstatovali výše, považujeme problematiku konvergence cenových hladin za jeden z nejožehavějších problémů spojených s přijetím eura v ČR, pročež jsme se rozhodli tento proces poněkud podrobněji analyzovat. Smyslem této analýzy bylo ověřit, zda dochází ke sladění inflačního vývoje České republiky s vývojem inflace ve vybraných zemích eurozóny (dále EA-12)⁸³ nebo naopak k tendencím divergenčním (což by signalizovala hodnota parametru φ větší než 1).

Statistická data v časových řadách o vývoji cenové hladiny byla čerpána z databáze Eurostatu. Časové řady obsahovaly 112 měsíčních pozorování o meziročních změnách harmonizovaného indexu spotřebitelských cen⁸⁴, a to jak pro změny tohoto indexu v České republice, tak pro

⁸³ Jsou to: Belgie, Finsko, Francie, Holandsko, Irsko, Itálie, Lucembursko, Německo, Portugalsko, Rakousko, Řecko, Španělsko.

⁸⁴ HICP vznikl v souvislosti s potřebou vytvořit srovnatelný index spotřebitelských cen, aby bylo možno změřit trendy inflace členských států EU. Koncepční práce spojené se sestavením HICP pro eurozónu provádí Evropská komise a Eurostat ve spolupráci se statistickými

změny v EA-12. Z důvodu srovnatelnosti dat byly použity údaje již od roku 2000 (leden 2000 až květen 2009), kdy se v České republice začaly změny cenové hladiny počítat na základě uzákoněné metodiky ESA 1995⁸⁵ pro výpočet HICP, závazné pro všechny členské státy EU.

Pro ověření jednosměrné závislosti při analýze časových řad byl využit dynamický autoregresní model. Proměnná π_t (míra inflace) byla v tomto modelu vyjádřena jako funkce několika předcházejících pozorování. Dynamika vztahů mezi proměnnými byla zabezpečena časovými posuny závislé proměnné o jedno období. Obecný model pro tento způsob analýzy byl navržen Slavíkem (Slavík, 2003) a má tvar:

$$\pi_{i,t} - \pi_{EU,t} = \alpha + \varphi(\pi_{i,t-1} - \pi_{EU,t-1}) + \varepsilon_t$$

kde $i = 1, \dots, n$ označuje kandidátské země na vstup do EU⁸⁶. Symbol π vyjadřuje míru inflace v kandidátských zemích (i) a v Evropské unii jako celku (EU). Regresní parametry jsou značeny α a φ , náhodná chyba jako ε . Čas je v modelu značen indexem t , časový posun zpět o jedno období pak $t-1$.

Jelikož cílem empirického testování statistických dat byla analýza konvergence inflace České republiky k inflaci EA-12, bylo zapotřebí modifikovat Slavíkův model do následující podoby:

$$\pi_{CZ,t} - \pi_{EA12,t} = \alpha + \varphi(\pi_{CZ,t-1} - \pi_{EA12,t-1}) + \varepsilon_t$$

kde proměnná $\pi_{CZ,t}$ značí měsíční inflaci měřenou jako meziroční změnu harmonizovaného indexu spotřebitelských cen v České republice v čase t . Proměnná $\pi_{EA12,t}$ analogicky vyjadřuje měsíční inflaci měřenou jako meziroční změnu harmonizovaného indexu spotřebitelských cen v EA-12 v čase t . Hodnoty parametru φ v intervalu (0,1) signalizují konvergenci inflace. Čím je hodnota parametru bližší nule, tím je konvergence inflace rychlejší. Naopak hodnota parametru φ větší než 1 by vypovídala o divergenci inflací ve sledovaných ekonomikách.

Modelováním časových řad v programu SPSS Base 16.0 byla zjištěna tato funkční závislost:

$$\pi_{CZ,t} - \pi_{EA12,t} = 0,0182 + 0,9551(\pi_{CZ,t-1} - \pi_{EA12,t-1})$$

z níž vyplývá, že cenové hladiny České republiky a EA-12 k sobě konvergují, neboť hodnota parametru φ (0,9551) leží v intervalu (0,1) příznačném pro konvergenci. Vypočtený parametr však nabývá vysoké hodnoty, což znamená, že sblížování cenových hladin sledovaných ekonomik probíhá velmi pomalu. Dá se tedy říci, že pokud by se Česká republika přibližovala cenové hladině EA-12 prostřednictvím inflačního kanálu, pak by docházelo naopak spíše k divergenci měř inflace – inflační vývoj v České republice by musel být vyšší, nežli v zemích EA-12.

Zjištěná funkční závislost je zachycena na obrázku 3, kde body znázorňují skutečné rozdíly mezi cenovými hladinami v České republice a EA-12, čtverce (propojené spojnicí trendu) představují hodnoty těchto rozdílů odhadnuté na základě navrženého autoregresního modelu. Z obrázku je patrné, že rozdíl cenových hladin v předcházejícím období byl nepatrně větší,

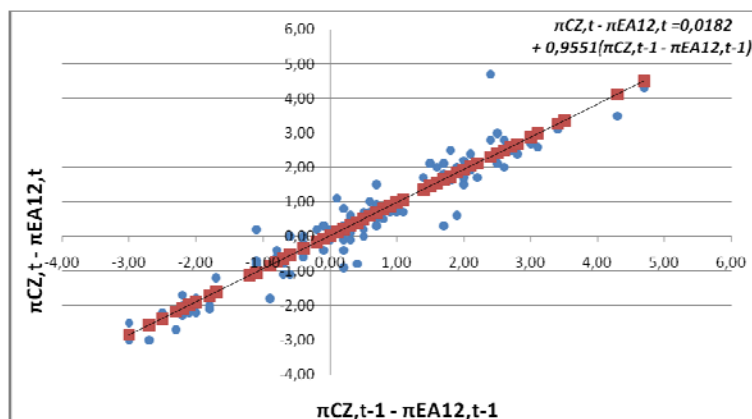
úřady v jednotlivých zemích. Evropská centrální banka a její předchůdce Evropský měnový institut jako hlavní uživatelé HICP se na této činnosti významně podílejí.

⁸⁵ Council Regulation (EC) No 2494/95 of 23 October 1995 concerning harmonized indices of consumer prices (OJ L257, 27.10.1995).

⁸⁶ pozn.: jedná se o kandidátské země před rozšířením Evropské unie o 10 nových členských států v roce 2004.

než rozdíl v období následujícím tzn., že míry inflace v České republice a EA-12 se k sobě velmi pozvolna přibližovaly – konvergovaly.

Obrázek 4 – Autoregresní model konvergence inflace České republiky k EA-12

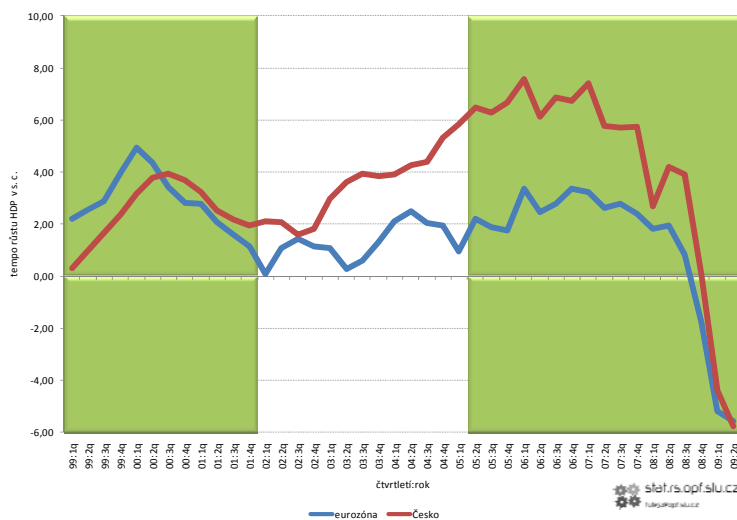


Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Sladěnost hospodářských cyklů

Z hlediska posuzování míry sladění české ekonomiky s ekonomikou EZ hrají významnou roli především ty makroekonomické ukazatele, s jejichž pomocí jsme schopni stanovit jednotlivé fáze hospodářského cyklu, tj. tempo růstu skutečného a potenciálního HDP a výše příslušné produkční mezery.

Obrázek 5 – Tempo růstu reálného hrubého domácího produktu v České republice a v eurozóně v letech 1999-2009 (%)

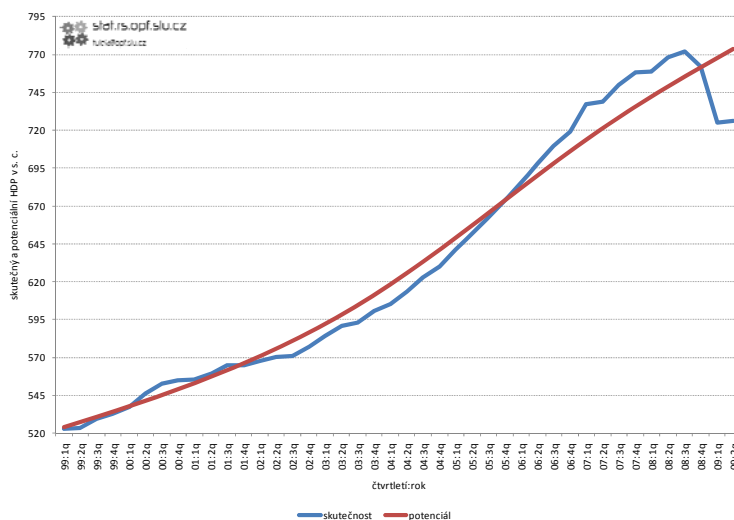


Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

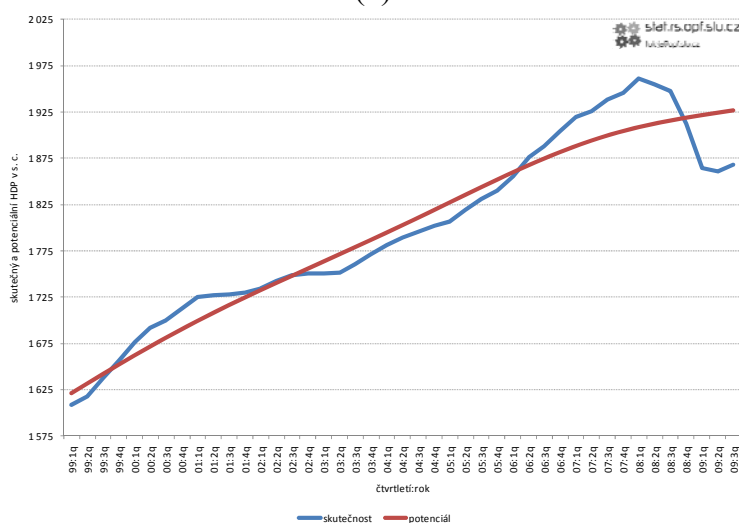
Porovnáme-li vývoj českého hospodářského cyklu v letech 1999-2008 s vývoje hospodářského cyklu v zemích eurozóny, pak zjistíme, že zejména v prvních letech námi sledovaného období se obě výše uvedené ekonomiky vyznačovaly jistým stupněm cyklické nesladěnosti. Tento náš závěr potvrzují také údaje zachycené v tabulce 1, z nichž vyplývá, že ve stejné produkční mezeře se obě ekonomiky nacházely pouze v šesti z deseti sledovaných let. Konkrétně se pak jednalo o roky 2001, 2007 a 2008, kdy se obě ekonomiky nacházely

v expanzní produkční mezeře a období let 2004-2006, kdy se jak česká ekonomika, tak ekonomika eurozóny nacházely v mezeře recesní.

Obrázek 6 – Tempo růstu reálného a potenciálního hrubého domácího produktu v České republice (a) a eurozóně (b) v letech 1999-2009 (sezónně očištěno, %)
(a)



(b)



Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Budeme-li sladěnost hospodářských cyklů sledovat pomocí sezónně neočištěných čtvrtletních statistických údajů, pak dospějeme k závěru, že časovou řadu, již tvoří data pro 1. čtvrtletí roku 1999 a 2. čtvrtletí roku 2009 můžeme rozdělit do tří relativně samostatných období. Prvním obdobím, pro něž je charakteristické určité zpoždění tempa růstu českého HDP za tempem růstu daného ukazatele v eurozóně, je období vymezené 1. čtvrtletím 1999 a 4. čtvrtletím 2001. Na tento časový úsek navazuje období druhé, v jehož průběhu můžeme vysledovat výraznější rozdíly v dynamice růstu reálného hrubého domácího produktu, a to ve prospěch České republiky, pro niž je v tomto období typická výrazná akcelerace dynamiky růstu, a to z 1,60 % ve 3. čtvrtletí 2002 na 5,83 % v 1. čtvrtletí 2005, což značí nárůst o 4,22 p. b. Posledním třetím obdobím je pak časový úsek vymezený 2. čtvrtletím roku 2005 a 2.

čtvrtletím roku 2009, jenž se vyznačuje postupným zvyšováním stupně cyklické sladění obou ekonomik.

Tabulka 8 – Potenciální hrubý domácí produkt a produkční mezera v České republice (mil. CZK, s.c. 2000, %) a v eurozóně (mil. EUR, s.c. 2000, %) v letech 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
HDP _p – Česko	2.082	2.171	2.262	2.356	2.456	2.560	2.669	2.782	2.897	3.012
HDP _p – EZ	6.544	6.683	6.821	6.958	7.094	7.231	7.370	7.510	7.650	7.790
GAP – Česko	4,52	1,30	0,94	-0,76	-2,99	-3,56	-3,47	-1,52	1,07	3,03
GAP – EZ	-1,00	-0,36	1,48	1,31	0,25	-0,87	-0,87	-0,99	0,19	1,05

Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Jak jsme již naznačili výše, námi analyzované období můžeme rozdělit do tří relativně samostatných časových úseků (1. čtvrtletí 1999 – 4. čtvrtletí 2001, 1. čtvrtletí 2002 – 1. čtvrtletí 2005 a 2. čtvrtletí 2005 – 2. čtvrtletí 2009), jež se vyznačují rozdílnou mírou cyklické sladění mezi českou ekonomikou a ekonomikou eurozóny. Pokud bychom k analýze této sladění využili jednoduchou korelační analýzu, která je založena na determinaci časové řady metodou mezičtvrtletních rozdílů, pak jen potvrdíme výše uvedené závěry, z nichž vyplynulo, že ke sblížení cyklické sladění obou ekonomik docházelo zejména na počátku a na konci námi analyzovaného období. K tomuto závěru nás pak vedou výsledky hodnot jednotlivých korelačních koeficientů, jež v prvním a druhém období dosahovaly výše 0,505 a 0,344, kdežto v období třetím 0,973.

Závěr

Dá se říci, že od prvního dne vstupu České republiky do Evropské unie se odborná i laická veřejnost snaží nalézt odpověď na otázku: „Kdy přijme Česko společnou evropskou měnu euro?“. Přestože bylo v posledních několika letech diskutováno několik možných termínů vstupu České republiky do eurozóny, žádný oficiální termín nebyl ani českou vládou, ani Českou národní bankou doposud stanoveno, přičemž se dá předpokládat, že k tomuto kroku, s největší pravděpodobností, nedojde ani v následujících měsících. V tomto okamžiku tak můžeme potvrdit pouze jeden jediný závěr: s největší pravděpodobností nebude euro v Česku zavedeno dříve než k 1. lednu 2015. Otázkou zůstává, zda je tento „pozdní“ termín pro nás výhodný či nikoliv. Dílčí odpověď na tuto otázku jsme se pokusili nalézt i v této stati.

Z dostupných statistických dat je zřejmé, že v uplynulých jedenácti letech došlo k určitému sblížení mezi českou ekonomikou a ekonomikou eurozóny. Z námi analyzovaných ukazatelů je tento proces nejzřetelnější u ekonomické úrovně hodnocené prostřednictvím HDP na obyvatele ve standardu kupní síly, kde Česko od roku 2006 dosahuje vyšších hodnot než tři stávající země eurozóny, jimiž jsou Slovensko, Portugalsko a Malta. Naopak méně zřetelný je tento vývoj u sladění hospodářských cyklů a sblížení cenových hladin, kde zejména druhá z námi jmenovaných oblastí prokazuje tendence k jen velmi pozvolné konvergenci.

Máme-li tedy z výše uvedeného učinit určitý závěr a zároveň odpovědět na otázku, již jsme si položili v názvu tohoto příspěvku, pak musíme konstatovat, že v následujících letech by měla česká ekonomika projít razantním procesem sblížení s ekonomikou eurozóny, neboť současná míra reálné konvergence sebou nese celou řadu rizik, jež by při předčasném vstupu do EZ mohly v Česku způsobit značné hospodářské potíže. Dle našeho názoru je tedy proces přijetí eura v České republice spíše během na delší trati, než krátkým spitem.

Literatura

- [8] ČIHÁK, M., HOLUB, T. *Cenová konvergence k EU: pár nezodpovězených otázek*. Finance a úvěr. 2001, roč. 51, č. 6, s. 331-349.
- [9] ČNB *Analýzy stupně ekonomické sladěnosti České republiky s eurozónou 2008*. ČNB [online]. [cit. 2009-11-13], s. 136. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/strategicke_dokumenty/download/analyzy_sladenosti_2008.pdf>.
- [10] ČNB *Databáze časových řad ARAD* [online]. 2009. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cnb/stat.ARADY_PKG.PARAMETRY_SESTAVY?p_strid=EBA&p_sestuid=375&p_lang=CS
- [11] DE GRAUWE, P. *Economics of monetary union*. 7th edition. Oxford: Oxford University Press, 2007. 281 s. ISBN 9780199297801.
- [12] DVOROKOVÁ, K. *Ekonometrická analýza konvergence inflace České republiky k vybraným zemím Eurozóny*. EU po českém předsednictví. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference pořádané u příležitosti 160. výročí založení VŠB-TU Ostrava. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2009. ISBN 978-80-248-2057-6.
- [13] EUROSTAT. 2009. *Statistics* [online]. 2009. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>.
- [14] HINDLS, R. A KOL. *Statistika pro ekonomy*. 8. vyd. Praha : Profesional Publishing, 2007. 415 s. ISBN 978-80-86946-43-6.
- [15] KUČEROVÁ, Z. *Teorie optimální měnové oblasti a možnosti její aplikace na země střední a východní Evropy*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2005. 141 s. ISBN 9788086729183.
- [16] LACINA, L. A KOL. *Studie vlivu zavedení Eura na ekonomiku České republiky*. 1. vyd. Bučovice : Martin Stříž, 2008. 295 s. ISBN 978-80-87106-08-2.
- [17] LAZAROVÁ, Š. *Růst a konvergence v České republice*. Finance a úvěr. 1.1.1998, roč. 48, č. 7, s. 466-479.
- [18] LEBIEDZIK, M., TULEJA, P., PAUHÓFOVÁ, I *Komparace připravenosti České republiky a Slovenské republiky na zavedení eura*. *Ekonomický časopis*, 56/2008, č. 1. Bratislava: EÚ SAV, 2008. s. 22-38. ISSN: 0013-3035
- [19] MANDEL, M., TOMŠÍK, V. *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*. Praha: Management Press, 2008. 367 s. ISBN 978-80-7261-185-0.
- [20] MF ČR, ČNB. *Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti České republiky s eurozónou: společný dokument Ministerstva financí České republiky a České národní banky schválený vládou České republiky na jejím zasedání dne 16. prosince 2008* [online]. Praha: c2008 [cit. 2009-08-23]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/strategicke_dokumenty/download/maastricht_vyhodnoceni_2008.pdf>.
- [21] SCHADLER, S. ET AL. *Adopting the euro in central Europe: challenges of the next step in European integration*. Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2005.

- [22] SINGER, M. *Vývoj kurzu koruny, přijetí eura a aktuální otázky měnové politiky*. ČNB [online]. 2008 [cit. 2008-09-25], s. 35. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_pr_ojevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20080917_conseq.pdf>.
- [23] SLAVÍK, C. *Konvergence České republiky k EU*. Praha, 2003. 89 s. Univerzita Karlova v Praze, Fakulta sociálních věd, Institut ekonomických studií. Vedoucí diplomové práce Michal Hlaváček. Dostupný z WWW: <<http://ies.fsv.cuni.cz/work/index/show/id/87/lang/cs>>.
- [24] SLAVÍK, C. *Reálná konvergence České republiky k EU v porovnání s ostatními novými členskými zeměmi*. VŠE [online]. 2000 [cit. 2009-09-23]. Dostupný z WWW: <<http://www.vse.cz/polek/pdf/588.pdf>>.
- [25] *Smlouva o založení Evropského společenství*. 2009. [online]. 2009. Dostupné z: www.evropska-unie.cz/download/cz/oficialni_dokumenty/Smlouvy_EU/SMLOUVA_ES.pdf.
- [26] SOLOW, R. A. *Contribution to the Theory of Economic Growth*. In *Quartely Journal of Economics*. [s.l.] : [s.n.], February 1956. Vol. LXX. s. 65-94.
- [27] TULEJA, P. Česká a slovenská ekonomika z pohledu kritérií reálné konvergence. *Mezinárodní vztahy 2007. Energetická politika EÚ a boj proti klimatickým změnám. Sborník z mezinárodní vědecké konference*. Bratislava: Ekonóm, 2008. s. 98. ISBN: 978-80-225-2437-7. (text na CD-ROM)
- [28] TULEJA, P. Is the Czech Republic Prepared for Adopting Euro? *Acta academica karviniensis*, 2007, č. 2, s. 131-143. ISSN: 1212-415X.
- [29] TULEJA, P. Kritéria reálné konvergence a česká ekonomika. *Čtyři roky členství zemí střední a východní Evropy v Evropské unii: důsledky a nové výzvy pro národní a regionální trhy práce. Sborník z mezinárodní vědecké konference*. Karviná: SU OPF, 2008. s. 140. ISBN: 978-80-7248-466-9. (text na CD-ROM).
- [30] TULEJA, P.: Reálná konvergence Česka a Polska k eurozóně. *Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. Nové trendy – nové nápady 2007*. Znojmo: SVŠE, 2007. s. 75. ISBN: 978-80-903914-1-3. (text na CD-ROM)
- [31] TVRDOŇ, M. Proces reálné a nominální konvergence v zemích Visegrádské čtyřky. *EU Countries Economic Policies: Economic Crisis-Future Challenges*. Ostrava: VŠB TU, Ekonomická fakulta, 2009. ISBN 978-80-248-2023-1.
- [32] ZIMMERMANN, CH. *HP-Filter*. 2007. [online]. 2009. Dostupné z: dge.repec.org/cgi-bin/hpfilter.cgi.
- [33] ZMEŠKAL, Z. A KOL. *Finanční modely*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2004. 236 s. ISBN 80-86119-87-4.
- [34] ŽDÁREK, V. *Konvergence nových členských zemí EU a aktuální problémy*. VŠEM [online]. 2006 [cit. 2009-11-14]. Dostupný z WWW: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/konference-seminare/gf_Brno0906_VZ.pdf.

Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika pomocí modelu CRAM

The classification of countries according the rate of the territorial risk
in terms of model CRAM

Kristýna Tůmová

Klasifikace zemí podle modelu CRAM odráží právě míru teritoriálního rizika země. Toto riziko představuje hlavní riziko vývozního úvěrového pojištění, které vyplývá z politické a hospodářské situace země. Cílem tohoto modelu je odhadnout, zda je určitá země schopna dostát svým závazkům a splácet své zahraniční dluhy, tedy ohodnotit pravděpodobnost, že daná země bude schopna obsloužit svůj vnější dluh. Model CRAM je založen na čtyřech ukazatelích, jakými jsou: platební zkušenost země, finanční situace země, ekonomická situace země a politická situace země. Na základě analýzy těchto ukazatelů vyjde jeden výsledek modelu CRAM, podle kterého je příslušná země zařazena do jedné ze sedmi rizikových kategorií dle míry výskytu teritoriálního rizika. Čím vyšší kategorie, tím větší pravděpodobnost realizace teritoriálního rizika.

According to the CRAM model the classification of countries reflects the rate of the territorial risk of country. This risk represents the main risk of the export credit insurance which resulting from the political and economic situation of the country. The aim of this model is to estimate whether a country is able to meet its engagements and repay its foreign debts, it means to estimate the probability that the country will be able to pay its external debt. The CRAM model is based on four indicators, such as: the payment experience of the country, the financial situation of the country, the economic situation of the country and the political situation of the country. On the basis of the analysis of these indicators one result of the CRAM model will be obtained. According to this result the country is classified into one of the seven risk categories according to the rate of the realization of territorial risk of country. The higher category is corresponding to the greater probability of the realization of territorial risk.

Teritoriální riziko

Z hlediska úvěrového pojištění existují dva typy rizik, která ohrožují úhradu pohledávky z vývozu za zahraničním kupujícím, a to:

- 1) komerční rizika, která vyplývají z ekonomické a finanční situace kupujícího, a
- 2) teritoriální rizika, která se někdy označují jako politická rizika a ve vztahu k dlužníkovi mají povahu vyšší moci.

Teritoriální (politická) a jiná nekomerční rizika jsou taková rizika, která nevyplývají z ekonomické nebo finanční situace zahraničního dlužníka, nýbrž vyplývají z politických a hospodářských událostí a opatření v domovském státě. Teritoriální rizika tedy souvisí s politickým, ekonomickým, finančním a právním prostředím v cílové zemi vývozu nebo v hostitelské zemi investice. Tato rizika patří k rizikům, která ohrožují splatnost zahraničních pohledávek vývozců nebo omezují výnosnost zahraničních investic.

Příčiny, které představují teritoriální riziko, jsou následující:

- a) platební potíže vyvolané politickými událostmi v zemi dlužníka, jakými jsou válka, revoluce, povstání, občanská válka, občanské nepokoje nebo generální stávka;
- b) nemožnost, zdržení nebo omezení převodu či konverze⁸⁷ plateb do země vývozce v důsledku politických událostí, legislativních nebo administrativních opatření a nebo vážných ekonomických potíží v zemi dlužníka (dovozce); mezi tyto situace se řadí:
 1. prohlášení platební neschopnosti země,
 2. vyhlášení moratoria⁸⁸ na platby a
 3. zavedení devizového režimu, který omezuje transfer úhrad do zahraničí;

⁸⁷ Konverze = přeměna.

⁸⁸ Moratorium = pozastavení nebo zmrazení platby.

- c) administrativní rozhodnutí nebo legislativní opatření nebo intervence orgánů cizí země (státu dlužníka), které znemožní realizaci kontraktu nebo zaplacení pojištěné pohledávky dlužníkem bez jeho zavinění či bez jeho podnětu; patří sem:
1. odebrání dovozní nebo vývozní licence,
 2. zrušení nebo odebrání jiných již vydaných povolení, která jsou nezbytná k realizaci kontraktu a
 3. zmrazení vkladů;
- d) administrativní a politická opatření ve třetích zemích, jejichž prostřednictvím mají být platby provedeny, a která znemožňují realizaci kontraktu nebo transfer plateb do České republiky, například:
1. embargo,
 2. omezení pohybu zboží a
 3. omezení transferu úhrad;
- e) přírodní katastrofa v zemi dlužníka (dovozce, zahraničního kupujícího), v jejímž důsledku dojde k nezaplacení pohledávky bez jeho zavinění;
- f) nezaplacení pohledávky veřejnoprávním dovozcem;
- g) vyvlastnění zejména formou znárodnění, konfiskace nebo vyvlastnění zahraniční společností bez odpovídající náhrady realizované vládou země dlužníka resp. hostitelské země zahraniční investice, které zbavily zahraničního investora základních práv spojených s investicí po dobu nejméně šesti měsíců bez přerušení;
- h) politické násilné činy, kdy pojištění proti tomuto riziku kryje riziko ztráty na majetku zahraniční společnosti a příjmech z pojištěné investice v důsledku politicky motivovaných násilných činů, přičemž z pojištění jsou vyloučeny ztráty způsobené zaměstnanci zahraniční společnosti.

Obecná charakteristika modelu

Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika se provádí periodicky na základě výsledků ekonometrického modelu **Country Risk Assessment Model**, tzv. **modelu CRAM**, který zpracovává aktuální údaje Mezinárodního měnového fondu (dále jen jako „MMF“) a Světové banky o finanční a ekonomické situaci klasifikované země a o platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven zemí účastníků Konsensu OECD. Cílem tohoto modelu je odhadnout, zda je určitá země schopna splácet své zahraniční dluhy.

Klasifikace každé země probíhá zpravidla jednou ročně, pokud nedojde k jejímu mimořádnému vývoji. Několikrát ročně se koná zasedání zástupců exportních pojišťoven členských zemí OECD pro kategorizaci zemí podle exportního úvěrového rizika, tedy podle teritoriálního rizika země. Provoz modelu zajišťuje agentura, která zpřístupňuje výsledky modelu každé čtvrtletí.

Tento model měří tedy pouze teritoriální riziko a je založen na čtyřech indikátorech, kterými jsou:

- 1) **platební zkušenost země**, která je ovlivněna:
 - platební zkušeností všech exportních úvěrových agentur OECD a
 - nedoplatky vůči MMF a Světové bance;
- 2) **finanční situace země**, která závisí na následujících ukazatelích:
 - celkový zahraniční dluh/hodnota exportu,
 - obsluha celkového zahraničního dluhu⁸⁹/hodnota exportu,

⁸⁹ Tzv. dluhová služba

- krátkodobý zahraniční dluh/hodnota exportu a
 - devizové rezervy/hodnota importu;
- 3) **ekonomická situace země**, jež vychází ze dvou skupin indikátorů a to:
- hospodářské situace země,
 - růstového potenciálu;

4) **politická situace země**.

Indikátory finanční, ekonomické a politické situace země mají spíše charakter předpovědi, kdežto indikátor platební zkušenosti země je indikátorem zjistitelným, a tedy určitým.

Pro zjištění toho, zda země bude moci obsloužit své zahraniční dluhy, musí nejprve dojít k integraci tří skupin indikátorů charakterizujících platební zkušenost a finančně-ekonomickou situaci. Metodologie modelu CRAM přikládá všem třem rizikovým faktorům stejný stupeň důležitosti. Po vyhodnocení ukazatelů pro jednotlivé skupiny jsou výsledky zkombinovány a na závěr vychází jediný, komplexní výsledek modelu CRAM.

Vliv platebních zkušeností

Jak bylo uvedeno výše, pro hodnocení platební zkušenosti jsou využívány dvě skupin indikátorů, a to platební zkušenost všech exportních úvěrových agentur a nedoplatky vůči MMF a Světové bance.

Pokud jde o platební zkušenosti všech exportních úvěrových agentur OECD jako celku, hodnocení vychází z několika typů sledování, které se týká platební zkušenosti:

- z krátkodobých transakcí (ST), tj. s úvěrem do jednoho roku; je totiž známo, že země, která neplní krátkodobé závazky (vyplývající převážně z obchodů spotřebním zbožím), je ve velmi špatné pozici při hledání středně a dlouhodobých úvěrů,
- ze střednědobých a dlouhodobých (MLT) kontraktů, tj. kontraktů s úvěrem na dobu delší než 1 rok a kontraktů na zboží investičního charakteru nebo na obchody projektového typu, i když jsou splatné v hotovosti nebo na krátkodobý úvěr,
- se zeměmi, kde došlo k restrukturalizaci (změně splátkového kalendáře) nebo k refinancování, poté, co jejich dluh byl zkonsolidován. Tato zkušenost je posuzována s ohledem na kontrakty po datu přerušení a na dohody o restrukturalizaci (přetermínování) či o refinancování u zemí, které o těchto dohodách ještě jednájí nebo ještě dluží splátky podle dřívějších restrukturalizačních dohod.

Společná platební zkušenost je pak měřena těmito třemi druhy poměrových ukazatelů:

- nedoplatky/závazky,
- nesplacené pohledávky/závazky,
- zaplacené částky/částky splatné podle dohod o restrukturalizaci a refinancování.

První dva poměrové ukazatele jsou počítány odděleně pro středně- a dlouhodobé kontrakty a pro krátkodobé transakce; v případě zemí, kde probíhá restrukturalizace pro středně a dlouhodobé kontrakty po datu přerušení.

Závěrečným bodem hodnocení země z hlediska platebních zkušeností je vyhodnocení rozsahu jejich nedoplatků u MMF či u Světové banky. Velmi špatné platební zkušenosti jsou dostačující podmínkou k zařazení určité země do nejvyšší rizikové kategorie.

Vliv finanční situace

Finanční situace země je měřena čtyřmi následujícími poměrovými indikátory:

- celkový zahraniční dluh/hodnota exportu; tento ukazatel se zjišťuje za rok předcházející, aktuální a dva následující,
- obsluha celkového zahraničního dluhu⁹⁰/hodnota exportu, kde se za rozhodné považují nejnovější dostupné informace o úrovni rezerv a úrovni importu pro příští rok,
- krátkodobý zahraniční dluh/hodnota exportu,
- devizové rezervy/hodnota importu.

Země, která je ve velmi špatné finanční situaci (riziko finanční situace = 100%) bude z hlediska této skupiny indikátorů zařazena pochopitelně do 7. rizikové kategorie.

Vliv ekonomické situace

Ekonomická situace se hodnotí na základě dvou skupin indikátorů, a to těch, které se vztahují k hospodářské politice a růstovému potenciálu.

Ve skupině **hospodářská politika** jde o měření krátkodobých výsledků, které jsou k dispozici, ovšem s implikací pro stav ekonomiky ve středně a dokonce dlouhodobých termínech. Rizika, vztahující se k hospodářské situaci země, jsou ovlivněna citlivostí ekonomiky vůči vnějším šokům. Čím vyšší je citlivost vůči vnějším šokům, tím méně jisté a předvídatelné budou budoucí výsledky a tím vyšší tedy bude riziko pro potenciální věřitele.

Pro hodnocení teritoriálního rizika jsou důležité nikoli záměry vlády, ale výsledky hospodářské politiky a jejich citlivost. Proto se k měření rizika, souvisejícího s hospodářsko-politickým vývojem, používají následující indikátory dosažených výsledků:

- míra inflace (%),
- bilance úhrnného vládního rozpočtu jako procento HDP (%),
- běžný účet platební bilance (úplné běžné oficiální transfery) jako procento celkových exportních příjmů (zboží + služby + soukromé transfery).

V této oblasti je významný také ukazatel rizika zranitelnosti země. Hodnocení citlivosti (zranitelnosti) ekonomiky se pak provádí prostřednictvím těchto ukazatelů jako jsou:

- rozměr ekonomiky (hodnota vývozu zboží + služeb + soukromých transfer),
- podíl jednoho rozhodujícího zdroje devizových příjmů (základní komodita nebo turistika nebo soukromé transfery) na celkových exportních příjmech (zboží + služby + soukromé transfery),
- podíl dvou rozhodujících zdrojů devizových příjmů (základní komodita nebo turistika nebo soukromé transfery) na celkových exportních příjmech (zboží + služby + soukromé transfery),
- podíl dovozu paliv na celkovém importu.

Měření **růstového potenciálu** je spíše středně až dlouhodobé povahy. Růstový potenciál je ovlivněn úrovní rozvoje, která je reálným dlouhodobým měřítkem způsobilosti země. Kromě toho úroveň rozvoje je pro potenciální věřitele bezprostředně důležitá jako rizikový faktor, protože je často užívána jako kritérium pro případné rozhodování o prominutí dluhu některým dlužnickým zemím.

Růstový potenciál je měřen následujícími ukazateli:

- Míra úspor a investic se měří jako podíl
 - hrubých domácích úspor na HDP,
 - hrubých domácích investic na HDP.
- Předcházející a současnou výkonnost vyjadřuje

⁹⁰ tzv. dluhová služba

- dlouhodobý roční reálný růst HDP na hlavu,
- současný reálný růst HDP na hlavu (krátkodobý).
- Úroveň rozvoje je dána
 - velikostí HDP na hlavu (v USD),
 - podílem výrobků zpracovatelského průmyslu na celkovém exportu zboží,
 - průměrným dosahovaným věkem (roky).

V rámci hodnocení ekonomického rizika je přiřazena stejná váha (50 %) dána každé ze dvou skupin indikátorů (růstový potenciál a hospodářsko politický vývoj).

Váha výsledku hodnocení ekonomické situace závisí na výsledcích analýzy finanční situace. Je-li finanční situace velmi dobrá (velikost rizika finanční situace = 0 %), může být vliv ekonomické situace na celkové riziko velmi vysoký. Je-li finanční situace velmi špatná (velikost rizika finanční situace = 100%), bude vliv ekonomické situace na velikost celkového rizika omezený.

Integrační fáze

Integrační postup má tři fáze:

- I) Nejprve dojde k integraci všech tří rizik, kdy souhrnný výsledek výpočtu rizika se pohybuje v rozmezí 0 až 100 %, přičemž pomyslná stupnice je rozdělena do sedmi intervalů.
- II) Následně je výsledek výpočtu rizika převeden do rizikové kategorie, kdy tabulka č. 1 ukazuje, že každému ze sedmi intervalů odpovídá určitá riziková kategorie země, přitom platí, že čím vyšší je číslo kategorie, tím vyšší je riziko země.

Tab. č. 1 – Rizikové kategorie zemí před úpravou o politické riziko

Výsledek výpočtu rizika	Riziková kategorie
0-20 %	1
20-35 %	2
35-50 %	3
50-65 %	4
65-80 %	5
80-90 %	6
90-100 %	7

Zdroj: [2] a vlastní zpracování

- III) V rámci třetí fáze dojde k začlenění **politického rizika**, příp. jiných rizikových faktorů, které nebyly dosud brány v úvahu.

Vliv politické situace

V důsledku začlenění politického rizika do modelu může dojít ke zlepšení ohodnocení země, tedy k přesunu země do méně rizikové kategorie, nebo ke snížení ohodnocení a tudíž k přesunu do rizikovější kategorie. Přesun do lepší kategorie je omezen postupem o jednu kategorii, avšak pokles limitován není.

Je třeba říci, že kategorie 1 představuje kategorii s minimální úrovní rizika. Zvláštní skupinu zemí představuje kategorie 0, do které jsou zařazeny země s vysokými příjmy na obyvatele (nyní HNP⁹¹ na obyvatele min. 11 116 USD). U vývozních úvěrů do těchto zemí se

⁹¹ HNP – hrubý národní produkt - je souhrnem v penězích vyjádřené veškeré finální produkce zboží a služeb vyrobené během jednoho roku rezidenty daného území.

nevažuje o existenci teritoriálních rizik a pojištění komerčních rizik probíhá na tržním principu, tedy bez státní podpory. Kategorie 7 je nejvyšší rizikovou kategorií, přičemž v rámci ní dochází navíc ke členění na země pojistitelné a země nepojistitelné.

Další členění zemí

OECD člení země nejen z hlediska míry teritoriálního rizika, ale také podle HNP na obyvatele, kdy jsou země rozděleny do dvou kategorií. Kategorie I v sobě zahrnuje země s HNP na obyvatele větším než 6 275 USD a kategorie II obsahuje všechny ostatní země. V rámci kategorie II je podskupina nejméně rozvinutých zemí, tzv. LDC⁹² zemí. U obou hlavních kategorií se ještě rozlišuje, zda je příslušná země způsobilá pro poskytnutí vázané pomoci či nikoli.

Literatura:

- [1] BÖHM, A. *Ekonomika a řízení pojišťoven v podmínkách po vstupu České republiky do Evropské unie. Vybrané aspekty*. 1. vyd. Praha: Aspi Publishing, 2004. ISBN 80-7357-020-3.
- [2] BÖHM, A., JANATKA, F. *Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004. ISBN 80-247-0816-7.
- [3] JANATKA, F., BÖHM, A. a HÁNDL, J. *Komerční rizika v zahraničním obchodu a ochrana proti nim*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2001. ISBN 80-86395-14-6.
- [4] JANATKA, F., HÁNDL, J. a NOVÁK, R. a kol. *Obchodní operace ve vývozu a dovozu*, 1. vyd. Praha: Codex Bohemia, 1999. ISBN 80-85963-94-9.
- [5] BARČI, T. *Státní podpora vývozního úvěrového pojištění: distorze či tvorba obchodu?* Praha: Universita Karlova v Praze, 2004.
- [6] TŮMOVÁ, J. K. *Analýza vývozního úvěrového pojištění na pojistném trhu v České republice*. Diplomová práce. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2008.
- [7] OECD: *Arrangement on officially supported export credits – 2007 Revision*. TAD/PG(2007)18.
- [8] Swiss Re, Sigma No.6/2006: *Credit insurance and surety: solidifying commitments*.
- [9] Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění předpisů: č. 60/1998 Sb., č. 188/1999 Sb., č. 282/2002 Sb., č. 377/2005 Sb., č. 23/2006 Sb.
- [10] Exportní garanční a pojišťovací společnost [on-line]. Dostupné z < <http://www.egap.cz> >

⁹² LDC – least developed countries.

Legislativní ochrana zaměstnanosti v zemích V4

Michal Tvrdoň

Anotace: Příspěvek se zabývá vymezením a zhodnocením úrovně legislativní ochrany zaměstnanosti v zemích Visegrádské čtyřky (V-4). Odborná literatura velmi často spojuje úroveň legislativní ochrany zaměstnanosti s mírou regulace trhu práce. Jinými slovy, čím přísnější je legislativní ochrana zaměstnanosti, tím vyšší je regulace trhu práce. Legislativní ochrana zaměstnanosti je označována jako jeden z tzv. institucionálních aspektů trhu práce a striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti může jak negativně, tak pozitivně ovlivnit fungování trhu práce a potažmo i celé ekonomiky. V příspěvku jsou využity dva nejpoužívanější postupy při určování míry striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti – (i) přístup Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD); (ii) Světové banky v rámci projektu Doing Business. Ze zjištěných dat lze konstatovat, že míra striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti je v zemích V-4 nižší, než kolik činí průměr za původní členské země Evropské unie (EU-15).

Summary: The paper deals with one of the institutional aspects of the labor market - the employment protection legislation. Level of employment protection legislation is often associated with the level of labor market regulation. In other words the stricter is employment protection legislation the higher level of labor market regulation. First part of the paper is devoted to description of the employment protection legislation and its purpose and its effects on the labor market function (especially the level of employment or unemployment). The empirical part of the paper is focused on comparative analysis of the labor market regulation level in the field of employment protection legislation in the Visegrad Group countries and “old” EU Member States. Various indexes of World Bank and OECD are used.

Úvod

Legislativní ochrana zaměstnanosti (EPL) je jedním z pěti klíčových aspektů fungování trhu práce. Jednotlivé aspekty pak mohou mít vliv na celkovou míru zaměstnanosti, resp. nezaměstnanosti. Příspěvek je strukturován takto - úvodní část je věnována metodologicko-teoretickým východiskům legislativní ochrany zaměstnanosti – účelu a důsledkům na fungování trhu práce (zejména na úroveň zaměstnanosti či nezaměstnanosti). Druhá část stati je zaměřena na komparaci úrovně regulace trhu práce v oblasti legislativní ochrany zaměstnanosti mezi zeměmi V-4 a původními zeměmi EU (EU-15). V příspěvku jsou využity dva nejpoužívanější postupy při určování míry striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti – (i) přístup Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD); (ii) Světové banky v rámci projektu Doing Business.

1. Teoreticko-metodologická východiska

Legislativní ochrana zaměstnanosti (Employment Protection Legislation – EPL)⁹³ jsou pravidla upravující proces najímání a propouštění pracovní síly. Podrobněji člení EPL Cazes (2002): nejčastěji je EPL spojována s právními normami, které upravují najímání pracovní síly, ukončení pracovněprávního poměru, rozvázání pracovněprávního poměru, minimální výpovědní lhůtu a administrativní procedury při rozvázání pracovního poměru (např. povinné konzultace zaměstnavatele s příslušným státním orgánem dohlížejícím na fungování trhu práce).

V uplatňování EPL existují mezi jednotlivými zeměmi výrazné odlišnosti. Některé z těchto odlišností mají co dočinění se zdrojem regulace jako takové. Právní ochrana proti neoprávněnému propuštění je poskytována zpravidla skrz:⁹⁴

⁹³ Legislativní ochrana zaměstnanosti tvoří podstatnou část celkové legislativní ochrany trhu práce.

⁹⁴ Bertola – Boeri – Cazes (1999, str. 17)

- zákony v obecném pojetí – např. zákoník práce nebo občanský zákoník;
- specifickou legislativu, která upravuje např. individuální zaměstnanecké kontrakty nebo individuální či hromadné rozvázání pracovního poměru;
- ústavní ustanovení, která se zpravidla týkají zákazu diskriminace obecně či zajištění rovnosti příležitostí pro všechny skupiny obyvatelstva.

Kromě těchto primárních zdrojů EPL existují kolektivní dohody, které mají tendenci doplňovat základní legislativní ustanovení (v některých zemích jsou kolektivní dohody dokonce hlavním zdrojem ochrany zaměstnanosti – např. skandinávské země).

Betcherman – Luinstra – Ogawa (2001) považují legislativní ochranu zaměstnanosti za kontinuum vztahu rigidity-flexibility. Na rigidním konci to znamená, že jsou zakázány časově omezené pracovní poměry, existují standardy najímání, je kontrolováno rozhodování zaměstnavatele o propouštění zaměstnanců a také je uplatňováno vyplácení odstupného. Na flexibilním konci stojí minimální regulativní opatření a decentralizované kolektivní vyjednávání. Proces najímání a propouštění je do značné míry determinován tržním mechanismem.

Eamets – Masso (2003) připomínají, že zatímco některé z těchto právních norem byly vytvořeny jako „polštář“ pro udržení zaměstnanosti v případě dopadů snížení poptávky po práci, ostatní byly vytvořeny za účelem chránit zaměstnance před svévolným rozvázáním pracovního poměru ze strany zaměstnavatele – tj. limitují možnosti zaměstnavatele rozvázat pracovní poměr se zaměstnancem okamžitě nebo bez nákladů.

V odborné literatuře existují souběžně dva pohledy na existenci EPL. První se domnívá, že existence striktní EPL brání efektivnímu fungování trhu práce a implicitně i celé ekonomice, ten druhý se zase opírá o názor, že zaměstnanost bude stabilnější a individuální zaměstnanecké vztahy dlouhodobější, pokud je EPL striktnější. Jinými slovy, striktnější EPL redukuje najímání a propouštění pracovní síly a stabilizuje tak toky na trhu práce.

Prvním důvodem pro existenci EPL, který uvádí Bertola – Boeri – Cazes (1999), je zjištění, že v mnoha modelech, a ostatně i v realitě, nejsou tržní interakce takové, aby byly schopny zajistit, že laissez-faire na poli vztahů zaměstnavatele a zaměstnance dosáhne úplné efektivnosti. EPL a ostatní institucionální aspekty trhu práce mohou tudíž principiálně podpořit produktivitu a efektivnost.

Cazes – Nesporova (2003) jsou toho názoru, že striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti může ovlivnit jednak rozhodování zaměstnavatelů, jednak zaměstnanců: hlavní argument pro legislativní ochranu zaměstnanosti souvisí s bezpečností pracujících při výkonu práce, jistotou zaměstnání a příjmu a v neposlední řadě také s výhodou stabilního pracovního místa, která podporuje investici do lidského kapitálu, čímž se zvyšuje produktivita.⁹⁵ Dalším argumentem pro legislativní ochranu zaměstnanosti je vztah ochoty pracovní síly akceptovat technologické změny a interní pracovní mobility, což je spojeno se zvýšením produktivity. Na makro úrovni může být EPL viděna také jako stabilizátor v případě vyladování přizpůsobovacího procesu jako reakce na ekonomický šok.

Legislativní ochrana zaměstnanosti má potencionální dopady na množství různých aspektů fungování trhu práce. Z pohledu autorů, kteří uvádějí argumenty proti existenci striktní EPL, pak platí: jestliže pro ekonomiku představuje flexibilita trhu práce pozitivní jev, tak legislativní ochrana zaměstnanosti je její „překážkou“. Proto je nutné, aby existovala svoboda zaměstnavatelů při jejich rozhodování o rozvázání pracovního poměru (pokud je toto

⁹⁵ Z tohoto pohledu striktnější EPL zajišťující vyšší pracovní stabilitu může vystupňovat agregátní produktivitu skrz lepší adaptaci firem, technologický pokrok, neustálé školení pracujících a simultánní zajištění vyšší příjmové rovnosti a boje s diskriminací. Celkový efekt je spatřován ve zlepšeném ekonomickém výkonu a životních standardech obyvatelstva.

rozhodování na základě ekonomických důvodů – např. ztráta trhu či recese ekonomiky) tak, aby ekonomika mohla fungovat co nejefektivněji. Přesto je ale dle Jackman – Layard – Nickell (1996) ochrana pracujících před svévolným či nespravedlivým rozvázáním pracovního poměru žádoucí. A právě tento požadavek je prakticky v negativním vztahu s prvně uvedeným. Nastavení optimální úrovně legislativní ochrany zaměstnanosti je velmi složitým a zároveň ošidným úkolem. Proto je nasnadě položit si otázku, zda-li je vůbec možno tyto dva cíle nějakým způsobem skloubit dohromady – jinými slovy, zda-li splnění jednoho cíle neznámá automaticky nemožnost splnit cíl druhý, a tedy, jak již bylo uvedeno výše, zda-li neexistuje vzájemný vztah negace.

Hlavní argument proti EPL (např. Betchermann – Luinstra – Ogawa, 2001) je založen na tvrzení, že EPL omezuje chování firem na trhu práce, což zvyšuje náklady práce a z tohoto důvodu může EPL redukovat celkovou zaměstnanost. To, že EPL zvyšuje jistotu práce, protože dělá rozvázání pracovního poměru pro zaměstnavatele nákladným, je hlavní ideou, která stojí za většinou pravidel legislativní ochrany zaměstnanosti. Navíc může mít zároveň nezamýšlené efekty na snahu zaměstnavatelů vytvářet pracovní místa, respektive na samotné najímání nové pracovní síly.⁹⁶

Jackman – Layard – Nickell (1996) uvádějí podobné argumenty:

- EPL má mnohdy tendenci zvyšovat dlouhodobou nezaměstnanost - redukuje toky z kategorie nezaměstnaných zpět do kategorie zaměstnaných (důvodem je větší ostražitost zaměstnavatelů při najímání nových pracovních sil) a svou podstatou tak působí jako „legislativní překážka“.
- Dalším negativním důsledkem zvýšené ostražitosti zaměstnavatelů při rozhodování se o najímání nové pracovní síly může být její vliv na nově příchozí pracovní sílu, zejména absolventy - může dojít ke zvýšení relativní míry nezaměstnanosti této skupiny.

2. Empirická část

K určení míry regulace je využito systému indexů, které vypracovala Světová banka v rámci programu Doing Business. Druhou institucí, která vypracovala indexy, podle kterých posuzují tyto organizace striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti, je OECD a kterým se nejprve věnujeme.

Souhrnný indikátor EPL, který vypočítává OECD, je sestaven ze tří subindikátorů, jež kvantifikují rozdílné aspekty ochrany zaměstnanosti:

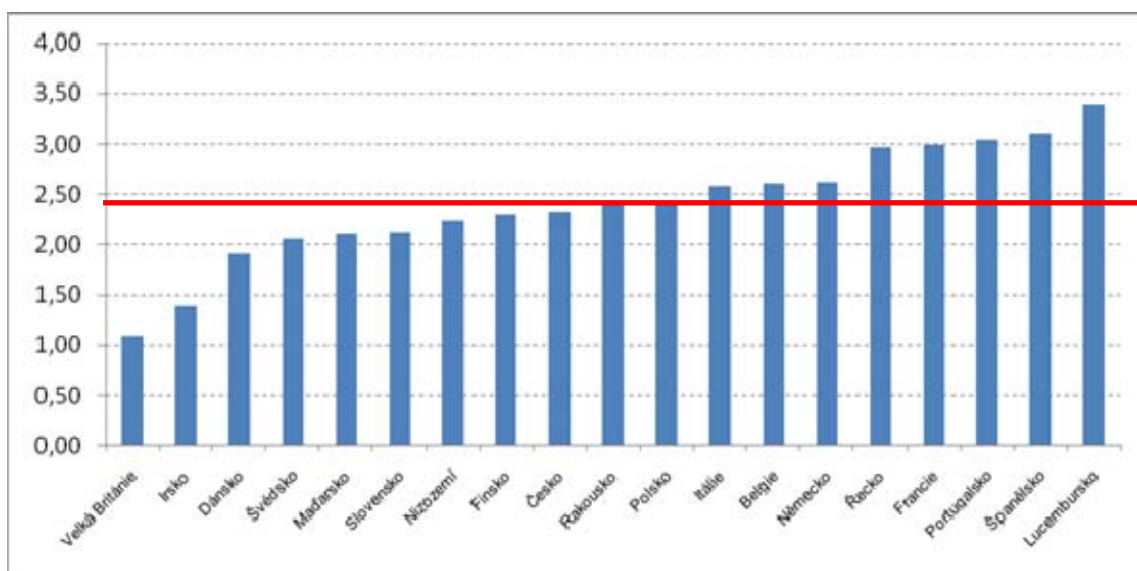
- *Individuální rozvázání pracovního poměru na dobu neurčitou*: tento subindikátor zahrnuje tři aspekty ochrany zaměstnanců při propouštění: (i) procedurální nepříjemnosti, kterým musí zaměstnavatel čelit při zahájení procesu propouštění: např. oznamovací povinnost a konzultace, (ii) výpovědní lhůta a odstupné, jež se zpravidla liší dle délky zaměstnání a (iii) obtížnost propouštění, která je determinována okolnostmi, za jakých lze propustit zaměstnance, stejně jako následky v případě, kdy jsou důvody zaměstnance, za kterých propustil zaměstnance, shledány jakou neodůvodněné.

⁹⁶ Firmy nesou břemeno vyšších nákladů práce při striktnější EPL – pokud je propuštění zaměstnance doprovázeno s platbou odstupného a dalších závazků. Navíc kvůli prodlouženým administrativním procedurám musí firma již propuštěného zaměstnance držet na své výplatní páse, což zákonitě musí implikovat signifikantní dodatečné náklady. Proto platí, že čím striktnější je EPL, tím více mohou být obezřetnější zaměstnavatelé při najímání nové pracovní síly u trvalých pracovních poměrů.

- *Dodatečné náklady v případě hromadného propouštění:* tento subindikátor se zaměřuje na další zpoždění, náklady a oznamovací procedury v případě záměru zaměstnavatele propustit naráz velký počet pracovníků. Toto měření obsahuje jenom náklady, jež jdou za hranici standardních nákladů spojených s individuálním propouštěním. Nereflektuje celkovou striktnost regulace hromadného propouštění, která je součtem nákladů individuálního propouštění a jakýkoliv dalších nákladů hromadného propouštění.
- *Regulace částečných úvazků:* tento subindikátor kvantifikuje regulaci časově omezených či částečných kontraktů. Toto měření obsahuje regulaci upravující založení a provoz agentur, jež mohou zprostředkovat tento druh zaměstnání. Součástí jsou i požadavky na to, aby agenturní zaměstnanci dostávali stejný plat jako standardní pracovník zaměstnaný přímo firmou.

Obrázek 1 ukazuje striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti v zemích EU-15 a V-4. Z grafu je patrné, že index dosahuje nejvyšších hodnot v Řecku, Francii, Portugalsku, Španělsku a Lucembursku. Naopak nejméně striktní pojetí ochrany zaměstnanosti je ve dvou anglosaských zemích – Velké Británii a Irsku. Státy V-4 a zároveň nové členské státy EU dosáhly v roce 2008 hodnoty pod průměrem EU-19. Nejliberálnější pojetá legislativní ochrana zaměstnanosti je pak v Maďarsku a na Slovensku, nepřísněji naopak v Polsku. Dle studie OECD (2009) je ve většině případů přísná regulace trvalých pracovních poměrů doprovázena striktní regulací dočasných kontraktů. Rozdíly mezi mezními hodnotami striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti je do značné míry dána rozdílností pojetí regulace částečných úvazků či jiných forem nestandardních zaměstnávání, kdy např. v anglosaských zemích panuje velmi nízká či skoro žádná regulace těchto typů kontraktů. V kontrastu s těmito zeměmi existují v zemích s vysokým indexem EPL (viz výše) poměrně přísná pravidla pro časově omezené kontrakty, kdy je např. omezeno jejich prodlužování či je stanovena jejich maximální délka trvání. Tyto rozdílnosti zachycují následující dva obrázky.

Obrázek 1: Striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti (2008)



Poznámka: — průměr EU-19; ukazatel je vážený součet subindikátorů – pravidelného zaměstnání (váha 5/12), částečného úvazku (váha 5/12) a hromadného propouštění (2/12). Celý index zahrnuje 21 položek a je dostupný pro 30 OECD členských zemí.

Zdroj: OECD

Tabulka 1: Vývoj striktnosti EPL v oblasti standardních pracovních úvazků

	1993	2000	2004	2008
Rakousko	2,92	2,92	2,37	2,37
Belgie	1,68	1,73	1,73	1,73
Česko	3,31	3,31	3,31	3,05
Dánsko	1,68	1,63	1,63	1,63
Finsko	2,45	2,31	2,17	2,17
Francie	2,34	2,34	2,47	2,47
Německo	2,68	2,68	3,00	3,00
Řecko	2,25	2,25	2,33	2,33
Maďarsko	1,92	1,92	1,92	1,92
Irsko	1,60	1,60	1,60	1,60
Itálie	1,77	1,77	1,77	1,77
Nizozemí	3,08	3,05	3,05	2,72
Polsko	2,06	2,06	2,06	2,06
Portugalsko	4,33	4,33	4,17	4,17
Slovensko	2,47	2,47	2,31	2,50
Španělsko	3,88	2,61	2,46	2,46
Švédsko	2,86	2,86	2,86	2,86
Velká Británie	0,95	1,12	1,12	1,12

Zdroj: OECD

Jak je patrné z tabulky 2. Vývoj ukazatele striktnosti EPL v oblasti částečných úvazků se ze zemí V-4 vyvíjel rozdílně na Slovensku, kde došlo k výraznému uvolnění. Naopak ve zbývajících zemích V-4 došlo k posílení striktnosti, nejvíce v případě Polska. I přesto se země V-4 (kromě Polska) pohybují ve skupině zemí s nižší regulací částečných úvazků.

Tabulka 2: Vývoj striktnosti EPL v oblasti částečných úvazků

	1993	2000	2004	2008
Francie	3,63	3,63	3,63	3,63
Španělsko	3,75	3,25	3,50	3,50
Řecko	4,75	4,75	3,13	3,13
Belgie	4,63	2,63	2,63	2,63
Portugalsko	3,38	3,00	2,75	2,13
Itálie	5,38	3,25	1,88	2,00
Finsko	1,88	1,88	1,88	1,75
Polsko	0,75	0,75	1,75	1,75
Rakousko	1,50	1,50	1,50	1,50
Dánsko	3,13	1,38	1,38	1,38
Maďarsko	0,63	0,63	1,13	1,38
Německo	3,75	2,00	1,25	1,25
Nizozemí	2,38	1,19	1,19	1,19
Česko	0,50	0,50	0,50	0,88
Švédsko	2,08	1,63	1,63	0,88
Irsko	0,25	0,25	0,63	0,63
Slovensko	1,13	1,13	0,38	0,38
Velká Británie	0,25	0,25	0,38	0,38

Zdroj: OECD

Druhým přístupem je hodnocení legislativní ochrany zaměstnanosti Světovou bankou (SB) v rámci projektu Doing Business. Podmínky regulace zaměstnávání SB hodnotí srovnáním té části institucionálně-právní regulace, která se přímo dotýká přijímání a propouštění

zaměstnanců, a flexibility (či naopak rigidity) možného využití zaměstnance v rámci zákonné pracovní doby.

Obecně platí, že regulace zaměstnanosti by měla umožňovat efektivní uzavírání smluv mezi zaměstnavateli a zaměstnanci a zároveň by měla poskytovat zaměstnancům ochranu před diskriminací či nerovnému zacházení ze strany zaměstnavatelů. Na základě subindexu „Zaměstnávání pracovníků“ Doing business hodnotí flexibilitu v oblasti regulace najímání, pracovní doby, propouštění v souladu s úmluvami Mezinárodní organizace práce (ILO). Příslušná ekonomika může dosáhnout nejflexibilnější úpravy pracovněprávních předpisů, měřeno dle Doing Business, při ratifikaci a dodržování všech úmluv týkajících se přímo faktorů hodnocení dle Doing Business a všech základních standardů Mezinárodní organizace práce.

Světová banka prostřednictvím Doing Business měří obdobně jako OECD přísnost regulace zaměstnávání. Konkrétně tedy porovnává obtíže se zaměstnáváním, nestandardní pracovní doby a placené dovolené za kalendářní rok, dále pravidla pro propouštění a s tím spojené náklady. Toto měření je založeno na studii Botera et al. (2004). Legislativní ochrana zaměstnanosti reguluje (viz výše) jednotlivé pracovní vztahy, včetně všech možných alternativ k standardním pracovním smlouvám, pružnost pracovních podmínek a v neposlední řadě také ukončení pracovního poměru. Botero et al. (2004) za tímto účelem vypočítávají čtyři sub-indexy: (i) alternativní pracovní kontrakty, (ii) náklady na zvýšení počtu odpracovaných hodin, (iii) náklady na propouštění pracovníků, a (iv) postupy při propouštění. Tento index legislativní ochrany zaměstnanosti, více než jiné ukazatele, odráží přírůstkové náklady zaměstnavatele o odchýlení od hypotetické rigidní smlouvy, ve které jsou podmínky práce stanovené a pracovník nemůže být propuštěn

Konstrukce indexů se skládá z:

- *Index obtížnosti najímání*: použitelnost a maximální délku kontraktu pro úvazky na dobu určitou, dále minimální mzdu pro stážisty nebo pracovníky v prvním úvazku.
- *Index rigidity pracovní doby*: plánování nestandardní pracovní doby a placené dovolené.
- *Index obtížnosti propouštění*: oznamovací a schvalovací požadavky pro ukončení kontraktu s nadbytečným pracovníkem nebo skupinou pracovníků, povinnost přezazení či rekvalifikace a prioritní pravidla pro nadbytečnost a znovuzaměstnání.
- *Index rigidity zaměstnávání*: jednoduchý aritmetický průměr ze tří výše uvedených indexů.
- *Náklady při propouštění*: oznamovací požadavky, odstupné a sankce spojené s ukončením pracovního poměru s nadbytečným pracovníkem, vyjádřené v týdnech platu.

Tabulka 3: Index zaměstnávání Světové banky

	Index obtížnosti najímání (0-100)	Index rigidity pracovní doby (0-100)	Index obtížnosti propouštění (0-100)	Index rigidity zaměstnávání (0-100)	Náklady při propouštění (v týdnech platu)
Lucembursko	67	60	40	56	39
Francie	67	60	30	52	32
Španělsko	78	40	30	49	56
Řecko	33	67	40	47	24
Portugalsko	33	47	50	43	95
Německo	33	53	40	42	69
Nizozemí	17	40	70	42	17
Finsko	44	40	40	41	26

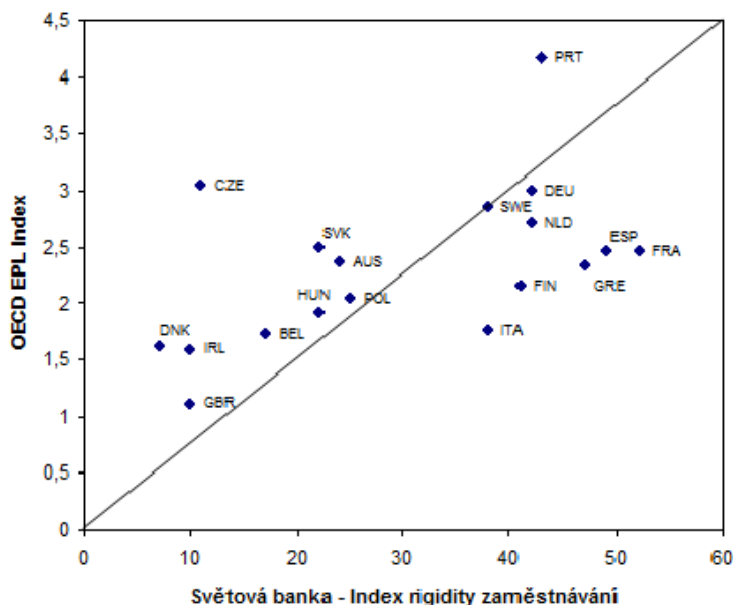
Itálie	33	40	40	38	11
Švédsko	33	40	40	38	26
Polsko	11	33	30	25	13
Rakousko	0	33	40	24	2
Maďarsko	0	67	0	22	35
Slovensko	17	20	30	22	26
Belgie	11	40	0	17	16
Česko	33	0	0	11	22
Irsko	11	0	20	10	18
Velká Británie	11	20	0	10	22
Dánsko	0	20	0	7	0

Zdroj: Světová banka: Doing Business 2009 [online][cit.2009/11/01] Dostupné z <<http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/Default.aspx?excel=false>>.

Země EU-19 jsou v tabulce seřazeny dle hodnoty indexu rigidity zaměstnávání, kdy vyšší hodnoty ukazují na rigidnější regulaci. Podobných hodnot bylo dosaženo v Maďarsku, Polsku a na Slovensku. Česká republika patřila dle ukazatelů SB mezi ekonomiky s nejméně rigidní regulací práce. Je to dáno zejména tím, že Česká republika poskytla větší flexibilitu při používání pracovních smluv - např. zavedení pružnosti přesčasových hodin, zkušebního lhůty a délky pracovního týdne.

Poslední obrázek zobrazuje oba přístupy. Je z něj patrné, že zatímco u některých zemí je hodnota indexu striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti podobná (buď flexibilní forma legislativní ochrany: Irsko, Velká Británie a Dánsko, nebo naopak striktní forma legislativní ochrany zaměstnanosti: Portugalsko, Německo, Švédsko). Země V-4 kromě Česka se pohybují uprostřed pomyslného žebříčku dle obou přístupů. Česko se dle přístupu Světové banky vykazuje liberálnější legislativní úpravou trhu práce, naopak dle přístupu OECD je hodnoceno jako země s poměrně přísnou legislativní ochranou zaměstnanosti.

Obrázek 2: Porovnání indexů Světové banky a OECD



Zdroj: Světová banka: Doing Business 2009 [online][cit.2009/11/01] Dostupné z <<http://www.doingbusiness.org/CustomQuery/Default.aspx?excel=false>>; OECD STAT EXTRACT [online][cit.2009/10/20] Dostupné z <<http://stats.oecd.org/index.aspx>>.

Závěr

Ačkoliv jsou oba dva přístupy častokrát využívány k popisu institucionálního rámce fungování trhu práce, je občas konstrukce těchto ukazatelů předmět kritiky. Ta se zaměřuje v případě indexů OECD zejména na míru subjektivity při stanovování váhy jednotlivých subindikátorů v souhrnném ukazateli striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti. Ze zjištěných dat je patrné, že země V-4 ve srovnání s původními zeměmi EU vykazují nižší striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti. I Přesto však OECD doporučuje v případě Česka zkrátit délku výpovědní lhůty a požadavky na odstupné, a to ve smyslu výpovědních podmínek dle délky trvání zaměstnání. Dále je doporučeno zjednodušit ostatní postupy při ukončení pracovního poměru. Tyto kroky jsou obzvlášť důležité v souvislosti s probíhající hospodářskou krizí, kdy přílišná ochrana zaměstnanosti může ztížit případný proces restrukturalizace.

Tento článek vznikl za podpory grantu – GAČR 402/09/P142 - Institucionální rámec fungování trhu práce v kontextu ekonomické konvergence a přijetí společné měny (aplikace na země Visegrádské skupiny).

Seznam použité literatury

- [1] BERTOLA, G. – BOERI, T. – CAZES, S. : Employment Protection and Labour Market Adjustment in OECD Countries: Evolving Institutions and Variable Enforcement. International Labour Office:Geneva, 1999, 103s. ISBN 92-2-111766-9.
- [2] BETCHERMAN, G. – LUINSTRA, A. – OGAWA, M. : Labour Market Regulation: International Experience in Promoting Employment and Social Protection. Social Protection Discussion Paper Series, No. 0128. The World Bank. 2001, 65 s. [online][cit. 2009/10/01] Dostupné na <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&lr=&cluster=11461563087544306223>
- [3] BOERI, T. - CONDE-RUIZ, J.I. - GALASSO, V.: Cross-Skill Redistribution and Tradeoff between Unemployment Benefits and Employment Protection. IZA Discussion Paper No.1371, 2004, 38s. [online][cit. 2009/10/05] Dostupné na <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2005/3104/pdf/dp1371.pdf>
- [4] BOERI, T. - NICOLETTI, G. - SCARPETTA, S. : Regulation and Labour Market Performance. 1999, 48s. [online][cit. 2009/10/18] Dostupné na <ftp://ftp.igier.uni-bocconi.it/wp/1999/158.pdf>.
- [5] BOTERO, J.C., S. DJANKOV, R. LA PORTA, F.L. DE SILANES, A. SCHLEIFER. 2004. „The Regulation of Labor“. [online][cit. 2009/04/30] Dostupné na http://www.doingbusiness.org/documents/labor_June04.pdf.
- [6] CAZES, S.: Do Labour Market Institutions Matter in Transition Economies? An Analysis of Labour Market Flexibility in the Late Nineties. International Institute for Labour Studies:Geneva, 2002, 34s. ISBN 92-9014-661-3. [online][cit. 2009/09/30] Dostupné na <http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/english/bureau/inst/download/dp14002.pdf>
- [7] EAMETS,R. - MASSO,J. : Labour Market Flexibility and Employment Protection Regulation in the Baltic States. 2003. 39s. [online][cit. 2008/10/18] Dostupné na http://www.mtk.ut.ee/doc/Jaan_Masso.pdf
- [8] EDERVEEN, S. – THISSEN, L. : 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.

- [9] JACKMAN, R. - LAYARD, R. - NICKELL, S. : Combating Unemployment: Is Flexibility Enough?. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, 1996, 41s. ISBN 0 7530 0539 5.
- [10] World Bank. 2009. Doing Business 2009. [online][cit. 2009/10/18] Dostupné z <<http://doingbusiness.org>>.

Optimalizace investičního projektu s využitím statistické simulace

Optimizing an investment project using statistical simulation

Jan Vlachý

Příspěvek se zabývá řešením problému optimalizace produkční kapacity investičního projektu. Jedná se o případ, kdy hodnotu projektu ovlivňují reálné opce, což vylučuje použití standardních metod investičního rozhodování. Případová studie ukazuje, že pro tento typ problémů je velmi vhodná numerická metoda statistické simulace (Monte Carlo). Umožňuje značně detailní, a snadno interpretovatelný, popis všech procesů, ovlivňujících hodnotu projektu. Dostatečné míry spolehlivosti odhadu je přitom možné dosáhnout s velmi jednoduchými a obecně dostupnými prostředky. Metodu lze tedy doporučit jako heuristický nástroj pro investiční rozhodování v podnicích, ale i pro výuku na vysokých školách.

The paper addresses the issue of production standby capacity optimization for capital budgeting. This is a case of project value being impacted by real options, which disqualifies standard investment criteria. A case study shows that this type of problem is particularly suitable for the application of the statistical simulation (Monte Carlo) numerical method. This allows for a detailed, as well as illustrative, description of all major value drivers in a project. Perfectly satisfactory estimation reliabilities can be achieved using quite rudimentary and broadly available tools. The method can thus be recommended as a useful heuristic for corporate capital budgeting, as well as for college-level class instruction.

Úvod

Stanovení optimální výrobní kapacity projektu je jednou z klíčových, a v praxi asi nejproblematičtějších, součástí investičního rozhodování. Na rozdíl od parametrů věcně vycházejících z technických vlastností posuzovaného řešení je zde totiž nutné provést poměrně přesný odhad poptávky, a to na řadu let dopředu. Rozhodnutí o investici přitom bývá do značné míry nevratné, protože případné dodatečné změny v projektu provázejí prohibitivní dodatečné náklady (jde o známý princip zapuštěných nákladů).

Odhad budoucí poptávky je ve své podstatě vždy nejistý a jakékoliv investiční rozhodnutí tak v sobě zahrnuje riziko. To na jedné straně spočívá v nutnosti nést fixní náklady i při nižší poptávce než byla plánována (efekt provozní páky), na druhé straně ovšem i v neschopnosti uspokojit případnou vyšší poptávku vlivem kapacitního omezení původního projektu (náklad ušlé příležitosti). Nelze ovšem zapomenout, že dobrý management na tržní vývoj reaguje, a má k tomu mimo jiné i marketingové nástroje.

Dnes již etablovaná metodologie reálných opcí (např. Scholleová, 2007) se snaží především o kvantifikaci hodnoty flexibility projektů, které lze docílit pomocí různých technických a organizačních řešení. V klasifikaci, již navrhl Trigeorgis (1996), je tak možné uvažovat například o opci rozšíření (reagující na exogenní zvýšení poptávky) nebo opci útlumu (reagující na exogenní pokles poptávky), přičemž existenci takových reálných opcí je třeba zohlednit při posuzování konkrétní varianty projektu.

Reálné opce lze chápat jako metodickou analogii finančních opcí a k tomuto přístupu tíhnou i nejvýznamější proponenti v české knižní literatuře Starý (2003) a Scholleová (2007). Vycházel něj ostatně i duchovní otec principu reálných opcí Myers (1977). Praktické aplikace ovšem zpravidla narážejí na značnou strukturální složitost opcí v reálných systémech, což

většinou vylučuje přímočaré použití známých analytických řešení, mezi něž patří například různé varianty Blackova-Scholesova modelu.

Snahy vyjadřovat reálné opce řešením soustav stochastických diferenciálních rovnic, tzn. spojitou funkcí v čase, se však pohybují spíše v akademické rovině, i když taková zobecnění mají nesporný význam pro pochopení zákonitostí důležitých rozhodovacích procesů, jakými jsou například odklad investičního rozhodování v čase či jeho fázování (McDonald a Siegel, 1986). V praxi se jako efektivnější (a pro nematematicky rozhodně srozumitelnější) jeví metody diskrétní numerické analýzy, které lze zařadit do dvou základních skupin. Jednou je rekurzivní řešení v rámci binárního stromu, které pro finanční opce původně navrhli Cox, Ross a Rubinstein (1979), a které je patrně v absolutním srovnání v současnosti nejpoužívanější metodou.

Druhou numerickou alternativou jsou statistické simulace, které sice pro oceňování opcí navrhl již Boyle (1977), patrně tím však poněkud předběhl svou dobu. Z pohledu finančních opcí a přesnosti, která se při jejich oceňování vyžaduje, se totiž metoda Monte Carlo zpravidla jeví jako výpočetně neúměrně náročná, proti čemuž ve většině případů nestojí žádné zřejmé výhody oproti jiným metodám.

V některých typech aplikací z oblasti reálných opcí se ovšem jedná o metodu perspektivní. Umožňuje totiž výstižně charakterizovat konkrétní reálné procesy složitých dynamických systémů včetně zpětných vazeb (Dlouhý a kol., 2007), přičemž je dostatečně názorná a dobře se tedy prezentuje. Při hodnocení investičních projektů také zpravidla nejde o dokonalou přesnost výsledků (s tím jsou ostatně kompetentní manažeři srozuměni i u tradičně používaných metod investičního rozhodování), ale především o porovnávání různých variant řešení a posuzování jejich citlivosti na různá rizika (Kislingerová a kol., 2007).

Tento příspěvek demonstruje využití statistické simulace pro řešení optimalizační úlohy, představující problém stanovení rezervní kapacity výrobního zařízení. Jde o případovou studii, která ukazuje přednosti a charakteristiky této metody a může posloužit jako východisko pro heuristické řešení analogických problémů v podnikové praxi, případně k didaktickým účelům.

Formulace problému

Posuzujeme projekt výrobní linky s počátečními investičními náklady I a životností T . Obchodní plán předpokládá roční prodej N kusů výrobku za jednotkovou cenu P , s přímými jednotkovými náklady U a ročními fixními náklady F . Na konci životnosti zařízení se předpokládá jeho čistá zůstatková hodnota Z . Je dán požadovaný výnos (diskontní sazba) r .

Standardní postup při investičním rozhodování (např. Kislingerová a kol., 2007) by vycházel z výpočtu čisté současné hodnoty projektu podle známého obecného vztahu (1).

$$(1) \quad NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

Řešení podobné úlohy je velmi snadné, nijak však nezohledňuje nejistotu v tržní poptávce na straně jedné, ale ani schopnost podniku této nejistotě operativně čelit na straně druhé. Problém rezervní výrobní kapacity se tak fakticky redukuje na otázku, jestli s ní jsou spojeny nějaké dodatečné výdaje. Pokud tomu tak je (v praxi lze předpokládat, že větší výrobní

kapacita alespoň v nějaké minimální míře ovlivní investiční výdaje I a/nebo režijní náklady U), vede standardní metoda investičního rozhodování k jednoznačnému závěru projektovat zařízení přesně s kapacitou, odpovídající plánované poptávce N (tato varianta má největší NPV a jde o vzájemně se vylučující projekty). Nebude se tedy tvořit žádná rezervní kapacita, případně bude takové rozhodnutí čistě intuitivní.

Při použití statistické simulace je daný problém možné zadat s mnohem realističtějšími předpoklady, a přitom dospět ke kvantitativně vyjádřeným závěrům.

Především je nutné zvolit základní rizikový parametr, ovlivňující hodnotu projektu. Může být jeden, ale může jich být i více. Zde předpokládáme, že primárním rizikovým faktorem je poptávka $D(t)$, determinující roční prodané množství, a ostatní proměnné veličiny projektu se od ní nějakým způsobem odvíjejí. Poptávku tedy definujeme jako stochastický jev, odpovídající statistickému rozdělení s určitými parametry (její medián lze chápat jako očekávaný prodej podle obchodního plánu, tzn. $\mu = N$) a necháme ji generovat počítač v rámci jednotlivých experimentů.

Protože zkoumáme vliv projektované výrobní kapacity, definujeme tuto veličinu jako parametr N_{\max} , vyplývající z technologických parametrů posuzované investiční varianty. Skutečně vyrobené a prodané množství (abstrahujeme zde od možnosti tvorby či čerpání zásob hotových výrobků) pak bude v daném období rovno

$$(2) \quad N_i = \min \{D_i; N_{\max}\}$$

Můžeme též algoritmizovat dopady (ať už exogenní nebo endogenní) změny poptávky. Především bude růst či pokles poptávky patrně nějak spojen se změnou tržní ceny (při nízké poptávce se konkurenti budou snažit o stimulaci poptávky slevami, při vysoké poptávce si budou moci dovolit účtovat vyšší ceny). Pro tento účel odhadneme závislost $P_i = f(D_i)$. Ta může být spojitá i nespojitá. Jako celkem realistický se jeví předpoklad ad-hoc cenové úpravy při určité minimální relativní změně poptávky oproti předchozímu období. Tomu odpovídá funkce (3).

$$(3) \quad P_i | (D_i - D_{i-1} < D_{i-1} \delta_{\text{neg}}) = P_{i-1} (1 - \Delta_{\text{neg}})$$

$$P_i | (D_i - D_{i-1} > D_{i-1} \delta_{\text{pos}}) = P_{i-1} (1 + \Delta_{\text{pos}})$$

$$P_i | (D_{i-1} \delta_{\text{neg}} \leq D_i - D_{i-1} \leq D_{i-1} \delta_{\text{pos}}) = P_{i-1}$$

Další reakcí na silný pokles poptávky může být její podpora pomocí marketingové kampaně v následujícím období. Použijeme jednoduchou diskrétní funkci, specifikující dodatečný fixní výdaj M_i za předpokladu, že poptávka poklesne pod určitou pevnou hranici (4).

$$(4) \quad M_i | (D_{i-1} < D_{\text{mark}}) = M$$

$$M_i | (D_{i-1} \geq D_{\text{mark}}) = 0$$

Nejistotě podléhá i odhad čisté zůstatkové hodnoty projektu Z_T . Ten je při investiční analýze dosti nesnadný, ale jeho vliv na výsledek nebývá obzvláště velký. Vyjdeme proto ze značně zjednodušujícího předpokladu, že původní odhad Z souvisí s odhadem N a skutečná hodnota Z_T do značné míry závisí na využitelnosti zařízení pro další výrobu, s vazbou na aktuální tržní

podmínky v posledním roce projektu, které lze zhruba aproximovat počtem vyrobených kusů v posledním období N_T . Nejistotu pak vyjádříme jednoduchou funkcí (5).

$$(5) \quad Z_T / Z = N_T / N$$

Numerický příklad a diskuse výsledků

Pro ukázkou volíme následující zadání numerického příkladu: $T = 5$ let, $U = 600$ Kč, $P_0 = 1\,000$ Kč, $Z = 15\% \times I$. Zařízení je možné projektovat ve dvou variantách, a to s mezní kapacitou ${}^1N_{\max} = 100\,000$ ks/rok, což vyžaduje počáteční investici ${}^1I = 90$ mil. Kč a fixní náklady ${}^1F = 5,0$ mil. Kč/rok, nebo s kapacitou ${}^2N_{\max} = 120\,000$ ks/rok při ${}^2I = 93$ mil. Kč, ${}^2F = 5,5$ mil. Kč/rok. Požadovaný výnos $r = 12\%$.

Definujme poptávku $D_i = f(\mu; \sigma)$ jako stochastický proces, podléhající normálnímu rozdělení s parametry $\mu = 100\,000$ ks, $\sigma = 15\,000$ ks. Zjednodušeně řečeno tedy očekáváme poptávku ve výši 100 tis. kusů, přičemž s pravděpodobností 68% bude poptávka ležet v intervalu $\langle 85$ tis. ks; 115 tis. ks \rangle .

Vycházíme z cenové funkce ve tvaru (3) a odhadujeme $\delta_{\text{pos}} = -\delta_{\text{neg}} = 6\%$, $\Delta_{\text{pos}} = 2\%$, $\Delta_{\text{neg}} = 5\%$, což implicitně definuje proces úpravy tržních cen na základě aktuální poptávky. Odhadujeme dále cenu marketingové kampaně $M = 500$ tis. Kč a předpokládáme její spuštění v důsledku poklesu poptávky pod $D_{\text{mark}} = 90\,000$ ks.

Simulace byla provedena v tabulkovém kalkulátoru MS Excel 2000 bez jakéhokoliv funkčního rozšíření. Efektivnější by samozřejmě bylo použít některou specializovanou simulační nástavbu, jako je @Risk nebo Crystal Ball, takto se však dokonale demonstruje přístupnost a nenáročnost této metody pro jednoduché podnikové aplikace a nevzniká problém kompatibility při prezentacích. Vzhledem k poměrně malému počtu simulací se není nutné znepokojovat ani poměrně nízkou kvalitou vestavěného generátoru náhodných čísel (v praxi je ovšem vhodnější použít některou z řady dostupných alternativ). Experiment probíhá v 20 000 simulačních cyklech, což umožňuje i s průměrně výkonným HW a bez jakkoliv optimalizovaného SW provést simulaci prakticky v reálném čase.

Jednou ze simulací první varianty (bez kapacitní rezervy) jsme získali očekávanou hodnotu projektu ${}^1E(NPV) = 24,7$ mil. Kč. Tato hodnota samozřejmě není absolutně přesná, pomocí výběrové směrodatné odchylky je však možné odhadnout rozpětí $\pm 0,2$ mil. Kč na 99% úrovni spolehlivosti, což je pro daný účel zcela uspokojivé. Jednoduchým odečtem ze simulací vytvořené distribuční funkce NPV můžeme kvantifikovat i rizika této varianty. Například nejhorší možný výsledek se spolehlivostí 95% (95. percentil) ${}^1NPV_{95\%} = 3,6$ mil. Kč, ztrátovým se projekt stává v ${}^1NPV_0 = 2,6\%$ případů.

Tento projekt bude patrně přijatelný, abychom však zvolili optimální řešení z hlediska jeho kapacity, simulujeme i druhou variantu (s 20% kapacitní rezervou). Zde vychází při určité simulaci očekávaná hodnota projektu ${}^2E(NPV) = 27,8 \pm 0,3$ mil. Kč, rizikové parametry ${}^2NPV_{95\%} = 2,5$ mil. Kč, ${}^2NPV_0 = 3,5\%$. Druhá alternativa je výrazně hodnotnější, i když je v důsledku větší provozní páky mírně rizikovější. Zcela jednoznačně by tedy měla být zvolena varianta projektu s větší kapacitou.

Závěr

Tento příspěvek ukazuje některé atraktivní vlastnosti statistických simulací při řešení úloh kapacitní optimalizace v rámci investičního rozhodování: názornost, schopnost realistického popisu dynamických procesů se zpětnými vazbami, ale i technickou dostupnost. Případová studie rovněž demonstruje věcný význam reálné opce rozšíření výroby, která může podstatně zvyšovat hodnotu projektu i za předpokladu dodatečných nákladů.

Pomocí naznačeného postupu je možné reálnou opci ocenit, a dospět tak k objektivnímu kvantitativnímu porovnání možných alternativ ekonomicko-technologického řešení. Kapacitní optimalizace by samozřejmě mohla být definována i na spojitém funkčním prostoru, porovnání konečného počtu variant je však v daném kontextu patrně realističtější.

Model lze samozřejmě celkem snadno rozšířit o další parametry, ovlivňující hodnotu projektu, jako je mezní daňová sazba, je možné zvolit hustší členění diskrétních časových intervalů (např. měsíční), a samozřejmě též volit jiné stochastické a kauzální procesy, vše na základě analýzy konkrétního problému. Vyšší efektivitu experimentu se dosáhne využitím specializovaného softwarového vybavení, což by mělo význam především u simulací s větším počtem generovaných stochastických veličin.

Literatura

1. BOYLE, P. (1977) Options: A Monte Carlo approach. *Journal of Financial Economics*, 1977, roč. 4, č. 3, s. 323-338.
2. COX, J.C.; ROSS, S.A.; RUBINSTEIN, M. (1979) Option pricing: A simplified approach. *Journal of Financial Economics*, 1979, roč. 7, č. 3, s. 229-263.
3. DLOUHÝ, M. a kol. (2007) *Simulace podnikových procesů*. Brno: Computer Press, 2007.
4. KISLINGEROVÁ, E. a kol. (2007) *Manažerské finance*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007.
5. McDONALD, R.; SIEGEL, D. (1986) The value of waiting to invest. *Quarterly Journal of Economics*, 1986, roč. 101, č. 4, s. 707-728.
6. MYERS, S.C. (1977) Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 1977, roč. 5, č. 2, s. 147-175.
7. SCHOLLEOVÁ, H. (2007) *Hodnota flexibility: Reálné opce*. Praha: C.H.Beck, 2007.
8. STARÝ, O. (2003) *Reálné opce*. Praha: A plus, 2003.
9. TRIGEORGIS, L. (1996) *Real Options*. Cambridge (MA): MIT Press, 1996.

Pozitivní pohled na „diskriminaci“

Being positive on „discrimination“

Jan Vlachý

Příspěvek se zabývá problémem normativně založených antidiskriminačních politik a nabízí stručnou pozitivní analýzu jejich dopadů. Tato administrativní opatření mají sklon škodit především skupinám, které by měly chránit či podporovat. Často jsou dokonce sama příčinou pochybných nebo smysl postrádajících praktik, jako jsou překupnictví nebo snaha o přiřazení ke zvýhodňovaným skupinám. Na obecnější úrovni také ukazuje, že normativní antidiskriminace postrádá koherentní zásady, její dopady bývají svévolné a často protichůdné.

This paper addresses the issue of normative antidiscriminatory policies and provides a brief positive analysis of their impacts. Such measures tend to harm precisely the classes of consumers that they could be presumed to protect or subsidize. Frequently, they actually give cause to practices of questionable merit or purpose, such as profiteering or self-designation as preferred groups. More fundamentally, it is shown that normative antidiscrimination lacks a coherent set of principles, its impacts tend to be arbitrary and, often, contradictory.

Úvod

Kampaním nikdo neunikneme a těm antidiskriminačním už vůbec ne. Všichni jsme totiž latentními rasisty, sexisty či xenofoby, což dennodenně projevujeme svými diskriminačními postoji. Kdo podniká, ten je navíc hloupý, protože se takovým počínáním zbavuje spousty výhodných obchodních příležitostí. Všechny je tedy nutné polepšit, ať to stojí, co to stojí. Stačí si poslechnout Lissy Grönerovou, poslankyni Evropského parlamentu: „Ačkoli si moderní podniky začaly uvědomovat, že se diskriminace nevyplácí, obchodní sdružení stále žijí v minulosti a promeškávají příležitost podívat se do sousedních evropských zemí a najít tam příklady nejlepšího jednání“ (Gröner, 2008).

Antidiskriminační ideologie si za krátkou dobu stačila prosadit vlastní slovník, akademické platformy i byrokratický aparát, ze kterých vychází nepřeberné množství předpisů a regulací. Bylo by možné diskutovat o jejich důsledcích, od zaplevelení právního řádu, až po vznik úplně nových forem diskriminačního jednání, jakož i o přímých a nepřímých ekonomických dopadech. Už dnes je patrná obrovská složitost problému na úrovni legislativy EU, mimo jiné i z hlediska konfliktů s pravidly na ochranu hospodářské soutěže (Geradin a Petit, 2006). Americký Equal Credit Opportunity Act a jím vyvolaná bublina málo bonitních realitních úvěrů se zase uvádí jako jedna z dílčích příčin finanční krize v letech 2007-2008.

V minulých letech nastal přesun antidiskriminačního úsilí z veřejného prostoru na úroveň soukromoprávních obchodních vztahů. V EU tuto tendenci vyjadřuje Směrnice 2004/113/EC, požadující rovný přístup mužů a žen na trh zboží a služeb. V červenci 2008 byl zveřejněn návrh další podobné direktivy, cílené na diskriminaci z hlediska věku, zdravotního postižení, náboženství a sexuální orientace. Po velkém politickém boji prošel českým legislativním procesem v roce 2009 kontroverzní návrh antidiskriminačního zákona a až ratifikace Lisabonské smlouvy většině občanů přiblížila skryté detaily Charty základních práv EU.

Tento příspěvek si klade za cíl upozornit – v kontrastu proti zažitému normativnímu pojetí diskriminace – na možnosti její pozitivní analýzy a poukázat na zásadní odlišnosti ve východiscích i odborné terminologii obou přístupů.

Antidiskriminační norma

Profesor Kühn (in Fialová 2007, s. 2) definuje normativní pohled na diskriminaci následovně: „Současný evropský (a americký) přístup k zákazu diskriminace vychází v zásadě z toho, že je nepřipustné zacházet s někým odlišně jen proto, že patří do nějaké obecně definované skupiny (rasově, etnicky nebo třeba pohlavím). Odlišné zacházení je tak přípustné jen na základě individuálních charakteristik daného člověka. Odlišně můžeme s někým zacházet například na základě jeho skutečných vlastností, jeho profesní historie, atp., ale nikoliv podle pouhého faktu, že je příslušníkem nějaké obecně definované skupiny, jíž na základě našich stereotypů přikládáme určité typické vlastnosti. Prostředky práva pak intervenujeme tehdy, pokud je s někým odlišně zacházeno proto, že je příslušníkem nějaké skupiny, s níž bylo odlišně (a diskriminačně) zacházeno tradičně, nebo je takové zacházení z jiných důvodů nepřipustné (rasa, pohlaví, sexuální orientace atp.)“

Doplníme-li k tomu další možné odlišující atributy, jako je věk, jde fakticky o principiální odmítnutí heuristiky v sociálních vztazích. Již v tomto okamžiku by bylo možné diskutovat, zda je to vůbec praktické nebo žádoucí. Fialová (2007, s. 2) ale uvádí hned vzápětí další měřítko: „Hovoříme-li o diskriminaci, nerozumíme tím jakékoliv rozlišování, ale rozlišování nějakým způsobem negativní, rozlišující zatěžující určitou skupinu osob... s ohledem na zakázané kritérium...“ Právě toto hledisko vnáší do antidiskriminační ideologie, a posléze i legislativy, podstatný prvek svévole.

Umožňuje například považovat za nepřipustné, aby někdo byl znevýhodněn při přijímání na školu, protože je černoch, ale nevyklučuje jeho zvýhodnění ze stejného důvodu, i když znevýhodněn pak bude kdokoliv, kdo černochem není. Zejména ve Spojených státech z toho vznikají až pitoreskní situace, kdy je při přijímacím řízení žádoucí zvýhodňovat jinak relativně neúspěšné rasy a národnostní skupiny, jiné (zejména asiaty) je však třeba třeba z těchto politik vyčleňovat, protože je jejich úspěšnost beztak velmi vysoká (tento a mnoho dalších viditelných důsledků antidiskriminačních politik, pozorovaných v řadě zemí světa, uvádí ve své obsáhlé empirické studii Sowell, 2004). Frum (2000, s. 273) uvádí případ ad absurdum, kdy se skupina profesorů italského původu na City University of New York dožadovala zařazení mezi výslovně specifikované národnostní skupiny pro účely přijímání a povyšování, protože se stejného zacházení dostává hispáncům.

O myšlenkové bezradnosti tvůrců antidiskriminačních politik svědčí i na první pohled komicky působící formulace jako „Pokud se zjistí, že politika má negativní dopad na genderovou rovnost nebo že je až příliš genderově neutrální, musí se najít způsob jejího přeformulování tak, aby se prosazovala genderová rovnost“ (Fialová 2007, s. 4). Hned vzápětí ostatně Fialová (2007, s. 4, pozn. 2) uvádí dost charakteristický příklad: „Za diskriminaci se...nepovažuje rozdílné zacházení, které souvisí se stanovením rozdílného důchodového věku pro muže a ženy.“ Tím výslovně připouští výrazné znevýhodňování mužů ve prospěch žen ve státním důchodovém systému (platí déle a více, přičemž pobírají nižší dávky po kratší dobu), přičemž však [tamtéž] „...to neplatí, jde-li o rozdílné zacházení v soukromém pojištění.“

Antidiskriminační normu tedy nelze vyjádřit obecnou definicí, pomocí níž by bylo možné provést pozitivní analýzu (pokud bychom byli paranoidní, patrně bychom v tom spatřovali záměr). Při hodnocení antidiskriminační politiky je proto nutné volit jednu ze tří možností:

- Norma zakazuje jakoukoliv diskriminaci ve smyslu skupinového rozlišování;
- Norma připouští diskriminaci pouze pokud zvýhodňuje jednu předem (svévolně) stanovenou skupinu;

- Zákaz diskriminace je svévolně politicky interpretovaný pojem a hodnotit je tedy možné pouze důsledky konkrétního opatření.

Zajímavým případem je směrnice o rovném zacházení s muži a ženami, jejíž návrh schválila Evropská komise v listopadu 2003. Tato direktiva zakázala pojišťovněm účtovat rozdílné pojistné sazby mužům a ženám. To je běžné zejména u životního pojištění a pojištění motoristů. U mužů se totiž systematicky pozoruje výrazně kratší doba dožití, pravděpodobnost úmrtí v určitém věku, a také větší četnost nehod.

Kontroverzní nařízení vstoupilo o rok později v platnost v mírně modifikované podobě Směrnice 2004/113/EC, zůstává však varujícím mementem o vlivných myšlenkových směrech, vycházejících z prostých normativních představ, bez jakékoliv snahy předvídat důsledky. Je přitom zřejmé, že jejich exponenti považují schválený předpis pouze za dílčí krok k naplnění mnohem ambicióznějších cílů (Di Torella, 2005). Pro našince je jistě zajímavá i skutečnost, že tehdejší česká reprezentace patřila na jednání počátkem roku 2004 ke skupině osmi států, která původní fundamentalistický návrh obhajovala (Watts, 2004).

Dodejme, že doplněné ustanovení čl. 5, odst. 2 (EK, 2005), do určité míry akceptující pojistně-matematické důvody pohlavní „diskriminace“, tento postup umožňuje pouze na základě individuálních národních výjimek, o něž se muselo požádat do roku 2007, s revizí po pěti letech. Fakticky je tedy možné míru posuzování tohoto typu, i kdyby pro něj byly sebelepší věcné důvody, pouze snižovat a v konkrétní zemi již není možné se vrátit k předchozímu stavu. Francie a Švédsko navíc prosadily do zápisu z jednání Rady EU (EK, 2004, s. 5) požadavek, aby byl předpis vymahatelný pro všechny pojišťovny, působící v daném státě, bez ohledu na zemi původu. Dobře si uvědomovaly jeho tržní neudržitelnost a rozhodly se výslovně nadřadit ideologické téma prospěchu spotřebitelů z volné soutěže.

Ekonomický pohled na diskriminaci

Známý ekonomický model cenové diskriminace (různí spotřebitelé obdrží totéž zboží za různou cenu) lze analogicky aplikovat na jakoukoliv diskriminaci, tedy i takovou, kdy je nějakému spotřebiteli nebo skupině spotřebitelů obchod zcela odepřen. V tomto modelu (Holman, 2007, s. 313-326 a dále do s. 370) požaduje prodávající od různých spotřebitelů různé ceny za totéž zboží. Mají-li spotřebitelé rozdílnou elasticitu poptávky a prodávající je podle ní schopen spotřebitele odlišit, může odčerpát část spotřebitelova přebytku ze směny.

Snadno lze ukázat, že při dokonalé konkurenci na straně nabídky nevzniká žádný prostor pro cenovou diskriminaci, protože diskriminovaní jedinci by si našli jiného dodavatele. Každý kupující má možnost volby mezi řadou výrobců, kteří v souhrnu uspokojí i toho posledního spotřebitele, jehož rezervační cena je vyšší než mezní náklady výroby. Diskriminovat mezi spotřebiteli na základě jejich rezervačních cen (tzn. individuální poptávkové elasticity) proto může pouze monopolista (Varian, 1995, kap. 24). Teoreticky se jedná o atraktivní příležitost zvýšit přebytek výrobce ze směny na úkor přebytku spotřebitele. Je ovšem nesnadné určit rozdílnou individuální vůli spotřebitelů platit za určitý produkt, a takto učebnicově pojatá tzv. diskriminace prvního řádu (dokonalá cenová diskriminace) je velmi neobvyklá. V praxi ale přicházejí v úvahu jiné formy diskriminace, jak je charakterizoval již Pigou (1920, kap. 17). Například diskriminace druhého řádu vychází z předpokladu, že není možné přímo určit zákaznický typ, preference však odhalí a cenovou diskriminaci umožní nelineární oceňování v rámci vhodně konstruované nabídky produktových balíčků (Phlips, 1983, s. 176-186) či množstevních slev (Varian, 1995, s. 430).

Je-li výrobce schopen rozdělit spotřebitele do tříd, lišících se elasticitou poptávky, a obchodovat s nimi na různých trzích s různými cenami, dojde k cenové diskriminaci mezi třídami (diskriminaci třetího řádu, skupinová diskriminace). Na první pohled se zdá, že vede pouze k přerozdělení důchodu mezi výrobcem a spotřebitelem. Snad proto bývá normativně vnímána jako nežádoucí (viz například úporný boj proti dvojím cenám ve službách pro Čechy a cizince). Z pozitivního hlediska však není zřejmé, v čem by měla spočívat její škodlivost, tím spíše, že zákonodárce proti skupinovým diskriminacím v některých případech bojuje, jinde je ponechává bez povšimnutí nebo je dokonce sám prosazuje (slevy pro děti či důchodce).

Existují-li totiž rozdíly v poptávkové elasticitě, pak lze ukázat (Holman, 2007, s. 370-371), že jediná cena (tzn. nediskriminace) vede u monopolu k menšímu celkovému počtu prodaných kusů nebo objemu poskytnutých služeb (vzniká tzv. mrtvá ztráta efektivnosti, způsobená monopolem). Uspokojení nebudou spotřebitelé s vyšší poptávkovou elasticitou, tedy fakticky ti, kteří si produkt mohou nejméně dovolit. Ti s nízkou elasticitou („bohatí“) naopak získají větší přebytek spotřebitele. Situace nebude pro výrobce optimální, ale jen proto, že neuspokojí zákazníky, které by jinak z hlediska svých mezních nákladů uspokojit mohl a chtěl.

Empiricky to ostatně potvrzuje i skutečnost, že praxe dvojích cen pro domácí a cizince je zcela běžná v chudších zemích, neobvyklá v zemích bohatších (tam se naopak cizinci nepřímo zvýhodňují). Nejedná se o doklad morální zaostalosti, jak to chtějí vidět rozhněvaní publicisté (Stroehlein, 1998), ale o přirozený důsledek skutečnosti, že v některých státech je průměrný cizinec nadprůměrně bohatý, jinde je tomu naopak. Je-li tedy cílem politiky usnadnit přístup k určitému zboží „potřebnějším“, tzn. spotřebitelům s vyšší poptávkovou elasticitou, pak by při nedokonalé konkurenční nabídce měla cenovou diskriminaci obecně podporovat, nikoliv zakazovat. Naopak, zákaz diskriminace vede k omezení nabídky těmto skupinám spotřebitelů.

I skupinová diskriminace ovšem může být účinná pouze potud, je-li trh neefektivní na straně poptávky. Jinak ji totiž oslabuje nebo zcela eliminuje arbitráž. Při ní spotřebitel, nakupující za nižší cenu, výrobek se ziskem prodává (přímo nebo přes prostředníka) spotřebiteli, ochotnému platit vyšší cenu. Výsledkem bude poptávka pouze za nižší cenu, poptávka za vyšší cenu bude nulová a opět tak vznikne jediná cena, jejíž efektivní hodnota je na úrovni monopolní ceny.

Je ovšem také možné, že monopolní výrobce ponechá v platnosti diskriminační ceny bez ohledu na arbitráž, například proto, že o ní neví a nepočítá tedy se změnami poptávkových elasticit. V takovém případě se ovšem, oproti jediné ceně, realizuje přebytek z arbitrážní směny na úkor přebytků dvou zúčastněných stran, výrobce a spotřebitele s nižší poptávkovou elasticitou. Může tím dojít k uspokojení spotřebitele s vyšší poptávkovou elasticitou.

V této situaci je nutné rozlišovat krátkodobý a dlouhodobý pohled. Krátkodobě lze pochopit takovou normativní politiku, která připouští nebo dokonce podporuje cenovou diskriminaci, a přitom nijak důsledně nepotírá překupnictví. Vydělávají na ní totiž „potřební“, ať už tím, že získávají přístup k danému zboží, nebo vydělávají na jeho přeprodávání „méně potřebným“. Dlouhodobě ovšem vede ke snižování nabídky a ke zvyšování mrtvé ztráty. Je-li však záměrem zákonodárce dosáhnout „rovnosti“ ve smyslu dlouhodobého zamezení cenové diskriminaci, bylo by žádoucí podporovat překupnictví, tzn. zvyšovat efektivitu trhu na straně poptávky, nikoliv ho potírat.

Oceňování při různých nákladech

V ekonomii se za cenovou diskriminaci nepovažuje rozdíl v cenách, způsobený rozdíly v nákladech (Phlips, 1983, s. 5-7). To se týká například rozdílných přepravních nákladů nebo ekonomik z rozsahu. Je-li někdo ovlivněn normativním pohledem, může mu proto připadat jako paradoxní, že absorpce přepravních nákladů (které jsou opět možné pouze za monopolní či kartelové situace) fakticky představují cenovou diskriminaci (Phlips 1983, s. 23-30). Diskriminační je tedy i skutečnost, že Česká pošta, která má tuto povinnost uloženu zákonem, doručuje zásilky po celém území ČR za stejných podmínek.

K zásadnímu rozporu mezi normativním a pozitivním vnímáním diskriminace ovšem dochází tam, kde jsou rozdílné náklady důsledkem ocenění nejisté budoucí hodnoty smlouvy. Nelze tedy provést klasickou nákladovou kalkulaci na úrovni jednotlivého spotřebitele, i když v rámci velkého homogenního souboru takových smluv dochází k diverzifikaci, tedy k omezení vlivu specifického rizika. Jev přestává mít náhodný charakter a v souladu se zákonem velkých čísel ho lze považovat za jev do značné míry jistý, pouze s vlivem systematického rizika (Vlachý, 2006, s. 26-29).

Při takové (statistické) diskriminaci jsou spotřebitelé zařazeni do určitého počtu tříd (např. A a B), u nichž se na vhodném výběrovém souboru pozoruje odlišná průměrná hodnota směrodatného kritéria C . Tím může být při různých aplikacích například doba dožití, četnost nehod nebo četnost nesplacení úvěru. Není přitom vůbec důležité, že někteří jedinci ze třídy A posteriorně vykazují vyšší hodnotu ukazatele C než někteří jedinci z třídy B (nebo dokonce než většina jedinců ze třídy B), jde o to, že nikdo neví v okamžiku uzavírání smlouvy nic jiného, než o čem vypovídají daná statistická rozdělení. Chápeme-li veličiny C_A , resp. C_B jako očekávaný náklad na poskytnutí dané služby osobám ve třídách A, resp. B, může podle nich dodavatel stanovit rozdílné ceny. Jak ukážeme, je to i efektivní.

Nechť na trh vstoupí dodavatel, který se z jakéhokoliv důvodu rozhodne diskriminaci neprovádět. Vychází tedy z předpokladu, že hodnota C v celkové populaci (zahrnující $A \cup B$) podléhá nějakému statistickému rozdělení, jehož střední hodnota $C_A < C_\emptyset < C_B$. Začne tedy službu nabízet za jednotnou cenu, odpovídající C_\emptyset . Přestože takové jednání může být někým považováno za „mravné“, není v tržním prostředí udržitelné. Pro spotřebitele ve třídě A bude totiž cena podle C_\emptyset příliš vysoká, pro spotřebitele ve třídě B naopak velmi výhodná. Služeb „nediskriminujícího“ dodavatele tak nakonec budou využívat pouze spotřebitelé ve třídě B, takže bude postupně nucen zvýšit cenu na úroveň C_B .

Model jasně ukazuje, že existence diskriminujícího faktoru bude každopádně zohledněna při oceňování. Diskriminační kritérium a jeho vliv přitom nemusejí spotřebitelé vůbec znát (jediným předpokladem je jejich racionální jednání z pohledu volby nejvýhodnější nabídnuté ceny) a nemusejí ho znát ani všichni dodavatelé (k ceně dospějí iterací z hospodářského výsledku). Dodavatel, který rozlišení provede, však získává konkurenční výhodu, protože osloví méně nákladné spotřebitele nižší cenou, k čemuž se postupně přidají další.

Normativní zákaz „diskriminace“ proto musí zamezit vstupu diskriminující konkurence. To není u finančních služeb snadné, protože například životní pojištění lze velmi jednoduše uzavřít v zemi, která daný zákaz nevydala. Na základě zmíněné Směrnice 2004/113/EC tedy reálně hrozí, že se spotřebitelé třídy A začnou pojišťovat u mimoevropských pojišťoven a v pojistných kmenech evropských pojišťoven s jednotnými cenami tak postupně začne růst podíl spotřebitelů třídy B, na což budou muset reagovat růstem cen, což bude dále odrazovat

spotřebitele s nižšími očekávanými náklady na pojistné krytí. Podobný jev ale může nastat i při neexistenci konkurence na straně nabídky, tzn. pokud by se nějakým způsobem podařilo zcela zamezit vstupu diskriminující konkurence. Stačí, pokud se spotřebitelé mohou rozhodnout nepojistit a jsou si, alespoň zhruba, vědomi své příslušnosti k dané třídě a její souvislosti s očekávanou hodnotou kontraktu.

Lze proto očekávat následující důsledky normativního zákazu diskriminace: Část spotřebitelů se začne pojišťovat v zahraničí nebo se pojišťovat přestane, což poškodí odvětví v dané zemi nebo regionu, a současně zhorší těmto spotřebitelům přístup k dané službě. Současně dojde k hodnotovému transferu od pojištěných spotřebitelů třídy A ve prospěch pojištěných spotřebitelů třídy B (do té míry, ve které se ještě budou v „nediskriminujících“ pojišťovnách spotřebitelé třídy B pojišťovat a nabízená cena tedy bude moci být nižší než C_B). Pak je ovšem třeba dodat, že výsledkem není větší „rovnost“, ale zvýhodnění spotřebitelů třídy B (například žen) na vrub části spotřebitelů třídy A (patrně tedy chudších a méně vzdělaných mužů, u nichž je méně pravděpodobný přesun investic do zahraničí, schopnost diverzifikace majetkových rizik, a koneckonců i racionální posouzení výhodnosti pojištění). Vlachý (2009) ukazuje jednoduchým numerickým výpočtem, že rozdíly vůbec nejsou zanedbatelné. Konkrétní kombinace dopadů bude záviset především na tom, do jaké míry se v tomto režimu podaří bránit vstupu konkurence, osvětě spotřebitelů a jejich právu volby zůstat nepojištěni.

Směrnice EK (2005) kupodivu důsledně nevede ani ke zvýhodnění určité třídy spotřebitelů (např. žen). Existují totiž pojistné produkty, kdy jsou očekávané náklady vyšší u žen (důchodové pojištění), u jiných jsou očekávané náklady vyšší u mužů (úrazové pojištění). Jednotné pojistné tedy, z tohoto pohledu, povede k tomu, že se na část rizik budou méně pojišťovat ženy, na část muži (případně se bude prosazovat vázaný prodej produktů). Dojde ke všeobecnému zdražování, zužování možností volby a zhoršování přístupu ke službám.

Závěr

V politické praxi se stalo pravidlem apriorně konstatovat, že „diskriminace“, ať už se jí rozumí cokoliv, je normativně špatná, a tvrdě usilovat o její vymýcení. Pozitivní analýza však ukazuje, že normativní zákazy diskriminace, tam, kde se týkají svobodně uzavíraných smluvních vztahů, často zvyšují společenské nerovnosti, namísto aby je snižovaly. Podporují též ztrátu efektivnosti, způsobenou nedokonalou konkurencí. Díky málo robustní normativní definici diskriminace navíc pozorujeme řadu příkladů „zákazu diskriminace“, které jsou fakticky státem vynucenou diskriminací. Jejich charakteristickými rysy jsou omezování smluvní volnosti, mnohdy nabývající charakter faktického zestátnování příslušného odvětví, a vždy narušování konkurence, se všemi z toho plynoucími důsledky pro blahobyt spotřebitelů.

Při všeobecné znalosti těchto závěrů by se asi jen málokdo odhodlal normativní stanovisko veřejně hájit. Většina opatření ostatně přichází od institucí s relativně nižší úrovní demokratické legitimacy (EU vs. národní státy). V demokracii ovšem mají být voliči seznámeni s pozitivně formulovanými dopady zásadních politických rozhodnutí a sami usoudit, zda daný důsledek je nebo není žádoucí; jinak postrádá politická participace smysl.

Literatura

1. DI TORELLA, E.C. (2005) The Goods and Services Directive: Limitations and Opportunities. *Feminist Legal Studies*, roč. 13 (2005), s. 337-347.
2. EK (2005) Council Directive 2004/113/EC Implementing the Principle of Equal Treatment Between Men and Women in the Access to and Supply of Goods and Services. <eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:373:0037:0043:EN:PDF>
3. EK (2004) Revised Addendum to Draft Minutes of the 2630th Meeting of the Council of the European Union held in Brussels on 13 December 2004 (16273/04 ADD 1 REV 1). <www.arena.uio.no/sources/jpa/passports/council/2004/16273ADD1REV1.pdf>
4. FIALOVÁ, E. a kol. (2007) *Diskriminace a právo*. Praha: Gender Studies, 2007.
5. FRUM, D. (2000) *How We Got Here: The '70s*. New York: Basic Books, 2000.
6. GERADIN, D., PETIT, N. (2006) Price Discrimination under EC Competition Law: Another Antitrust Doctrine in Search of Limiting Principles? *Journal of Competition Law and Economics*, roč. 2 (2006), s. 479-531.
7. GRÖNER, L. (2008) Germany's arguments against the Directive are flimsy. *Destination Equality*, roč. 8, č. 2, s. 10-11.
8. HOLMAN, R. (2007) *Mikroekonomie: Středně pokročilý kurs*. 2. vyd. Praha: C.H.Beck, 2007.
9. PHILIPS, L. (1983) *The Economics of Price Discrimination*. New York: Cambridge University Press, 1983.
10. PIGOU, A.C. (1920) *The Economics of Welfare*. 4. vyd. London: Macmillan, 1920.
11. SOWELL, T. (2004) *Affirmative Action Around the World: An Empirical Study*. New Haven: Yale University Press, 2004.
12. STROEHLEIN, A. (1988) Jděte do muzea. *Britské listy* (30-12-1998). <www.britskelisty.cz/9812/19981230e.html>
13. VARIAN, H.R. (1995) *Mikroekonomie: Moderní přístup*. Praha: Victoria Publishing, 1995.
14. VLACHÝ, J. (2009) Pozitivní analýza diskriminace. In *Sborník prací účastníků vědeckého semináře*. Praha: FSI VŠE, 2009, s. 144-153.
15. VLACHÝ, J. (2006) *Řízení finančních rizik*. Praha: Eupress, 2006.
16. WATTS, R. (2004) EU Forced to Drop Plans for Unisex Premiums. *Telegraph* (14-6-2004). <www.telegraph.co.uk/finance/2888015/EU-forced-to-drop-plans-for-unisex-premiums.html>

Vliv firmy TPCA na regionální trh práce

Influence of firm TPCA on the regional labor market

Jolana Volejníková

Anotace

Příspěvek se zabývá problematikou přímých zahraničních investic (PZI), jejich efekty a faktory přílivu do České republiky. Podrobně jsou analyzovány důsledky přílivu PZI společností Toyota Motor Corporation a PSA Peugeot Citroën (TPCA) pro rozvoj regionu Kolín. Diskutován je vliv firmy TPCA na regionální trh práce, zejména na zaměstnanost, tvorbu nových pracovních míst, snižování míry nezaměstnanosti, produktivitu práce a vývoj mezd v regionu.

Summary

The article focuses on the questions of foreign direct investment (FDI); the effects of foreign direct investment on local economy and factors responsible for foreign direct investment inflow to the Czech Republic. The effects of Toyota Motor Corporation and PSA Peugeot Citroën (TPCA) foreign direct investment inflow on the Kolín region's development are analyzed in detail. The question of the impact of business on the regional labor market is also discussed. This is particularly the impact on employment, creation of new jobs, reducing unemployment, productivity and wages in the region.

ÚVOD

Česká republika se hodnotou ukazatele přílivu přímých zahraničních investic (PZI) v poměru k HDP či v poměru na jednoho obyvatele dlouhodobě řadí na přední příčky v nejširším celosvětovém srovnání. PZI jsou přitom označovány jako "spása" pro tuzemskou ekonomiku, hovoří se o růstu důvěryhodnosti země, jejího zapojení do mezinárodních produkčních a prodejních sítí, o tvorbě nových pracovních míst a o přílivu nedluhových zdrojů financování národních investic. Mnozí však naopak varují před možnými riziky PZI, jimiž jsou stále rostoucí vliv nadnárodních korporací, které jsou nositeli PZI, možné vytěšňování a likvidace menších domácích firem, vznik tzv. duální ekonomiky a odliv zisků do zahraničí. Firma na výrobu automobilů společností Toyota Motor Corporation a PSA Peugeot Citroën (TPCA) v Ovčárech u Kolína představuje jednu z největších PZI "na zelené louce" do ČR. Ze strany vlády ČR a města Kolín byla tato investice podpořena různými formami investičních pobídek a podpor. Mezi nejvýznamnější a nejvíce sledované efekty PZI TPCA v regionu Kolín proto bezesporu patří dopad lokalizace této firmy na trh práce v regionu. Analýze těchto dopadů je věnována mimořádná pozornost. Autorka předloženého článku se zaměřila, v rámci své vědeckovýzkumné práce spolu se svými studenty, na vyhodnocení širších efektů PZI TPCA pro rozvoj regionu Kolín (efektivnost poskytnutých investičních pobídek, sociálně-ekonomické efekty, dopady na životní prostředí a dopravní infrastrukturu aj.). Následující text tedy předkládá pouze dílčí závěry vlastní analyticko-výzkumné práce, které se týkají dopadu PZI TPCA na regionální trh práce jak v jeho komplexnosti, tak v jeho jednotlivých aspektech.

CÍL A POUŽITÉ METODY

Primárním cílem vlastní analýzy bylo **změřit dopady přílivu PZI na zaměstnanost v daném regionu**. K naplnění takto stanoveného cíle je nezbytné odhadnout úroveň regionální zaměstnanosti v případě, pokud by k přílivu PZI nedošlo. Spokojíme-li se zjednodušenou metodou (a tedy méně spolehlivými výsledky), můžeme srovnávat vývoj zaměstnanosti v určitém regionu před a po přílivu PZI. Takové srovnání však dává smysl jen v tom případě,

že bez přílivu PZI by se situace v daném regionu za sledované období nezměnila (což je krajně nepravděpodobné). Alternativním přístupem je vyčíslení pracovních míst vytvořených danou PZI včetně pracovních míst u navazujících domácích odběratelů a dodavatelů. Nedostatkem tohoto postupu však zůstává, že ignoruje pracovní místa, která by vznikla, pokud by k přílivu dané PZI nedošlo. Kvalitnější výsledky proto jednoznačně dává **srovnání vývoje zaměstnanosti v regionu s PZI před a po jejím přílivu s vývojem za stejné období ve srovnatelných regionech bez PZI**. Jak upozorňuje Jurajda⁹⁷, tato **metoda tzv. rozdílů v rozdílech** (difference-in-differences analysis) je v mezinárodním výzkumu využívána s vysokou četností. Použití této metody v ČR dokládá např. práce M. Dingy⁹⁸. V kontextu výše uvedeného obecného problému je v rámci předloženého příspěvku nejprve provedeno vyčíslení pracovních míst vytvořených díky PZI TPCA přímo i nepřímo v okrese Kolín. Poté je provedena analýza vlivu PZI na míru nezaměstnanosti na úrovni 76ti okresů ČR, přičemž je vyslovena hypotéza o vlivu PZI TPCA na vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Kolín. Tato hypotéza je následně testována. Další dílčí analýza se týká vlivu PZI na počet volných pracovních míst (VPM) na úrovni 76ti okresů ČR - a analogicky jako v předchozím případě je testována hypotéza o vlivu PZI TPCA na počet VPM v okrese Kolín. V závěru příspěvku je na základě získaných poznatků vysloven závěr o vlivu PZI TPCA na trh práce a zaměstnanost v okrese Kolín. Výsledky analýzy jsou také promítnuty do celkového zhodnocení důsledků přílivu PZI TPCA pro region Kolín. Vlastní analýza je vedena s využitím metod prostorového a časového srovnávání, vztahové analýzy a statistických metod. Využity jsou data měsíčních a čtvrtletních statistik nezaměstnanosti MPSV, ročních zpráv České národní banky (ČNB) o PZI, statistik trhu práce ČSÚ a dokumentu "Zpráva o situaci na trhu práce v okrese Kolín", každoročně zpracovávaného Úřadem práce (ÚP) v Kolíně.

PRIMÁRNÍ ANALÝZA

V ekonomické struktuře okresu Kolín nalezneme širokou škálu různých odvětví, z nichž některá zde mají dlouhou tradici a jiná jsou naopak zastoupena nově. Z hlediska zaměstnanosti je nejvýznamnější **podíl průmyslu** (automobilového, elektrotechnického, chemického a polygrafického), **stavebnictví, zemědělství a dále různých odvětví sektoru služeb - dopravy, zdravotnictví aj.** Za posledních několik let došlo **k obrovskému rozvoji automobilového průmyslu**, zejména díky přílivu PZI TPCA. Negativní stránkou tohoto fenoménu je **riziko ztráty diversifikace** - a tedy vyšší míra specializace regionální ekonomiky, což může vést ke snížení vnitřní stability, odolnosti pokud jde o změny vnějšího ekonomického prostředí a větší senzitivitě vůči působení mimoekonomických faktorů.⁹⁹ **Malá vzdálenost hlavního města Prahy** významně ovlivňuje trh práce v okrese Kolín. Podle údajů z posledního sčítání lidu, domů a bytů z roku 2001 vyjíždí z regionu za zaměstnáním cca 12 tis. občanů (z toho 8 tis. právě do Prahy) a naopak 5,5 tis. občanů z jiných regionů dojíždí za prací na Kolínsko. Vzhledem k vývoji na trhu práce v okrese Kolín v posledních letech, kdy došlo k vytvoření velkého počtu nových pracovních míst v nově budovaných průmyslových závodech, lze předpokládat, že počet osob dojíždějících za prací do okresu je v současné době podstatně vyšší. Na konci roku 2007 bylo v okrese Kolín celkem 2 076 zaměstnavatelů (z toho 243 se stavem nad 25 zaměstnanců). Podle převažující činnosti zaujímají největší podíl odvětví průmyslu a stavebnictví (okolo 15 %), maloobchod (12 %) a zemědělství (6 %). Podle zjištění ÚP v Kolíně působilo v okrese k 31. 12. 2006 celkem 78 subjektů se zahraniční majetkovou účastí, které zaměstnávaly 7 688 osob. Ve firmách se zahraniční účastí tak pracovalo cca 18 % zaměstnaných v regionu. Lze předpokládat, že vzhledem k přílivu PZI do

⁹⁷ JURAJDA, Štěpán. Lákadlo, nebo bonus? *Euro*, 2008, roč. 10, č. 18, s. 74.

⁹⁸ DINGA, Marián. *The Impact of Territorially Concentrated FDI on Local Labor Markets: Evidence from the Czech Republic*. Praha: CERGE-EI, 2008.

⁹⁹ MACHÁČEK, Jaroslav. *Úvod do prostorové ekonomie*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2008, s. 27.

Kolína je v roce 2009 podíl zaměstnaných v podnicích se zahraniční účastí v okrese Kolín vyšší. Přehled nejvýznamnějších zaměstnavatelů v okrese Kolín poskytuje tab. č.1. Řada firem v okrese patří mezi úspěšné exportéry.

Tab. č. 1: Nejvýznamnější zaměstnavatelé v okrese Kolín (stav k 31.12.2007)

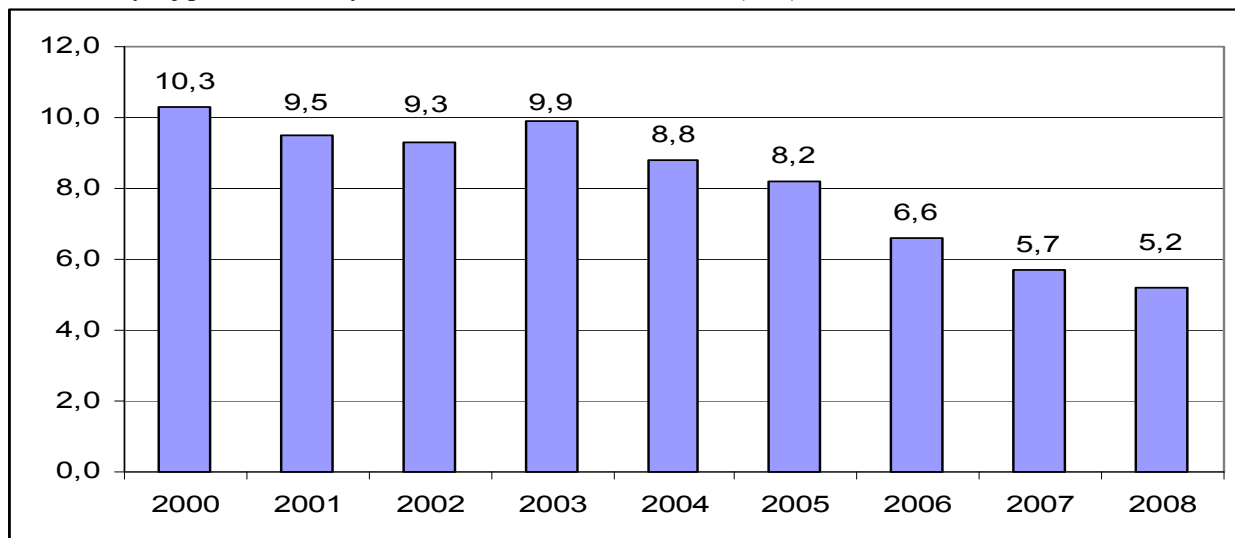
Alco Controls, spol. s r.o.
Alltub Central Europe a.s.
Česká pošta, s.p.
Elmech a.s.
Hügli Food s.r.o.
Ingersoll-Rand Equipment Manufacturing Czech Republic s.r.o.
Kopos Kolín a.s.
Lear Corporation Electrical and Electronics s.r.o.
Lonza Biotec s.r.o.
Lučební závody Draslovka, a.s.
Marker CZ s.r.o.
Město Kolín
Mimo v.o.s.
NYK Logistics(Czech Republic) s.r.o.
Obchodní tiskárny, a.s. Kolín
Oblastní nemocnice Kolín a.s., nemocnice Středočeského kraje
PARAMO a.s.
SPEL s.r.o. Kolín
Telefónica O2 Czech Republic, a.s.
THERMO KING CZECH REPUBLIC, s.r.o.
Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech s.r.o.
ZPA Pečky, a.s.

Zdroj: Zpráva o situaci na trhu práce v roce 2007 v okrese Kolín. Kolín: ÚP v Kolíně, 2008.

K 31. 12. 2008 bylo v evidenci ÚP v Kolíně celkem 3 224 uchazečů o zaměstnání (1 725 žen a 1 499 mužů). **Míra nezaměstnanosti¹⁰⁰ v okrese Kolín činila 6,2 %** a nadále se tak nacházela pod celorepublikovým průměrem. Značný příliv PZI v minulých letech příznivě spoluutvářel trh práce v okrese Kolín. Vzhledem k tomu, že velké firmy jako TPCA již ukončily hlavní fázi nábora zaměstnanců a dosáhly plné výrobní kapacity, počet uchazečů o zaměstnání se v průběhu roku 2008 snižoval pomaleji než v předchozích dvou letech.

¹⁰⁰ Míru nezaměstnanosti definujeme jako registrovanou míru nezaměstnanosti (dle metodiky MPSV).

Graf č. 1: Vývoj průměrné míry nezaměstnanosti v okrese Kolín (v %)



Zdroj: Zpráva o situaci na trhu práce v okrese Kolín. Kolín: ÚP v Kolíně, 2004 - 2007. Vlastní úprava.

Pokles míry nezaměstnanosti v okrese Kolín se pozitivně promítl do všech kategorií dosaženého vzdělání uchazečů. V absolutním vyjádření byl nejvýznamnější pokles počtu evidovaných uchazečů se základním a středně odborným vzděláním, jenž souvisel se zprovozněním řady nových firem v průmyslových zónách a růstem stavební výroby. Přesto – s ohledem na značnou poptávku na trhu práce po pracovnících v dělnických profesích (zámečníci, kovo-obráběči, svářeči aj.) zůstává trvale vysoký podíl vyučených uchazečů - plných 38 % (k 31. 12. 2008). Podíl osob se základním vzděláním představoval 29,7 %, tzn. téměř třetinu všech uchazečů. Tak jako v celé ČR, je i v okrese Kolín problémem vysoký podíl dlouhodobě nezaměstnaných. K 31. 12. 2008 ÚP v Kolíně evidoval celkem 688 uchazečů v kategorii evidovaných déle než 9 měsíců, což představovalo 21 % všech evidovaných uchazečů. Pouze každý čtvrtý dlouhodobě nezaměstnaný je přitom starší než 50 let. Většina dlouhodobě evidovaných má pouze základní vzdělání. Tito občané nesplňují kvalifikační požadavky firem, navíc o práci často ani nemají zájem a s ÚP nespolupracují. Nejnižší míra nezaměstnanosti v okrese Kolín je tradičně na Českobrodsku a Kolínsku, nejvyšší je v mikroregionu Týnec nad Labem - zemědělské oblasti s nižším zastoupením ostatních odvětví. V průběhu roku 2008 (2007) bylo na ÚP v Kolíně hlášeno 4 820 (4 914) nových pracovních míst, zrušeno/obsazeno bylo 5 214 (4 698) míst. Průmyslový charakter regionu determinuje poptávku po pracovních silách. Převažuje poptávka po profesích řazených v KZAM 7 – kvalifikovaní dělníci, KZAM 8 – obsluha strojů a zařízení a KZAM 9 – pomocní a nekvalifikovaní pracovníci, jež musí být částečně uspokojována mimo okres Kolín. Mohutný rozvoj průmyslu a nárůst stavební činnosti pomohly nalézt uplatnění a tím snížit počet evidovaných osob v KZAM 9 o cca 900 lidí během let 2006 - 2007. Počty hlášených nových pracovních míst v kategoriích, kde je požadována nejvyšší kvalifikace (KZAM 1 – 3), jsou minimální. Důvodem může být i fakt, že firmy hledající kvalifikované odborníky často využívají služeb personálních agentur, které jim hledají pracovníky „na míru“. Přesto je zřejmé, že **regionální ekonomická struktura není optimální a směřuje k příliš velké specializaci s dominancí zpracovatelského průmyslu.**

Tab. č. 2: Poptávka po uchazečích o zaměstnání v okrese Kolín dle KZAM

KZAM	Stav abs. k 31.12.2006	Stav abs. k 31.12.2007
tř. 1 – Zákonodárci, vedoucí a řídicí pracovníci	9	10
tř. 2 – Vědečtí a odborní duševní pracovníci	36	20
tř. 3 – Techničtí, zdravotničtí, pedagogičtí pracovníci	90	79
tř. 4 – Nižší administrativní pracovníci (úředníci)	41	36
tř. 5 – Provozní pracovníci ve službách a obchodě	110	69
tř. 6 – Kvalifikovaní dělníci v zemědělství, lesnictví a v příbuzných oborech	5	9
tř. 7 – Řemeslníci a kvalifikovaní výrobci, zpracovatelé, opraváři	305	155
tř. 8 – Obsluha strojů a zařízení	101	189
tř. 9 – Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci	79	410
tř. 0 – Příslušníci armády	0	0
Celkem	776	977

Zdroj: Zpráva o situaci na trhu práce v okrese Kolín. Kolín: ÚP v Kolíně, 2007 - 2008.

V roce 2008 pokračoval nárůst **počtu cizinců pracujících** v okrese Kolín. Celkem zde bylo k 31. 12. 2008 zaměstnáno 3 451 cizinců, z toho 2 042 občanů zemí EU/EHP a Švýcarska. Počet pracovních povolení cizinců dosáhl 1 085, což představovalo meziroční růst o 13 %.

Tab. č. 3: Cizinci zaměstnaní v okrese Kolín podle země původu (stav k 31. 12. 2007)

Stát	Počet cizinců
Slovensko	1 396
Ukrajina	693
Polsko	443
Vietnam	158
Tádžikistán	98
ostatní	381
celkem	3 169

Zdroj: Zpráva o situaci na trhu práce v roce 2007 v okrese Kolín. Kolín: ÚP v Kolíně, 2008.

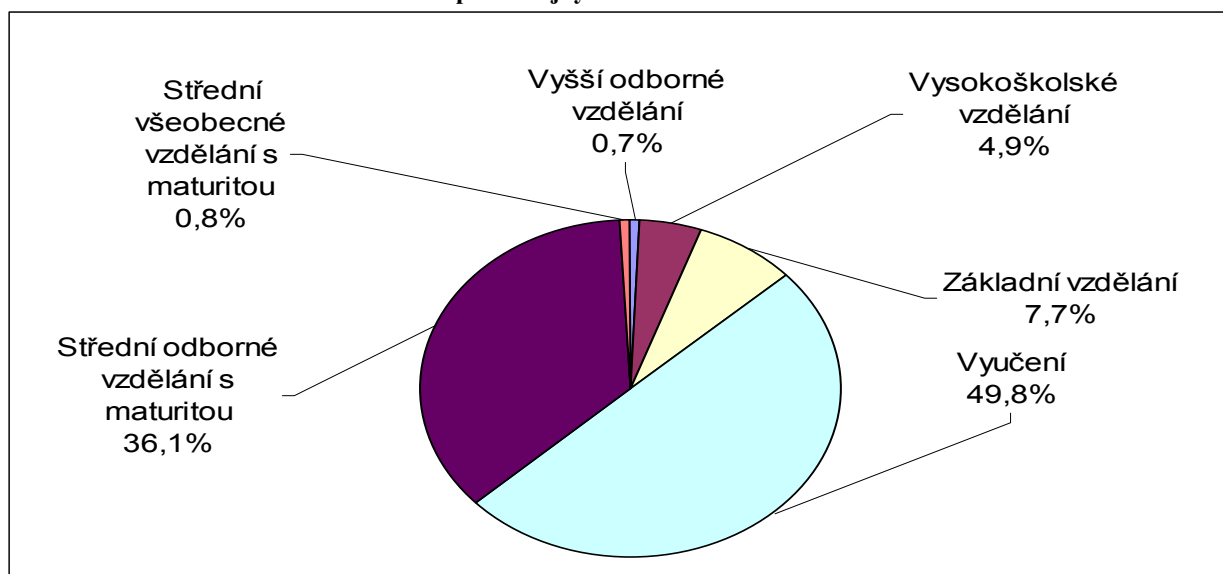
Značný nárůst počtu zaměstnaných cizinců z Východu ukazuje na aktuální nedostatek pracovníků v některých profesích, resp. na neochotu místních obyvatel přijmout málo kvalifikovanou práci s nízkým platovým ohodnocením, jež se často pohybuje jen těsně nad úrovní minimální mzdy. Tomu odpovídá i charakteristika cizinců zaměstnaných v okrese: 54 % z nich absolvovalo pouze základní (praktickou) školu a podle hlavních tříd klasifikace zaměstnání (KZAM) byli nejčastěji zaměstnání jako pomocní a nekvalifikovaní pracovníci (tř. 9) a jako obsluha strojů a zařízení (tř. 8) - celkem 72 %. Dle odvětví (OKEČ) celých 61 % cizinců pracovalo ve zpracovatelském průmyslu a 16 % ve stavebnictví (údaje k 31. 12. 2007).

DOSAŽENÉ VÝSLEDKY A DISKUZE

TPCA zahájila nábor zaměstnanců v květnu 2003. Postupně byly obsazovány řídicí pozice manažerů a inženýrů, posléze pozice specialistů a *Group Leaders* (mistrů), dále pak místa *Team Leaders* (předáků) a nakonec *Team Members* (operátorů). 1. září 2004 nastoupil do TPCA tisíc zaměstnanec. V následujícím roce byl naplněn **cílový stav 3 tis. zaměstnanců**. Z toho mělo podle původního plánu být 2 319 dělníků. Představu o významu PZI TPCA pro trh práce v okrese Kolín lze získat jednoduchým porovnáním: **počet nově vytvořených pracovních míst v TPCA a v dodavatelských firmách z okresu je cca 5 tisíc**, stav celkové

zaměstnanosti (zaměstnanost u firem všech velikostních kategorií + OSVČ) v okrese Kolín k 31. 12. 2007 byl 43 317 osob. Zhruba **každý devátý pracující v okrese Kolín je zaměstnán v TPCA nebo ve firmě na TPCA závislé** (v roce 2005 byl podíl zaměstnanců TPCA z kolínské oblasti (tj. zhruba do 30 km od firmy) pouze okolo 40 %). Ve snaze získat potřebný počet zaměstnanců, TPCA uspořádala masivní náborovou kampaň na Ostravsku, Mostecku, Teplicku, Chebsku a dalších místech s vysokou mírou nezaměstnanosti. Pro zaměstnance z těchto regionů TPCA připravila Program podpory mobility, který zahrnoval možnost získat bydlení v nájemném bytu, příspěvek na ubytovnu a příspěvek na náklady zaměstnance spojené s přestěhováním. Bohužel není k dispozici odhad, **kolik pracovních míst v okrese v důsledku přílivu PZI TPCA nebylo vytvořeno nebo zaniklo** (případ vytěsňování méně efektivních domácích firem z trhu). V současné době má TPCA více než 3 500 zaměstnanců, tzn. o 500 víc, než byl ohlášený záměr. Z toho je zhruba 300 agenturních pracovníků, většinou Vietnamci, Slováci a Poláci (TPCA má zaměstnance 17ti různých národností: největší skupinu tvoří 150 dělníků z Vietnamu; z mateřských zemí společnosti - Japonska a Francie - je zde pouze 20, resp. 9 manažerů).¹⁰¹ Přičteme-li zhruba **1 500 pracovních míst u dodavatelů** (mj. ve firmách Lear, Gefco, Toyota Tsusho a NYK Logistics), získáme hodnotu **5 tisíc nově vytvořených pracovních míst díky PZI TPCA. Z hlediska kvalifikační skladby se ve struktuře pracovníků TPCA převážně uplatňují zaměstnanci vyučení a se středním vzděláním s maturitou.** Je to dáno tím, že plné tři čtvrtiny z celkového počtu zaměstnanců TPCA pracují ve výrobě, tzn. převážně v dělnických profesích. Zhruba 8 % zaměstnanců TPCA, pracujících na manažerských pozicích a jako specialisté, má vysokoškolské vzdělání. Skladbu zaměstnanců TPCA podle nejvyššího dosaženého vzdělání zachycuje graf č.2.

Graf č. 2: Skladba zaměstnanců TPCA podle nejvyššího dosaženého vzdělání



Zdroj: LUX, Martin a kol. *Analýza opatření bytové politiky směřujících k podpoře flexibility práce v ČR, 2. díl.* Praha: Sociologický ústav AV ČR, 2006, s. 47

Průměrný věk zaměstnanců automobilky je 27 let, podíl žen je 22 %.¹⁰² Je to dáno tím, že **práce operátorů (dělníků) ve výrobních provozech je těžká.** Přitom jde nejen o náročnost

¹⁰¹ On - line rozhovor s Vadimem Petrovem, manažerem pro lidské zdroje automobilky TPCA. Kolínský deník [online]. 15.1.2009 [cit. 2009-02-30]. Dostupný z WWW: <http://kolinsky.denik.cz/online_rozhovory/online_petrov.html>

¹⁰² LUX, Martin a kol. *Analýza opatření bytové politiky směřujících k podpoře flexibility práce v ČR, 2. díl.* Praha: Sociologický ústav AV ČR, 2006, s. 46.

fyzickou (vysoké pracovní tempo, nevhodná pracovní poloha, dlouhé směny), ale i psychickou (krátký čas na jednotlivé úkony, jež se neustále opakují, špatné mezilidské vztahy na pracovišti, zejména v linii nadřízený - podřízený, stresující prostředí továrny; to vše ještě umocňuje vysoká fluktuace zaměstnanců). U méně odolných jedinců může práce na montážní lince vést ke zdravotním problémům (diagnóza opotřebení z nadměrného jednostranného namáhání). Dalším **limitujícím faktorem je skutečnost, že v Kolíně a jeho okolí je obtížné získat finančně dostupné bydlení**; bytová výstavba v lokalitách Kasárna a U vodárny nesplnila zcela očekávání a zřejmě nevytváří optimální podmínky pro přestěhování celých rodin, příp. pro založení rodiny (malometrážní byty, vysoké nájemné). **Práce v dělnických profesích v TPCA je proto zajímavá zejména pro svobodné mladé lidi bez možnosti uplatnění, kteří bydlí u rodičů. Nezanedbatelné množství pracovních příležitostí vzniklo díky PZI TPCA i nepřímo.** Příležitosti pro regionální firmy - a logicky prostor pro vznik dalších pracovních míst - se nabízejí **při zajišťování ostrahy objektů, úklidu a stravování, servisu pro výrobní linky a dalších služeb pro TPCA.** Kromě toho **PZI TPCA nepřímo přispěla ke vzniku stovek nových pracovních míst v obchodu, dopravě, pohostinství a ubytování a řadě dalších odvětví v Kolíně.**

Jak dokládá Janáček¹⁰³, **na makroekonomické úrovni nelze prokázat žádný pozitivní vztah mezi intenzitou přílivu PZI a vývojem zaměstnanosti, resp. snížením míry nezaměstnanosti.** Vývoj nezaměstnanosti v ČR byl a je určován zejména strukturálními faktory a aktuální fází hospodářského cyklu a PZI na ni nemají vliv. Z hlediska námi zkoumaného efektu **na lokální úrovni** jsme k ověření využili statistické metody založené na výpočtu korelačních koeficientů měřících obecně těsnost závislostí mezi zkoumanými veličinami. Data použitá pro náš výpočet zahrnují hodnoty ukazatele míry nezaměstnanosti na konci třetího čtvrtletí 2008. Relativní zásoba PZI se vztahuje ke konci roku 2006 (poslední dostupné údaje), což dává dostatečný časový prostor, aby se efekt PZI mohl projevit. **Vypočítaná hodnota korelačního koeficientu - 0,19 naznačuje, že pozitivní vztah mezi PZI a snížením míry nezaměstnanosti nelze prokázat ani na úrovni jednotlivých okresů (těsnost závislosti mezi relativní zásobou PZI a mírou nezaměstnanosti na úrovni 76ti okresů ČR). Konečná data tedy nepotvrzují očekávání, že okresy s vyšší zásobou PZI by měly vykazovat nižší nezaměstnanost.**

Tab. č. 4: Korelace mezi relativní zásobou PZI a změnou míry nezaměstnanosti na úrovni okresů ČR
 Relativní zásoba PZI a změna míry nezaměstnanosti: Korelační koeficient

- za 12 měsíců	0,04
- za 24 měsíců	0,14
- za 36 měsíců	0,17

Zdroj: vlastní výpočet

Jak je zřejmé z výše uvedené tabulky, existuje **velice slabá korelace i mezi zásobou PZI a změnou míry nezaměstnanosti** v procentních bodech za 12, 24 a 36 měsíců. Možná vysvětlení, proč obvyklému tvrzení o pozitivním vlivu PZI na snižování nezaměstnanosti na regionální či celostátní úrovni neodpovídají empirická data, nabízejí např. Janáček¹⁰⁴ či

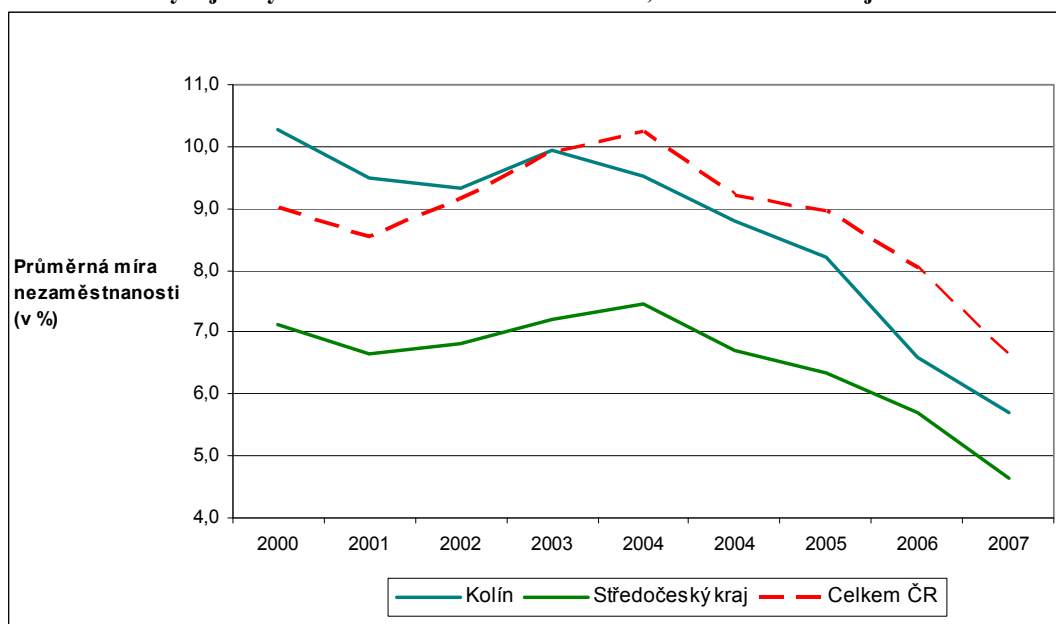
¹⁰³ JANÁČEK, Kamil. Zahraniční investice a trh práce [online]. 2006 [cit. 2009-02-20]. Dostupný z WWW: <<http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666&PHPSESSID=aada7f3f99c3d799199b9fbfc4389c60>>

¹⁰⁴ JANÁČEK, Kamil. Zahraniční investice a trh práce [online]. 2006 [cit. 2009-02-20]. Dostupný z WWW: <<http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666&PHPSESSID=aada7f3f99c3d799199b9fbfc4389c60>>

Zamrazilová¹⁰⁵. PZI zahrnují jednak akviziční investice, které mají minimálně v první fázi pracovně úsporný efekt. Zahraniční investoři zvyšují produktivitu v získaných podnicích (organizačními změnami, investicemi šetřícími práci apod.). Důsledkem toho jsou **úspory pracovních sil**. Druhou skupinou PZI jsou investice "na zelené louce". Intuitivně bychom očekávali, že vedou k tvorbě nových pracovních míst, a tedy ke zvyšování zaměstnanosti. Jejich vliv na snižování nezaměstnanosti však není jednoznačný. **Výstavba nové kapacity je v některých případech doprovázena zánikem slabších místních konkurentů nebo (častěji) "vysáváním" kvalifikovaných pracovníků ze stávajících podniků** ("head hunting" vůči místním firmám). Proto mají často i tyto PZI na zaměstnanost neutrální, a někde dokonce i negativní vliv (v ČR typicky příchod velkých nadnárodních maloobchodních řetězců, které plošně vytěsnilo mnoho malých prodejců). Celkově lze tedy vyslovit závěr, **že pozitivní efekt PZI v podobě tvorby nových pracovních míst je prakticky kompenzován efekty na úsporu pracovní síly**. Pochopitelně různé efekty PZI na trh práce působí s různou intenzitou v různých časových úsecích a v jednotlivých odvětvích.

Pokud se týká **dopadu PZI TPCA na snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín**, jak demonstruje graf č. 3, v letech 2003 až 2006 se průměrná míra nezaměstnanosti v okrese Kolín snižovala mírně rychlejším tempem než v celém Středočeském kraji, resp. v celé ČR.

Graf č. 3: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Kolín, Středočeském kraji a ČR



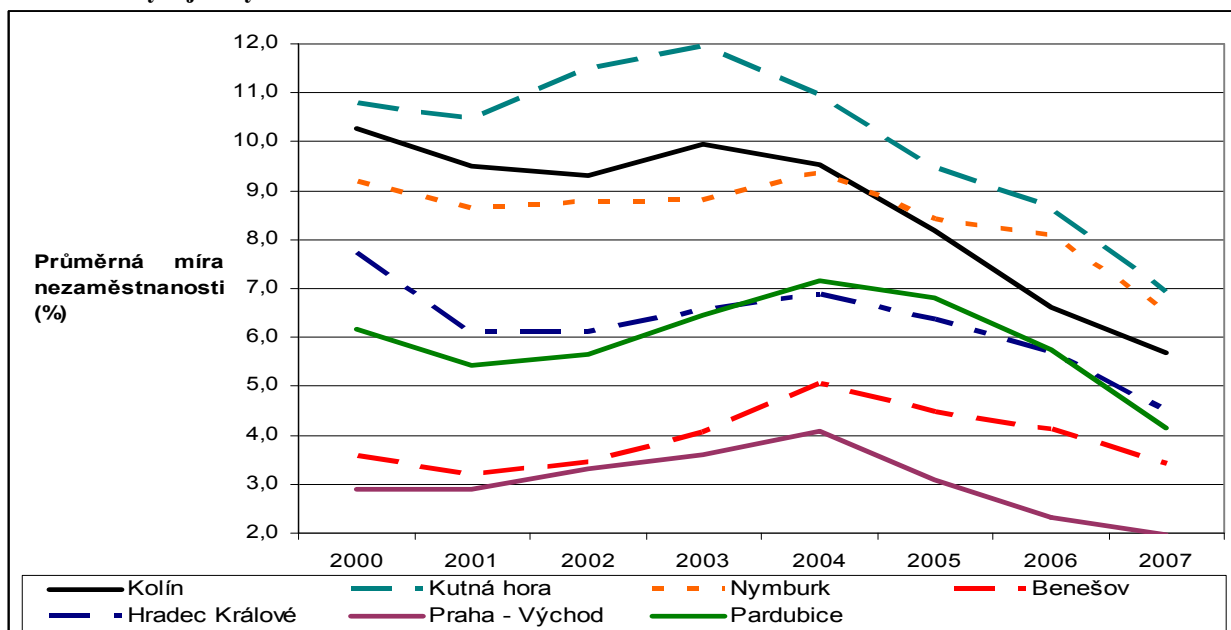
Zdroj: MPSV - Časové řady, Průměrná míra nezaměstnanosti od roku 1997 [online]. 2009 [cit. 2009-0201]. Dostupný z WWW: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/casove_rady>. Vlastní úprava.

Graf č.4 pak srovnává vývoj průměrné míry nezaměstnanosti v okrese Kolín a v sousedních okresech. Před rokem 2003, tj. než začala automobilka TPCA přijímat zaměstnance, byl ze srovnávaných okresů v tempu snižování míry nezaměstnanosti nejuspěšnější okres Hradec Králové. Kolín zaznamenal druhý největší pokles, byl však také okresem s druhou nejvyšší mírou nezaměstnanosti. Mezi léty 2003 až 2006, kdy TPCA naplňovala cílový stav zaměstnanců, došlo k největšímu snížení průměrné míry nezaměstnanosti ze sledovaných okresů v okrese Kolín (o 4,6 p. b.), okresem s druhým nejvyšším poklesem průměrné míry nezaměstnanosti byla Kutná Hora (o 3,8 p. b.). Vzhledem k tomu, že ze srovnávaných okresů

¹⁰⁵ ZAMRAZILOVÁ, Eva. *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Praha: Centrum ekonomických studií VŠEM, 2006, s. 22.

byl Kolín příjemcem největší jednorázové PZI (TPCA), lze usuzovat na pozitivní vliv této PZI na snížení míry okresní nezaměstnanosti ve sledovaném období. Je pravděpodobné, že velká nabídka pracovních příležitostí v TPCA pomohla snížit nezaměstnanost i v sousedních okresech. Na základě pouhého srovnání vývoje míry nezaměstnanosti v Kolíně a v sousedních okresech nicméně nemůžeme získat uspokojivou odpověď na otázku, jak by se vyvíjela situace na trhu práce v okrese Kolín, resp. o kolik by se snížila nezaměstnanost, pokud by zde konsorcium TMC a PSA svůj závod nepostavilo.

Graf č. 4: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Kolín a sousedních okresech - srovnání

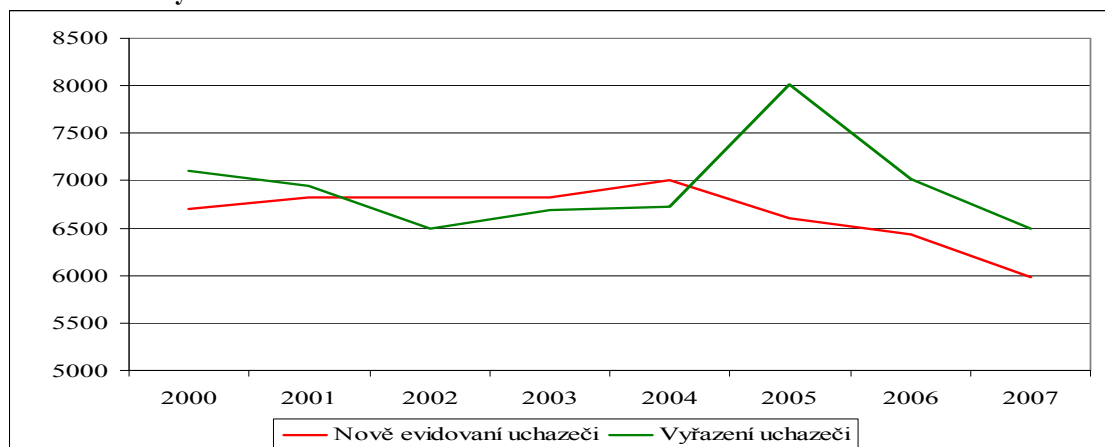


Zdroj: MPSV - Časové řady, Průměrná míra nezaměstnanosti od roku 1997 [online]. 2009 [cit. 2009-02-01]. Dostupný z WWW: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/casove_rady>. Vlastní úprava.

Za významným snížením míry nezaměstnanosti v okrese Kolín - tak jako v celé ČR - je třeba vidět především vysokou dynamiku hospodářského růstu v předchozích letech - vrcholu hospodářského cyklu česká ekonomika dosáhla v roce 2007. **Přičítat snížení okresní nezaměstnanosti výlučně PZI TPCA** (což se samozřejmě nabízí) by bylo zřejmě **nesprávné**. Pro objektivní odhadnutí dopadu PZI TPCA na míru okresní nezaměstnanosti je nutné **odfiltrovat "celkové trendy"**. Dinga za pomoci regresního modelu vypočítal, že díky PZI TPCA došlo ke snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín v letech 2003 - 2006 o 2,7 p. b., což v absolutním vyjádření odpovídá počtu více než 1 200 osob. Za poklesem míry nezaměstnanosti byla přitom podle něj vyšší míra odlivu z nezaměstnanosti kratší než 9 měsíců (pravděpodobnost odlivu z nezaměstnanosti u dlouhodobě nezaměstnaných zůstala nezměněná). Naproti tomu, zjištěný dopad PZI TPCA na příliv nezaměstnaných je statisticky nevýznamný.¹⁰⁶

¹⁰⁶ DINGA, Marán. *The Impact of Territorially Concentrated FDI on Local Labor Markets: Evidence from the Czech Republic*. Praha: CERGE-EI, 2008, s. 22-24.

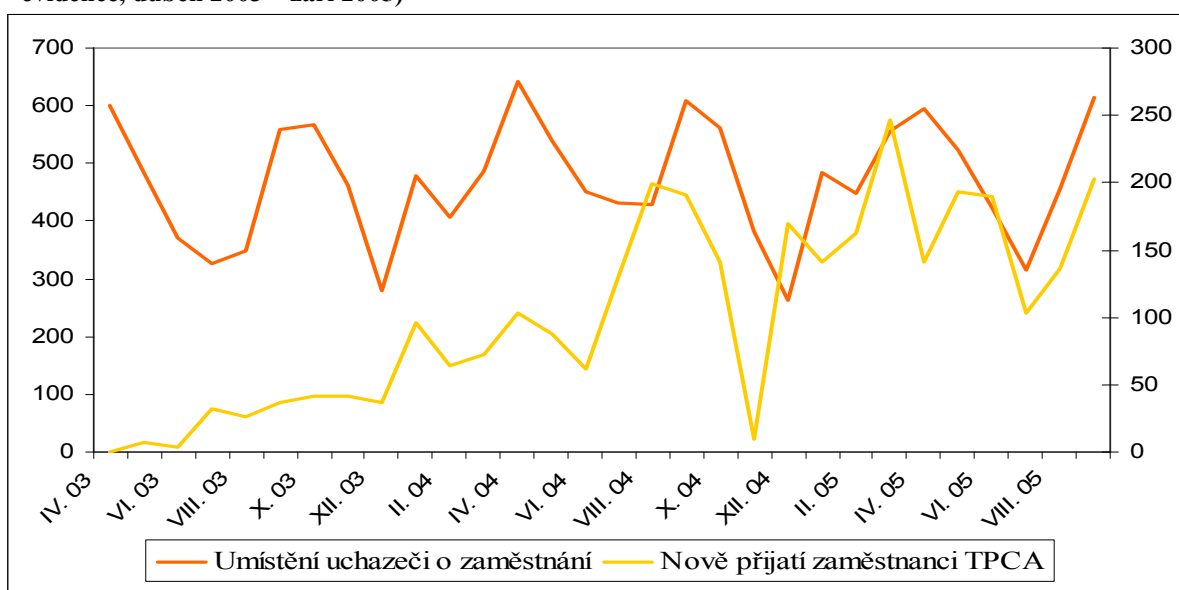
Graf č. 5: Toky nezaměstnanosti v okrese Kolín



Zdroj: Zpráva o situaci na trhu práce v okrese Kolín. Kolín: ÚP v Kolíně, 2004 - 2008. Vlastní úprava.

S výše uvedenými poznatky koresponduje vývoj dat, který ukazuje graf č. 5 znázorňující toky nezaměstnanosti v okrese Kolín (v roční evidenci). Vidíme **zvýšení odlivu z nezaměstnanosti v letech 2004 - 2005, tedy v době, kdy kulminoval nábor pracovníků v TPCA**. Souvislost vývoje odlivu z nezaměstnanosti a nábory zaměstnanců v TPCA dobře ilustruje i následující graf č. 6.

Graf č. 6: Umístění uchazeči o zaměstnání v okrese Kolín, nově přijatí zaměstnanci TPCA (měsíční evidence, duben 2003 – září 2005)



Zdroj: MPSV - Měsíční statistika nezaměstnanosti [online]. 2009 [cit. 2009-02-10]. Dostupný z WWW: <<http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/mes>> a TPCA - Tiskové zprávy [online]. 2009 [cit. 2009-02-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.tpca.cz/cz/media/tiskove-zpravy>>. Vlastní úprava.

Ačkoliv tedy hodnota korelačního koeficientu neprokázala pozitivní vztah mezi PZI a snížením míry nezaměstnanosti na úrovni jednotlivých okresů ČR, závěry analýzy dat z okresu Kolín svědčí o tom, že **souvislost mezi přílivem PZI TPCA a snížením okresní míry nezaměstnanosti existuje**. Rozhodující argument ve prospěch tvrzení, že příliv PZI TPCA přispěl ke snížení okresní nezaměstnanosti v Kolíně, poskytuje srovnání vývoje nezaměstnanosti v okrese Kolín a v sousedních okresech před a po přílivu PZI TPCA. Po přílivu PZI TPCA se míra nezaměstnanosti nejvíce snížila v okrese Kolín. **Positivní efekt PZI TPCA v podobě vytvoření nových pracovních míst (ať přímých či nepřímých), jenž**

je typický pro investice "na zelené louce", zřejmě nakonec převážil negativní dopady, jako je omezování činnosti či zánik stávajících firem v důsledku "vysávání" místního pracovního trhu či ztráta zájmu potenciálních investorů o investování v regionu kvůli nedostatečné nabídce pracovní síly. Domníváme se, že údaj o snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín vlivem PZI TPCA, který uvádí ve své studii Dinga (2,7 p. b.), můžeme - a to i vzhledem k výše provedenému meziokresnímu srovnání vývoje průměrné nezaměstnanosti - považovat za směrodatný. **Vlivem PZI TPCA došlo tedy ke snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín zhruba o 2 až 3 p. b.** Nakonec je na místě kriticky poznamenat, že kdyby v PZKO (průmyslová zóna Kolín-Ovčáry) nepostavilo svůj závod konsorcium TMC a PSA, s velkou pravděpodobností by v této atraktivní lokalitě investoval jiný zahraniční investor. Ten by zde mohl vytvořit větší počet pracovních příležitostí pro místní středoškolsky/vysokoškolsky vzdělané obyvatele namísto tisíců dělnických míst, která přinesla TPCA, a jež se ani zdaleka nepodařilo obsadit lidmi z regionu.

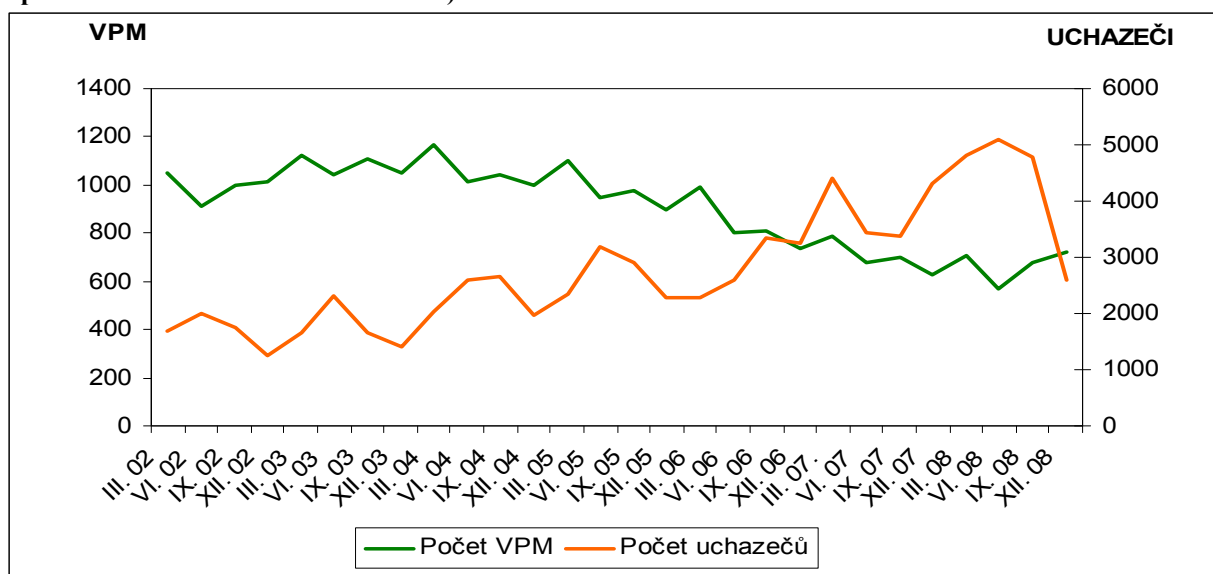
Ačkoliv se pomocí statistických metod nepodařilo prokázat souvislost mezi relativní zásobou PZI a mírou nezaměstnanosti na úrovni okresů, podařilo se statisticky prokázat **pozitivní vztah mezi zásobou PZI a volnými pracovními místy (VPM): hodnota vypočítaného korelačního koeficientu je 0,61.** Jak slabá vazba mezi PZI a nezaměstnaností, tak i pozitivní vztah mezi PZI a volnými pracovními místy ukazuje na **strukturální problémy trhu práce.** Touto problematikou se zabývá např. Zamrazilová¹⁰⁷, která upozorňuje, že zahraniční investoři i při relativně vysoké míře nezaměstnanosti v regionu zde často nenalézají dostatek vhodných uchazečů. Pro pracovní místa, u kterých je požadována vysoká kvalifikace, nemá většina uchazečů dostatečné vzdělání, o hůře platově ohodnocená pracovní místa (ve výrobě) nemají nezaměstnaní zájem, neboť vzhledem ke "štědrému" sociálnímu systému se jim tzv. nevyplatí pracovat. Stále také platí, že velká část nezaměstnaných není ochotna podstoupit rekvalifikaci, dále se vzdělávat nebo se stěhovat za prací. **Zahraníční investoři nakonec často obsazují vytvořená nová pracovní místa cizinci,** kteří jsou ochotni pracovat za nižší mzdy než čeští občané (logicky tak vyvstává otázka účelnosti poskytování investičních pobídek zahraničním investorům). **V letech 2003 - 2005,** v době přípravy a zahájení provozu závodu TPCA, kdy společnost TPCA a její místní dodavatelé naplňovali plánované stavy zaměstnanců, **byl velký počet VPM v okrese Kolín logickým důsledkem této fáze vzhledem k objemu pracovníků, jež bylo třeba v krátkém čase přijmout.** I poté, co byl (s problémy) cílový stav zaměstnanců v TPCA dosažen, **vysoká míra fluktuace nadále vytvářela trvale velký počet VPM.** V roce 2005 fluktuace v TPCA dosahovala až čtyřiceti procent.¹⁰⁸ **Až v posledním období došlo v TPCA k jisté stabilizaci v oblasti lidských zdrojů** (díky dokončení bytů pro zaměstnance, zvýšení platů a v neposlední řadě také v důsledku nejistých perspektiv v době začínající ekonomické recese). Dle sdělení tiskového mluvčího společnosti v současné době TPCA měsíčně nabírá zhruba 20 zaměstnanců, kteří pokrývají odchody pracovníků z trvalého pracovního poměru.¹⁰⁹

¹⁰⁷ ZAMRAZILOVÁ, Eva. *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Praha: Centrum ekonomických studií VŠEM, 2006.s. 22

¹⁰⁸ Fluktuaci TPCA pomáhá snížit i Z-konto. *Hospodářské noviny* 7. 3. 2008

¹⁰⁹ Pramen: Písemná odpověď tiskového mluvčího TPCA.

Graf č. 7: Vývoj počtu VPM a počtu uchazečů o zaměstnání v okrese Kolín (čtvrtletně, údaje k poslednímu dni sledovaného kvartálu)



Zdroj: MPSV - Měsíční statistika nezaměstnanosti [online]. 2009 [cit. 2009-02-10]. Dostupný z WWW: <<http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/mes>>. Vlastní úprava.

Graf č. 7 ukazuje, že od roku 2002 až do poloviny roku 2008 se v okrese Kolín (až na sezónní výkyvy) neustále zvyšoval počet VPM. Současně od roku 2003 klesal počet uchazečů o zaměstnání. Souvislost velkého počtu VPM v okrese s trvale vysokou poptávkou po pracovní síle ze strany TPCA potvrzuje i ÚP v Kolíně.

O příspěvku **PZI ke zvýšení produktivity práce v hostitelské ekonomice** (v podmínkách ČR) pojednává např. Janáček¹¹⁰ nebo Král¹¹¹. Jak uvádí Král¹¹², v PPZK (podniky se zahraniční kontrolou) je dosahováno v průměru o polovinu vyšší produktivity práce než v soukromých podnicích s převážně českou majetkovou účastí. K výrazně nadprůměrným odvětvím v rámci průmyslu patřila i výroba motorových vozidel, výroba přívěsů a návěsů. V tomto odvětví je také nejvyšší relativní úroveň produktivity vůči EU-25 (více než 40 % průměru EU-25).¹¹³ **Průměrná produktivita práce v národním hospodářství měřená HPH na jednoho pracovníka v roce 2005 činila 536 tis. Kč.**¹¹⁴ Podle údajů MPO **účetní přidaná hodnota na jednoho pracovníka v odvětví OKEČ 34 - Výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů v roce 2005 činila 805 tis. Kč a v OKEČ 34.1 - Výroba motorových vozidel a motorů dokonce 1 015 tis. Kč.**¹¹⁵ Většina výrobců v odvětví OKEČ 34.1 současně patří mezi PPZK. Z toho lze usuzovat, že **produktivita práce měřená ukazatelem přidaná hodnota na pracovníka v TPCA dosahuje nadprůměrné úrovně.** Přestože konkrétní údaje za společnost TPCA ani za její dodavatele nebyly

¹¹⁰ JANÁČEK, Kamil. Zahraniční investice a trh práce. [online]. 2006 [cit. 2009-02-25]. Dostupný z WWW: <<http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666&PHPSESSID=aada7f3f99c3d799199b9fbfc4389c60>>.

¹¹¹ KRÁL, Petr. PZI a jejich vliv na tempo dlouhodobého růstu v ČR [online]. 2004 [cit. 2009-02-25]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040219b.html>

¹¹² tamtéž

¹¹³ KRÁL, Petr. PZI a jejich vliv na tempo dlouhodobého růstu v ČR [online]. 2004 [cit. 2009-02-25]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040219b.html>

¹¹⁴ ROJÍČEK, Marek. Strukturální charakteristiky znalostní konvergence [online]. 2007 [cit. 2009-02-25]. Dostupný z WWW: <www.zavedenieura.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Rojicek_CES_VSEM.ppt>

¹¹⁵ MPO - Výroba dopravních prostředků DM [online]. 2008 [cit. 2009-02-27]. Dostupný z WWW: <download.mpo.cz/get/37689/42044/502837/priloha003.pdf>

k dispozici, lze na základě výše uvedené úvahy důvodně předpokládat, že **PZI TPCA přispěla ke zvýšení průměrné produktivity práce v regionu Kolín.**

Jak uvádí Janáček, průměrné mzdy v podnicích vlastněných zahraničním kapitálem v ČR jsou o čtvrtinu až dvě pětiny vyšší, než u podniků vlastněných českým kapitálem (tzn. že rozdíl u mezd je menší než u produktivity práce). Vyslovuje tak závěr, že zahraniční investoři přispívají k růstu životní úrovně české pracovní síly.¹¹⁶ **Mzdy v námi sledovaném odvětví výroba motorových vozidel, výroba přívěsů a návěsů jsou celorepublikově mírně nadprůměrné¹¹⁷**, což koresponduje s vyšší produktivitou práce v tomto odvětví. Navíc do poloviny roku 2008 - než se v odvětví prožívajícím boom projeví dopady světové finanční krize - většina producentů řešila nedostatek kvalifikované pracovní síly na trhu práce, kdy získat nové pracovníky bylo čím dál obtížnější. Podniky zvyšovaly mzdy, aby přilákaly kvalifikované pracovníky. To napomohlo růstu mezd v dalších navazujících odvětvích. Když TPCA v roce 2003 zahajovala nábor zaměstnanců, nabídla uchazečům na pozice ve výrobě hrubou měsíční mzdu okolo 12ti tis. Kč. Tato **výše mezd nebyla pro mnohé potenciální uchazeče z regionu dostatečně motivující**. Mezi místními nebyl o zaměstnání v TPCA velký zájem a pracovní pozice byly hromadně obsazovány uchazeči z regionů s vyšší mírou nezaměstnanosti. Z tohoto důvodu se v první fázi nenaplnily katastrofické prognózy, že TPCA bude masivně přetahovat kvalifikované pracovníky z firem v regionu a z mladoboleslavské automobilky Škoda Auto. V roce 2004 průměrná hrubá mzda v TPCA na nejnižší pozici Team Member 1 (TM1) činila 13 380 Kč včetně odměn. V roce 2005, po završení fáze náběhu výroby a nejetí na plnou kapacitu, TPCA přistoupila ke **zvýšení mezd**. Aby zamezila vysoké míře fluktuace (ke které mj. přispívalo to, že kvůli zpoždění ve výstavbě bytů si zaměstnanci museli platit drahé ubytovny), zvyšovala TPCA v letech 2006 až 2008 výrazně mzdy a zavedla balík zaměstnaneckých benefitů. K zatím poslednímu zvýšení mezd v TPCA došlo k 1. 4. 2008. Průměrná mzda na pozici TM1 v současné době činí 21 500 Kč. Navíc zaměstnanec získá v benefitovém systému Z-konto 2 000 Kč (a po roce v TPCA měsíčně dalších 1 000 Kč). Z něj lze hradit volnočasové aktivity, hypotéky či leasing vozů. **Průměrná mzda pracovníků ve výrobě je 25 700 Kč (bez benefitového systému Z-konto)**. Mzdy administrativních pracovníků, techniků a manažerů odpovídají strategii TPCA být mezi 25 % nejlépe placících firem. Přesné údaje však společnost nesděluje. Průměrná hrubá měsíční nominální mzda ve Středočeském kraji ve třetím čtvrtletí 2008 činila 23 737 Kč (po hl. m. Praze druhá nejvyšší průměrná mzda mezi kraji v ČR). To znamená, že **průměrná hrubá měsíční mzda pracovníků ve výrobě v TPCA je aktuálně o 8,3 % vyšší než průměrná hrubá měsíční mzda ve Středočeském kraji**. Mzdy v TPCA jsou nadprůměrné i v rámci průmyslu: průměrná hrubá měsíční mzda pracovníků ve výrobě v TPCA je o 15,9 % vyšší než průměrná hrubá měsíční mzda v průmyslu, která ve třetím čtvrtletí 2008 činila 22 182 Kč. Můžeme tak konstatovat, že **TPCA vyplácením nadprůměrných mezd pozitivně ovlivňuje průměrnou výši mezd a tím i životní úroveň obyvatel v regionu**. Zároveň je třeba poukázat na skutečnost, že **vyšší hladina mezd v PPZK způsobuje "mzdové vzlínání" a tlačí nahoru též mzdy v podnicích bez zahraničního kapitálu**. Jelikož domácí firmy většinou nedosahují úrovně produktivity PPZK, odráží se tento fakt v jejich **nižší ziskovosti**. Při stávající výši platů představuje TPCA silného hráče na trhu práce v okrese Kolín.

¹¹⁶ JANÁČEK, Kamil. Zahraniční investice a trh práce. [online]. 2006 [cit. 2008-02-27]. Dostupný z WWW: <<http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666&PHPSESSID=aada7f3f99c3d799199b9fbfc4389c60>>.

¹¹⁷ MPO - Výroba dopravních prostředků DM [online]. 2008 [cit. 2009-02-27]. Dostupný z WWW: <<download.mpo.cz/get/37689/42044/502837/priloha003.pdf>>

ZÁVĚR

PZI TPCA vytvořila v okrese Kolín celkem 5 tis. nových pracovních míst. Bohužel, v regionu TPCA nenašla dost zájemců splňujících její požadavky a zároveň ochotných u ní za nabízených podmínek pracovat. Proto byla nucena poptávat pracovní sílu v jiných regionech ČR. PZI TPCA přímo či nepřímo přispěla ke snížení okresní míry nezaměstnanosti o 2 až 3 p. b. a vytváří trvale velký počet VPM. Míra okresní nezaměstnanosti přesto zůstává v rámci kraje relativně vysoké úrovni. Je s podivem, že **nedošlo k podstatně výraznějšímu snížení míry nezaměstnanosti**, vezmeme-li v úvahu, že převážná část nezaměstnaných v okrese má pouze základní vzdělání nebo je vyučena, popř. má střední odborné vzdělání s maturitou, a jedná se tedy o osoby, jež by vzhledem k dosaženému vzdělání stěží hledali lépe placené zaměstnání, než jaké nabízí TPCA. Tyto osoby buď nejeví ochotu přijmout poměrně náročnou práci operátorů (dělníků) v TPCA nebo nespĺňují požadavky TPCA (motivace, pracovní návyky apod.). V jistém smyslu **můžeme hovořit o promarněné příležitosti pro region. V TPCA vedle omezeného počtu pracovníků původem z Kolína pracují hlavně lidé, kteří se kvůli práci v TPCA do Kolína přistěhovali z jiných krajů ČR a cizinci.**

Literatura:

1. BENÁČEK, Vladimír. Přímé zahraniční investice v české ekonomice. *Politická ekonomie*, 2000, roč. 48, č. 1, s. 7–24.
2. DINGA, Marián. *The Impact of Territorially Concentrated FDI on Local Labor Markets: Evidence from the Czech Republic*. CERGE-EI Working Paper Series no. 348. Praha: CERGE-EI, 2008. 47 s. ISSN 1211-3298.
3. JANÁČEK, Kamil. Zahraniční investice a trh práce. [online]. 2006 [cit. 2008-10-15]. Dostupný z WWW: <http://www.cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=666&PHPSESSID=aada7f3f99c3d799199b9fbfc4389c60>
4. JURAJDA, Štěpán. Lákadlo, nebo bonus? *Euro*, 2008, roč. 10, č. 18, s. 74.
5. KRÁL, Petr. PZI a jejich vliv na tempo dlouhodobého růstu v ČR [online]. 2004 [cit. 2008-10-15]. Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2004/cl_04_040219b.html
6. LUX, Martin a kol. *Analýza opatření bytové politiky směřujících k podpoře flexibility práce v ČR, 2. díl*. Praha: Sociologický ústav AV ČR, 2006. 79 s.
7. MACHÁČEK, Jaroslav. *Úvod do prostorové ekonomie*. 1. vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2008. 83 s. ISBN 978-80-7395-099-6.
8. ROJÍČEK, Marek. Strukturální charakteristiky znalostní konvergence [online]. 2007 [cit. 2009-02-25]. Dostupný z WWW: www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Rojicek_CES_VSEM.ppt
9. SRHOLEC, Martin. *Přímé zahraniční investice v České republice: teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. 1. vyd. Praha: LINDE nakladatelství s.r.o., 2004. 171 s. ISBN 80-86131-52-1.
10. VOLEJNÍKOVÁ, J. Transparentnost ekonomického prostředí států V4 a alokace přímých zahraničních investic. *Mezinárodní vedené dny 2006. Konkurenceschopnost v EÚ – výzva pro krajiny V4*. 16.-18.5.2006. 1. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. 1.vyd. Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre. Fakulta ekonomiky a manažmentu SPU v Nitre. ISBN 80-8069-704-3.
11. VOLEJNÍKOVÁ, J. Trh práce a nezaměstnanost v okrese Kolín. *Mezinárodní vědecká konference Nové trendy 2*. Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, s.r.o. Znojmo 23.-24.11.2007. ISBN 978-80-903914-1-3.

12. ZAMRAZILOVÁ, Eva. *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. 1. vyd. Praha: Centrum ekonomických studií VŠEM, 2006. 54 s. ISSN1801-2728.
13. ČNB - Stav přímých zahraničních investic k 31. 12. 2007 [online]. 2009 [cit. 2009-03-20] Dostupný z WWW: www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/pzi/pzi_2007_stavy/PZI_Z_Odvetvi_2007_eur.html
14. ČSÚ - Vývoj vybraných ukazatelů v okrese KOLÍN v letech 2000 - 2007 [online]. 2009 [cit. 2009-01-30]. Dostupný z WWW: http://www.czso.cz/xs/redakce.nsf/i/vyvoj_vybranych_ukazatelu_v_okrese_kolin_v letech_2000_2007
15. Kolínští podnikatelé propásli šanci. *Profit*, 2007, roč. 9, č. 1, s. 15.
16. Fluktuaci TPCA pomáhá snížit i Z-konto. *Hospodářské noviny* 7. 3. 2008.
17. MPSV - Měsíční statistika nezaměstnanosti [online]. 2009 [cit. 2009-02-10]. Dostupný z WWW: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/mes>
18. MPSV - Časové řady, Průměrná míra nezaměstnanosti od roku 1997 [online]. 2009 [cit.2009-02-01]. Dostupný z WWW: http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/casove_rady
19. On - line rozhovor s Vadimem Petrovem, manažerem pro lidské zdroje automobilky
20. TPCA. Kolínský deník [online]. 15.1.2009 [cit. 2009-02-30]. Dostupný z WWW: http://kolinsky.denik.cz/online_rozhovory/online_petrov.html
21. TPCA - Tiskové zprávy [online]. 2009 [cit. 2009-02-10]. Dostupný z WWW: <http://www.tpca.cz/cz/media/tiskove-zpravy>

Faktory ovlivňující formální a neformální instituce

Factors influencing formal and informal institutions

Petr Wawrosz

Anotace: Pojmy instituce, případně institucionální prostředí hrají v současné ekonomii významnou roli. Na rozpracování a upřesnění tohoto pojmu se mj. podíleli T. Veblen, J. Commons, W. Mitchell, R. Tugwell, M. Ezekiel, G. Meanse, W. Hamilton, R. Coase, D. North, O. Williamson a další. V současné době se pod těmito pojmy rozumí souhrn psaných i nepsaných (formálních i neformálních) pravidel, jejichž dodržování je podmínkou fungování ekonomického systému a tudíž i ekonomického rozvoje. Teorie redistribučních systémů (a konkrétně pak její využití při analýze paralelních redistribučních her) potom pomáhá jednak pochopit proces utváření institucionálního rámce, a dále identifikovat to, co jej různým způsobem narušuje. Ukazuje s přitom, že každé narušení institucionálního rámce koresponduje s destrukcí určitého prvku institucionálního prostředí.

Summary: The notions “institutions” or “institutional environment” have in the contemporary economic theory significant influence. The terms were used and defined by T. Veblen, J. Commons, W. Mitchell, R. Tugwell, M. Ezekiel, G. Meanse, W. Hamilton, R. Coase, D. North, O. Williamson and other economist. Institutions are now understood as formal and informal rules that must be observed as the condition of function of economic systems and possible economic development. The theory of redistribution systems, especially the part interesting in parallel redistribution games, helps to gain insight into process how institutions and institutional environment originate and exist. The redistribution theory is also able to explain factors violating the institutions. It can be seen that each violation corresponds with destruction of some elements of institutional environment.

Úvod

Na Vysoké škole finanční a správní se od října 2003 pravidelně týdně schází Teoretický seminář ekonomie produktivní spotřeby a sociální investování¹¹⁸. Jeho práce se účastní odborníci z této vysoké školy i dalších pracovišť, studenti i absolventi. Původně (jak to odpovídá jeho názvu) byl zaměřen na otázky související s rolí produktivních aspektů spotřeby a problematikou reforem v oblasti financování vzdělání či zdravotní péče. Postupně se začal zabývat rovněž aplikacemi teorie her (konkrétně pak teorie redistribučních systémů) k analýze toho, o co jde v reformách v uvedených oblastech. Prezentovaný příspěvek ukazuje některé souvislosti mezi redistribučními hrami a vývojem institucí, resp. institucionálního prostředí.

Pojmy „instituce“, „institucionální prostředí“, resp. „institucionální rámec“ hrají od dob T. Veblena¹¹⁹ v ekonomické teorii stále větší roli. Jejich vývoj doprovází vývoj ekonomické teorie samotné. Příznačné z tohoto hlediska je, že i na českých univerzitách vznikly katedry institucionální ekonomie. Jednou z tendencí, které lze vysledovat, je, že jsou stále více chápány endogenně, tj. nikoli jen jako vnější podmínka ekonomických procesů, ale i jako jejich výsledek. Jsou vymezeny a analyzovány stále plněji nikoli jako exogenní faktor ekonomického dění, ale jako to, co podléhá pravidlům a zákonitostem teoretické ekonomie, co je organickou součástí ekonomické reality i produktem lidského jednání pochopeného prostřednictvím ekonomické teorie.

Výše naznačení pojetí institucionálního prostředí převažuje až na určitém stupni ekonomické teorie. Je spojeno s přechodem od popisu a třídění institucí k pochopení logiky jejich utváření a působení, což má značný význam i pro praxi respektování a využívání role

¹¹⁸ Podkladové materiály (včetně těch, z nichž vychází tento příspěvek) jsou uveřejňovány na www.vsfs.cz/?id=1046.

¹¹⁹ Thorsten Veblen (1857-1929), americký ekonom, představitel staré institucionální ekonomie.

faktorů, které vývoj institucionálního prostředí ovlivňují. Obdobným vývojem přeměny exogenních prvků teorie v endogenní prošly či procházejí i jiné vědy, včetně té, která bývá považována za vzor ostatních, tj. fyziky.¹²⁰ Na místě tak je formulovat jako konkrétní a verifikovatelný cíl přejít od empirického popisu prvků, vlastností a parametrů institucionálního prostředí k jejich vymezení prostřednictvím základních pojmů ekonomické teorie. Lze přitom očekávat, že řešení uvedeného úkolu si vyžádá na jedné straně zdokonalení teoretických prostředků, které ekonomická teorie využívá, na straně druhé i přesnějších pochopení a teoretické uchopení základních pojmů. Tj. pokud se vydáme cestou přeměny toho, co je v popisu institucionálního prostředí doposud chápáno jako exogenní prvek či parametr ekonomické reality, k jeho odvození od pojmů, které lze považovat za základ ekonomické teorie, povede nás to k rozvoji metod i základů ekonomické teorie samotné. Podle toho také poznáme, že jdeme správným směrem a můžeme i vyhodnotit přínos jednotlivých kroků takového postupu.

V našem příspěvku se pokusíme část této cesty projít. Budeme si přitom klást otázky:

1. Jak pravidla (formální i neformální, psaná i nepsaná) vznikala v procesu historického vývoje?
2. Co podmiňuje uchování a dodržování těchto pravidel?
3. Čím jsou vyvolávány změny pravidel?
4. Co umožňuje porušování pravidel?

Za perspektivní při řešení hledání odpovědi na uvedené otázky a při vymezení prvků a charakteristik institucionálního prostředí pomocí základních ekonomických pojmů považujeme využití nástrojů teorie redistribučních systémů. Jedná se variantu N-koaličních her, do jejichž základů byly záměrně zakomponovány prvky umožňující identifikovat příčiny vzniku institucí i jejich selhávání. Jinými slovy lze říci, že obecný koncept N-koaličních her byl doplněn a modifikován tak, aby prostřednictvím něj bylo možné kromě jiného analyzovat vývoj institucionálního prostředí z hlediska protichůdných tendencí, kterými je doprovázen, a to včetně příčin těchto rozporných tendencí.

V první části příspěvku si ukážeme vývoj pojetí institucí a institucionálního prostředí v rámci ekonomické teorie do současnosti. Zdůrazníme přitom zejména ty aspekty, které souvisejí s přechodem od exogenního pojetí prvků a charakteristik institucionálního prostředí k endogennímu. V další části budeme charakterizovat ty výsledky zkoumání v oblasti teorie redistribučních systémů, které jsou relevantní při analýze vývoje institucionálního rámce, zejména z hlediska vztahu mezi vytvářením diskriminujících rovnováh a společně přijatelné rovnováhy. Těžištěm příspěvku pak bude část, ve které se budeme zabývat souvislostí mezi vlivy působícími na narušení institucionálního prostředí a rolí paralelních redistribučních her. V závěru příspěvku zmíníme některé prakticky využitelné závěry a naznačíme možnosti dalšího zkoumání. Zde uvedené poznatky vznikly v týmu pracujícím na VŠFS v letošním roce.

120 Z metodologického hlediska je z tohoto hlediska přínosná knížka J. Barrowa (2005) nazvaná příznačně *Konstanty přírody*. Autor, významný teoretický fyzik, v ní ukazuje, že základní konstanty našeho světa, jejichž hodnoty byly původně považovány za něco, co je dáno „zvnějšku“, spolu úzce souvisejí a jejich hodnoty lze patrně vypočítat ze samotných základních předpokladů teoretické fyziky. V případě některých konstant fyziky to platí již dnes, u dalších to na základě stávajících zkušeností lze předpokládat.

2. Stará institucionální ekonomie

Ekonomie jako věda, která se zabývá lidským chováním¹²¹, respektive ekonomickými faktory a aspekty lidského chování, musí pochopitelně brát do úvahy i další okolnosti, které na chování a jednání člověka působí. Protože člověk žije ve společnosti, protože při produkci, směně a rozdělování statků člověk spolupracuje s dalšími lidmi, nemůže zůstat stranou problematika pravidel, zvyků a obyčejů, které si lidé v nějaké podobě stanoví nebo vytvoří, a kterými si se při svém jednání více či méně řídí. Ekonomie by proto mj. měla studovat, které pravidla, zvyky a obyčeje jsou pro společnost prospěšnější, které více přispívají růstu bohatství jak na úrovni jednotlivce, určité části společnosti (např. města) i celé společnosti. Stranou by neměla zůstat ani otázka, kdy se nějaké pravidlo apod. vyplatí porušit, zda je při tomto porušení někdo poškozen, problematika kompenzační škody, jak se porušování pravidel bránit apod.

Je třeba konstatovat, že problematika pravidel, zvyků, obyčejů apod. (dále jen pravidel) nebyla vždy v centru pozornosti ekonomie. Mnohdy byla tato pravidla chápána jako něco daného, jako exogenní faktor, který nebyl v rámci ekonomické teorie dále rozebírán a řešen¹²². Jako určitá reakce na tento přístup vznikl již na počátku 20. století alternativní ekonomický směr, který je nyní nazýván stará institucionální ekonomie. Za zakladatele tohoto směru lze považovat Thorstena Veblena, přičemž za zrod staré institucionální ekonomie lze (byť s jistými výhradami) považovat rok 1899, kdy vyšla Veblenova Teorie zahálčivé třídy¹²³. Stará institucionální ekonomie se rozvíjela zejména v USA, přičemž za vrcholné období jejího rozvoje lze označit období mezi koncem první a začátkem druhé světové války¹²⁴.

K významným představitelům staré institucionální ekonomie patřili John R. Commons, Wesley Mitchell, Rexford G. Tugwell, Mordec Ezekiel, Gardiner Meanse, Walton Hamilton apod. Problémem staré institucionální ekonomie však bylo, že pojem instituce chápala velmi široce a poněkud bezbřeze. Výstižně to vyjádřil Pelikán (2005): „Starý institucionalismus definoval pojem instituce tak, že do něho zahrnoval velkou směs nesourodých věcí – včetně zákonů, zvyků, peněz, jazyka a řady organizací, jako jsou velké úřady, univerzity a někdy i jiné velké firmy. To sice umožňovalo psaní kritických esejů o tom, co všechno standardní ekonomie zanedbává, ale znemožňovalo jakoukoli vlastní přesnou analýzu.“ Představitelé staré institucionální ekonomie se věnovali mnohdy řešení praktických, bezprostředních, aktuálních problémů. To je na jednu stranu správné, na druhou stranu, pokud se z řešení těchto problémů nevytvoří obecnější závěry, pokud se řešení neaplikuje i na další případy, pokud při řešení nehledáme hlubší souvislosti, jen stěží můžeme hovořit o vědě. Právě důraz na aktuálnost a neschopnost tuto aktuálnost zobecnit můžeme označit za příčinu, proč americká institucionální ekonomie po druhé světové válce do značné míry upadla v zapomnění.

¹²¹ Definice ekonomie jako vědy o lidském chování lze najít v řadě základních učebnic ekonomie. Pro ilustraci uveďme definici v jedné z nejrozšířenějších učebnic ekonomie (Samuelson, Nordhaus 1991, s 4): „Ekonomie je vědou o volbě. Studuje, jak lidé volí mezi různými možnostmi využití vzácných nebo omezených výrobních zdrojů ..., jak volí mezi možnostmi vyrábět různé komodity ... a mezi různými způsoby, jak tyto statky rozdělit různým členům společnosti k jejich spotřebě.“

¹²² Typickým příkladem ekonomické teorie (modelu), který se nezabývá pravidly lidského chování je Walrasův model všeobecné rovnováhy.

¹²³ V Teorii zahálčivé třídy je rovněž zmíněn pojem instituce: „Instituce jsou v podstatě převládajícími návyky uvažování o konkrétních vztazích a funkcích jedince a společnosti a způsobu života, který je tvořen souhrnem institucí fungujících v dané době či vdaném okamžiku vývoje jisté společnosti. Lze po psychologické stránce povšechně charakterizovat jako převládající postoj nebo převládající teorii života.“ (Veblen 1999, s 148).

¹²⁴ Podrobnější popis vztahu T. Veleny a dalších představitelů amerického institucionalismu lze najít např. v Wawrosz (2007a).

Samozřejmě, že příčin skutečnosti, že stará institucionální ekonomie upadla po druhé světové válce do značné míry v zapomnění je více. Patří k nim zejména rozvoj keynesiánské ekonomie. Ta svým způsobem, zejména v USA, nahradila starou institucionální ekonomii. Jedním z důvodů, proč se tak stalo, byl fakt, že keynesiánská ekonomie stejně jako staří institucionalisté nabízela jiný, aktuální pohled na ekonomické dění, vztažený k tomu, co se v ekonomice děje a nabízející nástroje, jak řešit aktuální ekonomické problémy. Keynesiánská teorie, zejména její část týkající se agregátní (v té době nazýváno efektivní) poptávky, mezního sklonu ke spotřebě, teorie multiplikátoru a akcelérátoru dávala přitom (přinejmenším na první pohled¹²⁵) přesvědčivou odpověď na aktuální problémy doby – zejména pokles HDP a růst nezaměstnanosti. Rozpracování keynesiánských teorií (např. Alvinem Hansenem a Paulem Samuelsonem) potom dané teorie převedly do relativně jasně srozumitelného světa grafických modelů a matematických rovnic. Keynesiánská teorie se tak stala srozumitelná a populární. Dané věci se starým institucionalistům nikdy přesvědčivě nepovedly, a svým způsobem je logické, že jejich teorie upadly v zapomnění.

3. Nová institucionální ekonomie

Keynesiánské teorie ani tzv. neoklasická syntéza, jež vznikla kombinací neoklasické (spíše) mikroekonomie a keynesiánské makroekonomie, případně další ekonomické směry (např. monetaristické teorie nebo škola racionálních očekávání) však opět problematiku pravidel a dalších faktorů, které ovlivňují lidské chování, poněkud opomíjely. Opět byla daná pravidla do značné míry brána jako něco exogenního. Ekonomie nevěnovala velkou pozornost problematice vlastnictví, směny vlastnických práv apod¹²⁶. Neřešila se tolik problematika vzniku, změn i zániku pravidel ovlivňujících lidské jednání, vlivu těchto pravidel na ekonomickou výkonnost daného území i další otázky¹²⁷.

Daný stav začal být časem považován za neuspokojivý. V praxi se nespokojenost projevila v podobě tzv. nové institucionální ekonomie. Vznik této školy nelze jednoznačně vymezit. Často je za důležitý mezník a možný vznik nové institucionální ekonomie považována publikace článku Ronalda Coase¹²⁸: „Problém společenských nákladů“ v roce 1960 (Coase, 1960). Na rozdíl od neoklasické syntézy, která se zabývala pouze problematikou produkčních nákladů, tedy nákladů bezprostředně souvisejících s produkcí nějakého statku, Coase ukázal, že náklady jsou širší kategorie a zahrnují i náklady na vyhledání partnera kontraktu, spojené s uzavřením kontraktu, s kontrolou dodržování kontraktu, s případným vymáháním závazků definovaných v kontraktu a koneckonců i s ukončováním kontraktu. Všechny tyto náklady lze označit jako transakční. Po publikaci textu Coase byla publikována řada dalších textů, která se problematice transakčních nákladů věnovala¹²⁹.

Podstatný rozdíl, který teorie transakčních nákladů přinesla, bylo zavedení pojmu „člověk kontraktů“, který na rozdíl od homo econocis je schopen lhát a podvádět, pokud je to

¹²⁵ Tento text se nemůže zabývat rozpory a nedostatky keynesiánské ekonomické teorie. Na některé z nich ostatně upozornili sami staří institucionalisté. Stručně řečeno základní problém keynesiánství leží v příliš zjednodušujících předpokladech – zejména v předpokladu, že s rostoucím důchodem (HDP) klesá mezní sklon ke spotřebě a rostoucí vybaveností země kapitálovými statky klesá mezní výnos z investic.

¹²⁶ Pro ilustraci lze uvést, že významný ekonom Robert Barro prohlásil, že po dobu svého studia se o vlastnictví vůbec nic nedověděl. (Čerpáno z Šíma (2004)).

¹²⁷ Nelze samozřejmě zcela zevšeobecňovat. K významným ekonomům, kteří i v období po druhé světové válce věnovali problematice pravidel, patří třeba představitel rakouské školy – F.A. Hayek (např. v dílech „Právo, zákonodárství a svoboda“ nebo „Ústava svobody“), německého orderliberalismu – W. Eucken (např. „Zásady hospodářského řádu“) i další ekonomové.

¹²⁸ Ronald Coase (1910 -), americký ekonom, nositel Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1991.

¹²⁹ K důležitým patří zejména publikace nositele Nobelovy ceny za ekonomii z roku 2009: Williamson O.: „Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. (Williamson, 1975).

pro něj výhodné. Nicméně z hlediska přístupu k transakčním nákladům byl zachován ekonomický přístup – jednotlivé subjekty se snaží transakční náklady minimalizovat (ekonomizovat). Právě snaha o ekonomizaci transakčních nákladů je podstatným důvodem proč se liší firmy z hlediska své velikosti, struktury, uspořádání apod.

4. Formální a neformální instituce

Samotný pojem instituce se začal znovu výrazně používat od 90. let 20. století. Významnou zásluhu na tom má americký ekonom Douglass North¹³⁰. Ten ve svém textu (North, 1990) definoval instituce jako lidmi vytvořená omezení, která vytvářejí strukturu (rámec) politických, ekonomických a sociálních vztahů. Instituce lze dle Northe rozdělit na neformální instituce – zvyky, obyčeje, tradice, tabu apod.; a formální instituce – North jmenovitě uvádí ústavu, zákony a majetková práva. Všechny instituce byly lidmi vyvinuty proto, aby nastolily mezi lidmi řád a snížily nejistotu v mezilidských vztazích. Instituce spolu s tradičními ekonomickými omezeními (vzácné zdroje apod.) vymezují množinu možných jednání, ovlivňují produkční a transakční náklady a tudíž i ziskovost, případně dostupnost jednotlivých ekonomických aktivit. Vidíme, že Northův přístup je poněkud hlubší než samotná problematika transakčních nákladů – North se ptá, co způsobuje (ovlivňuje) transakční náklady, jejich velikost apod.

Northovo pojetí institucí je dnes obecně uznáváno. Např. Pelikán (2005) konstatuje: „Nová institucionální ekonomie zužuje definici institucí na operačně jasný pojem pravidel-omezení. Můžeme si je představit jako pravidla hry, zahrnující psané zákony a nepsané společenské normy, které usměrňují ekonomické chování subjektů. Důležitým příkladem jsou vlastnická práva. Třeba peníze tak nejsou instituce, ale více méně umělé zdroje, zatímco institucemi jsou jen ona pravidla, kterými se řídí jejich emise a používání. Nutné je také rozlišovat instituce jako pravidla od organizací jako týmů subjektů, které se podle daných institucí chovají. Na toto rozlišení je třeba dávat si pozor, protože v běžném jazyce se slovo instituce často používá i pro označení některých organizací – jako jsou ministerstva a univerzity.“ Z hlediska vztahu instituce (pravidla) a organizace (firmy, sdružení a další skupiny osob) lze prohlásit, že se jedná o vzájemný vztah – dané institucionální prostředí podmiňuje formy organizací, jež vzniknou. Jednotlivé organizace však mohou být nositeli institucionálních změn, tedy změn formálních i neformálních pravidel.

Northovo zdůraznění významu institucí lze zařadit do širšího přístupu, který kritizuje jeden z předpokladů hlavního proudu ekonomie – (neomezenou) racionalitu lidského jednání. North kupř. zdůrazňuje (Denzau a North, 1994), že v prostředí nejistoty, ve kterém lidé žijí, jednají a rozhodují se, je pro ekonomické subjekty výhodné, pokud při svých aktivitách dodržují určité instituce, ačkoliv přinejmenším z krátkodobého hlediska by mohlo být výhodnější (ziskovější, méně nákladné apod.), pokud by podle těchto pravidel nejednali.

Zcela racionální, případně efektivní však nemusí být však ani samotné instituce. Přinejmenším formální instituce jsou mnohdy vytvářeny pro to, aby sloužily zájmům určité skupiny osob (viz např. North, 1994). Lze se domnívat, že i neformální instituce mohou mít podobné cíle – kupř. některá tabu nebo tradice mohly být přinejmenším v minulosti výhodné pro představitele (jakéhokoliv) církve nebo reprezentanty (jakéhokoliv) náboženství. Logickým důsledkem takto je, že ekonomický systém s takto (pro někoho výhodnými) formálními i neformálními institucemi se nenachází ve stavu alokační efektivnosti – vzácné zdroje tedy nejsou používány k produkci statků, které lidem přinášejí největší užitek.

Různá území, případně i různé skupiny obyvatel přitom vytvořily různé formální i neformální instituce. Lze se tedy setkat s poměrně velmi odlišnými institucionálními

¹³⁰ Douglass North (1920 -), americký ekonom, nositel Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1993.

prostředími. Institucionální prostředí (systém) logicky ovlivňuje ekonomickou výkonnost i bohatství osob, kteří se daným systémem řídí. Pokud institucionální systém nedovoluje optimálně reagovat na nejrůznější ekonomické změny (např. změna poptávky po statcích, změna nabídky vzácných zdrojů – růst nebo pokles vzácnosti těchto zdrojů, změna v konkurenci), pokud institucionální prostředí nepřispívá k růstu bohatství většiny osob uznávající daný systém ve srovnání s bohatstvím osob, které se řídí jinými institucemi, obvykle dříve nebo později dochází k nějaké změně daného z hlediska ekonomické výkonnosti méně výkonného institucionálního prostředí. North (1994) i další autoři (např. Nelson a Winter, 1982) tak zdůrazňují adaptivní efektivnost – v dlouhém období lépe přežívají ekonomické systémy s institucionálním prostředím, které dokáže lépe reagovat na vnější změny. Tyto úspěšnější ekonomické systémy a úspěšnější institucionální prostředí si mnohdy dokáží podmanit méně úspěšné systémy a méně úspěšnější institucionální prostředí – jako typický příklad lze uvést kolonizaci Afriky, řady zemí Asie evropskými mocnostmi apod.

Je přitom nutno zmínit, že jednotlivé systémy jsou produktem dlouhodobého vývoje (tj. vývoje spíše v desítkách let). Zejména to platí pro institucionální systémy. Určité prvky institucionálního systému se mohou uchovávat i přes změnu ekonomického prostředí. Opět lze odkázat na institucionální prostředí zemí, které v minulosti zažily koloniální nadvládu – tato nadvláda nutně nepřinesla evropské institucionální prostředí, naopak dané země si mnohdy zachovaly alespoň částečně vlastní instituce, zejména v oblasti neformálních institucí¹³¹, přičemž tyto instituce přetrvaly až do současných dob.

5. Příčiny změn institucí

Právě problematika změn a vývoje jednotlivých institucí může být pokládána za poněkud slabé místo institucionální teorie (viz např. Chavance, 2009 nebo Voight, 2008). Obecně přitom platí, že stejně jako šla institucionální teorie dále než samotná problematika transakčních nákladů, nelze zůstat ani u konstatování, že formální a neformální instituce ovlivňují chování jednotlivých lidí a výkonnost ekonomických systémů. Je nutno se ptát, co všechno ovlivňuje, že se v dané společnosti prosadí určité instituce, které faktory působí na změnu i zánik institucí. Soudobá institucionální teorie konstatuje, že faktorů vzniku, změn i zániku institucí je poměrně mnoho. Lze zmínit třeba vnější šoky např. v podobě objevu nové technologie, jež vedou ke změnám v relativních cenách a preferencích jednotlivých osob. Pokračovat je možno vědomými aktivitami konkrétních osob a organizací, které se obvykle snaží, aby příslušné instituce vyhovovali jejich zájmům. Faktorem změn institucí je i změny myšlení, rozvoj určitých ideologií apod. – jako typický příklad lze uvést buržoasní revoluce, které byly ovlivněny ideologií rovných práv a postavení jednotlivých osob a zaměřeny na odstranění privilegií šlechty a církve. Vítězství těchto revolucí a tedy i dané ideologie se projevilo ve změně institucionálního prostředí, např. v podobě ukotvení vlastnických práv, pravidel svobody projevu, přesvědčení, shromažďování apod.

K nějakému druhu institucionálních změn, zejména v oblasti formálních institucí, dochází de facto téměř neustále, změny velkého rozsahu jsou však zpravidla vzácné zejména v důsledku válek, revolucí¹³² a přírodních katastrof. Praktická zkušenost ukazuje, že snadněji lze změnit formální instituce než neformální – zvyky, tradice, obyčeje, tabu, myšlení lidí apod. se většinou mění velmi pomalu. Právě pomalost změn neformálních institucí je jedním

¹³¹ Text tohoto článku se nemůže zabývat problematikou koloniální historie. Jen upozorníme, že mnohdy bylo přetrvání institucí platných na podmaněném území před příchodem kolonizátorů i v zájmu kolonizátorů, neb tyto instituce kolonizátorům umožnily snadnější vládu. Pro detaily lze odkázat např. na Marshall (1996).

¹³² Typický příklad rozsáhlé takové změny byly institucionální změny v Československu, respektive v Česku po únoru 1948 a po listopadu 1989. I u těchto změn se ale rychleji změnil formální instituce než neformální.

z důvodů, proč téměř žádná revoluce nedosáhne všech svých cílů. North (1994) výslovně konstatuje, že pokud jedna země převezme formální instituce jiné země, tak dané převzetí není dostatečnou zárukou ekonomického úspěchu přebírající země. Institucionální ekonomie tak obecně zdůrazňuje význam minulého institucionálního vývoje, na jehož základě vzniklo soudobé institucionální prostředí. Daný vývoj se přitom netýká pouze pravidel v ekonomické oblasti (např. pravidel v oblasti vlastnických a závazkových vztahů), ale i ústavních pravidel, pravidel politické soutěže apod. Tato ústavní a politická pravidla mohou ovlivnit ekonomická pravidla. North (1981) na příkladu ekonomického vývoje od 16. do 19. století Francie, Španělska a Portugalska na straně jedné, Anglie a Nizozemí na straně druhé ukazuje, že pokud státy (Francie, Španělsko) podceňují a omezují vlastnická i závazková práva, vede to k ekonomické stagnaci nebo úpadku. Jedna z ústředních tezí (nové) institucionální ekonomie proto říká: „Růst a rozvoj závisí na rozhodujícím způsobem na současných platných institucích.“ (North, 2005).

Přes výše uvedené poznatky, ke kterým institucionální ekonomie (jako relativně samostatná část ekonomické teorie věnující se problematice institucí) dospěla, je nutno konstatovat, že ucelená teorie proč dochází ke vzniku, změně a zániku institucí, co dané procesy ovlivňuje vytvořena nebyla. Jedním z důvodů je samozřejmě i skutečnost, že vskutku daných faktorů je celá řada a jen velmi obtížně se strukturují do jednotného modelu. Odpověď na dané otázky se rovněž může lišit podle konkrétního historického prostředí – studium vzniku změn i zániku konkrétních institucí v konkrétních zemích (na konkrétním území) zatím dospívá k názoru, že nelze najít jednotnou odpověď proč k dané změně došlo. Samozřejmě rovněž platí, že se institucionální teorie hledáním odpovědí na dané otázky zabývá. Je přitom zřejmé, že jako krajní polohy lze zvolit následující¹³³:

- Instituce jsou produktem vědomého procesu. Někjaká určená agentura (např. parlament) jedná a rozhoduje o vzniku, změně i zániku jednotlivých institucí. Poměrně logicky se zdá, že daná poloha platí pro formální instituce. Nicméně lze argumentovat, že i tyto formální instituce vycházejí z neformálních institucí, že jen určitou právně závaznou formou definují, co před vznikem konkrétního formálního pravidla existovalo neformálně. Literatura (např. Hayek, 1994) rovněž dále upozorňuje, lidské jednání má své zamýšlené i nezamýšlené důsledky, které vycházejí ze spontánního jednání jednotlivých lidí. Vědomé vytvoření, změna nebo zánik určitého pravidla proto může být reakcí na spontánní jednání.
- Instituce vznikají spontánně, bez jakékoliv dohody, legislativní závaznosti, případně možnosti formálního donucení jednotlivých osob dané instituce dodržovat. Danou polohu lze přiřadit zejména neformálním institucím. Nicméně i neformální instituce jsou vědomým činem - někdo se jako první musí určitým způsobem začít chovat, ostatní se jej rozhodnou následovat. Zvyky, tradice, obyčeje, tabu apod. musí být přenášeny mezi jednotlivými generacemi, musí o nich být informováni ti, kteří do daného společenství nepatří (např. cizinci), a to vše se děje prostřednictvím vědomých procesů.

Samozřejmě, že zmíněné polohy jsou vskutku krajní. V praxi dochází ke vzniku, změně i zániku formálních i neformálních institucí kombinací vědomých i spontánních procesů, které od sebe nelze oddělit a separovat. Je zřejmé, že mezi ekonomickým, sociálním atd. prostředím a institucemi existuje vzájemná závislost – jednotlivé instituce ovlivňují dané prostředí. Na stranu druhou jednotlivé instituce jsou produktem tohoto prostředí, přičemž instituce závisí na dosavadním vývoji daného prostředí. Lze jistě konstruovat modely „rajského světa“, respektive přirozeného stavu, kde neexistují žádné instituce, a diskutovat,

¹³³ Podrobněji je daná problematika rozvedena např. v Furuborn a Richter (2005).

kteře instituce by měly vzniknout, jaká pravidla by měla být přijata, dané diskuse se ale nezdají být příliš plodné¹³⁴. Jako skromnější a svým způsobem pokornější je připustit, že o vzniku prvních institucí de facto nic nevíme a přiznat si, že současné institucionální prostředí je produktem dlouhého vývoje (v řádu tisíciletí), který se nám nikdy nepodaří zcela analyzovat a popsat. Vždy budeme schopni rekonstruovat pouze malou část daného vývoje a mnohé zůstane zanedbáno nebo neobjeveno, přičemž je možné, že naše neznalost se bude týkat podstatných faktorů, které na institucionální prostředí působily.

Skutečnost, že institucionální prostředí je produktem dlouhodobého vývoje, je logicky dalším důvodem proč se prozatím nepodařilo dát jednoznačnou odpověď, co způsobuje vznik, změnu a zánik jednotlivých institucí. Přesto má smysl pokoušet se o hledání této odpovědi, či spíše odpovědi – protože faktorů je vskutku mnoho, a to i s vědomím, že dosažení této jednoznačnosti z výše uvedených příčin není možné. V následující části textu se pokusíme analyzovat jeden, dle našeho názoru podstatný aspekt, který ovlivňuje vývoj jednotlivých institucí a který s problematikou institucionálního prostředí souvisí.

6. Imanentnost redistribučního prostředí

Jak bylo uvedeno, formální i neformální instituce, ať již vznikají spontánně nebo vědomě, jsou produktem určitého prostředí. Naprostou většinu prostředí přitom můžeme charakterizovat jako redistribuční systém – v daném prostředí dochází k přerozdělování zdrojů a statků¹³⁵, jež má toto prostředí k dispozici. Jinými slovy členové daného prostředí nejsou odměňováni podle své výkonnosti. Redistribuci lze přitom právě definovat jako stav, kdy nějaká osoba není odměňována dle své výkonnosti, respektive podle svého (reálného) příspěvku k výkonu celého systému. K redistribuci přitom dochází jak na úrovni celé společnosti (např. státu nebo nějakého nadstátního útvaru – např. Evropské Unie) – tuto úroveň přitom můžeme označit jako redistribuční systém prvního řádu (viz Wawrosz, 2009), tak na dalších úrovních (např. na úrovni krajů, obcí, firem, rodin apod.) – tyto úrovně lze nazvat redistribuční systémy nižších řádů.

Je třeba konstatovat, že k redistribuci mohou existovat objektivní důvody. Zejména je to skutečnost, že v jakémkoliv systému nutně žijí lidé, jejichž ekonomická výkonnost, schopnost produkovat statky a obstarat si statky nutné pro své živobytí je nízká, případně nulová. Typickým příkladem jsou děti, staří lidé, nemocní, invalidé apod. Pokud společnost chce zajistit život těmto osobám (skupinám osob), musí nutně přerozdělovat – některým lidem zdroje a statky brát a jiným dávat. Historie ukazuje, že k danému přerozdělování docházelo již od počátku lidské existence – koneckonců jinak by lidstvo vůbec nepřežilo.

V našem textu se danou redistribucí, kterou lze označit za redistribuci ve prospěch osob, jež redistribuci potřebují, zabývat nebudeme. Pokládáme ji za nutnou a přirozenou¹³⁶. Upozorňujeme na tento tip redistribuce¹³⁷ zejména pro to, že redistribuční prostředí je člověku

¹³⁴ Přesto existuje řada publikací, které z představy přirozeného stavu vycházejí. Jmenujme alespoň Teorii spravedlnosti Johna Rawlse jako případ relativně soudobé literatury, která bývá uznávána za vědeckou.

Z mnohem dávnějších dob lze potom zmínit dílo Jeana Rousseau O původu nerovnosti mezi lidmi.

¹³⁵ Pro další analýzu není podstatné, zda se přerozděluje něco, co není výsledkem lidské aktivity nebo něco, co tímto výsledkem je.

¹³⁶ Kritérium potřebnosti je ale samozřejmě arbitrární. Vždy lze diskutovat, kdo ještě redistribuci potřebuje. Konkrétně lze třeba diskutovat od jakého věku mohou děti pracovat, jaký stupeň invalidity je nutný k přiznání plného invalidního důchodu apod.

¹³⁷ Lze samozřejmě diskutovat zda jde vždy o redistribuci. Jako příklad námítky lze uvést, že rodiče sice přerozdělují své zdroje ve prospěch svých dětí, když však rodiče zestárnou, tak se děti o ně starají. Jinými slovy daná redistribuce může být zároveň sociálním pojištěním, spořením na stáří apod. Pokud však redistribuci definujeme námi uvedeným způsobem, tak se o redistribuci jedná – byť redistribuce je prostředkem k dosažení dalších cílů. Navíc platí, že málokdy dochází k jednoznačné ekvivalenci (včetně časové hodnoty jednotlivých

vlastní (imanentní) – filosoficky řečeno člověk se rodí do redistribučního prostředí. Skutečnost, že lidstvo ke svému přežití nějakou redistribucí potřebuje, může sloužit k ospravedlnění dalšího typu redistribuce. Nyní se jedná o redistribuci, kdy ten, v jehož prospěch je přerozdělováno, je schopen zajistit si zdroje a statky ke svému živobytí sám.

V praxi včetně historických příkladů se lze s daným typem redistribuce, kterou vzhledem k výše uvedenému můžeme označit a nazvat jako nepotřebnou redistribucí, setkat velmi často¹³⁸. Pro daný typ redistribuce je charakteristické, že pokud redistribucí v rámci nějakého systému zvětšujeme, tak klesá efektivnost daného systému (blíže např. Stiglitz, 1997, Musgrave 1994)¹³⁹. To je poměrně logické – ten, na jehož úkor se redistribuce děje a který tedy přichází o plody svého úsilí, není motivován k ekonomické aktivitě a snižuje ji. Jeho demotivace však vede k poklesu výkonnosti celého systému a tudíž i k poklesu množství zdrojů, jež lze v rámci systému přerozdělit.

Ukazuje se, že problematiku redistribuce má smysl zkoumat v rámci obecné, ucelené teorie. O daný přístup se pokouší teorie redistribučních systémů (viz např. Valenčík 2008a, Valenčík 2008b, Wawrosz 2007b). V rámci této teorie byl vyvinut tzv. elementární redistribuční systém se třemi hráči (tj. účastníky, neboli prvky redistribučního systému), přičemž každý hráč má odlišnou výkonnost – konkrétně je vyjádřena hodnotami 6 (hráč A), 4 (hráč B), 2 (hráč C)¹⁴⁰, obecněji ji lze vyjádřit slovy nejvíce výkonný hráč, průměrně výkonný hráč, nejméně výkonný hráč¹⁴¹. Tento elementární systém je dále rozvíjen – např. se zkoumá, jak systém ovlivňuje možnost migrace jednotlivých hráčů ze systému, či konkurence mezi různými redistribučními systémy v čase (viz Valenčík 2008a). K důležitým závěrům teorie redistribučních systémů patří¹⁴²:

- k tomu, aby se prosadila nějaká redistribuce, musí vzniknout koalice dvou hráčů proti zbývajícím hráčům
- jako nejvýhodnější se ukazuje koalice průměrně výkonného hráče s nejméně výkonným hráčem na úkor nejvíce výkonného hráče. V takovém případě si hráči v koalici mohou rozdělit nejvíce prostředků, na stranu druhou ale nejvíce klesá výkonnost celého systému. První obrana nejvýkonnějšího hráče obvykle spočívá v podbízení se nejméně výkonnému nejslabšímu (nejméně výkonnému) hráči - tj. nejvíce výkonný hráč navrhne koalici nejslabšímu hráči¹⁴³. K podbízení nejslabšímu hráči sou následně nuceni i průměrní hráči -

statků), čili obvykle je vždy někdo v souhrnu za celý svůj život v pozici čistého příjemce nebo čistého plátce.

Často jsou dané systémy rovněž povinné, lidé se jich musí účastnit, i kdyby nechtěli.

¹³⁸ Z historie lze jako typický příklad zmínit nevolnictví a robotu, případně problematiku desátků, kdy docházelo k redistribuci ve prospěch šlechty a dalších skupin obyvatel na úkor nevolníků, respektive poddaných.

¹³⁹ Většina autorů danou skutečnost – čím větší přerozdělování v rámci systému, tím menší výkonnost systému interpretují jako dilema mezi rovností a efektivností. Jinými slovy předpokládají, že přerozdělování se děje s cílem dosáhnout větší rovnosti mezi členy daného systému. Jak však z našeho textu vyplývá, tento cíl nemusí platit, naopak přerozdělování vede častěji ke vzniku nerovnosti (v bohatství, příjmech apod.). Není ani nutná podmínka, s kterou dané texty pracují, že přerozdělování se musí dít na úkor bohatých – v předcházející poznámce zmíněný příklad nevolnictví a roboty je typickým příkladem, kdy se přerozdělovalo od chudších k bohatým. V rámci objektivnosti je ale třeba uvést, že k poklesu výkonnosti systému dochází i v případě, kdy se přerozděluje ve prospěch potřebných a kdy dané přerozdělování je nadměrné. U přerozdělování ve prospěch potřebných však do určité úrovně (velikosti) přerozdělování pravděpodobně platí, že toto přerozdělování může efektivitu systému zvýšit – ti, v jejichž prospěch je přerozdělováno kupř. díky přerozdělování mohou získat znalosti, schopnosti apod., aby byli produktivnější a tak zvýšili produktivitu celého systému. Blíže viz Gočev (2006).

¹⁴⁰ Dané hodnoty výkonnosti lze interpretovat jako podíl každého hráče na celkové výkonnosti systému, respektive jako příspěvek každého hráče k celkové výkonnosti systému.

¹⁴¹ V daném případě je logicky nejvíce výkonným hráčem hráč A s výkonností 6, atd.

¹⁴² Blíže viz Valenčík (2008a), zde uvádíme jen závěry, které jsou důležité pro náš text.

¹⁴³ Tato koalice je nejvíce výkonného hráče výhodná proto, že se v ní může vzdát menší části svého výkonu než v koalici s průměrně výkonným hráčem.

pokud se totiž nejvíce výkonný hráč brání vůči koalici průměrně výkonného a nejméně výkonného hráče tím, že uzavře koalici s nejméně výkonným hráčem, ocitá se potom mimo koalici průměrně výkonný hráč. I pro něj je znovu nejvíce výhodné, aby uzavřel koalici s nejméně výkonným hráčem.

- Pokud jsou splněny určité předpoklady (např. každý hráč má vlivovou sílu 1 - tj. žádný hráč není mocnější než jiný; nedochází k tomu, že by si někteří hráči více věřili, byli více sympatičtí apod.), konverguje redistribuční systém ke třem diskriminačním rovnováhám – v jednotlivých případech rovnováhy jsou vždy v koalici dva hráči a třetí hráč je mimo koalici a je diskriminován, tj. přerozdělování probíhá na jeho úkor.¹⁴⁴ Diskriminační rovnováha je charakterizována tím, že hráč v koalici má stejnou hodnotu výplaty, bez ohledu s kterým hráčem uzavře koalici. Hráč mimo koalici je potom diskriminován, přičemž model předpokládá, že dostává nějakou minimální hodnotu výplaty. Nepůsobí-li na systém žádné vnější podmínky, může každá z diskriminačních rovnováh nastat se stejnou pravděpodobností, tj. s pravděpodobností 1/3. Pokud systém dospěje až k uvedeným třem diskriminačním rovnováhám, byla by průměrná výplata každého hráče rovně 1/3 ze součtu jeho dvou výplat, kdy je členem diskriminující koalice a jedné nejmenší výplatě, pokud je mimo diskriminující koalici.

Konvergence k některé z diskriminačních rovnováh je postupná. Po každém kroku vyjednávání (tj. vždy poté, co se utvoří nějaká koalice, která provádí redistribuci na úkor hráče mimo koalici), může hráč stojící mimo koalici iniciovat jednání a navrhnout nové přerozdělení, přičemž v tomto přerozdělení by daný hráč byl již členem koalice. Teorie nedistribučních systémů potom zavádí následující předpoklady:

1. Každý hráč ví, jaká bude celková výkonnost redistribučního systému po uzavření nové koalice. Tj. každý hráč ví, kolik v rámci dané nové koalice může být přerozděleno, pokud hráči mimo novou koalici obdrží minimální hodnotu výplaty. Má smysl zdůraznit, že zároveň daný předpoklad říká, že je jednoznačně definováno o kolik poklesne výkonnost celého systému, pokud v něm dochází k redistribuci¹⁴⁵.
2. Existuje jednoznačné pravidlo, kolik hráč mimo současnou (existující) koalici nabídne některému hráči této existující koalice, přičemž díky dané nabídce si v nové koalici polepší jak hráč – člen existující koalice, jemuž je učiněna nabídka, tak hráč který je nyní mimo existující koalici. Z pohledu obou hráčů – členů nové koalice tedy dochází k paretoovskému zlepšení¹⁴⁶.

Valenčík a Budínský (2009) potom dokazují, že při splnění těchto podmínek si každý hráč – účastník redistribučního systému, bez ohledu na to zda-li je členem existující koalice nebo nikoliv, může spočítat, jakou výplatu obdrží on i zbylí účastníci redistribučního systému (hráči), pokud budou členem nové koalice, respektive jakou výplatu jednotliví hráči obdrží,

¹⁴⁴ Důvod, proč dochází k diskriminačním rovnováhám, plyne z předcházejícího textu a z úvahy, že místo podbízení nejslabšímu hráči, mohou nejsilnější a průměrný hráč uzavřít koalici společně a oba si tak polepšit oproti posledním dohodám, které měl každý z nich uzavřeno s nejslabším.

¹⁴⁵ Jinými slovy existuje nějaká jednoznačně definovaná redistribuční rovnice. Teorie redistribučních systémů obecně pracuje s rovnicí $x + y + z = 12 - \eta \cdot R(x - 6, y - 4, z - 2)$, kde: $x + y + z$ je součet skutečných výplat jednotlivých hráčů; 12 je maximální odměna, která by mohla být rozdělena, pokud by výkon redistribučního systému byl maximální, což znamená, že by nedocházelo k redistribuci, rozdělení výplat by proběhlo podle výkonnosti; η je koeficient snížení výkonnosti celého systému; $R(x - 6, y - 4, z - 2)$ je funkce vzdálenosti rozdělení skutečných výplat od výplat podle výkonu. Tato vzdálenost může být vyjádřena např. metricky jako odmocnina součtu čtverců odchylek.

¹⁴⁶ Nejedná se samozřejmě o paretoovské zlepšení v rámci celého systému, protože hráč, který se octne mimo novou koalici si pohorší.

pokud budou mimo novou koalici. Dále je ukázáno (viz Valenčík a Budínský 2009), že v daném případě je možno najít takové nové rozdělení výplat, při kterém si oproti existujícímu stavu polepší všichni hráči, čili dochází k paretovskému zlepšení v rámci celého redistribučního systému.

Lze si samozřejmě položit otázku, proč v realitě k daným paretovským zlepšením nedochází, čili jinak řečeno, proč se prosazují systémy, v nichž je někdo diskriminován na úkor ostatních členů systému. Na první pohled nás může napadnout důvod, že výše uvedené předpoklady jsou příliš silné, že jednotliví lidé nedisponují danými informacemi, není známo o kolik poklesne výkonnost celého systému, pokud je uzavřena určitá koalice. Obecněji řečeno, paretovské zlepšení není možné v důsledku vysokých transakčních nákladů – aby dané informace jednotliví členové systému získali, museli by vynaložit příliš vysoké náklady. Částka o kolik by si mohli polepšit je přitom nižší než náklady spojené s dosažením tohoto polepšení. To je nepochybně závažný argument. Na druhou stranu nelze zapomínat, že redistribuce probíhá po dlouhou dobu. V dlouhém období s velkou pravděpodobností výnosy z jiného než diskriminačního řešení přesáhnou náklady na dosažení tohoto nediskriminačního řešení. Zvláště pokud si uvědomíme, že při diskriminačním řešení klesá výkonnost celého systému, je zřejmé, že v dlouhém období mohou z nediskriminačního systému profitovat i ti, kdo jsou členy diskriminující koalice. Tato diskriminující koalice, respektive diskriminující systém jim v dlouhém období v důsledku nižší výkonnosti daného systému přinese menší výnosy (odměny) než nediskriminující systém¹⁴⁷.

7. Instituce a redistribuční prostředí

V rámci odpovědi na danou otázku (proč redistribuce a diskriminace) přetrvávají lze formulovat následující hypotézu: jsou to právě formální a neformální instituce, které redistribuci umožňují a podporují a které tedy brání, aby se rozvinulo nediskriminující prostředí. Výše jsme uvedli, že určitý typ redistribuce, který jsme označili jako redistribuci ve prospěch potřebných, je nutný k přežití lidstva, respektive je spojen s etickými kodexy, které existují ve všech lidských společenstvích. Daný typ redistribuce má povahu neformálních institucí – zvyků, obyčejů, tradic apod. Skutečnost, že se určitá skupina osob stará o děti, staré lidi, nemocné, atd., kteří v dané společnosti žijí, nemusí být nijak uzákoněna nebo upravena formálními pravidly. K dané starosti, respektive redistribuci ve prospěch potřebných dochází od počátku lidské existence, tato redistribuce se děje, aniž by byla nějakým způsobem kodifikována. Z filosofického hlediska lze říci, že daná redistribuce je projevem lidství, dochází k němu (slovy Martina Bubera, viz Buber 2005) k setkávání v modu Já-Ty, tj. k setkávání jednotlivých osob, přičemž v rámci tohoto modu se rozvíjí osoba (osobnost) jednotlivých lidí – lidé se učí spolupráci, kooperaci, solidaritě, pomoci. Obecně tedy dochází k socializaci jednotlivých lidí. Svým způsobem můžeme říci, že s danou redistribucí se člověk od svého narození, bere ji jako něco samozřejmého, jako něco, co je mu dáno.

Z výše uvedeného tedy vyplývá, že jakékoliv institucionální pravidlo¹⁴⁸ vzniká, působí, mění se i zaniká v redistribučním prostředí a je tímto prostředím ovlivněno. Protože redistribuce patří k základním charakteristikám lidského bytí, je zřejmé, že její vliv musí být významný. Institucionální teorie tedy musí zkoumat, jak daný typ redistribučního prostředí

¹⁴⁷ Problematika redistribuce v rostoucích systémech, tj. v systémech, kde výkonnost systému v čase roste, včetně porovnání výkonnosti jednotlivých systémů (např. systému s větší a menší redistribucí), je rozebrána ve Valenčík (2008).

¹⁴⁸ Výraz institucionální pravidlo lze chápat jako synonym pro slovo instituce. Platí přitom, že ne každé pravidlo lidského jednání je institucí, tedy omezením, které vytváří strukturu (rámec) politických, ekonomických a sociálních vztahů. Existuje řada pravidel, které se zjevně týkají jiných vztahů – např. jazyková pravidla, pravidla sportovních utkání apod.

ovlivňuje jednotlivá institucionální pravidla. Tato pravidla se mohou týkat samotné redistribuce, tedy mohou definovat, jakými způsoby je redistribuce prováděna, která redistribuce je přípustná a která nikoliv, mohou se týkat i výše částek, jež jsou redistribuovány. Institucionální pravidla mohou samozřejmě řešit i jiné otázky – většina pravidel přitom pravděpodobně nebude zaměřena na problematiku redistribuce. Vždy však dané pravidlo existuje v redistribučním prostředí a redistribuci bere jako danou¹⁴⁹.

Již bylo rovněž zmíněno, že redistribuce ve prospěch může odůvodnit i tzv. nepotřebnou redistribuci, tedy redistribuci ve prospěch osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, tj. není nutno, aby v jejich prospěch bylo přerozdělováno. I daná redistribuce se alespoň od počátku rozvíjela zejména prostřednictvím neformálních institucí, kdy se stalo zvykem, tradicí, že určité skupiny osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, dostávají větší odměnu než je příspěvek těchto osob k výkonnosti celého systému a kdy ostatní osoby dávají těmto osobám část své odměny. Jako možný příklad takové redistribuce lze uvést redistribuci ve prospěch vládců (vůdců daného systému), kněží a dalších duchovních osob apod.¹⁵⁰. Teprve později byli jednotlivé druhy nepotřebné redistribuce upravovány nějakými formálními pravidly, ať již v podobě zákonů, podnikových norem apod. Nicméně i v současnosti probíhá řada druhů nepotřebné redistribuce na základě neformálních institucí – např. v podniku, v rodině, v politické straně apod. mnohdy existují spíše nepsaná pravidla, jež redistribuci umožňují. K neformálním institucím patří i tabu např. v podobě, že některé typy redistribuce nesmí být v žádném případě zpochybňovány – čili bere se jako nepřípustné hledání nějakého alternativního řešení¹⁵¹.

Obecně řečeno tedy konstatujeme, že neformální instituce, jež ukotvují redistribuci ve prospěch potřebných, mohou upravovat i nepotřebnou redistribuci. Změna těchto neformálních institucí je přitom zdlouhavá a tím i nákladná. Změna formálních institucí je sice rychlejší – zákon nebo jinou normu lze v relativně krátkém čase změnit, zrušit apod. předepsaným procesním způsobem. Jak jsme ale ukázali výše, formální instituce vycházejí z neformálních. I když tedy formálně je určitý typ nepotřebné redistribuce omezen nebo zrušen, může k němu i nadále docházet neformálně – na základě tradic, zvyků apod. je totiž běžné, že některé subjekty spolu uzavírají koalice, že naopak někteří hráči jsou s koalicí vyloučeni, že redistribuce probíhá určitým způsobem ve prospěch některých hráčů apod. Jinými slovy chceme zdůraznit, že existující institucionální prostředí, kde značný význam hrají neformální instituce, vytváří předpoklady pro to, aby nějaká redistribuce převládla, respektive přetrvala.

Ve shodě s Redmond (2005) se přitom domníváme, že kontrolu nad dodržováním neformálních institucí vykonávají všichni členové společenství¹⁵², v němž neformální instituce platí. Pokud některý z členů tohoto společenství (v terminologii teorie her – viz výše: hráčů), nějakou neformální instituci poruší, záleží na zbývajících členech společenství, jak

¹⁴⁹ Na druhou stranu žádný konkrétní typ redistribuce nemůže být považován za daný. Dané je pouze to, že dochází k redistribuci, nikoliv však forma této redistribuce.

¹⁵⁰ Lze samozřejmě namítnout, že tyto osoby poskytují těm, kteří přicházejí o část své odměny nějakou službu – vládcí např. zabezpečují ochranu ostatních osob, kněží duchovní služby atd. Za podstatné však pokládáme, že ne všichni, kteří za tyto služby platí, tak činí dobrovolně – někteří nemají o tyto služby zájem. Potom dochází k přerozdělování v jejich neprospěch.

¹⁵¹ S případy tabu se lze setkat i u redistribuce ve prospěch potřebných. Např. mnohdy se jako jediný přípustný bere určitý systém financování důchodového zabezpečení a úvahy o jiných formách financování jsou chápány jako útok na podstatu mezigenerační solidarity. Viz soudobé diskuse o problematice financování českého systému důchodů, např. Šulc (2005).

¹⁵² Jednotliví členové daného společenství nemusí mít stejné postavení, respektive stejnou sílu. Čili někteří z nich mohou dodržování neformálních institucí ovlivňovat více. Postavení jednotlivých členů může být samozřejmě produktem (důsledkem) působení formálních neformálních institucí.

zareagují a zda-li uplatní nějakou sankci¹⁵³. Danou sankci mohou samozřejmě uplatnit pouze někteří členové společenství (např. rodič v rámci širší rodiny), ostatní však se sankcí souhlasí a neprotiví se proti jejímu uplatnění. Rozdíl oproti formálním institucím je zřejmý – u formálních institucí může sankci uplatnit jen v pravidlu definovaný orgán, přičemž množina sankcí, které lze uplatnit, je příslušnými pravidly omezena¹⁵⁴. Samozřejmě pro formální i neformální instituce platí, že jsou dodržovány pouze tehdy, pokud je jejich porušení nějakým způsobem sankcionalizováno. Ale i zde mají s velkou mírou pravděpodobnosti větší význam neformální instituce. Například tzv. bagatelní trestní činnost (typu drobné krádeže apod.) často nemůže být objektivně postihována – příslušné orgány typu policie, soudů apod. nemají dostatek zdrojů, aby postihli každé porušení formálního pravidla¹⁵⁵. Na první pohled se tak zdá nepochopitelné, proč většina osob se nějaké formě trestné činnosti nevěnuje. Jsou to právě neformální instituce, které zde vytvářejí příslušné zábrany. Zvyky, obyčeje, tradice apod. říkají, že je určité jednání nepřípustné. Pokud jej někdo poruší, riskuje opovržení, ztrátu užitečných kontaktů atd. Daný člověk se pro ostatním osobám stává nedůvěryhodným – hrozí nebezpečí, že podobné jednání uskuteční i vůči nim. Proto je v zájmu ostatních osob, aby vůči tomu, kdo danou neformální instituci poruší, uplatnili nějakou sankci, např. se s ním přestali stýkat, určité kontrakty s dotyčnou osobou podmiňovali nějakou formou záruky apod. To zvyšuje transakční náklady dotyčné osoby, omezuje její sociální kapitál¹⁵⁶. Pravidlo „chovej se vůči druhým tak, jak chceš, aby se druzí chovali k tobě“, jež lze mnohem sofistikovaněji vyjádřit prostřednictvím kategorických imperativů (viz Kant 1976, s. 84 a 91): „Jednej jen podle té maximy (zásady), od níž můžeš zároveň chtít, aby se stala obecným zákonem“, respektive: „Jednej tak, abys používal lidství jak ve své osobě, tak i v osobě každého druhého vždy zároveň jako účel a nikdy pouze jako prostředek.“, má své ekonomické opodstatnění.

Může se nyní zdát, že jsme poněkud odbočili od problematiky redistribučních systémů, formálních a zejména neformálních institucí, které danou redistribuci upravují. Stačí však, když si uvědomíme, že slova o kontrole dodržování neformálních institucí, musí být uplatňována i zde. Pokud některá osoba poruší neformální pravidla redistribuce¹⁵⁷ a je za dané porušování sankcionalizována, budou daná pravidla přetrvávat. Je přitom dostatečné, aby sankci uplatnili někteří členové redistribučního systému (např. ti, v jejichž prospěch se redistribuce uskutečňuje) a ostatní¹⁵⁸ se sankcí souhlasili nebo se jí alespoň neprotivili. Obecně přitom platí, že jedním z důvodů, proč určité instituce přetrvávají, i když to nemusí být pro všechny osoby na první pohled výhodné, je skutečnost, že dané instituce a jejich dodržování přináší stabilitu, odstraňuje nejistotu. Ekonomicky řečeno instituce snižují transakční náklady a jsou faktorem, který může zabezpečit stabilní výdělek, byť je tento výdělek nižší než v případě neexistence institucí¹⁵⁹.

8. Paralelní hry v rámci daného institucionálního a redistribučního prostředí.

¹⁵³ Pro účely textu není podstatná konkrétní forma dané sankce. V případě neformálních institucí mohou mít sankce mnoho podob a jejich rozbor by text zahltil.

¹⁵⁴ Dané omezení při ukládání sankci v české právní úpravě vychází z ústavy ČR (ústavní zákon č. 1/1993 Sb. ve znění pozdějších předpisů), kde se konstatuje (článek 2, odst. 3): „Státní moc slouží všem občanům a lze ji uplatňovat jen v případech, v mezích a způsoby, které stanoví zákon.“

¹⁵⁵ Tato pravidla jsou formulována v trestním zákoně, přestupkovém zákoně apod.

¹⁵⁶ Sociální kapitál můžeme chápat jako množinu kontaktů, kterými dotyčná osoba na základě svých vlastností, schopností a charakteristiky (např. důvěry) disponuje. Jednotná definice sociálního kapitálu neexistuje, zájemce o danou problematiku lze odkázat např. na Field (2008).

¹⁵⁷ Např. požaduje, aby byla odměňována dle výkonu.

¹⁵⁸ Což mohou být i osoby, jejichž odměna je menší než jejich příspěvek k výkonosti celého systému, tedy ti, na jejichž úkor se redistribuce děje.

¹⁵⁹ Dané konstatování platí obecně pro všechny instituce, tak pro konkrétní případ institucí, jež se týkají problematiky redistribuce.

V předcházejícím textu jsme uvedli, že každé institucionální pravidlo vzniká v určitém redistribučním prostředí (systému) a že je tedy nutno zkoumat vliv daného konkrétního redistribučního na vznik, působení, případnou změnu i zánik jednotlivých pravidel. Daná závislost je ovšem vzájemná – redistribuční systém ke své existenci potřebuje určitá pravidla a může fungovat jen při existenci těchto pravidel. Pokud tedy chceme zkoumat určitý redistribuční systém, musíme rovněž zkoumat instituce, které redistribuci upravují, přičemž z výše uvedeného plyne, že se nelze omezit pouze na formální instituce, ale že je rovněž se zabývat institucemi neformálními, přičemž tyto instituce mohou mít na redistribuci větší vliv než instituce formální. Existence jednotlivých institucí je potom logickou příčinou, proč nejsou splněny teoretické předpoklady redistribučního modelu¹⁶⁰ – např., že každý hráč disponuje stejnou vyjednávací (vlivovou) silou, že jsou možné všechny koalice apod.¹⁶¹. Jsou tedy také (alespoň do určité míry) odpovědí na otázku, proč určité redistribuce může přetrvávat, byť (zejména z dlouhodobého hlediska) může být pro většinu účastníků redistribučního systému nevýhodná¹⁶².

Je ale třeba si uvědomit, že instituce umožňují redistribuci nejsou jedinými institucemi, které v daném systému existuje. Institucionální prostředí je mnohem komplikovanější, složitější a bohatší. Jak již bylo zmíněno, většina institucionálních pravidel se samotné redistribuce netýká. V jednotlivých systémech rovněž existují instituce umožňující soutěž jednotlivých (alespoň některých) členů systémů, uplatnění jejich schopností, a tedy i odměnu podle výkonu. Pokud by se instituce určitého systému týkaly pouze redistribuce, tak by se daný systém vůbec nerozvíjel, tj. negeneroval by v čase větší výnosy. Vnější šoky (typu neúrody, nemocí, zdražení cen vstupů) by potom způsobovaly náhlý pokles výnosů celého systému. Eventuelní větší výnosy by potom rovněž byly závislé na vnějších šocích (typu příznivé úrody). Daná nejistota není ani v zájmu těch, v jejichž prospěch je redistribuce uskutečňována a proto instituce, které umožňují spolupráci lidí, soutěž (konkurenci), volný vstup do odvětví, svobodnou volbu dodavatele a odběratele, volný pohyb osob, statků, výrobních faktorů a kapitálu (finančních prostředků) existují i v redistribučních systémech.

Ekonomická teorie přitom zdůrazňuje, že dělba práce, specializace a spolupráce je nutnou podmínkou rozvoje lidské společnosti¹⁶³. Díky dělbě práce, specializaci a spolupráci jednotlivých osob¹⁶⁴ vyprodukuje daná ekonomika (tj. daný systém, ve kterém rovněž mj. dochází k redistribuci) větší množství statků než, pokud by k dělbě práce, specializaci a spolupráci nedocházelo. Nicméně se ukazuje, že v rámci prostředí, které je zaměřeno na podporu a rozvoj dělby práce, specializace, spolupráce, svobodné soutěže a volného pohybu, se mohou odehrávat nejrůznější paralelní hry, jež tyto atributy omezují, porušují, respektive, jež se snaží přinést výhodu pouze některým subjektům a na úkor jiných subjektů. Abychom byli srozumitelní, uveďme konkrétní příklady jednání, které považujeme za paralelní hry – je to třeba jednání, které se snaží omezit vstup do odvětví a tedy i konkurenci, např. tak, aby

¹⁶⁰ Bližší popis těchto předpokladů viz Valeník (2008a).

¹⁶¹ Má zde smysl zdůraznit, že skutečnost, že nějaký model nepracuje se všemi předpoklady, není důvodem odmítnutí tohoto modelu. Model je vždy zjednodušením reality a nemůže zahrnout všechny předpoklady, respektive okolnosti. Jednak proto, že je neznáme, jednak proto, že bychom se v modelu se všemi předpoklady ztratili (či možná obrazněji řečeno utopili). Koneckonců ekonomicky řečeno: zahrnutí všech předpokladů/okolností je nákladné, takže náklady na toto zahrnutí by převýšily užitek z něho plynoucí. Blíže je problematika vytváření vědeckých modelů rozvedena např. v Friedman (1997) nebo Popper (1997).

¹⁶² Připomínáme, že v redistribučním systému klesá výkonnost daného systému oproti neredistribučnímu systému. V dlouhém období by tedy na tom měli být v neredistribučním systému lépe i ti, v jejichž prospěch se v redistribučním systému redistribuce uskutečňuje.

¹⁶³ Daný poznatek je obsažen již v díle, s jehož vydáním je obvykle spojen vznik ekonomie jako vědy – Pojednání o původu a podstatě bohatství národů Adama Smitha. David Ricardo ve své knize Zásady ekonomie výhodnost dělby práce rozšířil i na problematiku mezinárodního obchodu.

¹⁶⁴ Tato spolupráce může mít i podobu směny statků, kdy jednotlivé osoby, které se specializují a dělí práci (obvykle podle svých komparativních výhod) směňují statky, které takto vyprodukovaly.

stávající producenti nebyli konkurencí ohroženi. Za paralelní hru lze považovat zvýhodnění některých subjektů při zadávání veřejných zakázek. Na úrovni firmy je to jednání, kdy manažer preferuje určitého dodavatele, ačkoliv ceny daného dodavatele jsou vyšší než jeho konkurentů. Z daného preferování má manažer nějaký prospěch¹⁶⁵. Lze pokračovat účtováním fiktivních částek za neodvedené aktivity spřízněným firmám, přičemž i zde je ten, kdo takto účtuje příslušným způsobem odměněn (např. procentem z účtované částky). Na úrovni celé společnosti může být paralelní hrou taková daňová pravidla, která umožňují nezdanění výnosů v případě určité skupiny osob, případně určitým skupinám osob dovolují převod výnosů do daňových rájů apod. Dalšími příklady může být celá řada¹⁶⁶. Obecně lze konstatovat, že paralelní hry jsou charakterizovány skrytou redistribucí, koalice v nich uzavírané jsou skryté. V elementárním redistribučním systému naopak předpokládáme, že koalice jsou veřejně známé a že každý hráč může uzavřít koalici s jiným hráčem.

Můžeme přitom konstatovat, že paralelní redistribuční hry jsou založené na porušení (destrukci) těch parametrů institucionálního prostředí, které umožňují kooperativní charakter her. Jinými slovy paralelní hry nějakým způsobem omezují konkurenci, svobodný výběr dodavatele nebo odběratele, svobodnou spolupráci jednotlivých subjektů. Paralelní hry jsou výhodné jen pro některé hráče a jiné hráče poškozují – nejedná se tedy o paretovsky zlepšující hry. Není přitom náhodou, že poškozování jsou zpravidla ti, které ekonomická teorie označuje za slabší smluvní stranu, tj. osoby, jež nemají dostatek informací, znalosti, schopností apod. se bránit, respektive daná obrana je pro ně příliš nákladná. K tomu, aby dosáhli zrušení paralelní hry se musí sdružovat a vyvíjet řadu dalšího úsilí. Typickým příkladem slabší smluvní strany jsou spotřebitelé, drobní akcionáři, daňoví poplatníci apod.¹⁶⁷.

Institucionální prostředí, ve kterém se paralelní hry odehrávají, může být nastaveno tak, že dané hry podporuje – např. omezuje konkurenci¹⁶⁸. Jinými slovy instituce jsou viditelné. I v tomto případě dané viditelné instituce destruuji ty parametry, které umožňují kooperativní charakter her, respektive kooperaci v rámci daného systému. Se zde uvedeného plyne, že dané instituce umožňující paralelní hry vedou k redistribuci, kdy je některý hráč zvýhodněn na úkor jiných hráčů. Zvýhodnění má přitom obvykle podobu, kdy zvýhodněný hráč dostane něco, co by jinak nedostal, a znevýhodněný hráč nezíská něco, co by jinak mohl dostat¹⁶⁹. Častěji však má destrukce podobu přímého porušení institucionálního pravidla, které dovoluje kooperaci – např. pokud manažer upřednostňuje dražšího dodavatele a je za toto upřednostnění nějak odměněn, jedná v rozporu s jak formálními institucemi (zde např. v podobě ustanovení obchodního zákoníku, které se týkají péče řádného hospodáře¹⁷⁰), tak neformálními institucemi typu obchodních zvyklostí, pravidel poctivého obchodního styku apod. Konkrétní forma paralelní hry může být samozřejmě neostrá a může kupř. zahrnovat

¹⁶⁵ Obdobně může manažer preferovat nějakého zákazníka (odběratele), který je ale ochoten zaplatit méně než konkurenční zákazníci. I z tohoto výběru má přitom manažer určitý prospěch.

¹⁶⁶ Problematika paralelních her není prozatím dostatečně teoreticky zpracována. Jedním z podstatných kroků tohoto zpracování může úplný výčet jednotlivých paralelních her a jejich klasifikace. Pro názornost potom uveďme ještě jeden příklad paralelní hry – jedná se o scénu z filmu Pekařův císař a císařův pekař, kdy se spiklenci, kteří se snaží odstranit císaře Rudolfa II (ve skutečnosti ale pekaře, který je císaři podobný) se domlouvají na schůzce. Po domluvě většího počtu spiklenců se vždy sejde menší počet spiklenců, kteří se dohodnou na dřívějším začátku schůzky.

¹⁶⁷ Rozbor tématu slabší smluvní strany lze najít např. v Klvačová (2006).

¹⁶⁸ Typickým příkladem je celní sazebník.

¹⁶⁹ Aby byl rozdíl oproti elementárnímu redistribučnímu systému, který popisujeme výše zřejmý, uveďme, že v tomto elementárním systému je diskriminovaný hráč ekonomicky aktivní, část jeho výkonu je však přerozdělena ve prospěch někoho jiného. V případě paralelních her nemohou být nebo nejsou někteří hráči ekonomicky aktivní a výnos tak získávají ti, kteří aktivní jsou (je jim umožněno, aby aktivní byli).

¹⁷⁰ K formálním institucím lze v tomto případě přiřadit i příslušné firemní dokumenty – společenskou smlouvu, stanovy nebo jiný druh zakládající listiny dané společnosti a vnitřní firemní předpisy.

jednání v rámci určitého institucionálního pravidla, tak porušení nějakého (stejného nebo jiného) institucionálního pravidla¹⁷¹.

9. Závěr

Můžeme tedy v rámci celého textu shrnout:

1. Jednotlivé formální i neformální instituce vždy vznikají v nějakém redistribučním prostředí (systému).
2. Aby nějaká redistribuce fungovala, potřebuje být upravena formálními i neformálními institucemi. Pro dlouhodobé fungování dané redistribuce jsou důležité zejména neformální instituce v podobě zvyků, obyčejů, tradic, které danou redistribuci společensky legitimují, tj. ospravedlňují, zdůvodňují, vytvářejí zábrany, aby se o ní pochybovalo, aby byly činy pokusy pro její změnu apod.
3. Vedle institucí, které se týkají redistribuce, musí v dané společnosti (prostředí/systému), pokud chceme dosáhnout rozvoje (zlepšování) této společnosti existovat i formální a neformální instituce, jež umožňují soutěž a konkurenci, svobodnou volbu, volný pohyb, dobrovolnou dělbu práce, specializaci a spolupráci jednotlivých osob (obecně konkurenční prostředí).
4. V konkurenčním prostředí se ale rovněž odehrávají paralelní hry, jež atributy konkurenčního prostředí omezují. Tyto paralelní hry se dějí jednak proto, že to některá institucionální pravidla umožňují. Často však paralelní hry spočívají v porušení existujících institucionálních pravidel.

V závěru lze konstatovat, že další rozpracování výše uvedeného se jeví jako perspektivní směr jak obecné ekonomické teorie - tj. celé ekonomie jako vědy, tak institucionální ekonomie – tj. té části ekonomie, která se zabývá problematikou formálních a neformálních institucí. Rozpracování může pomoci nacházet odpověď na otázku proč se prosazují, vznikají, existují, mění i zanikají určité instituce, proč se vyplácí nějaké jednání – ať už v rámci existujících institucionálních pravidel nebo mimo tento rámec apod.

¹⁷¹ Jako příklad lze uvést zákon o veřejných zakázkách, jež umožňuje při zadávání zakázek malého rozsahu (dle aktuální právní úpravy do 2 mil Kč, u stavebních prací do 6 mil Kč) jednodušší postup a méně náročná kritéria výběru. Toto ustanovení může zadavatel zneužít a preferovat díky němu určitého dodavatele. Zadavatel tedy jedná v rámci pravidla, na druhou stranu proti duchu zákona, čili stejné pravidlo de facto porušuje.

Literatura:

- Buber Martin (2005):** *Já a ty*. Praha, Kalich.
- Coase Ronald H. (1960):** *The Problem of Social Cost*. Journal of Law and Economics, 3:p. 1-44.
- Denzau A., North D. (1994):** *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*. Kyklos, Vol. 47, No. 1, p. 3-31.
- Eucken Walter (2004):** *Zásady hospodářského řádu*. Praha, Liberální institut.
- Field John (2008):** *Social Capital*. Abingdon, Oxon, Routledge, 2nd Edition.
- Friedman Milton (1997):** *Metodologie pozitivní ekonomie*. Liberální institut.
- Furubotn Erik G., Richter Rudolf (2005):** *Institutions and Economic Theory*. The University of Michigan Press, 2nd Edition.
- Gočev Petr (2006):** *Co opravňuje vertikální přerozdělování: imanentní kritika neoklasického a neoliberálního přístupu*. Brno, Trast pro ekonomiku a společnost.
- Hayek, Friedrich A. (1960):** *The Constitution of Liberty*. London, Routledge.
- Hayek, Friedrich A. (1994):** *Právo, zákonodárství a svoboda*. Praha, Academia.
- Holman Robert (2001):** *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha, C.H. Beck, 2. vydání.
- Chavance Bernard (2009):** *Institutional Economics*. London a New York, Routledge.
- Kant Immanuel (1976):** *Základy metafyziky mravů*. Praha, Svoboda.
- Klvačová Eva (2006):** *Dobývání renty: teorie a praxe*. Praha, Professional Publishing.
- Mlčoch Lubomír (2005):** *Institucionální ekonomie*. Praha, Karolinum – nakladatelství University Karlovy.
- Marshall, P. J. (1996):** *The Cambridge Illustrated History of the British Empire*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Musgrave Richard A., Musgraveová Peggy B. (1994):** *Veřejné finance v teorii a v praxi*. Praha, Management Press.
- Nelson R., Winter S. (1982):** *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press.
- North Douglass, C. (1990):** *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge (UK), Cambridge University Press.
- North Douglass, C. (1994):** *Economic Performance through Time*. American Economic Review, Vol. 1984, No. 3, p. 359-395.
- Pelikán Pavel (2005):** *Nová institucionální ekonomie se stává součástí hlavního proudu (rozhovor s Jakubem Haasem)*. Listy – časopis studentů VŠE, Vol. 8, No. 5.
- Popper Karl (1997):** *Logika vědeckého bádání*. Praha, OIKOYMENH.
- Rawls John (1995):** *Teorie spravedlnosti*. Praha, Victoria Publishing.
- Redmond William H. (2005):** *A Framework for the Analysis of Stability and Change in Formal Institutions*. Journal of Economic Issues.. Vol. 39, No.. 3
- Rousseau Jean (1947):** *O původu nerovnosti mezi lidmi*. Praha, Svoboda.
- Samuelson Paul A., Nordhaus William D (2007):** *Ekonomie*. Praha, Svoboda.
- Stiglitz Joseph E. (1997):** *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha, Grada.
- Šíma Josef (2004):** *Ekonomie a právo*. Praha, Liberální institut.
- Šulc Jaroslav (2005):** *Alternativy reformy penzijního systému*. Praha, Vysoká škola finanční a správní.
- Valenčík Radim (2008a):** *Teorie her a redistribuční systémy*. Praha, Eupress.
- Valenčík, Radim (2008b):** *Základy teorie redistribučních systémů a její aplikace*. In: Valenčík Radim (ed.): *Lidský kapitál a investice do vzdělání. Sborník z 11. mezinárodní vědecké konference*. Praha, Vysoká škola finanční a správní.

- Valenčík Radim, Budínský Petr (2009):** *Jaké příčiny má narušení morality v redistribučních systémech.* ACTA VŠFS, 2009, Vol. 3, No. 2.
- Veblen Thorstein (1999):** *Teorie zahálčivé třídy.* Praha, Sociologické nakladatelství.
- Voigt Stefan (2008):** *Institucionální ekonomie.* Praha, Liberální institut.
- Wawrosz, Petr (2007a):** *Thorstein Veblen a americká meziválečná institucionální ekonomie.* Marathon (on-line), 2007, No. 3.
- Wawrosz, Petr (2007b):** *Investování do sociálního kapitálu, efektivnost a redistribuční systémy.* ACTA VŠFS, 2007, Vol. 1, No. 1, p. 74-102,
- Wawrosz Petr (2009):** *Theory of Redistribution Systems and Institutions.* Vystoupení na konferenci pořádané Vysokou školou finanční a správní a Českou společností ekonomickou, únor 2009.
- Williamson Olivier (1975):** *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications.* New York, Free Press.

Komparace regionů České republiky z pohledu jejich ekonomické výkonnosti

Iva Živělová

Anotace

Zabezpečení rovnoměrného rozvoje regionů a snižování disparit mezi jednotlivými regiony patří k hlavním cílům regionální politiky nejen v České republice, ale i v celé Evropské unii. Předpokladem stanovení vhodných nástrojů regionální politiky je objektivizace regionálních disparit na různých úrovních vymezení regionů.

Příspěvek je zaměřen na hodnocení ekonomické výkonnosti České republiky v letech 2002 až 2007. Pro hodnocení jsou využity ukazatele posuzující strukturu podnikatelské sféry, přínos regionu k tvorbě hrubého domácího produktu, přínos vybraných odvětví činnosti měřený hrubou přidanou hodnotou, investiční aktivita regionu.

Annotation

The assurance of the equable regional development and further disparity decrease among the individual regions are the aims ranged among the main goals of the Czech regional policy as well as the European Union regional policy. The presumption for setting up of the convenient tools of regional policy is the objectification of regional disparities on the different levels of region definition.

The paper is focused on the evaluation of economic performance of the Czech Republic in years 2002 – 2006. For evaluation there are used indicators evaluating the structure of enterprise sphere, contribution of regions to creation of Gross Domestic Product, contribution of chosen sectors measured by Gross Value Added, investment activity of region.

Úvod

V oblasti ekonomické výkonnosti regionů je za hlavní cíl regionální politiky považováno především plné využití výrobních faktorů v regionu. Důsledkem je potom ekonomický růst, odrážející se v kvalitě života v regionu. Ekonomickou základnu regionu je možno považovat za systém, tvořený ekonomickými subjekty a vazbami mezi nimi a 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.

Mezi regiony dochází k významným rozdílům 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. 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.

Cíl a metody

Cílem příspěvku je analýza ekonomické výkonnosti regionů České republiky v průměru let 2002 až 2007. Ekonomická výkonnost je posuzována pomocí ukazatelů hrubého domácího produktu, hrubé přidané hodnoty i tvorby fixního kapitálu.

Na regiony je možno pohlížet z různých pohledů. Pro hodnocení ekonomické výkonnosti regionu je třeba stanovit, jaký územní celek je hodnocen. Vzhledem k potřebě podkladových údajů pro analýzy různého typu je třeba vymezení hodnocených územních celků přizpůsobit reálné možnosti získání těchto údajů. V úvahu přichází, v návaznosti na dostupná statistická zjišťování, kraje.

Príspevek uvádí dílčí výsledky výzkumného záměru č. MSM 6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného zemědělství, tématického směru 05 Sociálně ekonomické souvislosti trvale udržitelného multifunkčního zemědělství a opatření agrární a regionální politiky, řešeného na MZLU v Brně.

Výsledky a diskuse

Ekonomická výkonnost není ve všech regionech stejná. Je odvislá od míry využití výrobních faktorů regionu. Každý region má svou strukturu podnikatelské sféry, která předurčuje množství a skladbu pracovních příležitostí v regionu. Vedle regionů, v nichž se koncentrují rozvíjející se podnikatelské aktivity existují i regiony, které procházejí určitou formou strukturální krize, především z důvodů vyšší koncentrace upadajících či stagnujících odvětví. Je tedy třeba hodnotit strukturu podnikatelské sféry, zejména z pohledu zastoupení předmětu činnosti. Územní specifika odvětvové struktury je možno považovat za hlavní faktor podmiňující disparity v ekonomické výkonnosti.

Největší podíl na celkovém počtu podniků vykazují Hlavní město Praha, Středočeský a Jihomoravský kraj. Naopak ke krajům s nejnižším počtem podniků patří ve sledovaném období kraje Karlovarský, Pardubický a Vysočina.

Za jeden z hlavních faktorů ekonomické výkonnosti regionu je možno považovat nejen množství, ale také skladbu pracovních příležitostí.

Z hlediska zastoupení právních forem podnikání vykazují největší podíl ve všech krajích České republiky živnostníci. Jejich podíl se pohybuje okolo 70%. Na dalším místě jsou zastoupeny obchodní společnosti, jejichž podíl se pohybuje mezi 9 až 16%, pouze v Hlavním městě Praze jsou zastoupeny 24%. (viz tab. 1)

Tabulka 1 Struktura podnikatelské sféry podle krajů

Kraj	Počet podnikatelských subjektů	z toho				Podnikatelská aktivita
		živnostníci	soukromě hospodařící rolníci	obchodní společnosti	Družstva	
Česká republika	1 266 336	881 203	46 442	175 030	9 877	123,7
Hlav. město Praha	232 685	144 369	772	56 271	3 993	197,8
Středočeský	147 724	108 380	6 091	15 088	683	128,4
Jihočeský	78 874	55 499	4 684	8 543	588	125,8
Plzeňský	67 130	46 372	2 762	7 685	290	122,0
Karlovarský	36 017	25 289	832	3 811	81	118,2
Ústecký	80 209	57 196	3 109	9 206	302	97,4
Liberecký	53 856	40 088	1 811	6 105	224	125,8
Královéhradecký	68 808	49 377	3 814	7 293	418	125,6
Pardubický	56 764	40 446	2 964	5 912	275	112,2
Vysočina	54 643	37 565	4 022	4 892	445	107,1
Jihomoravský	138 143	93 474	5 781	22 011	1 017	122,2
Olomoucký	66 380	48 558	2 854	6 562	394	103,9
Zlínský	70 607	51 221	3 417	8 335	235	119,6
Moravskoslezský	114 496	83 369	3 529	13 316	932	91,5

Pramen: ČSÚ

Největší zastoupení ve všech regionech mají podniky služeb, zahrnující v uvedeném sledování dopravu a spoje, obchod, stravování, ubytování a ostatní obchodní služby. Podíl těchto podniků na celkovém počtu ekonomických subjektů dosahuje ve všech regionech okolo 55%. Mezi regiony však existují disparity, neboť např. v Hlavním městě Praze tyto

podniky představují 67%, v Karlovarském kraji 62% a v Moravskoslezském kraji 59%. Naopak kraj Vysočina vykazuje ve službách pouze 45% podniků.

Jednotlivé regiony vykazují rozdílné zastoupení podniků zabývajících se stavebnictvím. Podíl těchto podniků se pohybuje mezi 14% v kraji Moravskoslezském až 19 % v kraji Libereckém. Krajem vykazujícím vyšší podíl podniků průmyslových je kraj Zlínský (25%) a kraj Vysočina (22%), který je i krajem s vyšším podílem podniků zabývajících se zemědělskou výrobou (16 %). Obdobný podíl podniků průmyslových jako kraj Vysočina vykazují i kraje Pardubický, Jihomoravský a Liberecký.

Vývoj minulých let jak v zemědělství, tak v průmyslu, podnítil řadu změn ve struktuře činností, kterými se podnikatelské subjekty zabývají. Již před rokem 2000 došlo k výraznému snížení počtu subjektů podnikajících v zemědělství, došlo i k restrukturalizaci průmyslové výroby. Tento vývoj lze sledovat v podstatě v celé České republice.

Výkonnost regionu je podmíněna i podnikatelskou aktivitou, která je měřena počtem podnikatelských subjektů v regionu připadajících na 1000 obyvatel (viz tabulka 1).

Ekonomická výkonnost regionu je rovněž významně ovlivňována podnikatelskými schopnostmi podnikatelů. Ty podmiňují celkovou konkurenceschopnost regionů, která určuje úroveň příjmů a zaměstnanosti. Ekonomické výsledky podnikatelských subjektů, působících v daném regionu, se odrážejí v přínosu daného regionu k 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. Vybrané údaje o ukazatelích využívajících hrubý domácí produkt jsou uvedeny v tabulce 2.

Tabulka 2 Hrubý domácí produkt podle krajů

Kraj	HDP v mil. Kč	Podíl regionu na HDP ČR v %	HDP na 1 obyvatele v Kč	HDP na 1 zaměstnance v Kč	HDP na 1 obyvatele v PPS
Česká republika	2 970 261	100,0	290 232	724 978	17 309
Hlav. město Praha	713 814	24,0	606 925	1 119 400	36 196
Středočeský	310 160	10,4	269 674	796 140	16 083
Jihočeský	162 124	5,5	258 668	644 209	15 427
Plzeňský	137 296	5,2	278 326	666 779	16 599
Karlovarský	68 657	2,3	225 410	554 649	13 443
Ústecký	193 614	6,5	235 260	646 081	14 031
Liberecký	99 488	3,3	232 303	601 605	13 854
Královéhradecký	142 083	4,8	259 348	651 246	15 467
Pardubický	121 037	4,1	239 415	586 967	14 278
Vysočina	124 700	4,2	244 510	658 601	14 582
Jihomoravský	302 309	10,2	267 463	671 165	15 951
Olomoucký	144 804	4,9	226 617	598 525	13 515
Zlínský	137 313	4,6	232 558	618 249	13 869
Moravskoslezský	296 974	10,0	237 244	630 022	14 149

Pramen: ČSÚ

Ke sledovaným ukazatelům patří zejména velikost hrubého domácího produktu v regionu vytvořeného v mil. Kč, podíl hrubého domácího produktu regionu na celkovém hrubém domácím produktu státu v %, hrubý domácí produkt připadající na 1 obyvatele regionu, hrubý domácí produkt připadající na 1 zaměstnance v regionu. Významným ukazatelem pro mezinárodní srovnání a zejména pro určení způsobilosti regionů pro čerpání finanční a jiné pomoci ze strukturálních fondů EU je hrubý domácí produkt příslušného regionu připadající na 1 jeho obyvatele, přepočtený dle parity kupní síly měny.

Makroekonomický vývoj České republiky byl ve sledovaném časovém období, tj. do roku 2007, příznivý, tempo růstu hrubého domácího produktu bylo, ve srovnání s ostatními zeměmi EU, poměrně vysoké. Přispíval k tomu vývoj hodnoty hrubého domácího produktu vytvořeného ve sledovaných regionech, neboť hodnota tohoto ukazatele vykazovala ve všech regionech růst. Největší tempo růstu hrubého domácího produktu v regionu vytvořeného celkem i v přepočtu na jednoho obyvatele vykazoval kraj Středočeský, pozitivně lze hodnotit i tempo růstu v kraji Vysočina. V ostatních krajích nejsou z pohledu tempa růstu příliš výrazné rozdíly. Obdobné tendence je možno spatřovat i ve vývoji hrubého domácího produktu na jednoho obyvatele v paritě kupní síly. Hodnota tohoto ukazatele v Hlavním městě Praze převyšuje více než dvojnásobně, v některých krajích i trojnásobně, hodnotu v krajích ostatních.

Ze zjištěných údajů je zřejmé, že ke krajům s významným ekonomickým potenciálem patří kraje Středočeský a Jihomoravský, kde v posledním roce sledované časové řady dosahuje podíl regionu na tvorbě hrubého domácího produktu státu 10%. Nejmenší podíl vykazují kraje Karlovarský (2,3%) a Liberecký (3,5%). Podíl ostatních krajů se pohybuje v rozmezí 4,0 až 6,5%.

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 mezipotřebou v kupních cenách na straně druhé. V regionu je možno sledovat hrubou přidanou hodnotu celkem i na jeden podnikatelský subjekt. Údaje o hrubé přidané hodnotě podle vybraných odvětví jsou uvedeny v tabulce 3.

Tabulka 3 Hrubá přidaná hodnota v krajích podle vybraných odvětví

Kraj	Hrubá přidaná hodnota celkem v mil. Kč	Hrubá přidaná hodnota na 1 podnikatelský subjekt v tis. Kč	Podíl průmyslu na HPH v %	Podíl zemědělství ¹⁾ na HPH v %	Podíl stavebnictví na HPH v %
Česká republika	2 666 200	2 105	.	.	.
Hlav. město Praha	639 782	2 750	9,1	0,1	5,4
Středočeský	277 992	1 882	35,1	3,8	5,7
Jihočeský	145 310	1 842	27,1	5,5	7,9
Plzeňský	137 296	2 045	32,9	4,1	7,3
Karlovarský	61 536	1 709	25,4	2,1	7,3
Ústecký	173 533	2 164	27,6	1,7	7,9
Liberecký	89 170	1 656	40,4	1,6	6,6
Královéhradecký	127 347	1 851	31,2	4,5	6,6
Pardubický	108 484	1 894	31,5	5,3	7,0
Vysočina	111 767	2 045	35,6	8,1	6,4
Jihomoravský	270 955	1 976	24,0	3,5	7,8
Olomoucký	129 786	1 955	31,7	5,5	7,4
Zlínský	123 072	1 743	39,0	3,3	8,2
Moravskoslezský	266 173	2 325	30,9	1,9	6,4

Pramen: ČSÚ

Struktura podnikatelské sféry v daném regionu podmiňuje i strukturu hrubé přidané hodnoty. Proto je účelné sledovat hrubou přidanou hodnotu i zvláště v hlavních odvětvích národního hospodářství, a to průmyslu, zemědělství, stavebnictví, obchodu, ubytování a stravování a dopravě, skladování a spojích.

Hrubá přidaná hodnota činila v celé České republice ve sledovaném časovém období v průměru 2 900 333 mil. Kč. Největší měrou se na tomto výsledku podílelo Hlavní město Praha, kde průměr za sledovaných 6 let byl 701 581 mil. Kč, nejméně potom Karlovarský kraj (61 873 mil. Kč). Obdobné relace jsou patrné i v přepočtu hrubé přidané hodnoty na 1 obyvatele, či na 1 podnikatelský subjekt. Největší podíl na hrubé přidané hodnotě vykazuje ve všech krajích průmysl.

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 regionu na tvorbě hrubého fixního kapitálu státu a hrubý fixní kapitál připadající na 1 obyvatele regionu v Kč i v paritě kupní síly (viz tabulka 4).

Tabulka 4 Tvorba hrubého fixního kapitálu (THFK) podle krajů

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	740 898	100,0	72 395	4 318
Hlav. město Praha	205 241	27,7	174 508	10 407
Středočeský	85 160	11,5	74 044	4 416
Jihočeský	47 431	6,4	75 676	4 513
Plzeňský	38 110	5,1	69 244	4 130
Karlovarský	18 924	2,6	62 131	3 705
Ústecký	46 009	6,2	55 906	3 334
Liberecký	22 060	3,0	51 509	3 072
Královéhradecký	25 719	3,5	46 946	2 800
Pardubický	23 828	3,2	47 132	2 811
Vysočina	28 929	3,9	56 724	3 383
Jihomoravský	78 274	10,6	69 252	4 130
Olomoucký	28 397	3,8	44 440	2 650
Zlínský	27 781	3,7	47 050	2 806
Moravskoslezský	65 035	8,8	51 955	3 098

Pramen: ČSÚ

Z pohledu posuzovaných ukazatelů je možno konstatovat, že vyšší investiční aktivitu vykazují, vedle Hlavního města Prahy, zejména kraje Středočeský a Jihomoravský. Pokud bychom však posuzovali tempo růstu uvedených ukazatelů, vykazuje vysoké tempo růstu uvedených ukazatelů kraj Moravskoslezský, zatímco např. v kraji Jihomoravském hodnota ukazatelů v podstatě stagnuje.

Závěr

V posledních letech je věnována velká pozornost snižování disparit mezi jednotlivými regiony. Nízká úroveň rozvoje některých regionů se stává brzdou ekonomického rozvoje státu. Za tímto účelem je třeba sledovat aktuální stav kvality života v regionech a zjištěné rozdíly zmírňovat vhodně volenými nástroji regionální politiky.

Literatura

Svatošová, L., Boháčková, I., Hrabánková, M: Regionální rozvoj z pozice strukturální politiky. JČU České Budějovice 2005. ISBN 80-7040-749-2

Wokoun, R., Mates, P.: Management regionální politiky a reforma veřejné správy. Linde, Praha 2006. ISBN 80-7201-608-3

Živělová, I., Jánský, J. Metodologické přístupy k hodnocení ekonomické výkonnosti regionu. Sborník z mezinárodní vědecké konference „*Účetnictví a reporting udržitelného rozvoje na makroekonomické a mikroekonomické úrovni*“. MŽP, Brno 2007, s. 215 - 220. ISBN 978-80-7194-970-1

MARKETING A MANAGEMENT

Jaká informační podpora ze strany obcí směřuje do neziskového sektoru?

What Municipality Information Support Towards To Non Profit Sector Exists?

Pavel Bachmann

Anotace:

Při hodnocení vyspělosti občanského sektoru bychom se měli zaměřovat nejen na množství a kapacity organizací neziskové sféry, ale také na podporu, která je jim věnována ze strany státní správy a samosprávy, v našem případě se pak konkrétně jedná o podporu ze strany obcí. Daná podpora může být velmi různorodá. Předložený článek sleduje úroveň informační podpory poskytované na www stránkách obcí spíše venkovského charakteru.

Práce má za cíl zjistit na jaké organizace neziskové sféry se odkazují obecní webové stránky, a to z hlediska jejich množství i charakteru poslání. Zároveň poukazuje na trend exponenciálně zvyšujícího se množství počtu funkčních organizací vzhledem k velikosti obce. Šetření se soustřeďuje na všechny obce okresu Trutnov v Královéhradeckém kraji. Článek je součástí projektu WD-48-07-1 "Výzkum pro řešení regionálních disparit" zadaného Ministerstvem pro místní rozvoj České republiky.

Summary:

Civil sector maturity is not determined by a number and capacities of nonprofit organizations only; however the support of public administration and local governments is important also. Concretely, there it deals with the support from the side of municipalities. Given municipality support can vary a lot. Presented paper monitors information support level provided by municipalities on their www pages with focus on countryside region.

What nonprofit organizations can be found on municipality web presentation with regards to its quantity and character of the organizational missions is the goal outlined by this work. Trend of exponentially increasing number of referred organizations with regards to municipality population is also pointed out. The survey is conducted in all municipalities of Trutnov district in Hradec Králové region (Czech Republic). The text follows the papers presented in the frame of "Research for regional disparities solution" project funded by Ministry for Regional Development of the Czech Republic.

1. Úvod

Občanská angažovanost a kapacita organizací občanského sektoru je často uváděna také jako měřítko vyspělosti dané země. Při hodnocení zmíněné vyspělosti bychom měli také zohledňovat podmínky, které jsou (či nejsou) pro zapojení občanů vytvořeny ze strany státu, resp. státní správy a samosprávy, v našem případě pak obcemi. K podpoře zapojení občanů může obec využít různých komunikačních kanálů a nástrojů. Jedním z těchto nástrojů může být informovanost, kterou obec poskytuje o organizacích neziskového sektoru v dané lokalitě a komunikačním kanálem webové stránky obce. Analýzou takové komunikace prostřednictvím zmíněného komunikačního kanálu se, ve vztahu k neziskovým organizacím, zabývá předložená práce. Článek je součástí projektu WD-48-07-1 "Výzkum pro řešení regionálních disparit" zadaného Ministerstvem pro místní rozvoj České republiky (např. [2], [4]).

Komunikace pomocí webové sítě se pozvolně, ale jistě začíná stávat významnou platformou pro komunikaci mezi státem zřizovanými institucemi a občany. Webové prezentace obcí byly jako předmět výzkumu voleny především z důvodů objektivnější měřitelnosti a prokazatelnosti. Tvrzení dokladuje např. Øvretveit [6], který uvádí, že většina výzkumů v oblasti kvality veřejného sektoru obsahuje studie ověřující potřeby uživatelů a zkušenost se službou. Nebo popisují či analyzují závěrečné studie programů kvality nebo teoretické a koncepční studie. Mnoho výsledků je podáno konzultanty nebo vedoucími programů kvality a vědecká literatura dokonce ukazuje, že publikace mají zájem na pozitivních výsledcích. Zároveň většina veřejného sektoru poskytuje služby a nikoli výrobní produkty, přičemž služby jsou hůře definovatelné, měřitelné a kontrolovatelné než „fyzické“ výrobky [7]. Mimo již zmíněné, prostřednictvím využívání informačních a komunikačních technologií veřejné organizace, včetně obcí, zvyšují své znalostní kapacity: tj. algoritimizovat a kontrolovat své

činnosti, standardizovat a formalizovat svá rozhodnutí a pravidelné aktivity a srovnávat výsledky své organizace. [3]

Řízení obce prochází již od 90. let minulého století reformou odrážející model „New Public Management“, který transformuje moderní manažerské přístupy do prostředí veřejné správy a samosprávy [4]. Obec se musí umět vypořádat s narůstajícími požadavky na kvalitu vykonávané správy, vyplývající z celkové zvyšující se orientace na okamžité a vysoce kvalitní uspokojování potřeb zákazníků a také se přizpůsobit novým informačním a komunikačním technologiím (ICT). Právě zde se tedy začíná objevovat další velmi efektivní forma zapojení občanů do věcí veřejných.

2. Cíl a metodologie

Prezentovaný článek si klade za cíl získat základní kvantitativní a kvalitativní informace o informacích, které jsou poskytovány o neziskové sféře. Jedná se především o následující zjištění:

- na jaké organizace neziskové sféry www prezentace obcí odkazují, a to z hlediska množství těchto organizací i z hlediska toho o jaké organizace se jedná,
- zda se liší počty těchto odkazů s rostoucí populací obce.

Toto šetření bude sloužit pro další výzkumné účely, zejména pak obsahovou analýzu zaměřenou na zjištění do jaké míry je o neziskových organizacích informováno v obecních časopisech a zpravodajích.

Metodicky byl pro toto zkoumání vybrán okres Trutnov v Královéhradeckém kraji. Šetření proběhlo u všech 75 obcí tohoto okresu. Informace o neziskových organizacích na svých webových stránkách uvádí více než polovina obcí (58,7 %). Jak je patrné z tabulky 1, okres Trutnov vykazuje z hlediska obcí, které uvádí na svých webových stránkách informace o neziskové sféře průměrné hodnoty.

Tab. 1: Informace o neziskových organizacích na webových portálech obcí Královéhradeckého kraje

okres	celkem obcí	počet obcí uvádějících NO	% podíl těchto obcí
Rychnov nad Kněžnou	80	54	67,5
Hradec Králové**	104	63	60,6
Trutnov	75	44	58,7
Náchod	78	41	52,6
Jičín	111	44	39,6

Zdroj: Autor

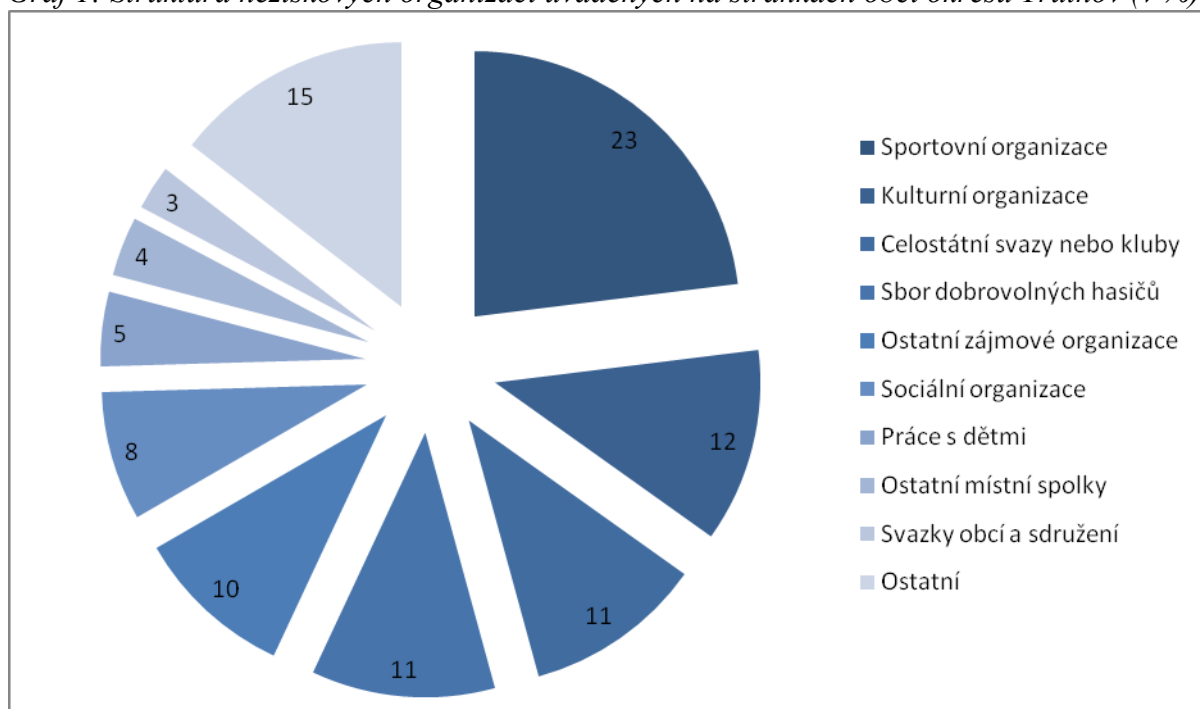
3. Výsledky

Okres Trutnov zahrnuje celkem 75 obcí, z toho 70 obcí (93,3 %) disponuje svou vlastní webovou prezentací. Informace o neziskových organizacích na svých webových stránkách uvádí více než polovina všech obcí (58,7 %), tzn., že jsou zahrnuty také obce bez vlastních webových stránek.

Strukturu organizací uváděných na webových stránkách obcí znázorňuje graf 1. Obce nejčastěji uvádí sportovní organizace (23 % ze všech organizací), následně organizace kulturní (12 %) a místní organizace celostátně působících organizací a sbory dobrovolných hasičů. Méně frekventované, přesto však přítomné, jsou odkazy na práci s dětmi (5 %), ostatní místní spolky (4 %) a svazky obcí a sdružení propagující daný region (3 %).

Pro zjištění rozdílů v počtech organizací, na které obce poukazují ve svých internetových prezentacích došlo k rozdělení těchto obcí do tří skupin. Jednalo se o obce do 500 obyvatel, obce s populací nad 500 obyvatel a méně než 2000 obyvatel a obce s populací vyšší než 2000 obyvatel.

Graf 1: Struktura neziskových organizací uváděných na stránkách obcí okresu Trutnov (v %)



Zdroj: Autor

3.1 Webové stránky obcí do 500 obyvatel

V kategorii obcí do 500 obyvatel se nacházel největší počet obcí posuzovaného okresu Trutnov (34, resp. 45,3 %). Na webových stránkách těchto obcí s nejnižší populací bylo nalezeno celkem 41 odkazů na neziskové organizace, tj. 1,2 odkazu na obec. Přesně polovina těchto obcí dané kategorie přitom neuváděla o spolcích nebo neziskových organizacích ve své obci žádné informace. Ve struktuře organizací, na které existovaly odkazy, převažovaly sbory dobrovolných hasičů (34,1 % ze všech organizací s odkazem) a sportovní organizace (24,4 %). Absolutní počty jsou uvedeny v tabulce 2.

Tab. 2: Poskytování informací o neziskových organizacích v obcích do 500 obyvatel

Název spolku/neziskové organizace	Absolutní počet	% ze všech
Sbor dobrovolných hasičů	14	34,1
Sportovní organizace (TJ Sokol, fotbalový klub)	10	24,4
Myslivci	5	12,2
Kulturní a občanský život	3	7,3
Klub důchodců	3	7,3
Matefský klub	2	4,9

Český zahrádkářský svaz	1	2,4
Český svaz žen	1	2,4
Sdružení Větrák	1	2,4
Ostatní	1	2,4
Celkem	41	100

Zdroj: Autor

3.2 Webové stránky obcí od 501 do 2000 obyvatel

Obce s populací větší než 500 a menší než 2000 obyvatel již větší počet odkazů na neziskové organizace i větší různorodost těchto organizací. Obcí s touto populací bylo o něco méně (31) než u předchozí kategorie, přesto tyto obce odkazovaly celkově na více neziskových organizací (59) – což představuje 1,9 odkazů na 1 obec. Žádné odkazy nebyly poskytnuty u 11 obcí, tj. u 35,5 %. Z hlediska zaměření uváděných organizací se jednalo především o sportovní organizace (nejčastěji fotbal, ale také např. lyžování či tenis) a sbory dobrovolných hasičů (23,7 %) následované myslivci (6,8 %) a kluby důchodců (také 6,8 %). Přesné hodnoty uvádí tabulka 3.

Tab. 3: Poskytování informací o neziskových organizacích v obcích s populací od 500 obyvatel do 2000 obyvatel

Název spolku/neziskové organizace	Absolutní počet	% ze všech
Sportovní organizace (TJ Sokol, fotbalový klub, nohejbal, lyžování, tenis)	19	32,3
Sbor dobrovolných hasičů	14	23,7
Myslivci	4	6,8
Klub důchodců	4	6,8
Práce s dětmi (Junák, Skaut, klub dětí)	3	5,1
Kynologové	2	3,4
Sdružení pro občanské záležitosti	2	3,4
Český červený kříž	2	3,4
Sdružení cestovního ruchu, Svazek obcí	2	3,4
Ostatní občanská sdružení - Z toho: modeláři, aero klub, Linie a Chalupění, Společnost bří Čapků, Klub žen, Divadelní ochotníci, Pečovatelská služba	7	11,9
Celkem všech odkazů na neziskové organizace	59	100

Zdroj: Autor

3.3 Webové stránky obcí nad 2000 obyvatel

Tendence větší různorodosti a většího počtu poskytovaných informací o neziskové sféře pokračovala i v obcích s populací vyšší než 2000 obyvatel. Ve sledované kategorii obcí se nacházelo pouze 10 obcí, nicméně 230 odkazů na organizace neziskového sektoru, což v průměru představuje 23 subjektů na 1 obec. Více neziskových organizací se nacházelo ve větších obcích, např. stránky okresního města Trutnov odkazovaly na 89 neziskových organizací, což představuje téměř čtyři desetiny (38,7 %) všech organizací. Objevily se zde také odkazy na organizace s méně obvyklým posláním a bylo uváděno více subjektů zaměřených na sociální problematiku.

Informace o organizacích neziskové sféry poskytovaly všechny obce s danou populací nad 2000 obyvatel. Z těchto organizací dominovaly opět sportovní organizace, kterých byla více

než pětina ze všech organizací (20,4 %), následovaly organizace kulturní (15,7 %), ve kterých byla, kromě obvyklých organizací divadelních, hudebních a výtvarných, zařazena také větší skupina hudebních kapel, které si založily vlastní občanské sdružení. Dále následovaly ostatní zájmové organizace (zejména kluby důchodců a kynologové) a sociální organizace, které shodně disponovaly více než 10 % odkazů.

Detailní výsledky jsou sumarizovány v tabulce 4.

Tab. 4: Poskytování informací o neziskových organizacích v obcích s populací nad 2000 obyvatel

Název spolku/neziskové organizace	Absolutní počet	% ze všech
Sportovní organizace - z toho např. fotbal, lyžování, cyklistika, hokej, karate, kulturistika a silový trojboj, stolní tenis, volejbal, orientační běh, lyžování, střelba, šachy, golf	47	20,4
Kulturní organizace - z toho divadlo, hudba, výtvarníci, loutkáři	36	15,7
Ostatní zájmové organizace - z toho např. Klub důchodců, kynologové, cestovatelé, letečtí/lodní modeláři, mykologové, esperantisté, historický šerm, betlémaři, kaktusáři, ptactvo, sdružení fotografů,	24	10,4
Sociální organizace – z toho např. mateřská centra, Farní charita, Kojenecký ústav, podpora lidí s mentálním postižením, Ruka, Diakonie ČCE, Domov sv. Josefa, aj.	24	10,4
Celostátní svazy nebo kluby, např. Klub českých turistů, Český rybářský svaz, Český kynologický svaz, Český svaz včelařů, Český svaz chovatelů, Klub českých filatelistů, Český červený kříž	22	9,6
Práce s dětmi – z toho např. Junák, Skaut, klub dětí - pionýr, Mladí hasiči, Mládež ČČK	12	5,2
Ostatní místní spolky - z toho např. Komitét pro udržování památek z války r. 1866, Klub vojenské historie, Klub přátel bří Čapků a města Úpice, Pro bono publico	12	5,2
Sbor dobrovolných hasičů	9	3,9
Svazky obcí a sdružení na podporu regionu – z toho např. Veselý Výlet, Správa KRNAP, Východní Krkonoše, Ergis, aj.	7	3,0
Ostatní - z toho např. Vodní záchranná služba, spinning a fitbox centrum, Arnika, ekologická sdružení, okrašlovací spolky, pony centrum	37	16,1
Celkem	230	100

Zdroj: Autor

Diskuse

Prezentované šetření využívá moderní komunikační kanál pro sdělování informací směrem od obce k občanům – internet. Tento komunikační kanál může představovat také podporu z hlediska poskytování informací o dění v oblasti občanských aktivit – neziskových organizací, neboť se pozvolně, ale jistě začíná stávat významnou platformou pro komunikaci mezi veřejnými institucemi a občany.

Webové prezentace obcí byly jako předmět výzkumu voleny především z důvodů objektivnější měřitelnosti a prokazatelnosti, která je v rámci daného průzkumu zřejmá. Otázkou, která se nabízí, zůstává, zda lze ze získaných výsledků – tj. informací o neziskových organizacích nalezených na obecních webových stránkách – usuzovat na skutečný stav občanských aktivit ve sledovaném okrese. Lze předpokládat, že funkční a s obcí dobře spolupracující organizace se na webových stránkách obce objeví, nicméně s jistotou to tvrdit nemůžeme. Faktorů, které tuto skutečnost mohou ovlivnit je celá řada od nefunkčnosti daných stránek v době výzkumu, přes neochotu administrátora stránky aktualizovat až po neochotu občanských organizací upozornit obec na svou činnost.

Zajímavou oblast lze spatřovat také ve skutečnosti, že webové stránky menších obcí prakticky vůbec nepoukazují na neziskové organizace se sociálním posláním. Můžeme se domnívat, že organizace sociálního zaměření vyžaduje určitý stupeň personálních a materiálních kapacit, které v malých obcích nejsou ani dostupné, ani je není možné financovat.

Závěr

Www prezentace obcí okresu Trutnov obsahují odkazy na různorodou škálu neziskových organizací. Nejčastěji na organizace zaměřované na sportovní činnost (23 %) a kulturní činnost (12%). Zaměření se však liší v závislosti na velikosti obce. V menších obcích hrají velkou roli Sbory dobrovolných hasičů (v obcích do 500 obyvatel se jedná o 34 % všech uváděných organizací). V obcích s populací nad 500 obyvatel a menší než 2000 obyvatel již dominují sportovní organizace (32 %) a Sbory dobrovolných hasičů jsou méně významné (24 %). V obcích nad 2000 obyvatel pak převažují sportovní (20 %) a kulturní organizace (16 %). Předložený článek dokladuje, že počet odkazů na neziskové organizace výrazně roste s rostoucí populací obce. Zatímco v souboru nejmenších obcí se jedná v průměru o něco více než jeden odkaz na jednu obec, u obcí nad 2000 jde o průměrně 23 odkazů z jedné obecní webové stránky.

Seznam použité literatury:

17. BACHMANN, P. *Zapojení občanů do správy měst a obcí prostřednictvím internetových diskusí*. Sborník z konference Regio 2008 – Konkurenceschopnost malých měst a venkovských regionů. Západočeská univerzita v Plzni.
18. BACHMANN, P. Disparity obcí v oblasti poskytování informací. *E+M Ekonomie a Management*. 2009 (v recenzním řízení).
19. BEKKERS, V.J.J.M.: *Nieuwe vormen van sturing en informatisering (New forms of steering and informatization)*. Delft: Eburon. In: SNELLEN, I.: *E-government. A Challenge for Public Management*. The Oxford Handbook of Public Management. Oxford University Press 2005. ISBN: 0-19-925977-1 (2)
20. BOSTON, J., MARTIN, J., PALLOT, J., WALSH, P.: *Public Management: The New Zealand Model*. Auckland: Oxford University Press, 1996 (3)
21. KALA, T., KOMÁRKOVÁ, J., SEDLÁK, P.: *Management pro řešení disparit. Disparity v hospodaření obcí v Královéhradeckém a v Pardubickém kraji*. Gaudeamus. Univerzita Hradec Králové 2008. ISBN: 978-80-7041-395-1
22. ØVRETVEIT, J.: *Public Service Quality Improvement*. The Oxford Handbook of Public Management. Oxford University Press 2005. ISBN: 0-19-925977-1 (19)
23. ZEITHAMIL, ET. AL.: *Services Marketing*. McGraw Hill, New York 2005 In: SARGEANT, A: *Marketing Management for Nonprofit Organizations*. Oxford University Press. 2005. ISBN:0-19-927182-8 (22)

Aplikace strategického marketingu v neziskovém sportovním klubu

Application of Strategic Marketing within Non-Profit Sports Club

Šárka Borkovcová

Anotace

Marketing nabývá strategického charakteru v momentě, kdy se při plánování budoucích činností soustředí na vymezení potenciálních zákazníků a na specifikaci jejich potřeb. Management sportovního klubu musí neustále sledovat faktory mající vliv na ekonomickou stabilitu subjektu, předvídat okolnosti a identifikovat příležitosti a rizika pro daný subjekt. Strategický marketing je aplikován na malý regionální sportovní klub, jehož aktivity v současné době stagnují. Problémem je nedostatečný management klubu z hlediska počtu a kvalifikace členů ochotných pracovat pro klub ve volném čase. V případě vhodné volby marketingové strategie a její reálné aplikace do praxe, s ohledem na management, by se mohlo jednat o klub s širokým spektrem zákazníků, služeb a produktů.

Summary

The marketing gains a strategic character at the moment when it is focused on defining potential customers and specifying their needs in planning of the future activities. The management of a sports club must continuously monitor factors affecting the economic stability of the entity, anticipate circumstances and identify opportunities and risks for the given entity. Strategic marketing is applied to a small regional sports club the activities of which have currently been stagnating. The problem lies in insufficient management of the club in terms of the number and qualification of its members willing to work for the club in their spare time. Proper selection of the marketing strategy and its real implementation, with regards to management, could result in a club with broad spectrum of customers, services and products.

1. Úvod

Neziskové organizace v oblasti sportu se v současné době potýkají s celou řadou problémů. Vedle ekonomické stránky řeší nepříznivou situaci v oblasti lidských zdrojů. Ocitají se v silném konkurenčním prostředí volnočasových aktivit dětí, mládeže i dospělých a k tomu řeší přidružený problém celospolečenského klimatu - malého zájmu o aktivní vykonávání sportovních aktivit.

Autorka se v příspěvku zabývá praktickou aplikací strategického marketingu v konkrétní sportovní organizaci působící v neziskovém sektoru ekonomiky.

2. Cíl

Cílem práce je aplikovat postupy strategického marketingu na vybraný neziskový sportovní klub. Bude provedena analýza vnějších a vnitřních faktorů, identifikace zákazníka a jeho potřeb, analýza konkurence. Na základě výsledku situační analýzy budou formulovány strategické cíle a postupy vedoucí ke stanoveným cílům.

3. Použité postupy a metody

Postupem k dosažení výsledků je studium odborné literatury a publikací vztahujících se k danému tématu. Nezanedbatelným zdrojem informací jsou praktické zkušenosti ve vedení klubu.

Jedná se tedy o studii, v níž se objevují dva typy metodologie: analýza trendů a demonstrace.

4. Dosažené výsledky

Dosažené výsledky jsou prezentovány v následujících podkapitolách a odstavcích.

Strategický marketing je součástí strategického marketingového řízení. Stanovení marketingových cílů a výběr marketingových strategií patří k nejdůležitějším krokům

plánování. Abychom mohli uplatnit strategický marketing ve sportovní organizaci je nutné znát vnější a vnitřní prostředí organizace. K tomuto účelu slouží situační analýza.

4.1 Situační analýza

4.1.1 Úvod

Kanoistický oddíl Eska Cheb byl založen v 60. letech minulého století. Klub je občanským sdružením a funguje tedy na bázi nestátní neziskové organizace. Hlavní činností klubu jsou sportovní aktivity zaměřené na rozvoj fyzických, psychických a duševních schopností závodníků prostřednictvím různých sportovních činností. Rychlostní kanoistika je činností hlavní a je vykonávána na závodní úrovni. Členství v oddílu rychlostní kanoistiky umožňuje členům aktivně trávit volný čas. Umístění loděnice na kraji města, téměř na sídlišti Skalka, které jedno z největších chebských sídlišť, u přehrady Skalka v krásné přírodě skýtá možnost procházek a výklusů, plavání rybaření, projížďky na turistických kanoích, letní opalování, grilování. Klub disponuje pozemkem, na kterém je možné vykonávat míčové hry, stanovat. V loděnici je stůl na stolní tenis a malá posilovna. Spektrum sportovních i ostatních volnočasových aktivit je skutečně rozsáhlé. Problémem je rychle stárnoucí objekt loděnice a počet členů ochotných klubu věnovat volný čas za možnosti, které jim členství v klubu nabízí a poskytnout práci minimálně v podobě údržby objektu a pozemku. V současné době stojí celá organizace na jedné osobě, která praktikuje strategii „přežít“. Není možné zajistit správu klubu, údržbu, závody a trénink jednou osobou.

4.1.2 SWOT analýza

Je nutné si uvědomit, že cesta k marketingově optimálnímu zvládnutí strategické situace závisí dle Tomka¹⁷² na stavu nástrojů mtg. mixu, schopnostech managementu s nimi operovat, situaci ve vnějším prostředí a na výběru inovační strategie (změna mtg. nástrojů ve prospěch cílů). V tabulce jsou hodnoceny vnitřní faktory (silné a slabé stránky) i vnější faktory (příležitost, ohrožení) v netypickém provedení SWOT analýzy, kde jsou vedle příležitostí nastíněny možné kroky vedoucí k eliminaci slabých stránek a posílení relativně silných stránek klubu. Vedle ohrožení je uvedena možnost, jak hrozbám čelit, ale většinou nejsou v kompetenci ani možnostech hodnoceného sportovního subjektu

Tabulka č. 1: SWOT analýza klubu rychlostní kanoistiky ESKA Cheb

SILNÉ STRÁNKY

- Široké spektrum nabídky volnočasových aktivit za
- nízký členský příspěvek (dospělí – bez časového omezení díky vlastním klíčem od objektu).
- Kvalitní tréninkový produkt (založený na zkušenostech a odbornosti trenéra).
- Umístění loděnice v blízkosti města a velkého sídliště.
- Umístění loděnice v přírodě.
- Pozitivní mezilidské

SLABÉ STRÁNKY

- Nedostatek aktivních členů.
- Nedostatek kvalifikovaných členů v managementu.
- Nedostatky v organizaci tréninku.
- Nedostatečné využití nástrojů marketingu a komunikace.
- Nedostatečné finanční zdroje.
- Pozemek, který je v užívání klubu není v jeho vlastnictví.
- Chátrající objekt loděnice.

¹⁷² TOMEK Jan. *Základy strategického marketingu*. Plzeň: Vydavatelství Západočeské univerzity, 1998. ISBN 80-7082-444-1

vztahy.

- Nově vybudované světlení příchodové cesty.
- Chebské závody zajišťující publicitu.
- Perspektivní závodnice.
- Dostatečné množství sportovního náčiní pro děti.

PŘÍLEŽITOSTI

- Financování prostřednictvím grantové politiky státu, měst a krajů.
- Získání finančních prostředků ze soutěže.

- Blízké sídliště, kde žijí lépe situovaní chebští občané. Škola se sportovními třídami na druhém stupni.

- Transformace klubu na organizaci se širokospektrální působností volnočasových aktivit - spolupráce s ostatními oddíly TJ ESKA.

- Nízký členský příspěvek za široké spektrum nabídky.

posílení S

- Nabídka členství zdarma vybraným členům jako motivační faktor.
- Využití marketingových nástrojů k posílení sponzoringu (vytvoření sponzorských balíčků, jeho ocenění, způsob prezentace sponzora – reklama, zajištění komunikace sponzora prostřednictvím médií).
- Apelace na rozvoj pohybových dovedností, posílení psychické stránky dětí i ostatních členů vykonáváním sportu v příjemné atmosféře a prostředí klubu.
- Nabídka pozitiv členství v klubu současným členům TJ ---) další předpoklad k rozšíření členské základny.

- Více podporovat komunikační aktivity již zaběhlých závodů.

- Zastaralé sportovní náčiní, což snižuje kvalitu služby (trénink)

eliminace W

- Získání kvalifikovaného člena/y ochotného/é pracovat na grantové činnosti.
- Sportovní soutěž je vhodný faktor k navázání sponzorské spolupráce, která klubu přinese potřebné finanční prostředky.

- Rozšíření malé členské základny o žáky sportovní školy a o obyvatele sídliště.

- Možnost získání grantu na rekonstrukci loděnice, která by byla hlavním stanovištěm celé organizace.
- Získání pozemku do vlastnictví klubu a jeho následné využití ve prospěch klubu.
- „Nasazení“ nástrojů marketingové komunikace, veřejnost zaznamenala existenci a výhody plynoucí z členství v klubu.

OHROŽENÍ

- Snížení poptávky po sportovních činnostech v důsledku sociálních a demografických změn.

- Změna životního stylu – snížení preference sportovních aktivit jako vhodných činnostech pro

OTÁZKA: Jak čelit ohrožení, když schopnosti klubu jsou velice slabé?

- Není plně v kompetenci klubu a jejich představitelů. Svoji činností ve prospěch sportu lze ovlivnit maximálně regionální úroveň.
- Je částečně v kompetenci sportovního klubu za předpokladu intenzivní komunikační kampaně, na

ODPOVĚĎ: Uplatněním nástrojů marketingu.

- Forma marketingové komunikace ve prospěch sportu na úrovni MŠMT. Přesvědčit rodiče mladých lidí o pozitivních dopadech sportu na vývoj jedince.
- Nabídka sportovního produktu (služby – cvičební jednotky) jako zajímavější aktivitu pro

trávení volného času.	kteřou tento klub nemá prostředky.	trávení volného času.
<ul style="list-style-type: none"> • Konkurenční prostředí ze strany komerčních sportovišť. • Zvyšující se konkurenční prostředí volnočasových aktivit obecně. 	<ul style="list-style-type: none"> • Je v kompetenci klubu, za předpokladu využití nástroje mtg. komunikace - osobního prodeje, podpory prodeje „členství“ a PR. • Taktéž 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketingová komunikace založena na minimálních nákladech. • Nabídka členství v klubu jako levnější prostředek k realizaci sportovních aktivit. • Nabídka sportovní činnosti je výhodnější než jiné volnočasové aktivity (levnější a zdravější prospěšnější).

4.1.3 Analýza zákazníků

V současné době má klub úzký okruh zákazníků. Stávající zákazníci jsou „pouze“ členové, kteří mají ke klubu různý vztah a v různé míře využívají možných služeb a výhod plynoucích z členství v klubu. V tabulce je uvedena typologie stávajících členů.

Tabulka č. 2: Typologie stávajících členů klubů

Typ	Míra využití služeb	Aktivita ve prospěch klubu	Platba členských příspěvků
Pasivní člen (bývalí závodníci a aktivní členové)	minimální - velmi zřídka nebo vůbec	žádná	s problémy (opožděně nebo vůbec)
Aktivní člen (rodiče závodníků a jejich známí)	průměrná (většinou v letních měsících – rekreace)	dostatečná (údržba objektu a pozemku, úklidové práce)	většinou bez problémů
Závodník	maximální	Dospělí závodníci – maximální (údržba a management) Mládež – mírně podprůměrná	Bez problémů

Z výše uvedené typologie vyplývá otázka, zda-li má klub zájem o pasivní členy? Současný předseda zastává názor, že má klub o tyto členy zájem, poněvadž dříve či později zaplatí členské příspěvky, ze kterých je klub financován a mají minimální nároky na služby. Dále je vhodné uvažovat o rozšíření členské základny a „segmentu zákazníků“ o sponzory, donátory, diváky a místní samosprávu.

4.1.4 Analýza konkurence

Kanoistický oddíl se nachází v silném konkurenčním prostředí.

- Konkurence nabízející stejné produkty a služby – neexistuje v dosahu 100 km. Na první pohled by se mohlo zdát, že se klub v konkurenčním prostředí nenachází.
- Konkurence nabízející obdobné produkty a služby (služby zákazníkům – členství ve sportovním klubu, divácké služby, sponzorské služby, sociální myšlenky, psychický prospěch) – takto široké spektrum produktů nabízejí v oblasti sportovní kluby neziskového charakteru s odlišným zaměřením sportovního odvětví. Jedná se o oddíly atletiky, házené, fotbalu, plavání, ledního hokeje, přičemž plavání a hokej nenabízí divácké služby. Rozsah služeb jako oddíl rychlostní kanoistiky (služby orientované na

požitky, zdraví, zdatnost, lidskou dovednost, výkonnost, výživa a rehabilitace, organizace zájezdů - soustředění) nenabízí ani jeden ze sportovních klubů, ale každý z klubů má svůj segment zákazníků, kteří jsou specifickou nabídkou osloveni.

- Konkurence nabízející různorodé formy tělocvičných cvičení. Zde můžeme dále dělit na subjekty komerční (zejména fitnesscentra, tenisový klub, squashcentra, aguacentra, hodiny aerobiku, jógy) a nekomerční (dům dětí a mládeže nabízející sportovní činnosti, minigolf, stolní tenis, lukostřelba, střelecký sport, volejbal, florbal + již výše jmenované sportovní kluby) – v podstatě se jedná o organizovanou zájmovou tělovýchovu.
- Nejsilnější konkurence se nachází v oblasti nabídky volnočasových aktivit nespportovního charakteru.
- Celospolečenské klima nepodporuje aktivní vyhledávání aktivit pro volný čas a sport není výjimkou.

4.1.5 Národní specifika

V České republice má sport dlouhodobou tradici, především v dobrovolně organizovaném tělovýchovném hnutí. Specifikem ČR je vlastnictví sportovišť neziskovými organizacemi, což pro většinu z nich představuje problém s financováním těchto na údržbu náročných objektů. Obecně se dá říci, že češi jako národ měli sport rádi a to z důvodů celkem pochopitelných. V předrevolučních dobách bylo umožněno se sportovními kluby relativně bez problémů cestovat do zahraničí. Ke sportu vzhlíželo jako k možnosti seberealizace a úspěchu, který byl politickou sférou ve sportu akceptován. Oblast sportu byla podporována státem a financování tak nebylo problémové. V dnešní době jsou sportovní organizace samostatnými ekonomickými subjekty a financování, převážně neziskových sportovních klubů, je náročný manažerský úkol i s ohledem na dobrovolnou práci pro takto uspořádané organizace. Již zmiňované celospolečenské klima odrážející jiné zájmy než sportovní, různé možnosti seberealizace a problémy s financováním má za následek „úpadek“ volnočasových sportovních aktivit jako produktu tělesné výchovy a sportu.

4.1.6 Spolupracující firmy a osoby

V současné době s klubem nespolupracují žádné fyzické a právnické osoby.

4.2 Syntéza a prognóza

Úkolem syntézy je identifikovat hlavní problémové uzly týkající se slabých stránek marketingového mixu, schopností managementu a organizace, hrozeb z makroprostředí. Z výše provedené analýzy vyplývá několik závažných problémů, se kterými se musí klub vypořádat, pokud má být i nadále životaschopný.

- Stěžejním problémem je nedostatek kvalifikovaných odborníků, kteří by řešili problémy s řízením klubu. Z této skutečnosti vyplývají další problémy:
- Problematické financování (nevyužití všech dostupných zdrojů – dotace ze státního rozpočtu, ČSTV, granty přidělované místní samosprávou, dary, sponzorské příspěvky, členské příspěvky, vlastní činnost, reklama).
- Malá členská základna.
- Chátrající objekt.
- Absence jakékoliv marketingové činnosti, především v oblasti komunikace.

Obvykle se vypakovávají tři tyto prognózy: prodeje, vývoje techniky a technologie, lidských zdrojů¹⁷³. V našem případě přichází do úvahy prognóza prodeje a lidských zdrojů.

- a) Prognóza lidských zdrojů – bez podpory marketingové komunikace je zcela vyloučen pozitivní nárůst členské základny, ze které vzejde kvalifikovaný management a tzv. aktivní členové + závodníci. Vzhledem k tomu, že veškeré činnosti jsou v klubu vykonávány dobrovolně bez nároku na odměnu, bude muset sám klub najít motivační prvky, které povzbudí k práci pro klub.
- b) Prognóza prodeje – stěžejním příjmem pro klub jsou zdroje z členských příspěvků. Makroprostředí není „pozitivně nakloněno“ budoucímu vývoji prodeje „členství“ ani sponzorských produktů (málo průhledná legislativa ohledně sponzoringu a dárcovství jako dalšímu významnému finančnímu zdroji, klesající koupěschopnost střední třídy, nepříznivé demografické a sociální prostředí). Dalším aspektem je absence marketingové komunikace, která má za následek, že obyvatelé města neznají přínosy z členství v klubu, vlastně ani neví, že klub ještě funguje. Klub nevyužívá sponzoringu, protože management nezná protislužby, které by sponzorům dle svých možností mohl nabídnout.

Dá se říci, že pokud nedojde k zavedení marketingové komunikace jako běžné součásti v řízení organizace, dojde dříve či později k zániku činnosti.

4.3 Stanovení marketingových cílů

- Ekonomické cíle:
 - zvýšení prodeje „členství“ (rozšíření členské základny) o 5 členů ročně. Do pěti let získat 20 aktivních členů + 10 závodníků.
 - zvýšení prodeje sponzorských služeb (1 kontrakt ročně). Do 5 let získat 3 stálé partnery.
 - získání grantu od města na celoroční činnost.
 - do 5 ti let získání dotace na rekonstrukci objektu loděnce (MŠMT).
- Správní: Urychleně, nejdéle však do 5 let provést transformaci klubu. Získat pozemek do vlastnictví.
- Psychografické: Zvýšení stupně známosti o činnosti klubu a nabízených službách. Docílení nákupního úmyslu. Zvýšení spokojenosti členů klubu i sponzorů = partnerství.
- Sportovní: Do příští sezóny účast všech závodníků ve finálových jízdách na závodech Českého poháru a dvou závodníků ve finále na MČR. Do tří let účast tří závodníků na medailových pozicích na MČR. Do pěti let ¾ závodníků ve finálových jízdách, z toho 1/5 na medailových pozicích.

4.4 Příprava marketingové strategie

Dříve než bude zformulována marketingová strategie, je nutné provést segmentaci, aby bylo zřejmé, o jaké zákazníky má klub zájem.

Hromadný marketing bude aplikován, s ohledem na možnosti klubu, na širokou veřejnost, která bude informována o existenci, činnostech a nabídce specifických produktů kanoistického klubu. Cílem je rozšíření členské základny a aktivní členy – předpoklad formování budoucího managementu.

¹⁷³ JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing*. Strategie a trendy. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2690-8.

Cílový marketing bude aplikován na potenciální závodníky, sponzory, městskou samosprávu.

- Závodníci: 10 – 12 let dívky + chlapci, žáci 1. ZŠ se sportovními třídami na Skalce (poloha sídliště a školy blízko loděnice), stejná věková struktura dětí + 4.ZŠ ve městě. Výběr z těchto lepších základních škol předpokládá a) dobrou dostupnost na sportoviště. b) Do těchto škol chodí žáci lépe situovaných rodin ---) potenciální podpora klubu ze strany rodičů + vyšší příjmové skupiny preferují sportovní aktivity = sdílené aktivity a zájmy těchto skupin občanů.
- Sponzoři: Zacílení na ekonomicky silné subjekty v okolí, které mají portfoliu komunikačních aktivit sponzoring sportu nebo cítí jako svoji společenskou odpovědnost podporovat pozitivní rozvoj dětí a mládeže.
- Městská samospráva: Podpořit pozitivní vnímání o klubu u městských zastupitelů prostřednictvím PR aktivit.

4.5 Formulování marketingové strategie

Vzhledem k výše uvedeným výsledkům a hodnocením předpokládám, že následující strategie budou ty nejlepší pro udržení a rozvoj klubu.

- Strategie zaměřená na odběratele.
- Strategie rozvoje produktu
- Strategie nástrojů marketingového mixu, především marketingové komunikace.

4.6 Vyhodnocení strategie

Strategie zaměřená na odběratele: Měla by pomoci získat zákazníky, kteří byli doposud členy jiné zájmové či sportovní organizace nebo teprve uvažují o nějaké sportovní aktivitě pro sebe i své děti. Dále by měla zvýšit uspokojení a užití produktu a služeb u stávajících zákazníků. Strategie je v souladu s cíli, ale představuje jistá rizika: riziko nedostatečného množství sportovního vybavení a personální zajištění tréninku. Riziko je možné eliminovat mírnou investicí do nákupu „použitých“ minikajaků určených pro děti a načasování tréninku podle časových možností trenéra. Aplikace strategie přinese z krátkodobého hlediska příjem z členských příspěvků, z dlouhodobého hlediska – příspěvky od svazu jsou rozpočtovány ve prospěch dětí a mládeže. Děti je možné formovat k pozitivnímu přístupu ke sportu a v případě naplnění cílů sportovních, bude možné rozvíjet spolupráci se sponzory, což opět přinese tolik potřebné finanční zdroje a dojde tak k naplnění cílů ekonomických. Spokojení rodiče se mohou stát aktivními členy, ze kterých mohou být dobří manažeři a dojde tak k naplnění cílů správních.

Strategie zaměřená na produkt: Z provedené situační analýzy se může zdát, že klub nabízí dobrý produkt za velmi přijatelnou cenu. Ovšem v možnostech klubu je vytvářet nové produkty/služby a rozšířit tak stávající nabídku, především o služby sponzorské, divácké a sociální myšlenky. Dobré produkty se „samy prodávají“ a existuje zde předpoklad zvýšení členské základny a navázání spolupráce se sponzory, což je cílem managementu a naplňuje cíle ekonomické a psychologické. Současným stěžejním produktem, z hlediska aktuálních aktivit, je sportovní trénink. Po stránce personální je na regionálního poměry dobře zajištěn (špičkový trenéři zůstávají u reprezentačních družstev a na region se většinou nevrací), ale po stránce technické či technologické je třeba inovovat sportovní vybavení (kajak, pádla). Pokud budou průběžně plněny cíle ekonomické, není toto problémem.

Strategie nástrojů marketingového mixu, především marketingové komunikace: Strategie umožní komplexní pohled na jednotlivé nástroje marketingového mixu a operace s nimi. Umožní uvědomění si hodnoty nabízených produktů a služeb, zda-li je cena za tyto odpovídající. Zacílení na marketingovou komunikaci přivede do klubu nové členy i zákazníky, zvýší povědomí o činnostech klubu, zlepší image. Rizikem je personálně zajistit reálné uvedení nástrojů komunikace do praxe. Investicí je čas stávajících členů klubu.

Účelem všech strategií je vytvořit poptávku/vyvolat zájem po produktech a službách klubu, aby se lidé sami zajímali o klubové aktivity a pozitiva, a chtěli se stát členem této sportovní organizace.

4.7 Produktová strategie – strategie kvality

Vzhledem k tomu, že sportovní produkty nenaplňují klasickou klasifikaci výrobků (individuální výrobek, výrobková řada, výrobkový mix), měl by manažer volit strategii maximální spokojenosti se službou a produktem sportovní organizace. Cílem je, aby produkt generovaný kanoistickým oddílem uspokojil potřeby a přání stávajících i budoucích členů/zákazníku, a naplnil tak soubor svých marketingových cílů. Ve vývoji sportovních úspěchů, jako produktu určeného k prodeji sponzorům, lze spatřit určitou podobnost v etapách vývoje produktu/výrobku. Proto je nutné mít dostatečnou základnu, aby nedocházelo k nerovnoměrným investicím a „ziskům“. Sponzorské služby, sociální myšlenky, zdraví a výkon jsou produkty, které finančně zabezpečí chod organizace a proto jim klub musí věnovat náležitou pozornost. Na výkon jsou vázány sponzorské služby, na zdraví jsou vázány sociální myšlenky.

4.8 Distribuční strategie

Tyto strategie jsou zaměřeny na bezproblémovou spotřebu či užití sportovních služeb poskytovaných sportovním klubem. Vzhledem k přímému užití služby nepřichází klasické užití podnikových distribučních strategií (intenzivní, selektivní, exkluzivní distribuce) do úvahy.

Kanoistický oddíl je potýká s problémem dostupností ze všech městských částí. Bezproblémově se jeví střed města, který se nachází cca 1 km od loděnice po proudu řeky a sídliště Skalka je od loděnice vzdálené cca 0,5 km a stačí přejít pouze hráz. Příchodové cesty jsou sice osvětleny, ale vedou parkem a částí lesa, což je v podzimních dnech, kdy se brzy stmívá problematické z hlediska bezpečnosti. Za úvahu stojí stav příjezdové komunikace, ale bez zájmu městských zastupitelů není v kompetenci ani možnostech klubu stav cesty zlepšit. Otevírací doba sportoviště je plně vyhovující pro dospělé členy, kteří vlastní klíč. Čas poskytovaných služeb/tréninků pro mládež je problém a záleží na komunikaci s trenérem.

4.9 Cenová strategie

Pro dosažení cílů sportovní organizace se většinou uplatňuje pouze konkurenční cenová strategie a strategie psychologické ceny. Diskriminační cenovou strategií si neziskové sportovní jednotky nemohou dovolit, protože jakékoliv snížení ceny za stejnou kvalitu produktu a služby by bylo pro klub likvidační záležitostí. Strategie výrobkové řady nemá v podmínkách sportu své opodstatnění.

V případě našeho klubu prodáváme a chceme prodávat třem segmentů zákazníků:

- a) Členům (všem typům) prodáváme služby (požitky, zdraví, zdatnost, výkonnost, výživa, rehabilitace), psychicky prospěch a sociální myšlenky (aktivní životní styl, zdraví) v podobě členství za členský příspěvek 400,- Kč/rok. Vzhledem k tomu, že cena za příspěvek je zdrojem příjmu klubu, není možné z dlouhodobého hlediska tuto cenu držet. Přícházela by do úvahy pouze jako konkurenčním nástrojem diskriminační cenové strategie za předpokladu, že klub bude mít jiné zdroje příjmu (granty, dotace, sponzoring, dary). Takto může být signálem pro kupující, že není něco v pořádku, když se všude jinde platí několikanásobně více. Pokud bude klub tuto strategii aplikovat, musí bezpodmínečně najít jiné zdroje a pak cenu dostatečně komikova, aby byl dostatečně zdůrazněn její konkurenční potenciál. Tím se cena stane významným marketingovým nástrojem.

- b) Sponzorům „sponzorské balíčky¹⁷⁴“. Cena zohlední rozsah protislužeb, kvalitu a exkluzivitu. V našem případě by měl být preferován široký rozsah za přijatelnou cenu, protože závodnice se účastní pouze národních soutěží a nedosahují medailových pozic, takže sponzorovi z toho neplyne tolik významná publicita.
- c) Sociální myšlenky představitelům města, kteří rozhodují o přidělení grantu. Podmínky vyúčtování grantů generují cenu/požadavek, který klub může žádat.

4.10 Komunikační strategie

Rozpočet neziskové organizace je obvykle velmi omezený a proto nákladné komunikační nástroje a tedy komunikační strategie využívající např. reklamu není možné realizovat. Sportovní organizace by se měla zaměřit na bezplatné formy komunikační strategie.

K uplatnění komunikační strategie je vhodná oblast Public Relations. Vytvoření kladného povědomí a vybudování důvěry recipientů sportovních produktů a služeb není pro neziskové organizace nákladnou a problémovou záležitostí. Strategický úspěch závisí na výběru informací a na formě, jakou budou sděleny.

Pro potřeby kanoistického klubu je vhodná kombinace komunikačních nástrojů podle potřeb oslovení specifických zákazníků:

- a) Interní komunikace: V neziskové organizaci, kde jsou členové středobodem existence, je komunikace s nimi nezbytně nutná. Všechny skupiny členů musí být demokraticky řízeny, pravidelně informovány, motivovány. Ideální je situace, kdy pro ně členství v klubu znamená uvědomění si začlenění do skupiny lidí s podobnými zájmy a smýšlením, tedy sociální integraci, cítí pocit seberealizace a mají chuť vyvářet hodnoty. Velice záleží na zkušenostech a osobnosti „vůdce“.
- b) Strategie „Sponzoring“ - managementem je vypracován projekt soustředící se na rozvoj a udržení sponzorů/partnerů. Předpokládá dobrou znalost produktů a služeb, které jsou nabízeny sponzorům za jejich příspěvek, právní a účetní problematiku.
- c) Strategie „Hurá do škol“ – osobní prezentace sportovního klubu žákům 1. a 4. ZŠ, ve čtvrtých a pátých třídách. Načasování – jaro. Počet oslovených 100 (držíme se pravidla 1 z 10).
- d) Přímý marketing – prostřednictvím e-mailu rozeslání nabídky členství v klubu zaměstnancům veřejného sektoru (cílová skupina rodiče, kteří se mohou stát také aktivními členy).
- e) Podpora prodeje – všichni, kteří půjdou např. do divadla, dostanou leták/kupon s týdenním tréninkem zdarma. Závodníci, kteří získají medaili z MČR, nebudou platit členské příspěvky.
- f) Vztahy z veřejností – publikace výsledků, tréninkových metod v odborných časopisech, na internetu (nutné založit vlastní internetové stránky); na veřejných akcích prezentovat činnosti a výsledky klubu; v místním tisku informovat o sportovních výsledcích, soutěži organizované kanoistickým klubem; zdůrazňovat potřebu sportu pro zdraví a rozvoj člověka; prezentace, dopisy, e-maily, pozvánky musí obsahovat logo kanoistického oddílu a být graficky identické (vhodné vybrat klubovou barvu); snažit se o pozitivní vnímání u městských zastupitelů, případně senátora, kteří budou lobovat za zlepšení právních a daňových podmínek pro sponzory, za přidělení grantu, za zlepšení příjezdové komunikace.

¹⁷⁴ Sponzorský balíček – je písemný dokument souboru nabídky/ nabídek ze strany sportovního subjektu pro sponzora.

5. Závěr

Byla bych velice ráda, pokud by management kanoistického klubu přijal tento dokument za svého pomocníka při snaze udržet, popřípadě rozvíjet aktivity klubu. Činnost ve prospěch neziskové (nejen) sportovní organizace obnáší jisté sebeomezení, především z hlediska času. Chybí zde finanční motivace a proto se mohou této činnosti věnovat lidé, kteří ze sportovního prostředí vzešli, mají ke sportu kladný vztah a především mají zájem o zachování sportovního dění ve prospěch společnosti a svých dětí. Mnohdy to není práce jednoduchá, ale odplatou může být spokojenost členů a především radost ze sportovních úspěchů svěřenců.

Seznam použité literatury

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing*. Strategie a trendy. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2690-8.

TOMEK Jan. *Základy strategického marketingu*. Plzeň: Vydavatelství Západočeské univerzity, 1998. ISBN 80-7082-444-1

Pojetí sponzoringu sportu jako součást společensky odpovědného chování firem

Conception of Sponsoring of Sports as Part of Corporate Social Responsibility

Šárka Borkovcová

Anotace

Autorka se v příspěvku zabývá otázkou, zda-li sponzoring sportu svým charakterem zapadá do konceptu společenské odpovědnosti firem. Chování firem v duchu CSR (Corporate Social Responsibility – společenská odpovědnost firem) se dá považovat za jednání, jež přináší konkurenční výhodu. Ani sponzoring není jasně zakotven v podvědomí marketingových managerů jako komunikační nástroj. Obě aktivity by však měly být promyšleným konceptem, který zapadá do firemní komunikace.

Summary

The author of the contribution deals with the issue whether the sponsoring of sports, due to its nature, is compatible with the conception of corporate social responsibility. The corporate conduct in the spirit of CSR (Corporate Social Responsibility) may be regarded as conduct generating a competitive advantage. Neither the sponsoring is clearly entrenched in the subconscious of marketing managers as a communication instrument. Both activities, however, should form a well-planned conception blending in with the corporate communication

1. Úvod

Oblast sportu je v oblasti marketingu firmy, především ale marketingové komunikace, významná z hlubších důvodů než primární aktivity vedoucí ke zvyšování zisku. Společenská odpovědnost firem i sponzoring ve sportu vedou především k pozitivnímu vnímání. Reputace tvoří 80 % tržní hodnoty firem a má jednoznačně vliv na spotřebitelské rozhodování. Zákazníci očekávají od firem v 21. století úctu a závazky k hodnotám společnosti¹⁷⁵. Prvky pozitivních hodnot majících vliv na rozvoj kultury a ducha společnosti se odrážejí v tělesné kultuře a sportu. Oblast sportu má své specifické členění a definice, nicméně hlavní rozčlenění sportu na ziskový a neziskový sektor dává tušit, že v souladu s principy CSR (Corporate Social Responsibility – společenská odpovědnost firem)¹⁷⁶ je blíže sektor neziskový, který je charakteristický dobrovolným sdružování občanů za účelem sportu a rozvoje kulturně-sportovního dění u nás. Aktivity těchto lidí fungují na hlubší dimenzi společenské existence. Sport a společensky odpovědné chování mají společné záměry – přispívat k udržitelnému rozvoji, zdraví a blahobytu společnosti. Proto propojení sportu s CSR projekty je vhodným prostředkem moderní marketingové komunikace.

2. Cíl

Cílem studie je blíže seznámit s principy sponzorských a CSR projektů a najít vzájemnou součinnost vedoucí k podpoře pozitivního vnímání firmy.

3. Použité postupy a metody

K výstupům studie byly použity informace získané studiem odborné literatury, pozorováním, zobrazováním a komunikací – tedy základním použitým postupem je metodologická studie.

4. Dosažené výsledky

Výsledky jsou členěny do následujících kapitol zahrnující definice, charakteristiky a pojetí sponzoringu ve sportu a společenské odpovědnosti firem.

¹⁷⁵ Konference Sponzoring, Praha, 21. května 2008

¹⁷⁶ Pozn.: Dále jen CSR

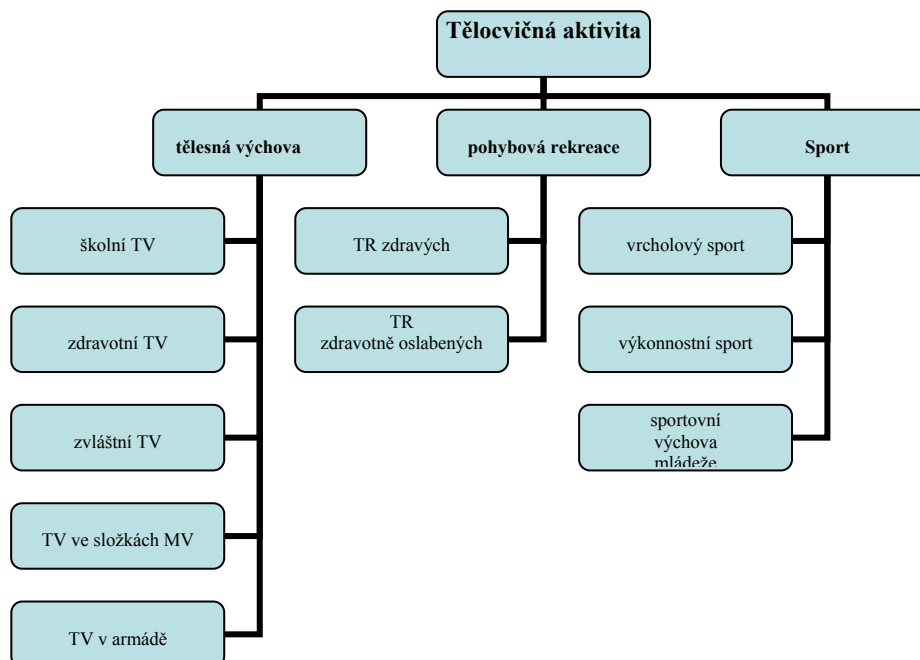
Sport

Jak bylo naznačeno výše, sport je charakterizován a definován vícero způsoby. Není hlavním předmětem této studie, nicméně pro přiblížení a napojení na hlavní téma je vhodné přiblížit základní definici a charakteristiku sportu.

Obecně je známo, že tělesná cvičení působí pozitivně na lidské zdraví. Rozvíjí fyzickou, psychickou, duševní, ale i sociální a kulturní stránku člověka. Většina z nás žije pod celospolečenských tlakem úspěchu, dokonalosti a výkonnosti, jež přivádí obyvatele „vyspělé“ kultury do duševní i fyzické nepohody vedoucí ke stresu, stavu vyčerpanosti a přepracovanosti. Od tohoto stavu je už jenom krůček k selhání organismu. Tělesná cvičení slouží ke kompenzaci fyzické a duševní nerovnováhy. Toto pojetí sportu a sportovních aktivit je převážně zastřešeno neziskovými sportovními organizacemi, jejichž cílem je poskytnout svým členům možnosti cvičení ve vybraném odvětví sportu. Neziskové sportovní kluby plní v České republice také funkci „základny“ sportovců pro vrcholový sport. Jsou v nich vychovávány děti a mládež, kteří se mohou v případě zájmu pokračovat ve vybraném sportu na vrcholové úrovni. Neziskové sportovní kluby orientující se na populární nebo olympijské sporty nebo ty, které mají plnou funkční schopnost, mohou nabízet podmínky vhodné k přípravě sportovců na vrcholové úrovni. K profesionálnímu sportu jsou však zřízeny příspěvkové organizace – tzv. střediska vrcholového sportu a kluby fungující jako obchodní společnosti. Dovolují si tvrdit, že profesionální sport podporuje odlišné fyzické schopnosti a duševní vlastnosti než zájmová tělovýchova a ne vždy má po stránce zdravotní pozitivní dopad.

Pro ilustraci uvádím členění sportu dle Hodaně (obr. 1 – Subsystémy tělocvičné aktivity), které charakterizuje rozhodující a principiální aktivity, nebo-li „činnosti“ v systému tělesné kultury.¹⁷⁷

Obrázek 1: Subsystémy tělocvičné aktivity



¹⁷⁷ HOBZA, V., REKTORÍK, J. a kol. *Základy ekonomie sporu*. Praha: Ekopress, 2006, s. 9

4.1 Definice a charakteristika sponzoringu

Sponzoring jako komunikační nástroj je v podmínkách České republiky relativně nový. Začal být využíván po roce 1989, ale jeho aspekty se objevovaly již v době předrevoluční. Domnívám se, že stále není plně rozvinut a v oblasti marketingové komunikace je využíván stále rozpačitým způsobem. Mezi marketingovými manažery, odborníky zabývající se touto problematikou i v podvědomí veřejnosti se objevují dva hlavní směry sponzoringu.

- Na jedné straně je sponzoring sportu chápán a v odborné publikaci definován ve smyslu filantropie: „Sponzorství je chápáno jako obdarování, přičemž se jedná o vztah mezi deficitní stranou a dárce.“¹⁷⁸
- Na straně druhé se můžeme setkat s definicí sponzoringu v ryze duchu obchodním: „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.“¹⁷⁹

Většina autorů se však domnívá, že sponzoring je komunikační nástroj, jehož princip je jednoduchý. Na jedné straně figurují zástupci sportu (sportovní organizace, sportovní soutěž, sportovní družstvo nebo jednotlivec) a na straně druhé firma mající své marketingové plány. Obě strany mají na spolupráci zájem, který je předmětem jejich cílů. Do spolupráce vstupují zástupci sportu za účelem získání nejen finanční podpory a zástupci obchodních společností naplňující své marketingové a komunikační cíle. Pro ilustraci uvádím tabulku (viz tabulka 1), ze které jsou patrné komunikační cíle firmy.

Tabulka č.1: Komunikační cíle firmy¹⁸⁰

Komunikační cíle firmy	Veřejnost	Zvýšení povědomí u současných zákazníků
		Zvýšení povědomí u potenciálních zákazníků
		Potvrzení vedoucí pozice na trhu
		Zvýšení povědomí o novém produktu
	Obchodní vztahy a jejich subjekty	Změna vnímání značky
		Propojení značky s určitým tržním segmentem
	Zaměstnanci	Prezentování dobrého obchodního jména
		Zlepšení vztahů se zaměstnanci a jejich motivace
		Posílení náboru
	Tvůrci mínění a rozhodovatelé	Pomoc pro úspěšnost prodeje
Zvýšení pozornosti medií		
Protiváha k nepříznivé publicitě		
		Tlak na tvůrce politiky a akcionáře
		Osobní cíle vrcholových manažerů

¹⁷⁸ EGER, L. Technologie vzdělávání dospělých. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2005, s. 108

¹⁷⁹ PELSMACKER, P., GEUENS, M., BERGH, J. V. Marketingová komunikace. Praha: Grada Publishing, 2003, s. 327

¹⁸⁰ tamtéž, s. 334

4.2 Vnímání a pojetí sponzoringu

Pojetí sponzoringu uvedené v první definici kapitoly 4.1 je v duchu filantropie. Autor uvádí, že se jedná o vztah mezi deficitní stranou a dárcem, praxe však ukazuje, že sport není „deficitní“ stranou - minimálně z pohledu hodnot, které společnosti nabízí. I při filantropickém vnímání sponzoringu dochází k synergickému efektu, přestože nejde primárně o vztah založený na výkonech ze strany sponzora a protivýkonech ze strany sponzorovaného. V tomto případě by měly být předmětem zájmu sponzora takové sportovní organizace, které naplňují principy zájmové tělovýchovy zaměřené právě na podporu zdraví. V subsystému tělocvičných aktivit se jedná o organizace zaměřující se na pohybovou rekreaci a sport – sportovní výchova mládeže.

Profesionální sport (tělocvičná aktivita – sport – vrcholový sport) poskytuje pro sponzory širokou paletu marketingových možností a proto je partnerství založeno na směně výkonů a protivýkonů. Sponzoring v tomto pojetí tak naplňuje obchodního ducha. Užitek ze spolupráce mají taktéž oba subjekty, ale zde se do popředí dostávají jiné hodnoty jako jsou soutěž, ctízádnost, úspěch, vítězství, zvýšení prodeje, reklama.

4.3 Definice a charakteristika CSR

Firma, která přijala společenskou odpovědnost jako normu svého chování, jako svoji podnikatelskou koncepci a strategii, která přináší stále ještě konkurenční výhodu, respektuje tři směry nazývané tři základní pilíře CSR. Jsou jimi ekonomický, sociální a environmentální rámec.

- Ekonomický rámec zahrnuje shodu na požadavcích, které se vztahují k principům řízení a kontroly organizace. Boj proti zneužívání důvěrných informací, akce proti úplatkářství, chudobě a praní špinavých peněz. Dále platební morálku, dodržování smluv a ochranu dat, plnění závazků v ochraně spotřebitele, potírání kartelových dohod a zneužívání dominantního postavení, ochranu duševního vlastnictví a práv.
- Do sociálního rámce spadá firemní filantropie a firemní dobrovolnictví, zaměstnanecká politika, zdraví a bezpečnost zaměstnanců, podpora vzdělání a rekvalifikace. Zaměstnávání minoritních a ohrožených skupin obyvatelstva, rovnost žen a mužů, sponzorství a dobrovolnictví.
- Společnosti by měly identifikovat i dopady své činnosti na životní prostředí v rámci environmentálního rámce, která také zahrnuje ochranu přírodních zdrojů, investice do ekologických technologií, úspory energie, ochranu přírodních zdrojů a ekologickou politiku podniku.¹⁸¹

Zásadní charakteristikou společenské odpovědnosti je ochota organizace převzít odpovědnost za dopady svých aktivit a rozhodnutí na společnost a životní prostředí. To předpokládá jak transparentní, tak etické chování, které je v souladu s trvalou udržitelností, včetně zdraví a blaha společnosti a bere v úvahu očekávání zainteresovaných stran.¹⁸²

V praxi to znamená, že podniky, které přijaly zásady CSR za své, si dobrovolně stanovují vysoké etické standardy, snaží se minimalizovat negativní dopady na životní prostředí, pečují o své zaměstnanci, udržují s nimi dobré vztahy a přispívají na podporu regionu, ve kterém

¹⁸¹ KULDOVÁ, Lucie. *Aplikace strategického marketingu v rámci společenské odpovědnosti firem (CSR)*. Plzeň: Západočeská univerzita. Fakulta ekonomická. Katedra marketingu, obchodu a služeb, 2009. 24 s. Doktorská seminární práce, vedoucí Doc. Ing. Petr Cimler, CSc.

¹⁸² URL: <http://www.csr-online.cz/Page.aspx?normy> [citováno 8. listopadu 2009]

podnikají. To firmám přináší možnost odlišit se od konkurence, stát se pro své zaměstnance atraktivním zaměstnavatelem a pro ostatní firmy žádaným partnerem.¹⁸³

4.4 Vnímání a pojetí CSR

Každý druhý spotřebitel v Německu chce vědět, za jakých sociálních a ekologických podmínek jednotlivé podniky vyrábějí. Více než polovina zákazníků je při svém nákupním chování ovlivněna negativními palcovými titulky o firmách a dvě třetiny dotázaných oceňují, když se výrobci zasazují o zlepšení podmínek výroby.¹⁸⁴

Věřím, že principy CSR napevno zakoření v managementu firmy a nebude již tato koncepce konkurenční výhodou, protože v duchu společenské odpovědnosti bude fungovat většina firem. Vždyť by mělo být naprostou samozřejmostí dodržovat právní předpisy, platební morálku, chovat se ke svým zaměstnancům se zájmem o jejich rozvoj, respektovat přírodu, chovat se eticky atd.

4.5 Sponzoring součástí CSR projektů

Z výše uvedené definice je patrné, že sponzorství je aktivitou, která je součástí rámce CSR. Ale jak bylo také uvedeno v definicích sponzoringu, není sponzoring jako sponzoring. Záleží na přístupu firmy k tomuto komunikačnímu nástroji s ohledem na koncepci CSR.

Sponzorování není pouze přesun finančních prostředků od sponzora do oblasti sportu za jakýsi komunikační efekt. Profesionálně pojatý sponzoring může fungovat i v neziskovém sportu, jde pouze způsob, jakým je k této aktivitě přistupováno. Myslím, že spolupráce firem a neziskových sportovních organizací je základem k vytvoření stabilního komunikačního kanálu, který pozitivně oslovuje širokou veřejnost.

V rámci přijetí konceptu společenské odpovědnosti je vhodné takovou spolupráci navázat a dlouhodobě tak pozitivně působit na podvědomí spotřebitelů. Sponzorský projekt se tak stane pevnou součástí nejen komunikačních aktivit. Oblast sportu působí na všechny pilíře CSR.

- Ekonomický pilíř: Efektivní sponzoring předpokládá strategické řízení s ohledem na ekonomické cíle firmy, dlouhodobou spolupráci se zástupcem sportu, jež má pozitivní image. Jedná se o smluvní vztah a dodržení podmínek smlouvy by mělo být taktéž samozřejmé.
- Sociální rámec: Jakákoliv pomoc ze strany sponzora umožní rozvíjet sportovní aktivity členů organizace. Sponzorství velmi pozitivně působí na vnitropodnikovou komunikaci. Zaměstnanci pociťují hrdost a sounáležitost se zaměstnavatelem. Jako protivýkon ze strany sportovní organizace může být, a bývá, nabídnutí členství v klubu za snížený členský příspěvek, uspořádání soutěže pro zaměstnance firmy, v rámci pracovní doby dobrovolná práce pro klub. Všechny tyto aktivity vedou k upevnění zdraví, podporují spolupráci, rozvíjí sociální citění a začlenění do společnosti, snižuje riziko stresu. Ve sportu jsou uplatňovány zásady rovnosti žen a mužů. Věkový rozdíl mezi jednotlivými členy je inspirací pro každého, dochází ke splynutí mladistvé energie s moudrostí a zkušenostmi staších.
- Environmentální rovina: Jak obchodní společnost, tak sportovní organizace přijímají odpovědnost za své dopady do společnosti a životního prostředí. To znamená, že by organizace měly přijmout příslušný dohled a povinnost na tento dohled reagovat.¹⁸⁵

¹⁸³ CRANE A., McWILLIAMS A. *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press, 2008. ISBN 978-0-19-921159-3

¹⁸⁴ URL: <http://neziskovky.cz/cz/fakta/zpravodajstvi/celorepublikove-akce/3147.html> [citováno 8. listopadu 2009]

¹⁸⁵ URL: <http://www.csr-online.cz/Page.aspx?normy> [citováno 8. listopadu 2009]

Sportovci vykonávající své sportovní aktivity venku mají intuitivně pozitivní vztah k přírodě a její ochrana je samozřejmou morální odpovědností každého jednotlivce.

5. Diskuse

Sponzoring a CSR projekty mohou spolu fungovat v součinnosti, ale i samostatně, přesto se dá říci, že sponzoring sportovních událostí naplňuje podstatu společensky odpovědně chovající se firmy, a to především v oblasti sociální.

Domnívám se, že pokud firma nepřijala společenskou odpovědnost jako hlavní koncept svého chování, ale věnuje se sponzorování sportovních událostí, tak funguje na podprahové úrovni společenské odpovědnosti, protože sport naplňuje svoji podstatou nejen sociální pilíř CSR.

6. Závěr

Propojení CSR projektů se sponzorskými sportovními projekty se jeví jako moderní marketingový nástroj za předpokladu, že se jedná o splynutí obou projektů v jeden s cílem naplnění všech pilířů společenské odpovědnosti. Koncept CSR mohou s plnou vážností přijmout i sportovní organizace.

Seznam použité literatury

CRANE A., McWILLIAMS A. *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press, 2008. ISBN 978-0-19-921159-3

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

EGER, L. *Technologie vzdělávání dospělých*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2005, s. 108. ISBN 80-7043-398-1

HOBZA, V., REKTOŘÍK, J. a kol. *Základy ekonomie sporu*. Praha: Ekopress, 2006, s. 9. ISBN 80-86929-04-3

KULDOVÁ, Lucie. *Aplikace strategického marketingu v rámci společenské odpovědnosti firem (CSR)*. Plzeň: Západočeská univerzita. Fakulta ekonomická. Katedra marketingu, obchodu a služeb, 2009. 24 s

PELSMACKER, P., GEUENS, M., BERGH, J. V. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing, 2003, s. 327. ISBN 80-247-0254-1

Využití eLearningu při výuce marketingu

eLearning usage in marketing education process

Ondřej Dufek, Šárka Stojarová

Anotace

Příspěvek popisuje aplikace eLearningu do výuky marketingu a je zaměřen na vzdělávací proces na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně. Článek popisuje zavádění eLearningových procesů na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně od počátku 90. Let minulého století do současnosti. Na základě marketingového šetření hodnotí důsledky nasazení eLearningu do výuky marketingových předmětů, zejména na Provozně ekonomické fakultě.

Summary

This paper describes application of eLearning in marketing education process. It is focused on marketing education at Mendel University of Agriculture and Forestry in Brno. The process of e-learning application into the educational system of Mendel University of Agriculture and Forestry in Brno and its usage for studying marketing subjects is described in this paper. The goal of this paper is to spread practical knowledge about eLearning usage in marketing education process.

ÚVOD

eLearning představuje stále se rychleji rozvíjející techniku ve vzdělávacím procesu. Je v úzkém spojení s daným stavem informačních technologií. Tento pojem se začal objevovat ke konci minulého století a v současné době je nejvíce spojen se službou World Wide Web na internetu. Tato aplikace změnila natolik internet a jeho využívání, že se často používá jako synonymum sítě. Jednotná definice eLearningu neexistuje, ve většině ale najdeme propojení pedagogických aktivit s technologiemi pro komunikaci a práci s informacemi. V nejširším a tradičním pojetí je eLearning chápán jako vzdělávání s použitím digitálních technologií. Různé podoby vnímání eLearningu jsou dány i vývojem informačních technologií v posledních letech.

V současné době převládá tzv. Learning 1.0 (také eLearning 1.0), který provádí studenta strukturovaně daným tématem – ať se již jedná o celý předmět nebo jeden seminář – za doprovodu doplňujících článků, videí, případových studií, úkolů, testů, simulací, diskusních skupin atd. S nástupem platformy Web 2.0 se objevil pojem Learning 2.0 [1], který klade důraz vzájemné interaktivní vzdělávání v rámci určité sociální skupiny, používá se také termín Long Tail Learning. V rámci virtuální komunity ve virtuálních třídách virtuálního světa pak dochází ke vzdělávacímu procesu alternativní formou. Mezi významné prvky patří využití wiki (z havajštiny- velmi rychlý, inspirací pak název autobusové dopravy v Honolulu) webů, multimediálních hypertextových souborů, které lze modifikovat. Mezi nejznámější patří první Wikipedie, následující Nupedii, otevřená roku 2001. Mezi nejčastěji používané implementace patří UseMod, TWiki, MoinMoin, MediaWiki a PmWiki. Do první desítky wiki patří en.wikipedia, fr.wiktionary, en.wiktionary, WebSiteWiki, de.wikipedia, fr.wikipedia, Metacafe EN, Fan History Wiki, pl.wikipedia a CD Wiki [2].

Mezi další formy eLearningu se řadí blogging a podcasting. Poměrně jednodušším prvkem je vytváření blogů - blogging, kde je obvykle editování zaštitěno jedním uživatelem. Poměrně málo je v našem školství dosud využíván podcast-podcasting, což je výraz poněkud matoucí, neboť i když vznikl ze slov iPod a broadcasting, nejsou pro tento způsob komunikace nutné či charakteristické. Jedná se o audio či video soubory nejčastěji v mp3 formátu na web stránkách v tzv. RSS feedu - Really Simple Syndication. Tato technologie byla nejvíce používaná u zpravodajských serverů, ale nyní se objevuje výrazně i ve vzdělávacích projektech. Pomocí RSS lze sledovat aktuální informace z vybraných témat na web stránkách. Provozovatel může

nastavit jen jeden, ale i více RSS kanálů, dotýkající se problematiky, která je požadována. Mnohé z čteček RSS (Bizz, FeedReader, RSSPoint) má již přednastaveno RSS kanály z různých tematických oblastí. Mnohé z mailových klientů, ale především web prohlížečů mají začleněno RSS do svých aplikací. Po deseti letech RSS je nahrazováno zatím nepříliš rozšířeným systémem Atom. Odběratelé RSS zdrojů se také změnilly na uživatele on line RSS agregátů - velkokapacitních web serverů/sběren RSS zdrojů s vlastním interním vyhledávačem a rubrikami, na popularitě také nabývají osobní webové čtečky jako Google Reader, Newsgator a další. Dnes, kdy denně vznikají či jsou modifikovány miliony web stránek již není ale tak důležité získat kvantitu zdrojů, ale dostatek kvalitních informací. Zatím poměrně náročnou aplikací – především z časových důvodů – je nedostatečné využívání virtuálních světů pro vzdělávací účely. Virtuální prostředí existující prostřednictvím počítačové simulace - nemusí být pouze grafické, ale i jednoduché textové, dělí se nejčastěji na světy her a na světy, které rozšiřují reálný svět nebo.li otevřené, stále častěji označované jako sociální virtuální světy. Mezi nejnámější patří Second Life, Active Worlds, There a další [3]. V těchto světech je již běžná existence nejen virtuálních, ale i skutečných škol, které ale tuto existenci vnímají často jen jako prvek public relations než jako další nástroj pro vzdělávání svých studentů.

eLearning přináší bezesporu řadu výhod, ale jen pokud je vhodně aplikován. Počáteční a dále pak průběžné ekonomické náklady jsou menší než náklady ušetřené jeho používáním. Někdy se používá pojem on-line learning, elearningové aktivity ovšem zahrnují i off-line vzdělávání.

CÍL A METODIKA

Cílem článku je vyhodnotit důsledky nasazení eLearningu do výuky marketingových předmětů na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně, zejména na Provozně ekonomické fakultě. Článek se soustředí na rozvoj eLearningových aktivit od počátku 90. let do současnosti a na základě praktických zkušeností z aplikace eLearningu do výuky marketingu pojmenovává vhodné eLearningové aktivity, které rozšiřují tuto výuku. Na základě provedeného marketingového šetření mezi studenty marketingu, pozorování jejich chování při používání eLearningových opor a hloubkových rozhovorů s vyučujícími marketingu jsou pojmenovány nejdůležitější aspekty, které plynou z nasazení eLearningových opor do výuky marketingu na PEF MZLU v Brně.

DOSAŽENÉ VÝSLEDKY A DISKUSE

Na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně (tehdy ještě Vysoké školy zemědělské v Brně) se s eLearningem setkáváme od počátku 90. let minulého století, kdy se začaly na všech fakultách používat systémy pro zkoušení studentů a nabízel všechny běžně používané typy otázek/odpovědí. Zkoušení bylo omezeno množstvím osobních počítačů, kterých v té době bylo na celé škole jen několik desítek. V roce 1991 byla škola připojena k síti BITNET a dva roky poté k síti internet. V 2. polovině 90. let začaly vznikat webstránky školy a postupně se i zvyšoval počet osobních počítačů, které byly k dispozici studentům. Koncem 90. let někteří vyučující na své osobní webstránky umisťují soubory, převážně textového charakteru, určené pro výuku a také uvádějí linky na relevantní zdroje na internetu. Významným se stává pak rozvoj Univerzitního informačního systému, který zvláště v posledních letech umožňuje vytvářet a realizovat elearningové aktivity jednotnou formou. Z hlediska poskytované služby, tedy vzdělávání, eLearning omezuje uváděné čtyři základní vlastnosti služeb, o jejichž redukci usilujeme. Nehmotnost zde nenabývá nových forem, nepočítáme-li v to hmotné prostředky – fyzické důkazy – doprovázející propagaci eLearningu či univerzity. Oproti tradičním skriptům atd. v papírové podobě se dá říci, že naopak hmotného ubylo, i když zřejmě jen na první pohled, neboť váha netbooků, notebooků, DVD, flashí a hlavně vytištěného papíru z těchto nejrůznějších médií by asi nakonec převážila váhu

indexů, různých verzí diplomových prací, učebnic a skript minulých desetiletí. Významnější je situace u proměnlivosti, nestandardnosti služeb, kdy využitím eLearningu vede do určité míry k zjevné jednotnosti výuky, což může přinášet jak pozitiva tak ale i některá negativa. Za současného dění převažuje pozitivní přínos, který zajišťuje určitou úroveň výuky. Jednotliví vyučující stejného předmětu jsou mnohdy i v delším časovém období vedeni stejnou prezentací, stejnými testy, případovými studii atd., která se realizují přes univerzitní informační systémy daleko pevněji než bez použití těchto systémů. Nedělitelnost a pomíjivost vzdělávacích služeb, charakteristické pro osobní jednání a přístup, eLearning postupně a podstatně omezuje, což souvisí s nabízenými možnostmi off line vzdělávání. Úplné vyloučení on line vzdělávání ale většinou znamená pokles kvality vzdělávacího procesu.

Významnou eLearningovou aktivitou představuje systém ReLa vyvinutý na Ústavu marketingu a obchodu Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně. Tento systém postavený na linuxové platformě je používán pro eLearning v rámci předmětů souvisejících s marketingem a dále také pro závěrečné práce, ale i pro vědecko-odbornou činnost doktorandů a pedagogů. Programovací jazyk Perl s webovým serverem Apache a databází Oracle (XE) tvoří zázemí pro jakoukoli práci. Propojení jazyka Perl a operačním systémem je možné snadno využívat další linuxové nástroje jako například sázecí program LaTeX. Při programování systému byl kladen důraz na vytvoření fungující PL/SQL vrstvy, která bude zajišťovat náročné operace vůči vlastnímu programování v Perlu. Programování je vedeno ve dvou větvích – první větev spočívala v informatizaci procesů souvisejících s prováděním výzkumu - evidence hypotéz, cílů, trvání výzkumů, respondentů, sledování závěrů, atd. V druhé větvi se činnost soustřeďovala okolo konkrétního programování uživatelsky přívětivé a efektivního prostředí pro tvorbu a manipulaci s efektivním dotazníkem. Oddělení větví umožnilo efektivně a paralelně pracovat na specifických činnostech bez nebezpečí ohrožení jednotlivých cílů. Významná je bezpečnost systému - jak z pohledu uživatelského, tak z pohledu respondentů. Bezpečnost uživatelů zajišťuje 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, navíc je každá operace logována. Z pohledu respondentů je zde 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, který je jedinou vazbou k jeho operacím, které provádí. Administrátor nastavuje a zakládá důležité atributy systému, sleduje chybová hlášení a další. Integrátor pracuje s uživateli, kdy je zakládá, nastavuje 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 dalším aplikacím nemá přístup. Rozložení jednotlivých práv mezi osoby umožní bezproblémový a efektivní provoz systému, zamezuje tomu, aby v systému vznikaly úniky informací. Garant výzkumu má přístup k celému výzkumu, stejně jako metodický řešitel. Výzkumník pracuje 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 a zajišťuje celkovou bezpečnost.

V rámci využití eLearningu ve výuce marketingu na Provozně ekonomické fakultě Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně jsou dále využívány následující stěžejní eLearningové aktivity, které přispívají ke zkvalitnění výuky marketingu:

- **Elektronické zkušební testy** – otázky se generují z testové báze, po zodpovězení se studentům zobrazí správné odpovědi. Studenti mají možnost vygenerovat si zkušební test opakovaně po dobu celého studia předmětu Marketing I. Zkušební testy umožňují

studentům procvičovat si probranou látku a seznamovat se s typy otázek, se kterými se setkají na zkouškovém testu.

- **Elektronické zkouškové testy** – otázky se generují z nezávislé báze otázek. Testy jsou časově omezené a automaticky se vyhodnotí po uplynutí vyhrazeného času, případně po odeslání testu k vyhodnocení studentem.
- **Odevzdávány** elektronických verzí individuálních a skupinových prací
- Elektronický **slovník marketingových pojmů**, který obsahuje více než 100 základních pojmů z marketingu a jejich definicí.
- Elektronické **opory** vysvětlující vybraná marketingová témata
- Elektronické **diskuse**, které umožňují interakci mezi studenty a vyučujícími nad konkrétními tématy. Při e-learningové výuce marketingu jsou využívány například pro procvičení témat etika v marketingu, SWOT analýza, propagace či netradiční formy marketingu.
- **Multimediální obsah** – využívá se především k zprostředkování tiskové, rozhlasové a televizní reklamy, ale také například k zobrazení různých forem obalu produktu.

Při nasazení výše popsaných eLearningových aktivit do praktické výuky marketingu na PEF MZLU v Brně byly pozorovány v roce 2009 následující aspekty, které odlišují nově zvolenou formu od standardní přímé výuky na přednáškách a seminářích:

- **Zvýšené nároky na pedagogy** – pedagogický sbor musí být dostatečně zkušený (proškolený) pro práci s informačními technologiemi a s prací s digitálními dokumenty. Jednotliví učitelé musí být proškoleni s prací s modulem e-learning v rámci informačního systému univerzity, aby mohli využívat všech jeho možností. Při aplikaci e-learningových metod do praxe při výuce marketingu na PEF MZLU v Brně jsme se také setkali s nutností změny v přístupu při opravování individuálních prací studentů. Elektronická forma odevzdávání v současné době neumožňuje jednoduše vpisovat poznámky a hodnocení přímo do textu, či využít jednoduchého označování textu pomocí zažitych značek. Hodnotitelé jsou nuceni svoje hodnotící komentáře psát do formuláře v informačním systému, čímž vzrůstá možnost vzniku špatného dekodování jejich sdělení na straně studenta.
- **Dodržování termínů** odevzdání – z hloubkových rozhovorů s vyučujícími vyplynulo, že pozitivně hodnotí přínos e-learningu na dodržování termínu odevzdání individuálních a skupinových prací. Studenti odevzdávají svoje práce výhradně elektronicky do příslušné odevzdávány (aplikace informačního systému, která poskytuje studentům možnost nahrání souboru na server univerzity podle předem zadaných kritérií. Mezi náležitosti odevzdávání patří mimo jiné hlídání velikosti odevzdávaného souboru a také časové vymezení, po jakou dobu je studentům umožněno vypracovanou práci nahrát do informačního systému. Po uplynutí termínu není již pro studenty zobrazena možnost odevzdání příslušné práce. Vzhledem k tomu, že studenti nemají možnost jiné formy odevzdání, nemohou se pokoušet „smlouvat“ s vyučujícím o pozdějším termínu odevzdání práce.
- **Zvýšené nároky na domácí přípravu** – koncepce eLearningu aplikovaná ve výuce marketingu na PEF MZLU v Brně propojuje eLearningovou a prezenční formu studia. Studentům jsou skrze eLearning zpřístupněny problémové úlohy, jejichž řešení je následně diskutováno na seminářích. Účast na seminářích tedy vyžaduje pravidelnou domácí přípravu.
- **Komunikační problémy** – na základě provedeného marketingového šetření bylo zjištěno, že studenti písemnou zpětnou vazbu přijímají mnohem hůře, než zpětnou vazbu spojenou s ústním hodnocením. S problémy se setkáváme také při zadávání úkolů přes eLearningový portál, kde podle hodnocení vyučujících dochází mnohem častěji k nepochopení zadání a jeho dezinterpretaci.

- Zlepšení **zpětné vazby** ke studentům – studenti získávají zpětnou vazbu na každý individuální nebo skupinový projekt, který vypracují. Vzhledem k tomu, že je tato zpětná vazba uložena v informačním systému mohou se k ní studenti kdykoliv vracet. V rámci zpětné vazby není poskytováno pouze bodové, ale vždy i slovní hodnocení. Z marketingového průzkumu mezi studenty bylo zjištěno, že u nich roste zájem o hodnocení ze strany vyučujícího, který se dříve omezoval právě jen na bodové hodnocení.
- **Technologická omezení** na straně uživatele - vzhledem k širokému spektru používaného multimediálního obsahu, dochází k situacím, kdy uživatelé nejsou schopni tento obsah přehrát/zobrazit a to zejména kvůli nedostatečnému vybavení potřebnými dekodéry na jejich počítačích. Tuto situaci řešíme zveřejněním seznamu multimediálních přehrávačů, které mají dekodéry obsaženy ve svém jádře a nejsou tedy závislé na dekodérech nainstalovaných v operačním systému.

ZÁVĚR

Realizace eLearningu se stává s rozvojem informačních a telekomunikačních technologií stále sofistikovanější a v rozvinutých zemích i dostupnější pro potenciální zákazníky. Mendelova zemědělská a lesnická univerzita se snaží o zařazení eLearningových aktivit již od 90. let minulého století. V současné době je podpora eLearningu součástí univerzitního informačního systému. Při výuce marketingu jsou (zejména na Provozně ekonomické fakultě) využívány eLearningové opory v různých formách (testy, diskuse, odevzdávány, multimedia, portál pro elektronický marketingový výzkum a další). Jejich implementace do výuky marketingu přinesla aspekty, které jsou odlišné od běžné prezenční výuky. Patří mezi ně například zvýšené nároky na počítačové dovednosti vyučujících, technologická omezení na straně uživatelů, zlepšení zpětné vazby od učitelů ke studentům, zlepšení dodržování termínů při odevzdávání prací a další. Názory studentů a pedagogů na implementaci eLearningových technologií do výuky marketingu jsou neustále sledovány a vyhodnocovány. Tento článek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu FRVŠ 2822/2009 - Vytvoření eLearningových opor pro předmět Marketing.

LITERATURA

- [1] EBNER, M. *E-Learning 2.0 = e-Learning 1.0 + Web 2.0?*. [on-line] [cit. 10. října 2009]. Dostupné na: <http://www.slideshare.net/mebner/elearning-20-elearning-10-web-20>
- [2] *List of largest wikis*. [on-line] Meta-Wiki [cit. 10. října 2009]. Dostupné na: http://meta.wikimedia.org/wiki/List_of_largest_wikis.
- [3] RYLICH, J. *Virtuální světy na internetu*. [on-line] [cit. 8. října 2009]. Dostupné na: <http://www.lupa.cz/clanky/virtualni-svety-na-internetu/>.

Bezpečnost ve Znojmě z pohledu obyvatel i návštěvníků

Security in Znojmo from citizens and visitors point of view

Miroslav Foret

Anotace

Příspěvek prezentuje hlavní poznatky z vlastního marketingového výzkumu, realizovaného ve Znojmě v dubnu 2008. Empirické šetření zaměřené na bezpečnost ve Znojmě provedli studenti Soukromé vysoké školy ekonomické Znojmo. Předložené statistické zpracování srovnává názory obyvatel s názory návštěvníků. Výsledky potvrdily, že bezpečnost ve Znojmě je důležitá jak pro jeho obyvatele, tak i návštěvníky. Je tedy významnou podmínkou pro další rozvoj cestovního ruchu a celého města.

Abstract

The paper presents the main results from own marketing research, conducted in Znojmo in April 2009. Empirical survey devoted to security in Znojmo was done by the students of Private College of Economic Studies in Znojmo. Presented statistical results compare the opinions of citizens with the opinions of visitors. The conclusions corroborate the statement that the municipality security is an important part of urban life and attractiveness of the town. Security plays important role for further development of tourism and the whole town.

Úvod

V návaznosti na předchozí prezentované příspěvky v minulých ročnících této mezinárodní vědecké konference (FORET, 2006), (FORET, 2007) a (FORET, 2008), byl také letos realizován další vlastní marketingový výzkum pro Městský úřad Znojmo. Tentokrát byl zaměřen na bezpečnost ve městě.

Obecně tvoří bezpečnost velice široký soubor pojmů, jako jsou například samotná bezpečnost obyvatel, trestná činnost (vraždy, loupeže, znásilnění, pohlavní zneužívání, krádeže a vykrádání automobilů aj.), práce policistů, kamerový systém města Znojma, bezpečnostní systémy domácností a zabezpečovací systémy vozů, preventivní akce pro bezpečnost lidí, osobní obranné prostředky (pistole, pepřové spreje), kurzy sebeobrany, preventivní přednášky pro mladistvé o návykových látkách, bezpečnost silničního provozu (světelná signalizace, dopravní značení, osvětlení nebezpečných částí vozovky, preventivní kontrola stavu vozidla a řidiče, zpomalovací jízdní překážky).

Z výše zmíněného vymezení bezpečnosti je jasně patrné, o jak širokou problematiku se jedná. Proto se její operacionalizace soustředila především na následující dvě složky bezpečnosti:

1. bezpečnost lidí ve Znojmě,
2. bezpečnost silničního provozu ve Znojmě

U každé složky jsme se snažili zjistit pocity, zkušenosti a názory lidí jako samotných aktérů silničního provozu.

Cíl a metoda

Podobně jako v předchozích ročnících i v letošním letním semestru provedli studenti oboru Marketing a management SVŠE Znojmo v rámci výuky předmětu Marketingový výzkum pro Městský úřad Znojmo vlastní empirické šetření názorů obyvatel i návštěvníků tohoto města na bezpečnost ve městě. V obou případech jsme kladli stejné otázky, v obou případech byla

použita stejná technika osobních rozhovorů. Obyvatelé města byli vybíráni kvótním postupem, u návštěvníků se použila náhodná oslovení.

Vlastní sběr informací probíhal ve Znojmě od 7. do 28. 4. 2009 formou osobních rozhovorů. Rozhovory se uskutečnily na různých místech Znojma – na vlakovém i autobusovém nádraží, v parcích, sídlištích, na ulicích starého města, v centru i na okraji Znojma. Celkem se podařilo zrealizovat 720 rozhovorů, z toho 360 s obyvateli Znojma a 360 s jeho návštěvníky.

Výsledky

Postupně si probereme hlavní zjištěné výsledky.

Jak u obyvatel, tak i u návštěvníků Znojma není *pocit bezpečí* příliš rozšířený.

V následující kontingenční tabulce jsme zaznamenali, jak jsou tyto odpovědi odlišné mezi návštěvníky a obyvateli města Znojma

	Varianty odpovědí					Celkem
	Rozhodně ano	Spíše ano	Spíše ne	Rozhodně ne	Neví	
Obyvatelé	14 %	46 %	29 %	8 %	4 %	100 %
Návštěvníci	14 %	47 %	28 %	6 %	5 %	100 %
Celkem	14 %	46 %	28 %	7 %	4 %	100 %

Tab. 1: Pocit bezpečí u obyvatel a návštěvníků Znojma

Vidíme, že mezi návštěvníky a obyvateli nejsou v odpovědích rozdíly, což také dokazuje velice nízká hodnota Pearsonova koeficientu kontingence 0,001.

V dalších třech otázkách jsme se zabývali trestnými činnostmi, jichž se lidé nejvíce obávají.

Loupežného přepadení se obává 52 % respondentů.

	Varianty odpovědí					Celkem
	Rozhodně ano	Spíše ano	Spíše ne	Rozhodně ne	Neví	
Obyvatelé	13 %	30 %	40 %	14 %	3 %	100 %
Návštěvníci	11 %	33 %	35 %	15 %	6 %	100 %
Celkem	12 %	32 %	37 %	15 %	4 %	100 %

Tab. 2: Obavy z loupežného přepadení u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků jsou opět velmi malé. Hodnota Pearsonova koeficientu kontingence je pouze 0,08.

Násilných přepadení se obává 37 % respondentů.

	Varianty odpovědí					Celkem
	Rozhodně ano	Spíše ano	Spíše ne	Rozhodně ne	Neví	
Obyvatel	9 %	31 %	40 %	18 %	3 %	100 %
Návštěvník	10 %	26 %	39 %	18 %	7 %	100 %
Celkem	9 %	28 %	40 %	18 %	5 %	100 %

Tab. 3: Obavy z násilného přepadení u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků jsou znovu velmi malé, což potvrzuje i nízká hodnota Pearsonova koeficientu kontingence 0,1.

Obavu z krádeže z automobilu projevilo 54 % dotazovaných.

	Třídění prvního stupně					Celkem
	Rozhodně ano	Spíše ano	Spíše ne	Rozhodně ne	Neví	
Obyvatelé	18 %	32 %	33 %	12 %	5 %	100 %
Návštěvníci	21 %	35 %	23 %	11 %	9 %	100 %
Celkem	20 %	34 %	28 %	11 %	7 %	100 %

Tab. 4: Obavy z krádeže z auta u obyvatel a návštěvníků Znojma

Kontingenční tabulka naznačuje malé rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků. Hodnota Pearsonova koeficientu kontingence je tentokrát 0,13.

Návštěvníci Znojma se tedy více obávají krádeže z aut než místní obyvatelé.

Celkově lze shrnout, že z obyvatel se 42 % bojí loupežného přepadení, 40 % násilné trestné činnosti a dokonce 50 % krádeží z aut. Z návštěvníků se 44 % obává loupežného přepadení, 36 % násilné trestné činnosti a 56 % krádeží z aut.

Ze sledovaných tří trestných činností se obyvatelé i návštěvníci obávají zejména vykrádání aut.

Podle pouze 37 % dotazovaných je *dopravní situace* vyhovující, naopak většina (59 %) je nespokojena.

	Varianty odpovědí					Celkem
	Velmi dobře	Spíše dobře	Spíše špatně	Velmi špatně	Nevím	
Obyvatelé	4 %	33 %	36 %	22 %	5 %	100 %
Návštěvníci	3 %	33 %	39 %	22 %	3 %	100 %
Celkem	4 %	33 %	37 %	22 %	4 %	100 %

Tab. 5: Hodnocení dopravní situace u obyvatel a návštěvníků Znojma

Většinou se obyvatelé (58 %) i návštěvníci (61 %) shodují v tom, že jsou nespokojeni s dopravní situací ve Znojmě.

Více jak polovina (53 %) dotazovaných se cítí v *silničním provozu bezpečně*.

	Varianty odpovědí					Celkem
	Rozhodně ano	Spíše ano	Spíše ne	Rozhodně ne	Neví	
Obyvatelé	12 %	43 %	30 %	11 %	4 %	100 %
Návštěvníci	8 %	43 %	36 %	9 %	4 %	100 %
Celkem	10 %	43 %	33 %	10 %	4 %	100 %

Tab. 6: Hodnocení bezpečnosti silničního provozu u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků jsou velmi malé, což potvrzuje i nízká hodnota Pearsonova koeficientu kontingence 0,11. Je však vidět, že zejména návštěvníci se cítí méně často bezpečně – pouze ve 51 %. Méně bezpečně se rovněž cítí cyklisté – jen ve 47 %.

Více jak polovina (55 %) dotazovaných je spokojena s *dopravním značením*.

	Varianty odpovědí					Celkem
	Velmi spokojen	Spíše spokojen	Spíše nespokojen	Velmi nespokojen	Nevím	
Obyvatelé	12 %	43 %	29 %	9 %	7 %	100 %
Návštěvníci	9 %	46 %	29 %	8 %	8 %	100 %
Celkem	11 %	44 %	29 %	8 %	8 %	100 %

Tab. 7: Hodnocení dopravního značení u obyvatel a návštěvníků Znojma

Téměř 80 % dotazovaných uvedlo, že jsou ve Znojmě nespokojeni s *kamionovou dopravou*.

	Varianty odpovědí					Celkem
	Velmi spokojen	Spíše spokojen	Spíše nespokojen	Velmi nespokojen	Neví	
Obyvatelé	3 %	11 %	34 %	43 %	9 %	100 %
Návštěvníci	1 %	11 %	36 %	44 %	9 %	100 %
Celkem	2 %	11 %	35 %	44 %	9 %	100 %

Tab. 8: Hodnocení kamionové dopravy u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývají jen velmi malé rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků na kamionovou dopravu.

Většina dotazovaných (58 %) je rovněž nespokojena se *stavem vozovek* ve Znojmě.

	Varianty odpovědi					Celkem
	Velmi spokojen	Spíše spokojen	Spíše nespokojen	Velmi nespokojen	Neví	
Obyvatelé	3 %	33 %	41 %	18 %	5 %	100 %
Návštěvníci	4 %	34 %	34 %	23 %	5 %	100 %
Celkem	3 %	34 %	37 %	21 %	5 %	100 %

Tab. 9: Hodnocení stavu vozovek u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel i návštěvníků jsou velmi malé, Z kontingenční tabulky jasně vyplývá, že většina obyvatel (59 %) i návštěvníků (57 %) je nespokojeno se stavem vozovek ve Znojmě.

Více než dvě třetiny dotazovaných (69 %) tvrdí, že jsou ve Znojmě spokojeni s *kruhovými objezdy*.

	Varianty odpovědi					Celkem
	Rozhodně ano	Spíše ano	Spíše ne	Rozhodně ne	Neví	
Obyvatelé	26 %	44 %	21 %	4 %	5 %	100 %
Návštěvníci	24 %	45 %	16 %	8 %	6 %	100 %
Celkem	25 %	44 %	19 %	6 %	6 %	100 %

Tab. 10: Spokojenost s kruhovými objezdy u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky a z grafu vyplývá, že většina (80 %) obyvatel a (79 %) návštěvníků je s kruhovými objezdy ve Znojmě spokojena.

Závěr

V tomto výzkumu se tentokrát objevily pouze minimální rozdíly v odpovědích obyvatel Znojma oproti návštěvníkům města. Jediný výraznější případ nastal u *krádeží z aut*. Těch se návštěvníci Znojma více obávají než místní obyvatelé. Zřejmě problematiku své bezpečnosti vnímají obě cílové skupiny velice podobně. Do jisté míry by se dalo říct, že návštěvníci, kteří pravděpodobně přicházejí spíše z venkovského prostředí, jsou přece jen na nebezpečí města citlivější, zatímco místní obyvatelé jsou už zvyklí. V odpovědích návštěvníků města se totiž přece jen častěji vyskytují negativní odpovědi.

Znojemská radnice by se měla otázky bezpečnosti obyvatel a zejména návštěvníků města systematicky zabývat. Obzvláště když se snaží přilákat do města turisty. Především by se měla zaměřit na dokončení obchvatu kolem města, protože obyvatelé i návštěvníci jsou nespokojeni s kamionovou dopravou. Dokončením obchvatu by se celkově zlepšila dopravní situace ve městě. Dále by měla usilovat o zlepšení stavu vozovek ve městě a okolí. Také by pomohlo zvýšení počtu kamer nejen na frekventovaných místech, ale rovněž na místech se zvýšenou trestnou činností. O těchto svých opatřeních by měla informovat zejména návštěvníky města.

Literatura:

FORET, M. *Znojmo z pohledu obyvatel i návštěvníků*. In: Sborník z mezinárodní vědecké konference Nové trendy – nové nápady 2006, SVŠE Znojmo 23. – 24. 11. 2006, s. 24 – 28, ISBN 80 – 239 – 8268 – 0

FORET, M. *Marketingový výzkum image Znojma*. In: Sborník příspěvků 2. mezinárodní vědecká konference Nové trendy - nové nápady 2007, 1. vydání, SVŠE Znojmo 2007, s. 72 - 74, ISBN 978-80-903914-2-0

FORET, M. *Městská zeleň Znojma z pohledu obyvatel i návštěvníků*. In: Sborník příspěvků 3. mezinárodní vědecká konference Nové trendy - nové nápady 2008, 1. vydání, SVŠE Znojmo 2008, s. 72 - 74, ISBN 978-80-903914-7-5

Identifikace pracovních činností zdravotních sester v řídicích funkcích

Tomáš Kotrba

Anotace

V příspěvku je rozebrána pracovní náplň vrchních a staničních sester v těchto nemocnicích: Fakultní nemocnice Brno, Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně, Vojenská nemocnice Brno a Nemocnice Třebíč. Bylo provedeno 24 hloubkových rozhovorů, kdy bylo dotázáno 10 vrchních a 14 staničních sester z různých klinik a oddělení v uvedených nemocnicích. Celkem bylo identifikováno 77 rozdílných pracovních činností u vrchní sestry a 68 rozdílných pracovních činností u staniční sestry. Jednotlivé pracovní činnosti byly seskupeny do základních 20 kategorií u vrchní sestry a 19 kategorií u staniční sestry. Kategorie byly seřazeny dle manažerských funkcí (plánování, organizování, vedení a kontrola) a druhu činností. Výsledky řízených rozhovorů slouží jako vstupní údaje k návrhu formuláře autosnímku.

Summary

In this paper were analyzed job descriptions of head and department nurses in these hospitals: Faculty Hospital Brno, Faculty Hospital by St. Anna in Brno, Army Hospital Brno and Hospital Trebic. There were made 24 depth interview, when were interviewed 10 head nurses, 14 department nurses from different clinics and departments in mentioned hospitals. Totally there were indentified 77 different working activities by head nurses and 68 different working activities by department nurses. Working activities were aggregated into 20 basic categories by head nurse and 19 categories by department nurses. Categories were ranged according managerial functions (planning, organizing, leading and controlling) and according type activities. The results of interviews serve as inputs' data for proposal of auto-picture's form.

Úvod

Příspěvek se zabývá strukturou pracovních činností vrchních a staničních sester v nemocnicích. Pracovníci v těchto funkcích působí na základní a střední úrovni managementu. Jako řídicí pracovníci mají pod sebou všeobecné zdravotní sestry, zdravotní asistenty a pomocný zdravotnický personál. Příspěvek popisuje náplň pracovních činností vrchních a staničních sester s důrazem na manažerské funkce. Autor příspěvku v letošním roce provedl porovnání a analýzu personálních dokumentů, na jejichž základě vytvořil vlastní návrh personálního dokumentu náplně pracovních činností vrchních a staničních sester. Na podzim 2009 proběhla analýza pracovních činností pomocí metody autosnímkování, které mělo za cíl statisticky ověřit zastoupení jednotlivých pracovních činností v průběhu směny.

Cíl a metody

Cílem příspěvku je na základě hloubkových rozhovorů identifikovat pracovní činnosti vrchních a staničních sester. Získané údaje komparovat a rozdělit je dle manažerských funkcí a druhu činností.

V průběhu období červen–červenec 2009 proběhly plně standardizované řízené hloubkové rozhovory s vrchními a staničními sestrami na vybraných pracovištích: Fakultní nemocnice Brno, Fakultní nemocnice u svaté Anny v Brně, Vojenská nemocnice Brno a Nemocnice Třebíč. Celkem bylo dotázáno 10 vrchních a 14 staničních sester. Každý rozhovor trval průměrně 1 hodinu 15 minut. Dotazované osoby byly osloveny prostřednictvím svých náměstků pro léčebně ošetrovatelskou péči. Rozhovory proběhly přímo na pracovištích v jednotlivých nemocnicích. Sestrám byl vysvětlen účel výzkumu a jeho cíl. Oslovení a výběr respondentů provedly náměstkyně pro ošetrovatelskou péči. Zdravotní sestry pracovaly na pracovištích uvedených v následující tabulce.

Tab. 1: Pracoviště respondentů řízených rozhovorů v nemocnicích

	FN Brno Bohunice	FN u svaté Anny v Brně	Vojenská nemocnice Brno	Nemocnice Třebíč
Chirurgická klinika	X		X	
Interna I.		X		
Interna II.		X		
Oční oddělení			X	
Klinika plastické chirurgie		X		
Kožní oddělení			X	X
Centrální laboratoř				X
Anesteziologicko resuscitační oddělení	X	X		
Neurologické oddělení			X	
Interní gastroenterologická klinika	X			
Hematogastroenterologická klinika	X			
Léčebna dlouhodobě nemocných				X
Rehabilitační oddělení	X			

Zdroj: Vlastní práce

Výsledky

Zdravotní sestra musí ve své roli zvládnout dvě komponenty: poskytovat ošetrovatelskou péči a sloužit jako integrátor péče. Sesterský management je zaměřen především na člověka, respektive na řízení lidských zdrojů. Je to velice dynamický a interaktivní proces, který činí ošetrovatelskou práci výjimečnou. Sestra v manažerské pozici čelí dvěma navzájem soupeřícími potřebám: potřeba růstu pracovníků, efektivnosti, motivace, etiky, pracovního výkonu a potřeba zaměstnavatele v podobě produktivity, kvality a nákladové efektivity, jak dodává Kepler (1980) in Hube (2006).

Dle Krontoráda a Trčky (2005) manažeři v první linii nesou odpovědnost za určitou oblast činností organizace. Jsou odpovědní za řízení a kontrolu práce jiných, dosahování cílů a výkonů a efektivní využití zdrojů. Stanovují cíle, sledují postupy práce a srovnávají je s harmonogramy. Prvoliniovní manažeři musí projevovat kompetence v širokém okruhu složitých technických nebo odborných aktivit prováděných v různých podmínkách a se značným stupněm osobní odpovědnosti a samostatnosti. Často je nezbytná odpovědnost za práci jiných a rozdělování zdrojů.

Sestra manažer je zodpovědná za dodržování standardů zdravotní péče, řízení finančních zdrojů a rozvoje pracovníků. Zdravotní sestra v manažerské pozici má mnoho zodpovědností, které se mohou v jednotlivých organizacích značně lišit. Některé pozice jsou zaměřeny více na řízení a jiné více na ošetrovatelskou péči, jak uvádí Finkelman (2006).

Rush (2000) píše, že na práci sester v první linii řízení se neustále zvyšují požadavky. Jejich činnost je velice komplexní. Dle Komise zdravotních sester by tyto pracovníci měli mít profesní medicínské vůdčí vlastnosti. Stanovují počet pracovníků a jejich rozvoj, řídí zdroje a používají komunikaci, která usnadňuje činnosti. V jejich práci jim velice pomáhají informační technologie. Manažeři v první linii koordinují a implementují léčebné procesy a většinou působí na svém oddělení. Typickými rolami je plánování poskytování ošetrovatelské péče, rozmístění zdrojů (lidských i fyzických), rozpočtu, alokace a plánování služeb. Zdravotní sestry v první linii dohlíží nad dodržováním standardů, kvality poskytované péče a její hodnocení. Zároveň fungují jako profesní model, vedoucí, tutor, mentor a zkušený pracovník. Jednají jako kontaktní osoby s pracovníky z jiných disciplín, se kterými

spolupracují. Zároveň příkazují, podporují a provádí supervize svých podřízených. Omezeně provádí ošetrovatelskou činnost.

Farkaš (2008) dodává, že řízení v ošetrovatelství musí rozumět procesu změn. Pracovníci musí být důvěryhodní, spolehliví, vyrovnaní, flexibilní a ochotní podstupovat rizika. To se týká především sester-manažerek, které musí iniciovat změny – vědět, co je třeba změnit, podporovat a realizovat pozitivní změny v ošetrovatelství a obhajovat je. Škrla a Škrlová (2003) s tímto tvrzením souhlasí a píše, že do manažerské role zdravotní sestry patří:

- Je spojkou mezi všemi poskytovateli péče.
- Zajišťuje efektivní využití času (prioritní procedury a diagnostiku pro své pacienty).
- Je k dispozici ostatním členům týmu v případě potřeby.
- Dohlíží na uplatňování principů kontinuálního zvyšování kvality.
- Dohlíží na dodržování ošetrovatelských standardů.
- Účastní se sesterských porad na odděleních.

Wise (1995) in Flynn (1998) dodávají, že zdravotní sestra v manažerské pozici musí vykonávat pět základních funkcí:

- Stanovit cíle a úkoly pro každou část a komunikovat s lidmi, kteří jsou zodpovědní za jejich dosažení.
- Organizovat a analyzovat aktivity, rozhodnutí a vztahy nezbytné rozděleným zvládnutelným úkolům.
- Motivovat a komunikovat, zdůrazňovat důležitost každého člena týmu, poskytovat pozitivní posilování týmů.
- Analyzovat, hodnotit a interpretovat výkon a vysvětlovat smysl měřících nástrojů, jejich výsledků pracovníkům a kontrolorům.
- Rozvíjet lidi a sebe samé.

Sesterský management musí dle Whitehead, Weiss a Tappen (2007) zajistit:

- Poskytování kompetentní ošetrovatelské péče pacientovi.
- Hodnocení schopnosti sester k poskytování specializované péče pacientovi.
- Organizování zdrojů.
- Spolupráci se zdravotnickými sestrami k ověřování náplní práce, stanovení personálních kapacit a identifikace optimální péče o pacienta.
- Učinění adekvátní disciplinární akcí s ohledem na chod svého úseku.
- Komunikaci pomocí psaných pravidel pro zaměstnance a rozhodování o jednotlivých úkolech.
- Poskytování vzdělávání zaměstnanců s ohledem na chod úseku.
- Plánování a dělání rozpočtu pro zaměstnance s ohledem na priority ošetrovatelské péče.
- Poskytnutí jasně definovaných a napsaných pravidel pro chod úseků snažící se vyhnout konfliktům.

Pro zdravotní sestry v první linii managementu byly dle Rush (2000) identifikovány následující tři kritické kompetence:

- Řízení ošetrovatelské praxe a kvalitní služby.
- Plánování a organizace aktivit a zdrojů.
- Budování a řízení týmu.

Řízení ošetrovatelské praxe a kvalitní služby se provádí v podobě nastavení a sledování standardů a kvality. Manažer ručí za to, že pacientům se dostává dobrý standard ošetrovatelské péče, zavádí a monitoruje standardy lékařské péče, vytváří síť lidí různých disciplín, zajišťuje, aby tyto systémy efektivně fungovaly. Dále hodnotí a sleduje stravovací a bytovací podmínky svého oddělení.

Plánování a organizace aktivit a zdrojů je omezeno časovým rámcem, ve kterém se rozhodnutí činí. Jde o koordinaci aktivit a časového rozvrhu. Manažer alokuje a koordinuje

zdroje k dosažení cílů a provádí rozpis služeb. Hodnotí materiální zdroje a stanovuje priority. Uchovává veškeré medicínské záznamy a zápisy. Plánuje porady, konference a další události.

Budování a řízení týmu je základ ošetrovatelské péče. Manažer vede tým sebejistě, motivuje a podporuje komunikaci členů týmu. Kombinuje rozdílné řídicí styly mající za cíl udržování soudržnosti týmu. Propaguje vysoké standardy, jejich dodržování, řídí interdisciplinární péči, posiluje týmové porady, koučování, vzdělávání a iniciativu jednotlivých členů týmu.

Zdravotní sestra na manažerské pozici v první linii by měla dle Swansburga (1996) mít tyto znalosti a dovednosti:

- Znalosti finančního managementu a dovednosti připravit a bránit nákladový rozpočet jednotky (personální náklady, zásoby, kapitálové vybavení).
- Schopnost umět se vyrovnat při rozhodování s morálními volbami týkající se lidských potřeb, morálních principů jednání a vlastních pocitů.
- Rozpoznání a prosazování práv pacientů.
- Aktivní a asertivní přístup sdílení pravomocí, což zahrnuje autonomii sester, které jsou ohroženy autoritativním managementem. Patří sem řešení manažerských problémů.
- Schopnost komunikace a podpory efektivní komunikace mezi zdravotními sestrami a okolím a prezentační dovednosti.
- Znalosti interních faktorů vztažených k účelu, úkolům, lidem, technologiím a struktuře.
- Znalosti externích faktorů vztažených k ekonomice, politickým tlakům, právním aspektům, sociokulturálních charakteristikách a technologiím.
- Schopnost studovat situace a tvořit koncepce, užívat techniky, analyzovat, činit opravné řešení problémů.
- Schopnost poskytovat možnost rozvoje zaměstnanců.
- Schopnost poskytnout klima, ve kterém si zdravotní sestry uvědomí jak dosáhnout svých cílů prostřednictvím vlastního úsilí.
- Schopnost efektivní změny prostřednictvím metodického procesu.
- Zavázat se k udržování osobního rozvoje prostřednictvím čtením účasti na školeních.
- Znalosti jak zvýšit kvalitu poskytovaných ošetrovatelských služeb.

Lze sem přidat tvorbu reportů, určování počtu zaměstnanců, rozpis služeb, najímání nových zaměstnanců, hodnocení práce zaměstnanců, jejich produktivity, personální činnosti, práce na počítači, organizační schopnosti, znalosti kultury, hodnot a norem.

Dle Rushe (2000) role pracovníků na střední úrovni řízení je klíčová k poskytování efektivní ošetrovatelské péče v podobě její koordinace a zvyšování kvality. Komise zdravotních sester doporučuje, aby byly definovány manažerské a funkční role, odpovědnost pracovníků s explicitně vyjádřenou autoritou pro delegování. Sestra na střední úrovni řízení plánuje a pověřuje pracovníky k vykonávání činností. Zajišťuje koordinaci zdrojů napříč svojí jednotkou. Hlídá, aby ošetrovatelské činnosti byly vykonávány efektivně, kvalitně a účinně. Plánuje služby na svém oddělení, analyzuje jednotlivé činnosti (zdravotní, bezpečnostní), funguje jako vzor při náboru pracovníků a jejich pracování. Zdravotní sestra v této pozici provádí revize a vede zaměstnance. Řeší spory, stížnosti a případy porušování pracovní disciplíny. Usnadňuje koordinaci a spolupráci odborníků různých disciplín. Plánuje rozpočet a zdroje.

Škrla a Škrlová (2003) tvrdí, že je nezbytné, aby sestry manažerky hrály proaktivnější roli při řešení ekonomických záležitostí svého oddělení. Vrchní sestra dokáže například rozhodovat o efektivnějším využívání spotřebního zdravotnického materiálu a tím snížení finančních nákladů. Nejde jen o zajišťování kvalitní ošetrovatelské péče, ale také efektivního využití všech zdrojů (čas, finanční prostředky, lidé, spotřební zdravotnický materiál, léky).

Dle Krontoráda a Trčky (2005) manažeři střední úrovně jsou odpovědní za výklad a zavádění strategického rámce. Jde o jeho transformaci do provozních cílů a úkolů, které jsou

zpravidla předány manažerům první linie. Střední úroveň managementu zpravidla neodpovídá za strategické řízení organizace. Často plní roli koordinátorů uvnitř systému bez ohledu na funkční schémata organizace. Jejich profesní zaměření může být jak všeobecně manažerské, tak odborné. Proto manažeři na střední úrovni řízení musí disponovat kompetencemi, umožňující používání různých složitých technik. Podstatným rysem je osobní samostatnost a často významná odpovědnost za práci jiných.

Byres (1997) in Flynn (1998) píše, že kritické pro vrchní sestru je vysoká úroveň dovedností systémového myšlení, komunikace, managementu vztahů a organizace kreativní týmové práce a vytváření seskupení. Kriticky důležitá je rovněž psaná a mluvená komunikace. Vrchní sestra by se měla aktivně účastnit rozhodování na nejvyšší administrativní úrovni, které se týká ošetrovatelské péče. Pochopit a užívat svoje postavení k prosazování nových myšlenek. Měla by znát důležitost kvality života, zdravotní péče, služby a nástrojů, jak měřit kvalitu. Vrchní sestry se musí podílet na hledání a výběru zdravotnického personálu, vysvětlovat podstatu ošetrovatelství ostatním nezdravotnickým pracovníkům. Dále by měla spolupracovat s ostatními zdravotnickými pracovníky při vytváření vizí, cílů organizace a managementu kvality.

Pro zdravotní sestry na střední úrovni řízení byly dle Rushe (2000) identifikovány následujících pět kritických kompetencí:

- Posílení a oprávnění stylu řízení.
- Aktivnější přístup k plánování.
- Efektivní koordinace zdrojů.
- Nastavení a sledování výkonnostních standardů.
- Vyjednávací dovednosti.

Posílení a oprávnění stylu řízení umožňuje manažerům řízení týmů. Zahrnuje operativní a konzultativní rozhodování, předávání odpovědností a povinností manažerům na základní úrovni řízení, jejich aktivnější zapojení do procesu změn. Dále pak sem patří vývoj a tvorba ošetrovatelských standardů, protokolů a v neposlední řadě podpora návrhů sester na základní úrovni řízení.

Aktivnější přístup k plánování lze popsat aktivním pohledem do budoucnosti, předvídání budoucích trendů a identifikací příležitostí. Manažeři se učí nové modely a praktiky. Tento přístup zahrnuje plánování rozvoje poskytování zdravotnické péče, předvídání potřeby zdrojů, vytváření pravidel, plánování budoucí potřeby komplexních služeb a integrace procesu učení.

Efektivní koordinace zdrojů je založená na monitoringu aktivit a přiřazení zdrojů pro dosažení jejich maximální efektivnosti. Manažer zajišťuje, aby požadavky zaměstnanců byly v souladu s nabídkou služby, plánuje a monitoruje materiální zdroje, sestavuje rozpočet a členění výdajů. Rozděluje úrovně služby a reorganizuje zaměstnance. Neustále by měl přezkoumávat produktivitu jednotlivých zdrojů a jejich užití.

Nastavení a sledování výkonnostních standardů spočívá v porovnání pracovních výkonů s těmito standardy. Tato kompetence zahrnuje definování úrovně očekávání, dělení poskytování ošetrovatelských činností, oceňování pracovníků, přezkoumání jejich výkonů, nastavení priorit a nastavení protokolů.

Vyjednávací dovednosti se projevují především v pozitivním řešení konfliktů, vytváření společných základů a hledání přijatelných východisek. Manažer vyjednává s nadřízenými a externími organizacemi k získávání zdrojů. Zavádí nové pracovní postupy, zdůrazňuje přínosy zaváděných změn a řeší problémy zaměstnanců. Rozhoduje spory mezi zaměstnanci a přerazuje a převádí zaměstnance.

Vrchní sestry by měly dle Swansburga (1996) být schopné:

- Používat principy finančního managementu zaměřené na náklady a oceňování ošetrovatelské péče. Musí být schopné převádět tyto znalosti sestřám.
- Koordinovat rozdělení rozpočtu.
- Zlepšovat zdravotní sestry na manažerské pozici v první linii.
- Učit zdravotní sestry, aby byly schopny analyzovat vlastní schopnosti, dovednosti a identifikovat své slabé stránky.
- Specifikovat, hodnotit a činit ve vzájemném souladu společné cíle, které musí být dosažitelné.
- Zanechat překonané principy standardizace, centralizace, specializace a koncentrace.
- Decentralizovat a sdílet autoritu a pravomoc prostřednictvím participujícího managementu, zahrnout zaměstnance do programů zaměřené na kvalitu.
- Založit organizační matice, projektové týmy s projektovými vůdci.
- Umožnit praxi zdravotním sestřám.
- Podporovat aplikaci ošetrovatelských teorií a ošetrovatelských systémů.
- Radit vzdělavatelům v oblasti ošetrovatelství s náplní vzdělávacích programů.
- Založit široké a hloubkové výzkumy v oblasti ošetrovatelství.
- Předvídat budoucí vývoj ošetrovatelství.
- Strategicky plánovat.
- Sloužit jako mentor, model rolí a instruktor sestřám v první linii managementu, absolventům a ostatním zdravotnickým pracovníkům.
- Znat a užívat svoji autoritu a potenciální sílu.

Pošvár a Erbes (2006) píší, že manažerské funkce lze rozdělit na: plánování, organizování, personalistika, vedení lidí a kontrola. Z věcného hlediska se činnosti rozdělují na činnosti odborně –technické, personální a administrativní.

Na základě provedených hloubkových řízených rozhovorů se staničními a vrchními sestrami bylo celkem identifikováno 68 rozdílných pracovních činností u staniční sestry a 77 rozdílných pracovních činností u vrchní sestry. Zjištěné pracovní činnosti včetně nezbytného ztrátového času, ostatního ztrátového času a dalších případně neuvedených činností byly seskupeny do 20 kategorií u vrchní sestry a do 19 kategorií u staniční sestry. Jednotlivé kategorie byly seřazeny manažerských funkcí (plánování, organizování, vedení a kontrola) a ostatní činnosti, a dále pak dle charakteru činnosti, jak je vidět v následující tabulce.

Tab. 2: Druh činnosti vrchní a staniční sestry

Druh činností
Administrativní činnosti (<i>příklad: vyplňování žádank, formulářů...</i>)
Odborné ošetrovatelské činnosti (<i>příklad: zástup za člena personálu, asistence při operacích...</i>)
Personální a manažerské činnosti (<i>příklad: hodnocení zam., objednávání, řešení konfliktů, plánování...</i>)
Neodborné pomocné ošetrovatelské činnosti (<i>příklad: stlaní postelí, vynášení výkalů...</i>)

Zdroj: Vlastní práce

S rozdělením činností do čtyř základních kategorií respondenti souhlasili a v následující tabulce je uveden procentuální odhad zastoupení jednotlivých druhů činností v průběhu pracovního dne u vrchních a staničních sester.

Tab. 3: Zastoupení jednotlivých činností u respondentů

	Vrchní sestry	Staniční sestry
Administrativní činnost	43,0 %	40,0 %
Odborná činnost	16,0 %	17,5 %
Personální a manažerská činnost	23,0 %	23,3 %
Ekonomická činnost	16,0 %	16,7 %
Neodborná ošetrovatelská činnost	2,0 %	2,5 %
Celkem	100,0 %	100,0 %

Zdroj: Vlastní práce

Procentuální odhad zastoupení jednotlivých druhů činností nebyl pro respondenty jednoduchý. Proto bylo v další části výzkumu, který probíhal pomocí dotazníkového šetření, zvoleno odhad zastoupení činností v hodinovém vyjádření. Respondenti tak rozdělovali 40 pracovních hodin průměrného týdne mezi jednotlivé kategorie.

Manažerské činnosti byly rozděleny z hlediska sekvenčních manažerských funkcí a dle věcného hlediska, jak je vidět v následující tabulce.

Tab. 4: Rozdělení pracovních činností dle manažerských funkcí a věcného hlediska

	Odborně technické	Personální	Administrativní	Ostatní
Plánování	Plánování ekonomické	Plánování personální	-	-
Organizování	Objednávání materiálu, medikamentů, přístrojů	Porada, Organizace personálu, chodu kliniky/oddělení	Telefonické hovory, vyřizování korespondence, e-mailů	-
Vedení lidí	Zaškolení nových zaměstnanců	Personální činnosti, řešení interpersonálních konfliktů, zaškolení nových zaměstnanců	Administrativa spojená s personalistikou, zaškolením nových zaměstnanců	-
Kontrola	Kontrola ekonomická, odborná, Vizita	Kontrola personálu	Kontrola administrativy	Kontrola vlastních pracovních úkolů
Ostatní	Vlastní vzdělávání, studium, absolvování seminářů a kurzů, odborná ošetrovatelská činnost, odborné konzultace, jednání, přednášení, výuka	Komunikace s firmami, dealery, dodavateli, příbuznými pacientů	Veškeré ostatní administrativní činnosti	Neodborná ošetrovatelská činnost, Nezbytný a ostatní ztrátový čas

Zdroj: Vlastní práce

Jednotlivé kategorie činností byly rozděleny z hlediska manažerských funkcí a z věcného hlediska, jak lze vidět ve výše uvedené tabulce. Některé činnosti nelze jednoznačně přidělit k určité manažerské funkci a druhu činností, proto byly zařazeny do více kategorií.

Závěr

V příspěvku byly citováni čeští i zahraniční autoři věnující se oblasti sesterského managementu. Na základě hloubkových rozhovorů byly identifikovány 68 rozdílných pracovních činností u staniční sestry a 77 rozdílných pracovních činností u vrchní sestry. Veškeré zjištěné činnosti byly následně seřazeny do 20 kategorií u vrchní sestry a do 19 kategorií u staniční sestry. Kategorie byly seřazeny z věcného hlediska na administrativní činnosti, odborné ošetrovatelské činnosti, personální a manažerské činnosti a neodborné ošetrovatelské činnosti. Dále byly jednotlivé činnosti seřazeny podle manažerských funkcí (plánování, organizování, vedení a kontrola) a ostatní činnosti.

Do kategorie plánování patří veškerá tvorba plánů. Mezi organizování patří objednávání materiálu, medikamentů, přístrojů, porady, organizace personálu a chodu kliniky/oddělení telefonické hovory, vyřizování korespondence a e-mailů. Do kategorie vedení lidí náleží zaškolení nových zaměstnanců, personální činnosti, řešení interpersonálních konfliktů, zaškolení nových zaměstnanců a veškerá administrativa spojená s personalistikou, zaškolením nových zaměstnanců. Vrchní a staniční sestry vykonávají řadu kontrolních činností, jako je kontrola ekonomická, odborná, Vizita, kontrola personálu a kontrola administrativy. Mezi ostatní činnosti byly zařazeny ostatní pracovní aktivity, které nemohly být zařazeny do manažerských funkcí.

Seznam použité literatury

- [1] HUBE, L., D. *Leadership and Nursing Care Management*. 3.vyd. Philadelphia: Saunderselsevier, 2006. 922s. ISBN 978-1-4160-0168-3.
- [2] FARKAŠ, A. *Filosofie změny v ošetrovatelství* in Vybrané problémy ve zdravotnictví. 1.vyd. Ostrava: Knižní expres, 2008. 46s. ISBN 978-80-7347-032-6.
- [3] FINKELMAN, A., W. *Leadership and Management in Nursing*. 1.vyd. New Jersey: Pearson Education, 2006. 556s. ISBN 0-13-113869-3.
- [4] FLYNN, M. *Management in the Health Services – The Role of the Nurse*. 1.vyd. Dublin: Commission on Nursing, 1998. 201s. ISBN 0-7076-6132-3.
- [5] KRONTORÁD, F., TRČKA, M. *Manažerské standardy ve veřejné správě*. 1.vyd. Praha: Národní informační středisko pro podporu jakosti, 2005. 89s. ISBN 80-02-01769-2.
- [6] POŠVÁŘ, Z., ERBES, J. *Management I*. 1.vyd. dotisk Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2006. 156s. ISBN 80-7157-633-6.
- [7] RUSH, D. *Report on Nursing Competencies*. 1.vyd. Cork: University College Cork, Ireland, 2000. 72s. ISBN není.
- [8] SWANSBURG, C., R. *Management and Leadership for Nurse Managers*. 2.vyd. Sudbury, Massachusetts: Jones and Bartlett Publishers, 1996. 680s. ISBN 0-86720-734-5.
- [9] ŠKRLA P., ŠKRLOVÁ, M. *Kreativní ošetrovatelský management*. 1.vyd. Praha: Advent-Orion, 2003. 477s. ISBN 80-7172-841-1.
- [10] WHITEHEAD, K., D., WEISS, A., S., TAPPEN, M., R. *Essentials of Nursing Leadership and Management*. 4.vyd. Philadelphia: F. A. Davis Company, 2007. 328s. ISBN 978-0-8036-1568-7.

Propojení prostředí EPD a PDM ve výuce

Interconnection of EPD and PDM environments in instruction

Jiří Maxa

Anotace: V předloženém článku je krátce vysvětlena problematika technologie EPD a PDM a následně popsán systém výuky v simulovaném prostředí zmíněných technologií zcela věrně simulujícím práci v podniku, který má tyto technologie má zavedeny. Výuka v tomto prostředí je vedena v širší souvislosti v návaznosti na probíhající výzkum na našem ústavu ve spolupráci s Ústavem přístrojové techniky Akademie věd ČR v oblasti elektronové mikroskopie.

Summary: The world trend TPV tends complex solutions of the system from the from of a sketch to manufacture. In order to be prepared for this trend, the Universities are required to react to it. There is a system of courses described in the article which in forms the students about this methodology.

1. Úvod

V současné etapě rozvoje lidské společnosti je výrazným jevem celosvětová globalizace ekonomiky, což se jednoznačně promítá i do výrobního prostředí, které na tento trend musí nutně reagovat. Vyrovnat se s tímto tlakem umožňuje – a zároveň se stává nezbytností – nasazování nových technologií:

- **EPD - Electronics Product Definition – elektronická definice výrobku,**
- **PDM - Product Data Management – systém správy dat.**

Elektronická definice výrobků (EPD) a s ní nezbytně spojená Elektronická správa dat (PDM) představují moderní trendy v oblasti technické přípravy výroby (TPV), které se začínají prosazovat v průmyslově vyspělých zemích a představují v této oblasti novou kvalitu. Efektivita využití těchto technologií je pro konkrétní výrobní společnosti vysoce závislá na správné volbě systémů a jejich zvládnutí uživateli, neboť tyto systémy jsou čím dál výkonnější a nabízí mnohem více možností. Ve skutečnosti je proto třeba, aby do podniku přicházeli lidé vybaveni potřebnými základními informacemi o dané problematice a dokázali tuto kvalitu zužítkovat. Důvodem je i skutečnost, že výkonné PC i SW jsou stále cenově dostupnější, což vede k tomu, že tyto technologie stále více zavádí i menší firmy. Proto firmy, které v této oblasti zaváhají, se stávají nekonkurenceschopnými. Z tohoto důvodu jsou Vysoké školy tlačeny adekvátně reagovat a přizpůsobovat náplň své výuky. V tomto případě zavádět výuku EPD a PDM systémů v jejich vzájemné provázanosti.

2. Technologie EPD

Ještě donedávna se při TPV (technická příprava výroby) masově využíval klasický model, kdy na vývoji komplexního výrobku spolupracovalo několik izolovaných pracovních skupin a byla nutná velmi precizní koordinace činností (obr.1). Mezi jednotlivými pracovními týmy byly jakési bariéry (obr.1). A to mohlo jít i o modernější způsob TPV, kdy některé ze skupin měly nasazen některý z typů CAx systému, zefektivňující ale pouze danou oblast. Jestliže připustíme, že v datech byly chyby a že koordinace v tomto případě byla obtížná, je zřejmé, že řada konstrukčních chyb se projevila **až při montáži nebo ve fázi zkoušek funkčního modelu**. Z ekonomického hlediska je však pochopitelně nejlevnější provedení změn ve fázi tvorby výkresové dokumentace – vývoji (obr.1). Za uvedené situace TPV se jich však v této fázi provedlo nejméně a naopak nejvíce jich bylo prováděno až ve fázích, kdy provedení každé změny je nejdražší.

Rozvoj v oblasti CAx systémů přinesl radikální řešení v **nasazení komplexního řešení, které spojuje jednotlivé "ostrůvky" v jeden logický celek**, tedy nasazení **EPD - Elektronické definice výrobku**. Stručně řečeno, u systému tohoto typu je namodelován 3D díl, vsazen do sestavy, která může být podrobena statické, dynamické, kinematické aj. analýze. Z existujících dílů a sestav je možné odvodit 2D výkresovou dokumentaci, vytvořit kód pro NC obrábění, čímž pokrývá i oblast CAM. Všechny moduly systému jsou integrovány a vzájemně spolupracují v rámci společné databáze. Proto provedené změny se promítají všude tam, kde se jich to týká. Systémy umožňují generovat kusovník a napojení na databázové systémy (viz dále).



Obr. 1 Schéma starého modelu TPV.

V krátké budoucnosti oproti klasickým metodám, i za použití "sólových CAx systémů", vzroste podíl komplexního řešení systému EPD, který spojí v jeden celek vývoj výrobku od formy skici - návrhu až po vlastní propojení na výrobu. **Při této metodě dojde jak k výraznému zkrácení doby celého procesu TPV, tak i k úzké koordinaci práce při jednotlivých fázích. V tom případě bude také možné drtivé množství změn v procesu přípravy provádět ještě ve fázi konceptu.**

Jak to v praxi vypadá nám může odkrýt popis simulovaného prostředí EPD ve výuce.

3. Simulované prostředí EPD

V simulovaném prostředí EPD ve výuce je využíván systém **SolidWorks** a nadstavby **Cosmos**. Pomocí těchto systémů studenti nejprve vytváří 3D model řešeného projektu a provedou potřebné simulace. V uplynulém semestru šlo o případ Enviromentálního rastrovacího elektronového mikroskopu AQUASEM II (obr.3).

SolidWorks 3D modelář – slouží k vytváření jednotlivých 3D těles, ze kterých se mikroskop skládá.

SolidWorks assembly – slouží k vytváření sestav. Do sestav vkládají studenti ty části, které v týmové práci vytvoří. Sestavy jsou spravovány systémem PDM Works, který umožňuje a především řídí pravidla týmové práce (viz dále).

SolidWorks drawing – slouží k odvození výkresové dokumentace ze 3D modelů. PDM Works následně sleduje patřičné zařazení dokumentu (viz dále).

SolidWorks – detekce kolizí – slouží k odhalení chyb, kdy jednotlivé díly do sebe nezapadají, popřípadě vzájemně kolidují. Studenti mají v předložené dokumentaci, podle které tvoří jednotlivé díly mikroskopu, úmyslně chyby, aby je pomocí tohoto modulu odhalovali a dovedli na ně reagovat v prostředí týmové práce.

Vytvořený model mikroskopu je následně podroben analýze pomocí CAE a to podle situace, jaký projekt se ten semestr vytváří, který typ analýzy je třeba. Například:

Cosmos Works – slouží k optimalizování tvarů některých dílů detektoru, které jsou velmi jemné, ale v některých oblastech musí být i dostatečně tuhé.

Cosmos Motion – slouží k analýze kinematických úloh mechanismů mikroskopu.

Cosmos FloWorks – nástroj k analýze proudění tekutin, který bude využit v následně popsaném projektu. Zde slouží k analýze čerpání plynu pro vytvoření vakua v diferenciálně čerpané komoře mikroskopu. Studenti v každé skupině vyvíjejí jiný tvar diferenciálně čerpané komory mikroskopu a pomocí tohoto modulu Cosmos FloWorks analyzují proudění při čerpání plynu z komory. Následně z výsledků analýzy vyhodnocují neoptimálnější z uvedených 3 tvarů.

CosmosESM – je simulátor 3D polí pro nízkofrekvenční elektromagnetické a elektromechanické aplikace.

Na vytvořený a zanalyzovaný model mikroskopu studenti na vybrané díly vytvoří pomocí modulu **Solid CAM výstup pro výrobu.**

KONSTRUKCE → VÝROBA → MONTÁŽ → FUNKČNÍ MODEL

Solid Works - 3D modelář

Solid CAM

Solid Works - assembly

COSMOS - works

Solid Works - detekce kolizí

COSMOS - motion

COSMOS - FloWorks

COSMOS - ESM

Obr. 2 Schéma moderního modelu TPV.

Pomocí uvedených aplikací SOLIDWORKS – DETEKCE KOLIZÍ, SOLIDCAM a aplikacemi COSMOS studenti ještě ve fázi vývoje odhalují nejen chyby či nedostatky, které by se v praxi ODHALILY až ve fázi MONTÁŽE případně ve fázi ZKOUŠEK FUNKČNÍHO MODELU, ale také naleznou i optimální řešení, které by se dříve muselo zjišťovat například až měřením na funkčním modelu (obr.2).

4. Simulované prostředí PDM

Technologie EPD tedy maximálně zefektivňuje vývoj produktu od návrhu až po výrobu. Ale vývoj výrobku není jen věcí jednoho konstruktéra, ale prací celého týmu. Přesněji řečeno, několika týmů, které vytváří části celku. U moderní výroby jde i o to, že jednotlivé skupiny vyvíjejí součásti i pro několik různých výrobků. Nejmarkantnějším případem je automobilový průmysl, kde jednotlivé části patří různým modelům. Pro dokonalé začlenění technologie EPD do procesu vývoje produktu je proto potřeba zavést v součinnosti i technologii PDM – správu podnikových dat. Data – informace - jsou jedním z klíčových zdrojů. Jak jsou data řízeny, organizovány a používány v rámci organizace jsou rozhodující faktory v otázce úspěchu a neúspěchu organizace.

Technologie PDM, řeší problém v několika hladinách. Průzkumem v mnoha firmách bylo zjištěno, že téměř 20% času inženýr ztratí hledáním dat! V nejnižší hladině se PDM zaměřuje na tuto problematiku a zajišťuje centrální zdroj přesných a spolehlivých informací pro správné osoby ve správném čase. To znamená, že každý, kdo potřebuje přístup k informacím, ví, kde je najít a že když je získá, tak budou přesné a spolehlivé.

PDM ale především řídí tok dat celým podnikem. Podobá se jakoby krevnímu oběhu v těle člověka a odstraňuje tak dále zmíněné bariéry mezi jednotlivými odděleními (obr.1). Nasazením systému se získá moderní způsob organizace vývojového prostředí, který je schopen zajistit konkurenceschopnost. Tento způsob organizace spočívá v souběžné práci. Neznamená to však, že všichni musí sedět v jedné kanceláři. Pokud je instalována technologie PDM, distribuuje informace a spravuje vztahy mezi lidmi, procesy, daty a aplikacemi použitými k vytvoření dat.

Proto studenti nevytváří uvedený mikroskop sami – každý „na vlastní pěst“ - ale jsou rozděleni do týmů a spolupracují v simulovaném prostředí propojených systémů:

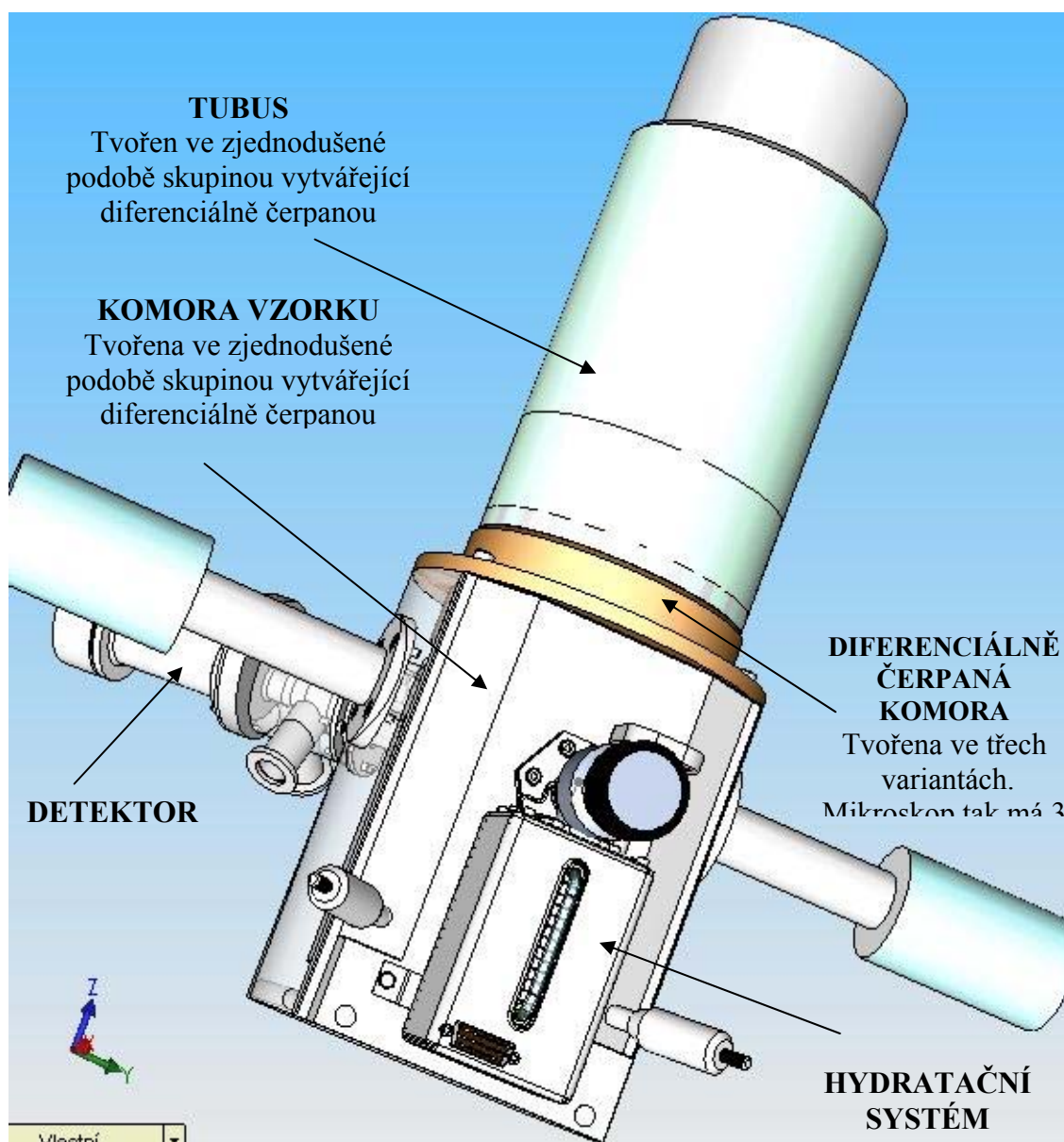
- **Oblast EPD – systém SolidWorks**
- **Oblast PDM – systém PDMWorks**

V tomto prostředí se učí studenti pracovat pod systémem **pro řízení toku dat během týmové práce**. Mimo jiné poznávají, že díky automatickému zaznamenávání historie, revizí a verzí dokumentů se **výrazně snižuje množství chyb a opakované práce** a především umožňuje přesně řídit přístup k dokumentům, určit kdo může s jakým dokumentem pracovat či zjišťovat kdo, kdy, jaké změny a z jakého důvodu provedl. PDMWorks také plní úlohu řízeného oběhu dokumentů napříč celou společností a může řídit nejen data SolidWorksu, ale i ostatní soubory používané na platformě Windows.

Uvedený simulovaný projekt mikroskopu se tak skládá ze tří základních celků mikroskopu (obr. 3):

1. **DIFERENCIÁLNĚ ČERPANÉ KOMORY,**
2. **DETEKTORU,**
3. **HYDRATAČNÍHO SYSTÉMU.**

Vzhledem k počtu dílů, ze kterých se jednotlivé celky skládají, tak studenti vytvářející diferenciálně čerpanou komoru vytváří ještě zjednodušený tubus a komoru vzorku.



Obr. 3 Enviromentální rastrovací elektronový mikroskop AQUASEM II.

Jak bude uvedeno dále, studenti jsou rozděleni do skupin a podle zadané výrobní dokumentace každá skupina v prostředí PDM vytváří jednu část mikroskopu, dosazují ji do společného celku.

Ale to není vše. Aby byl příklad ještě více podoben praxi, studenti společně netvoří pouze jeden projekt, na kterém by se podílela každá skupina svoji částí, ale tvoří 3 projekty, které jsou z větší části stejné, ale určitými díly se liší. Potom každá skupina má přístup a vstupuje pouze do projektu, do kterého dodává svoji část a ostatní projekty má přístupné „pouze pro čtení“ (viz. dále).

Jedná se tedy o vývoj elektronového mikroskopu, na jehož modelu budou studenti kromě kontroly kolizí apod. především pomocí modulu Cosmos FloWorks hledat optimální tvar diferenciálně čerpané komory pro čerpání plynu k vytvoření vakua. Toto optimální řešení volí studenti ze 3 vytvářených variant, které mají podobu tří projektů:

V praxi tedy studenti tvoří tři projekty - kompletní:

1. Mikroskop s **uzavřenou variantou diferenciálně čerpané komory**.
2. Mikroskop s **otevřenou variantou diferenciálně čerpané komory**.
3. Mikroskop s **otevřenou variantou diferenciálně čerpané komory s kuželem**.

5. Rozdělení studentů

Aby tyto projekty studenti dokázali vytvořit, jsou rozděleni do skupin:

1. První skupina vytváří **uzavřenou diferenciálně čerpanou komoru**,
2. druhá skupina vytváří **otevřenou diferenciálně čerpanou komoru**,
3. třetí skupina vytváří **detektor**,
4. čtvrtá skupina vytváří **hydratační systém**,
5. pátá skupina vytvoří **odlišnou součást**, která vytvoří z otevřené diferenciální komory **variantu otevřenou s kuželem**. Jedná se pouze o jednu součást, proto ve skupině je pouze jeden student, který je zároveň členem i skupiny pro tvorbu komory otevřené.

Potom každá skupina vstupuje do projektu, pro který funguje a vkládá do něj svoji vytvářenou část mikroskopu.

tabulka č. 1 **Tabulka 1:** Přístupy jednotlivých skupin do projektů.

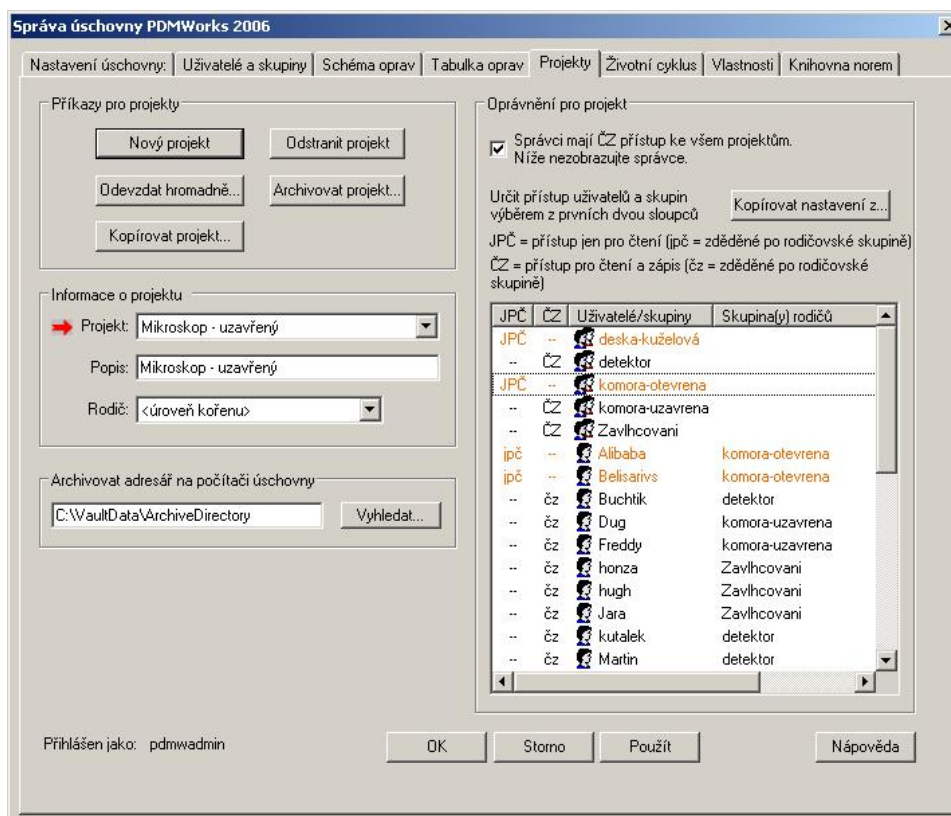
Skupiny	Projekt uzavřené varianty	Projekt otevřené varianty	Projekt otevřené varianty kuželové
uzavřená komora	X		
otevřená komora		X	X
detektor	X	X	X
hydratační systém	X	X	X
díl pro otevřenou komoru s kuželem			X

Při nastavování systému PDM tedy existují tři projekty, do kterých jednotliví studenti z pozice svých skupin vstupují a vkládají do projektů své hotové části.

Ukázka nastavení práv PDM systému u projektu „mikroskop – uzavřený“ je na obr. 4. Zde je patrné, že skupiny: Detektor, Komora-uzavřená, Zavlhčování (hydratační zařízení) mají přístup „ČZ“ – tedy povoleno čtení i zápis, zatímco skupiny Komora-otevřená a Deska-kuželová mají přístup „JPC“ – tedy pouze pro čtení.

Níže uvedení studenti patřící do jednotlivých skupin mají u svého jména automaticky analogickou značku, pokud by nebylo nastaveno výjimečně jinak.

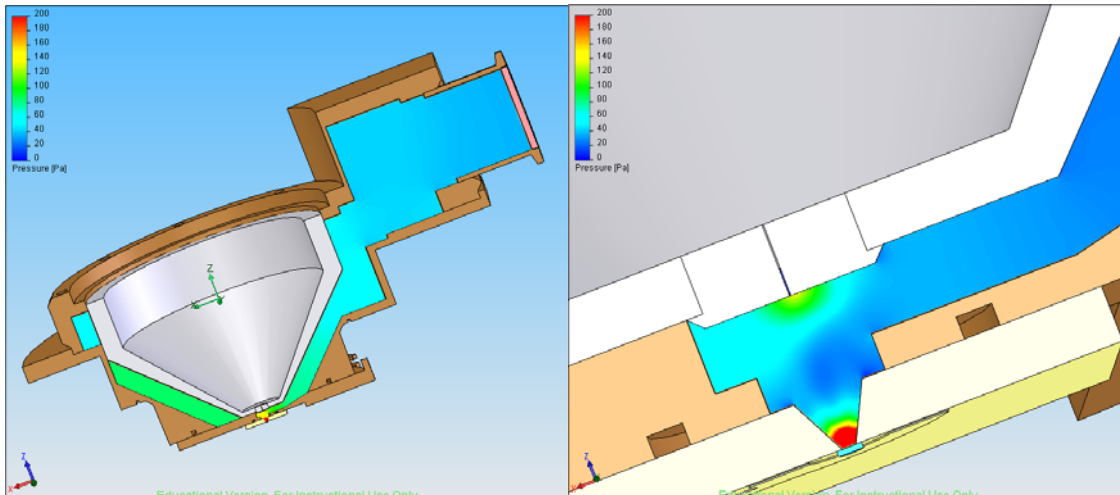
V tomto článku jde pouze o ukázkou využití systému, podrobnější popis nastavení a možností systému PDM Works je mimo možnosti tohoto článku a je uveden v publikaci: MAXA, J. *Teorie zavedení simulovaného prostředí EPD a PDM do výuky*. Brno – VUT, FEKT, 2007.



6. Analýza pomocí Cosmos FloWorks

Systém Cosmos FloWorks umožňuje zpracovávat výsledky mnoha způsoby. V našem případě využíváme výsledky, podle kterých je možné určit variantu diferenciálně čerpané komory, u které při čerpání plynu pro vytvoření vakua v této komoře bude mít primární svazek elektronů při jejím průchodu nejméně rušený průběh. To znamená, že budeme sledovat především průběh tlaků na této dráze.

V první řadě můžeme sledovat průběh tlaků v diferenciálně čerpané komoře – především místě primárního svazku – na grafickém výstupu. Na obr. 5 je malá ukázka rozložení tlaků v grafickém módu pro první orientaci. Systém ale především umožňuje načrtnout křivku – v našem případě přímku – ve sledované dráze primárního svazku elektronů, kterou sledujeme a následně vyčíst a vynést do grafu požadované hodnoty průběhu statického tlaku plynu a vyhodnotit nejvýhodnější variantu diferenciálně čerpané komory.



Obr. 5 Ukázky analýzy pomocí systému Cosmos FloWorks.

7. Závěr

Uvedená metodika výuky EPD a PDM se v praxi ukázala jako velmi vhodně řešená, neboť ve stručnosti umožnila jak poukázat v celé šíři na výhody určující zvýšenou schopnost podniku obstát ve stále rostoucím konkurenčním prostředí díky zefektivnění přípravy výroby, tak i naučit studenty základnímu ovládnání v celém širokém spektru a souvislosti EPD (CAD, CAE, CAM) a PDM.

8. Literatura

1. MAXA, J. *Teorie zavedení simulovaného prostředí EPD a PDM do výuky*. Brno – VUT, FEKT, 2007.
2. NEDĚLA V., AUTRATA R.: *Environmentální rastrovací elektronová mikroskopie*, Československý časopis pro fyziku, (3) (2005) 251.
3. MAXA, J.: *Experience with the establishment of teaching EPD and PDM*. Journal of mechanical engineering, 4th Int. Conference Design to Manufacture in Modern Industry, University of Maribor, 1999, str. 811 - 817.
4. www.solidvision.cz

Výuka metodiky výběru informačního systému podniku

Evaluation of Product Data Management Information System for Industry

Jiří Maxa

Anotace: Článek se zabývá metodikou výběru systému PDM, která by měla být stavěna způsobem, že celý výběr vede podnik a uzpůsobuje ho přesně svým požadavkům, aby nehrozilo nebezpečí, že podnik za velké náklady zavede systém, který není pro jeho charakter zcela vyhovující. Místo očekávaného efektu se celkové náklady dále výrazně zvyšují. Článek popisuje metodiku výběru vyučovanou na naší škole.

Summary: The Electronics Product Definition - EPD, Product Data Management - PDM and Product Lifecycle Management – PLM technologies represent modern trends in Technical Production Planning and a new quality in this sector. Their efficiency for specific manufacturing companies depends on correct selection of a system and correct user adaptation to the purchased technology. The main problem of industries in the Czech Republic is that companies do not have an appropriate knowledge of the issue and therefore there is no conceptual strategy for software selection. A company addressing the supply house is unable to specify its requirements, consequently it is the supply house which makes selection. Thus an expensive system may be introduced, not conforming to the character of the company. Instead of the expected effect, the total costs continue to rise. The methodology of a PDM system selection should be designed so that the whole selection process is managed by the company itself, and is modified to its requirements.

1. Introduction

Introduction of Product Data Management (PDM) information systems is closely associated with an awareness of the difficulties that may be encountered. The term Product Lifecycle Management (PLM) system has a wide scope and is rather understood as *the service* - not just sale of a final product, because it always tackles a problem as a „tailor-made” task with an outlook [1]. How to do the selection so that the system may satisfy given conditions to the highest possible degree? The company management often does not know what to request, how to formulate its requirements, and software companies naturally prefer their own interests, i.e. products, for business reasons. That is why system selection is frequently *performed by the addressed supply house*. This may result in introduction of an expensive system not quite conforming to the company’s character, and it may take a long time before it is discovered that the selected method does not suit the purpose. The implemented PDM system must be optimal, with a view to not only the current state of the company, but also the corporate strategy of development so that structural changes requested by the dynamic development of the company may be avoided [2].

The paper [3] presents the rather surprising result of research, where 80% of the staff in the Czech Republic claim that their Information System (IS) is considered more as a burden than support, and often only 10% of a large and complex information system is utilized. According to the research carried out by the company UBK GmbH [4] over 50% of software implementation projects in Europe fail.

The methodology of selection of the PDM system should be designed so that the whole process of *selection is managed by the company* itself and is modified precisely to its requirements. The methodology, which is widely known as PAVOS [4, 5], developed by the company UBK GmbH for the general software selection seems to be objective to a high

extent and moreover resistant to possible manipulations with the objective to prefer a certain supplier.

Contrary to the above results, this methodology has been used in practice for 13 years already and has stood the test of time in over 300 successful selections.

The previous part text of the article summarised the negative experience with implementation of enterprise information systems without a clear concept, primarily the choice of a system unsuitable for the company in question, which inevitably leads to a massive financial loss.

The following part of the article lays out a solution to this problem by implementation of an optimal system selection methodology widely known as PAVOS. Its main benefit is that the selection is carried out solely by the buyer and the potential suppliers answer precisely targeted questions whose aim is to discover the true capabilities of each system and determine its suitability for the buyer and its specific information needs. Answers to the questions are evaluated and results compared to identify the best available solution.

The article concludes by evaluating the PAVOS [4, 5] methodology.

2. Methodology structure

The methodology proceeds in seven steps (Fig.1):

Description and optimization of the processes in the company must be preceded by unambiguous definition of the strategy with an outlook for the future, subsequent analysis of the current state of processes and optimization and prospective PDM implementation afterwards. The optimization may not consider the current possibilities, but what the company intends to achieve in the future.

At this stage it is necessary to ask the trivial question whether the company is ready to change its processes. If the staff is not willing to change them, there is no point to continue. Optimization of the processes and introduction of the PDM systems cannot avoid serious changes! It has to be stressed that successful implementation of the system in the company is possible *only with full assistance of*: the top management, representatives of individual departments, and information technology support staff.

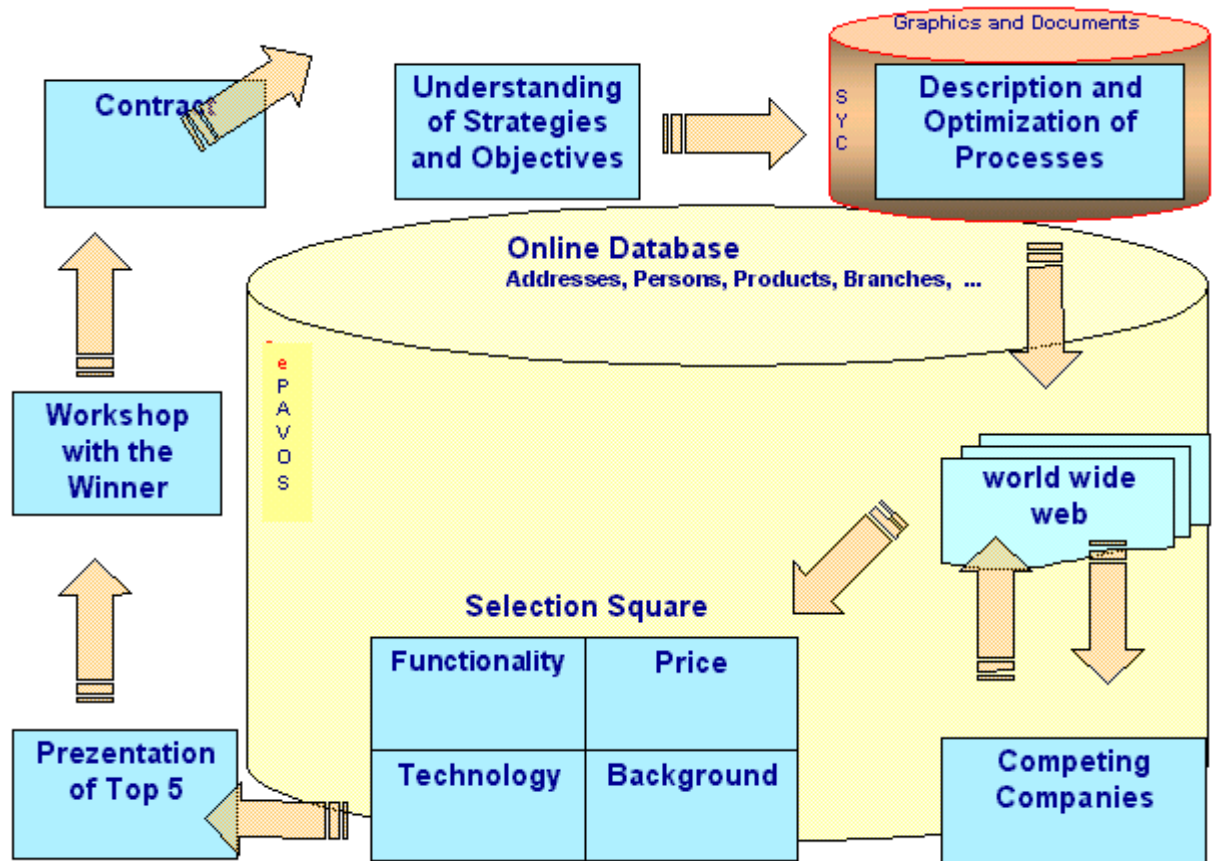


Figure 1. Individual Steps of the Methodology

Each group has its own *specific objectives* and awaits *other functions* from the system.

The software product SYCAT [6], which helps with application of this methodology, carries out visualization and optimization of the processes in the company, thus enabling the staff to utilize the method quickly and effectively. The above mentioned software SYCAT is successfully combined with the database software VISIO [7].

The database software VISIO serves for well-arranged incorporation of entities into the process map (Fig.2), together with all related organization structures; the *database* stores the information about individual entities.

With the help of graphic information obtained from VISIO (Fig.2) SYCAT deduces the data shape with the structured tree consisting of the following three stages (Fig.3):

1. PROCESSES,
2. FUNCTIONS,
3. INDIVIDUAL STEPS.

In this data form the *relevant information and requirements* can be assigned to each individual step in the program, which results in the complex vision of the criteria raised to the PDM system under search. This way loaded information will be exported automatically by the system into the questionnaire, which can be placed on WEB. In our case of PDM, software selection is governed by:

- *Loading of basic requirements:* A specific requirement is set for the software concerning the said step of the company process in the *form of a question*.

- *Weight assignment.* The degree of relevance (importance) from 1 to 9 is assigned to each requirement for software.

Breaking the process into individual steps and functions, we can set specific requirements for the search for software in greater detail.

After that the defined questions are exported to the server and presented on websites.

Using the loaded information, SYCAT automatically creates the so called manual where process steps are clearly described.

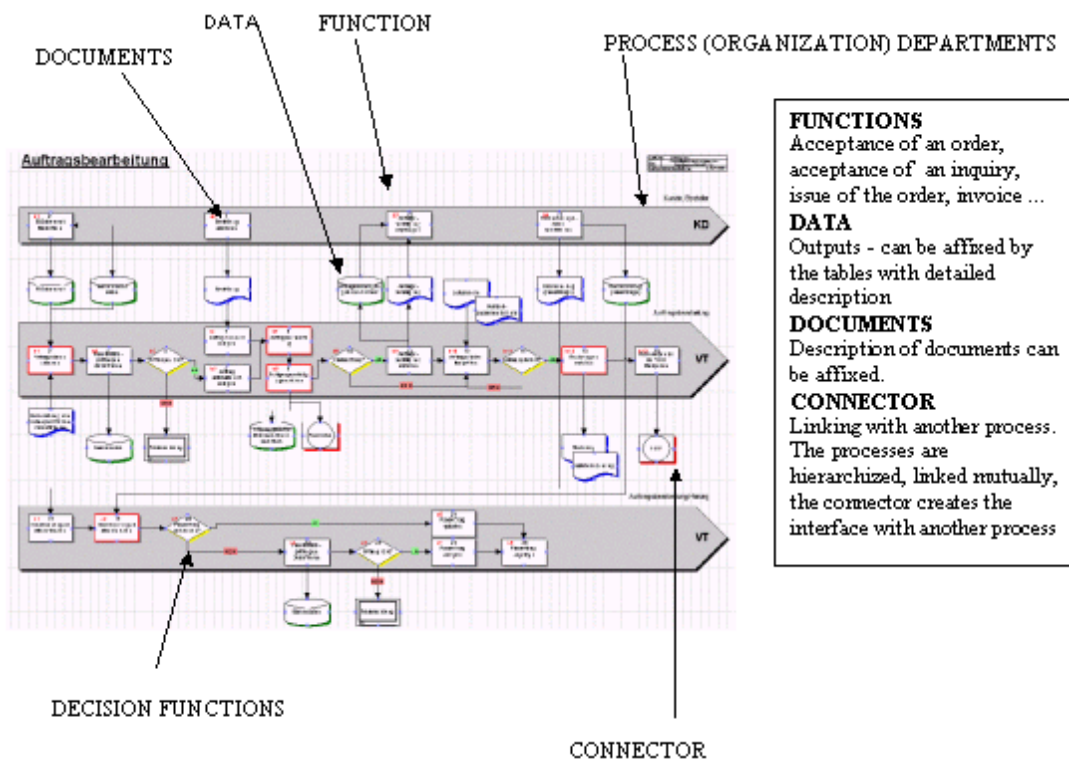


Figure 2. Process Map

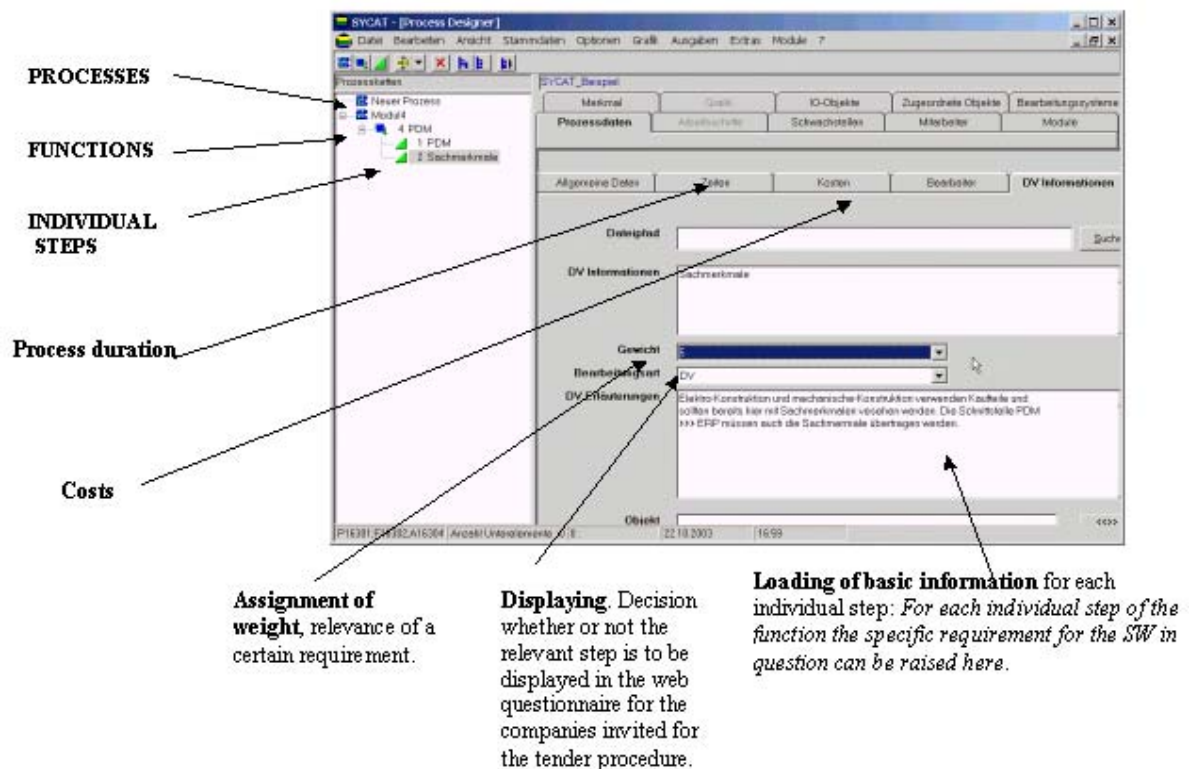


Figure 3. Data Shape of Processes

Presentation and invitation of supply houses to the tender runs at three levels:

Basic information about the characteristic features of the company, organization structure, characteristics of production, complexity of products and production (10 or 1000 items in the product structure, variants, etc.) is presented at the first level.

If the invited supply house is interested, it switches to the next level, the questionnaire with the questions of the basic type character, e.g.:

- Does it support multi-level bills of materials (quantities)?
- Is connection to the technical production planning possible?
- Is transfer of basic data into the Enterprise Resource Planning - ERP system possible?
- etc.

If the invited supply house is unable to answer positively, there is no point to waste time by filling the third-level questionnaire with greater details generated automatically by the SYCAT program. For more precise evaluation the answer is in the scale form, whether or not the said step offered by software (SW) is resolved directly in:

- **the standard** - in the basic application or has to be resolved by:
- **light-type programming** - superstructure above the basic application and/or by:
- **customization**, or by:
- **depth programming** - intervention into the basic application or
- **the program is unable to resolve it.**

Each supplier answers in detail-*what solution they offer.*

Compared with other methods, this one can be used to obtain a much larger volume of more precise information in a shorter time period. As follows from experience of e.g. the UBK company [4], participation of 30 companies in the tender procedure can easily be expected; this number of companies represents a huge volume of information which cannot be

processed without the program approach, should the tender procedure run really objectively and fairly. With this method a complex overview can be obtained relatively easily.

After a certain time period the server is closed and the outputs are subject to evaluation.

3. Evaluation of the results

The obtained information is evaluated for the so called selection square by which each bid can be described precisely and each individual item of which has to be considered for thorough evaluation.

The selection square considers *functionality, price, technological workmanship and background*.

Table 1. Recommended weighting factors for evaluation of analyzed software using SYCAT

in the standard	1
light-type programming	0.6
customization	0.6
depth programming	0.3
the program is unable to resolve the said problem	0

Functionality:

There is not a single SW able and ready to meet all requirements perfectly. The *functionality graph* is one of SYCAT outputs for SW evaluation. Functionality is calculated as follows: *Weight (relevance) of each requirement* is on the scale from the least weighty - 1 to the most weighty - 9. The offered SW fulfils each question to a certain degree. Depending on accomplishment of the question, the value of the question is multiplied by the coefficient in the range of 0 – 1.

It follows from experience of the UBK Company that only the products having over 70% are worth considering.

This evaluation of functionality is only one of four kinds of information testifying to the offered SW. The selection square accommodates other inputs.

Price

Questions in the questionnaire request *price break down to individual entities* in order to obtain the *overview of the method* that is how the company *creates the price* of the offered product.

This approach enables the company to establish the state of the product easily. For instance, if the product price is low and the price of after-programming is high, then the product can face the problems with adaptation to the platform.

It is advisable to incorporate the following information in the records: the total number of installations of the offered SW globally, the total number of installations in Czech Republics, vendor's turnover, information about the supplier, possibility of a reference visit to the implemented project.

This manager table offers necessary information for the selection square; it can be deduced, using the table, how the supplier fixes the price and what is his standing in Czech Republics and/or globally (to a certain extent). This is closely related with another item of the selection square:

Background

If we monitor price fixing and the number of supplier's installations in Czech Republics and/or globally, then it is possible to estimate (to a certain degree) what can be expected from the supplier, to estimate future development, maintenance development, etc. In background the focus should be on the following information: who owns the company, what is known about it, what was published about it. In one extreme case - whether the company will still exist before completion of the project, and in the opposite extreme case - the company has so firm position and standing that it is interested in large orders only and looks down on the minor ones.

Technological Workmanship

Important differences must be taken into account even here. The main items are as follows: recommended or binding database, hardware requirements for server and clients, net environment - scope and performance of networks, their throughput, etc.

Five most satisfied companies are selected, based on the information obtained from the selection square, and seminars are organized. The supplier is given the process schemes created in the SYCAT program and the generated manual. The supplier prepares his presentation, based on the received documents. The presentation, particularly release of the process schemes and the company manual, is conditioned by the made contract with penalty for misuse and with the obligation that the supplier will show only and exclusively true data. The five presentations show the offered system in the form as it should be operated in the company in question.

Workshop with winner of the tender procedure

One winning company will be selected from the top five. The winning company presents the system parameterized to the requested situation. It is in principle one to two-day seminar organized usually in the supplier's premises. The supplier must be able to make the presentation in its home environment so that the customer may "touch" it.

Signing of the contract is the last step - it is advisable to hire an independent company, an opponent.

4. Conclusions

Implementation of a data management system affects the way virtually all employees in the company work. Every unit within the company needs to be involved in the decision-making process regarding the selection and implementation of the system proportionally to the degree to which they are affected.

Selection and implementation of the system is a very complex issue that requires extensive knowledge. The solution usually is not in deploying an out-of-the-box system but in provision of a service by the supplier with a prospect of a long-term relationship. That is why the supplier needs to be selected with due care.

If a company is to make such a long-term decision whose future revision would be extremely costly, each unit within the company needs to know exactly its position, relations, and tasks in the implementation and later upgrading of a PDM/PLM system. For the selection to be responsible, the buyer first needs to specify its requirements based on its real needs.

The article presents examples of PDM system selection based on the PAVOS methodology, developed by UBK GmbH. Under this methodology, the selection is fully in the hands of the buyer and is objective and immune to manipulations and positive bias towards one of the bidders.

As mentioned earlier, European surveys and experience of UBK GmbH show that over 50 % of software implementation projects fail. That does not mean those systems are not implemented at all. In contrast to the pessimistic results, as mentioned in Chapter 3, this methodology has been used for 13 years in more than 300 successful projects.

References

- [1] K. Krupička. IT at Pre-production Stages of Czech Companies at the Beginning of the Third Millenium. IT System. Supplement 9/2001, pages 6-9
- [2] T. Mazlová. Complex Product Data Management. IT System 10/2002, pages 38-39
- [3] J. Choma. Data Preparation in Engineering Companies - Key to Everything. IT System. Supplement 09/2001, pages 2-5
- [4] W. Kolbenschlag. Die richtige Software für Ihr Unternehmen. Augsburg : WEKA MEDIA GmbH Co. KG. 2003, pages 274
- [5] PAVOS, trademark of UBK GmbH, www.ubkit.de
- [6] SYCAT, www.sycat.de
- [7] VISIO, trademark of Microsoft, www.microsoft.com
- [8] John Stark Associates, Product Lifecycle Management, www.johnstark.com.
- [9] W. Collier. (1996). Managing the product lifecycle: The changing role of enterprise PDM. Computer Graphics World, 19(9), pages 112-116.
- [10] J. Maxa. Experience with the establishment of teaching EPD and PDM. Journal of mechanical engineering, 4th Int. Conference Design to Manufacture in Modern Industry, University of Maribor, 1999, pages 811 - 817.
- [11] P. Procházka, T. Mazlová. Comprehedsion PDM systems in the process of education for engineering desing. International Workshop Education FOR engineering Desingn, Plzeň, november 2000, pages 90-95.
- [12] M. Rosenau. Project Management. Praha : Computer Press 2000, pages 19-21
- [13] J. El-khoury. Model data management: towards a common solution for PDM/SCM systems. In Proceedings of the 12th Software Configuration Management Workshop (SCM-12), pages 17-32. ACM Press, 2005.
- [14] J. Malmqvist. Implementation of Requirements Management - A Task for PDM Systems or Specialized Software Tools? Systems Engineering : vol 4, no 1, pages 49-57.
- [15] J. Maxa, P. Procházka, V. Neděla. Selection of Information System for the Concerns In Engineering Mechanics 2005. Svratka : ITAM ASCR Praha, pages. 219 - 220

Zdravotní péče pod dohledem managementu kvality

Health care under supervision of quality management

Miroslav Miller

Anotace

Péči o zdraví můžeme zařadit mezi priority státu, které závisí na dostupnosti, kvalitě poskytnuté péče a ekonomických možnostech systému. Kvalita zdravotní péče se stává jedním z nástrojů zvyšování konkurenceschopnosti zdravotnického zařízení. Uplatnění tohoto nástroje je vývojem tlaku plátců zdravotní péče, v důsledku překonání recesních trendů. V oblasti hospodářské recese lze předpokládat, že i resort zdravotnictví bude řešit problematiku zdravotních subjektů, z hlediska objednavatelů zdravotní péče pro své klienty. Důvodem je nárůst nezaměstnanosti, snížení výběru zdravotního a sociálního pojištění a platba státu za své pojištěnce. Tomuto trendu musí přizpůsobit své chování i zdravotnická zařízení. Jedním ze systémových opatření je zavedení managementu kvality ve zdravotnictví.

Summary

Health care can be regarded as one of the government's priorities, which is dependent on its accessibility, standards of care administered and economics boundaries of the system. Standards of health care are becoming one of the tools for enhancing the competitive of health institutions and as such have been focused on by health care payers in order to overcome the impact of recession friends. The financial crisis will have an impact on health and social insurance levies due to increasing unemployment rate which will effect the governments budget and health insurance companies income. In the time of economic recession it is presumable that even the health care department will deal with issue of under financing of medical facilities from the point of view of the administrators of health care for their clients. This trend has to adapt their behavior and medical facilities. One system measures is the introduction of quality management in health care.

*Motto: „Lékař může vyléčit někdy, ulevit často, potěšit vždycky“.
(anglický chirurg sir Dr. Jonathan Hutchinson, 1827 – 1913)*

Úvod

Kvalita zdravotnictví je definována dle Světové zdravotnické organizace (WHO) z roku 1966, jako souhrn výsledků dosažených v prevenci, diagnostice a léčbě, které jsou určeny potřebami obyvatelstva na základě poznatků lékařské vědy a praxe. V roce 1982 WHO definuje kvalitu zdravotnictví jako stupeň dokonalosti poskytované péče ve vztahu k soudové úrovni znalostí technologického vývoje. Abychom mohli porovnávat kvalitu zdravotní péče je zapotřebí rovněž definovat zdraví jako takové. Zdraví by se dalo definovat jako schopnost vést sociálně a ekonomicky produktivní život. Zdraví je v čase proměnlivé a působí na něj biologické a psychologické vlivy. Musíme si uvědomit, že kvalita zdravotní péče je relevantní a nikoliv absolutní pojem.

1. Kvalita zdraví péče z mezinárodního hlediska

K hodnocení kvality ve zdravotnictví existují institucionalizované systémy sledování kvality.

Patří mezi ně zejména níže uvedené instituce:

- Point Commission on Accreditation of Health Care Organizations (JCAHO) – Spojená akreditační komise pro zdravotnická zařízení. Pracuje s objektivizující metodou hodnocení a zvyšování kvality zdravotní péče, poskytované v jednotlivých lůžkových a ambulantních zdravotnických zařízeních v USA
- Systém European Foundation for Quality Management (EFQM) – Evropská nadace pro řízení kvality, jako nástroj trvalého zlepšování managementu a všech činností organizace a jeho uplatňování vedoucí k podnikatelské úspěšnosti.

- International Organization for Standardization (ISO) – Mezinárodní organizace pro normalizaci.
- The International Society for Quality in Health Care (ISQua) – Mezinárodní společnost pro kvalitu ve zdravotnictví. Při této společnosti vznikla koordinační skupina pro mezinárodní akreditaci (ALPHA) – Agenda for Leadership in Programs in Health care Accreditation, která si klade za cíl sblížení těchto systémů a jejich vzájemnou propojitelnost.

2. Kvalita zdravotní péče v podmínkách České republiky

Kvalita je ve spojitosti s EU zmiňována v Evropské chartě jakosti a v materiálu „Dokument zdraví 21“, jako rámcový politický program „Zdraví pro všechny“ v evropském regionu WHO. Vláda ČR přijala v Usnesení vlády č. 458/2000 z 10.5.2000 dokument Národní politika podpory jakosti ČR. Pro koordinaci uplatňování Národní politiky podpory jakosti ČR a v souladu s Politikou podpory jakosti Evropské unie byla zřízena Rada ČR pro jakost. V témže roce byla ustanovena na MZ ČR Rada pro kvalitu ve zdravotnictví, která vypracovala návrhy projektu za resort zdravotnictví. V říjnu 2002 přijala Vláda ČR Usnesení vlády č. 1046/2002 s názvem Dlouhodobý program zlepšování zdravotního stavu obyvatelstva ČR – Zdraví pro všechny v 21. století. Součástí tohoto materiálu jsou dlouhodobé cíle týkající se kvality zdravotní péče, do kterých se mohou přihlásit jednotlivé zdravotní subjekty. V roce 1998 vznikla spojená akreditační komise České republiky (SAK ČR), která se stala 20.7.2006 členem ISQua. Posláním této akreditační komise je zajistit trvalé zvyšování kvality a bezpečnost zdravotní péče v ČR, pomocí akreditací zdravotnických zařízení, poradenské činnosti a publikačních aktivit. SAK vydává národní akreditované standardy pro zdravotnická zařízení včetně metodiky. Pomáhá zdravotnickým zařízením v přípravě na akreditaci, dle typu zdravotnického zařízení.

3. Akreditace zdravotnického subjektu

Aby zdravotnické zařízení získalo akreditaci, tak musí projít celým akreditačním procesem. Zdravotnické subjekty mají možnost volby akreditace. Tato je možná dle českých nebo mezinárodních standardů, které kladou náročnější podmínky pro jejich splnění. Dle spojené akreditační komise (SAK ČR) vstoupily v platnost od 1.9.2009 nové akreditační standardy, kterých je celkem 74. Větší je i počet jednotlivých indikátorů standardů, což jsou měřitelné parametry, na které se v průběhu akreditačního procesu očekává od hodnoceného subjektu pozitivní plnění a stanoviska.

4. Základní oblasti akreditačních standardů

Akreditační standardy se dělí do základní oblastí:

- Řízení kvality
- Diagnostická péče
- Péče o pacienty
- Kontinuity zdravotní péče
- Dodržování práv pacientů
- Podmínky poskytnuté zdravotní péče
- Management
- Řízení lidských zdrojů
- Sběr a zpracování informací
- Protiepidemická opatření

Rozhodnutí zdravotnického subjektu vstoupit do akreditačního procesu, projít přípravou na akreditační šetření, jeho realizaci a získání akreditačního certifikátu v praxi znamená „důvěryhodně prokázat svou způsobilost“. Udělení certifikátu nejenže zvyšuje prestiž zdravotnického subjektu, ale dokládá, že má vytvořen funkční a efektivní systém pro posuzování výkonnosti a pro permanentní zvyšování kvality poskytované péče.

5. Výhody akreditace

- Vliv na postavení zdravotnického zařízení v regionu
- Zajišťuje porovnatelný standard mezi zdravotnickými zařízeními
- Snadnější jednání se zdravotnickými pojišťovkami v rámci uzavírání smluvních vztahů
- Získání nových pacientů a zaměstnanců
- Pomáhá k motivaci zaměstnanců a jejich odbornému růstu
- Je symbolem kvality zdravotní ošetrovatelské péče
- Předpoklad pro zavedení TQM
- Je výrazným nástrojem strategického marketingu zdravotnického zařízení

Podle SAK je akreditováno v ČR k 31.12.2008 celkem 34 zdravotnických subjektů z toho 25 nemocnic, 8 léčebných ústavů a 1 poliklinika. Podle mezinárodních standardů JCAHO-JCI (Point Commission International), která provádí konzultační činnost a certifikaci pro více jak 40 zemí světa jsou v ČR akreditovány 3 nemocnice. Jsou to Ústřední vojenská nemocnice Praha, Nemocnice Na Homolce Praha a Ústav hematologie a krevní transfúze Praha.

6. Kvalita zdravotní péče očima pacienta

V české republice je zakotveno právo pacienta na svobodnou volbu lékaře a zdravotnického zařízení. Aby pacient mohl využít svého práva, tak musí mít dostatek informací, na základě kterých se může svobodně rozhodnout a vybrat si lékaře, popř. zdravotnické zařízení. Zdravotní péče je služba a kvalitu služby nejčastěji měříme tak, že je proveden průzkum reprezentativního vzorku uživatelů této služby a jak jsou s ní spokojeni. Spokojenost pacientů je velmi důležitým ukazatelem kvality poskytované služby. V roce 2006 až 2007 byl proveden rozsáhlý průzkum spokojenosti kvality pacientů v rámci projektu „Kvalita očima pacientů“. V rámci metody sociologického průzkumu na vzorku 30 tisíc pacientů bylo použito „Metody osmi dimenzí“.

Pacienti se vyjadřovali k následujícím osmi oblastem:

- 1) Přijetí pacienta do nemocnice
- 2) Respekt, ohled, úcta k pacientovi
- 3) Koordinace a integrace péče o pacienta
- 4) Informace, komunikace a poučení pacienta
- 5) Tělesné pohodlí pacienta v nemocnici
- 6) Citová opora, zmírnění strachu a úzkosti pacienta
- 7) Zapojení rodiny a přátel do léčby pacienta
- 8) Propuštění z nemocnice a následná ambulantní péče o pacienta

Výsledky průzkumu jsou zveřejněny na portálu kvality MZ ČR.

Závěr

Nedílnou součástí kvality pacientů je i trvalé zvyšování bezpečí pacientů. Tato problematika je celosvětovým problémem. Proto byla v dubnu 2005 schválena na Summitu členských států EU tzv. Lucemburská deklarace k bezpečí pacientů (Luxemburg Declaration on Patient Safety). Svůj podíl na vzniku určité nedůvěry vůči kvalitě poskytované péče o bezpečnosti

pacientů v českých zdravotnických zařízeních nesou medializované případy poškozených pacientů. To má negativní dopad na zdravotnické zařízení a personál. Problém vzniká ve většině případů jako výsledek řetězce pochybení, což vyplývá z provedených analýz jednotlivých případů poškozených pacientů. Přesto, že ve větších zdravotnických zařízeních jsou implementovány nejrůznější systémy řízení a kvality, je celý základ léčebného procesu postavený na lidském faktoru, který je příčinou u 60 – 80% pochybení. Logické by bylo, snížit počet pochybení závislých na lidském faktoru a tím zvýšit kvalitu poskytované péče i bezpečnost pacientů. Léčebně-ošetrovatelský proces je velmi rizikový. Nástrojem, který pomáhá zlepšovat a eliminovat riziko patří zavedení systému SHC (Safe Health Care) a akreditace zdravotnických subjektů. Eliminace rizik a trvalé zvyšování kvality má vliv na snižování nákladů, což je v období recese a trvalého finančního deficitu v resortu zdravotnictví žádoucí. Zároveň dochází ke zvyšování spokojenosti pacientů a personálu a tím i ke zvyšování afektivnosti zdravotnického zařízení jako celku.

Literatura:

- [1] Marx, D., Vlček, F. *Národní akreditační standardy pro nemocnice*. Praha: SAK ČR, 2009.
- [2] Pešek, J. *Tvorba systému jakosti ve zdravotnictví a lékařství s využitím norem ISO*. Praha: Grada Publishing, 2003. ISBN 80-247-0551-6
- [3] Gladkij, I., Heger, L., Strnad, L. *Kvalita zdravotní péče a metody jejího soustavného zlepšování*. Brno: IPVZ, 1999.
- [4] Kalvachová, M. *Sledování kvality zdravotní péče jako jedna z podmínek pro vstup ČR do EU*. Praha: IPVZ, 2000.
- [5] Madr, J. a kol. *Řízení kvality ve zdravotnickém zařízení*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0585-0.
- [6] Veber, J. a kol. *Management kvality ve zdravotnictví*. Praha: IGA MZ ČR, 1997.
- [7] Marx, D., Staněk, I. *Mezinárodní akreditační standardy pro nemocnice*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0629-6.
- [8] P. a M. Škrlovi. *Kreativní ošetrovatelský management*. Praha: Advent Orion, 2003. ISBN 80-7172-841-1.
- [9] Miller, M. *Kvalita zdravotní péče jako nástroj pro zvyšování konkurenceschopnosti zdravotnického subjektu*. Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference Finanční a logistické řízení 2009. VŠB – TÚ Ostrava. ISBN 978-80-248-1977-8.
- [10] Miller, M. *Hodnocení rizika ve zdravotnickém zařízení v období recese*. Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference Znalosti pro tržní praxi 2009. Palackého univerzita Olomouc. ISBN 978-80-87273-02-9.
- [11] Miller, M. *Kvalita zdravotní péče a prevence v oblasti BOZP*. Sborník referátů z mezinárodní vědecké konference Sociální a ekonomická núdza – bezpečnost jedinca a společnosti. VŠZ a SV Sv. Alžbety Bratislava, 2009. ISBN 978-80-89271-63-4.

System of evaluating the performance of the enterprise

Aleš Peprný

Anotace

V době rostoucí globalizace a homogenizace světových trhů, rozvoji informačních technologií a infrastruktury se světový trh stává dostupnější nejen pro velké nadnárodní společnosti, ale také pro malé a střední podniky (MSP), což vede k neustálému zvyšování konkurence, které musí podniky čelit. Zahraniční trhy skýtají mnoho příležitostí a právě proces internacionalizace je krokem, který umožňuje na tyto trhy vstoupit. Příspěvek je zaměřen na popis systému hodnocení výkonnosti MSP na zahraničních trzích. Identifikuje subjektivní a objektivní indikátory úspěchu, na základě kterých je daný systém vytvořen. Pomocí definovaného systému bude možné zjistit, které ze zkoumaných MSP jsou více, a které jsou méně úspěšné na zahraničních trzích. V poslední řadě bude možné tento systém využít pro budoucí výzkum zaměřený na identifikaci faktorů ovlivňujících úspěšnost MSP na zahraničních trzích.

Summary

At the time of increasing globalization and homogenization of global markets, development of information technology and infrastructure, the world market becomes more accessible not only to large multinational companies but also for small and medium-sized enterprises (SMEs) that leads to constant increasing competition that enterprises must face. Foreign markets offer many opportunities and just the process of internationalization is a step that allows to enter these markets. The contribution is focused on the description of system that evaluates the performance of SMEs on foreign markets. It identifies the subjective and objective indicators of success, resulting in the system creation. Using a defined system will be possible to determine which of the surveyed SMEs are more and which are less successful in foreign markets. Finally, this system can be used for future research aimed at identifying factors affecting the success of SMEs in foreign markets.

Úvod

V poslední době dochází v celosvětovém měřítku k urychlení a prohloubení procesu globalizace, která velkou měrou ovlivňuje chod a rozvoj firem na celém světě. Její dopad na chod ekonomiky je nezpochybnitelný. Globalizace je úzce spjata s internacionalizací firem a také s rozvojem nadnárodních společností, neboť odstranění bariér a zvyšující se konkurence na domácích trzích se odráží ve snaze firem expandovat na trhy zahraniční. Díky rostoucí globalizaci a zvyšujícímu se konkurenčnímu prostředí musí obzvláště malé a střední podniky dokázat rychle reagovat na tyto změny.

Zatímco však globalizace je víceméně spontánní proces, proces integrace je procesem řízeným a organizovaným shora prostřednictvím mezinárodních či nadstátních institucí a orgánů (nebereme-li v úvahu i existenci tzv. neformální integrace). V rámci globalizace postupně a spontánně vzniká jedna globální ekonomika. Zvyšuje se úloha zahraničního obchodu a zahraničních investic, dochází k propojování finančních trhů a koncentraci kapitálu a nadnárodní korporace stále významněji ovlivňují nejen ekonomické dění, ale silně se prosazuje i jejich politický vliv. A právě internacionalizace nabývá v otevřené české ekonomice stále na významu.

V ekonomickém seskupení EU se MSP přikládá významná sociálně-ekonomická i politická úloha. Je to z důvodu jejich velkého počtu, tak i role při zajišťování nezbytné zaměstnanosti, sociální stability a dynamiky inovačního rozvoje. Proto je rozvoji MSP věnována stálá pozornost a je kladen důraz na ekonomickou a organizačně-legislativní podporu. Začlenění českých MSP v integraci EU znamená na jedné straně výhody, že český MSP je součástí vyspělého ekonomického prostředí. Otevírají se nové podnikatelské příležitosti, je umožněn přístup na rozsáhlý trh bez vnitřních hranic EU, zvyšuje se právní ochrana podniků, dochází ke zlepšení možnosti investování v zemích EU a další výhody pro MSP vyplývající ze členství ČR v EU.

Na druhé straně rozšiřující se integrace zvyšuje konkurenční prostředí a MSP tak musí čelit mnohem vyšší konkurenci, než tomu bylo v minulosti. A právě internacionalizace je jednou z možností jak této konkurenci čelit. Z tohoto důvodu jsou čím dál tím častěji MSP podrobeny zkoumání, ve snaze identifikovat faktory ovlivňující jejich mezinárodní aktivity. Zjištění klíčových faktorů ovlivňujících úspěšnost MSP na zahraničních trzích může pozitivně ovlivňovat další MSP mající v plánu zapojení se do mezinárodního obchodu. K tomu, aby bylo možné identifikovat klíčové faktory ovlivňující mezinárodní úspěšnost MSP, je nutné vytvořit systém hodnocení výkonnosti MSP na zahraničních trzích. Většina výzkumů zaměřených na hodnocení mezinárodní výkonnosti používá k hodnocení úspěšnosti dva přístupy. První rozděluje firmy na exportéry a na firmy, které podnikají pouze na domácích trzích. Druhý přístup se zaměřuje na intenzitu exportu, tj. sleduje poměr tržeb plynoucích z exportu na celkových tržbách. Rozdělení na exportéry a firmy, které neexportují je kritizováno zejména proto, že všechny exportní aktivity jsou automaticky vnímány jako úspěšné. Také indikátor intenzity exportu bývá kritizován. Terčem kritiky tohoto přístupu je to, že sleduje pouze podíl příjmů plynoucích z exportu na celkových příjmech a naprosto opomíjí zisk a další benefity související s exportem. Proto je nejvhodnější použít vícerozměrné indikátory měření úspěšnosti mezinárodní výkonnosti MSP, tzn. sledovat nejen podíl tržeb z exportu, ale také ziskovost mezinárodních aktivit, a to jak absolutní, tak relativní. Mezi další indikátory úspěchu patří spokojenost managementu s mezinárodními aktivitami podniku, tj. zda bylo dosaženo plánovaných cílů. Systém hodnocení mezinárodní výkonnosti MSP na základě použití vícerozměrných indikátorů je objasněn v rámci příspěvku.

Cíl a metody

Cílem příspěvku je návrh systému hodnocení úspěšnosti českých malých a středních podniků na zahraničních trzích. Dílčím cílem příspěvku je identifikace a vymezení indikátorů úspěšnosti MSP na zahraničních trzích.

K dosažení cílů práce byla provedena deskripce literatury domácí a zejména světové a to jak knižních publikací, tak hlavně odborných článků a výzkumů publikovaných v odborných zahraničních periodikách zaměřených na problematiku internacionalizace podniků.

Výsledky a diskuse

1. Malé a střední podniky

MSP představují samostatné podnikatelské jednotky v rukou jednoho nebo několika podnikatelů, s malým počtem pracovníků, relativně malým kapitálem a malým ročním obratem. V roce 2003 vydala Evropská komise doporučení 2003/361/EC, které obsahuje novou definici MSP se záměrem posílit jejich konkurenceschopnost. V členských zemích vstoupilo v platnost k 1. 1. 2004. Hranice definované v tomto doporučení berou v úvahu růst cen a produktivity. (Kislingerová, Nový, 2005)

- Kategorii středních podniků tvoří organizační jednotky, které zaměstnávají 50 až 250 zaměstnanců. Současně jejich roční obrat nepřekračuje 50 miliónů EUR anebo celková bilanční hodnota majetku nepřesahuje 43 miliónů EUR.
- Kategorii malých podniků tvoří organizační jednotky, které mají méně než 50 zaměstnaných osob. Současně jejich roční obrat anebo celková bilanční hodnota majetku nepřesahuje 10 miliónů EUR.
- Dále podniky musí být nezávislé, tzn. že jiný subjekt nesmí v MSP vlastnit více než 25% akcií nebo hlasovacích práv.

2. Pojem internacionalizace

Na akademickém poli neexistuje společný konsenzus ohledně definice pojmu „internationalizace“. Calof a Beamish (1995) definovali „internationalizaci“ z hlediska procedurálního a organizačního jako „proces adaptace operací společnosti na mezinárodní prostředí“. Je zřejmé, že pohled autorů zdůrazňuje spíše internacionalizační cestu nadnárodních společností, než malých a středních podniků (MSP). Další široce používaný pohled zahrnující obě strany internacionalizačního procesu, tj. vnější a vnitřní toky, je pohled Welche a Luostarinen. Ti definují „internationalizaci“ jednoduše jako „proces zvýšeného zapojení se do mezinárodních operací“ (Welch, Luostarinen, 1988). Chrysochoidise, Millarové a Clegga (1997) definovali „internationalizaci“ společnosti jako počáteční operace podniku v jiné zemi“.

MSP usilující o internacionalizaci ve smyslu vstupu na zahraniční trh potřebují vybrat konkrétní a nejvhodnější strategii vstupu na trh. Tento způsob se v mezinárodní odborné literatuře nazývá „forma internacionalizace“, „způsob vstupu“ (Root, 1994) nebo „strategie vstupu“. Bez ohledu na odlišnost termínů, může být tento fenomén definován jako „institucionální dohoda, která umožňuje vstup produktů, technologie, lidských dovedností, managementu nebo dalších zdrojů společnosti do cizí země“ (Root, 1994).

Hill (2004) definuje následujících pět forem internacionalizace: vývoz, licencování, zakládání joint venture v cílové zemi, přímá investice do výrobních míst v cílové zemi a franchising. Z již provedených výzkumů vyplývá, že forma vstupu na zahraniční trh za využití franchisingu není mezi MSP tak častým jevem ve srovnání s ostatními formami vstupu, a to zejména ve srovnání s exportem, licencováním a joint venture. Z výše uvedeného důvodu není v navrhovaném výzkumu tato forma vstupu zahrnuta do oblasti zkoumání.

3. Indikátory úspěšnosti českých MSP na zahraničních trzích

Výzkumy zaměřené na internacionalizaci malých a středních podniků používají pro hodnocení úspěšnosti MSP indikátory úspěchu. V literatuře bývají nejčastěji uvedeny dva přístupy měření úspěšnosti exportu. První z přístupů dělí firmy na exportéry a na firmy, které neexportují (Kohn, 1997). Další přístup se zaměřuje na intenzitu exportu, tj. poměr tržeb plynoucích z exportu na celkových tržbách. (Bonaccorsi, 1992; Wolff, Pett, 2000).

Rozdělení na exportéry a firmy, které neexportují je kritizováno zejména proto, že všechny exportní aktivity jsou automaticky vnímány jako úspěšné (Aaby/Slater, 1989). Také indikátor intenzity exportu bývá kritizován. Terčem kritiky tohoto přístupu je to, že sleduje pouze podíl příjmů plynoucích z exportu na celkových příjmech a naprosto opomíjí zisk a další benefity související s exportem (Dhanaraj, Beamish, 2003).

Proto je nejvhodnější použít vícerozměrné indikátory měření úspěšnosti mezinárodní výkonnosti MSP, tzn. sledovat nejen podíl tržeb z exportu, ale také ziskovost mezinárodních aktivit a to jak absolutní, tak relativní. Mezi další indikátory úspěchu patří spokojenost managementu s mezinárodními aktivitami firmy, zda bylo dosaženo plánovaných cílů.

4. Návrh systému hodnocení úspěšnosti českých MSP na zahraničních trzích

Tato část se věnuje identifikaci a popisu indikátorů úspěchu MSP na zahraničních trzích. Jak bylo popsáno výše, je nutné vytvořit vícerozměrné hodnocení výkonu českých MSP na zahraničních trzích. Je nutné určit a popsat indikátory úspěchu, aby mohl být vytvořen systém, pomocí kterého bude hodnocena celková zahraniční výkonnost českých MSP. Jednotlivé indikátory jsou popsány níže.

- *Intenzita mezinárodních aktivit MSP*

Intenzita mezinárodních aktivit MSP bude měřena jako souhrn všech tržeb generovaných z mezinárodních aktivit. Celková výše tržeb by neposkytla relevantní data, proto se používá podíl tržeb vytvořených zahraničními aktivitami v poměru k celkovým tržbám firmy. Z důvodu zpřesnění výsledků budou brány tržby jako průměr za poslední tři roky. Indikátor intenzity je nutné pro účely statistické analýzy upravit následujícím způsobem. MSP s intenzitou nižší než 15 % budou ohodnoceny číslem „0“, MSP s intenzitou v rozmezí 15 – 40 % budou ohodnoceny číslem 1, podniky jejichž intenzita bude 41 – 65 % budou ohodnoceny číslem „2“, a podniky jejichž intenzita převyšuje 65 %, budou ohodnoceny číslem „3“. V případě vstupu na zahraniční trhy pomocí licencí je bodovací stupnice následující. V případě, že je intenzita menší než 3 %, je přiřazeno číslo „0“, v rozmezí 3 – 6 % číslo „1“, v rozmezí 7 – 10 % číslo „2“ a v případě, že je intenzita vyšší než 11 %, ohodnotíme podnik číslem „3“.

- *Celková ziskovost mezinárodních aktivit MSP*

V rámci práce je pod pojmem celková ziskovost myšleno zisk nebo ztráta MSP dosažené na zahraničních trzích. Pod pojmy zisk a ztráta je myšlen rozdíl mezi celkovými tržbami získanými na zahraničních trzích a náklady souvisejícími s mezinárodními aktivitami MSP. Mohou nastat dva možné výsledky: „aktivity podniku na zahraničních trzích jsou ziskové“ nebo „aktivity na zahraničních trzích nejsou ziskové“. Pro účely analýzy dat je potřeba získaná data upravit. Pokud výsledek bude pozitivní a firma bude zisková, je tento výsledek ohodnocen číslem „2“, pokud ne číslem „0“.

- *Relativní ziskovost mezinárodních aktivit*

Indikátor relativní ziskovosti mezinárodních aktivit českých MSP je vytvořen jako srovnání ziskovosti z aktivit prováděných na domácím trhu a aktivit prováděných na trzích zahraničních. Získaná data je potřeba upravit a opět transformovat. Pokud aktivity na domácím trhu jsou ziskovější než aktivity na zahraničních trzích, je výsledek ohodnocen číslem „0“, pokud je ziskovost na stejné úrovni, přiřadíme výsledku číslo „1“ a nakonec jestliže ziskovost z domácích aktivit je nižší než ze zahraničních, přiřadíme číslo „2“.

- *Úspěšnost vytyčených cílů*

Indikátor úspěšnosti vytyčených cílů posuzuje, zda bylo v dané firmě dosaženo stanovených cílů spojených s operacemi na zahraničních trzích. Úroveň dosažených cílů je měřena za pomoci škál, a to následovně: stanovených cílů nebylo dosaženo, stanovených cílů bylo dosaženo pouze částečně, většiny stanovených cílů bylo dosaženo, všech stanovených cílů bylo dosaženo. Pro následnou analýzu dat bylo potřeba tyto získaná data opět ohodnotit. Postup byl následující: ,0‘ pro nedosažení cílů, ,1‘ pro částečné dosažení cílů, ,2‘ pro dosažení většiny cílů, ,3‘ pro dosažení všech vytyčených cílů.

- *Spokojenost managementu*

Druhý subjektivní indikátor se zaměřuje na obecný názor managementu týkající se hodnocení úspěšnosti internacionalizace jejich podniku. Respondenti budou požádáni, aby kategorizovali jejich internacionalizační aktivity do jedné z následujících skupin hodnotících úspěšnost internacionalizačních aktivit: „neúspěšné“, „zatím neúspěšná, ale vyvíjí se slibně“, „úspěšné“. Tyto indikátory úspěchu byly pro následnou analýzu ohodnoceny následovně: ,0‘ pro „neúspěšné“, ,1‘ pro „zatím neúspěšné, ale vyvíjející se slibně“ a ,2‘ pro „úspěšné“ internacionalizační aktivity.

- *Celková výkonnost*

Komplexní indikátor hodnocení mezinárodní výkonnosti je tvořen jako souhrn všech výše diskutovaných indikátorů úspěšnosti. Podrobný popis je zobrazen v tabulce 1. Nejdříve, na základě získaných informací budou sečteny jednotlivé indikátory úspěšnosti, na základě kterých budou jednotlivé firmy seskupeny do skupin dle úspěšnosti. V případě vstupu na zahraniční trhy pomocí exportu, joint venture a přímých investic může daná firma obdržet maximálně 12 bodů. Jednotlivé firmy budou seřazeny do tří skupin. Firmy, které dosáhly více než 9 bodů, budou označeny jako velice úspěšné, firmy, které dosáhnou rozmezí 5 - 8 bodů, budou označeny jako úspěšné a firmy, které dosáhnou méně jak 5 bodů, budou klasifikovány jako neúspěšné s ohledem na jejich mezinárodní aktivity.

V případě vstupu na zahraniční trh pomocí licence může daná firma obdržet maximálně 10 bodů. Jednotlivé firmy budou seřazeny do tří skupin. Firmy, které dosáhly více než 7 bodů, budou označeny jako velice úspěšné, firmy, které dosáhnou rozmezí 3 - 6 bodů, budou označeny jako úspěšné a firmy, které dosáhnou méně jak 3 bodů, budou klasifikovány jako neúspěšné s ohledem na jejich mezinárodní aktivity.

Tab 1: Systém hodnocení úspěšnosti českých MSP

			Indikátory úspěchu					Souhrnný výsledek úspěšnosti mezinárodní výkonnosti MSP	Výsledek pro účely statistické analýzy
			Dosažení cílů	Spokojenost managementu	Absolutní ziskovost	Relativní ziskovost	Intenzita		
Export	Joint Venture	Přímé investice	dosaženo všech stanovených cílů	úspěšné	ziskový	mezinárodní aktivit jsou ziskovější než domácí	65% a více	součet indikátorů úspěchu <9;12> velmi úspěšné podniky	Součet indikátorů úspěchu
			většiny cílů bylo dosaženo	vyvíjí se dobře		ziskovost je stejná	<15–40% <40–65%)	součet indikátorů úspěchu <5;8> úspěšné podniky	
			cílů bylo dosaženo jen z části a nebo nebylo dosaženo stanovených cílů	neúspěšné	ztrátový	domácí aktivit jsou ziskovější než mezinárodní	méně než 15%	součet indikátorů úspěchu < 5 neúspěšné podniky	
Licence			dosaženo všech stanovených cílů	úspěšné	ziskový	-	10% a více	součet indikátorů úspěchu <7;10>	Součet indikátorů úspěchu
			většiny cílů bylo dosaženo	vyvíjí se dobře		-	<3 – 6% <6 – 10%)	součet indikátorů úspěchu <3;6>	
			malé části cílů bylo dosaženo a nebo nebylo dosaženo stanovených cílů	neúspěšné	ztrátový	-	méně než 3%	součet indikátorů úspěchu < 3	

Zdroj: Zpracováno autorem

Závěr

V příspěvku je představen návrh systému hodnocení úspěchu českých MSP na zahraničních trzích za využití vícerozměrných indikátorů hodnocení. Na základě navrženého systému je možné zkoumané MSP ohodnotit a rozdělit dle dosažené úspěšnosti na podniky „neúspěšné“, „úspěšné“ a „velmi úspěšné“. Systém hodnocení úspěšnosti MSP na zahraničních trzích nám umožní provést komplexní výzkum zaměřený na identifikaci klíčových faktorů ovlivňujících úspěšnou internacionalizaci českých MSP na zahraničních trzích. Definovaný systém je založen na komplexním hodnocení českých MSP pomocí vícerozměrných ukazatelů a to jak objektivních tak subjektivních. Navrhovaný systém hodnocení sleduje podíl tržeb z exportu, ziskovost mezinárodních aktivit a to jak absolutní, tak relativní. Dále je zjišťována spokojenost managementu s mezinárodními aktivitami firmy, a také to zda bylo dosaženo plánovaných cílů. Na základě těchto údajů je vyhodnocena celková výkonnost podniku, na základě které jsou podniky rozděleny do výše uvedených skupin dle úspěšnosti zahraničních aktivit.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného projektu, id. kód 402/09/1513 strategické aliance v sektorech nezávislého obchodu a služeb jako nástroj konkurenceschopnosti malých a středních podniků, realizovaného za finanční podpory Grantové agentury ČR.

Literatura

- [1] AABY, N-E, SLATER, F S. Managerial Influence on Export Performance. *International Marketing Review* [online]. 1989, no. 4 [cit. 2009-02-19], s. 7-26.
- [2] BONACCORSI, A. On the Relationship Between Firm Size and Export Intensity. *Journal of International Business Studies* [online]. 1992, no. 4 [cit. 2009-02-19], s. 605-635.
- [3] CALOF, J. C. The Relationship Between Firm Size and Export Behaviour Revisited. *Journal of International Business Studies* [online]. 1994, vol. 25, is. 2 [cit. 2007-05-18], s. 367-387. Dostupný z WWW: <<http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v25/n2/pdf/8490205a.pdf>>. ISSN 0047-2506.
- [4] COVIELLO, N E, GHOURI, P N, MARTIN, K. International Competitiveness: Empirical Findings from SME Service Firms. *Journal of International Marketing* [online]. 1998, no. 2 [cit. 2009-02-20], s. 8-27.
- [5] DHANARAJ, C, BEAMISH, P W. A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. *Journal of Small Business Management* [online]. 2003, no. 3 [cit. 2009-02-20], s. 242-261.
- [6] HILL, C. W. L. *International Business: Competing in the Global Marketplace*. [s.l.] : Irwin Professional Pub , 2004. 720 s. ISBN 0-072-87395-7.
- [7] CHRYSOCHOIDIS, G., MILLAR, C., CLEGG, J. *Internationalisation Strategies*. [s.l.] : Palgrave Macmillan, 1997. 272 s. ISBN 0-312-16407-6.
- [8] KISLINGEROVÁ, E, NOVÝ, I. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. Praha : C.H. Beck, 2005. 464 s. ISBN 80-7179-847-9.
- [9] KOHN, T O. Small Firms as International Players. *Small Business Economics* [online]. 1997, no. 9 [cit. 2009-02-21], s. 25-47.

- [10] WELCH, L.S., LUOSTARINEN, R. Internationalisation: evolution of a concept. *Journal of General Management* [online]. 1988, vol. 14, no. 2 [cit. 2007-05-16], s. 34-64. Dostupný z WWW: <<http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v38/n3/pdf/8400271a.pdf>>. ISSN 0047-2506.
- [11] WOLFF, J A, PETT, T L. Internationalisation of Small Firms: An Examination of Export Competitive Patterns, Firm Size, and Export Performance. *Journal of Small Business Management* [online]. 2000, no. 4 [cit. 2009-02-19], s. 34-47.

Výuka podnikání malých a středních firem v bakalářských studijních programech vysokých škol

small and middle enterprise education in bachelor degrees of colleges and universities

Věra Plhoňová

Anotace:

Příspěvek se zabývá výukou podnikání malých a středních firem, jež jsou nedílnou součástí vyspělých ekonomik. Bakalářské studijní programy připravují absolventy jak k práci ekonomů, marketingových specialistů, managerů v oblasti finančního řízení, informatiků, ... ve firmách větších, kde se mohou specializovat na konkrétní pracovní náplň, tak poskytují studentům základní znalosti, které mohou aplikovat při zakládání vlastních soukromých společností všech právních forem a jejich dalšímu zdárnému působení na volném trhu, a to jak v oblasti výrobní, tak i nevýrobní. Předmět by měl naučit studenty prakticky aplikovat znalosti z mnoha dalších kurzů v reálném ekonomickém prostoru, jež podnikání představuje. Současně si vymezuje vstřípit studentům základní principy etického chování v podnikatelském prostředí.

Summary

The entry is interested in the education of small and middle enterprises, which are entire part of grown economies. Bachelor degrees prepare graduates both for job as economists, marketing specialists, financial analysis specialists, IT ... in bigger companies, where they can specialize for concrete operation and give to the students ground knowledge, which can be applied during foundation their own enterprises in all legal forms and their next auspicious actions in the free market, either in manufacturing or attendance area. The subject should teach the students to apply their knowledge from the other courses in the real economical space which is given by enterprise. All at once it determinates grafting basic fundamentals of ethic behavior in the corporate environment on to the students.

Úvod

Podnikat v české republice v současné době je stále poměrně komplikované. Svědčí o tom i zpráva Doing Business 2010 vydaná Světovou bankou ve spolupráci s Mezinárodní finanční korporací (IFC), podle které se naše země v žebříčku 183 zemí řazených podle snadnosti podnikání umístila na 74. místě, čímž si oproti loňskému roku o osm příček pohoršila. [1]

V porovnání s okolními zeměmi bývalého východního bloku se ČR umístila například za Slovenskem stojícím na 42. místě, Maďarskem na 47. místě, Rumunskem (55. místo), Polskem (72.), ale také za Běloruskem, které se umístilo na 58. pozici. [2]

Největší problémy se pravděpodobně vyskytují v oblastech, které navazují nebo přímo souvisejí s podnikáním. Jde o získávání kvalifikované pracovní síly nebo stavebních povolení. Také způsob registrace majetku byl shledán příliš komplikovaným, společně s vymáháním plnění smluv a placení daní. Naopak určité zlepšení bylo zaznamenáno v ochraně investorů nebo zjednodušení zahájení podnikání. [1]

Od 1. července 2008 je zjednodušen vstup do živnostenského podnikání společně se snížením administrativní zátěže podnikatele při styku se živnostenskými úřady. Začínající podnikatelé již nemusí prokazovat svou bezdlužnost a také požadavky na bezúhonnost byly zmírněny. Prokazování bezdlužnosti je pozůstatkem, který je obsažen v řadě právních předpisů regulujících podnikání. Zrušení tohoto požadavku má naopak umožnit fyzickým osobám, jež mají nesplacené závazky, tyto závazky splatit.

Také mladým a začínajícím podnikatelům, kterými se může stát i většina absolventů vysokých škol, ať už bakalářského nebo magisterského programu, umožňuje novela živnostenský zákon v řadě případů nepožadováním praxe usnadnění vstupu do samotného procesu podnikání.

Cíl

V rámci třístupňového studia na vysokých školách je právě bakalářský program nejvhodnější alternativou, která má studenty připravit pro praktičtější orientaci a umístění v praxi. Tržní prostředí je pak nejprokazatelnější zkouškou, jak student naloží se znalostmi získanými v kurzech jako jsou management, marketing, účetnictví, finanční řízení, daně, podniková ekonomika, dále také informatika nebo komunikace, na něž výuka podnikání malých a středních firem navazuje. Na volném trhu však existují i faktory, jejichž vliv lze zcela těžko zahrnout do jakéhokoli typu kurzů vyučovaných na vysokých školách ekonomického zaměření. Podnikatelské prostředí spolu s trhem prochází během posledních let velmi chaotickými změnami, jež lze jen těžko předpokládat. Proto se na ně nelze ani předem přesně připravit. S tímto prostředím se dennodenně setkávají i majitelé malých a středních firem, tedy podnikatelé, kteří ve svých firmách z objektivních důvodů nemohou zaměstnávat vysoce specializované odborníky, kteří by jim pomáhali vzniklé situace nejrůznějšího druhu řešit. Pak záleží jen na samotném podnikateli, jak se k danému problému postaví, respektive na něm a na malém týmu jeho zaměstnanců (managerů).

Vliv malých a středních firem na vyspělé ekonomiky je velmi výrazný. Z celkového počtu představují 99,85 %, 37 % hrubého domácího produktu je tvořeno právě těmito organizacemi, na zaměstnanosti obyvatelstva se podílí z 60 %. [3]

Speciální kapitolou MSF jsou rodinné podniky, které představují zhruba 30 % těchto společností. Tento údaj je pouhým odhadem, jelikož neexistuje jednotná definice rodinných společností. Přesto jsou nedílnou součástí tržních ekonomik. Například ve Finsku existuje asi 200 000 rodinných firem, které generují téměř polovinu finského národního produktu a více než polovinu pracovních míst v privátním sektoru. [4]

MSF jsou zárukou nejběžnějších svobod. Nemohou vytvářet monopoly ani na sebe strhnou politickou moc. Zároveň učí lidi větší zodpovědnosti a boji o přežití. Omyly znamenají pád a vlastní ztráty. Malý podnikatel žije v dané lokalitě pod drobnohledem okolí. Nemá kam uniknout, důsledky neúspěchu nese osobně. [3]

Pro společnost je význam těchto firem neopomenutelný. Tyto společnosti nebývají vlastněny zahraničními subjekty. Proto zisk, který vytvářejí je použit na investice přímo ve vlastní firmě nebo v zemi, nebývá odčerpán do zahraničí. Dále se podílí na oživení regionu, a to ať už na poli ekonomickém, kulturním, sportovním či enviromentálním. Malé provozovny dotváří image a urbanizaci měst a obcí. Právě ony dokáží flexibilně reagovat na potřeby individuálních zákazníků v dané lokalitě. Jsou adaptabilní vůči okrajovým oblastem trhu, které nejsou pro velké společnosti ekonomicky dostatečně zajímavé.

Zároveň však bojují s mnohými omezeními. Jedním z nich je výrazně menší ekonomická síla, která způsobuje, že tyto společnosti mají obtížný přístup ke kapitálu, a tím i menší možnost rozvojových kapacit. Jsou již ze své podstaty vyloučeny z podnikání, kde je potřeba velkých investic. Jejich pozice, pokud se uchází ve veřejných soutěžích o státní zakázky, je výrazně

nižší. Inovace, kterým převážně mohou podrobovat své produkty, jsou pouze nižších řádů. Je to proto, že si nemohou dovolit zaměstnávat kvalitní vědce nebo specialisty. Dalším problémem je zpracování informací, které mohou získat z trhu. Společně s rostoucím počtem a změnami právních předpisů se ocitají často dezinformováni či dezorientováni ve vlastním oboru. Není neobvyklé, že bývají ohroženi velkými firmami a nadnárodními řetězci. Všechny nevýhody je potřeba v rámci globálního pohledu na podnikání malých a středních firem zdůraznit a současně nastínit možná řešení případných problémů.

Toto jsou důvody, proč tento specializovaný předmět je potřeba zaměřit nejen na výklad základních pojmů, který by měly být objasněny na počátku kurzu. Ale také na možné alternativy, kterých je potřeba se zhostit přístupem, který umožní i menším společnostem uspět na trhu a přinést jim odpovídající profit.

Obeznamení studentů se systémem živnostenské podnikání, od plánování hlavního předmětu podnikání, přes informace, jak založit vlastní živnost (včetně potřebných dokladů a kapitálu) je tedy prvořadou úlohou, na kterou by měla navazovat praktičtější část, v níž by si studenti vyzkoušeli vyplňování možných formulářů sloužících pro účelnou komunikaci se státními úřady. Tento postup by měl být návodem, jak získat živnostenské oprávnění.

Po zahájení živnostenské činnosti, musí podnikatel splnit další povinnosti vůči státním institucím. Na prvním místě se jedná o úřad finanční a následnou platbu příslušných daní, dále o správu sociálního zabezpečení (odvod sociálního pojištění a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti) a také zdravotní pojišťovny (odvod zdravotního pojištění). Jednou dnes již také nezbytnou operací je zřízení bankovního účtu. Důvodem je to, že většina platebních operací neprobíhá v hotovosti, ale naopak přes bankovní účty. Zejména pokud se jedná o mezinárodní obchodní transakce si lze platbu v hotovosti jen stěží představit.

V návaznosti na založení společností musí být studenti také informováni, jakým způsobem lze také podnikatelskou činnost ukončit a jaká oznamovací povinnost se s tímto aktem pojí.

Zdaleka ne všechno podnikání probíhá pouze jako živnostenské. Lze zakládat společnosti všech právních forem. V současné době nelze poskytnout studentům relevantní informace o této problematice, které by bylo možné v blízké budoucnosti využít. Již v červenci 2008 byla avizována tvorba nového Obchodního zákoníku a změna Občanského, které jako základní normy spolu s Živnostenským zákonem upravují právní stránku podnikání. Dosud však změny těchto zákonů nebyly přijaty.

Součástí výuky je také tvorba podnikatelského plánu a základní zásady jeho zpracování tak, aby jeho kvalita nebyla nízká a aby nedošlo k tomu, že bude neprůhledný či nekoncepční. Takové nedostatky mohou způsobit, že podnikatelský plán nebude dostatečným nástrojem sloužícím účelu a potřebám společnosti. Výraznou pozornost je také třeba věnovat personálnímu zajištění a mzdovým nákladům, které jsou výrazným aspektem ovlivňující průběh celého podnikání už od prvopočátku.

Majetek podnikatele a finanční zdroje jsou další významnou kapitolou. Jelikož vstup do podnikání často obnáší vklad rodinného majetku, o který může podnikatel přijít při neúspěchu, je potřeba se finančním zdrojům věnovat v nemalém rozsahu. Výuka vychází ze znalostí získaných v předmětech jako je účetnictví, popřípadě finanční řízení. Je potřeba informovat o možnostech a druzích používaného majetku, externích a interních zdrojích, které slouží pro jeho pořízení.

Bankovní úvěry, jako nejčastěji používaný externí zdroj financí, by také měly být nedílnou součástí výuky. Banky nabízejí úvěrové produkty všech barev, tvarů a velikostí. Na českém trhu existuje přes 80 úvěrových produktů různých bankovních ústavů – kontokorentem počínaje a specializovanými účelovými úvěry konče. Jejich jména se mění a různé banky nabízejí různé varianty, které se možná na povrchu liší, ale jejich podstata je podobná. Pokud banka požaduje záruku, jsou přijatelné nemovitosti, osobní majetek, záruky třetí osoby či bianco směnka. První kroky podnikatele by měly vést na webové stránky největších finančních ústavů, na kterých se lze snadno seznámit s nabízenými podmínkami a případně i rovnou vyzkoušet hodnotící systémy. tzv. openscoring, který umožní rychle pochopit základní principy ohodnocování bonity a požadavky bank vůbec. Díky tomu pak budou studenti lépe připraveni na své první setkání s bankéřem. [5]

Významnou úlohu hrají malí a střední podnikatelé při vytváření nových pracovních příležitostí. Podle Evropské unie je tento sektor považován za páteř evropské ekonomiky a hybnou sílu zaměstnanosti a sociální integrace a stability. I v ČR má další charakter vývoje sektoru MSP, vzhledem k jeho významu v ekonomice, podstatný dopad na celkový ekonomický i sociální vývoj země a jednotlivých jejích regionů.

Proto je nezbytné podpořit a urychlit ty změny v sektoru malých a středních podnikatelů, které jsou potřebné k zachování a zvýšení jeho konkurenceschopnosti. Období let 2007-2013 nabízí České republice příležitosti v podobě prostředků ze strukturálních fondů. Efektivní využití těchto prostředků může pozitivně ovlivnit vývoj sektoru malých a středních podnikatelů i za horizontem roku 2013.

Kromě podpory z fondů Evropské unie je nezbytné informovat studenty i o jiných typech podpory ať už se jedná o aktivity vládních či nevládních (oborových) organizací.

Právě střední stav včetně malých a středních podnikatelů je páteří a zárukou demokracie. Jejich podpora a úspěšný rozvoj jsou klíčové pro společnost. Právě tito podnikatelé by měli dbát o dodržování etických principů, jak v podnikání, tak v soukromém životě, jelikož jsou to právě oni, u koho lze tyto dva systémy jen stěží zcela oddělit.

Proto je podstatné věnovat se výuce základních etických principů i v tomto kurzu. Zejména globalizace bývá příčinou toho, že volný trh nevede k regulaci jednání těch, kteří se ho aktivně účastní. Pravděpodobně toto byl důvod, proč byl přijat v roce 1994 dokument tzv. Principles for Business, tedy Zásady podnikání, následně vzhledem k prohloubení celosvětové krize byl v březnu 2009 doplněn o další zásady. Ráda bych zmínila jen třetí bod: „Business Behavior: Beyond the Letter of Law Toward a Spirit of Trust“ neboli „Podnikatelské chování: Od litery zákona ke vzájemné důvěře“. Zde jsou zdůrazněny zásady podnikání jako jsou upřímnost, otevřenost, pravdomluvnost, dodržování slibů, respektování dohod, dodržování jejich transparentnosti nejen stability, ale také hladkého průběhu a efektivnosti, zejména těch, které probíhají na mezinárodní úrovni. [6] Není tajemstvím, že zejména platební morálka podnikatelů v naší zemi je velmi špatná a dokonce se v posledních měsících výrazně zhoršuje.

Je třeba apelovat, co nejdříve na etické chování mladých lidí. Jsou to právě oni, kdo budou utvářet další generace a svět, nejen po ekonomické stránce. Právě dnes, kdy jsme v nedávné době mohli být svědky, že ani akademická půda není zárukou dodržování ani litery zákona ani morálně čistých hodnot, je potřeba aktivně vštěpovat základní pravidla etiky a kultury podnikání mladým lidem. Podnikání má přinést nejen zisk a podnikateli zajistit sociální

blahobyt, ale je také nezbytné, aby svou činností přispíval ke zdravému vývoji a další perspektivní existenci celé společnosti.

Závěr

Malé a střední firmy jsou významnou částí ekonomiky. V současné době nabízí výrazný potenciál, který může prospět rozvoji společnosti nejen po stránce ekonomické, ale také kulturní, enviromentální a etické. Studenti bakalářských programů by měli být informováni o výhodách i nevýhodách malého a středního podnikání, tak aby byli připraveni čelit tržní realitě. Současně by měli být schopni využívat všechny zdroje tak, aby jejich společnosti generovali co nejdříve zisk, ať už cizího kapitálu nebo podpory fondů a vládních i nevládních organizací. Také bychom se měli pokoušet vychovávat občany, kteří budou ovlivňovat společnost svým jednáním tak, aby nezdravých společenských jevů ubývalo.

Literatura

1. *Podnikat v ČR stále není snadné*, [online], poslední revize 2009, [cit. 2009-11-09]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/zari-2009/podnikat-v-cr-stale-neni-snadne/1001824/54492/>
3. *Highlights from Doing Business 2010* [online], poslední revize 09.09.2009, [cit. 2009-10-28]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/features/Highlights2010.aspx>
4. VEBER, J.; SRPOVÁ, J. *Podnikání malé a střední firmy*, 2. vyd. Praha: Garada Publishing, a.s., 2008. 311 s. ISBN 978-80-247-6
5. KORÁB, V., HANZELKOVÁ, A., MIHALSKO, M. *Rodinné podnikání*, 1. vyd. Brno: Computer Press, 2008. 166 s. ISBN 978-80-251-1843-6
6. *Podnikatelská morálka a etika, psychologie finančních trhů*, [online] Poslední revize 01.02.2006. [cit. 2009-10-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/podnikatelsky-plan/podnikatelska-moralka-a-etika-psycholog/1001521/38508>
7. *Principles for Business fond* [online]. poslední revize březen 2009 [cit. 2006-10-25]. Dostupné z: <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=8#readhere/>

Získávání znalostí pro expertní systém

Acquiring knowledge for expert system

Martin Příbyl, Ondřej Dufek

Anotace

Příspěvek se zabývá problematikou získávání znalostí pro expertní systém v logistice, tedy znalostí, které zvažují manažeři při volbě lokality pro logistický objekt. Získané znalosti slouží k vytvoření expertního systému, který nahrazuje nákladné rozhodování expertů. Tyto údaje slouží k přípravě obecně použitelné metody sloužící k volbě nejvhodnější lokality pro nově vznikající objekt.

Summary

Paper deals with problems of knowledge for expert systems in logistics, the knowledge that managers consider when selecting sites for logistics facility. Acquired knowledge is used to create an expert system that replaces the costly decision experts. These data are used to prepare a generic method used to select the most appropriate location for the newly emerging object.

Úvod

Podnikový management upírá pozornost na celou řadu oblastí. Jednou z těchto oblastí, která velmi úzce souvisí s marketingem a obchodem, je logistika. Logistika představuje nástroj k uspokojení potřeb a očekávání zákazníků. Jedná se zejména o očekávání, které spadají do oblasti převzetí zboží, průběhu nákupního rozhodování, poprodejních služeb apod. Jinými slovy nespoluvtváří základní užitek výrobku nebo služby. Logistiku můžeme definovat například 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).

I v oblasti logistiky dochází k náročným rozhodovacím procesům. Zejména při řešení multikriteriálních rozhodovacích úloh jsou vyhledávány nástroje, které usnadní rozhodování. Představiteli těchto nástrojů jsou expertní systémy. Podle Celbové (1999) byl pojem expertní systém použit poprvé na přelomu 70. a 80. let 20. století. Dvořák (2004, str. 10) datuje vznik expertních systémů do rozmezí let 1965 – 1970. Jednotlivé fáze popsals takto:

- 1965-70 počáteční fáze (Dendral),
- 1970-75 výzkumné prototypy (MYCIN, PROSPECTOR, HEARSAY II),
- 1975-80 experimentální nasazování,
- 1981- komerčně dostupné systémy.

Celbová (1999) definuje expertní systém takto: „Expertní systém bývá charakterizován jako počítačový program, který simuluje rozhodovací činnost expertů při řešení složitých, úzce problémově zaměřených úloh. Jedná se tedy o systém, který nevyužívá znalostí nabytých vlastní činností, ale využívá znalostí (myšlení a rozhodování) špičkových odborníků v dané oblasti. Avšak bez lidských omylů. Cílem činnosti expertního systému je dosáhnout co nejlepší odezvy na reálná data. Představa, jak by měly být expertní systémy konstruované a využitelné, se v průběhu času mění. Zejména v 80. letech se usilovalo o vytvoření několika opakovatelných a široce využitelných, problémově nezávislých expertních systémů se silným stupněm všeobecně přijaté standardizace. Časem se však ukázalo, že každá aplikační oblast a každá kategorie úloh vyžadují odlišnou reprezentaci znalostí i odlišný řídicí mechanismus, a tak většina dnešních expertních systémů má charakter speciálních, problémově orientovaných systémů“.

Výhody, které expertní systémy přináší, jsou tyto (Dvořák, 2004, str. 10):

- schopnost řešit složité problémy,
- dostupnost expertíz a snížené náklady na jejich provedení,
- trvalost a opakovatelnost expertíz,
- tréninkový nástroj pro začátečníky,
- uchování znalostí odborníků odcházejících z organizace.

Cíl práce a metodika

Cílem příspěvku je charakterizovat výhody, které mohou pro logistiku přinést expertní systémy a formulovat dopady na podnikové procesy z oblasti logistiky. Záměrem příspěvku tedy je podat odpověď na otázku, zda je pro podniky přínosné využití expertních systémů. Expertní systémy byly popsány na základě dostupných informací v literatuře a analyzovány v rámci tvorby podpůrného rozhodovacího nástroje pro volbu nejvhodnější lokality pro logistický objekt, která vychází ze zkušeností a řešení tohoto problému v letech 2003 – 2009.

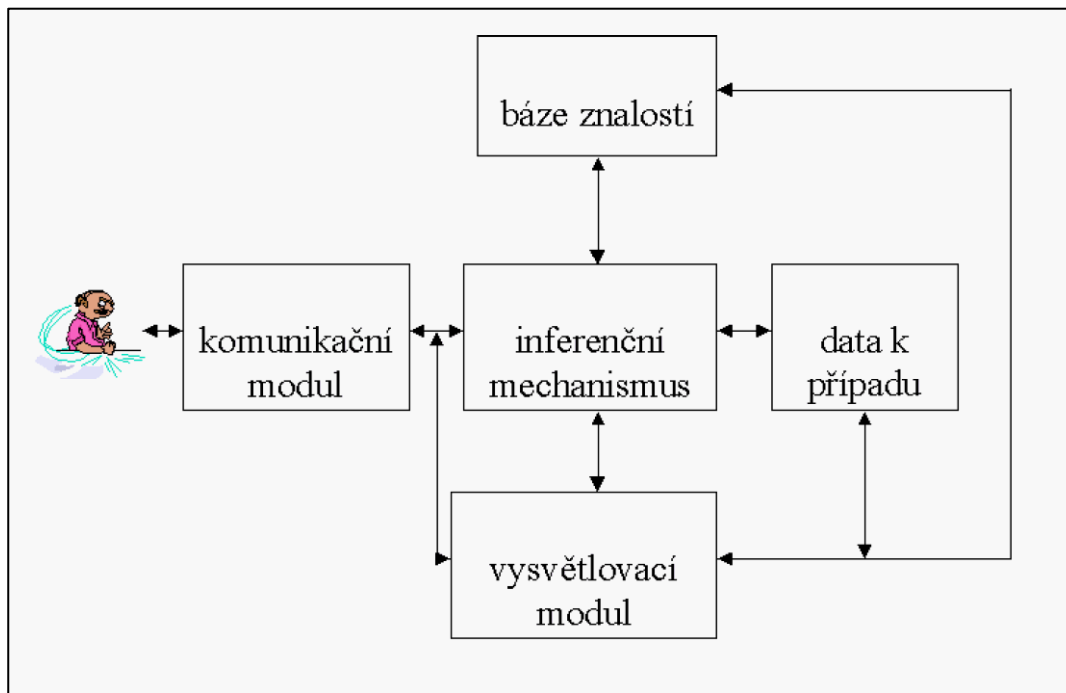
Výsledky

Expertní systémy sestávají ze souborů znalostí a pravidel, které jsou uspořádány tak, aby mohly zpracovávat neurčité a nenumerné informace a řešit úlohy, které není možné řešit tradičními algoritmy. Expertní systém je obvykle „počítačová aplikace nebo systém simulující poznávací a rozhodovací činnost experta při řešení složitých úloh s cílem dosáhnout ve zvolené problémové oblasti kvality rozhodování na úrovni experta“ (Dvořák, 2004, str. 10). Požadavky na expertní systém jsou podle Celbové (1999) tyto: „Expertní systém musí být schopen vysvětlit a zdůvodnit závěry a položit vhodný doplňující dotaz“. Výstupy expertního systému by v žádném případě neměly být závislé pouze na jediném získaném údaji, vždy by měl být závěr podpořen nebo vyvrácen několika stanovisky.

Charakteristické vlastnosti expertních systémů jsou dle Berky (2007) tyto:

- oddělení báze znalostí a inferenčního mechanismu,
- neurčitost v bázi znalostí,
- neurčitost v odpovědích uživatele,
- dialogový režim práce,
- vysvětlovací činnost,
- modularita a transparentnost báze.

Struktura expertního systému je názorně vyjádřena na Obr. 1.



Obr. 1:
Struktur
a
expertní
ho
systému

Zdroj:
Berka,
2007

Způsoby užití expertních systémů je možné rozdělit do jednotlivých kategorií, Dvořák (2004, str. 10) uvádí tyto typické kategorie:

- Konfigurace – sestavení vhodných komponent systému vhodným způsobem,
- Diagnostika – zjištění příčin nesprávného fungování systému na základě výsledků pozorování,
- Interpretace – vysvětlení pozorovaných dat,
- Monitorování – posouzení chování systému na základě porovnání pozorovaných dat s očekávanými,
- Plánování – stanovení posloupnosti činností pro dosažení požadovaného výsledku,
- Prognózování – předpovídání pravděpodobných důsledků zadaných situací,
- Ladění – sestavení předpisu pro odstranění poruch systému,
- Řízení – regulace procesů (může zahrnovat interpretaci, diagnostiku, monitorování, plánování, prognózování a ladění),
- Učení – inteligentní výuka, při níž studenti mohou klást otázky např. typu proč, jak, co kdyby.

Všechny tyto kategorie nacházejí uplatnění i v logistice při řešení složitých úloh, které se týkají nejen optimalizace polohy podniku, ale každodenních rozhodovacích procesů. Příkladem může být například rozložení různorodého nákladu v transportním prostoru vozidla, rozhodování o výši pojistné zásoby a řízení zásob jako takových, kontrolní procesy s důrazem na kvalitu logistických procesů atd.

Diskuze

Vzhledem k výše uvedeným výhodám expertních systémů je zřejmé, že jejich aplikace má svoje opodstatnění i v oblasti logistiky. Otázkou ovšem zůstává, jaké náklady musí podniky vynaložit na pořízení expertních systémů, ať už náklady na pořízení softwarového vybavení, zaškolení uživatelů, ale také pořízení potřebného hardware a především uzpůsobení stávajících datových toků v podniku. Na druhou stranu je nabídka expertních systémů z oblasti logistiky velmi omezená, na trhu jsou systémy, které se izolovaně věnují konkrétním oblastem (navigace a optimalizace dopravy, rozložení nákladů, řízení zásob atd.), ale chybí systémy, které jsou schopné řešit různé typy rozhodovacích úkolů.

Závěr

Komplexní expertní systémy, které by byly schopné zastřešit rozhodování v oblasti logistických problémů stále chybí. Tento fakt je dán především vysokými náklady spojenými s vývojem a ověřením expertních systémů a dále také rozdílnými podmínkami, ve kterých se podniky rozhodují. Expertní systémy je pak často nutné tvořit na zakázku pro konkrétní podniky, eventuelně je možná tvorba obecně použitelných expertních systémů s tím, že tyto expertní systémy jsou projektovány pouze pro omezený okruh rozhodovacích problémů. Právě v oblasti těchto rozhodovacích problémů by měly svoji roli sehrát vědecko-výzkumné instituce a zapojit se nejen do jejich tvorby, ale také do ověřování získaných výsledků.

Seznam použité literatury

- BERKA, P. Úvod do umělé inteligence [online]. [2007] [cit. 2009-1-29]. Dostupný z WWW: <<http://sorry.vse.cz/~berka/docs/4iz229/s03-uvodES-4p.pdf>>.
- CELBOVÁ, I. Úvod do problematiky expertních systémů. Ikaros [online]. 1999, roč. 3, č. 8 [cit. 2009-01-28]. Dostupný na World Wide Web: <<http://www.ikaros.cz/node/393>>. URN-NBN:cz-ik393. ISSN 1212-5075.
- DVOŘÁK, J. Expertní systémy. [online] Brno : Fakulta strojního inženýrství VUT v Brně, 2004 [cit. 20. 3. 2006]. Dostupný z WWW: <<http://www.uai.fme.vutbr.cz/~jdvorak/Opory%5CExpertniSystemy.pdf>>.
- KORTSCHAK, B. H. Úvod do logistiky (Co je to logistika?). Praha : Bibtex, s. r. o., 1994. 174 s. ISBN 80-85816-06-7.

Nezaměstnanost a vzdělávání Pracovníků v době ekonomické krize

Unemployment and training of employees in the time of economic crisis

Petra Skálová

Anotace:

Řízení ekonomiky v době krize je velmi nesnadná záležitost. Hlavním dopadem ekonomické krize se stává nárůst nezaměstnanosti. Jedná se o velmi důležitý a závažný faktor, jehož následky se projevují v životě a chodu jednotlivých domácností. Proto je nutné se touto problematikou zabývat a poukázat na možné způsoby snižování nezaměstnanosti v těchto nelehkých časech. Článek také ukazuje, jak se zvyšováním nezaměstnanosti souvisí vzdělávání pracovníků i jaký vliv má vzdělávání na vyrovnávání se podniků s ekonomickou krizí.

Summary:

Managing of economics is very difficult matter in these times of economic crisis. The main impact of economic crisis is increase of unemployment. It is a major problem that must be primarily solve. We can see its impacts in our everyday life. That is why it is important to deal with this area and to find the possible ways of decrease of unemployment in these times. This paper also shows the connection between unemployment and employees' training and the impacts of training on facing up the companies with economic crisis.

1. Úvod

Současná finanční a ekonomická krize způsobila rozsáhlé negativní celosvětové změny, které bylo možné pozorovat ve všech hospodářských oblastech. Rozsah celkových dopadů je značný. Vyrovnávání se s těmito změnami se stalo obtížným celosvětovým úkolem. Hlavním zdrojem vzniku krize byly Spojené státy americké. Jedním z nejdůležitějších faktorů, který se projevil zejména ve způsobu chování podniků, byl pokles poptávky odvozený z nevhodného řízení bankovních trhů, zejména z nedostatečně řízeného poskytování hypotečních úvěrů. Americká hypoteční krize, která vypukla již v roce 2007, přerostla v následujícím roce ve světovou finanční a ekonomickou krizi. Nedostatek finančních prostředků a následný pokles poptávky vyvolaly tlak na postupné snižování výrobní produkce. Uvedená situace vedla k nedostatečnému využívání pracovní síly a k nemožnosti jejího financování, což způsobilo zvýšené propouštění zaměstnanců a tím i zvyšování nezaměstnanosti.

Vzhledem ke globalizaci, při které dochází k prolínání trhů, jednotlivých kultur i pracovních sil mezi mnoha státy celého světa, se projevila neovladnutá finanční i ekonomická krize nejen v Americe, ale i v ostatních částech světa. Její charakteristické znaky byly zjištěny také v České republice, kde se první vážné příznaky projevily zejména v druhé polovině roku 2008.

Snížení poptávky spojené s rozvojem ekonomické krize s sebou přineslo propouštění zaměstnanců a zvýšení nezaměstnanosti, což značně ovlivnilo chování podniků i domácností. K hlavním faktorům, které ovlivňují chování jednotlivých domácností, patří zejména zabezpečení jejich dlouhodobějších příjmů a možnosti jejich zvyšování. Pro zachování příjmového standardu jednotlivých domácností je nutné, aby jednotlivé osoby měly možnost efektivně využívat svůj pracovní potenciál.

Zvýšená nezaměstnanost vyvolaná ekonomickou krizí postavila vedení podniků, jednotlivé občany i stát před situaci, se kterou se musely snažit vyrovnat. Způsoby řešení této situace se odvíjely od jejich ekonomické situace a tržního postavení. Proto bylo nutné hledat možnosti snižování nákladů, které by nejméně ohrozily chod podniků. Jednou z oblastí

snižování nákladů, která se nevyhnula zájmu vedoucích pracovníků podniků, byla i oblast personální.

Nedostatečné využívání jednotlivých pracovníků vedlo k otázce, jak tuto pracovní sílu dostatečně využívat a z čeho ji financovat. Právě způsoby vyrovnávání se s náhlým nadbytečným množstvím pracovníků z důvodu dočasného úbytku zakázek se staly podnětem ke zpracování tohoto příspěvku.

Cílem článku je poukázat na vývoj nezaměstnanosti v období ekonomické krize a s ním spojené nejčastější způsoby snižování nákladů v oblasti řízení lidských zdrojů a zhodnotit přínos vzdělávání pracovníků právě v této době, kdy bývají náklady na vzdělávací akce jednotlivými podniky značně omezovány. Smyslem článku je také poukázat na nutnost vzdělávání jednotlivých osob prostřednictvím vlastní iniciativy i pomocí programů Ministerstva práce a sociálních věcí, což značně přispívá ke zvýšení jejich uplatnitelnosti na trhu a také ke zvýšení konkurenceschopnosti podniků.

Příspěvek byl zpracován převážně na základě řízených rozhovorů s vedoucími pracovníky podniků v Plzeňském kraji, byl doplněn o jejich zkušenosti, zkušenosti některých pracovníků i o teoretické poznatky, které byly čerpány z níže uvedeného seznamu odborné literatury. Článek hodnotí vhodnost přístupu vedoucích pracovníků k minimalizaci nákladů spojených s personálními činnostmi podniků, zejména se snižováním nákladů na vzdělávání zaměstnanců a poukazuje na význam řízení podnikových vzdělávacích aktivit.

2. Nezaměstnanost

Nezaměstnanost je makroekonomická veličina, která vypovídá o stavu ekonomiky jednotlivých států. Výše nezaměstnanosti je závislá na mnoha faktorech určujících ekonomickou výkonnost, postavení i stabilitu státu. Je ovlivňována ekonomickým režimem státu, vývojem poptávky a nabídky, možnostmi jejich ovlivňování, demografickou strukturou obyvatelstva, využívanými vládními zásahy i úrovní zpracování legislativních norem, které upravují obchodní i pracovně právní vztahy.

Výše uvedené faktory se podílejí nejen na míře nezaměstnanosti, ale také na přístupu občanů k pracovním výkonům a k pracovní morálce. Postoj občanů k využívání pracovních nabídek je dán státním systémem sociálního zabezpečení, výší dávek a podpor v nezaměstnanosti aj. Určující je také vývoj inflace, výše minimální mzdy, průměrné mzdy a životního minima.

Tabulka č.1 názorně ukazuje vývoj nezaměstnanosti v České republice za předchozích 5 let, tj. od roku 2004 do roku 2008. V tomto období je na první pohled patrný neustálý pokles nezaměstnanosti. V roce 2008 míra nezaměstnanosti dosáhla pouhých 4,4 %. (www.csu.cz)

Tabulka č. 1: Nezaměstnanost a registrovaná nezaměstnanost v ČR (v %)

Rok	Nezaměstnanost	Registrovaná nezaměstnanost
2004	8,3	9,19
2005	7,9	8,97
2006	7,1	8,13
2007	5,3	6,62
2008	4,4	5,45

Zdroj: Český statistický úřad

Výrazný vzestup míry nezaměstnanosti nastal na přelomu let 2008 a 2009. Hlavním důvodem tohoto rapidního nárůstu nezaměstnanosti byla projevující se hospodářská krize. V srpnu roku 2009 dosáhla míra nezaměstnanosti již 8,5 %, to znamenalo 493 751 evidovaných osob bez práce. Vývoj nezaměstnanosti v jednotlivých čtvrtletích let 2008 a 2009 s vyjádřením jejich meziročních přírůstků či úbytků je vystižen v tabulce č. 2.

Tabulka č. 2: Míra nezaměstnanosti (v %) a meziroční přírůstky, úbytky (v % bodech)

Čtvrtlet í	Rok 2008	Meziročn	Rok 2009	Meziročn
	Nezaměstnanos t (v %)	í přírůstek / úbytek	Nezaměstnanos t (v %)	í přírůstek/ úbytek
I.	4,7	- 1,3	5,8	1,1
II.	4,2	- 1,1	6,3	2,1
III.	4,3	- 0,8	7,4	3,1
IV.	4,4	- 0,5	X	X
Průměr	4,4	- 0,9	X	X

Zdroj: Český statistický úřad

Podle studie měření nezaměstnanosti v České republice nastal ve 3. čtvrtletí 2009 nejvyšší meziroční vzestup nezaměstnanosti od roku 1999. (www.csu.cz)

Nezaměstnanost vykazuje zvyšující se trend již od roku 2008. Mnozí ekonomové tvrdí, že hospodářská krize již dosáhla svého dna. Jak dlouho se ještě na dně budeme pohybovat, než dojde k opětovnému ekonomickému růstu, je obtížně předvídatelné.

Výše zmíněný vysoký nárůst nezaměstnanosti v roce 2009 s sebou přinesl mnoho problematických situací, které museli jednotliví zaměstnavatelé řešit. Vzhledem k tomu, že u většiny podniků docházelo k poklesu poptávky, bylo nutné redukovat počet zaměstnanců i jejich využití v činnostech jednotlivých podniků.

Vývoj nezaměstnanosti je dán základními demografickými i ekonomickými faktory, mezi které patří například počet obyvatel, natalita, mortalita, počet osob v produktivním věku, doba odchodu do důchodu aj. Důležitou roli hraje i pružnost nezaměstnanosti, která je ovlivňována mnoha faktory. Mezi nejzávažnější patří například (Zemánek, J. - www.euroekonom.cz):

- dlouhodobě uzavřené pracovní smlouvy,
- minimální délky výpovědních lhůt,
- ochrana zaměstnaneckých jistot ve formě odborů a uzavřených kolektivních smluv
- dlouhodobě určená pravidla stanovená zákoníkem práce.

Výše míry nezaměstnanosti je ovlivněna také pružností trhu práce i vývojem ostatních ekonomických faktorů. S pružným trhem práce je možné se setkat například ve Švýcarsku, Islandu a Singapuru, které vykazují nízkou míru nezaměstnanosti.

Na výši nezaměstnanosti se podílejí různou měrou i závažností její jednotlivé druhy. Podíl frikční nezaměstnanosti, se kterou je možné se setkat v každé ekonomice, se pohybuje zhruba mezi 1 až 2 %. Jedná se o nezaměstnanost vyvolanou běžným uvolňováním pracovních míst, například z důvodu odchodu pracovníků do důchodu, změny místa bydliště, hledáním nových pracovních příležitostí absolventy škol atd.

Mnohem vyšší podíl na míře nezaměstnanosti v současné době připadá na cyklickou a strukturální nezaměstnanost. V současné době na zvyšování nezaměstnanosti nejvíce působí nezaměstnanost cyklická vyvolaná právě změnami hospodářských cyklů. V některých regionech, například v oblasti severní Moravy nebo severních Čech, se značně podílí na zvyšování jejího stavu i nezaměstnanost strukturální. Míru zastoupení cyklické nezaměstnanosti ovlivňuje střídání hospodářských cyklů, jejich výkyvy a vyrovnávání se s nimi. Pro snížení podílu strukturální nezaměstnanosti, je nutné průběžně vzdělávat obyvatelstvo, rekvatifikovat je, podporovat ve stěhování za pracovními příležitostmi, aby občané byli flexibilnější a mohli přijmout nabízenou práci na pozici odpovídající jejich vzdělání i mimo region jejich současného bydliště.

Při porovnání výše míry nezaměstnanosti a přírůstku či úbytku osob na 1000 obyvatel v jednotlivých regionech, je patrné, že dochází k přesunu obyvatel za lepšími pracovními podmínkami do nezaměstnaností méně postižených krajů (viz tabulka č. 3). (www.csu.cz)

Tato tendence stěhování občanů do oblastí s nižší nezaměstnaností vyplývá nejen z možnosti zvýšení úspěchu nalezení práce, ale také souvisí s možností vyššího výdělku, který většinou vyplývá z rozdílnosti průměrných mezd v jednotlivých regionech. (viz tabulka č. 3). Při meziročním porovnání průměrných mezd v jednotlivých krajích České republiky je možné zjistit, že rychleji než inflace rostly mzdy jen ve čtyřech krajích. (www.csu.cz)

Průměrná celorepubliková měsíční mzda je 22 992 Kč. Výše minimální mzdy zůstává stejná již od 1. 1. 2007. Minimální měsíční mzda činí 8 000 Kč a minimální hodinová mzda 48,10 Kč.

Tabulka č. 3: Přírůstek osob v 1. pololetí 2009 na 1000 obyvatel, meziroční změna nezaměstnanosti 9/08 – 9/09 (v %) a průměrná mzda v 2. čtvrtletí 2009 v jednotlivých krajích

	Přírůstek/úbytek osob v 1. pololetí 2009 na 1000 obyvatel	Změna nezaměstnanosti od září 2008 do září 2009 (v %)	Průměrná mzda v 2. čtvrtletí roku 2009 (v Kč)
Praha	14,3	1,3	28 738
Střední Čechy	14,1	2,4	22 940
Jižní Morava	5,4	3,4	21 494
Plzeňsko	5,2	3,4	21 602
Liberecko	4,2	4,6	20 595
Pardubicko	2,4	3,5	19 607
Jižní Čechy	1,1	2,8	19 933
Královéhradecko	0,3	3,4	20 115
Vysočina	0	4,1	19 823
Zlínsko	-0,5	4,7	19 593
Olomoucký kraj	-0,7	5,3	19 875
Ústecko	-1,1	3,6	20 748
Moravskoslezsko	-1,3	3,7	20 993
Karlovarsko	-4,2	3,7	19 294

Zdroj: Český statistický úřad

Výše nezaměstnanosti je značně ovlivňována i přístupem státu. Snaha o řešení politiky zaměstnanosti je patrná v programech uplatňovaných prostřednictvím Ministerstva práce a sociálních věcí a následně jednotlivými úřady práce.

3. Řízení lidských zdrojů v době ekonomické krize

Jak již bylo uvedeno, nezaměstnanost je ovlivňována četnými faktory. Jak uvádí J. Zemánek (www.euroeconom.cz), „Nezaměstnanost je do velké míry umělým jevem. V případě dokonalé pružně fungující tržní ekonomiky neexistuje nezaměstnanost.“ Za podmínek dostatečně pružného trhu práce by docházelo k vyrovnávání poptávky po práci s její nabídkou. Vzhledem k tomu, že tohoto stavu nelze docílit, je nutné se s nezaměstnaností vyrovnávat prostřednictvím uplatňování jednotlivých zásahů podniků i státu.

Dostatečná pružnost pracovního trhu, která je předpokládána v dokonalé konkurenci, je v běžném životě ovlivňována zejména předem stanovenými pravidly, která zajišťují konkrétní jistoty v pracovně právních vztazích. Jedná se zejména o legislativní normy, především zákoník práce, a ujednání pracovních vztahů mezi zaměstnanci a zaměstnavateli v podobě kolektivních smluv.

Od doby pádu komunismu v České republice počet odborových organizací klesnul. Důvodem se stala možnost vzniku nových soukromých podniků, ve kterých vznik odborů často nebyl reálný nebo nebyl z pohledu zaměstnavatelů vítaný. Hlavním důvodem se mnohdy stávala snaha zaměstnavatelů zachovat si větší volnost v oblasti rozhodování a řízení podniků.

Ve větších podnicích, kde odbory našly své uplatnění, dochází k pravidelným úpravám dohod zahrnujících zaměstnanecké vztahy prostřednictvím kolektivních smluv. Tyto smlouvy jsou uzavírány většinou na období jednoho roku. Z hlediska vývoje ekonomiky a střídání více či méně příznivých hospodářských cyklů, je nutné si uvědomit vliv těchto ujednání na rozvoj ekonomiky i na spokojenost pracovníků.

Pozitivním znakem činnosti odborů je stanovení záruk a jistot v pracovně právních vztazích i zajištění sociálních výhod pracovníků pro dané období v kolektivních smlouvách. Jako negativa však někteří ekonomové spatřují právě ovlivňování pružnosti pracovního trhu, pohybu mezd a práce se sociálními výhodami jednotlivých zaměstnanců v době nepříznivého ekonomického vývoje.

3.1. Snižování personálních nákladů

Příchod finanční a ekonomické krize s sebou přinesl nutnost snižování nákladů ve všech podnikových činnostech. Jedním z hlavních směrů nalézání úspor se stala i personální oblast. Podniky se snažily překonat období doprovázené snížením poptávky a tím i následných příjmů z hlavních podnikových činností. Tento fakt s sebou přinesl otázku efektivního využití a financování stávající pracovní síly.

Na základě rozhovorů s vedoucími pracovníky podniků v Plzeňském kraji bylo možné shrnout aktivity napomáhající k úspoře nákladů v personální oblasti do následujících bodů.

Nejčastějšími aktivitami byla snaha maximálního **využití stávajících pracovníků bez nutnosti přijímání nových zaměstnanců**. Tyto iniciativy byly využívány pouze v podnikových oblastech, kde současná kvalifikace pracovníků odpovídala požadované činnosti, popřípadě bylo možné dosazení příslušného pracovníka na danou pracovní pozici po zajištění finančně i časově nepřilíš náročného přeškolení. Docházelo proto k přesunu pracovníků v rámci jednotlivých pracovních pozic, zejména z pozic postižených poklesem výroby.

Dalším častým způsobem snižování personálních nákladů se stalo **ukončování spolupráce podniků s pracovníky personálních agentur**, přestože využívání těchto osob bylo dříve pro podniky výhodnější než zaměstnávání vlastních pracovníků.

Ke snižování nákladů v personální oblasti docházelo také **neprodlužováním pracovních smluv na dobu určitou a ukončováním pracovních poměrů ve zkušební době**. Podniky si nechávaly jen strategicky důležité pracovníky s pracovní smlouvou na dobu určitou, u kterých si byly jisté, že jejich náhrada by v budoucnu byla velmi obtížná. Často docházelo k tomu, že z důvodu minimálních administrativních i pracovně právních potíží byly propouštěni výkonnější pracovníci nebo pracovníci s vyšší kvalifikací, kteří byli v podniku prozatím kratší dobu a byli ponecháváni i méně výkonní zaměstnanci s pracovní smlouvou na dobu určitou.

Velmi častým opatřením se stalo **zmrazení sociálních výhod a odměn, popřípadě snižování různých zaměstnaneckých benefitů**, a to zejména u společností, kde udělování těchto benefitů nebylo vázáno kolektivní smlouvou. Mnoho společností se také rozhodlo pro **snižování plánovaných nákladů na vzdělávání pracovníků** s tím, že byla uskutečňována pouze nejnnutnější zákonem stanovená školení.

Podniky se snažily také o úpravu pracovního týdne. Docházelo proto k **využívání pružné pracovní doby, zkráceného pracovního týdne nebo konta pracovní doby**. Využívání zkráceného pracovního týdne s sebou přinášelo i úspory z hlediska odměňování pracovníků, kdy podle zákoníku práce (zákon č. 262/2006 Sb., § 209): „V případě nemožnosti přidělování práce zaměstnancům v rozsahu týdenní pracovní doby z důvodu dočasného omezení odbytu výrobků zaměstnavatele nebo omezení poptávky po jím poskytovaných službách, jde o překážku v práci na straně zaměstnavatele. Upraví-li dohoda mezi zaměstnavatelem a odborovou organizací výši poskytované náhrady mzdy, může náhrada mzdy činit nejméně 60 % průměrného výdělků.“

U mnoha podniků bylo možné využívání pracovní činnosti na **zkrácený pracovní úvazek**. V některých případech bylo voleno **udělování výpovědi zaměstnancům z důvodu jejich nadbytečnosti** (zákon č. 262/2006 Sb., § 52) nebo dokonce **hromadné propouštění pracovníků** (zákon č. 262/2006 Sb., § 62). Tyto kroky však s sebou přinášely kromě plánované budoucí úspory personálních nákladů problémy spojené s nutností vyplácení tříměsíčního odstupného z důvodu propouštění pracovníků z organizačních důvodů.

Úspora personálních nákladů byla v určitých případech nacházena také ve **využívání outsourcingu**.

U některých firem bylo možné se setkat také s využíváním **často kritizovaných přístupů** k řízení lidských zdrojů a snižování nákladů s nimi spojených.

Jednalo se například o **zneužívání švarcsystému**, tj. práce na živnostenský list, kdy docházelo zejména k úspoře finančních prostředků na pojištění.

U zaměstnávání nových pracovníků někdy docházelo k ujednání pracovních smluv, ve kterých se pracovníci zavázali **pracovat pouze za minimální mzdu** s možností dodatečného získání prémie. V některých případech zaměstnanci prémie nikdy neobdrželi s vysvětlením, že podnik nemá dostatek finančních prostředků. Jindy došlo k domluvě o **vyplácení prémie bez řádné evidence**. Zaměstnancům pak v případě nemoci nebo dovolené byla vyplacena jen malá náhrada vycházející z této minimální mzdy.

4. Význam vzdělávání pracovníků

Úroveň vzdělání jednotlivých občanů hraje důležitou roli při hledání jimi přijatelných pracovních příležitostí. Čím vyšší vzdělání, tím odborněji by jednotliví občané měli být připraveni na vykonávání své práce. Připravenost pracovníků k výkonu pracovních činností ovlivňuje jejich pracovní výstupy, výkonnost i efektivitu celého podniku.

Při posuzování úrovně vzdělání jednotlivých osob je možné zaznamenat její závislost na možnostech získávání pracovních příležitostí. Většina úřadů práce vykazuje jako nejlépe uplatnitelné pracovníky právě osoby s tím nejvyšším vzděláním, tj. vysokoškolským. Naopak nejvíce problémů se sháněním práce lze zaznamenat u osob vyučených nebo s dosaženým středoškolským vzděláním bez maturity.

Ke zvýšení možnosti uplatnění se na trhu práce je proto důležité neustálé zdokonalování svých znalostí a dovedností prostřednictvím celoživotního vzdělávání. Zároveň by podniky měly zajistit i dlouhodobý rozvoj svých pracovníků. J. Stýblo (1998) upozorňuje na to, že „trvalý úspěch každého manažera i zaměstnance závisí sice zpočátku na jeho vzdělání, zkušenostech a inteligenci, ale do budoucna je stále více spojen s jeho schopností osvojit si nové dovednosti.“

Vzhledem ke zvýšení nezaměstnanosti mají jednotlivé podniky v případě najímání nových pracovníků větší výběr. Většinou dochází ke snaze o přijetí pracovníků s požadovaným vzděláním a praxí. Proto je nutné dbát o celoživotní vzdělávání a tím i udržování a další prohlubování svých znalostí v příslušném oboru.

V současné době trvání ekonomické krize se často setkáváme s hromadným propouštěním pracovníků. Výběr propouštěných osob bývá spojen s vyhledáváním minimální finanční i administrativní náročnosti celého procesu, který ovlivňuje především délka pracovní doby zaměstnanců u dané organizace, časová omezenost jejich pracovní smlouvy i úroveň jejich vzdělání a pracovního výkonu.

Jednotlivé podniky se snaží snižovat většinu svých nákladů z důvodu dosažení úspory finančních prostředků. V předchozí kapitole jsou uvedeny nejčastější způsoby snižování nákladů v personální oblasti, kde výjimku netvoří ani náklady na vzdělávání zaměstnanců. Přístupy ke snižování těchto nákladů jsou odlišné v závislosti na velikosti podniků a jejich ekonomické síle. U velkých podniků bývají vzdělávací aktivity většinou alespoň zčásti zachovány z důvodu větší podnikové kapitálové síly. U malých a středních podniků dochází k radikálnějším změnám. K jejich omezení dochází buď plošně pro všechny zaměstnance nebo selektivně podle zvážení nutnosti konkrétní vzdělávací akce u jednotlivých pracovníků.

Podnikové ani celoživotní vzdělávání by nemělo být celkově zavrženo, a to z důvodu udržování konkurenceschopnosti jednotlivých firem i jednotlivců na trhu práce.

Náklady na vzdělávání jsou u mnoha velkých podniků vnímány jako benefit, jehož prostřednictvím dochází k osobnímu rozvoji pracovníků, zvyšování jejich přehledu a znalostí v určité oblasti. Jednotlivé podniky by si měly uvědomit, že se jedná především o investici, která se v budoucnosti vrátí. Chtějí-li podniky lépe hospodařit s investovanými prostředky do vzdělávání pracovníků, je vhodné zajistit kontrolu efektivity vynaložených prostředků. U pracovníků by měla pravidelně probíhat kontrola zvyšování a zlepšování jejich znalostí v příslušné oblasti, na kterou bylo vzdělávání zaměřeno. Dále by mělo docházet k hodnocení upotřebitelnosti a využívání získaných znalostí. Pracovníci by měli být povzbuzováni a motivováni i k samostudiu a vzdělávání mimo pracoviště.

V době ekonomické krize lze v podnicích se snižováním nákladů na vzdělávání souhlasit, ale pouze s ohledem na zvyšování efektivity vydávaných prostředků na tyto

aktivity. Rozhodně není vhodné rušit všechny vzdělávací akce. Podniky by měly zavést vnitřní audit a zjistit skutečnou potřebu a efektivnost vydávaných prostředků do jednotlivých vzdělávacích akcí.

V některých podnicích byly náklady na vzdělávání motivační složkou, kdy pracovníci mohli volit mezi jednotlivými vzdělávacími kurzy, které byly předem firmou zvolené. Jinde si zaměstnanci mohli individuálně zvolit libovolný vzdělávací kurz zaměřený na konkrétní problematiku v konkrétním cenovém rozpětí. Hodnota kurzů byla odstupňována podle pracovní pozice příslušného pracovníka. Efekty těchto vzdělávacích akcí nebyly mnohdy zjišťovány. V případě snahy zajištění úspory nákladů v oblasti vzdělávání pracovníků je možné souhlasit pouze se zabezpečením efektivnosti jejich vynakládání.

J. Stýblo (1998) doporučuje zavedení systému „osobních atestací jako prokazatelné splnění předpokladů pro zastávání pracovního místa. Splněním atestačních požadavků se zároveň otvírají zaměstnanci možnosti dalšího růstu.“

Není možné zrušit všechny vzdělávací akce. Důvodem je nutnost proškolení pracovníků v určitých oblastech, jež jsou stanoveny zákonem. M. Synek (2002) poukazuje na to, že firemní vzdělávání se stává celoživotním úkolem. Uvádí, že „Proces firemního vzdělávání překračuje úzký rámec dřívější profesní kvalifikační přípravy. Je více zaměřen na formování osobnosti zaměstnance a získání takových vlastností, které usnadňují jeho sociální interakce v mezilidských vztazích s okolím. Nezbytnou je tato vlastnost u vedoucích zaměstnanců, kde bez schopnosti uspořádat a řídit kooperaci v určitém výrobním a řídicím systému a motivovat zaměstnance k požadované úrovni výkonu nemůže vedoucí zaměstnanec účinně uplatnit své profesní znalosti.“

Velké organizace se většinou snaží o dlouhodobý rozvoj svých pracovníků. Podniky, které již v minulosti zavedly vnitropodnikové „univerzity“, jejichž absolvování napomáhalo ke zvyšování kvalifikace a kariérnímu růstu pracovníků, většinou nepřistupovaly k jejich rušení ani v době krize. Jednalo se o dlouhodobý projekt s předem stanovenými pravidly, který byl většinou založen na dlouhodobé koncepci vzdělávání pracovníků a navazoval na podnikové kariérní plány.

Školení, která jsou ze zákona předepsána, bývají také zachována. K úsporám ve školicích aktivitách dochází buď způsoby *hromadné výuky* nebo *přednáškami*, kdy podniky namísto školení jednotlivců upřednostňují metody *výuky ve skupinách*. Vhodnou metodou vzdělávání je i využívání *e-learningu*, kdy pracovníci mohou sami studovat danou problematiku svým tempem, vracet se k jednotlivým záležitostem a využívat procvičovacích příkladů.

Je možné se setkat i s *výchovou vlastních lektorů*. Někdy dochází k *vysílání omezeného počtu pracovníků na školení* s tím, že oni se pak stanou pro podnik zdrojem získaných znalostí a budou schopni ostatní pracovníky sami proškolit. K častým způsobům zefektivňování výdajů na vzdělávání patří nejen vzdělávání pomocí vlastních lektorů a e-learningu, ale také využívání *interního kaučinku*. Ke zvýšení efektivity a motivace ke vzdělávání by v podnicích měli být pracovníci vedeni také k *vytváření týmů*, ve kterých bude podporována vzájemná spolupráce a případná pomoc mezi jejich jednotlivými členy.

Zároveň je vhodné zajistit pracovníkům *zdroj informací*, tj. přístup k odborné literatuře a k výpočetní technice pro využití internetových databází nebo použití e-learningové výuky.

Vzhledem k nedostatku financí jednotlivých podniků a jejich snahy o zachování nutných vzdělávacích aktivit je možné využít dotace z evropských operačních programů. Jak je uvedeno ve vyhlášce Ministerstva práce a sociálních věcí: „V souvislosti s hospodářskou krizí a v souladu s vládními plány na její řešení přistoupilo Ministerstvo práce a sociálních věcí

v rámci programů Evropského sociálního fondu k vyhlášení mimořádných výzev a zahájení realizace nových projektů, zaměřených na zvyšování adaptability zaměstnanců a konkurenceschopnosti podniků prostřednictvím prohlubování odborných znalostí, dovedností a kompetencí zaměstnanců a zaměstnavatelů. “Od března roku 2009 je možné využít **grantové projekty**, které jsou financovány formou dotačního řízení, a **individuální projekty** řízené z úrovně Ministerstva práce a sociálních věcí a úřadů práce. Jednotlivé projekty jsou financovány z Evropského sociálního fondu. Jedná se o globální grant – výzva „Školení je šance“ a individuální projekt „Vzdělávejte se“.

Vzhledem k nutnosti vzdělávání pracovníků je vhodné se i v době krize zabývat zajišťováním podnikového znalostního managementu. Důvodem je dokonalé řízení jednotlivých požadavků na rozdělování zaměstnanců a strukturování jednotlivých informací. Jak uvádí J. Stýblo (1998): „Cílevědomá transformace podniku na úspěšný podnikatelský subjekt očekává od vzdělávání vklad v následujících směrech:

- Výchova pracovníků k firemní kultuře založené na etických principech a orientované na maximalizaci podnikatelských přínosů
- Podpora tvořivého řešení skutečně všech podnikatelských procesů
- Maximalizace úsilí o získávání nových znalostí a směřování ke stále se učícím týmům
- Neustálé hodnocení potenciálů pracovníků a efektivnosti prostředků vkládaných do vzdělávání“

5. Závěr

Nezaměstnanost je závažný problém, se kterým se potýkají ve větší či menší míře všechny státy. Její řešení je obtížnou záležitostí, kterou se musejí zabývat nejen jednotlivé podniky, ale svoji úlohu zde hraje i stát a jeho zásahy do aktivní politiky zaměstnanosti. Nemalou měrou se na snižování nezaměstnanosti podílejí občané svým přístupem k přijímání jednotlivých pracovních příležitostí, jejich vyhledáváním, přizpůsobováním se přijetí vhodné práce ochotou stěhovat se za prací, zvyšováním své kvalifikace, krátkodobým i celoživotním vzděláváním. Záleží na přístupu každého jedince, zda přijme nabízenou práci či dá raději přednost snazšímu způsobu využívání sociálních dávek a podpory v nezaměstnanosti.

V roce 2009 došlo ke značnému nárůstu nezaměstnanosti. Její zvýšení bylo dáno celosvětovým hospodářským vývojem, který byl poznamenán finanční a hospodářskou krizí. Růst nezaměstnanosti byl vyvolán zejména snížením poptávky z důvodu nedostatku financí a následné nutnosti snižování nákladů podniků, u kterých nebyl zajištěn dostatečný odbyt. Snižování nákladů se projevovalo ve všech podnikových oblastech.

V tomto příspěvku je shrnutý vývoj nezaměstnanosti v posledních letech a uvedeny faktory, které nezaměstnanost nejvíce ovlivňují. Zároveň se článek zabývá tím, jaké cesty jsou nejčastěji voleny ke snižování nákladů, zejména v personální oblasti.

Vzhledem k tomu, že kromě hromadného propouštění pracovníků bylo jedním ze způsobů vyrovnávání se s nepříznivou hospodářskou situací snižování nákladů na vzdělávání pracovníků, byl tento článek zaměřen na zhodnocení, jakým způsobem je možné řešit problematiku podnikového vzdělávání pracovníků i v současné hospodářsky náročné době. Zároveň bylo uvedeno, jaký vliv má vzdělání na opětovný rozvoj podniků i na získání nových pracovních příležitostí pro jednotlivé osoby a jejich uplatnění na pracovním trhu.

Použitá literatura:

Ekonomická krize 2008-2009. Dostupné na:

http://cs.wikipedia.org/wiki/Ekonomick%C3%A1_krize_2008-2009

Ekonomická krize – pohled odborů III. (11. 9. 2009). Dostupné na:

<http://www.blisty.cz/2009/9/11/art48885.html>

MAYEROVÁ, M., RŮŽIČKA, J. *Moderní personální management*. 1. vyd. H&H, Praha: 2000. 173 s. ISBN 80-86022-65-X

Nezaměstnanost. Dostupné na: <http://www.mesec.cz/texty/nezamestnanost>

Projekty „Školení je šance“ a „Vzdělávejte se!“ Podpora podnikům čelícím současné hospodářské krizi pomocí prostředků Evropského sociálního fondu (17. 3. 2009). Dostupné na: http://portal.mpsv.cz/sz/local/pm_info/apz/projekty_skoleni_je_sance_a_vzdelavejte_se~

Skok v čase: Nezaměstnanost je jako před deseti lety. *Ekonomika iHNed.cz* 8. 10. 2009. Dostupné na <http://ekonomika.ihted.cz/c1-38586370-skok-v-case-nezamestnanost-je-jako-pred-deseti-lety>

STÝBLO, J. *Moderní personalistika. Trendy, inspirace, výzvy*. 1. vyd. Grada Publishing, Praha: 1998. 139 s. ISBN 80-7169-616-1

SYNEK, M. a kol. *Podniková ekonomika*. 3. vyd. H. C. Beck, Praha: 2002. 479 s. ISBN: 80-7179-736-7

Webové stránky Českého statistického úřadu. Dostupné na: www.csu.cz

Zaměstnanost a nezaměstnanost podle výsledků VŠPS. Dostupné na:

http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zam_vsps

ZEMÁNEK, J. *Nezaměstnanost*. Dostupné na: <http://www.euroekonom.cz/ekonomie-tisk.php?type=lekce10>

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce

Požadavky na kvalitu veřejných knihoven v ČR a atributy kvality vnímané zaměstnanci základních knihoven

Requirements on public libraries quality in the Czech Republic and quality attributes perceived by employees of basic libraries

David Špaček, Svatava Nunvářová

Anotace: Příspěvek nejprve charakterizuje postavení zkoumaného vzorku knihoven v českém systému knihoven. Následně prezentuje výsledky kvalitativní části komplexního výzkumu, jehož cílem bylo identifikovat atributy kvality, tak jak je vnímají zaměstnanci veřejných knihoven.

Summary: In its first part, the paper briefly introduces the position of basic libraries within the Czech system of libraries. The second and the main part presents results of the qualitative part of more complex research which aimed at identification of quality attributes as perceived by employees of public libraries.

Úvod

Současná literatura v oblasti řízení kvality služeb se většinou shodne na tom, že *kvalita služby je předpokladem spokojenosti zákazníka* (viz Špaček, 2008). Zdůrazňuje často také, aby se definice a řízení kvality zaměřovalo na zákazníka (v angl. literatuře "user-based" přístup, vymezený např. v publikaci Schneider and White, 2004). Podobné požadavky již nezaznávají pouze v soukromém sektoru, kde je kvalita předpokladem konkurenceschopnosti a prostředkem pro dosažení loajálnosti zákazníka, ale i ve veřejném sektoru. Někteří autoři konstatují existenci hnutí řízení kvality (např. Löffler a Vintar, 2004), a to jak ve veřejné správě, tak i v činnosti institucí, které subjekty veřejné správy zakládají a zřizují k dosahování svých funkcí. Využívají přitom různé právní formy, např. příspěvkové organizace, organizační složky, ale i obchodních společností jako s.r.o. apod., které se od svých zakladatelských / zřizovatelských úřadů odlišují v tom, že mohou podléhat tlakům konkurence.

Do *řízení kvality veřejné správy a institucí, které vykonávají její funkce*, se promítá specifická prostředí veřejné správy, která *vyžaduje, aby*

1) kvalita, která je předmětem řízení, zdokonalování a v neposlední řadě také vyhodnocování, byla v tomto prostředí vyjednána s klíčovými potenciálně dotčenými subjekty¹⁸⁶ – s politickou rozhodovací úrovní, zaměstnanci úřadu či organizace poskytující veřejné služby, občany a jejich zájmovými uskupeními, případně s dalšími subjekty (viz blíže například „negotiated concept“ kvality autorek Gaster & Squires, 2003). To však na druhou stranu neznamená, aby kvalita nebyla v konečném důsledku zaměřena buď na:

a) zákazníka (tj. klienta, který osobně, nebo v zastoupení využívá veřejnou službu, protože chce, nebo musí na základě požadavků legislativy), nebo

b) na občana, který nemusí být nutně zákazníkem/klientem úřadu, ale který vnímá kvalitu veřejné správy v souvislosti s kvalitou jeho života (či života jeho rodiny, blízkých, přátel atd.) v dané obci, regionu, státě atp.¹⁸⁷

2) řízení kvality a použité nástroje a metody vždy zohledňovaly roli (postavení) jednotlivých subjektů veřejné správy, jejichž kvalita je řízena, v rámci správního systému, který je v současnosti vždy velmi komplexní. Například na úrovni obcí nebo krajů musí

¹⁸⁶ V angličtině je v této souvislosti moderní označení „stakeholders“, které se postupně internacionalizuje.

¹⁸⁷ Odlišení občana a zákazníka vyžaduje při měření spokojenosti například metodika CAF 2006 (EIPA, 2006). Doporučuje ho např. také Štainer a Ryšavý (2008). Důvodem je rozdílnost obou pohledů na kvalitu ve veřejné správě.

v současných českých podmínkách manažeři kvality úřadu rozlišit, zda oblast řízení kvality spadá do státní správy, nebo samosprávy, ve které existuje větší prostor pro inovaci. Ústřední úroveň by měla zohlednit, jaké nástroje může využít pro řízení nebo ovlivňování kvality výkonu samosprávy a přenesené působnosti atp., působení na tyto podsystemy české veřejné správy musí odrážet jejich specifické, ale i podobné znaky. Zároveň nesmí ústřední úroveň opomenout řídit vlastní procesy. Podobné požadavky jsou jen reformulací doporučení standardní manažerské literatury, která doporučuje, aby organizace při svém řízení vždy neopomínala externí prostředí a rovněž hierarchičnost cílů a s ní spojenou různou roli jednotlivých úrovní řízení daného systému.

Oběma zmíněným požadavkům na řízení kvality ve veřejném sektoru (charakteru kvality a roli úřadu v systému) je v současné době přizpůsoben *design řady pojmenovaných nástrojů řízení kvality*, které jsou v současnosti využívány ve veřejné správě, či obecněji ve veřejném sektoru. Tyto nástroje¹⁸⁸ se snaží – jak označuje výstižně anglická literatura slovem „translate“ - přeložit: a) požadavky na řízení kvality popsané v literatuře managementu kvality (jakosti) v soukromém a veřejném sektoru do praktických doporučení takovým způsobem, aby jim rozuměl management organizací veřejného sektoru a zohlednil jejich možnosti a také limity při vypořádávání se s nežádoucími byrokratickými znaky, pro které jsou subjekty spojené s veřejnou mocí kritizovány (viz např. kritika obsažená v literatuře new public managementu – např. Hughes, 2003, nebo v konceptu good governance – např. Rouban et al. 1999); b) ovlivnit konkrétní praxi řízení.

Přestože je hierarchie a tužší vázanost právem charakteristická pro oblast státní správy, je v současnosti velmi zřetelná snaha ústřední úrovně (vlády a ministerstev, nebo jiných ústředních úřadů) v řadě oblastí samosprávy *standardizovat* základní rámec jejího výkonu (typickým příkladem jsou v současné české praxi sociální služby a standardy jejich kvality¹⁸⁹). Racionálním odůvodněním této standardizace prostřednictvím přijímání právních předpisů různé právní síly (včetně interních normativních aktů v podobě směrnice apod.) jsou problémy, které přinesla decentralizace a dekoncentrace správy během reformy po roce 1989, kdy se v průběhu let 1990 – 2000 osamostatnilo celkem 2 199 obcí (Vajdová, 2006). Například Matula (2006) v této souvislosti vyjmenovává šest základních limitů decentralizace, které se týkají požadavků na profesionálnost výkonu činnosti, potřeby zabezpečit jednotný rámec a nezbytnou koordinaci výkonu správy obcemi, kterých je v ČR v současnosti více jak 6 200. Snaha standardizovat se však nemusí týkat pouze činností úřadů veřejné správy, ale i aktivit jimi zřizovaných organizací, např. i v rámci systému veřejných knihoven, na které se příspěvek zaměřuje. Netýká se také pouze profesionality a jednotnosti (resp. větší podobnosti) výkonu úkolů napříč státním teritoriem nebo v regionu (v případě standardizačních aktivit kraje), týká se také dostupnosti veřejných služeb. Standardizace může vést k situaci, kdy je organizace poskytující veřejné služby podřízena fakticky více institucím – jak svému zřizovateli, tak do jisté míry i koordinující ústřední úrovni (na ústřední úrovni přitom může koordinovat činnost dané organizace jedna nebo více institucí). To s sebou logicky přináší otázky optimálnosti řízení a také požadavky na nezbytnou komunikaci.

¹⁸⁸ Seznam nástrojů, které je možné v ČR považovat do jisté míry za „oficiální“ a pojmenované, lze nalézt například ve Statutu cen Ministerstva vnitra za kvalitu a inovaci ve veřejné správě (což neznamená, že jsou využívány výlučně jen ve veřejné správě). Jde o CAF 2006, EFQM, metodu BSC, benchmarking / benchlearning, chartu občanů, Místní agendu 21, využití (nejen pouze certifikaci podle) ISO norem a Eco-Management and Audit Scheme (EMAS). V řadě případů je pro realizaci projektů v rámci úřadů zřizována funkce manažera kvality, a to buď obecně, nebo jen pro specifickou oblast (např. pro již zmíněné sociální služby).

¹⁸⁹ Viz zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách, a vyhláška č. 505/2006 Sb., ve znění pozdějších předpisů.

Príspevek prezentuje výsledky kvalitativního výzkumu, jehož cílem bylo identifikovat atributy kvality, tak jak je vnímají zaměstnanci veřejných knihoven, které představují specifickou organizaci zřízenou především subjekty veřejné správy. Nižší uvedený text vychází z kvalitativní analýzy dat, která byla získána prostřednictvím řízených rozhovorů s pracovníky knihoven. Ti představují hlavní nositele organizační kultury sledovaných institucí a jsou většinou v bezprostřední interakci s klientem těchto institucí. Dříve než příspěvek představí výsledky kvalitativní analýzy, uvede základní informace o postavení zkoumaného vzorku knihoven v českém systému knihoven. Seznámí zde s požadavky legislativy a také strategických dokumentů (v tomto případě v krátké historické perspektivě).

Výzkum, jehož kvalitativní výsledky jsou v článku prezentovány, byl realizován v rámci projektu Grantové agentury ČR Měření spokojenosti občanů s veřejnými službami jako součást řízení kvality v organizacích veřejného sektoru (č. 402/07/1486)

1. Základní knihovny a jejich postavení v českém systému veřejných knihoven

1.1 Základní knihovny a jejich postavení v českém systému veřejných knihoven

Pracovníci, kteří se zúčastnili řízených rozhovorů, byli zaměstnanci tzv. *základních knihoven*, kterých je v současnosti v České republice více jak 5 500. Základní knihovny jsou základní složkou českého systému knihoven, která působí vedle dalších knihoven, které jim mohou konkurovat. Vedle základních knihoven v ČR existují knihovny národního typu, krajské knihovny a specializované knihovny (vysokoškolské knihovny, soustavy vědeckých informací Akademie věd ČR, lékařských knihoven a knihoven muzeí, galerií a archivů).

Základní knihovny jsou knihovnami, které v České republice zřizují především¹⁹⁰ obce (jejich zastupitelstva) v rámci jejich samostatné působnosti (tj. české legislativní označení „samosprávy“ používané u obcí a krajů) většinou jako tzv. *příspěvkové organizace*. Příspěvková organizace je jednou z právních forem institucí, které mohou obce zřizovat k dosahování svých funkcí v oblasti samosprávy. Tato právní forma, kterou kromě obcí využívají i jiné subjekty veřejné správy, je blíže definována v zákonu o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů (jde o zákon č. 250/2000 Sb. ve znění pozdějších předpisů). Tento zákon definuje příspěvkové organizace jako právnické osoby, které zpravidla ve své činnosti nevytvářejí zisk (§ 23, odst. 1 písm. b) a na svou činnost získávají od svého zřizovatele příspěvek. V případě obcí je velikost příspěvku na činnost knihovny ovlivněna především rozhodnutím zastupitelstva obce o výši financování v rámci procesu každoročního schvalování rozpočtu.

Činnost knihoven jako specifických institucí veřejného sektoru a jejich systém v ČR rámcově upravuje tzv. *knihovní zákon* (zákon č. 257/2001 Sb.)¹⁹¹, jehož schválení předpokládala již

¹⁹⁰ Knihovní zákon umožňuje, aby základní knihovny a specializované knihovny mohly zříditi i subjekty jiné, např. kraje či vysoké školy.

¹⁹¹ K provedení zákona vydalo Ministerstvo kultury vyhlášku č. 88/2002 Sb., která stanoví náležitosti žádosti o zprostředkování knihovního dokumentu a určuje, kteří provozovatelé knihoven jsou povinni předávat žádosti o zprostředkování knihovního dokumentu v rámci meziknihovní služby zahraničním knihovnám, popřípadě poskytnout provozovateli knihovny účastníci se mezinárodní meziknihovní služby metodickou pomoc. Vyhláška dále stanoví podrobnosti o vedení evidence knihovního fondu a náležitosti zápisu o výsledku revize knihovního fondu.

Strategie knihoven v České republice 1999 – 2003 (viz níže). Tento zákon po více jak čtyřiceti letech nově vymezil rámec pro poskytování knihovnických a informačních služeb. Upravuje systém knihoven poskytujících veřejné knihovnické a informační služby a podmínky jejich provozování. Knihovnu definuje jako zařízení, v němž jsou způsobem zaručujícím rovný přístup všem bez rozdílu poskytovány veřejné knihovnické a informační služby vymezené tímto zákonem, a které je zapsáno v evidenci knihoven (§ 2, písm. a). V zákoně lze nalézt následující základní **požadavky na provozování veřejné knihovnické a informační služby v českém systému veřejných knihoven** (zejm. v § 4 knihovního zákona):

- a) již zmíněný rovný přístup k veřejným knihovnickým a informačním službám,
- b) zpřístupnění knihovních dokumentů z knihovního fondu knihovny nebo prostřednictvím meziknihovních služeb z knihovního fondu knihovny jiné, některé aspekty meziknihovní služby definuje knihovní zákon jako povinnost knihoven (konkrétně např. v odst. 1 a 2 § 14),
- c) poskytování ústních bibliografických, referenčních a faktografických informací a rešerší,
- d) zprostředkování informací z vnějších informačních zdrojů, zejména informací ze státní správy a samosprávy,
- e) umožnění přístupu k informacím na internetu, ke kterým má knihovna bezplatný přístup,
- f) bezplatnost poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb a také přístupu k dalším službám poskytovaným knihovnou (vyjma zákonem definovaných audio a audiovizuálních typů záznamů, národních a mezinárodních meziknihovních služeb). Bezplatnost se týká také meziknihovních výpůjčních a informačních služeb (dožádaná knihovna může požadovat od žádající knihovny úhradu vynaložených nákladů, včetně nákladů na dopravu).
- g) povinnost evidovat a revidovat (včetně minimální frekvence revize) knihovní fond (viz § 16),
- h) provozovatel musí zajistit umístění knihovního fondu v podmínkách vhodných pro poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb, tuto povinnost doprovází požadavek zajištění ochrany před odcizením a poškozením a také restaurování knihovních dokumentů, popř. jejich převedení na jiný druh nosiče, je-li to třeba k jejich trvalému uchování.
- i) provozovatel knihovny musí vydat knihovní řád, který upravuje bližší podmínky provozu knihovny,
- j) koordinační, odborné, informační, vzdělávací, analytické, výzkumné, standardizační, metodické a poradenské činnosti má vykonávat Národní knihovna České republiky;
- k) Ministerstvo kultury může ukládat sankce za neplnění stanovených povinností. Ministerstvo vede evidenci knihoven, která je veřejnosti přístupným informačním systémem.

Základní knihovna je podle knihovního zákona knihovnou s univerzálním knihovním fondem nebo se specializovaným knihovním fondem. Knihovní zákon předpokládá tři základní kategorie činností českých základních knihoven: činnost informační, kulturní a vzdělávací (viz § 12).

1.2 Strategické ukotvení veřejných knihoven v ČR

1.2.1 Strategie knihoven 2003 – 2005 a akční plány informační politiky

Knihovní zákon představoval¹⁹² jedno z východisek politické koncepce *Strategie knihoven 2003 – 2005* (Národní knihovna, 2002), která navazovala na předchozí (a první polistopadovou) *Strategii knihoven v České republice 1999 – 2003* připravenou Ústřední knihovnickou radou v roce 1998 (Daidalos, 2000). Některé její cíle strategie pro období 2003 – 2005 buď zcela převzala, nebo jen modifikovala. Strategie pro období 2003 – 2005 považovala knihovny za významný nástroj praktického uplatňování práva na rovný přístup k informacím, na jejich svobodnou výměnu, na získávání vědomostí a svobodné utváření názorů. *Hlavní cíl* vymezovala následovně: „Prostřednictvím národního knihovního systému umožnit občanům rovný přístup k publikovaným dokumentům a informačním zdrojům v jakékoliv formě, vytvářet informační zázemí pro výchovu a celoživotní vzdělávání, pro uspokojování kulturních zájmů občanů, pro výzkumnou a vývojovou činnost, pro ekonomické aktivity a pro nezávislé rozhodování jednotlivce“ (s. 3).

Koncepce pro období 2003 – 2005 zdůrazňovala, že by rozvoj knihoven měl reflektovat *rostoucí podíl elektronické komunikace a zvyšující se objem digitálních dokumentů vedle neklesajícího objemu klasické tištěné produkce*. Tuto tezi koncepce téměř doslovně převzala z předchozího strategického dokumentu. Autoři koncepce byli toho názoru, že „rozvoj informačních a komunikačních technologií zásadním způsobem ovlivňuje činnost knihoven, mění tradiční postupy a služby, které musí pohotově reagovat na měnící se požadavky uživatelů knihoven“ (s. 2). Knihovny se podle koncepce měly stát *nástrojem pro redukování digital divide* (tzn. bariér, které znesnadňují některým skupinám ve společnosti přístup k moderním technologiím) tím, že měly zabezpečit nabídku odpovídající techniky, odborného personálu a nových služeb, která by při zachování stávajících služeb rozšířila dosud existující služby a zajistila volný přístup k internetu. Knihovny se měly stát rovněž nástrojem pro integraci tištěných a elektronických médií, pokročilým typem tzv. *paměťových institucí*. Nové technologie měly také zdokonalit procesy uvnitř systému českých knihoven – dílčím úkolem bylo zabezpečit vytvoření vnitřně integrovaného národního systému knihoven a informačních institucí, který s využitím informačních technologií a nezávisle na resortní a regionální příslušnosti umožní jejich propojení, kooperaci a zapojení do mezinárodní spolupráce.

S cílem redukovat digital divide prostřednictvím veřejných knihovnických a informačních služeb pracovaly i tehdejší *akční plány státní informační politiky*, které do určité míry reflektovaly i požadavky evropských akčních plánů informační politiky eEurope (šlo zejména o dokumenty *Státní informační politika - cesta k informační společnosti z roku 1999*, *Akční plán státní informační politiky do roku 2002*, *Akční plán státní informační politiky do roku 2003* a *politiku e-Česko 2006*), a to v rámci cílů „informační gramotnost“ a „veřejné informační služby knihoven“. Dokumenty informačních politik předpokládaly propojení všech vzdělávacích institucí do konce roku 2006, průběžné systematické zvyšování informační gramotnosti knihovníků a také napojení knihoven na komunikační infrastrukturu veřejné správy, které mělo zajistit, že knihovny budou fungovat i jako kontaktní místa veřejné správy.

Kromě zapojení nových technologií koncepce kladla důraz také na *zlepšení dostupnosti knihoven*, a to také odstraněním bariéry při jejich využívání, rozšířením služeb pro hendikepované občany i národnostní menšiny a další znevýhodněné sociální skupiny.

¹⁹² Rovněž spolu s dokumenty UNESCO, zelené knihy o úloze knihoven v moderním světě Evropského parlamentu a jinými dokumenty (viz bod 2. Východiska strategie).

Dostupnosti mělo napomoci i zlepšení prostorových podmínek knihoven (jejich rozsahu a kvality). Oproti předchozímu dokumentu Strategie knihoven pro období 2003 – 2005 také předpokládala, že centrálně budou vyhodnocovány a kontrolovány výkonové a kvalitativní parametry činnosti knihoven a poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb s cílem jejich zefektivnění. Tyto parametry však dokument blíže nespecifikoval.

1.2.2 Standard VKIS

Parametry služeb veřejných knihoven zakotvil blíže až metodický pokyn *Ministerstva kultury k vymezení standardu veřejných knihovnických a informačních služeb (VKIS) poskytovaných knihovnami zřizovanými a/nebo provozovanými obcemi a kraji na území České republiky*¹⁹³. Dosud tento pokyn stanovuje *základní kvantitativní a kvalitativní podmínky* týkající se knihoven zapsaných v evidenci knihoven Ministerstva kultury. Jeho ustanovení mají povahu doporučení, pokud nejsou totožná s ustanoveními knihovního zákona a právních předpisů, které ho provádějí. Cílem standardu VKIS je zlepšení dostupnosti a kvality VKIS jejich uživatelům. Standard podle svých tvůrců umožňuje provádět srovnání a kontrolu dostupnosti. Standard je jeho tvůrci považován také za nástroj motivace a jeho indikátory jsou využívány při poskytování a využívání peněžních prostředků z veřejných rozpočtů za účelem podpory rozvoje VKIS. Vyhodnocování plnění standardu VKIS má podle metodického pokynu vycházet ze statistického šetření, které je prováděno na základě statistického výkazu pro veřejné knihovny v definovaném formuláři. Pokyn předpokládal, že nejdéle po uplynutí každých 5 let budou indikátory porovnány se skutečným stavem VKIS, a to jak na krajské úrovni krajskou knihovnou, tak i na úrovni celostátní Národní knihovnou České republiky.

1.2.3 Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010

Směry rozvoje knihoven jsou v současnosti vymezeny v politice *Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010*, který vláda přijala v červenci 2004. Šlo o první strategický dokument české knihovnické politiky, který byl schválený vládou, předchozí dokumenty měly povahu koncepčních materiálů Ministerstva kultury. Koncepce se měla stát podnětem pro vypracování dílčích strategických materiálů na úrovni krajů (do jejichž samosprávy přešly po jejich zřízení v listopadu 2000 dřívější státní vědecké knihovny¹⁹⁴), specializovaných sítí i jednotlivých knihoven (Národní knihovna, 2004)¹⁹⁵. V předkládací zprávě byla nová koncepce také odůvodňována tím, že finanční podpora z veřejných zdrojů není vždy dostatečně a efektivně koordinována. Předkládací zpráva hovořila také o sladění krajských knihoven, které vnikly povýšením bývalých okresních knihoven a neměly stejné prostorové ani personální podmínky jako bývalé státní vědecké knihovny (současné krajské knihovny). Koncepce na léta 2004 – 2010 staví na podobných ideových východiscích jako koncepční dokumenty předchozí, přebírá také řadu jejich formulací. Zdůrazňuje roli znalostí jako jednoho ze základních předpokladů rozvoje informační společnosti, opakuje roli knihoven v oblasti shromažďování, zpracovávání, uchovávání, ochrany a zpřístupňování publikovaných dokumentů v jakékoliv formě, jejich potenciál pro naplňování rovného přístupu k informacím, rozvoje informační společnosti a dalších demokratických práv a rovněž rostoucí význam digitálních zdrojů informací a možné problémy digital divide. Činnost knihoven považuje za veřejnou službu a knihovny považuje za instituce veřejného

¹⁹³ Metodický pokyn je k dispozici zde: <http://knihovnam.nkp.cz/docs/Methodpokyn-standardVKIS.doc> (přístupeno 1. 7. 2009).

¹⁹⁴ Proces byl završen 1. 5. 2002 zřízením Krajské knihovny v Karlových Varech.

¹⁹⁵ Národní knihovna (2004), Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010, In Národní knihovna – knihovnická revue, roč. 15, č. 3, s. 123-151, online <<http://knihovna.nkp.cz/nkkr0403/0403123.html>> (přístupeno 29. 6. 2009).

zájmu, které mají také pokračovat v naplňování očekávání svých uživatelů (s. 6). Koncepce vymezila následující *hlavní cíl*: „Prostřednictvím knihovního systému umožnit občanům rovný přístup k publikovaným dokumentům a dalším informačním zdrojům v jakékoliv formě. Vytvářet informační infrastrukturu pro výchovu a celoživotní vzdělávání, uspokojování kulturních zájmů občanů, výzkumnou a vývojovou činnost a podílet se na ekonomických aktivitách a nezávislém rozhodování jednotlivce.“ Rozpracovala (termínově, finančně a s uvedením odpovědných institucí a doporučení) řadu *dílčích cílů*, které se týkají

- *formování knihovního systému* (včetně jeho stabilizace, integrace s využitím ICT a důležitosti propojení a kooperace, včetně metodické a poradenské činnosti vyšších typů knihoven a zapojení knihoven do mezinárodní spolupráce),
- *rovného přístupu k veřejným knihovnickým a informačním službám* (VKIS) (součástí tohoto dílčího cíle bylo také rozšíření internetových stanic v malých obcích, zvýšení dostupnosti knihoven a jejich služeb a rozšířit služby pro handicapované občany i národnostní menšiny, nezaměstnané a další znevýhodněné sociální skupiny),
- *tvorby a zpracování knihovních fondů a informačních zdrojů* (včetně zvýšení objemu financování, urychlení převodu listkových katalogů knihoven do on-line veřejně přístupných databází a budování elektronických souborných katalogů),
- *ochrany a zpřístupnění kulturního dědictví* (včetně pokračování v digitalizaci vybraných částí knihovních fondů, rozvinutí spolupráce knihoven s muzei, archivy a dalšími typy paměťových institucí, speciální bod byl věnován zlepšení organizační a technické připravenosti knihoven ke zvládnutí krizových situací v případě živelních pohrom a válečného nebezpečí),
- *rozvoje lidských zdrojů* (včetně zajištění odborné přípravy a celoživotního vzdělávání knihovníků s důrazem na získávání znalostí a dovedností pro využití ICT a jazykových znalostí a také zlepšení platového ohodnocení pracovníků knihoven a provází systému celoživotního vzdělávání se systémem odměňování).

V krátké analýze tehdejšího stavu koncepce zdůrazňuje, že síť veřejných knihoven tvoří základní infrastrukturu pro zajištění dostupnosti veřejných knihovnických a informačních služeb všem obyvatelům ČR. Upozorňuje na vývoj v 90. letech, kdy byly knihovny financované státem převáděny pod zřizovatelskou pravomoc obcí a na stabilizaci systému na přelomu tisíciletí díky *Programu podpory zajištění výkonu regionálních funkcí knihoven*¹⁹⁶, v rámci kterého vznikla *síť 106 knihoven pověřených výkonem regionálních funkcí*, která vedle krajských knihoven poskytuje servis a podporu knihovnám v menších obcích. Pro tyto účel byl také vypracován *Metodický pokyn Ministerstva kultury k zajištění výkonu regionálních funkcí knihoven a jejich koordinaci na území České republiky*.¹⁹⁷ Tento

¹⁹⁶ Tento program byl schválen usnesením vlády č. 68/2002 a byl poprvé realizován v roce 2002. Kromě tohoto programu byly do schválení koncepce realizovány ještě následující programy Ministerstva kultury: Program Veřejné informační služby knihoven (VISK) (program byl schválen usnesením vlády č. 351/2000, zahájen v roce 2000 a realizován v devíti specializovaných podprogramech - VISK 1 – Koordinační centrum programu VISK, VISK 2 – Mimoškolní vzdělávání pracovníků knihoven, VISK 3 – Informační centra veřejných knihoven, VISK 4 – Digitální knihovna a archiv pro informační služby knihoven, VISK 5 – Národní program retrospektivní konverze katalogů knihoven v ČR – RETROKON, VISK 6 – Národní program digitálního zpřístupnění vzácných dokumentů Memoriae Mundi Series Bohemica, VISK 7 – Národní program mikrofilmování a digitálního zpřístupňování dokumentů ohrožených degradací kyselého papíru – Kramerius, VISK 8 – Elektronické informační zdroje, VISK 9 – CASLIN – Souborný katalog ČR a jeho provoz a rozvoj), Program Česká knihovna (vznikl v roce 1999), Program výzkumu a vývoje. Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy vyhlásilo v r. 1996 také Program Informační zdroje výzkum a vývoj, Program Informační infrastruktury výzkumu (v roce 2003) (bližší viz Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010, s. 17 – 27).

¹⁹⁷ Metodický pokyn je k dispozici zde: <http://knihovnam.nkp.cz/docs/MetPokynMK05.doc> (přistoupeno 1. 7. 2009)

metodický pokyn kromě kategorií pověřená knihovna a obsluhovaná knihovna rozlišuje ještě *základní knihovnu neprofesionální* (základní knihovna provozovaná příslušným orgánem obce s pracovním úvazkem knihovníka do 15 hodin týdně) a *profesionální* (s pracovním úvazkem knihovníka vyšším než 15 hodin týdně). Výběr knihoven pověřených výkonem regionálních funkcí má provádět krajská knihovna, která ve spolupráci s pověřenými knihovnami má zpracovávat výroční zprávu o výkonu regionálních funkcí v příslušném kraji (metodický pokyn vymezuje jejich doporučenou osnovu). Metodický pokyn zakotvoval také *kritéria výběru, která měla zajistit odpovídající odbornou úroveň pověřených knihoven*. Kritéria výběru se také promítla do kvalitativně vymezených *standardů pro výkon regionálních funkcí knihoven*.

Koncepce pro období 2004 – 2010 dále konstatuje zvýšení počtu čtenářů a návštěvníků knihoven a zvyšování vybavenosti knihoven (kvalifikační i technické, včetně automatizace knihovnických procesů a katalogů s využitím ICT). Pozitivně hodnotí to, že řada knihoven poskytuje nové typy služeb a vychází vstříc uživatelům a podporuje nové formy vzájemné spolupráce, upozorňuje však na stagnaci knihovnických služeb z důvodů finančních, které omezovaly možnosti knihoven doplňovat a také dostatečně chránit knihovní fond, rekonstruovat budovy knihoven a také finančně motivovat zaměstnance. Mezi důvody, které se uživatelů a čtenářů přímo dotýkaly, patřila podle koncepcce likvidace některých poboček, zvýšení čtenářských poplatků, omezování provozu a meziknihovní výpůjční služby a také snižování počtu zaměstnanců (s. 8). V Příloze č. 1 článku je uvedena SWOT analýza poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb, která byla zahrnuta do textu koncepcce.

1.2.4 Státní kulturní politika na léta 2009 – 2014

Strategickému ukotvení VKIS se věnuje také aktuální státní kulturní politika pro období 2009 – 2014, kterou vláda schválila svým usnesením č. 1452/2008 v listopadu 2008. Konkrétně hovoří o budoucí podpoře:

- a) akviziční činnosti knihoven,
 - b) lepšího materiálního, prostorového a technického zázemí knihoven,
 - c) modernizace kulturní infrastruktury pro účely poskytování moderních kulturních služeb s vyšší přidanou hodnotou, zvláštní bod je ve strategii věnován digitalizaci materiálu kulturního obsahu a vytváření podmínek pro trvalé uchování a zpřístupnění digitálních dokumentů jako důležité složky kulturního dědictví,
- a to včetně využití *Integrovaného operačního programu* pro čerpání prostředků z fondů EU v období 2007 – 2013. Pro podporu knihoven je klíčová jeho Prioritní osa 5 Národní podpora územního rozvoje a v rámci ní Oblast intervence 5.1 Národní podpora využití potenciálu kulturního dědictví.

1.2.5 Projekt Benchmarking knihoven

Projekt Benchmarking knihoven byl zahájen v roce 2004 pod garancí Národní knihovny ČR za spolupráce s Ministerstvem vnitra, Národním informačním a poradenským střediskem v kultuře (NIPOS), Národní lékařskou knihovnou a Goetheinstitut – Praha. Projekt se zaměřil na knihovny zřizované obcí a krajem různých velikostních kategorií a knihovny v oblasti zdravotnictví. V rámci projektu bylo porovnáváno 29 indikátorů, které jsou uvedeny v Příloze č. 2 tohoto textu. Těmto indikátorům byl přizpůsobený i formulář pro sběr dat¹⁹⁸. Kromě informací v něm požadovaných mají účastníci uvést ve speciálním dokumentu ještě doplňující

¹⁹⁸ Na webu Národní knihovny ČR je v současnosti k dispozici formulář pro benchmarking knihoven za rok 2008, konkrétně zde: http://knihovnam.nkp.cz/sekceno.php3?page=01_Ob/09_Form/FormBench2008.fm.

informace k činnosti knihovny (zda knihovna vykonává regionální funkce, jestli provozuje hudební oddělení, zda půjčuje zvukové dokumenty, kolik má poboček, jak velkou populaci obsluhuje, kolik vzdělávacích zařízení existuje v místě jejího působení, jaká je provozní doba knihovny, jaké je umístění knihovny, jaká je výše registračního poplatku, zda provozuje knihovna nějaké výdělečné činnosti a jaké jsou další funkce knihovny - např. provoz informačního centra obce, provoz kina, kulturního střediska apod., a jaké jsou zvláštnosti roku, které mohly ovlivnit výsledné hodnoty, např. delší uzavření knihovny kvůli rekonstrukci, velké akce a další specifika)¹⁹⁹. V současnosti na projektu participuje více jak 90 knihoven.²⁰⁰ Na webu Národní knihovny ČR jsou průběžně publikovány hodnotící statistiky a výsledky realizovaných průzkumů (v současnosti jsou k dispozici mezi aktuálnějšími následující: Přehled vybraných ukazatelů některých sítí knihoven v ČR pro období 1993 – 1998, Vyhodnocení standardů veřejných knihovnických a informačních služeb za rok 2005, Průzkum doplňování knihovnických fondů, výsledky průzkumu Služby knihoven pro zdravotně znevýhodněné, Zpráva o výsledcích průzkumu: Jak hodnotíte služby Národní knihovny ČR za období prosinec 2006 - leden 2007).²⁰¹

Doprovodné informace k organizaci projektu Benchmarking knihoven upozorňují na následující: „Citlivou otázkou je, kdo může vložené údaje či zjištěné výsledky používat. Řada knihoven má se svými zřizovateli nepříliš dobré zkušenosti v tom, že některé údaje o činnosti knihovny nejsou chápány jako podnět pro další rozvoj, ale jsou někdy naopak zneužity pro omezování služeb. Proto se účastníci projektu dohodli, že výsledky vzájemného porovnávání budou k dispozici pouze účastníkům projektu. Srovnávací databáze je přístupna pouze pomocí hesla“ (Svaz knihovníků a informačních pracovníků ČR, 2008).²⁰²

2. Atributy kvality vnímané zaměstnanci veřejných knihoven

2.1 Cíle výzkumu, vzorek respondentů a použitá metoda

Richter v úvodu ke knihovnické koncepci na léta 2004 – 2010 upozorňoval na to, že její myšlenky nelze naplnit, pokud jednotlivé knihovny nebudou usilovat o realizaci stanovených cílů v kontextu svých služeb uživatelům (Národní knihovna, 2004). Kontextu služeb v konkrétních knihovnách se věnuje níže uvedený text, který staví na kvalitativní analýze rozhovorů s pracovníky knihoven.

Rozhovory byly provedeny řešitelským týmem Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity v červnu až srpnu 2008 s 24 pracovníky veřejných knihoven v Jihomoravském kraji. Šlo o pracovníky, kteří přicházejí do přímého styku s klienty knihoven a přímo se tak podílejí na poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb. Rozhovory proběhly s pracovníky knihoven, které mají povahu městských knihoven. Všechny knihovny měly spíše charakter knihovny s univerzálním knihovním fondem. Nešlo o knihovny se specializovaným knihovním fondem, ale rozhovory ukázaly, že si nutnost specializovaného

¹⁹⁹ Viz Doplňující informace k činnosti knihovny v roce 2008, online, <<http://knihovnam.nkp.cz/docs/bench/DoplnInformace2008.doc>> (přistoupeno 1. 7. 2009).

²⁰⁰ Seznam participujících institucí je k dispozici zde (stav k 12. 1. 2009): http://knihovnam.nkp.cz/sekce.php3?page=02_Odb/Benchmarking_spolu.htm (přistoupeno 1. 7. 2009).

²⁰¹ Statistiky konkrétně zde: http://knihovnam.nkp.cz/sekce.php3?page=01_stat.htm (výsledky průzkumů potom zde: http://knihovnam.nkp.cz/sekce.php3?page=02_pruzkumy.htm (v obou případech přistoupeno 2. 7. 2009).

²⁰² Svaz knihovníků a informačních pracovníků ČR (2008), Benchmarking knihoven - jak poznat dobrou knihovnu?, In Bulletin SKIP, č. 2, 2008, online <http://skip.nkp.cz/Bulletin/Bull08_209.htm#ti> (přistoupeno 2. 7. 2009).

knihovního fondu uvědomují i univerzální knihovny. Řešitelský tým se zavázal zajistit anonymitu veškerých údajů o oslovených knihovnách a jejich zaměstnancích, což se promítá i do níže uvedeného textu.

Cílem rozhovorů bylo zjistit, jaký obsah přikládají pracovníci veřejných knihoven pojmu kvalita a jaké aspekty kvality spojují se spokojeností klientů knihoven. Obsahy rozhovorů byly zaznamenány prostřednictvím audiozáznamu a poté byly převedeny do písemné podoby. Písemný záznam byl následně analyzován a odpovědi respondentů byly kategorizovány.

2.2 Výzkumné výsledky

Aspekty služeb, které jsou důležité pro spokojenost klientů knihoven, je možné na základě analýzy rozhovorů rozdělit do následujících 5 oblastí:

- a) pracovníci knihovny,
- b) prostředí knihovny,
- c) služby knihovny,
- d) dostupnost knihovny a jejích služeb,
- e) management knihovny.

2.2.1 Pracovníci knihovny

V souvislosti s pracovníky knihovny knihovníci uváděli v rozhovorech především požadavky na vlastnosti a dovednosti pracovníků knihoven. Jejich odpovědi je možné shrnout do kategorií a podkategorií, které jsou uvedeny a specifikovány v níže uvedené tabulce:

Tabulka 1 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „pracovníci knihovny“

Kategorie	Podkategorie	Typy odpovědí zaměstnanců	Ze 24 respondentů podkategorii uvedlo
Chování pracovníků knihovny vůči klientům	Vstřícnost a příjemnost vystupování	- chovají se vstřícně, pozdraví a zeptají se „Přejete si?“ - chovají se příjemně - chovají se přirozeně lidsky, nestrojeně - usmívají se - jsou neagresivní, schopní se ovládat, disciplinovaní - jsou vlídní při jednání s lidmi - umí vystupovat - netváří se, že klienta nevidí, že se s ním nechtějí bavit - jsou slušní, ukazují slušné vychování - jsou si vědomi toho, že je to služba - nejednají s klienty jako s hlupáky	18
	Ochota pomoci vyřídit požadavek	- v jakém oddělení je možné půjčit knihu - vyhledat knihu v knihovně - s vyhledáváním na internetu	9
	Nediskriminace čtenáře	- Nepouštějí před ostatní maminky s malými dětmi.	1
Schopnosti a dovednosti pracovníků knihovny	Schopnost vyřídit požadavek klienta	- poradí klientovi informaci, kterou potřebuje - jsou schopní najít knihu v knihovním fondu - odkáže klienta na specializovanou knihovnu, která požadovanou knihu má	6

	Schopnost komunikovat	- mají dobré komunikační schopnosti	2
	Osobní vztah, individuální přístup (a zpětná vazba)	- zapamatují si čtenáře (že tu byl, co po nich chtěl), znají své čtenáře - není zde anonymita, odosobnění jako v těch velkých knihovnách, není to zde jako na běžícím pásu - věnují se klientům individuálně, baví se s nimi, pokud mají klienti chuť si povídat - při vrácení knížky se ptají, jestli se knížka líbila - je dobrý psycholog, dokáže odhadnout náladu klienta a pomoci mu na základě psychologického odhadu i v případě osobních problémů (včetně pouhého vyslechnutí klienta)	13
	Schopnost pomoci vybrat knihu pro klienta (doporučit klientovi knihu, která se mu následně líbí)	- knihovník se trefí do vkusu klienta, klient je spokojený, „vybrala jste mi dobře“, - umí nabídnout i jiné varianty pro uspokojení požadavku klienta a klient odchází v podstatě spokojený i s jinou knihou, než žádal	7
	Schopnost učit čtenáře dovednostem	- aby si knihy vyhledali sami v knihovním katalogu - aby si knihy vyhledali sami v regálech - aby se naučili pracovat s počítačem a internetem - aby byl schopný najít si informaci na internetu podle zadaného úkolu (související s knihou, zaměstnáním atd.)	4
	Profesionálnost (vzdělání)	- v práci s novými technologiemi - dostatek informací o nových titulech - knihovník je sečtělý a velice dobře se orientuje ve fondu - knihovník má informační gramotnost - knihovník má všeobecné znalosti, nejen knihovnické - znalost důležitých (všeobecných) informací o městě, kde je knihovna, a jeho okolí - znalost cizích jazyků	15
	Oddanost práci	- knihovník je člověkem se vztahem ke knížkám - knihovník je filantrop, musí mít dobrý vztah k lidem - lidé, kteří to chtějí opravdu dělat	2
	Pohotovost pracovníků knihovny	- pohotovost pracovníků knihovny	1
Vzhled pracovníků knihovny	Příjemný vzhled	- knihovníci jsou upravení - oblečení knihovníků odpovídá prostředí, ve kterém se pohybují	3

2.2.2 Prostředí knihovny

Odpovědi pracovníků knihoven, které se vztahovaly k prostředí knihovny a které případně specifikovaly, co si knihovník spojuje s pěkným / příjemným / nestresujícím / přívětivým prostředím (pokud se takto obecně vyjádřil), je možné shrnout do kategorií a podkategorií, které jsou uvedeny a specifikovány v níže uvedené tabulce:

Tabulka 2 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „prostředí knihovny“

Kategorie	Podkategorie	Typy odpovědí zaměstnanců	Podkategorii uvedlo (počet respondentů)
Pěkné / příjemné / nestresující / přívětivé prostředí knihovny	Dostatek místa / prostoru	- aby se klient necítil stísněně - aby bylo možné se čtenářem řešit individuální problém - na knížky - aby bylo možné pořádat kulturní akce	6
	Nové, nebo působící novým dojmem	- moderní interiér	4
	Příjemné, teplé barvy		2
	Útulno		1
	Jednoduchý a mobilní nábytek		1
	Dostatečný nábytek pro pohodlí klientů		2
	Možnost mít soukromí	- aby měl klient určitou intimitu - aby mohl nerušeně pracovat s počítačem	4
	Čistota		4
	Pořádek	- upravenost a kultura prostředí	2
	Klid	- aby si v knihovně mohl čtenář číst, nebo si v ní odpočinout	6
	Příjemná teplota		5
	Možnost klimatizovat		6
	Dostatek světla		6
	Čerstvý vzduch		4
	Dostatečná květinová výzdoba		2
	Toaleta a hygiena		3

2.2.3 Služby knihovny

Odpovědi pracovníků knihoven, které se vztahovaly ke službám, které má knihovna nabízet, aby byli klienti spokojeni, jsou shrnuty do kategorií a podkategorií v níže uvedené tabulce:

Tabulka 3 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „služby knihovny“

Kategorie	Podkategorie	Specifikace	Podkategorii uvedlo (počet respondentů)
Vypůjčitelný knihovny	fond Knihovní fond	- dostatečný počet knihovního fondu - dostatečný počet výtisků, které jsou půjčovány pouze prezenčně (které si může čtenář vypůjčit pouze pro účely studia v prostorách knihovny) - dostatečně rozmanitý knihovní	18

			fond (rozmanité spektrum literárních žánrů)	
		Časopisy	- dostatečné spektrum zaměření	3
		Nosiče s hudbou	- dostatečnost výtisků	
			- dostatečnost žánrů	2
		DVD	- dostatečnost kusů	
			- s ohledem na vývoj techniky rostou i požadavky v této oblasti	1
		Vlastní databáze článků z českých periodik (novin a časopisů)	- průběžně vytvářená a aktualizovaná	1
		Digitalizovaný obsah dostupný přes internet		1
		Půjčování prezenčních knih (např. i za poplatek)	- prezenční knihy půjčovat za poplatek jako absenční výpůjčku	1
Organizace služeb	půjčovacích služeb	Rychlost obsluhy klienta	- aby nečekali ve frontách - bez technických poruch - malá byrokracie (kromě členské průkazky není vyžadováno nic dalšího)	4
		Snadná orientace v budově	- aby klienti nebloudili a dokázali se rychle zorientovat v budově - existence informační tabule	4
		Snadná orientace v knihách (regálech)	- jednoduše uspořádaný fond, aby se i laik mohl chytit - barevně odlišený knihovní fond - správně zařazený knihovní fond	4
		Snadná orientace v nabídce služeb knihovny	- přizpůsobení tomu, aby se i laik mohl chytit	1
		Péče o knihy v regálech	- čistota, etikety, obalování	3
		Dostatečně dlouhá doba výpůjčky knihy	- včetně případné možnosti prodloužení výpůjčky a několikanásobné možnosti výpůjčky	1
		Zpozděné	- přiměřený poplatek za pozdější navrácení	1
Služby s prezenčním fondem knihovny	spojené využitím	Čítárna / možnost prezenčního čtení v příruční knihovně / studovně		4
		Poslechová místa		1
Meziknihovní služba	výpůjční		- funkční	4
Informace o knihách, ke kterým se zájemce dostane bez osobního kontaktu s knihovníkem		Informace na nástěnkách v knihovně		2
		Informace o knihách na webových stránkách knihovny		
Technické vybavení knihovny, které je k dispozici klientům v prostorách knihovny		Počítače (výpočetní technika)	- výkonné - se zvukovou kartou - s vypalovačkou	9
		Skenery		1
		Kopírka		4
		Tiskárna		1
		Automatický výpůjční systém	- v případě knihoven s pobočkou	2
		Videoprojekce		1
		Televizor		1

		Sbírka zákonů		1
		Vzory právních smluv		1
		Elektronické katalogy	- s možností hledání podle hesla - v rámci vnitřního knihovního informačního systému - dostupné online na internetu - s dostatečnými a přesnými informacemi o počtu prezenčně dostupných kusů a počtu volných kusů k absenční výpůjčce - s možností rezervace - elektronické prostředí přístupné i pro handicapované klienty	5
		Přístup k internetu v prostorách knihovny	- dostatečně rychlý a funkční - zdarma alespoň pro členy a za poplatek pro nečleny	10
Informace zasílané e-mailem		V případě již dostupných klientem zarezervovaných knih		1
		Elektronický bulletin	- v případě zájmu	1
		Pozvánka na akce pořádané knihovnou	- dvakrát za měsíc	1
		Předupomínky		
Kulturní a vzdělávací služby		Dostatečný počet besed, přednášek a seminářů	- atraktivních - pro specifické cílové skupiny (děti, ženy s dětmi, důchodci atp.)	9
		Pořádání akcí typu čtení s dětmi v noci	- atraktivních	1
		Výstavy, vernisáže, koncerty, divadla	- pestré	8
		Pořádání výletů se čtenáři		1
Doplňkové služby		Základní občerstvení v knihovně	Stojan s vodou Automat na teplé nápoje (káva, čaj atp.)	7
		Šatna	- možnost odložit si věci v šatně	1

2.2.4 Dostupnost knihovny a jejích služeb

Odpovědi pracovníků knihoven, které se svým charakterem buď výslovně, nebo nepřímo vztahovaly k dostupnosti knihovny a jejích služeb je možné shrnout do kategorií a podkategorií, které jsou uvedeny a specifikovány v níže uvedené tabulce:

Tabulka 4 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „dostupnost knihovny a jejích služeb“

Kategorie	Podkategorie	Specifikace	Podkategorii uvedlo (počet respondentů)
Dostupnost knihovny	Poloha knihovny	- v centru města - v blízkosti obchodů - klient nemusí procházet nebezpečnou čtvrtí, aby se dostal do knihovny	3
Dostupnost služeb knihovny	Provozní doba	- dostatečný rozsah otevírací doby	11
	Bezbariérový přístup	- pro vozíčkáře - osoby s kočárkem - důchodce (včetně vhodnosti regálů) - elektronické prostředí přístupné i pro handicapované klienty (uvedeno také výše)	8
	Veřejnost služeb knihovny	- možnost vstupu a obsluhy knihovníkem i pro nečleny	3

2.2.5 Management knihovny

Pracovníci knihoven ve svých odpovědích uváděly i aspekty kvality, které je možné spojit do oblasti management knihovny. Její kategorie a podkategorie je možné shrnout do následující tabulky.

Tabulka 5 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „management knihovny“

Kategorie	Podkategorie	Specifikace	Podkategorii uvedlo (počet respondentů)
Finanční zdroje	Dostatečnost finančních prostředků		10
	Vícezdrojovost financování	- aktivní snahy získat prostředky v grantových programech	1
Řízení lidských zdrojů	Dostatečný počet pracovníků		6
	Využívání práce dobrovolníků		1
	Dostatečná motivace zaměstnanců	- finanční - nefinanční (podpora zaměstnanců, neformální akce pro zaměstnance, vzdělávání)	2
	Dobré vztahy na pracovišti		4
Řízení knihovního fondu	Možnost celoživotního vzdělávání zaměstnanců		2
	Dostatečná ochrana knihovního fondu	- brány - čipové kódy - kontrola, zda čtenáři nečmárali, nevytrhávali, nevyřezávali	1
	Pro knihovníky dostupný příruční sklad		3
Řízení ICT	Dostatečně kvalitní ICT pro obsluhu	- počítač - bezchybný počítačový systém a další software - propojení databází - přesnost informací	6
	Ochrana bezpečnosti PC	- před nebezpečím způsobeným aktivitou klienta knihovny (vlastní flash disk, stahování z internetu atp.)	3
Vedení knihovny	Ředitel	- osvědčený ředitel (otevřený novým myšlenkám, postupům atp.)	1
	Řízení procesů	- vnitřní fungování s důrazem na dobrou organizaci procesů knihovny - dobrá spolupráce mezi jednotlivými odděleními knihovny	3
	Propagace knihovny	V médiích Ředitel filmuje Zasílání el. bulletinu	4
	Schopnost spolupracovat s jinými institucemi	- knihovnami - muzei - provozovatelem	3
Kreativita	Vyhodnocování potřeb klientů	- knihovnu zajímá to, co si čtenář myslí (včetně fór na internetu) - přizpůsobení fondu požadavkům čtenářů	8
	Kreativita v nabídce knihovny		2

2.2.6 Nejčastěji zmiňované a tři nejdůležitější aspekty kvality služeb knihoven – pohled zaměstnanců knihoven

Pokud budou vzaty při konstruování kvalitní knihovny v potaz pouze názory knihovníků, které byly vysloveny alespoň v 1/4 rozhovorů, kvalitní knihovna by měla zajistit praxi aspektů kvality, které shrnují podkategorie uvedené v následující tabulce.

Tabulka 6 – Nejčastěji zmiňované aspekty kvality služeb knihoven – pohled zaměstnanců knihoven

Podkategorie	Uvedlo respondentů
Vstřícnost a příjemnost vystupování	18
Dostatečný knihovní fond	18
Profesionálnost (vzdělání)	15
Osobní vztah, individuální přístup (a zpětná vazba)	13
Dostatečný rozsah otevírací doby	11
Přístup k internetu v prostorách knihovny	10
Dostatečnost finančních prostředků	10
Ochota pomoci vyřídit požadavek	9
Počítače (výpočetní technika) dostupná klientům v prostorách knihovny	9
Dostatečný počet besed, přednášek a seminářů	9
Výstavy, vernisáže, koncerty, divadla	8
Bezbariérový přístup	8
Vyhodnocování potřeb klientů	8
Schopnost pomoci vybrat knihu pro klienta (doporučit klientovi knihu, která se mu následně líbí)	7
Základní občerstvení v knihovně	7
Schopnost vyřídit požadavek klienta	6
Dostatek místa / prostoru v knihovně	6
Klid	6
Možnost klimatizovat	6
Dostatek světla	6
Dostatečný počet pracovníků	6
Dostatečně kvalitní ICT pro obsluhu	6
Znalost cizích jazyků	4

Názory zaměstnanců knihoven na tři nejdůležitější aspekty kvality, které během rozhovoru uvedly, a jejich vnímané pořadí shrnuje následující tabulka.

Tabulka 7 – Trojice nejdůležitějších aspektů kvality – zaměstnanců knihoven

Aspekt kvality	Uvedlo respondentů	Frekvence na místě		
		1.	2.	3.
Dostatečný fond knihovny	13	9	2	2
Profesionalita pracovníků (odbornost, odborná knihovnická služba)	12	6	5	1
Vstřícnost, ochota	12	3	6	3
Pěkné / příjemné prostředí	10	0	5	5
Dostatečnost (funkčního a přátelského) technického vybavení	5	1	2	2
Osobní vztah (lidskost)	3	2	0	1
Otevírací doba	3	0	1	2
Slušné chování pracovníka	2	1	1	0
Dostatečné celkové zázemí knihovny	1	0	0	1
Poloha knihovny	1	0	0	1
Dostatečná nabídka služeb	1	1	0	0
Rychlost služby (nečekat ve frontě)	1	0	0	1
Dostatek finančních prostředků knihovny	1	0	0	1
Přístup na internet	1	0	0	1
Bezbariérový přístup (v širším smyslu – i pro starší, kočárky atp.)	1	0	1	0
Flexibilita knihovny na změny v technice a společnosti	1	0	0	1
Vnitřní fungování (s důrazem na dobrou organizaci procesů) knihovny	1	0	1	0
Osvícené vedení	1	1	0	0
Knihovníci oddaní své práci	1	0	1	0
Monitorování potřeb (spokojenosti) klientů	1	0	0	1

Závěr

Analýza rozhovorů ukázala, že zaměstnanci knihoven spojují kvalitu s požadavky, které jsou zakotveny v legislativní úpravě a ve strategických dokumentech, které dosud upravují oblast veřejných knihovnických a informačních služeb. V rozhovorech zaznívaly aspekty kvality, o kterých hovoří i současná zahraniční literatura vymezující nejdůležitější dimenze kvality služeb v soukromém sektoru - např. Zeithaml, Parasuraman a Berry (1990) či Grönroos (2007).

Zaměstnanci knihoven spojovali aspekty kvality služeb, které nejvíce ovlivňují spokojenost klienta knihovny, především s různými aspekty jejich chování a vystupování vůči klientům. Zejména respondenti uváděli vstřícnost a příjemnost vystupování zaměstnanců, jejich profesionálnost, individuální přístup ke klientovi a ochotou pomoci vyřídit požadavek. Většina nejčastěji zmíněných aspektů kvality byla tak spojena především s procesem poskytování služby, který je založen na přímé interakci knihovníka s klientem knihovny. Oproti vstřícnosti a příjemnosti vystupování však mnohem menší počet respondentů uvedl schopnost vyřídit požadavek, tzn. dosáhnout výsledku, kvůli kterému klient do knihovny přišel.

Velmi důležitým aspektem kvality byl podle knihovníků dostatečný knihovní fond, menší důležitost byla respondenty přisuzována technickému vybavení, které je v prostorách knihovny dostupné klientovi (počítače, přístup k internetu), a také aktivitám, které jdou podle některých knihovníků nad rámec standardních knihovnických služeb (výstavy, vernisáže, přednášky, semináře apod.).

Na předních místech byla uváděna také dostatečná otevírací doba knihovny jako důležitý aspekt její dostupnosti pro klienty. Podobný význam byl v rozhovorech přisuzován dostatečnému finančnímu zabezpečení knihovny, které se promítá podle slov knihovníků

především do rozsahu nabízeného knihovního fondu (jeho spektra a četnosti v daných žánrech).

Relativně menší počet respondentů mezi nejdůležitějšími aspekty spokojenosti klientů uváděl různé charakteristiky prostředí, ve kterém jsou knihovnické služby poskytovány.

Použitá literatura

- [1] Daidalos. *Strategie knihoven v České republice, 1999 – 2003*, online, 2000, <http://daidalos.ff.cuni.cz/docs/strategie99_03.php> (přistoupeno 30. 6. 2009).
- [2] Gaster, L., Squires, A. *Providing Quality in the Public Sector*. Philadelphia - Maidenhead. Open University Press, 2003.
- [3] Grönroos, Ch. *Management and Marketing – Customer Management in Service Competition*. New York: John Wiley & Sons, 2007.
- [4] Hughes, O. E. *Public Management and Administration - An Introduction*. New York: Palgrave MacMillan, 2003.
- [5] Löffler, E., Vintar, M. (Eds.). *Improving the Quality of East and West European Public Services*. Ashgate Publishing, 2004.
- [6] Matula, M. Funkce státu a koncepce decentralizace. *Právník*, číslo 2, 2006, s. 140 – 143.
- [7] Národní knihovna. *Metodický pokyn Ministerstva kultury k vymezení standardu veřejných knihovnických a informačních služeb*, online, <http://knihovnam.nkp.cz/sekce.php3?page=03_Leg/01_LegPod/MethodVKIS.htm>.
- [8] Národní knihovna. Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010. In *Národní knihovna – knihovnická revue*, roč. 15, č. 3, s. 123-151, online 2004, <<http://knihovna.nkp.cz/nkkr0403/0403123.html>> (přistoupeno 29. 6. 2009)
- [9] Národní knihovna. *Návrh nové „Strategie rozvoje knihoven 2003 – 2005*, online, 2002, <http://knihovnam.nkp.cz/docs/Strategie_2003-5Sec.rtf> (přistoupeno 29. 6. 2009).
- [10] Rouban, L. (Ed.). *Citizens and the new governance - Beyond New Public Management*, Netherlands : Amsterdam: IOS Press 1999.
- [11] Schneider, B., White, S. *Service Quality – Research Perspectives*. California: Sage Publications, 2004.
- [12] Špaček, D. Quality Rhetoric and Citizens' Satisfaction Measurement - Selected Practice of the CAF Instrument in Czech Municipal Public Administration. In *The International Journal of Knowledge, Culture & Change Management*, Australia : Common Ground Publishing, Vol. 8, No. 10, 2008, pp. 89 – 106.
- [13] Štainer, M., Ryšavý, D., Zmeškal, L. *Zpráva z šetření spokojenosti klientů – MěÚ Konice*, online, 2008, <<http://www.konice.cz/showdoc.do?docid=1585>>.
- [14] Vajdová, Z. Spolupráce obcí – jedna ze strategií lokálního rozvoje: anketa ve svazcích obcí. In Louda, T., Grospič, J., Vostrá, L. (Eds.). *Modernizace veřejné správy v Evropě a České republice*. Plzeň: Aleš Čeněk s. r. o. 2006, s. 230 – 231.
- [15] Zeithaml, V. A., Parasuraman, A. *Service Quality*. Cambridge, Massachusetts: Marketing Science Institute 2004.

Vykazování intelektuálního kapitálu v oblasti vysokého školství

Intellectual Capital Reporting in the Field of Higher Education

Kateřina Šřastná, Klára Margarisová, Lucie Stanislavská

Anotace

Růst v období znalostní ekonomiky závisí na vytváření znalostí, jejich přenosu prostřednictvím vzdělávání, jejich šířením pomocí informačních a komunikačních technologií. Měření znalostí a ostatních nehmotných aktiv je v současné době velmi často diskutováno. Úsilí vyřešit problémy s oceňováním nehmotných aktiv, s jejich identifikací, měřením a vykazováním je patrná v podnikatelském sektoru, rovněž i v prostředí akademickém. Článek pojednává o intelektuálním kapitálu a jeho vykazování v oblasti vysokého školství. Článek je založen na analýze a vzájemném srovnání obecného rakouského modelu vykazování intelektuálního kapitálu a modelu intelektuálního kapitálu rakouské univerzity Universität für Bodenkultur Wien.

Summary

The knowledge society depends for its growth on the production of new knowledge, its transmission through education, its dissemination through information and communication technologies. Measuring the knowledge and other intangible assets has been today frequently discussed. Executives, managers and also academics try to disentangle such problems as how to value intangibles, how to identify and measure knowledge resources, and also how to report them. The article deals with intellectual capital and intellectual capital reporting and describes and comprises Austrian Intellectual Capital Reporting Model and BOKU's intellectual capital reporting model.

Úvod

Hlavní zdroje bohatství a rozvoje organizací se v období znalostní ekonomiky liší od faktorů, které hrály důležitou roli v minulosti. Zvyšuje se význam hodnoty znalostí a růst v období znalostní ekonomiky je podmíněn tvorbou, přenosem a jejich šířením. Hmotná aktiva znalostních společností přispívají k hodnotě vlastních konečných produktů či služeb mnohem méně než aktiva nehmotná a blahobyt a ekonomický růst je řízený především nehmotnými aktivy.

Rostoucí trend zájmu o problematiku intelektuálního kapitálu je možné v současné době pozorovat nejen ze strany soukromého sektoru, ale i ze strany veřejných organizací. Pokud je znalostní ekonomika charakterizovaná produkcí, přenosem a šířením znalostí a intelektuálního kapitálu, vzhledem k hlavnímu poslání univerzit a vysokých škol lze konstatovat, že právě univerzity jsou ve všech těchto procesech jedinečné, neboť hrají vedoucí roli ve využívání znalostí, které sami vytvářejí. Řízení intelektuálního kapitálu a jeho následné vykazování lze považovat za morální zodpovědnost univerzit a vysokých škol uvnitř akademické sféry.

Cíl a metodika

Cílem práce je porovnat zvolené modely vykazování intelektuálního kapitálu na základě stanovených kritérií.

Řešení bude vypracováno v několika na sebe navazujících krocích. Nejprve bude zvolen model vykazování intelektuálního kapitálu a bude provedena jeho analýza. Zvolen bude obecný model vykazování intelektuálního kapitálu aplikovaný rakouskými univerzitami. Důvodem výběru je fakt, že vykazování intelektuálního kapitálu je pro rakouské univerzity ze zákona povinné a Rakousko je první zemí, která od roku 2006 intelektuální kapitál univerzit obligatorně vyazuje. Model intelektuálního kapitálu je specificky orientovaný na oblast vysokého školství a vzhledem k zaměření práce je považován jeho výběr za vhodný. Model bude analyzován na základě třech kritérií: prvky modelu, složky intelektuálního kapitálu a funkce modelu. Dále bude zvolen konkrétní model využívaný v praxi a bude provedena jeho analýza. Vybraným modelem bude model vykazování intelektuálního kapitálu rakouské univerzity University of Natural Resources and Applied Life Sciences (Universität für Bodenkultur Wien, známá jako BOKU). Kritériem volby konkrétní univerzity

bude členství v elitním sdružení „European League of Life Sciences“ a rovněž prvenství mezi rakouskými univerzitami ve vykazování intelektuálního kapitálu. Model bude analyzován dle třech kritérií: prvky modelu, složky intelektuálního kapitálu a funkce modelu. Oba analyzované modely budou následně porovnány.

Dosažené výsledky

Definice intelektuálního kapitálu

Podle Wallace (2007) neexistuje a pravděpodobně ani není možné, aby existovala universální definice intelektuálního kapitálu (dále jen IK), ani jakýkoli definitivní přístup rozlišující mezi IK a pojmy jako je lidský kapitál, sociální kapitál a společenský kapitál.

Existují různé definice IK, které se liší pojetím jednotlivých autorů. IK je zjednodušeně definován jako rozdíl mezi tržní a účetní hodnotou organizace (Stewart, 1997; Sveiby, 1997). Jedna z definic popisuje IK jako kombinaci nehmotných zdrojů a aktivit, které umožňují organizaci transformovat množství materiálních, finančních a lidských zdrojů v systém schopný tvorby hodnoty (European Commission, 2006). Stewart (1997) definuje IK jako intelektuální materiál – znalosti, informace, duševní vlastnictví, zkušenosti, který může být využit k tvorbě bohatství. Roos, Pike, Fernstrom (2005) uvádějí, že pojem IK existuje již velmi dlouho dobu, avšak jeho koncept není doposud v obchodním světě běžně používaný. IK definují jako veškeré nefinanční a nehmotné zdroje, které jsou zcela či z části kontrolovány organizací a mohou přispět k tvorbě její hodnoty.

IK je dělen do jednotlivých komponent, jejichž názvy se různí, ale ve významu se příliš neodlišují. Složky IK popisované ve většině odborné literatury jsou děleny na lidský kapitál, strukturální kapitál a vztahový kapitál (Meritum, 2001; Ricarda, 2007). Jeden z prvních pokusů o konstrukci modelu IK je možné sledovat u společnosti Skandia a v taxonomii L. Edvinssona (Bureš, 2007). Skandia je považována za první společnost, která vyvinula ucelené úsilí v oblasti měření znalostních aktiv a jako první v roce 1985 vyvinula vlastní formát vykazování IK a stala se první společností, která v roce 1994 zveřejnila ve své finanční zprávě dodatek týkající se IK společnosti (Bontis, 1999). Skandia vycházela z předpokladu, že tržní hodnota podniku je součtem finančního a intelektuálního kapitálu, a že rozdíl mezi tržní a účetní hodnotou organizace tvoří IK. IK je dále součtem strukturálního a lidského kapitálu. Podle Bureše (2007) je dělení IK na strukturální a lidský velmi významné, protože poukazuje na rozdílnost mezi znalostními aktivy zaměstnanců a strukturou, organizací a jejími procesy. Strukturální kapitál je dále členěn na kapitál zákaznický a organizační. Organizační kapitál je součtem procesního a inovačního kapitálu. Hodnota výše uvedených položek IK tvoří většinu rozdílu mezi účetními aktivy společností a jejich skutečnou tržní cenou. Z účetního hlediska jsou pak znevýhodněny ty organizace či odvětví, kde intelektuální kapitál formuje většinu organizačních zdrojů a aktiv (Dobeš; Dobešová, 1999; Bureš 2007; Anghel, 2008).

I přes to, že definice IK byly zavedeny soukromými společnostmi, pro oblast vysokého školství a výzkumná centra a organizace je podstatné, že je lze do této oblasti lehce adaptovat. Lidský kapitál je pak definován jako znalosti, které si lidské zdroje (učitelé, výzkumní pracovníci, PhD studenti a administrativní pracovníci) s sebou odnášejí při odchodu z pracoviště. Organizační kapitál představují znalosti, které v instituci zůstávají i po skončení pracovního dne (vládní principy, běžná praxe, organizace, postupy, systémy, kultura, databáze, duševní vlastnictví apod.). Vztahový kapitál tvoří veškeré zdroje spojené s vnějšími vztahy instituce (zákazníci, dodavatelé, vědecko-výzkumní partneři, vláda apod.) (Sánchez, Castrillo, Elena, 2006).

Vykazování intelektuálního kapitálu a role univerzit ve znalostní ekonomice

Vykazování IK je proces vytváření „příběhu“, který podává zájmovým skupinám obraz o tvorbě hodnoty společnosti. Tento proces tvorby hodnoty zahrnuje identifikaci, měření a vykazování IK, rovněž budování a ucelenou prezentaci využití znalostních zdrojů

společnosti a vede k vytvoření „Výkazu intelektuálního kapitálu“ (Intellectual Capital Statement). Zpráva o IK popisuje nehmotné zdroje organizace a vhodně kombinuje jednotlivé ukazatele s vyprávěcími sekcemi doplněnými o grafické znázornění. Zpráva o IK plní dvě hlavní funkce: za prvé je doplňkem k informacím nutným pro řízení společnosti a je tedy nástrojem interního řízení, za druhé doplňuje informace tradičního finančního výkaznictví a její funkce spočívá v externím zveřejňování (European Commission, 2006). Podle Ricarda (2007) zprávy o IK analyzují a ohodnocují IK organizací a uvádí, že jsou informačním nástrojem podporujícím strategický rozvoj a lze je využít pro vztahy s veřejností apod.

V důsledku vývoje v oblasti vykazování IK je v současné době možné nalézt dokumenty obsahující metodické postupy k přípravě výkazu IK. Mezi takové metodické pokyny patří: Rakousko - ARC IC Report; Dánsko - Danish Guidelines; Evropa – MERITUM; Francie – IC-dVAL®; Německo - Wissenbilanz; Island – PiP project; Španělsko – Intellectus Model®; Švédsko - IC-RatingTM. Zvláštní pozornost je v současnosti věnována vykazování IK v Austrálii a Japonsku (European Commission, 2006).

Navzdory skutečnosti, že většina provedených analýz znalostního managementu a IK za poslední desetiletí byly vyvinuty soukromými společnostmi, je v současné době evidentní rostoucí zájem o danou problematiku i ze strany veřejných organizací, jako jsou vysoké školy či výzkumná centra, neboť jejich hlavními cíli je tvorba a rozšiřování znalostí a mezi hlavní investice těchto organizací patří investice do výzkumu a lidských zdrojů (Sánchez, Castrillo, Elena, 2006). Pokud je tedy znalostní ekonomika charakterizovaná produkcí, přenosem a šířením znalostí a intelektuálního kapitálu, tak právě univerzity jsou ve všech těchto procesech jedinečné (European Commission, 2003). Evropská komise považuje univerzity za rozhodující prvek podílející se na zvyšování ekonomického růstu.

Evropské vysoké školství a systémy vývoje a výzkumu jsou v současnosti součástí rozsáhlého transformačního procesu, který směřuje k tomu, aby se univerzity a výzkumné instituce staly více srovnatelnými, flexibilními, transparentními a konkurenceschopnými jak v oblasti vzdělávání, tak v oblasti výzkumu (Leitner, 2004). Poslání vysokých škol se v současné době tedy výrazně mění a podle Cimbalníkové (2006) je pojetí vysokých škol jako izolovaných center vzdělanosti již zastaralé a nastupuje nové pojetí funkce vysokých škol jako center znalostí, které svým zaměřením přesahují rámce akademických institucí. Činnost univerzit rozděluje tří skupin: výuka, výzkum a externí aktivity spojené s podnikatelskou sférou a veřejností.

Podle Leitnera (2004) jsou výzkumní pracovníci a studenti nejhodnotnější zdroje univerzit. Výstupem jejich činnosti jsou znalosti a tyto zdroje představují IK. Podle Leitnera (2004) univerzity a výzkumné organizace čelí specifickým výzvám: nový mechanismus veřejného financování a větší nezávislost; konkurence v získávání grantů a výzkumných kontaktů; měření a evaluace výstupů nehmotné povahy; zvyšující se poptávka po strategickém rozvoji a systematickém řízení nejhodnotnějších zdrojů – nehmotných zdrojů; všeobecný požadavek odpovědnosti a transparentnosti. Leitner (2004) považuje vykazování IK za bohatý zdroj rozvoje managementu a uvádí dva hlavní důvody pro vykazování IK orientované na univerzity. Prvním důvodem je skutečnost, že zprávy o IK jsou nástrojem pro komunikaci a obsahují informace nutné pro následná opatření příslušného ministerstva. Druhým důvodem pro tvorbu zprávy o IK je fakt, že slouží pro interní účely univerzity: poskytují informace nutné pro investiční rozhodování s ohledem na nehmotné investice (výzkumné projekty, rozvoj lidských zdrojů apod.) a podporují rozvoj cílů a strategií. I Sánchez, Castrillo, Elena (2006) uvádí důvody pro vytváření zpráv o IK na univerzitách a shodují se s Leitnerem (2004), neboť důvod, který uvádějí je: potřeba zvýšení transparentnosti využívání veřejných financí; vědomí toho, že dávky vložené do výzkumu musí být interpretovány a komunikovány vyčerpávajícím způsobem; že je žádoucí otevřenost a komunikování interní politiky; že zprávy o intelektuálním kapitálu poskytují zajímavé informace o všech výzkumných

aktivitách organizace a rovněž objasňují vývoj nehmotných aktiv. Podle PetruSSIONA a Heidena (2007) řízení IK lze považovat za morální zodpovědnost univerzity uvnitř akademické sféry a uvádějí, že je těžké si představit znalostní ekonomiku bez univerzit, které hrají vedoucí roli ve využívání znalostí, které sami vytvářejí.

Rovněž některé veřejné organizace za poslední desetiletí vyvinuly velké úsilí k měření, řízení a zveřejňování informací o IK. Pravděpodobně nejvýznamnější je Rakouské výzkumné centrum (Austrian Research Centre, ARC), které již 7 let vykazuje IK (Sánchez, Castrillo, Elena, 2006). Vykazování IK je ze zákona povinné právě pro rakouské univerzity, a to od ledna 2006 (European Commission, 2006). Zprávy o IK musí v detailní formě obsahovat činnosti univerzity, sociální aktivity, dobrovolně přijaté cíle a strategie, dále pak IK rozčleněný na lidský, strukturální a vztahový kapitál a hlavní procesy včetně jejich výstupů a dopadů (ICR Act, 2006). Seissl (2006) uvádí, že Rakousko je první zemí, která celému světu představuje zákonem nařízené vykazování IK univerzit.

Vykazování intelektuálního kapitálu na univerzitách v Rakousku

Podle Leitnera (2004) je reorganizace rakouských univerzit založena na principech „New Public Managementu“, jehož hlavními předpoklady je zvýšení nezávislosti univerzit, orientace na výsledky a na výkonech založené financování. Proces reorganizace univerzit odhalil nutnost vyvinutí nového nástroje k hodnocení výkonnosti univerzit. Takovým nástrojem je vykazování IK.

Problematika vykazování IK byla intenzivně diskutována rakouským Ministerstvem školství, vědy a kultury (dále jen ministerstvo) od roku 2001, což vyústilo v založení projektového týmu ministerstva, který vyvíjel koncept IK. Projektový tým při své práci vycházel ze zkušeností výzkumných center a jednotlivých společností a vytvořil rámec pro vykazování IK zohledňující specifika vysokého školství. Od roku 2002 platí pro všechny rakouské univerzity povinnost vykazovat IK ve formě zprávy o IK. Termín vydání první zprávy o IK byl stanoven nejpozději na rok 2006 (UG, 2002).

Povinnosti univerzit a povinnosti ministerstva jsou dány tzv. „Dohodou o výkonech“ (performance contract). Dohoda o výkonech stanovuje rovněž podmínky přidělování rozpočtu. Financování je založeno na čtyřech kritériích: nutnost (need), poptávka (demand), výkonnost (performance) a sociální cíle (social goals) a dále záleží na vyjednávání mezi ministerstvem a univerzitou. Výše rozpočtu je z části založena právě na výkonnostních ukazatelích (v závislosti na vývoji vybraných ukazatelů je přidělováno 20 % prostředků) (Leitner, 2004).

Podle nového univerzitního zákona (UG, 2002) musí univerzity každoročně zveřejňovat určité publikace, a to zprávu o intelektuálním kapitálu a výkonnostní zprávu. Výkonnostní zpráva poskytuje informace o vývoji a dodržení povinností stanovených dohodou o výkonech. Zpráva o IK podává informace o procesu tvorby znalostí univerzity. Zpráva o IK musí být vytvářena souběžně s vytvářením výkonnostní zprávy. Zatímco zpráva o výkonnosti musí obsahovat pouze informace stanovené dohodou o výkonech, zpráva o IK umožňuje univerzitám zveřejnit kompletní rozsah všech aktivit bez jakýchkoli omezení. Obě zprávy vytváří univerzita sama a zodpovědnou osobou za řádné provedení je rektor univerzity.

Zpráva o IK musí být předkládána ministerstvu vždy k 30.4.; musí být publikována za celou univerzitu, avšak záleží na univerzitě, zda bude tvořena ze zpráv jednotlivých fakult, nebo zda bude souhrnná; může být vydávána i ostatním zájmovým skupinám. Obsah a struktura zprávy o IK je dána novým zákonem a musí obsahovat cíl ve vztahu ke společnosti; strategii univerzity; nehmotná aktiva dělená na lidský, strukturální a vztahový kapitál; hlavní procesy a jejich výstupy. Ministerstvo stanovuje povinně zveřejňované ukazatele, jejichž výčet lze na základě rozhodnutí univerzity rozšířit. Některé ukazatele jsou finanční povahy, avšak většina

jich je nefinančních. Finanční ocenění výsledků je velice obtížné. Rozsah zprávy o IK je založen na modelu intelektuálního kapitálu (Leitner, 2004).

Kromě zprávy o výkonnosti a zprávy o IK, třetím nástrojem kontroly a rozvoje rakouských univerzit je evaluace. Evaluace v Rakousku nemá dlouholetou tradici a byla používána v minulosti pouze příležitostně. Vzhledem k reorganizaci je nutné provádět evaluaci na všech univerzitách, konkrétně jde o hloubkové ohodnocení kvality výzkumu, vzdělávání a výzkumných pracovníků. Zpráva o výsledcích evaluace musí být předkládána za každých tři až pět let (Leitner, 2004).

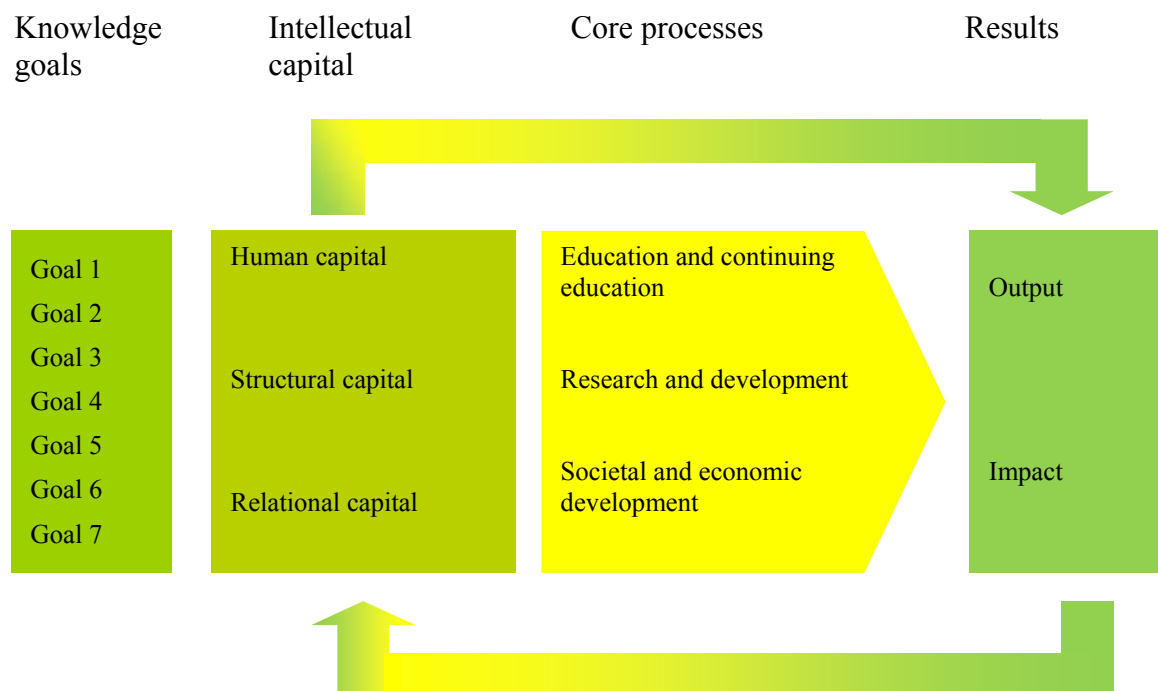
BOKU model intelektuálního kapitálu

BOKU je první rakouskou univerzitou, která v roce 2004 publikovala zprávu o IK. Zprávy o IK dodržují strukturu tzv. „Intellectual Capital Report Act“ vydaného v únoru 2006 (ICR Act, 2006), který poskytuje kritéria pro vytváření zprávy o IK podle §6 nového univerzitního zákona „University Act“ (UG, 2002).

BOKU v roce 2006 vytvořila vlastní metodický návod k tvorbě zprávy o IK za účelem poskytnutí přehledu o všech „vyprávěcích“ částech zprávy a za účelem uvedení přehledu veškerých používaných ukazatelů. Od „Intellectual Capital Report Act“ se metodický postup BOKU liší v tom, že „vyprávěcí“ části jsou přímo doplněny jednotlivými ukazateli a uvedená tabulka pak neposkytuje pouze přehled všech zákonem vyžadovaných částí reportu a jednotlivých ukazatelů, ale rovněž uvádí čísla stran, kde je možné daný ukazatel ve zprávě o IK vyhledat. Zpráva o IK popisuje strategické cíle, intelektuální kapitál, hlavní procesy a jejich výsledky včetně budoucí perspektivy rozvoje univerzity. Od roku 2005 BOKU rozšířila své aktivity v oblasti vykazování tím, že klasickou zprávu o IK doplnila zprávou o udržitelnosti, která je tvořena podle Global Reporting Initiative. Zpráva o IK BOKU není pouze klasickou zprávou o hlavních procesech, jakými jsou výzkum a vzdělávání, rovněž se věnuje sociálnímu a ekonomickému vývoji a sociální a ekologické odpovědnosti.

BOKU založila vlastní reporting na vlastním modelu vykazování IK, který je zobrazuje níže uvedený obr. č. 1.

Obr. č. 1: BOKU model vykazování intelektuálního kapitálu

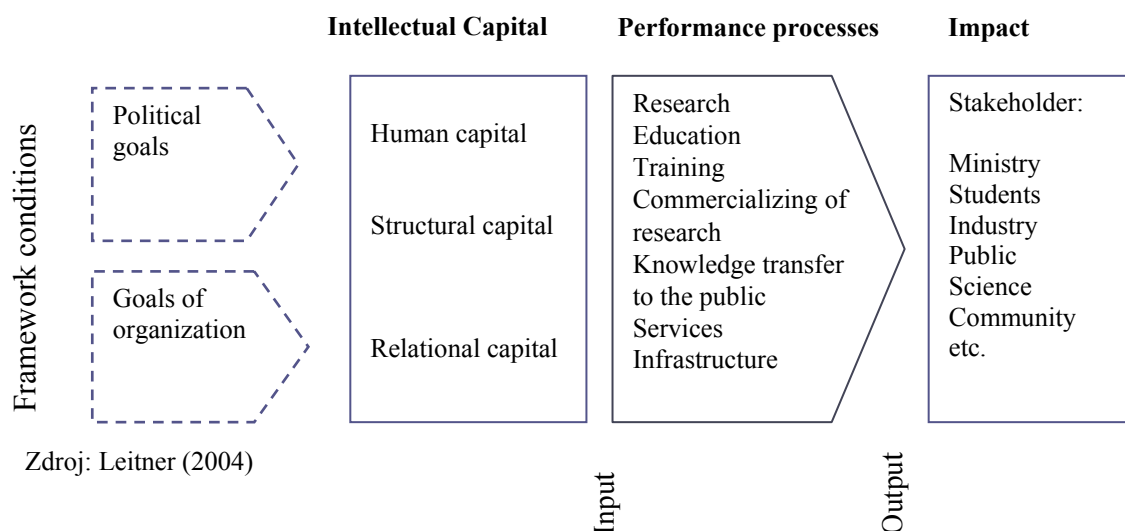


Zdroj: Dostupné z: http://www.boku.ac.at/fileadmin/_/H13/Publikationen/WB_Leitfaden_en_screen.pdf

Rakouský model intelektuálního kapitálu

Na obr. č. 2 je znázorněný obecný model IK, který zobrazuje proces tvorby znalostí uvnitř univerzit.

Obr. č. 2: Rakouský model vykazování intelektuálního kapitálu univerzit



Zdroj: Leitner (2004)

Diskuse

Rakouský obecný model

Model IK je tvořen čtyřmi základními prvky, kterými jsou cíle (goals), intelektuální kapitál (intellectual capital), výkonnostní procesy (performance processes) a dopad (impact).

Cíle: Jedná se o politické cíle (political goals), které vychází z nařízení vlády a ovlivňují celý proces tvorby znalostí. Dalšími cíli jsou univerzitou formulované cíle (organizational goals), které by měly být specifické. Univerzity by si měly stanovit jasné priority ve vztahu k vlastním výkonnostním procesům.

Výkonnostní procesy: Model IK rozlišuje celkem šest procesů (processes). Hlavními procesy univerzity jsou procesy výzkumu (research) a vzdělávání (education), dalšími výkonnostními procesy jsou školení (training), komercializace výzkumu (commercializing of research), přenos znalostí směrem k veřejnosti (knowledge transfer to public), služby (services) a infrastruktura (infrastructure).

V kategorii nazvané dopad (impact) jsou hodnoceny výkonnostní procesy ve vztahu k identifikovaným zájmovým skupinám. Mezi zájmové skupiny univerzity patří ministerstvo (ministry), studenti (students), vědecká veřejnost (science community), veřejnost (public) průmysl (industry) apod. Je velmi složité kvantitativně ohodnotit dopady na zájmové skupiny, a proto model rozlišuje mezi vstupy a výstupy, avšak nezahrnuje výsledky.

Intelektuální kapitál (intellectual capital) je v modelu IK dělen do třech složek, kterými je lidský kapitál (human capital), strukturální kapitál (structural capital) a vztahový kapitál (relational capital). V kontextu univerzit lidský kapitál zahrnuje znalosti výzkumných pracovníků a ostatních zaměstnanců akademické sféry. Strukturální kapitál zahrnuje běžnou praxi univerzity, postupy, procesy a infrastrukturu, databáze, kulturu. Vztahový kapitál zahrnuje vztahy a síť výzkumných pracovníků a celé univerzity s okolím. Dělení IK do těchto složek je běžně používané.

Model IK je procesně orientovaný model, který se nezaměřuje pouze na rozličné formy nehmotných aktiv a IK, ale rovněž na otázky typu: jak univerzita využívá investice a jak tyto investice ovlivňují výstupy. Model IK popisuje proces transformace IK ve výstupy, tato

přeměna je uskutečňována prováděním různých činností (výzkum, vzdělávání apod.) a vše je v závislosti na specifických a obecných cílech univerzity.

Vývoj IK je řízen politickými cíli stanovenými příslušným ministerstvem a organizačními cíli definovanými univerzitou. IK představuje vstupy pro procesu tvorby znalostí uvnitř univerzity, představuje všechny formy nehmotných zdrojů a tvoří základ znalostí potřebný pro provedení daných úkolů, rovněž umožňuje zvýšit konkurenceschopnost univerzity.

BOKU model intelektuálního kapitálu

Model IK obsahuje čtyři základní prvky, kterými jsou znalostní cíle (knowledge goals), intelektuální kapitál (intellectual capital), hlavní procesy (core processes) a výsledky (results). Znalostní cíle: proces zahrnující získávání, využívání a ohodnocování znalostí začíná definováním znalostních cílů. BOKU formuluje celkem sedm znalostních cílů, které jsou odvozeny z obchodní strategie univerzity. Znalostní cíle tvoří základ pro využívání IK univerzity a slouží k určení oblastí, ve kterých lze rozvíjet a posilovat specifické kompetence, struktury a vztahy za účelem budoucí implementace strategie univerzity. Znalostní cíle by měly korespondovat s dlouhodobými organizačními a finančními cíli.

Intelektuální kapitál: lidský, strukturální, vztahový kapitál.

Hlavní procesy: Celkem jsou formulovány tři hlavní procesy: vzdělávání a celoživotní vzdělávání (education and continuing education), výzkum a vývoj (research a development), sociální a ekonomický rozvoj (societal and economic development).

Výsledky: Tento prvek modelu IK je tvořen výstupy a dopady hlavních procesů. Protože je finanční hodnocení úspěchu poskytovaných služeb univerzitou nevhodné, jsou z tohoto důvodu definovány nehmotné výsledky a efekty (externality jako např. znalosti realizované formou publikací; multiplikační efekt vyplývající z existence vědecko-výzkumných sítí mezi univerzitami a obchodní sférou).

Intelektuální kapitál je tradičně členěn do třech složek, kterými jsou lidský kapitál, strukturální kapitál a vztahový kapitál. Obsahově se jednotlivé složky neliší od obecného modelu IK.

Pomocí modelu IK je dosaženo výsledků komplexní analýzy a prezentace lidského, strukturálního, vztahového kapitálu, rovněž vlastních hlavních procesů a jejich výstupů a dopadů. Model IK zobrazuje cyklus vytváření na znalostech založené hodnoty v průběhu času.

Komparace analyzovaných modelů

Zvolené modely IK byly analyzovány na základě stanovených kritérií. Mezi kritéria byly zařazeny prvky, ze kterých je model složen, dalším kritériem byly složky IK a posledním kritériem pro popis modelu byla funkce modelu. Vzájemné srovnání obecného modelu vykazování intelektuálního kapitálu a modelu formulovaného univerzitou BOKU je přehledně sumarizováno v níže uvedené tabulce č. 1.

Tab. č. 1: Výsledné srovnání analyzovaných modelů intelektuálního kapitálu

	Rakouský model intelektuálního kapitálu	BOKU model vykazování intelektuálního kapitálu
A. Prvky modelu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cíle (politické; organizační) 2. Intelektuální kapitál 3. Výkonnostní procesy (výzkum, vzdělávání, školení, komercializace výzkumu, přenos znalostí směrem k veřejnosti, služby, infrastruktura) 4. Dopad (zájmové skupiny) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Znalostní cíle (7 definovaných cílů) 2. Intelektuální kapitál 3. Hlavní procesy (vzdělávání a další vzdělávání, výzkum a vývoj, sociální a ekonomický rozvoj) 4. Výsledky (výstupy a dopad)

B. Složky intelektuálního kapitálu	1. Lidský kapitál 2. Strukturální kapitál 3. Vztahový kapitál	1. Lidský kapitál 2. Strukturální kapitál 3. Vztahový kapitál
C. Funkce modelu	Transformace intelektuálního kapitálu ve výstupy, která je uskutečňována prováděním různých činností a vše je v závislosti na cílech univerzity.	Vytváření na znalostech založené hodnoty v průběhu času.

Zdroj: Zpracováno autorem

Z tabulky č. 1 je patrné, že dle prvního hodnoceného kritéria jsou oba analyzované modely složeny ze čtyř hlavních prvků, jejichž pojmenování se různí, avšak po obsahové stránce se jedná o téměř o totožné prvky. BOKU formuluje sedm znalostních cílů, ze kterých vychází, naopak obecný model vychází kromě cílů organizace rovněž z cílů politických. Prvek modelu IK nazvaný procesy je detailněji rozpracován modelem obecným, BOKU definuje tři hlavní procesy. Posledním prvkem modelu jsou dopady obecného modelu a výsledky BOKU modelu, které se významově neliší. Druhým kritériem srovnání modelů IK byly složky intelektuálního kapitálu. Oba modely pracují s často používaným dělením kapitálu na tři komponenty, kterými je lidský, strukturální a vztahový kapitál. Fungování modelu je popsáno slovně, z významového hlediska nedochází k odlišení.

Závěr

Řízení rozvoje intelektuálního kapitálu v období znalostní ekonomiky je bezesporu manažerskou výzvou pro mnoho organizací jak v komerčním sektoru, tak i ve veřejné správě, neboť řízení intelektuálního kapitálu je současným novým pojetím řízení tržní hodnoty společnosti.

Vykazování intelektuálního kapitálu představuje jednu z možných metod, které lze k řízení intelektuálního kapitálu využít. Poskytuje komplexní pohled na celý proces tvorby na znalostech založené hodnoty. Sestavováním modelu intelektuálního kapitálu a jeho aplikací jsou definovány vize, mise, strategické cíle organizace, jsou určeny hlavní nehmotné zdroje, které jsou vstupem nutným pro realizaci hlavních procesů společnosti, které ve svém důsledku ovlivňují zainteresované zájmové skupiny. Na základě sledovaných ukazatelů je poté možné sledovat vývojový trend intelektuálního kapitálu a získat tak představu perspektivy vývoje organizace.

Řízení a vykazování intelektuálního kapitálu nabývá na významu v oblasti vysokého školství. Univerzity by měly v zájmu větší transparentnosti využívání veřejných prostředků, vzájemného srovnávání apod. vykazovat intelektuální kapitál. Výkaz intelektuálního kapitálu pak slouží nejen jako nástroj managementu, ale rovněž jako významný komunikační prostředek. V České republice je vykazování intelektuálního kapitálu univerzitami dobrovolné, avšak doposud nebyla vydána žádná taková publikace. Inspirovat se a vycházet při vytváření zpráv o intelektuálním kapitálu lze ze zkušeností rakouských univerzit, jejichž povinnost vykazovat intelektuální kapitál je dána zákonným ustanovením. Vykazování intelektuálního kapitálu předchází jeho řízení. Je nutné sestavit vlastní model IK nebo převzít existující model IK, charakterizovat všechny jeho hlavní prvky a neopomíjet jejich vzájemnou provázanost.

I přes rostoucí zájem a konkrétní aktivity některých univerzit a výzkumných organizací v oblasti řízení a vykazování intelektuálního kapitálu se v akademickém prostředí nabízí stále široký prostor pro uplatnění výzkumné činnosti a hledání nových nástrojů a metodických postupů řízení a vykazování intelektuálního kapitálu.

Seznam použité literatury

1. (Anghel, 2008) ANGHEL, I. *Intellectual Capital and Intangible Assets Analysis and Valuation* [online]. Available from www: <<http://www.ectap.ro/articole/295.pdf>> [cit. 2009-04-17]
2. (Bontis, 1999) BONTIS, N. Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field. *Technology Management* [online]. 1999, 18 [cit. 2009-04-18]. Available from www: <<http://www.business.mcmaster.ca/mktg/nbontis/ic/publications/IJTMBontis.pdf>>
3. (Bureš 2007) BUREŠ, V. *Znalostní management a proces jeho zavádění*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1978-8.
4. (Cimbálníková, 2006) CIMBÁLNÍKOVÁ, L. *Nová role vysokých škol a univerzit* [online]. 2006 [cit. 2009-06-29]. Dostupné z: <http://www.csvs.cz/konference/NCDiV2006_sbornik/Cimbalnikova.pdf> UG 2002
5. (Dobeš; Dobešová, 1999) DOBEŠ, R.; DOBEŠOVÁ, V. Řízení intelektuálního kapitálu. *Computerworld - archiv článků* [online]. 1999, 30 [cit. 2008-12-29]. Dostupné z: <<http://archiv.computerworld.cz/cwarchiv.nsf/clanky/5B3CE1D9395E3C97C12569B00055B8ED?OpenDocument>>
6. (European Commission, 2003) EUROPEAN COMMISSION *The role of the universities in the Europe of knowledge* [online]. Brusel: Commission of the European Communities, 5.2.2003 [cit. 2009-04-07]. Available from www: <ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/documents_r5/natdir0000038/s_1940005_20030317_144432_GERC031941en.pdf>
7. (European Commission, 2006) EUROPEAN COMMISSION. *Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SMEs* [online]. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006 [cit. 2009-03-15]. Available from www: <http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf>. 92-79-02149-4.
8. (ICR Act, 2006) ICR ACT 2006. *Wissensbilanz-Verordnung - WBV* [online]. 2006 [cit. 2009-06-29]. Available from www: <<http://www.bmwf.gv.at/uploads/media/wbv.pdf>>
9. (Leitner, 2004) LEITNER, K.H. Intellectual capital reporting for universities: conceptual background and application for Austrian universities. *Research Evaluation* [online]. 2004, 13 [cit. 2009-06-24]. Available from www: <<http://www.ingentaconnect.com/content/beechnet/rev/2004/00000013/00000002/art00006>>
10. (Meritum, 2001) MERITUM PROJECT. *"Guidelines for Managing and Reporting on Intangibles (Intellectual Capital Report)"* [online]. 2001 [cit. 2009-04-02]. Available from www: <http://www.pnbukh.com/site/files/pdf_filer/MERITUM_Guidelines.pdf>
11. (Petrusson; Heiden, 2007) PETRUSSON, U.; HEIDEN, B. The university's ethical role as intellectual capitalist. *Intellectual Asset Management* [online]. 2007 [cit. 2009-04-22]. Available from www: <<http://www.cip.chalmers.se/Portals/1/docs/IAM%20Article%20Aug-Sep%202007.pdf>>
12. (Ricarda, 2007) RICARDA. *Intellectual Capital Reporting for Regional Cluster and Network Initiatives Manual on the RICARDA Methodology* [online]. 2007 [cit. 2009-03-06]. Available from www: <<http://www.ricarda-project.org/downloads/ricarda-manual.pdf>>
13. (Ross; Pike; Fernstorm, 2005) ROOS, G.; PIKE, S.; FERNSTORM, L. *Managing Intellectual Capital in Practice*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2005. ISBN 0 7506 7940 9.
14. (Sanchez; Castrilo; Elena, 2006) SÁNCHEZ, M.P.; CASTRILO, R.; ELENA, S. *Intellectual Capital Management and Reporting in universities* [online]. 2006 [cit. 2009-

- 03-02]. Available from www: <http://www.enid-europe.org/papers/pdf/sanchez_lugano.pdf>
15. (Seissl, 2006) SEISSL, M. Benchmarking efforts in Austrian university libraries [online]. 2006 [cit. 2009-04-20]. Available from www: <<http://archive.ifla.org/IV/ifla72/papers/105-Seissl-en.pdf>>
 16. (Stewart, 1997) STEWART, T.A. *Intellectual Capital: the new wealth of organizations*. 1st ed. New York: Doubleday, 1997. ISBN 0-385-48381-3.
 17. (Sveiby, 1997) SVEIBY, K.E. *The new organizational wealth: managing & measuring knowledge-based assets* [online]. Berrett-Koehler Publishers, 1997 Available from www: <[http://books.google.com/books?hl=cs&lr=&id=xKNXlgaeCjAC&oi=fnd&pg=PR9&dq=Sveiby+KE+\(1997\):+The+New+Organizational+Wealth,+Managing+and+Measuring+Knowledge-Based+Assets,+Berrett-Koehler+San+Fransisco.&ots=9TIgdxt2g0&sig=yHI7bkm810-H34bLUvGDp4g5zoM#PPP1,M1](http://books.google.com/books?hl=cs&lr=&id=xKNXlgaeCjAC&oi=fnd&pg=PR9&dq=Sveiby+KE+(1997):+The+New+Organizational+Wealth,+Managing+and+Measuring+Knowledge-Based+Assets,+Berrett-Koehler+San+Fransisco.&ots=9TIgdxt2g0&sig=yHI7bkm810-H34bLUvGDp4g5zoM#PPP1,M1)>. 157675014.
 18. (Wallace, 2007) WALLACE, D.P. *Knowledge management: historical and cross-disciplinary themes*. 1st ed. Westport: Libraries Unlimited knowledge management series, 2007. ISBN 978-1-59158-502-2.

Marketingmanagement a megaintegrace

Bohumír Štědroň, Jana Halířová, Jan Svatoš

Anotace:

Článek pojednává o současných změnách na globálních trzích a technologickém vývoji, který bude mít vliv na marketingové řízení firem.

Summary:

The Article deals with the current changes on the global markets and technological development that will determinate marketing management in companies.

Úvod

Článek pojednává o trendu megaintegrace v oblasti mediálních, telekomunikačních, informačních a energetických sítí a o distribuovaných výpočtech, které budou v nejbližší době hybateli technologického vývoje.

V samotné oblasti technologického vývoje se pak autoři pokoušejí definovat nejpravděpodobnější trendy příštích deseti let a na jejich základě vyvodit nutné změny v podnikovém managementu. Jedná se především o definování nových manažerských funkcí, jež budou zásadní pro další prosperitu firem.

Megaintegrace

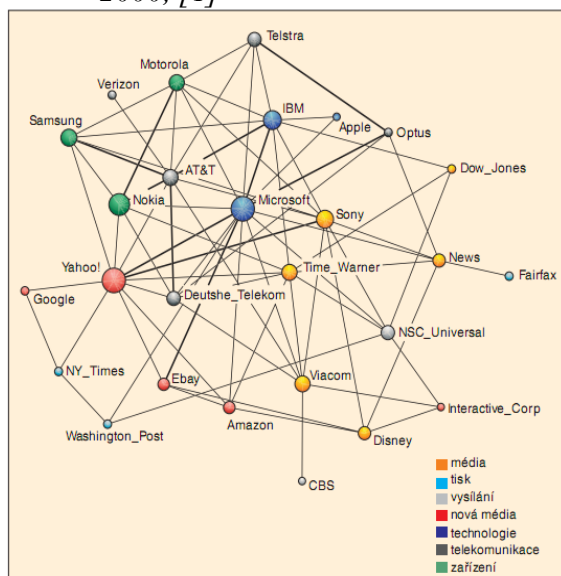
V současné době lze identifikovat tendence expanze Internetu v lidské společnosti a to jak v privátní, tak ve veřejné sféře. Internet dnes představuje nejvýznamnější komunikační kanál, který svou komplexností poskytuje uživateli informace pro jeho profesní a osobní růst.

Internet pak, jako nástroj, který spojuje milióny uživatelů, představuje obrovský potenciál, jak pro malé, tak především pro velké společnosti. V oblasti významnějších hráčů na globálním trhu, lze v souvislosti s tímto trendem v posledních letech pozorovat stále užší vzájemné vazby. Jedná se především o společnosti z počítačových, telekomunikačních, energetických, mediálních, sociálních, právních a institucionálních sítí.

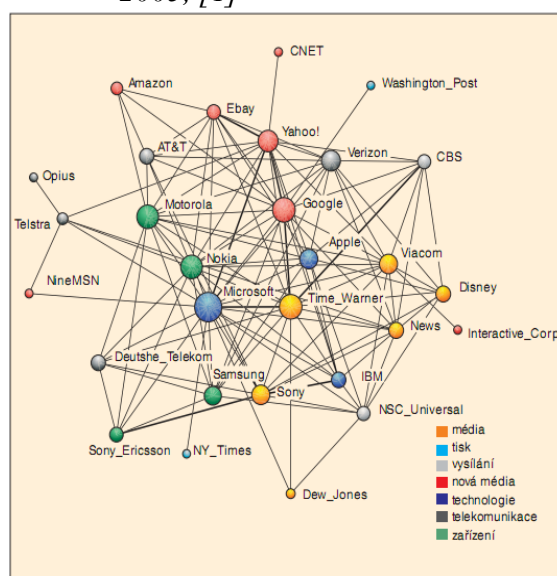
Na konferenci *Future of Media Summit* byl na toto téma v roce 2006 zpracován zajímavý diagram analyzující vzájemné vazby mezi největšími a nejdůležitějšími subjekty, právě v oblasti telekomunikací, médií a IT společností (TMT). Společnosti zahrnuté do této analýzy byly vybrány na základě uznávaného žebříčku časopisu *Forbes Global 2000*.

Propojení společností je zobrazeno na *Obr. 1* a *Obr. 2*. Uzly diagramu představují klíčové společnosti zařazené do analýzy, hrany představují vzájemné vazby. Při srovnání obou diagramů je patrné, že provázanost těchto tří trhů je značná a rychle se prohlubuje.

Obr. 1 Vazby mezi subjekty TMT v roce 2000, [1]

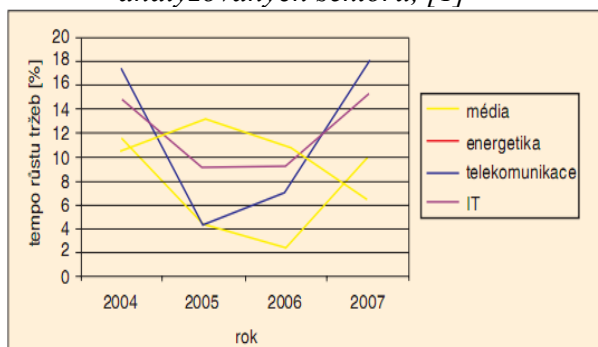


Obr. 2 Vazby mezi subjekty TMT v roce 2005, [1]

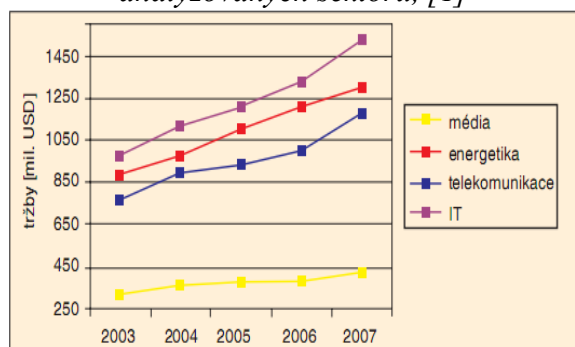


Existence vazeb mezi sektory informačních technologií, médií a telekomunikací společně dále se sektorem energetiky byla rovněž dokázána ve studii článku *Megaintegrace* [1]. Ve studii je analyzováno porovnání temp růstu a vývoje tržeb ve zkoumaných sektorech, viz Obr. 3 a Obr. 4.

Obr. 3 Srovnání temp růstu tržeb analyzovaných sektorů, [1]



Obr. 4 Srovnání vývoje tržeb analyzovaných sektorů, [1]



Pro potvrzení vazby mezi sektory TMT a energetiky byla zkoumána korelace mezi vývoji tržeb jednotlivých sektorů (na korelaci mohlo být usuzováno dokonce již na první pohled). Výsledná korelační tabulka viz Tab. 1.

Tab. 1 Korelační koeficienty mezi analyzovanými odvětvími, [1]

Média	Telekomunikační služby	0,991223
Média	Informační Technologie	0,986879
Telekomunikační služby	Informační Technologie	0,991922
Telekomunikační služby	Energetika	0,947936
Informační technologie	Energetika	0,979129
Média	Energetika	0,955991

Na základě statistické analýzy došli autoři studie k závěru, že korelace opravdu existuje a na 3% hladině významnosti je dokonce statisticky významná mezi všemi subjekty. Nejvyšší míru závislosti pak lze pozorovat především mezi telekomunikačními službami a IT sektorem, což

je určitě logické, vzhledem k technologické příbuznosti obou odvětví. Podobná analogie by se pak dala nalézt i mezi ostatními obory.

Trend megaintegrace, resp. globální integrace uvedených odvětví do homogenního komplexu, samozřejmě do jisté míry ovlivňuje i budoucí vývoj. Pokud by se mělo hovořit konkrétně – v budoucím vývoji budou hrát klíčovou roli především následující segmenty.

Intelligentní rozhraní. Pokud hovoříme o inteligentním rozhraní, máme na mysli futurology již dávno předjímané, ovládání PC a jiných elektronických zařízení pomocí hlasu, dotyky a podobnými prostředky. Obrovský potenciál má toto rozhraní především v oblastech výuky, e-governmentu, či prodeje, ale nejen tam.

Pervasive Networks. Někdy rovněž označováno termínem *Internet of things*. Není daleko doba, kdy budou člověka senzory domácích spotřebičů, či rostlin člověka informovat o aktuálních potřebách. Případně se sami „obslouží“ – např. na základě senzoru v půdě se aktivuje zavlažovací systém, apod.

Thought Power. Velice pravděpodobně již brzy bude realizován i funkční systém ovládání PC myšlenkou. Velký pokrok v tomto vývoji naznačují např. firmy Emotiv, Cyberkinetics či Neurosky.

RFID. Technologie RFID je již v dnešní době velice rozšířena, v budoucnosti lze ale očekávat další prohloubení jejího využití, ať už u identifikačních karet, v logistice, v evidenci majetku, výrobě či jen při sledování zavazadel na letištích, apod.

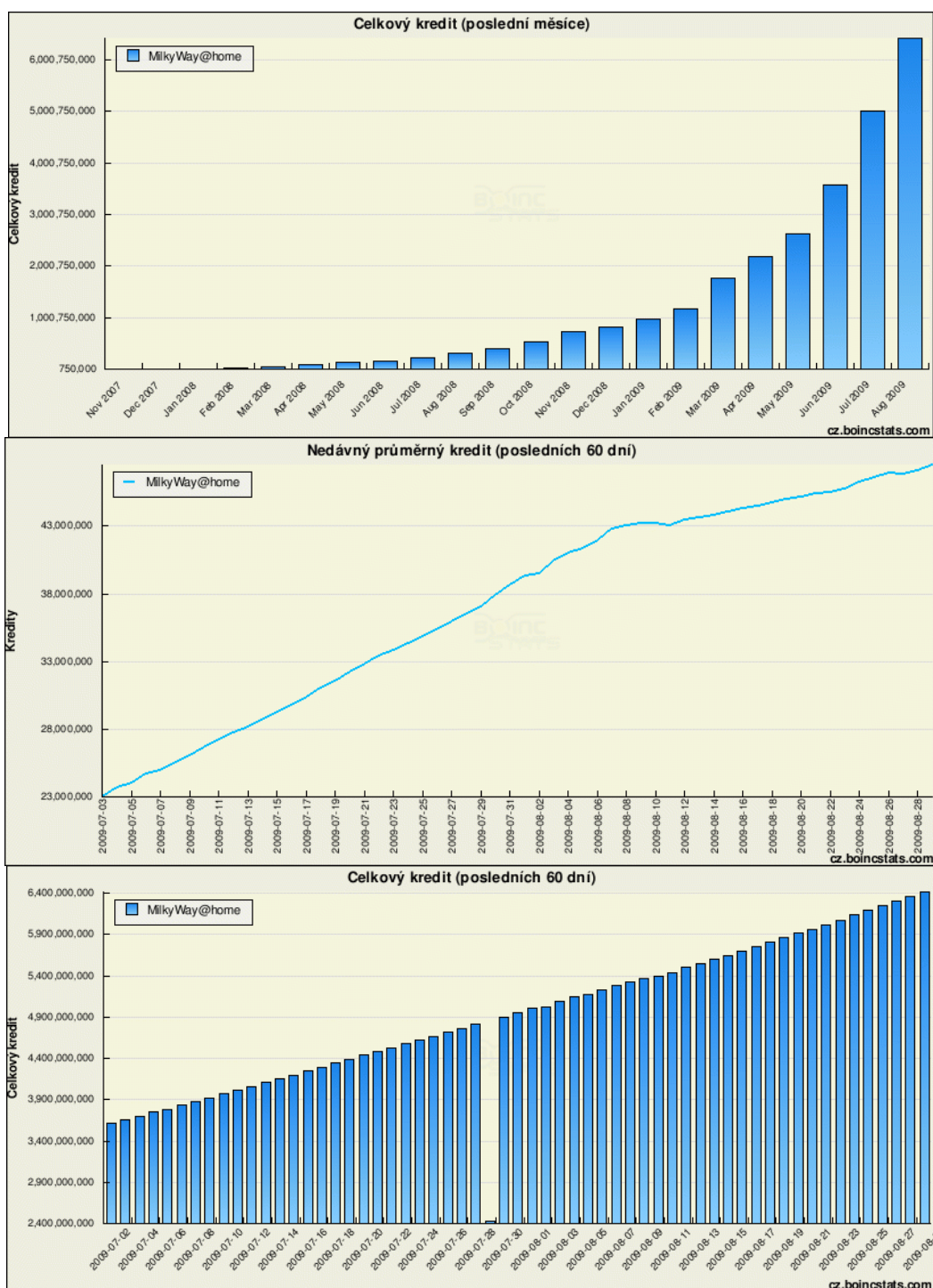
Utility Computing. Jedná se o distribuci centrálně umístěného výpočetního výkonu pro potřeby velkého počtu uživatelů.

Grid Computing

Jedná se v podstatě o protiklad Utility Computingu a představuje zcela nový faktor při výpočtech složitých matematických modelů formou distribuovaných výpočtů, kdy jsou využity existující výpočetní kapacity jednotlivců i institucí. Na stejném technologickém principu je založeno tzv. volunteer computing, kdy se do distribuovaných výpočtů zapojují dobrovolníci. Reprezentantem grid computing (distribuovaných výpočtů) i volunteer computing je platforma BOINC (Berkeley Open Infrastructure for Network Computing). Jedná se o otevřenou infrastrukturu použitelnou pod nejčastějšími OS na osobních počítačích. Aktuální výpočetní výkon počítačů zapojených do výpočtů na platformě BOINC je již značný: průměrně přes 2500 TeraFLOPů za 24 hodin (FLOP: Floating Point Operation), na výpočtech pracuje celkem přes 820 tisíc počítačů.

Příklady aktuálních projektů, řešených pomocí distribuovaných výpočtů, jsou MilkyWay at Home (co nejpřesnější třírozměrný model Galaxie) a ABC at Home (snaha o řešení aktuálně otevřené matematické hypotézy v oblasti teorie čísel). Přiložené grafy ukazují na významný nárůst objemu výpočtů u projektu MilkyWay at Home, kdy nárůst denního objemu je lineární, každý den přibývá o cca 1 milion kreditů navíc oproti předchozímu dni.

Každý kredit je udělován za objem práce velikosti 1 Cobblestone, což je jednotka vytvořená zakladateli BOINCu pro univerzální poměrování výkonu počítačů (blíže viz [2]).



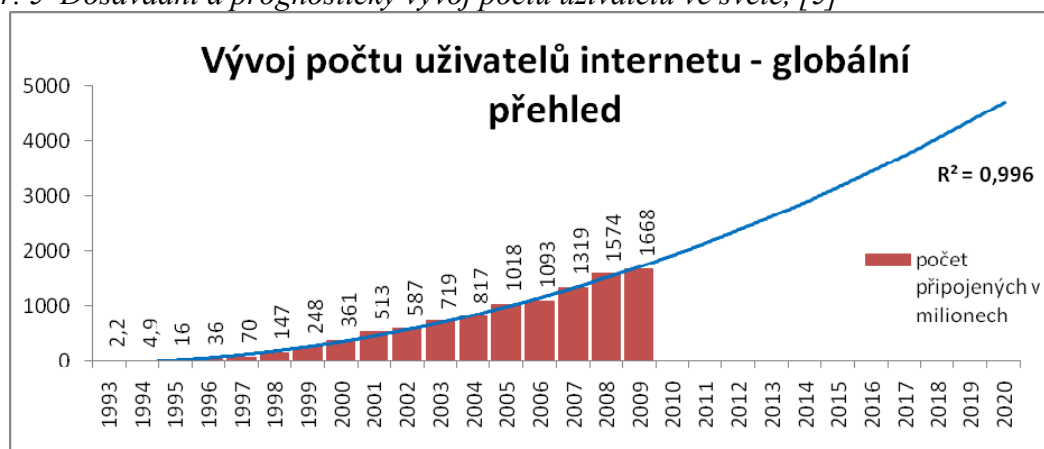
V oblasti distribuovaných výpočtů jsou aktivní i čeští uživatelé, z celkového počtu 128 miliard kreditů, udělených za odvedenou výpočetní práci, připadá na českou organizaci czechnationalteam celkem přes 1,3 miliardy kreditů.

Technologie distribuovaných výpočtů v sobě skrývá do budoucna obrovský potenciál. Se stále složitějšími (detailněji zpracovanými) modely reálných jevů, či technologických řešení, se zvyšují i nároky na výpočetní výkon. Logicky proto nástroj distribuovaných výpočtů vzešel právě z univerzitního prostředí. Mnohdy finančně limitované univerzity zaštiťují rozsáhlou vědecko-výzkumnou činnost, pro jejíž plynulý běh jsou třeba náročné výpočetní výkony, kterých se univerzitám mnohdy nedostává. Rozložit složité výpočty na části a využít tak

obrovský výpočetní výkon stovek tisíců plně nevyužitých PC, bylo nejdříve realizováno na Kalifornské univerzitě v Berkley.

Uvedená technologie má rostoucí tendence a jak lze odhadovat i z aktuálních a prognostických údajů vývoje počtu uživatelů Internetu na Obr. 5, lze očekávat další růst.

Obr. 5 Dosavadní a prognostický vývoj počtu uživatelů ve světě, [5]



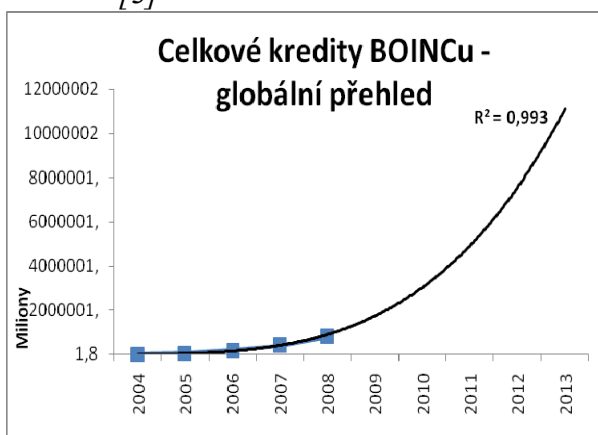
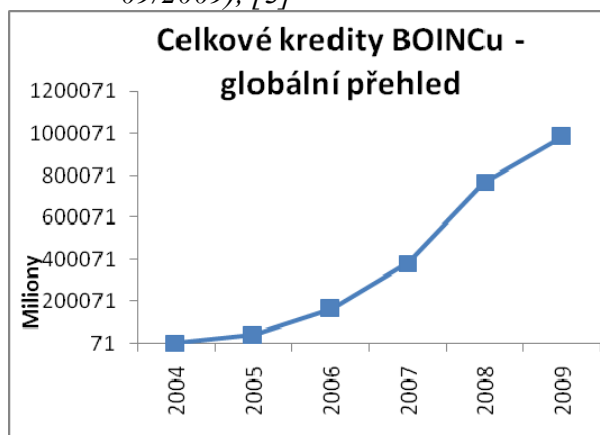
V budoucnosti budou poskytovat výkon vlastního PC miliardy obyvatel celé planety.

Jak již bylo řečeno, v rámci distribuovaných výpočtů se řeší široké spektrum výzkumných projektů, jejichž výsledky mohou být jak zajímavé, tak i užitečné pro veřejnost. Lze tedy předpokládat, že v okamžiku, kdy se rozšíří povědomí o této technologii mezi širokou veřejnost, zvýší se několikanásobně i výkonnost celého systému.

Pro srovnání je na Obr. 6 uveden vývoj získaných kreditů v rámci systému BOINC od roku 2004 do dnes. Na Obr. 7 je pak uvedena prognóza budoucího vývoje.

Obr. 6 Celkový počet kreditů (do 04/09/2009), [3]

Obr. 7 Prognóza globálního vývoje kreditů, [3]



Časová řada Celkových kreditů byla pro účel prognózy proložena mocninnou funkcí, jež ji dle indexu determinace²⁰³ vystihuje na 99,3 %. Podle této prognózy lze tak v budoucnu očekávat obrovský nárůst získaných kreditů (blíže viz [2]). Pro zajímavost byl navíc zjištěn korelační koeficient mezi růstem počtu uživatelů Internetu a zvyšujícím se počtem získaných kreditů. Koeficient vyšel okolo 97,45 %, lze tedy předpokládat relativně úzkou vazbu.

Nejefektivněji a nejúčelněji lze tento výpočetní výkon využít především ve vědě a výzkumu. Není proto nijak překvapující, že největší povědomí o technologii distribuovaných výpočtů je především v akademickém prostředí a ve společnostech úzce se orientujících právě na oblast výzkumu.

I v českém prostředí je snaha více se zabývat touto problematikou. Grant na výzkum vysoce paralelních a distribuovaných výpočetních systémů získala Masarykova Univerzita v Brně.

²⁰³ Index determinace udává z kolika procent jsou daná data vysvětlena modelem (regresní funkcí).

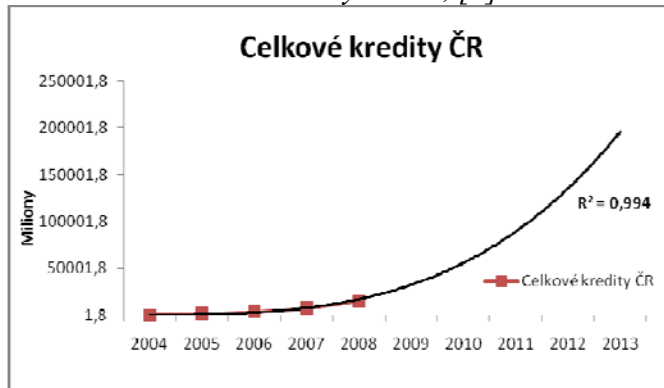
Na podpoře výzkumu se kromě MŠMT podílí i sdružení CESNET, které v této oblasti spolupracuje i s řadou zahraničních subjektů. Výkon svých počítačů ve prospěch distribuovaných výpočtů poskytuje např. Vysoká škola manažerské informatiky a ekonomiky a na mnoha dalších vysokých školách se touto problematikou zabývají studenti v rámci specializovaných předmětů, či v rámci svých závěrečných prací.

V počtu kreditů si Česká republika navíc vede velmi dobře. Celosvětově se v počtu získaných kreditů dlouhodobě drží na 9. místě z celkem 248 aktivních států, viz *Obr. 8*.

Obr. 8 Pořadí a získané kredity neúspěšnějších států, [3]

1	Spojené státy americké	47,576,833,206
2	Německo	14,789,447,373
3	Mezinárodní	8,104,965,617
4	Spojené království	7,450,863,666
5	Kanada	5,373,586,272
6	Francie	5,272,380,059
7	Japonsko	5,171,101,004
8	Austrálie	3,574,010,928
9	Česká Republika	2,425,892,212
10	Nizozemsko	2,337,537,460

Obr. 9 Celkové kredity za ČR, [3]



Na Obr. 9 je znázorněn vývoj celkového počtu kreditů za Českou republiku, společně s prognózou budoucího vývoje, kdy trend opět velmi dobře vystihuje mocninná funkce a to z 98,7 %.

Technologie distribuovaných výpočtů by mohla být přínosem při řešení složitých modelů např. v teorii her, které mohou analyzovat ať už spotřebitelské chování a potažmo prognózovat výsledky marketingových kampaní, nebo prognózovat vývoj zaměstnanosti, mezd, či na interní úrovni být podporou rozhodovacích manažerských nástrojů.

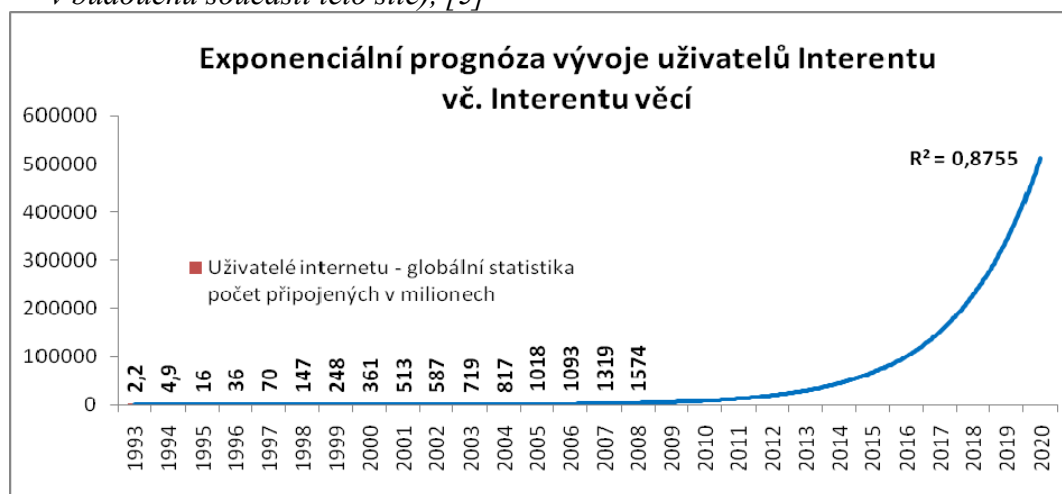
Technologický vývoj do roku 2020

Do roku 2020 lze očekávat značný posun v technologické a obchodní oblasti. Je jasné, že vývoji se budou muset přizpůsobit i firemní procesy. Z hlediska marketingmanagementu bude nutné změnit řadu nástrojů i postoje k uspokojování potřeb zákazníků. To vše budou určovat posuny v oblasti obchodních inovací, energií, medicíny, obrany a bezpečnosti, či vzdělání.

A co lze očekávat? Pokud bychom měli vytipovat 10 určujících změn, jednalo by se nejspíše především o

- genetickou medicínu a péči zdraví (lze očekávat „léčbu na míru“, pěstované orgány, geneticky upravené jídlo, apod.),
- výkonné energetické články (velkokapacitní baterie či baterie na vzduch, solární energie spojené s bateriemi, atd.),
- environmentální technologie – GrinTech (představující nové systémy likvidace a eliminace odpadu z průmyslových zón),
- všudypřítomné a vysoce personalizované počítače (centrální správa vlastního prostředí, virtuální ID, všudypřítomný Internet, počítače v šatech a pod kůží...),
- nanoprocesory (revoluce především ve zdravotnictví, implementace přístrojů do těla a léčba zhoubných onemocnění, srdce po infarktu, léčba ucpaných tepen, aj.),
- přizpůsobivá doprava (snaha o co nejvyšší komfort veřejné dopravy, poplatky za vjezdy do center velkých měst, emisní omezení, elektromobily a široká síť dobíjecích panelů, apod.),
- supersmysly (virtuální realita rozšířená do běžného života, lepší zrak i sluch, aj.),
- inteligentní spotřebiče (napojení spotřebičů na Internet a jejich samostatnost, velký rozmach Internetu věcí a samostatného řízení domácností, viz Obr. 10).

Obr. 10 Prognóza vývoje počtu uživatelů Internetu (vč. věcí a subjektů, které by mohly být v budoucnu součástí této sítě), [5]



Nové manažerské funkce

Jak již bylo řečeno lze v důsledku technologického vývoje očekávat i rozvíjení manažerských funkcí.

Manažer identity

Se stále rostoucím počtem databází a systémů roste i ve firmách počet účtů a hesel. Přestože je snaha o systémy „single-sign on“ (tedy systémy jednoho účtu a hesla individuálního uživatele pro všechny aplikace), není to vždy technologicky uskutečnitelné. Zároveň se zvyšuje počet administrátorů, což rovněž souvisí s rostoucím počtem využívaných podnikových aplikací, zvyšuje se tak potřeba tzv. „systémového integrátora“, jež by zefektivňoval procesy mezi aplikacemi. Složitý je rovněž audit uživatele v celém prostředí, ne jen v jedné aplikaci. To vše, determinuje potřebu *manažera identity*.

Úkol takového manažera vyplývá z právě popsaných problémů. Identity manažer bude identitou, která přimápuje všechny uživatelovy účty a případně i hesla, správa účtů se tak zautomatizuje a transparentní. Identity manažer bude rovněž expertem v legislativní oblasti ochrany osobních údajů.

Novým globálním trendem velkých globálních firem je autorizace k manipulaci osobních údajů svých mezinárodních zaměstnanců. Směr ale budou udávat opět především nové technologie. Bude nutné upravovat národní a nadnárodní způsoby ochrany osobních údajů a to především díky technologiím, jako

- RFID – jako identifikátor zboží, by mohl časem nahradit čárové kódy, své uplatnění by ale mohl nalézt i v dalších oblastech. Jedná se především o osobní doklady, tento trend by mohl nastat dokonce během 3 – 5ti let.
- BrainGate – jedním z poskytovatelů této technologické zajímavosti je společnost Cyberkinetics Neurotechnology Systems. Jedná se o koncept ovládní počítače myšlenkou. Dnes zvládá implantát překládat jednoduché pokyny vlastníka. Do budoucna se předpokládá, že by mohl zvládat široké spektrum příkazů, což by ze začátku bylo dobrou pomůckou pro těžce postižené – quadruplegiky – ale časem se mohl stát každodenním pomocníkem běžných uživatelů a dokonce i segmentů biosféry (domácích mazlíčků, rostlin, apod.).

Další skutečnosti především protiprávního charakteru zneužívání dat (a nemusí se vždy jednat o prvoplánový úmysl, mnohdy se neoprávněně nakládá s osobními daty technickou nezkušeností uživatelů) bude vést k zpřísnění legislativy v této oblasti a to jak na národních, tak především mezinárodních úrovních. Potřeba odborníka tak bude v podnicích nezbytná.

Manažer chaosu

V současnosti dochází k integraci mediálních, telekomunikačních, informačních a energetických sítí, jednoznačně to vyplývá z úvodní kapitoly tohoto příspěvku (megaintegrace). Postup integrace do jednoho systému bude cyklicky vytvářet kartelizované a chaotické stavy (lze to pozorovat i na příkladech firem Worldcom, Enron, či na kolapsu Maxwellova impéria). Pomocí moderních metod manažerského řízení (neuronových sítí, genetických algoritmů, fuzzy logiky, aj.) bude manažer chaosu nalézat relativně stabilní oblasti pro ekonomické a obchodní aktivity.

Manažer virtuální reality a etiky

Virtuální etika je již dnes často diskutované téma, především v oblasti e-mailové komunikace. Je jasné, že nároky na etiku ve virtuální realitě budou, s jejím vzrůstajícím vlivem na lidský život, růst. Virtuální reality typu SecondLife, sociální sítě typu Facebook, MySpace, apod. Spojování reálného a virtuálního osobního života bude do budoucna vyžadovat přísnější normy chování uživatelů. Bude tomu tak i ve firmách, uživatelé se postupně nebudou moci skrývat za anonymitou svých virtuálních postav. Jejich nepřipustné chování bude nějakým způsobem penalizováno.

Pokud se zaměříme na podnikové procesy, bude úloha manažera virtuální reality především ve správě virtuálních profilů firem a public relationship oblasti.

Manažer komunity robotů a inteligentních systémů

Automatizace je stále postupujícím trendem, funkce manažera komunity robotů a inteligentních systémů se přirozeně vyvine z integrace funkce výrobního ředitele a správce sítě. Takový manažer bude spravovat roboty-programy a dohlížet na ochranu osobních údajů ve svém resortu.

Závěr

Jsme svědky prohlubující se megaintegrace v sektoru mediálních, telekomunikačních, informačních a energetických sítí. Tento trend společně s průlomovými prostředky zprostředkovávajícími rychlé řešení složitých matematických modelů a potažmo abnormálnímu zvýšení rychlosti výzkumu, povede k dynamickému technologickému vývoji. Je jasné, že v době převratných technologických pokroků bude velký tlak na změny v řízení podnikových procesů. Lze tak očekávat nové manažerské funkce, jako je např. manažer identity, manažer chaosu, manažer virtuální reality a etiky, či manažer komunity robotů a inteligentních systémů.

Příspěvek vznikl ve vazbě na výzkumný záměr VZ 6840770/43 MSM Rozvoj metod návrhu a provozu dopravních sítí z hlediska jejich optimalizace.

Použitá literatura

- [1.] ŠTĚDRŮŇ, B.; LOHNICKIJ, O. Megaintegrace. *Automatizace: Trendy pro manažery*, 2008, roč. 51, č. 7-8, s. 447.
- [2.] Czech National Team: Kredit v BIONCu. [online]. [cit. 2009-9-5]. Dostupné z WWW: <<http://www.czechnationalteam.cz/view.php?navezclanku=kredit-v-boincu&cislocclanku=2004080005>>.
- [3.] BOINCstat. [online]. [cit. 2009-9-5]. Dostupné z WWW: <http://cz.boincstats.com/stats/boinc_country_stats.php?pr=bo&st=200&or=>>.
- [4.] Český statistický úřad. [online]. [cit. 2009-9-5]. Dostupné z WWW: <www.czso.cz>.
- [5.] HALÍŘOVÁ, J.: Nové trendy v internetovém marketingu. Diplomová práce. Praha, VŠE, 2009.
- [6.] ŠTĚDRŮŇ, B. *Law for the future*. International conference LEFIS, Firenze Italy, February 2006. [online]. [cit. 2009-07-17]. Dostupné z WWW: <www.lefis.org/meetings/general/firenze_2006/presentations/TXT72.pdf>.
- [7.] *Internet World Stats*. [online]. [cit. 2009-07-14]. Dostupné z WWW: <<http://www.internetworldstats.com/stats.htm>>.
- [8.] ŠTĚDRŮŇ, B. *Manažerské řízení a informační technologie*. Grada, 2006. ISBN 978-80-247-2052-4.
- [9.] ŠTĚDRŮŇ, B., BUDIŠ P., ŠTĚDRŮŇ, B. jr., *Marketing a nová ekonomika*, C.H.BECK 2009, ISBN 978-80-7400-146-8.
- [10.] ŠTĚDRŮŇ, B. *Strategic technologies for 2020*. VŠE 2007.
- [11.] ŠTĚDRŮŇ, B.; HLAVÁČ, L. *Manažeři 2020 a nové trendy v ICT*. Ekonomika a řízení energetiky a elektrotechniky, ČVUT Praha : A plus, 2007, s. 155171. ISBN 978-80-903804-1-7.

Základní atributy účinné a efektivní reklamy

Fundamental features of effective and efficient advertising

Jaroslav Světlík

Abstrakt

Reklama jako významný společenský a ekonomický fenomén současnosti je předmětem mnoha diskuzí. Rostoucí negativní reakce obyvatelstva přerůstá v krizi důvěry v reklamu. Reklama tak přestává plnit jak své komunikační, tak i ekonomické cíle. Přitom účinná a efektivní reklama funguje ve fázi recese jako stabilizující a stimulační faktor ekonomiky. Příspěvek se zabývá otázkou, které jsou hlavní a základní atributy úspěšné, to je účinné a ekonomicky efektivní reklamy. Jsou definovány základní atributy takové reklamy, mezi které patří kreativita, relevance, líbivost, congruence atd.

Summary

Advertising as important social and economic phenomenon has been a subject of many discussions recently. Increasing negative reactions of population have developed into crisis of trust in advertising. It has lost its basic function to meet both its communication and economic objectives. Concurrently effective advertising functions as stabilizing and stimulating factor of economy in recession. Academic community has not occupied themselves with theory of advertising in the CR so far. Contribution deals with topic of fundamental features of effective and efficient advertising. Fundamental features such creativity, relevance, likeability, congruency etc.

Úvod

Marketingová komunikace a zejména její nejvíce viditelná forma, kterou je reklama, se jako významný společenský a ekonomický fenomén jsou často předmětem mnoha diskuzí. Je těžce zpochybnitelné, že reklama ovlivňuje agregátní spotřebu prostřednictvím stimulace primární resp. selektivní poptávky po určité značce. Reklama stimuluje zdravou ekonomiku. Jaká je její role v období recese, kdy ekonomický cyklus je ve spodní části své křivky? Zde většina firem snižuje své náklady a většinou začne šetřit na reklamě a marketingových komunikacích. To sice napomůže snížit ztrátu nebo dokonce zabezpečit ziskovost podnikání, ovšem pouze v krátkodobém časovém úseku. Ekonomické studie prokázaly, že firmy, které nadále efektivně investují do svých reklamních aktivit i v období recese, nejen že ochrání svůj tržní podíl ale dokonce jej mohou zásadním způsobem zvýšit na úkor konkurence, která na marketingové komunikaci šetří. V tomto případě může působit reklama jako stabilizující faktor a to prostřednictvím stimulace poptávky po příslušné značce. Aby byl zákazník, který je denně vystavován stovkám a tisícům reklamních sdělení skutečně motivován ke koupi, musí být vystaven velmi silnému, reklamnímu stimulu. Co tvoří dostatečně silný reklamní stimul, aby na potenciálního zákazníka zapůsobil? Odpovědi na touto otázku se zabývá následující text.

Vysoké náklady spojené s reklamou, omezené finanční prostředky firem a nutnost jejich hospodárného využití vede vedoucí pracovníky k nutnosti velmi pečlivého zvažování výdajů na tuto část komunikačního mixu. Jednou z podmínek úspěšnosti reklamy a efektivního vynaložení finančních prostředků je kvalita reklamy. Mezi často uváděné vlastnosti kvalitní reklamy patří její **pravdivost, srozumitelnost, důvěryhodnost a zapamatovatelnost**. Zapamatovatelnost reklamy je mimo jiné dána její přitažlivostí pro cílovou skupinu, originalitou a profesionálním zpracováním.

Žádná dobrá a úspěšná reklama se neobejde bez dobré a správné **reklamní strategie**. Ta obsahuje zásadní rozhodnutí o cílech, kterých má být dosaženo, cílové skupině, na kterou se reklama zaměří, rozhodnutí o výběru média, obsahu, stylu a charakteru sdělení atd. Tvorba dobré reklamní strategie nezbytně vyžaduje tvořivý marketingový přístup. Žádná rozhodnutí týkající se reklamní strategie však nemohou vytvořit dobrou reklamu. Strategie ukazuje reklamě směr, říká, kam jít, neříká nic o tom, jak se tam dostaneme.

Po vytvoření strategie je dalším krokem **tvořivá (kreativní) koncepce**, která dá reklamě život. Jinými slovy, pro výtvarníky možná někdy nudné, ale pro úspěch reklamy nezbytně nutné marketingové zásady musí být transformovány do tvořivé formy, která přiláká pozornost příjemců reklamního sdělení, a která je zapamatovatelná. Obecně lze říci, že reklama má tvůrčí zpracování, pokud je nová a odlišná od jiných, je svěží, neočekávaná a nezvyklá. Nezvyklé, originální výtvarné řešení spojené s nezvyklým a zapamatovatelným sloganem může být jedním z atributů úspěšné reklamy. Současně musí tvůrci reklamy respektovat skutečnost, že cílem reklamy není prezentovat své vlastní mimořádné a výjimečné umělecké vzepjetí, ale naplnit komunikační cíle toho subjektu, který reklamu platí. Kreativita je tedy jednou ze základních podmínek úspěchu reklamy a řada studií prokázala silný vliv kreativity v reklamě na kognitivní, afektivní a konativní proměnné v chování příjemce reklamy, které ve svém důsledku mohou vést k vyšší efektivitě reklamního působení. Kreativita je tedy faktor, který může dát reklamě život. Jinými slovy, pro výtvarníky možná někdy nudné, ale pro úspěch reklamy nezbytně nutné marketingové zásady musí být transformovány do tvořivé formy, která přiláká pozornost potenciálních zákazníků a která je zapamatovatelná. Obecně lze říci, že reklama má tvůrčí zpracování, pokud je nová a odlišná od jiných, je svěží, neočekávaná a nezvyklá. Podstatou originální myšlenky je, že ještě nikdo předtím takto nemyslel. Nezvyklé, originální výtvarné řešení spojené například s nezvyklým a zapamatovatelným sloganem může být jednou z podmínek úspěšné reklamy. Myšlenka obsažená v reklamním sdělení však musí být nejen originální, musí také obsahovat něco, co je důležité pro příjemce sdělení. Tvůrčí zpracování tedy předpokládá i určitou empatii, to je vcítění se do myšlení cílového příjemce a pochopení toho, jak myslí, cítí, jaké jsou jeho hodnoty a co nejvíce vzbudí jeho pozornost. Současně musí tvůrci reklamy respektovat skutečnost, že cílem reklamy není prezentovat své vlastní mimořádné a výjimečné umělecké vzepjetí, ale především určitý produkt nebo právní subjekt, který reklamu platí. Existuje řada definic tvořivosti, kreativity, všechny se však shodují v jednom - ve výsledku tvořivého myšlení. Výsledkem je vždy nová myšlenka, idea, která je výsledkem tvůrčích schopností a myšlení. Reklamní sdělení je považováno za tvůrčí a kreativní jestliže je nové, čerstvé, neočekávané a neobvykle. Jedním slovem, jestliže je **originální**. Originálními se myšlenka či nápad stávají tehdy, jestliže takto dosud nikdo neuvažoval. V praxi se však velmi často setkáváme s neoriginální reklamou, se stále se opakujícími nápady a myšlenkami (vzpomeňme si například na televizní reklamu na prací prášky). I v těchto případech byla myšlenka reklamy kdysi nová, její neustálé opakování z ní však vytvořilo otřelý stereotyp, tzv. **klišé**. Vytvořit originální myšlenku není otázkou vzdělání či koncentrace apod. Je to často otázka štěstí a především talentu (Světlík, 2005).

Charakteristickým znakem tvořivého nápadu je originalita. V reklamní tvorbě však existuje ještě jeden, neméně důležitý znak, a tím je **relevance**. Relevancí rozumíme skutečnost, že sdělení je nějak pro příjemce důležité, že se vztahuje k jeho osobě, potřebám či zájmu. Reklama je cílově orientovaná činnost, jejíž podstatou je sdělení správné správy správné cílové skupině ve správný okamžik. Cílem je přesvědčit a je jedno, zda-li ke koupi či ke změně názoru. Aby k tomu došlo, musí být myšlenka reklamy nejen originální, ale musí obsahovat něco, co je pro jejího příjemce důležité. Relevance reklamy předpokládá dostatek **empatie**, vcítění. Tím rozumíme schopnosti vcítit či vžít se do myšlení, pocitů či duševních stavů příjemce sdělení. Pokud myšlenka sdělení, ať již sebelepší a originální, nevychází ze způsobu myšlení a pocitů cílové skupiny, je reklama předem předurčena k neúspěchu. Abychom mohli myšlenku sdělení označit za tvořivou, musí být také **působivá**. Musí dokázat upoutat pozornost cílové skupiny ke sdělení, často tím, že lidé vidí sebe, nebo svět, který je obklopuje v novém světle. Tvořivost je osobní vlastností člověka. Důležitou otázkou je, zda-li se jedná o vlastnost vrozenou, nebo zda-li je možno se této vlastnosti naučit. Výzkumy

ukázaly, že téměř všichni lidé se narodí se schopností tvořivosti. Tytéž výzkumy prokázaly, že lidé ztrácejí z 90 procent tuto schopnost mezi pátým a sedmým rokem věku. Ve čtyřiceti letech života zůstávají v člověku pouze dvě procenta z jeho tvořivosti ve věku pěti let. Jedním z důvodů, proč tak pozoruhodně ztrácíme tvořivé schopnosti, je **způsob výchovy**. Od dětství jsou lidé vedeni k tomu, aby se přizpůsobili existujícím hodnotám a vzorcům chování a snaha o odlišení se často trestá. Jak rodiče, tak i učitelé se více zaměřují na „slušné chování“ dětí, než na rozvoj jejich tvořivých vlastností. Jací jsou tvořiví lidé a čím se odlišují od nás, běžných lidí?

Třetím faktorem úspěšné reklamy je vysoce **řemeslná a profesionální kvalita** její realizace. Při tvůrčím zpracování reklamy je nutné mít stále na paměti základní cíle reklamy, to je informovat, přesvědčit či připomenout. To vše cestou tvůrčí komunikace se zákazníkem, nikoliv tedy cestou samoučelné přehlídky kreativní fantazie výtvarníka, ale způsobem, který ze stanovených marketingových cílů, strategie a taktiky vychází. Vedoucí pracovníci firem se v oblasti marketingových komunikací dopouštějí častých chyb. Možná proto, že v České republice téměř všichni jsou odborníky na fotbal a reklamu. Mezi nejčastější chyby, se kterými se v propagaci školy setkáváme, patří zejména:

- **nerespektování cílové skupiny** – například hodnoty, postoje, preference, chování, životní styl a vkus dnešních mladých lidí jsou zcela jiné než jejich rodičů. Neresepektování rozdělení společnosti do sociálních skupin, ignorování životního stylu, domněnka, že stejně bude působit reklama na lidi vysokoškolsky vzdělané jako na lidi se základním vzděláním je mylné.
- **Neprofesionální zpracování** – častou chybou rovněž bývá, že se často firma pokouší zpracovat propagační materiály sama, bez znalosti základů zpracování účinného reklamního materiálu. Výsledek je sice levný, jeho propagační účinek je velmi často nulový (nebo dokonce negativní). Je ovšem pravda, že řada tzv. „profesionálů“ vám vytvoří za podstatně vyšší finanční částky materiály víceméně stejné úrovně, které spíše odradí než propagují.
- **Volba média** – většina reklamních neoborníků si často představují jako hlavní médium pro reklamu televizi, tisk a billboardy. Průzkumy i zkušenosti ukazují, že tyto formy reklamy jsou velmi drahé a vzhledem k nákladům i v řadě případů méně efektivní z pohledu zasažení cílové skupiny. Ukazuje se, že velmi silným médiem je nejen pro dnešní tzv. „Net Generation“, ale i pro střední ale v nemálo případech i pro starší generaci internet i s využitím sociálních sítí atd.
- **Načasování a frekvence** – platí, že reklamní sdělení efektivně působí na příjemce tehdy, jestliže jej zasáhne v okamžiku, kdy je vůči sdělení maximálně vnímavý a ochoten je přijmout. Kromě načasování je nutné zvažovat také o jaké médium se jedná, jaký je jeho dosah (regionální, celostátní) a cena za inzerci či za odvysílání reklamního spotu. Například inzerovat v některých levných tiskovinách může být v konečném důsledku dosti drahé. Rovněž představa, že stačí dát do novin jeden inzerát je nesprávný. Výzkumy v této oblasti ukázaly, že jeden inzerát nemá význam a teprve tři vystavení během maximálně tří týdnů začínají vytvářet podmínky pro dostatečně efektivní komunikaci a zapamatování.

Kreativita v reklamě

V předchozím textu jsme se seznámili s některými základními atributy úspěšné a účinné reklamy. Mezi ty nejdůležitější jsme zařadili kreativní řešení. V dalším textu se podrobněji zaměříme na pojem kreativní reklama. Aby sdělení účinně ovlivnilo zákazníka musí splňovat již zmíněná kritéria **odlišení se** a **relevance** (Smith et al. s. 48. 2008). **Odlišení se** může naplnit **originalitou** sdělení (reklama obsahuje prvky, které jsou vzácné, překvapivé a neobvyklé), **flexibilitou** (reklama obsahuje rozdílné myšlenky nebo neočekávaně přechází z jednoho pohledu, myšlenky do jiného pohledu), **syntézou** normálně nespojených objektů nebo myšlenek nebo využitím **uměleckého** projevu (verbální, přitažlivé tvary a barvy aj.). **Relevancí** rozumíme skutečnost, že reklamní sdělení musí obsahovat něco, co je pro příjemce sdělení důležité. Může to být například hudební hit, který dává smysl příjemci sdělení a přiláká jeho pozornost k vysílané reklamě. U seniorů to může být například swingový hit Glenna Millera, u střední a starší generace Rolling Stones a u těch ještě mladších to může být Robbie Williams. Relevanci značky můžeme zdůraznit tím, že ji příslušný produkt prezentujeme v prostředí, které je příjemci sdělení blízké (Thorson, 1997). Výzkumy prokázaly, že spotřebitelé hodnotí jako kreativní reklamy ty, které jsou vysoce hodnoceny jak v odlišení, tak i v relevanci (Smith, 2008. s. 50). Někteří autoři chápou kreativitu v poněkud jiných pojmech. White tvrdí, že originalita a kreativita jsou synonyma ale to, co kvalifikuje reklamu jako skutečně kreativní je její **vhodnost** (*appropriateness*). Vhodností rozumí skutečnost, že reklama musí vedle své originality i řešit určitý problém daný situací a naplnit určité komunikační cíle. Ve své podstatě se jedná o stejný pohled na kreativitu, pouze pojem relevance je nahrazen pojmem vhodnost (White 2001, s.28).

Pieters et al. se zabývají jednou z důležitých komponent odlišení se, kterým je **originalita** reklamního sdělení a jejím vlivem na pozornost a zapamatování si propagované značky (Pieters et. al., 2002). Originální reklamy je možné charakterizovat tím způsobem, že se jedná o reklamy, jejichž kreativní strategie se odlišují od běžné normy charakteristické pro příslušný produkt/značku nebo jejich propagaci, médium, které je nositelem reklamního sdělení. Jsou unikátní, odlišné od jiných reklam, originální v tom, že vyvolávají překvapení až úžas. Originalita v reklamní tvorbě má rovněž kulturní základy. Ve svém výzkumu se Pieters a jeho kolektiv zaměřili na printovou reklamu. Originalitu printové reklamy analyzovali ve všech jejích částech, vizuální, textové a v části značky (logo a další symboly značky). Výzkum prokázal, že originalita reklamy zvyšuje pozornost ve vztahu k propagované značce. Děje se tak jednak přímo vnímáním originálního reklamního sdělení, jednak nepřímo tím, že originalita vyvolává nové asociace spojené se značkou, které ji odlišují od jiných, konkurenčních značek. Velmi důležitým aspektem reklamního působení je i **povědomí** reklamy. V případě vysoké povědomosti reklamy mají její příjemci pocit, dojem, že reklamu již znají, že ji viděli nebo slyšeli již někdy dříve. Výzkum prokázal, že v případě originální reklamy její povědomost a známost zvyšuje vyhledávání informací vztahující se k propagované značce. Obecně lze konstatovat, že originální reklamy mají schopnost se prosadit v prostředí přesyceném reklamními sděleními a jejich účinek se vyčerpá mnohem později, než tomu je u reklam s nižší originalitou (Pieters R., 2002).

Pohled na reklamní kreativitu ve většině odborných studií má silně kognitivní charakter. Odkazuje se zejména na pojmy jako odlišení se a relevance kreativity, pozornost, vnímání a způsob zpracování kreativního sdělení, postoj k reklamě a značce a chápe je jako podstatné dimenze a proměnné charakterizující kreativitu. Často se však zapomíná na další velmi důležitý aspekt efektivní, kreativní reklamy, kterými jsou **emoce**. Bez zahrnutí emocí do celkového obrazu skutečnosti toho, jak funguje kreativní reklama, by byl tento obraz neúplný. Emoce, jak ukázala řada studií zejména v posledním desetiletí, fungují jako důležitý

zprostředkovatel kognitivních a behaviorálních reakcí na reklamní působení. Přičemž zejména v případě vysoce kreativních reklam hrají emoce v reakci spotřebitelů nezastupitelnou úlohu. Emocemi z pohledu psychologie rozumíme hodnocení podnětů a situací z hlediska jejich subjektivního významu. Subjektivita je v případě emocí velmi důležitým faktorem. To co pro mne není důležité u mne nevyvolá žádné emoce. Takže u muže, automobilového fanýška může vyvolat emoce reklama na nový model sportovního vozu BMW, zatímco jeho manželku tato skutečnost ponechá naprosto chladnou. Naopak, její emoce může vyvolat pohled na krásný šperk, který opět jejího muže ponechá naprosto bez emocí, pokud jej ovšem nebude muset zaplatit.

Mezi faktory, které využití emocí využívají patří mimo jiné i produktová kategorie a chování spotřebitele, které je s touto produktovou kategorií spojeno. (Rossiter, 1991). Mezi nejnovější studie zabývající se vztahem emocí a kreativity patří výzkum Poelsové a Dewitte (Poels, 2008), který se zabývá vztahem **libosti** (*pleasure*) a **excitace** (*arousal*) v oblasti kreativní printové reklamy. Vychází z původního výzkumu Morrisse, který podchytil ve svém grafu (Morris 1995, s. 66) emotivní reakce na reklamu jako výsledek dvou proměnných, kterými jsou libost (osa y) a excitace (na ose x). Pro komerční reklamu je typický jev, že se jedná spíše o nežádoucí komunikaci z pohledu příjemce sdělení, ten je málokdy aktivně vyhledává. Znamená to, že při současném přesycení reklamního trhu na jedné straně a určité únavě z reklamy a nezájmu o ni ze strany zákazníků na straně druhé, soutěží reklamní tvůrci o jejich pozornost a musí hledat nejefektivnější cesty k tomu, jak tuto pozornost ke své reklamě získat. Zkušenosti admenů v printové reklamě využívají řadu osvědčených taktik k získání pozornosti. Patří mezi ně například lidské oči a zejména jejich přímý pohled, zobrazení dítěte, domácího miláčka (zejména psa), erotického výjevu, okouzující nebo naopak nebezpečná scéna nebo objekt, zobrazení kulturní ikony nebo celebrity, využití jasných barev, vizuálních metafor, znázornění reality neobvyklým způsobem, znázornění jednoduchého černého objektu (např. logotyp) na velké bílé ploše aj. Tyto taktiky nejsou samoúčelné a výzkumy prokázaly jejich pozitivní vliv na vybavení si reklamy (*recall*) a pozornost k reklamě (*attention*). Řada z výše uvedených osvědčených taktik v sobě skrývá náboj emocí. Erotické zvuky doprovázené příjemnou hudbou (například známý hit ze 70. let „*J'taime moi non plus*“ Jane Birkinové a Serge Gainsbourga) u většiny lidí vyvolá pocit libosti i excitace (aktivace), naopak obrázek hladovějícího, zraněného nebo trpícího dítěte vyvolává opačnou, negativní reakci. Ta ovšem bude charakterizována, podobně jako předcházející, jako velmi silná bez prvku libosti. Výzkum skutečnost, že libost (*pleasure*) a excitace (*arousal*) jsou významnými motivačními mechanismy emotivních reakcí na reklamní působení. Míra libosti je indikátorem pozitivního působení reklamy na příjemce sdělení, zatímco excitace (*arousal*) je spíše indikátorem motivační síly reklamy, tj. zdali má potenciál měnit chování příjemce reklamního sdělení. Odlišností od lineárního vztahu těchto veličin umocňují a zvyšují emotivní působení reklamy. Tyto jsou naplňovány kreativním přístupem v již výše zmíněných dimenzích odlišnosti a relevance (Poels, 2008).

Efektivita reklamního působení

V následující části příspěvku se zaměříme na některé konkrétní výsledky výzkumů blíže analyzující efektivitu reklamního působení. Jak to s efektivitou vlastně je? Velmi složitá a odpověď na tuto jednoduchou otázku je třeba hledat v řadě dílčích výzkumů. Kover a kol. se ve svém výzkumu zaměřili na tyto faktory úspěšné reklamy: **Efektivitu**, kterou měřili schopností reklamy vyvolat zájem o koupi, **oblubu** (*liking*), **kongruenci** (*congruence*) a **kreativitu** (tu hodnotili z pohledu novosti a schopností zaujmout). V další části výzkumu se výzkumníci zabývali vztahem kreativity a **emoci** (pozitivní nebo negativních). Kongruenci výzkumníci v této studii chápali, jako „rozsah, ve kterém se sledovaná reklama slučuje

s kategorií propagovaného produktu. Kongruence se skládá ze dvou komponent: **relevance** a **očekávání** (*expectancy*). Na očekávání se výzkumníci ptali otázkami typu: jak bylo složité identifikovat dle sledované reklamy to, že se jedná o propagaci příslušné produktové kategorie (finanční sektor, automobily, restaurace, tenisky). V otázce na relevanci dotaz zněl na názor respondenta, jak se podle něj hodí příslušná reklama k propagované produktové kategorii. Výzkum prokázal, že vysoce kreativní reklama je současně i efektivní (v zájmu o koupi), pokud je současně kongruentní a vyvolává tato kreativita pocit **libosti** (*liking*). Naopak je kreativita samoúčelná, pokud je nekongruentní nebo není vnímána cílovou skupinou dostatečně pozitivně. Příliš vysoká kongruence však vede k určité předvídavosti, stává se poněkud nudnou a příslušný projev kreativity přestává plnit svou funkci. Z pohledu vlivu emocí výzkum zjistil silný vliv pozitivních emocí a to jak informačních, tak i transformačních spolu s kreativním řešením na efektivitu reklamního působení. Pokud však tyto pozitivní emoce se omezily pouze na ty, které měly transformační charakter, efektivita byla podstatně nižší. Negativní emoce, i když prezentovány silně kreativní formou mají negativní vliv na efektivitu reklamního působení (Kover at. al. 1995). Tato skutečnost potvrzuje výsledky jiných výzkumů prokazujících mimo jiné neefektivitu či dokonce kontraproduktivitu negativně vedených volebních kampaní.

Jiný výzkum uskutečněný Baackem v roce 2008 se zaměřil na **vybavení** (*recall*) a **rozpoznání** (*recognition*). V prvním případě byla analyzována kreativní kinoreklama a kreativní reklama na letištích. Ve druhém případě byl zjišťován vliv kreativní reklamy a vystavení (*exposure*) na rozpoznání (*recognition*) reklamy. Výzkum prokázal vysoký pozitivní vliv kreativní kinoreklamy na **podpořené vybavení** (*aided recall*). Tato korelace však nebyla prokázána v případě reklamy využitě na letištích. Důvodem je dle výzkumníků skutečnost, že v případě letištní reklamy nevěnuje příjemce dostatečnou pozornost reklamnímu sdělení. Důvodem je rozptýlení jeho pozornosti z důvodu spěchu, nervozity z velkého počtu cestujících, obavy z pozdního odbavení nebo nastoupení do letadla, jeho zpoždění atd. Oproti tomu v případě kinoreklamy se její příjemce koncentruje na prezentovanou reklamu v daleko vyšší míře. Závěr studie hovoří o tom, že v tradičních médiích (např. televize) je reklamní kreativita mnohem více účelnější a efektivnější než tomu je v netradičních médiích. I když i tento problém je řešitelný např. častějším vystavení příjemce reklamnímu působení, lepším umístěním, zvětšeným formátem atd. V případě druhého výzkumu byla prokázána **silná korelace mezi kreativitou, pozorností a podpořeným rozpoznáním** (*aided recognition*) reklamy. Měření se uskutečnilo po jednom, třech a pěti týdnech po vystavení reklamnímu působení. Prokázalo i silné zapamatování reklamy a pozitivní vliv na její vnímání a rozpoznání (Baack at al. 2008).

Jiné výzkumné studie prokázaly pozitivní vliv kreativní reklamy na „**likeability**“ (Stone at al. 1999). Výzkum Till a Baacka se zaměřil na vliv kreativity na nepodpořené vybavení (*unaided recall*), rozhodnutí o koupi a postoj ke značce a k reklamě. Zatímco tento výzkum ověřil vysokou korelaci mezi **kreativitou a nepodpořeným vybavením**, v ostatních proměnných nebyly hypotézy potvrzeny (Till, 2005). Výzkum uskutečněný Pietersem se zaměřil na printovou reklamu a za pomoci metody oční fixace se zaměřil na otázku vztahu kreativity a pozornosti ke značce a vlivu kreativity na paměť. Výzkum prokázal pozitivní vztah kreativity a pozornosti k propagované značce. Podobně výzkum prokázal přímý a nepřímý efekt kreativity a originality reklamního sdělení na uchování značky v paměti příjemce tohoto sdělení. Pozornost ke značce, textu a vizuálnímu řešení zvyšuje celkové množství informací, které je v paměti uchováno, což zvyšuje i zapamatování si propagované značky. Současně byl prokázán pozitivní efekt prostřednictvím snížení prahu paměti a tím i vyšší míry zapamatování si kreativní printové reklamy (Pieters at al. 2002).

1. BAACK, D. W., et al. Creativity and Memory Effects. Recall, Recognition, and Exploration of Nontraditional Media. *Journal of Advertising*. Winter 2008; 37, 4; ABI/INFORM Global. pp. 85 – 94. ISSN 0091–3367
2. KOVER, A.J. at al., Creativity vs. Effectiveness? An Integrating Classification for Advertising. *Journal of Advertising Research*. November/December 1995. 35, 4; WARC. pp. 29–41. ISSN: 0021–8499
3. MORRIS, J.,D. Observation: SAM: The Self-Assessment Manikin: En Efficient Cross-Cultural Measurement of Emotional Response. *Journal of Advertising Research*. Vol. 35. November/December 1995. WARC. p. 63-68 ISSN: 0021–8499
4. PIETERS, R. at al. Breaking Through the Clutter: Benefits of Advertisement Originality and Familiarity for Brand Attention and Memory. *Management Science*. Vol. 48, No. 6, June 2002. INFORMS. pp. 765–781. ISSN 1526–5501
5. POELS, K., DEWITTE, S. Getting a Line on Print Ads. Pleasure and Arousal Reactions Reveal and Implicit Advertising Mechanism. *Journal of Advertising*. Winter 2008; 37, 4; ABI/INFORM Global. pp. 63–74. ISSN 0091–3367
6. ROSSITER, J. R., et al. A Better Advertising Planning Grid. *Journal of Advertising Research*. October/November 1991. 29, 4; WARC. pp. 27–34. ISSN: 0021–8499
7. SMITH, R. E. et al. The Impact of Advertising Creativity on the Hierarchy of Effects. *Journal of Advertising*. Winter 2008; 37, 4; ABI/INFORM Global. pp. 47–61. ISSN 0091–3367
8. STONE, G., Recall, Liking, and Creativity in TV Commercials: A New Approach. *Journal of Advertising Research*. 40 (3), 1999. WARC. s. 7–18. ISSN : 0021–8499
9. SVĚTLÍK, J. *Marketing – cesta k trhu*. Plzeň : Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o. 2005. 340 s. ISBN 80–86898–48–2
10. SVĚTLÍK, J. *Kreativita a reklama*. In. Kloudová J. a kol. Kreativní ekonomika. BVŠP 2009. V tisku.
11. THORSON, E., XINSHU, Z., Television Viewing Behavior as an Indicator of Commercial Effectiveness. In. *Measuring Advertising Effectiveness*. Wells, W.D. ed. NJ: Lawrence Erlbaum 1997. s. 408. ISBN–0–8058–1901–0
12. TILL, B. D., BAACK, D. W., Recall and Persuasion. Does Creativity Advertising Matter? *Journal of Advertising*. Fall 2005; 34, 3; ABI/INFORM Global. pp. 47–56. ISSN 0091–3367
13. WHITE, A., SMITH, B. L., Assessing Advertising Creativity Using the Creative Product Semantic Scale. *Journal of Advertising Research*. December 2001. 39, 4; WARC. pp. 27–34. ISSN: 0021–8499

Zjišťování hodnoty znalostních služeb a jejich rozvoj

Creating Value of KIS and their development

Zuzana Tučková

Anotace:

Ke konci 20. století se však trh nasytil, zákazníkům (spotřebitelům) přestalo stačit to, co jim masová výroba nabízela a začali po výrobcích požadovat to, co si sami přejí. Začali požadovat výrobky práce a služby podle přání a to kvalitní, levné a pokud možno ihned. Velcí výrobci tyto požadavky obtížně plnili, na trh ihned vstupovali další, kteří na požadavky zákazníků reagovali. Velké firmy musely na vzniklou situaci reagovat, začaly zeštíhlovat, využívaly reengineering a dříve dělbu práce rozdělené činnosti soustřeďovaly do ucelených procesů. Začaly se zbavovat nepotřebných pracovníků, některé části výrobního procesu přenašeli do jiných podniků po celém světě. Absence rozpracované teorie zaměřené podrobněji na problematiku podnikání ve službách jako takových a dále také s přihlédnutím ke zvláštnostem jednotlivých oborů služeb, umožňuje prosazování subjektivních názorů na racionální, hospodárné a efektivní podnikání v tomto odvětví, a to jak z pohledu státu, tak jeho regionů, ale i chybné nebo nesprávné aktivity podnikatelské sféry v tomto odvětví. Z tohoto důvodu je potřebné identifikovat metodiku pro klasifikaci KIS v rámci podmínek ČR a vytipovat oblasti, ve kterých by bylo vhodné znalostní služby rozvíjet v podnikatelských podmínkách ČR.

Summary:

At the end of the 20th century the market was saturated and it was no more sufficient for the customers of what the mass manufacture was offering them. The customers asked the manufacturers for the products which they want to have themselves. They asked for the products and services according to their own wishes, namely: high-quality, cheap and at once if possible. Large manufacturers met with the requirements with difficulty and there were others entering into the market that were able to react (respond) to the customers' standards. Big firms had to react to this situation. They started to employ the reengineering and the activities previously divided by the division of work have now centralized to comprehensive processes. The useless employees were dismissed; some parts of the production process were transferred to other companies all over the world. The economics and the research interfere in a significant way with the business activities, informative and communications technologies, modern transport, logistical systems and other. The share of services in the business activities of the companies is growing very quickly.

Úvod

Po roce 1989 ekonomická reforma v ČR nastartovala uplatňování tržních principů. Služby jsou definovány jako výkony pro trh, které mají nematerializovanou podobu. Na rozdíl od hmotných statků jsou především nehmotné, neskladovatelné a velice proměnlivé či neviditelné. Pohled na tržní hospodářství je v dostupných publikacích pojednávajících o podnikovém hospodářství postaven ve své podstatě na zobecněných vycházejících z pojetí podniku vyrábějícího hmotné statky. Některé publikace jsou orientovány na obchod se zbožím a pojednávají obvykle o některých vybraných aspektech této služby (např. marketing v obchodě apod.). Přitom kromě obchodních služeb se rozpoznávají dle předmětů činnosti služby dopravní, komunikační, distribuční, finanční a dále služby spojené s výchovou a vzděláváním, kulturou, životním prostředím, cestovním ruchem, sportem a v neposlední řadě také služby znalostní.

Na rozvoj intelektualizovaných služeb působí:

- vnější podmínky;
- vnitřní podmínky;

Vnější podmínky

Konec 20. století znamenal konec dlouhé éry, která těžila z dělby práce, tj. rozkladu výrobního procesu na dílčí části, které bylo možné, svěřil pracovníkům jen po zapracování.

Navíc spotřebitelé neměli jinou možnost než kupovat výrobky takto zabezpečené masové výroby. Těžilo se z nedostatku produkce. Pánem byl výrobce.

Jakmile se situace změnila, trh se nasýtil a spotřebitelé začali uplatňovat své představy a přání, musí se výrobci postarat o to, aby jim vyhověli, jinak se ve vysoce konkurenčním prostředí obrátí na někoho jiného. Spotřebitelé dnes požadují vyšší užitek a vysokou jakost za nižší cenu. Tyto vnější podmínky nutí firmy k nestálé inovaci výrobků prací a služeb. Inovace, návrhy nových řešení, vyžadují získání potřebných znalostí k jejich provedení. Nositeli znalostí mohou být vlastní pracovníci, nebo je možné si najmout specialisty z externích zdrojů – vytváří se značné příležitosti pro intelektualizované služby.

Vnitřní podmínky

Nejdůležitějším činitelem jsou nositelé znalostí – specialisté - špičkoví odborníci v určitém oboru, ve kterém chce firma intelektualizovaných služeb podnikat. Může to být i specialista sám nebo s úzkou skupinou spolupracovníků. Tito specialisté využívají detailních znalostí svého oboru. Specialisté nepředstavují podle Jiráska (2004) „vzdělance“, ale lidí, u kterých je vysoká vzdělanost spojená s činorodostí, tvořivostí, podnikavostí a jsou zaměřeni na dobývání nových ekonomických, sociálních a kulturních možností.

Reich (2005) se domnívá, že ne vždy jsou v jedné osobě všechny schopnosti spojeny, ale úspěch v oblasti intelektualizovaných služeb vzejde ze spojení dvou odlišných činností, dvou odlišných typů lidí:

- tvůrčí činnosti, které v jeho pojetí představují „*kejklíři*“, kteří na základě hlubokých znalostí oboru vymýšlejí, navrhují řešení nebo zlepšení;
- realizační (obchodní) činnosti, které provádějí „*cvokaři*“, lidé s vynikajícími organizačními schopnostmi a obchodním duchem, kteří dovedou navrhovaná řešení do komerčního využití.

V dnešní době jsou znalosti akumulovány pomocí IT. Velmi důležité je odepisovat zastaralé znalosti a plynule je doplňovat novými poznatky. Za zastaralé nemůžeme považovat časově starší nápady, náměty, poznatky apod., které nebyly dosud využity. Mohou skrývat potenciál pro budoucí řešení. Důležité je, aby vnitřní informační systém dával každému k dispozici to, co pro svoji činnost potřebuje a na druhé straně aby probíhalo sdílení znalostí. Pro intelektualizované služby rovněž je potřebná ochrana kritických znalostí, protože na detailních unikátních znalostech je činnost založena.

2. Přehled literatury

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

Terciální: Jako typické zástupce těchto služeb uvedeme restaurace a hotely, holičství a kadeřnictví, kosmetické služby, prádelny a čistírny, opravy a údržba domácích přístrojů a domácností, rukodělné a řemeslnické práce dříve prováděné doma a další domácí služby.

Kvartérní: Sem můžeme zařadit dopravu, obchod, komunikace, finance a správu. Charakteristickým rysem těchto služeb je usnadňování, rozdělování činností a tím i zefektivnění práce.

Kvinterní: Příkladem jsou služby zdravotní péče, vzdělávání a rekreace. Hlavním rysem tohoto sektoru je, že poskytované služby své příjemce mění a určitým způsobem zdokonalují.

Pojem Knowledge Intensive Services je v tomto příspěvku chápán jako označení celého přístupu, kde jasné vymezení jednotlivých služeb, založených na profesionálních znalostech tvoří jeho dílčí součásti.

Profesionálními službami se podrobně zabývá dánská ekonomka Løwendahl (2005). Profesi definuje jako:

- Povolání, založené na kostře Souboru znalostí, typických pro akademické vzdělání (VŠ);
- Povolání, soustředěné na aplikaci těchto znalostí kombinovaných se zkušenostmi na životně důležité problémy ve společnosti a jejichž řešení obsahuje altruistickou službu klientovi, spíše než hledání osobních motivů jako je zisk nebo status;
- Profesionální organizace je založena na společném etickém kódu, kde je uplatňována samokontrola tak, že sdružení lidé stejného zaměření mohou vyloučit členy, kteří kód nedodržují.

Lidé stejné profese se sdružují do odborných organizací na národní a mezinárodní úrovni, jako např. architekti, právníci, auditoři a mnoho dalších. Pod pojmem profesionální služby rozumí Løwendahl typ služby, spíše než klasifikaci lidí, poskytujících služby.

Profesionální služby charakterizuje takto:

- Jsou to vysoce znalostní služby, poskytované lidmi s vysokoškolským vzděláním a obvykle úzce zaměřenými na rozvoj vědeckých znalostí v relevantní oblasti expertiz.
- Zahrnují vysoký stupeň zakázkovosti.
- Obsahují vysoký stupeň samostatné práce a osobního úsudku expertů, poskytujících služby.
- Obvykle vyžadují důkladnou interakci s klientem firmy.
- Jsou poskytovány s omezením, danými profesionálními normami chování, zahrnující postavení klientových potřeb výše než zisky a respektování limitů profesionální expertízy.

Seznam profesionálních obchodních služeb zahrnuje firmy jako např.:

- právní – právní zástupci;
- auditorské – auditoři;
- konzultační v oblasti řízení;
- konzultační v oblasti technologie;
- konzultační v oblasti inženýrství;
- posilovací;
- investiční bankovníctví;
- marketingové;
- inzertní a reklamní;
- projekční;
- personální agentury;
- informačních technologií a další.

Unikátnost profesionálních služeb spočívá ve vysoké kvalifikaci jednotlivců, kvalitního servisu zaměřeném na klienta a zjišťování subjektivního hodnocení kvality u zákazníka.

3. Výzkumný projekt

Zatím jediný výzkum v oblasti znalostních služeb, jejich rozdělení a následné zjišťování podílu na jednotlivých hospodářských sektorech byl realizován pod hlavičkou OECD. Cílem tohoto projektu bylo prozkoumat v 11 zemích probíhající inovace a podíl služeb na těchto inovacích. Výsledky jsou uvedeny ve zprávě: Innovation and Knowledge - Intensive Service Activities (KISA) z roku 2006.

Ve zprávě jsou KISA charakterizovány jako produkční aktivity nebo integrované aktivity se službami, zahrnující jak firmy, tak organizace veřejného sektoru – ve smyslu zpracování nebo služeb, v kombinaci s výstupem zpracování nebo samostatně poskytovanými službami. Taková charakteristika dává prostor pro zahrnutí celé škály činností pod KIS. Vedle zprávy jsou zveřejněny případové studie KISA z oblasti zdravotnictví, péče o staré občany, turistiky, softwarových firem a z průmyslových aplikací v dřevozpracujícím průmyslu. KISA je členěna do 3 tříd:

- I. strategická KISA - Slouží ke kontrole strategie firmy v oblasti vývoje technologií, systému kontroly výrobního procesu, systému ekonomických informací a jejich simulace;
- II. KISA nahrazující nebo zlepšující stávající výrobní proces;
- III. KISA poskytující řešení nebo zlepšení specifického, dobře definovaného problému.

Z toho vyplývá, že jen III. třída zapadá do pojetí intelektualizovaných služeb.

Země	Zaměstnaní celkem v tis.	Výroba HT	Výroba	Ostatní	Ostatní	KIS
		a vyspělá	ostatní	činnost	služby	
EU 15	162974	7,4	11,8	12,9	34,7	33,3
Švédsko	4348	7,3	9,4	8,8	27,5	47,0
Dánsko	2741	6,3	9,9	10,4	29,4	44,0
VB	28338	6,7	8,9	9,8	33,8	40,8
Finsko	2406	7,4	12,3	12,9	28,2	39,2
Holandsko	8176	4,1	8,5	9,1	39,6	38,8
Lucembursko	188	1,2	9,0	11,8	39,9	38,1
Belgie	4052	6,7	11,6	9,3	34,6	37,8
Francie	23885	6,8	11,0	11,7	35,0	35,5
Irsko	1750	6,9	9,3	18,4	32,0	33,4
Německo	36275	11,4	12,2	11,3	33,3	31,8
Rakousko	3734	6,6	12,9	15,1	35,3	30,1
Itálie	21757	7,4	15,3	13,8	36,0	27,5
Španělsko	16241	5,3	13,1	18,8	37,2	25,5
Řecko	3949	2,2	11,5	24,6	39,0	22,7
Portugalsko	5133	3,3	17,2	25,5	34,6	19,3
Estonsko	581	3,4	18,6	15,4	31,8	30,9
Maďarsko	3846	8,5	16,4	15,3	33,3	26,4
Kypr	315	1,1	11,1	16,2	45,4	26,2
Lotyšsko	988	1,9	14,5	24,5	34,4	24,7
Litva	1421	2,6	15,2	28,2	29,3	24,7
Slovensko	2111	8,2	18,8	17,7	31,2	24,0
ČR	4763	8,9	19,1	17,0	31,2	23,9
Slovinsko	922	9,2	21,9	17,7	29,1	22,8
Bulharsko	2800	5,3	18,5	19,5	34,5	22,2
Rumunsko	9758	5,5	16,0	45,8	19,9	12,8

Pramen: Eurostat, Statistice in focus, Science and Technology, Theme 9 10/2003

Evropská Unie vyvíjí velkou snahu k podpoře tvůrčích činností, aby poněkud zmírnila náskok USA v oblasti vědy a technologie a pokud možno držela krok s „asijskými tygry“, zejména s Čínou a Indií. Proto má zájem na sledování rozvoje aktivit v oblasti KIS.

4. Omezení pro budoucí výzkum

Hlavním cílem výzkumu je rozvoj poznatků v oblasti služeb obecně, zvláště identifikace znalostních služeb. Vzhledem k tomu, že takto stanovený cíl se jeví jako příliš obecný, je nutné jej rozčlenit na jednotlivé dílčí cíle. Konkrétní dílčími cíli budou: vymezení pojmu KIS

v podmínkách ČR, tvorba metodiky pro klasifikaci KIS v rámci podmínek ČR a vytipování oblastí, ve kterých by bylo vhodné znalostní služby rozvíjet v podnikatelských podmínkách ČR.

Z jednotlivé dostupné literatury a také ze zkušeností autorky vyplývá značná nejednotnost způsobu vymezení pojmu znalostních služeb. Praxe je taková, že každý autor si pod pojmem znalostní služby představuje a definuje různé oblasti, které jsou velice náročné na znalosti. Autorka výzkumu si klade za cíl, na základě použité domácí i zahraniční literatury, dalších informačních zdrojů a vlastních zkušeností sestavit obecně platnou metodiku pro vymezení znalostních služeb v podmínkách ČR.

Navazujícím cílem výzkumu bude analýza možnosti třídění jednotlivých znalostních služeb. Klíčovou součástí je právě vymezení jednoznačného pojmu znalostních služeb v rámci ČR, dále pak vztahů mezi jednotlivými znalostními službami. Data, potřebná k třídění znalostních služeb a povědomí o znalostních službách podnikatelských subjektů, jsou zjistitelná pouze empiricky v praktických podmínkách. Výstupem posledního z dílčích cílů budoucího výzkumu je naznačení možností příležitostí v oblasti znalostních služeb v podnikatelských podmínkách ČR.

5. Závěr

Vyspělé země radikálně mění strukturu hospodářských sektorů. Mnohé zpracovatelské činnosti, kapitálově a pracovní náročné, přenášejí do jiných zemí a vytvářejí si tak prostor „ušlechtilější“ činnosti, jako jsou služby. Přesněji řečeno – snaží se snižovat podíl nekvalifikované nebo málo kvalifikované práce a zvyšovat podíl vysoce kvalifikované.

Rozvíjejí proto sektor služeb, ve kterém jsou intenzivně využívány znalosti a nabízejí originální řešení v mnoha oblastech. Rozvoj těchto služeb je náročný na „intelektuální kapitál“, jinak nejsou kapitálově tolik náročné, vytvářejí však vysokou přidanou hodnotu a přinášejí rovněž vysoké zisky. Evropa vůbec, střední Evropa a naše republika zvláště, je relativně chudá na přírodní zdroje, pro rozvoj průmyslu musí suroviny dovážet, měla by také uvažovat o rozvoji kapitálově méně náročný, ale těžící z „intelektuálního kapitálu“ a přirozené tvořivosti lidí. I z tohoto důvodu je nutné rozvoj znalostních služeb v ČR.

Literatura:

1. BRYSON, R. J., DANIELS, W. P.: The Handbook of Service Industries. UK: Edward Elgar Publishing Limited 2007. 544s. ISBN 978 1 84064 948 2
2. BASCHAB, J., PIOT, J.: The Professional Service Firm Bible. USA: John Wiley Sons, Inc. 2005, ISBN 0-471-66048-5
3. JANSSON, J.O.: The economics of services. UK: Edward Elgar Publishing Limited 2006. 345s. ISBN 1 84542 397 6
4. JIRÁSEK, J.: Soubor mozků v řízení, Alfa Publishing 2004, 169s. ISBN 80-86-851-01,
5. INNOVATION AND KNOWLEDGE-INTENSIVE SERVICE ACTIVITIES – ISBN-92-64-02273-2 OECD 2006
6. LOWENDAHL, B., R.: Strategic Management of Professional Service Firms. Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2005 ISBN 87-630-0127-6
7. REICH, R., Řeknu to stručně: základy slušné společnosti. Praha: Management Press 2005, 127s. ISBN 80-726-1122-4,
8. www.oecd.org

Vliv demografie na znalosti v organizacích

Hana Urbancová

Anotace

Zaměstnanci organizací jsou nositeli znalostí. Jestliže však odejdou z organizace, např. do důchodu, odcházejí s nimi i jejich znalosti, které pro organizaci představují konkurenční výhodu. Proto je důležité znát, a to v předstihu, kteří pracovníci a s jakými znalostmi odcházejí a zabezpečit přenesení kritických znalostí na jejich pokračovatele. To lze však jen tehdy, když organizace napomáhají efektivnímu sdílení, přenášení a uchování znalostí od pracovníků, kteří odcházejí, či budou odcházet a těmi, kteří je mají nahradit.

Annotation

Employees are incumbents of knowledge in the organizations. If they retire, their knowledge will leave with them. However this knowledge is competitive advantage for the organization. It is very important to know early which employees will leave and which knowledge will they take. The organization must provide transfer of critical knowledge from employees who will leave to their successor. However this runs only if the organizations support effective sharing, transferring and storage of knowledge of employee who will leave to the successor, who replace him.

Úvod

S nástupem 21. století a považováním informací a znalostí za výrobní faktory a s aktuálním demografickým vývojem, tj. všeobecným stárnutím populace, nabývá na síle otázka zajištění kontinuity znalostí v organizacích. Organizace se snaží znalosti uchovávat a efektivně přenášet, aby o dané znalosti s odchodem znalostních pracovníků nepřišly.

Bez šikovných rukou by byly moderní společnosti bezmocné ve snahách zachovat movité i nemovité památky své minulosti. Na znalostech, které jsou uloženy v hlavách pracovníků, jsou založeny téměř všechny praktické činnosti, například řízení vozu, jízda na kole či bruslích, obsluhování strojů a zařízení, léčení lidí, řízení či vedení podřízených apod.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je identifikace vlivu demografie na znalosti v organizacích. Nejprve jsou vysvětleny klíčové pojmy a na základě teoretických východisek jsou identifikovány důvody, proč je důležité zajišťovat v organizaci plynulé předávání znalostí od odcházejících pracovníků, tedy zajištění kontinuity znalostí.

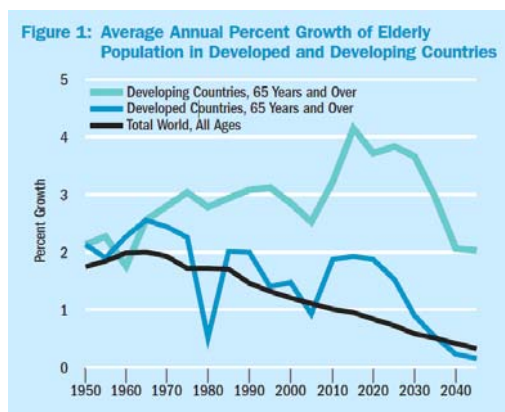
Příspěvek je zpracován na základě analýzy sekundárních zdrojů a syntézy poznatků.

Dosažené výsledky

V dostupné literatuře jsou uváděny dva hlavní způsoby, kterými odcházejí znalosti z organizací. Beazley (2003) uvádí, že hlavním nebezpečím pro příštích 25 let je z větší části stárnutí populace a odchod silných ročníků do důchodu, což je podloženo statistikami z organizací USA. Druhým způsobem ztrácení znalostí je fluktuace pracovní síly (Beazley 2003; Eucker, 2007).

Celý svět se potýká s tichou krizí stárnutí populace (viz schéma č. 1). Volba lidí pro důchod je prozatím zvládnutelná, protože penzijní fondy jsou závislé na peněžních fondech, které mají v současnosti nízkou výkonnost, nicméně s vylepšováním trhu s akciemi mohou organizace narazit na příliv zájmu o důchody. Nyní hodně organizací (především v USA) pospíchá se zavedením přípravy na příchod nové generace pracovníků na každé organizační úrovni (Rothwell, 2004).

Podle Amerického úřadu pracovních statistik (Harvard Management Communication Letter, 2003) je problém přenosu znalostí především problémem současných společností v Americe. Eucker (2007) i Beazley (2003) uvádí, že v příštích 10 letech 43 % pracovní síly bude odcházet do důchodu a 500 z největších společností, že přijde o 50 % svých senior manažerů během příštích pěti let. Při snižování počtu zaměstnanců a rostoucí mobilitě pracovní síly a větším využívání nahodilých pracovníků je již vysoká fluktuace skutečností pro většinu společností po celém světě. Druhým ještě zásadnějším problémem jsou hrozící odchody do důchodu silných ročníků, které zakládají krizi znalostí. Beazley (2002) podotýká, že víc než 17 % lidí ze silných ročníků zastávalo výkonné a řídicí funkce a odešly do důchodu v roce 2008 a např. 60 % zkušených manažerů ropných společností odejde do konce roku 2010.



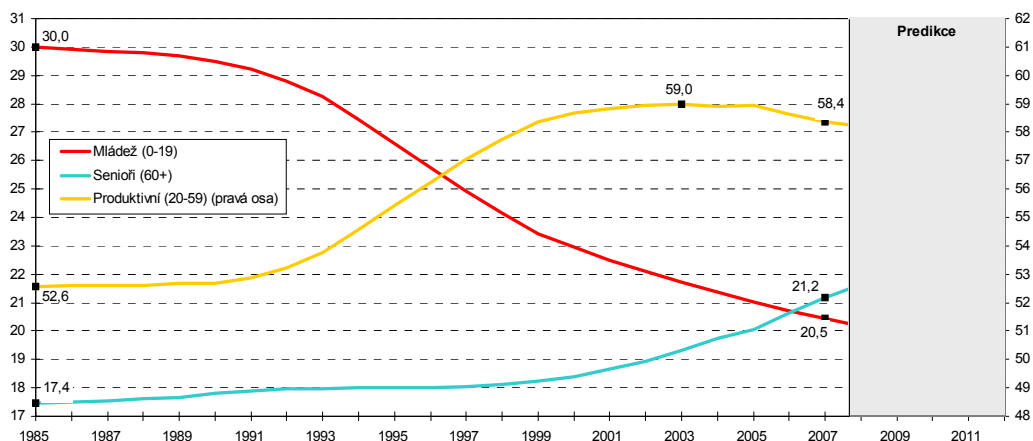
Obrázek č. 1: Roční procentuelní růst stárnutí populace v rozvinutých a rozvojových zemích od roku 1950 s predikcí do roku 2040
Zdroj: Kinesella, K., Velkoff, V.: An aging world, 2001

I Česká republika je na počátku procesu stárnutí obyvatelstva. Poprvé v české historii byl v roce 2007 počet lidí mladších 20 let nižší než počet obyvatel ve věku 60 let a více. Počet i podíl seniorů v populaci roste v důsledku demografické struktury a dalšího prodloužení střední délky života. Demografie tak představuje ekonomické riziko ve středním a dlouhém období (Ministerstvo financí, 2009).

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
						<i>Odhad</i>	<i>Predikce</i>	<i>Predikce</i>	<i>Výhled</i>	<i>Výhled</i>
Počet obyvatel	10 211	10 221	10 251	10 287	10 381	10 467	10 524	10 569	10 608	10 643
<i>průměrně r. %</i>	100,1	100,1	100,3	100,4	100,9	100,8	100,5	100,4	100,4	100,3
Věkové skupiny:										
(0 - 19)	2 219	2 184	2 155	2 131	2 123	2 110	2 097	2 078	2 059	2 046
<i>průměrně r. %</i>	98,4	98,5	98,7	98,9	99,7	99,4	99,4	99,1	99,1	99,4
(20 - 59)	6 022	6 020	6 042	6 033	6 061	6 094	6 108	6 112	6 111	6 103
<i>průměrně r. %</i>	100,1	100,0	100,4	99,9	100,5	100,5	100,2	100,1	100,0	99,9
(60 a více)	1 971	2 017	2 054	2 123	2 197	2 264	2 320	2 378	2 437	2 494
<i>průměrně r. %</i>	102,0	102,3	101,9	103,4	103,5	103,0	102,5	102,5	102,5	102,3
Stárební důchodci¹⁾	1 933	1 965	1 985	2 024	2 061	2 098	2 135	2 168	2 198	2 227
<i>průměrně r. %</i>	100,6	101,7	101,0	102,0	101,8	101,8	101,8	101,5	101,4	101,3

1] Včetně důchodců v kompetenci ministerstev vnitra, obrany a spravedlnosti.

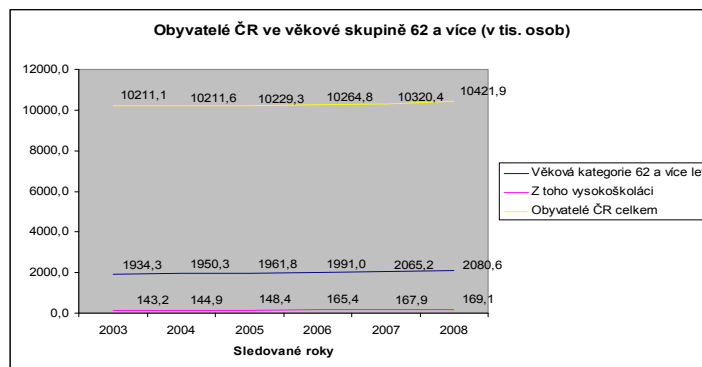
Obrázek č. 2: Demografie ČR s predikcí do roku 2012 (v tis. osob)
Zdroj: Ministerstvo financí: Makroekonomická predikce České republiky, 2009



Obrázek č. 3: Strukturální podíly věkové struktury ČR v %

Zdroj: Ministerstvo financí: Makroekonomická predikce České republiky, 2009

Management organizací musí uvažovat, jak se připravit na možný odchod do důchodu zaměstnanců a s tím souvisí problém: Jak si mohou organizace udržet znalosti svých dlouhodobých pracovníků a předávat je na jejich nástupce? Hrozbu ztráty znalostí díky tomu, že zkušení pracovníci odcházejí do důchodu, naznačují i počty vysokoškolsky vzdělaných pracovníků, kteří dosáhli důchodového věku. Neustále rostoucí číslo pracovníků blížících se důchodovému věku (schéma č. 3) a snižování počtu osob v produktivním věku zakládá stejný trend jako globální trend ve schématu č. 1. Zastoupení vysokoškolsky vzdělaných osob ve skupině „Senioři“ je konstatní a tento trend se dá predikovat na základě hodnot Českého statistického úřadu (schéma č. 4).



Obrázek č. 4: Počet obyvatel ČR v důchodovém věku

Zdroj: Vlastní zpracování, data Český statistický úřad, červen 2009

Když zaměstnanci odchází z organizací, odnáší si s sebou i životně důležité znalosti. Bez správného procesu k zachycení těchto znalostí a jejich přenesení na nástupce, jsou tyto znalosti ztraceny. Ve výsledku těm, kteří odcházející pracovníky nahrazují, zabere více času nabrat rychlost, protože se důležité objevy a poznatky jejich předchůdců ztratí. To vede k ochromení schopnosti organizace jednat rychle a rozumně.

Obranou proti tomuto jevu je kontinuita znalostí a s tím související disciplína management kontinuity znalostí. Obor managementu kontinuity znalostí je odnoží znalostního managementu popisovaného např. v Burešovi (2007). Zatímco se znalostní management zaměřuje na zachycení a sdílení know-how významné pro kolegy, kteří vykonávají podobnou práci v organizaci, management kontinuity znalostí se zaměřuje na předání kritických znalostí od odcházejících zaměstnanců na jejich nástupce (Bezley a kol., 2002).

Diskuse

Když zaměstnanci odchází z organizací, odnáší si s sebou i životně důležité znalosti. Bez správného procesu k zachycení těchto znalostí a jejich přenesení na nástupce jsou tyto znalosti pro organizaci ztraceny. Ve výsledku těm, kteří odcházející pracovníky nahrazují, zabere více času nabrat rychlost, protože se důležité objevy a poznatky jejich předchůdců ztratí. To vede k ochromení schopnosti organizace jednat pružně a s přehledem.

Ztrátu znalostí odchodem pracovníků do důchodu či fluktuací, lze považovat za vážnou hrozbu. Způsob, jak čelit této hrozbě, je zavedení strukturovaného programu pro přenos kritických znalostí. Je zřejmé, že ne všechny znalosti mohou být posbírány a přeneseny, ale to není cílem. Cílem je přenést pouze kritické provozní znalosti, související s pracovní pozicí, které by v případě ztráty ohrozily činnost organizace, tj. zajistit kontinuitu znalostí. Alespoň malá kontinuita je lepší než žádná.

Z doložených grafů vyplývá, že trend v demografii obyvatelstva zvyšuje potřebu zajištění kontinuity znalostí. Rozvojové i rozvinuté země jsou nyní v období, kdy velké množství obyvatel dosahuje důchodového věku a ani Česká republika není výjimkou. Tento trend bude v nejbližších dvaceti letech pokračovat a po toto období se dá předpokládat zvýšená poptávka po zajištění kontinuity znalostí v organizacích.

Snaha o zajištění kontinuity znalostí tu vždy byla, jelikož vždy existovaly snahy zajistit předávání znalostí ve všech oborech lidské činnosti, tedy nejen na organizační úrovni, ale i vědecké a případně sociální úrovni (např. v rodinách). Lidstvo se neustále snaží o své vlastní zdokonalování, o svůj rozvoj a tato vlastnost je člověku přirozená. Nejde tedy o novou disciplínu, ale pouze o její exaktní popis založený na vědeckém a statistickém základě.

Závěr

Stárnutí obyvatelstva a odchody do důchodu znalostních pracovníků zakládají krizi znalostí. Pro organizaci je management kontinuity znalostí prostředek pro zmírnění tohoto jevu, tvorbu mozku, který nezapomíná, neodchází a neumírá. Kontinuita znalostí je schopna ohodnotit efektivnost tohoto prostředku, protože popisuje míru toho, jak mozek nezapomíná, jak znalosti z organizace neodchází a s lidmi neumírají.

Daný příspěvek má návaznost na řešený výzkumný záměr ČZU s názvem Informační a znalostní podpora strategického managementu (MSM 6046070904) a vznikl za podpory Interní grantové agentury (IGA) ČZU v Praze, registrační číslo 200911140003.

Použitá literatura

1. BEAZLEY, H.; BOENISCH, J.; HARDEN, D.: *Continuity Management: Preserving Corporate Knowledge and Productivity When Employees Leave*. Wiley, September 2002, ISBN 978-0-471-21906-4
2. BEAZLEY, H.: Knowledge kontinuity: The New Competitive Advantage [online] [Duben 2003, aktualizováno 2008; cit. 2009-06-12] URL:<<http://www.asaecenter.org/PublicationsResources/EUArticle.cfm?ItemNumbe=11836>>
3. BUREŠ, V.: *Znalostní management a proces jeho zavádění*. Grada Publishing 2007, ISBN 978-80-247-1978-8
4. EUCKER, T.: *Understanding the impact of tacit knowledge loss*. Knowledge Management Reviex, April 2007
5. KINESELLA, K.; VELKOFF, V.: *An aging world: 2001*. Series P95/01-1, Washington, DC: U.S. Government Printing Office, p. 9, 2001

6. Ministerstvo financí: *Makroekonomická predikce České republiky* [online]
[Aktualizováno: duben 2009; citováno: 23. 6. 2009]
URL:<http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/MakroPre_2009Q2_komplet_doc.doc>
7. ROTHWELL, W. J.: *Capturing the Lessons of Experience: Knowledge Transfer: 12 Strategies for Succession Management*. The Pennsylvania State University, 2004

Školitel: Doc. Ing. Roman Zuzák, PhD.

Partnerství pro místní rozvoj – Partnerstvo pre miestny rozvoj

The partnership for local development

Anna Vaňová, Miroslav Foret

Anotace

Projekt *Partnerstvo pre miestny rozvoj* chce prispieť k riešeniu problémov na úrovni predovšetkým miestnych, príp. regionálnych samospráv využitím metód a nástrojov marketingu územia a marketingu vzťahov. Pomocou marketingových metód a nástrojov, predovšetkým marketingového výskumu, segmentácie trhu a marketingovej komunikácie by mali byť objektívne zistené, analyzované a prezentované názory, potreby a predstavy miestnej verejnosti – obyvateľov, podnikateľov, investorov, organizácií a miestnej samosprávy. Následne by sa hľadal konsenzuálne najvhodnejší spôsob partnerskej realizácie naplnenia potrieb verejnosti a úloh samosprávy v záujme zabezpečenia miestneho rozvoja.

Abstract

The project *Partnership for local development* wants to use for the decision making some tools of place marketing and relationship marketing. First of all marketing research results would be able to express public opinions about local development more objective, detached. Then with help of marketing communication would be possible to find some compromise solution. In this way the local development would be a result of the partnership and communication among the local publics, the entrepreneurs and the public administration.

Úvod

Hlavným poslaním územnej samosprávy je zabezpečenie udržateľného rozvoja územia a kvalitných podmienok pre život obyvateľov. Z vývoja v jednotlivých územiach, ktorý má rôznu úroveň a kvalitu je zrejmé, že nie všade sa to darí. Z našich výskumov vyplýva, že najčastejšími dôvodmi sú nedostatok profesionálov a vizionárov na pozíciách, ktoré rozhodujú o dianí na území; presadzovanie politických, resp. stranických alebo subjektívnych záujmov; očakávanie a spoliehanie sa na pomoc štátu, Európskej únie; chýbajúca snaha a schopnosti využívať postupy strategického (marketingového) plánovania; nedostatočná participácia a zainteresovanosť významných subjektov na rozvoji územia, ktorá je často dôsledkom nedostatočnej kvality vzťahov a komunikácie medzi predstaviteľmi územia a významnými subjektmi pôsobiacimi na území - veľkými podnikmi, záujmovými združeniami právnických a fyzických osôb, obyvateľmi a pod. (Vaňová, 2006, s.17).

Územie obce, mesta, regiónu tvoria statky rôzneho druhu, a to voľné, verejné (kolektívne) a súkromné statky. Za ich rozvoj zodpovedajú ich vlastníci alebo správcovia – verejné, súkromné a neziskové subjekty (Vaňová, 2006, s.17, 42). Územná samospráva je buď subjektom regulácie a riadenia ekonomiky vo vlastnom území, alebo vystupuje ako subjekt, ktorému boli zverené právomoci a zodpovednosť za určité verejné statky (Švantnerová, 1997, s. 23), ktoré vykonáva prostredníctvom svojich orgánov. Orgány územnej samosprávy spravujú územie ako celok a snažia sa čo najefektívnejšie koordinovať aktivity na území a využívať zdroje územia, s cieľom zabezpečiť jeho trvale udržateľný rozvoj a prosperitu. Vývoj na území významne ovplyvňujú aj vlastníci súkromných statkov - jednotlivci, obyvatelia, rôzne súkromné, mimovládne, neziskové spoločnosti a organizácie. Rozdiel medzi nimi a územnou samosprávou v podiele na rozvoji územia je v tom, že kým územná samospráva zodpovedá za územie, ktoré spravuje ako za celok, ostatné uvedené subjekty vplývajú na rozvoj územia sprostredkovane – sledovaním vlastných, individuálnych cieľov, a jeho vývoj ovplyvňujú parciálne (Vaňová, 2006, s. 43 - 45).

Potreby týchto skupín bývajú často rozdielne, čo môže byť zdrojom problémov a bariér miestneho rozvoja. Niekedy záujmy jednotlivcov a skupín môžu byť v rozpore so záujmami územia ako celku. Náročným úkolem miestnej verejnej správy je potom týmto ťažkostem predchádzať a riešiť je hľadáním konsenzu. Riešením je vytvorenie partnersva na miestnej úrovni a zainteresovanie relevantnej časti verejnosti na participácii pri rozvoji územia a riešení problémov verejného života.

Cíl a metody

Projekt *Partnerství pro místní rozvoj* navazuje na zkušenosti a výsledky získané z mezinárodního projektu Komunikující město z druhé poloviny 90. let (Foret, Foretová, 2006) realizovaného v ČR. V SR nadvazuje projekt na mezinárodní komparativní projekt OSF Komunikující město (Vaňová, Kološtová, 2001), mezinárodní projekt britského KHF Marketing pre samosprávy I,II (Vaňová, Bernátová, 1999, 2000), fakultný grant FG 77 Úroveň marketingu vztahov so stakeholdermi v malých a stredných podnikoch, 03/2007-11/2008 realizovaný na EF UMB v Banskej Bystrici a mezinárodní projekt Relationship marketing in MSE's along with territorial self.governments - international comparison. Výsledky projektov poukázali na možnosti využívania marketingových metód (výskum trhu) a nástrojov (predovšetkým marketingovej komunikácie) v podmienkach samosprávy pri hľadaní konsenzu medzi potrebami rôznych častí verejnosti a pri tvorbe a udržiavaní vzťahov (vzťahový marketing) v záujme vytvorenia funkčného partnerstva na miestnej úrovni.

Cílem projektu *Partnerství pro místní rozvoj* je přispět k řešení naznačených místních problémů využitím marketingových nástrojů – především marketingového výzkumu (výzkumu veřejného mínění), marketingové komunikace (public relations) a marketingu vztahů. S jejich pomocí by měly být předně objektivněji zjištěny a prezentovány názory a představy místních veřejností o zamýšlených iniciativách podnikatelů a územnej samosprávy. Následně by se potom hledala konsensuálně nejvhodnější partnerská realizace těchto iniciativ. Zde tedy vystupuje *partnerství místní veřejnosti, podnikatelů a veřejné správy jako základní předpoklad místního rozvoje*.

Řešiteli takto pojaté místní spolupráce a komunikace by se podobně jako ve výše zmíněných případech stala odborně specializovaná vysokoškolská pracoviště. Jejich praktická aplikace marketingových nástrojů a postupů by vycházela z jednotných, shodných metodických postupů a vzorů (Foret, 2008, Foret, 2008). Tím by se příslušná vysokoškolská pracoviště aktivně zapojila do konkrétního řešení problémů místního rozvoje a jejich partnerství by přispívalo k místnímu rozvoji. V této rovině bychom mohli hovořit o *partnerství národních řešitelských odborně specializovaných vysokoškolských pracovišť*.

Mezinárodní institut marketingu, komunikace a podnikání (IIMCE) Brno by zajišťoval institucionální provázanost s mezinárodním projektem Komunikující město a národní pobočky IAPNM v SR na EF UMB a v ČR na SVŠE v Znojme by byly odbornými garanty, konzultanty a pomocníky pro dosažení maximální *metodologické kvality*. Této stránce připravovaných i realizovaných praktických kroků bude věnována zvýšená pozornost, což by mohlo být odborným přínosem pro mnohé, zejména mladší účastníky. Mezinárodní spolupráci by tedy zastřešovala International Association for Public and Nonprofit Marketing (AIMPN/IAPNM). Tím by navíc docházelo k získání a rozšíření nových zahraničních zkušeností a poznatků s praktickým využíváním marketingových postupů ve veřejném sektoru, zejména v rámci partnerství, spolupráce a komunikace místního rozvoje. Jednalo by se o třetí úroveň partnerství – *partnerství mezinárodních řešitelských akademických pracovišť, jejich spolupráce a výměna zkušeností*.

Projekt by sa nezaměřoval pouze na města, v nichž vysoké školy existují, ale právě naopak, byl by schopen prokázat i na jiných místech, jak může být takový transfer marketingových nástrojů ve veřejném sektoru možný a hlavně prakticky užitečný a přínosný.

Projekt Partnerstvo pre miestny rozvoj

Centrom záujmu miestnej samosprávy je občan. Kotler prezentuje v jednej zo svojich publikácií ideu, že keď sa predstavitelia verejného sektora zaujímajú o potreby, problémy a preferencie občanov, vedia ich následne lepšie uspokojiť (Kotler, P., Lee, N. R., 2007, s. 13). Občania sú tak spokojnejší a loajálnejší, rastie ich dôvera v predstaviteľov tohto sektora. Morgan a Hunt (1994) tvrdia, že dôvera spolu so *záväzkom* je kľúčom ku vzťahom. Dobré vzťahy sú predpokladom partnerstva a spolupráce na miestnej úrovni a tie sú predpokladom úspešnej realizácie stratégií rozvoja územia.

Najčastejšie prezentovanou formou partnerstva je verejno-súkromné partnerstvo, tzn. partnerstvo medzi zástupcami verejného a súkromného sektora. Verejno-súkromné partnerstvo (PPP) je podľa návrhu Európskej komisie definované ako forma spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom s cieľom financovania výstavby, rekonštrukcie, prevádzky a údržby infraštruktúry a poskytovania verejných služieb pomocou tejto infraštruktúry.

V prípade prezentovaného projektu však nejde len o tento typ partnerstva, ale o partnerstvo, ktorého cieľom je spolupráca a participácia na verejnom dianí v snahe dosiahnuť udržateľný rozvoj územia a spokojnosť všetkých zúčastnených strán.

Vymedziť pojem partnerstvo na miestnej úrovni na základe odbornej literatúry nie je z tohto pohľadu jednoznačne možné. Budeme preto vychádzať zo „všeobecnej“ predstavy o partnerstve. Pod partnerstvom na miestnej úrovni budeme rozumieť „dobrovoľný a rovnoprávny vzťah dvoch alebo viacerých subjektov, ktoré spoločným postupom (formou hľadania konsenzu, na princípoch komplementarity) naplňajú spoločný cieľ alebo ciele.“ Partnerstvo ako forma vzťahu, by malo rešpektovať určité zásady a pravidlá. Žiaden zo subjektov by partnerstvo nemal nepociťovať ako príťaž, resp. ohrozenie vlastnej identity. Partnerstvo na miestnej úrovni môže mať charakter formálneho alebo neformálneho vzťahu.

Cieľom partnerstva na miestnej úrovni je zdieľať zdroje, schopnosti, zručnosti, skúsenosti subjektov partnerstva v záujme dosahovania spoločného cieľa, resp. spoločne stanovených cieľov. Subjekty partnerstva sa delia o zodpovednosť, prínosy a riziká. Znamená to, že vzťah by mal byť dobrovoľným, vzájomne výhodným spojením, prinášajúcim všetkým zúčastneným inovatívne podnety a úžitok.

Ak hovoríme o partnerstve na miestnej úrovni ako o vzťahu, je potrebné vymedziť subjekty tohto vzťahu. Pri vymedzení subjektov budeme vychádzať z marketingu vzťahov (Vaňová, Petrovičová, 2008, 157 - 158).

Vzťahový marketing ako nový prúd marketingu má veľký potenciál využitia nielen v súkromnej ziskovej sfére, ale aj vo sfére verejnej na úrovni miestnych samospráv. Problematika vzťahového marketingu vo verejnej správe je rozpracovaná najmä v zahraničnej odbornej a vedeckej literatúre (Box, 1999; Wright, 2001; Kotler, Andersen, 1991; Walsch, 1991; Rees, 2000, Vaňová, Petrovičová, 2008, 2009, a pod.).

V marketingu vzťahov sú subjekty vzťahu vymedzené na základe „six markets modelu“ (Christopher, 1991, In: Payne, 2005), ktorý bol revidovaný Payneom (2005, s. 862). Zúčastnenými stranami, tzv. stakeholdermi budeme rozumieť predovšetkým predstaviteľov miestnej samosprávy a obyvateľov v najširšom slova zmysle. Ak vychádzame z pôvodnej koncepcie vlastníctva statkov v území, vlastníkom verejných statkov je verejná správa.

Z pohľadu marketingu vzťahov budú stakeholdermi predstavitelia verejnej správy - miestnej samosprávy a štátnej správy: volení zástupcovia (starosta, primátor a poslanci), zamestnanci úradov a inštitúcií samosprávy a štátnej správy. Predstaviteľmi súkromného sektoru sú predovšetkým obyvatelia žijúci na území, podnikatelia, investori, neziskové, mimovládne organizácie, občianske formálne a neformálne iniciatívy, finančné inštitúcie, cirkve, akademické inštitúcie, výskumné pracoviská a pod. Kvalitu partnerstva však môžu významne ovplyvniť aj politické strany prostredníctvom svojich zástupcov na postoch v miestnej samospráve a štátnej správe. Všetky tieto subjekty ovplyvňujú rozvoj územia a sú rozvojom územia ovplyvňované. Preto ich budeme považovať za stakeholderov, účastníkov vzťahov v území, ktoré môžu vstúpiť do partnerstva a spolupracovať.

V rámci realizácie FG 77 Úroveň marketingu vzťahov so stakeholdermi v malých a stredných podnikoch, 03/2007-11/2008 sme pri kvantitatívnom výskume prostredníctvom kvalitatívnych rozhovorov zisťovali, s akými subjektmi sú miestne samosprávy v určitom vzťahu, tzn. ktoré zo subjektov považujú za stakeholderov. Na otázku, s ktorými subjektmi majú miestne samosprávy vybudované dlhodobé vzťahy, pri spontánnej odpovedi až 100 % respondentov uviedlo, ako stakeholderov úradu štátnej správy. Iné samosprávy a podnikateľov uviedlo 93 % respondentov. „Len“ 87 % respondentov uviedlo, že má vybudované dlhodobé vzťahy s občanmi a inými subjektmi (školy, nemocnice a pod.). Za ďalších stakeholderov samosprávy považujú organizačné združenia v oblasti športu a kultúry (80 %), cirkev a neziskové organizácie v sociálnej sfére (67 %), finančné inštitúcie (60 %), zamestnancov úradu a médiá (53 %), politické strany a univerzity (33 %) (Vaňová, Petrovičová, 2008, s. 158 - 159).

Pri vyvolaných odpovediach respondenti (starostovia, primátori, prednostovia mestských úradov) zároveň prezentovali, že pri dosahovaní cieľov ich úradu sú najdôležitejší obyvatelia a zamestnanci úradu (tab. 1), na treťom mieste sú úrady práce a hneď za nimi iné subjekty (reprezentované školami, nemocnicami a pod.) a štátna správa. Najmenej významnými subjektmi sú podľa respondentov z hľadiska dosiahnutých hodnôt univerzity a politické strany. Nás ako predstaviteľov akademickej pôdy nemôže uspokojiť ani vzťah k vysokoškolským pracoviskám. Podrobné výsledky uvádzame v tabuľke 1.

Podobne ako pri hodnotení miery dôležitosti jednotlivých stakeholderov pre dosahovanie cieľov samosprávy, sme sa predstaviteľom úradov miestnej samosprávy pýtali na to, ako by ohodnotili prostredníctvom desaťstupňovej škály kvalitu vzájomných vzťahov so stakeholdermi (1 znamenalo najnižšiu a 10 najvyššiu kvalitu vzťahu). Výsledky spracované formou priemeru a poradia kvality vzťahu s jednotlivými stakeholdermi dokumentuje tabuľka 2.

Respondenti najlepšie hodnotili kvalitu svojho vzťahu k vlastným zamestnancom, úradom práce a neziskovým organizáciám. Priemer hodnotenia kvality vzťahu k obyvateľom dosiahol hodnotu 7,4 bodov, čo prekvapujúco v celkovom poradí znamenalo hodnotenie kvality vzťahu na úrovni piateho miesta. Najmenej kvalitné vzťahy prezentovali respondenti s podnikmi a podnikateľskými subjektmi (Vaňová, Petrovičová, 2009, s. 257-263), neziskovými organizáciami, poslancami a politickými stranami.

Tabuľka 1 Miera dôležitosti vzťahov so subjektmi pri napĺňaní cieľov úradu

Stakeholderi	Miera dôležitosti vzťahov		
	M	SD	Poradie
Obyvatelia	10,0	0,0	1.
Samosprávy (microregiony)	7,2	2,4	9.
Cirkev	5,3	2,2	13.
Podnikatelia, podniky	7,7	1,8	5.
Iné subjekty (školy, nemocnice,...)	8,0	2,1	4.
Finančné inštitúcie (banky, poisťovne...)	6,1	2,1	11.
Neziskové organizácie (sociálna oblasť)	5,5	2,0	12.
Iné neziskové organizácie (šport, kultúra)	7,3	2,1	7.
Štátna správa	7,7	1,8	5.
Úrady práce	8,1	1,8	3.
Poslanci	7,3	3,4	7.
Politické strany	4,2	2,5	15.
Zamestnanci úradu	9,7	0,9	2.
Média	6,2	3,1	10.
Univerzity, výskumné pracoviská	5,2	2,7	14.

Zdroj: Vaňová, Petrovičová, 2009, Košice.

Pozn.: m = priemer, SD = smerodajná odchýlka

Tabuľka 2 Úroveň kvality vzťahov so subjektmi pri napĺňaní cieľov úradu

Stakeholderi	Úroveň kvality vzťahov	
	M	Poradie
Obyvatelia	7,4	5.
Samosprávy (microregiony)	7,3	6.
Cirkev	6,3	11.
Podnikatelia, podniky	6,2	12.-13.
Iné subjekty (školy, nemocnice,...)	7,5	4.
Finančné inštitúcie (banky, poisťovne...)	7,0	7.
Neziskové organizácie (sociálna oblasť)	5,1	14.
Iné neziskové organizácie (šport, kultúra)	7,6	3.
Štátna správa	6,7	8.
Úrady práce	7,8	2.
Poslanci	6,2	12.-13.
Politické strany	3,9	15.
Zamestnanci úradu	8,3	1.
Média	6,5	9.
Univerzity, výskumné pracoviská	6,4	10.

Zdroj: Vaňová, Petrovičová, 2009, Košice.

Jedným z obecněji platných závěrů našich předchozích projektů Komunikující město a Marketing pre samosprávy byl poznatek, o tom, že místní rozvoj je závislý na partnerství, spolupráci a komunikaci hlavních aktérů:

1. místní veřejnosti, kam se řadí především obyvatelé
2. nejružnějších občanských iniciativ, nevládních organizací, místních sdělovacích prostředků, akademických a výzkumných pracovišť, rozvojových, poradenských a informačních center, finančních inštitúcií, atd.,
3. politických subjektů,
4. podnikateľov a investorov, včetně místních sdružení (obchodní komory),
5. veřejné správy a
6. miestnej samosprávy, ktorá miestny rozvoj riadi a je zaň zodpovedná.

Ak porovnáme tieto výskumy, musíme konštatovať, že v oblasti tvorby a udržania partnerstva a spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom v záujme rozvoja územia je potrebné hľadať možnosti zlepšovania súčasnej situácie.

Ako potvrdili predchádzajúce výskumy, jedným z predpokladov integrovaného prístupu k rozvoju územia, dynamického progresívneho rozvoja územia na základe vzájomnej spolupráce subjektov na území, ich participácie, kooperácie a partnerstva je efektívna sociálna a marketingová komunikácia všetkých zainteresovaných subjektov na území, ale aj v jeho okolí a ich korektné vzťahy.

Aby bola marketingová komunikácia medzi jednotlivými stakeholdermi v rámci územia efektívna a účinná, je potrebné poznať názory a potreby cieľového publika. Pre tento účel slúži marketingový výskum. Preto za východisko celého projektu budeme považovať realizáciu marketingových výskumov zameraných na vybrané skupiny stakeholderov. Cieľom bude zistiť ich potreby, názory na dianie v území, názor na ostatných stakeholderov, kvalitu vzťahov s nimi a pod. Tieto zistenia budú podkladom pre účelnú a efektívnu komunikáciu, ako predpoklad budovania vzájomných vzťahov partnerstva pre miestny rozvoj.

Zhrnutím základných princípov projektu Partnerstvo pre miestny rozvoj sme dospeli k nasledovnej schéme:

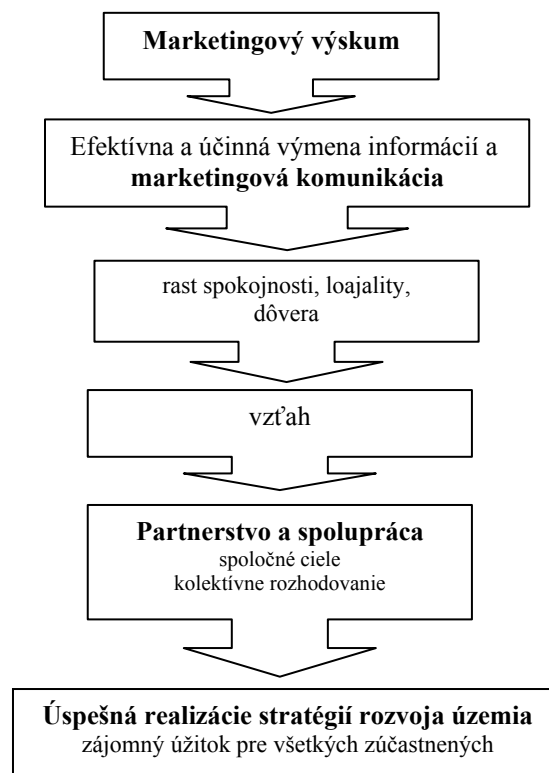


Schéma 1
Zdroj: Vlastné spracovanie

Záver

Pre úspešnú realizáciu projektu Partnerstvo pre miestny rozvoj je potrebné vytvoriť organizačné, inštitucionálne a prezentačné zázemie. Organizáciu a inštitucionálne zabezpečenie projektu bude zabezpečovať slovenská a česká pobočka IAPNM so sídlom na EF UMB v Banskej Bystrici a SVŠE v Znojme.

Tradiční listopadová mezinárodní vědecká konference Nové trendy – nové nápady, pořádaná každoročně Soukromou vysoké školou ekonomickou ve Znojmě, by se stala místem setkávání řešitelských partnerů. V rámci nově vzniklé sekce veřejného a neziskového marketingu by si mohli vyměňovat nového poznatky, zkušenosti a vzájemně se inspirovat pro další aktivity.

Tak tedy vzhůru do nového desetiletí s novým projektem.

Literatura:

- BOX, R. 1999. *Running Government like Business: Implications for Public Administration Theory and Practice*, American Review of Public Administration, 29, 1, p. 19 – 43
- FORET, M., FORETOVÁ, V. *Marketing Communication in the Czech Republic and Slovakian Localities: Ten Years of the International Project Communicating Town*. International Review on Public and Non Profit Marketing. Vol. 3, Number 1 (June 2006), pp. 81 – 92, ISSN 1812 – 0970
- FORET, M. *Marketingová komunikace*. 2. aktualizované vydání, Computer Press, Brno 2008, s. 371, ISBN 80 - 251 - 1041 – 9
- FORET, M. *Marketingový průzkum – Poznáváme svoje zákazníky*. 1. vydání, Computer Press, Brno 2008, 124 s., ISBN 978- 80 - 251 - 2183 – 2
- KOTLER P., ANDERSEN, A. 1991. *Strategic Marketing for Nonprofit Organizations*, 4 th Edition, New Jersey: Prentice Hall, 1991
- KOTLER, P., LEE. N. R. 2007, *Marketing in the Public Sector: The Final Frontier*, *Public Manager*; Spring, 36, 1; ABI/INFORM Global, pg. 12 -17
- PAYNE, A. – BALLANTYNE, D. – CHRISTOPHER, M. 2005. *A stakeholder approach to relationship marketing strategy: The development and use of the “six markets” model*, In: European Journal of Marketing, 39, 7/8, ProQuest European Business, p. 855-871
- PETROVIČOVÁ, J. – VAŇOVÁ, A. Využitie vzťahového marketingu v podmienkach miestnych samospráv. In: Strišš, J. (ed) et. al. *Aktuálne marketingové trendy v teórii a praxi, vedecký monografický zborník*. Žilina: EDIS – Vydavateľstvo Žilinskej univerzity, 2009, pp. 156-162. ISBN 978-80-8070-964-8
- REES, P. 2000. *Marketing in Local Government – From a Local Government Officer’s Perspective*, Competitive paper Given at the Australia and New Zealand Marketing Academy Conference, Gold Coast
- ŠVANTNEROVÁ, Ľ. 1997. *Predpoklady municipálnej ekonomiky*. Studia oeconomica 22 Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 1997. ISBN 80-8055-078-6
- VAŇOVÁ, A. *Strategické marketingové plánovanie rozvoja územia*. Banská Bystrica : EF UMB, 2006. p. 126. ISBN 80-8083-301-X
- VAŇOVÁ, A., BERNÁTOVÁ, M. 2000. *Marketing pre samosprávy I. Marketing území*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2000. 180 s. ISBN80-8055-337-8.

- VAŇOVÁ, A., BERNÁTOVÁ, M. 1999. *Marketing pre samosprávy II. Komunikácia s verejnosťou*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 1999. 96 s. ISBN 80-8055-338-6.
- VAŇOVÁ, A., BERNÁTOVÁ, M. Experience of Local Governments in Slovakia with Learning about Citizens Preferences. In *Government, Market and the Civic Sector - The Search for a Productive Partnership: zborník z 9. vedeckej konferencie NISPAcee*. Riga: NISPA cee, 2001.
- VAŇOVÁ, A., KOLOŠTOVÁ, A. Výsledky projektu Komunikujúce mesto v Slovenskej republike. In BERNÁTOVÁ, M. et al. 2001. *Komunikujúce mesto na prelome tisícročí*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2001. pp. 8-16. ISBN 80-8055-609-1.
- VAŇOVÁ, A., PETROVIČOVÁ, J. Attitudes and expectations of municipal offices towards companies. In: LUKÁŠOVÁ, R., BAJDAK A. (eds.) *Relationship Marketing in Micro and Small Enterprises and Local Authorities – International Comparison* (scientific publication. Katowice : Publisher of the Karol Adamiecki University of Economics in Katowice 2009, ISBN 978-83-7246-443-9
- VAŇOVÁ, A. – PETROVIČOVÁ, J. Importance and Quality of Relationships among Local Self-Governments and Their Stakeholders. In: *CERS 2009. Zborník z mezinárodnej vedeckej konferencie*, Košice : TU, 2009, (v tlači).
- WRIGHT, G., TAYLOR, A. 2001. *Informing Effective Performance Management*, In: *Journal of Finance and Management in Public Services*, Vol. 1, 2001

Úloha marketingu v územnom rozvoji

The role of marketing in place development

Anna Vaňová, Ludmila Nagyová

Anotácia

Rozvoj územia predstavuje náročný proces, v rámci ktorého je potrebné zohľadniť špecifiká plánovania udržateľného rozvoja územia. V nasledovnej stati sa zaoberáme tradičným, tzv. konvenčným procesom tvorby plánov územného rozvoja na miestnej úrovni a trhovým prístupom, ktorý vychádza z teórie marketingu územia. Cieľom príspevku je porovnanie týchto dvoch prístupov pri tvorbe rozvojových plánov územia, konkrétne metodiky tvorby plánov hospodárskeho a sociálneho rozvoja, s možnosťami využitia marketingového strategického plánovania z hľadiska teórie a praxe. Príspevok prezentuje čiastkové výsledky výskumu uskutočneného v rámci riešenia projektu VEGA 1/0726/08 Vplyv decentralizácie verejnej správy v SR na podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogénneho rozvoja (2008-2010), riešeného na Katedre regionálneho rozvoja a verejnej správy Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici.

Summary

The aim of this article is elaboration aspects of determination and realization developing programs and to propose methodology for determination of developing programs by implements of place marketing. Subject of the research are programs of economical and social development. Object of research are municipalities of Slovak republic. The article contains analyses and comparison results of programs of economical and social development of municipalities and proposed methodological process for their determination by exploitation methods and implements of strategic marketing planning. The article presents partial results of the project VEGA 1/0726/08 (2008-2010) Influence of Public Administration Decentralisation in Slovakia...

1. Úvod

Prenos kompetencií z centrálnej úrovne na miestnu a regionálnu úroveň poskytuje územným samosprávam väčší priestor pre rozvoj a riešenie problémov v spravovanom území. Nové podmienky prinášajú nové možnosti, ale aj ohrozenia pri riešení ekonomických a sociálnych problémov v územiach. Orgány miestnej a regionálnej samosprávy často nedokážu riešiť problémy, ktoré so sebou prináša vývoj spoločnosti, pričom tieto problémy sa následne odzrkadľujú na stave území. Zo sociálno-ekonomického hľadiska je územie SR charakteristické výraznými regionálnymi disparitami, čo vyvoláva potrebu vyrovnávať regionálne rozdiely. Jedným z nástrojov politiky vyrovnávania disparít je plánovanie rozvoja územia. Podľa Zákona o podpore regionálneho rozvoja č. 503/2001 Z. z. v znení neskorších predpisov sú základným nástrojom usmerňovania a koordinácie rozvoja miestnych a regionálnych samospráv programy hospodárskeho a sociálneho rozvoja (ďalej PHSR). Podrobná metodika tvorby PHSR nie je spracovaná, čo sa odráža na kvalite dokumentov. V podmienkach trhového prostredia, globalizácie a rastu konkurencie medzi územiami tento prístup navyše abstrahuje od vplyvov trhu a konkurencie. V súčasnom prostredí za efektívnejší a účelnejší považujeme trho-orientovaný prístup – marketingové strategické plánovanie, ako súčasť marketingu územia.

2. Cieľ a metódy

Cieľom príspevku je z hľadiska teórie a praxe porovnanie metodiky tvorby PHSR s možnosťami využitia marketingu územia, konkrétne marketingového strategického plánovania pri tvorbe rozvojových plánov územia. Predmetom porovnávania je fáza koncepcná, fáza analýzy a čiastočne fáza stratégie. Pri porovnávaní vychádzame zo štúdia domácej a zahraničnej vedeckej a odbornej literatúry, z vlastných výskumov a skúseností a z vlastného výskumu v miestnych samosprávach.

Výskum sme uskutočnili v priebehu roku 2008 na vzorke 152 obcí. Výber skúmanej vzorky PHSR obcí z celkového počtu obcí v SR bol náhodný. Prezentované výsledky sú čiastkovými výstupmi výskumu realizovaného v rámci projektu VEGA 1/0726/08 Vplyv decentralizácie verejnej správy v SR na podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogénneho rozvoja (2008-2010), riešeného na Katedre regionálneho rozvoja a verejnej správy Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici.

3. Výsledky

V nasledujúcej časti popíšeme teoretické prístupy k plánovaniu rozvoja územia a metodiku tvorby plánov rozvoja území.

3.1 Prístupy k plánovaniu rozvoja územia

Konvenčný prístup k plánovaniu rozvoja územia reprezentujú PHSR. PHSR je vymedzený ako strednodobý programový dokument, ktorý tvorí súčasť sústavy strategických a programových dokumentov na realizáciu miestnej alebo regionálnej politiky a pozostáva z cieľných opatrení a intervencií zameraných na stimuláciu rozvoja predmetného územia. Cieľom spracovania PHSR na úrovni obce je poskytnúť komplexný pohľad na súčasný stav a perspektívy obce v oblasti hospodárskeho a sociálneho rozvoja a stanoviť strategické ciele, rozvojové priority a strategické oblasti rozvoja obce ako celku.

Podľa §9 zákona NR SR č. 503/2001 Z. z. by mal PHSR pozostávať z analýzy hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja územia, hlavných smerov vývoja a vymedzenia cieľov a prvoradých potrieb. PHSR zahŕňa proces plánovania, organizovania, rozhodovania a finančného zabezpečenia podpory rozvoja na miestnej a regionálnej úrovni s cieľom dosiahnuť hospodársky rozvoj a sociálny rozvoj v určenom období.

Prístup k plánovaniu rozvoja územia podľa tejto schémy možno označiť za konvenčný, vychádzajúci z princípov strategického plánovania (Čapková, 2004, s. 31). Fázy procesu strategického plánovania rozvoja územia znázorňuje schéma 1. Konvenčný prístup je ponukovo orientovaný – rozvoj územia je založený na využití endogénnych zdrojov územia.

Okrem tohto prístupu existuje prístup, ktorý možno nazvať trhovo orientovaný (Vaňová, 2006, s. 58). Tento prístup je rovnako založený na využití endogénnych zdrojov pri rozvoji územia, ale s tým rozdielom, že akceptuje potreby cieľových segmentov a prispôsobuje im „ponuku“ územia. V odbornej a vedeckej literatúre sa týmto prístupom zaoberá marketing územia (Van den Berg a kol., 1990, Kotler a kol., 1993, 1999, Vaňová, 1996, 2000, 2006, Hanuláková, 2001 a ďalší).

3.2. Marketingové strategické plánovanie rozvoja územia

Úlohou marketingu územia je zabezpečiť efektívne uspokojenie potrieb a požiadaviek z hľadiska perspektívy potrieb a očakávaní súčasných a potenciálnych zákazníkov, zhodnotením a optimálnym využitím potenciálu územia, so zohľadnením možných zmien na trhu, pokrytím komerčných a nekomerčných potrieb, presadením územia na trhu území s dôrazom na verejný záujem. V teórii marketingu územia existuje množstvo podnetov a prístupov, ktoré umožňujú vybrať optimálny model rozvoja územia. Jedným z nich je marketingové strategické plánovanie rozvoja územia (Vaňová, 2006).

Výsledkom marketingového strategického plánovania rozvoja územia je plán na dlhšie obdobie a preto pozostáva z niekoľkých medzistupňov investovania a transformácie (Vaňová, 2006, 71 – 75). Podľa D. Lesákovej potreba strategického marketingového plánovania vyplýva z nutnosti stanoviť smer marketingových aktivít nie na báze dnešných pomerov, ale

vzhľadom na budúce vývojové trendy trhu, na očakávané zmeny vo vonkajšom prostredí, na perspektívy očakávaní cieľových skupín a na inovácie. Proces strategického marketingového plánovania podľa autorky tvoria nasledovné etapy: prvá analyzuje vnútorné a vonkajšie prostredie (marketingový audit); druhá etapa obsahuje komplexné posúdenie možností a ohrození vo vzťahu k silným a slabým stránkam (analýza SWOT); tretia etapa obsahuje hĺbkovú analýzu trhov (tvorba segmentačných stratégií) a prognózu vývoja dopytu; vo štvrtej etape sa definujú marketingové ciele, v poslednej, piatej etape sa navrhujú marketingové stratégie (Lesáková, 2001, s. 233).

Na základe štúdia odbornej literatúry (Van den Meer a kol, 1990, Kotler a kol., 1999, Vaňová, 1996) a vlastných skúseností sme proces marketingového strategického plánovania rozvoja územia rozdelili na šesť krokov: vymedzenie problému, koncepcnú fázu, fázu analýzy, fázu stratégie, fázu realizácie, fázu kontroly. Jednotlivé fázy na seba nadväzujú, pričom každá osobitne je predmetom hodnotenia a kontroly, tzv. systému spätnej väzby (Vaňová, 1996, s. 537). Proces marketingového strategického plánovania znázorňuje schéma 1.

Veľmi dôležité je do tohto procesu aktívne zapojiť odbornú i laickú verejnosť, komerčný a nekomerčný sektor, ľudí žijúcich na danom území i mimo neho (Foret, Foretová, 1996). Výsledkom takéhoto prístupu je kvalitná a objektívna stratégia rozvoja územia a jej efektívna realizácia.

Schéma 1 Porovnanie prístupov k strategickému plánovaniu rozvoja územia

<i>Konvenčný/tradičný systém</i> Strategické plánovanie	<i>Trhovo orientovaný prístup</i> Strategické marketingové plánovanie
<ul style="list-style-type: none"> • (vízia a ciele definované „zhora“) <li style="text-align: center;">analýza • vnútorné prostredie • vonkajšie prostredie <li style="text-align: center;">stratégia • výsledok konsenzu expertov bez adekvát. zhodnotenia preferencií cieľových skupín • orientácia na ponuku <li style="text-align: center;">realizácia • nedostatoč. vymedzenie kompetencií znižuje akcieschopnosť aktérov • vertikálne, rutinné riadenie <li style="text-align: center;">kontrola 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>aktívna participácia aktérov rozvoja</i> • vymedzenie problému <li style="text-align: center;">koncepcia • vízia a ciele stanovené kolektívne <li style="text-align: center;">marketingová analýza • vnútorné prostredie • vonkajšie prostredie • <i>dopyt na trhu</i> • <i>správanie konkurencie</i> <li style="text-align: center;">marketingová stratégia • <i>nástrojov marketingového mixu</i> • <i>orientácia na dopyt</i> <li style="text-align: center;">realizácia • <i>VSP s kompetenciami</i> • <i>nových metód, nástrojov, prístupov</i> <li style="text-align: center;">kontrola, hodnotenie – spätná väzba

Zdroj: Vlastné spracovanie

V koncepcnej fáze sa stanovujú hodnoty a najvyššie ciele rozvoja územia s dlhodobým efektom. Koncepcná fáza zahŕňa formulovanie politiky, vízie, poslania a cieľov rozvoja územia (Vaňová, Bernátová, 2000, s. 22-23).

Politika zahŕňa základné postoje, presvedčenia, hodnoty, ktoré dlhodobo ovplyvňujú myslenie a konanie rozhodujúcich subjektov územia. Princípy zvolenej politiky ovplyvňujú spôsob tvorby koncepcií rozvoja územia, charakter vízie, rozvoj územia, kvalitu produktov územia,

ceny, marketingovú komunikáciu, personálnu politiku, vzťahy k verejnosti, vlastným zamestnancom a pod. Vízia je myšlienkou, ktorá predbieha svoju dobu. Vízia predstavuje vrchol pyramídy tvorenej poslaním a cieľmi, je najvšeobecnejšou predstavou o budúcnosti územia v dlhodobom časovom horizonte. Poslanie predstavuje trvalé vymedzenie hlavných funkcií územia a činností na území. Účelom poslanca je stanoviť a prezentovať jasný cieľ a smer rozvoja územia. Poslanie územia sa pretransformuje do cieľov rozvoja územia.

Marketingová analýza v sebe zahŕňa analýzu determinantov rozvoja územia, to znamená analýzu marketingového prostredia cez nástroje marketingového mixu, jedného alebo viacerých trhov, konkurencie a kvality práce nositeľov marketingu územia. Výsledkom marketingovej analýzy je analýza SWOT cez nástroje marketingového mixu, vymedzenie konkurencie, trendov, definovanie cieľových segmentov a ich potrieb, vymedzenie súčasnej pozície na trhu. Výsledky analýzy tvoria východisko pre zladenie ponuky územia s potrebami trhu, následné vytvorenie optimálnej stratégie rozvoja územia a jej úspešnú realizáciu. Z hľadiska organizačného je možné robiť marketingovú analýzu a jej výstupy štúdiom existujúcich zdrojov informácií a formou zberu primárnych údajov (Vaňová, 2006, s. 60 – 74).

Tvorba stratégie rozvoja územia si vyžaduje interdisciplinárny a tímový prístup. Prvým krokom tvorby marketingovej stratégie je na základe výsledkov marketingovej analýzy prehodnotenie vízie, poslanca a cieľov rozvoja územia a formulovanie marketingových cieľov. Ďalším krokom je výber a tvorba marketingovej stratégie rozvoja územia a stratégií marketingového mixu. Predpokladom vymedzenia marketingových cieľov je špecifická prednosť územia. Pod tvorbou marketingovej stratégie rozumieme aktivity, ku ktorým treba pristúpiť za predpokladu, že budúcnosť územia je do značnej miery nejasná, ťažko sa dá odhadnúť budúci vývoj. Ak má byť územie schopné absorbovať rôzne zmeny, efektívne a rýchlo adaptovať nové možnosti a rozvojové trendy, treba vytvoriť plán postupov a aktivít, ktorý bude rozhodnutím o tom, ktoré služby, výroba, aktivity budú podporované, ktoré udržiavané a ktoré bude potrebné utlmiť alebo sa ich vzdať. Súčasťou marketingovej stratégie sú tiež stratégie marketingového mixu ako súboru kontrolovateľných premenných, ktoré treba aktivizovať v záujme uspokojenia potrieb cieľového segmentu. Podstata marketingovej stratégie spočíva v tom, že určuje cesty a postupy dosahovania marketingových cieľov. Vzhľadom na to, že každý marketingový cieľ je možné dosiahnuť viacerými postupmi a vzhľadom na zmeny, ku ktorým dochádza na trhoch, je potrebné pripraviť a preskúmať viaceré alternatívy marketingovej stratégie (Vaňová, 1996, 540).

Fáza realizácie je fázou, v ktorej sa marketingové stratégie pretransformujú do konkrétnych marketingových aktivít. Postupnosť realizácie marketingovej stratégie a stratégií marketingového mixu sa plánuje v čase prostredníctvom akčných programov. Na ich základe sa určuje rozsah a charakter aktivít, rozsah potrebných finančných prostriedkov, rozpočet, personálne zabezpečenie a zodpovednosť, forma kontroly a hodnotenia konkrétnej aktivity. V realizačnej fáze sú realizované konkrétne opatrenia vedúce k naplneniu jednotlivých cieľov až k vízii. V tejto fáze je potrebné zabezpečiť kontinuitu jednotlivých činností v priestore a čase a aktívnu spoluprácu všetkých zainteresovaných subjektov.

Vzhľadom na skutočnosť, že rozvoj územia prebieha v nepretržitom transformačnom procese je na základe systému kontroly a spätnej väzby možné včas identifikovať nesprávne alebo neefektívne kroky, zachytiť zmeny v správaní trhu a aktuálne na ne reagovať.

4. Diskusia

Na základe analýz PHSR v 152 obciach a mestách SR môžeme konštatovať, že plány jednotlivých municipalít sa od seba líšia nielen obsahom, rozsahom, štruktúrou, ale hlavne

kvalitou. V nasledujúcom texte kvantitatívne a kvalitatívne vyhodnotíme PHSR v postupnosti krokov marketingového strategického plávania rozvoja územia - cez fázu koncepcnú, analýzy a čiastočne fázu stratégie. Výsledky prezentujeme v tabuľke 1.

Vízia predstavuje v procese plánovania najvyšší cieľ, predstavu o budúcnosti územia a zároveň je nositeľkou kontinuity medzi súčasnými a budúcimi PHSR, územno-plánovacou dokumentáciou a pod. V skúmaných PHSR má víziu naformulovanú len 65 obcí (43 %). Absencia vízie predstavuje precedens vo vzťahu k budúcim plánovacím dokumentom. Poslanie v marketingu územia identifikuje ponuku územia, cieľové segmenty a predstavu o budúcom rozvoji územia. Analýzou jednotlivých PHSR sme dospeli k záveru, že ani jeden z dokumentov nemá formulované poslanie. Polovica skúmaných PHSR má formulovaný strategický cieľ rozvoja a čiastkové ciele sme identifikovali v prípade 91 PHSR, čo predstavuje 60%.

Analýzu je možné realizovať formou výskumu primárnych a sekundárnych zdrojov. Výskum sekundárnych zdrojov využili všetci spracovatelia PHSR. Výskum primárnych zdrojov využilo len 18 spracovateľov. Podľa doložených ankiet, dotazníkov a prezentovaných výsledkov je zrejme, že išlo o prieskumy zamerané hlavne na zistenie názorov a potrieb obyvateľov. Z dostupných sekundárnych informácií môžeme konštatovať nízku vypovedaciu schopnosť primárnych výskumov, čo následne ovplyvnilo aj kvalitu vyhodnotenia výskumov. Využitie informácií z primárnych zdrojov je v ďalšom texte PHSR len ťažko identifikovateľné.

Analýza vnútorného prostredia je zameraná predovšetkým na fyzické a abstraktné danosti územia, ktoré tvoria jeho potenciál. Jej účelom je popísať súčasný stav v území, pozitíva, výhody územia a problémové oblasti. Podrobnejšou analýzou vnútorného prostredia sme dospeli k záveru, že jednotlivé PHSR neskúmajú všetky danosti územia, ktorými je možné popísať súčasnú situáciu. (Väčšina PHSR v rámci vnútorného prostredia analyzuje ľudské zdroje, hlavne z hľadiska demografického, technickú a sociálnu infraštruktúru, historické danosti, kultúru, šport, ekonomické aktivity.)

Kým vnútorné prostredie je možné do určitej miery kultivovať, vonkajšie prostredie treba rešpektovať. Vonkajším prostredím rozumieme okolie skúmaného územia, ktoré ovplyvňuje dianie v území. Vonkajšie vplyvy prinášajú územiu príležitosti alebo ohrozenia, trendy. Napriek tomu, že ich samospráva nemôže regulovať, je potrebné ich sledovať a rešpektovať. Kvalita spracovaných analýz vonkajšieho prostredia je v skúmaných PHSR v takmer 70% nevyhovujúca, má nízku vypovedaciu schopnosť.

Analýzy SWOT na základe auditu zdrojov predstavuje konfrontáciu vnútorných zdrojov a schopností územia so zmenami vo vonkajšom prostredí. Prioritne by mala byť zameraná na charakteristiku kľúčových faktorov, ktoré ovplyvňujú strategické postavenie územia. Nevyhovujúca kvalita analýz v skúmaných PHSR ovplyvňuje následne kvalitu analýzy SWOT. Z výskumu vyplýva, že všetky PHSR majú spracované analýzy SWOT, ale ich kvalita je nízka. Hlavným dôvodom je nevyhovujúca nadväznosť na zrealizované analýzy vnútorného a vonkajšieho prostredia, trhu a konkurencie, absencia hodnotenia expertmi, verejnosťou. Z pohľadu hodnotenia celkovej situácie cez nástroje marketingového mixu územia je nekomplexná (viď tab. 1).

Cieľom analýzy trhu je identifikovať potreby, veľkosť, silu a charakter trhu, čiastkových trhov (obyvateľov, návštevníkov, investorov, podnikov, organizácií a pod.) a cieľových segmentov. Z analýzy skúmaných PHSR vyplýva, že ich tvorcovia od analýzy trhu abstrahujú. Vo všetkých skúmaných PHSR je síce popísaná veľkosť trhu obyvateľov, čiastočne charakter, nie však už sila a potreby tohto trhu (len 18 samospráv sa zaujímalo o potreby obyvateľov). Ostatné čiastkové trhy v analýzach absentujú.

Ani v jednom zo skúmaných PHSR nie je spracovaná analýza konkurencie, napriek tomu, že poznanie konkurenciu, učenie sa od nej, príp. hľadanie možností spolupráce je predpokladom tvorby kvalitnej stratégie.

Tabuľka 1

Územie Konceptná fáza	% samospráv	Výskum	% samospráv	Marketingová analýza	% samospráv	Analýza SWOT	% samospráv	Stratégia	% samospráv
Vízia	43	primárny	12	Vnútročné prostredie	100	SWOT	100	Ponuková	100
Poslanie	-	sekundárny	100	Vonkajšie prostredie	100	kvalitná SWOT	19	Trhovo orientovaná	-
Hlavný/ strategický cieľ	50			Trh - obyvateľov - turistov - investorov, podnikateľov -iné	12 - - -	Produkt Cena Dostupnosť Marketing. komunikácia Človek	100 6* 95* 17* 70*	Náväznosť na výsledky analýzy vnútorného prostredia	54*
Čiastkové ciele	60			Konkurencia	-			Náväznosť na výsledky analýzy vonkajš. prostredia	12*

Zdroj: Vlastné spracovanie

Vysvetlivka: *čiastočne

Stratégie rozvoja navrhované v PHSR majú vo všetkých prípadoch charakter ponukových stratégií stratégií. Najväčším problémom z nášho pohľadu je skutočnosť, že stratégie v nedostatočnej miere nadväzujú na výsledky analýz. V minimálnej miere zohľadňujú vplyvy vonkajšieho prostredia. Len 18 samospráv má v PHSR zmapované a vyhodnotené vplyvy vonkajšieho prostredia vo vzťahu k rozvojovým zámerom územia.

4. Záver

Silnejúci rast konkurencie na trhu území spojený s prehľbovaním regionálnych disparít v rámci Slovenskej republiky núti miestne a regionálne samosprávy hľadať nové možnosti efektívneho riadenia. Zaužívaným nástrojom riadenia rozvoja sú PHSR, pri tvorbe ktorých sa vychádza výlučne z využívania potenciálu a vlastných zdrojov územia. Tento prístup vnímame ako nedostatočne flexibilný prispôbiť sa zmenám vo vnútornom a vonkajšom prostredí, vrátane zmien na trhu a v konkurenčnom prostredí. Ako východisko navrhujeme využívanie metód a nástrojov marketingu územia, ktoré môžu pomôcť zabezpečiť efektívny rozvoj územia, rast blahobytu a prosperity územia.

Naše skúsenosti zo spolupráce z praxou nás viedli k predpokladu, že programy hospodárskeho a sociálneho rozvoja komplexne neriešia problematiku regionálneho rozvoja, a že programové dokumenty sú tvorené nekoncepčne. Výskum uskutočnený v samosprávach nám tento predpoklad potvrdil. Dôvody, ktoré spôsobujú tento stav sme zhrnuli nasledovne:

- absencia jednotnej metodiky tvorby PHSR,
- (ne)profesionalita spracovateľov PHSR,
- zastaralé prístupy k tvorbe PHSR, bez využitia princípov marketingového strategického plánovania,
- tvorba PHSR často „od stola“, bez dôkladného poznania skutočnej situácie v území,
- absencia marketingových výskumov,
- absencia participácie relevantných subjektov, významných z hľadiska budúceho udržateľného rozvoja územia.

Využívanie marketingového prístupu k územnému rozvoju je podľa nášho názoru vhodnejšie, nakoľko zohľadňuje požiadavky trhu, vplyv konkurencie na trhu území a subjekty žijúce a pôsobiace v regióne vníma ako zákazníkov. Tento prístup je založený na aktívnej participácii relevantných subjektov pri tvorbe plánov rozvoja územia, čím ovplyvňuje aj ich následnú aktívnu účasť na ich realizácii.

Použitá literatúra

ČAPKOVÁ, S. 2004. Rozvoj miestnej ekonomiky. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2004. 96 s. ISBN 80-8055-994-5

FORETOVÁ, V. - FORET, M. 1996. Komunikující město. Brno : Masarykova Univerzita, 1996. ISBN 80-210-1287-0.

HANULÁKOVÁ, E. a kol. 2004. Marketing územia. Oblasti, možnosti a perspektívy. Bratislava : EKONÓM, 2004. ISBN 80-225-1918-9.

KOTLER, P. - HAIDER, D.H, REIN, I. 1993. Marketing Places: Attracting Investment, Industry and Tourism to cities, States, and Nations. New York : Macmillan, 1993, ISBN 0-02-917596-8

KOTLER, P. - ASPLUND, CH. - REIN, I. - HAIDER, D.H. 1999. Marketing Places Europe. Prentice Hall, 1999. ISBN 0 273 64442 4.

ŠVANTNEROVÁ, Ľ. 1997. Predpoklady municipálnej ekonomiky. Studia oeconomica 22. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 1997. ISBN 80-8055-078-6.

VAŇOVÁ, A. 2006. Strategické marketingové plánovanie rozvoja územia. Banská Bystrica : EF UMB, 2006. s. 126. ISBN 978-80-86633-87-9

VAŇOVÁ, A. 1996. Marketing územia ako súčasť municipálnej a regionálnej politiky. In *Ekonomický časopis*. 1996, 44, č. 7-8, s. 529-543. ISSN 0013-3035

VAŇOVÁ, A., BERNÁTOVÁ, M. 2000. Marketing pre samosprávy I. Marketing území. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2000. 180 s. ISBN80-8055-337-8.

VAN DEN BERG, L. - VAN DEN KLAASSEN, L.H. - VAN DER MEER, J. 1990. Strategische City-Marketing. Schoonhoven : Academic Service, 1990. ISBN 90- 5261-014-2

Zákona o podpore regionálneho rozvoja č. 503/2001 Z. z. v znení neskorších predpisov

Typický student vysoké školy

Jiří Wagner

Abstrakt

V době, kdy veškeré instituce musí bojovat o své zákazníky, musí jim vycházet vstříc a co nejvíce poznávat jejich skutečné potřeby, se zvyšují požadavky i na veřejné instituce, aby v těchto bojích přešli k aktivnímu vyhledávání „zákazníků“. Vysoké školy musí „bojovat“ o své zákazníky, posluchače. Posluchače, kteří budou reprezentovat svou Alma Mater a budou její dobrou vizitkou. Školy v tomto boji musí používat marketingové nástroje, nástroje, které jsou hojně využívány soukromými subjekty a musí je aplikovat na specifickou skupinu, která tvoří jádro jejich „zákazníků“. Je založen na výzkumu realizovaném v rámci projektu IGA. V textu jsou srovnávány podobné průzkumy realizované na českých vysokých školách.

Summary

At a time when all institutions must fight for their clients, they must have to meet and learn as much as possible to their real needs are increasing demands on public institutions in those battles have switched to the active search "customers." Universities and colleges must "fight" for their customers, listeners. Listeners who will represent your Alma Mater and will be a good sign. Schools in this struggle must use marketing tools, which are widely used by private entities and must be applied to a specific group, which forms the core of their "customers". Results are part of the project IGA. The Authors compare also several marketing researches of this theme.

Úvod

Služba, která je nabízena vysokými školami jako hlavní, je v mnoha ohledech stejná, téměř totožná. Studenti si vybírají studium, dle dalších ukazatelů a přidaných hodnot, než jen samotné studijní programy a obory. Velkou výhodou při získávání studentů, je zejména proaktivní přístup organizací, nabídka odpovídajících produktů, které mohou zaujmout studenty ve věkové skupině 18 – 19 let, ale také jejich hlavní ovlivovatele (tzv. „opinion leadery“), rodiče a kamarády. Důležitou a podstatnou roli hrají také formy poskytnutí sdělení.

Mezi školami může dojít a často i dochází k válce. Ne však cenové, jak by tomu mohlo být v soukromém sektoru, ale konkurenční. Vysoké školy nemohou již spoléhat na monopol ve vzdělání, které poskytují a na renomé, které mají z dob minulých (např. Univerzita Karlova), ale musí využívat čím dál více cílené marketingové nástroje. Dále se instituce musejí mít na pozoru před školami menšími a často i soukromými, které vnáší do sektoru vzdělávání „nové“ směry propagace.

Veřejné školy jsou omezeny zejména zdroji a často i neznalostí svého cílového

Ve svém příspěvku jsem se rozhodl seznámit čtenáře s profilem potencionálních studentů vysokých škol.

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. Dále pak také výzkumného záměru Interní grantové agentury.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je seznámit čtenáře se základními rysy středoškoláka (maturanta), ucházejícího se o studium na vysoké. Tento profil bude následně brán jako podklad pro vytvoření mediální kampaně, pro propagaci fakulty a také studia.

Díličními cíly jsou zejména vyhodnocení zájmů a také zvyklostí maturantů, zjištění způsobů získávání informací o studiu a studijních oborech. To jak a kde se dozvídají o možnostech dalšího studia, a co nejvíce ovlivňuje v jejich rozhodování.

Základní metodikou tohoto příspěvku je tvorba dotazníku, výběr vhodného vzorku dotazovaných, sběr dat a následné vyhodnocení dat. Kritickým zkoumáním dostaneme profil studenta, který chce studovat na vysoké škole. Tyto závěry budou srovnány s podobnými celorepublikovými šetřeními.

Výsledky

Vývoj a tvorba dotazníku probíhala v období září – říjen 2008, záměrně byly vybrány otázky různých typů, tak aby dotvářeli celistvost profilu uchazeče. Sběr dat probíhal v období listopad 2008 – říjen 2009, jednalo se o sběr papírových dotazníků. Sběr probíhal zejména na středních školách při akci Roadshow, dále pak také při individuálních návštěvách škol zejména v kraji jihomoravském a zlínském. Bylo odevzdáno téměř 600 dotazníků. Jednotlivé výsledky z dotazníků byly přeneseny do výzkumného systému RELA a odtud vyhodnoceny statistickým programem Statistica.

Sběr dat bude i nadále pokračovat také v období listopad 2009 – březen 2010, kdy získáme druhou vlnu odpovědí na totožné otázky. Tato dvě sledování následně porovnáme. Pokud bychom však chtěli přesnější informace, museli bychom získat delší časovou řadu a použít extrapolaci, popř. využít trendu k odhadu budoucího vývoje.

Do dotazníku jsme použili jak otevřené otázky, tak také výběrové otázky s jednou možností výběru, nebo také s více možnostmi. Dále jsme využili škálovací otázky. Dotazník jsme podrobili pretestu na skupině 20ti dotazovaných, kteří byli nejen z cílové skupiny 18 – 19 let, tímto jsme odstranili případné faktické, ale i gramatické chyby.

Při definici hypotéz a očekávaných výsledků jsme vycházeli zejména z podobných průzkumů v ČR. Očekávali jsme u mladých, že se nejvíce nechávají ovlivnit při výběru dalšího studia rodiči, při získávání informací jsme brali v úvahu internetový věk a také jeho dostupnost. Takže médium, kde mladí nejraději získávají informace o dalším studiu měl být právě internet a webové stránky fakult, popřípadě odborné portály o vysokých školách. Velký význam jsme také přikládali medium, které jsou v současné době velmi populární mezi mladými ve věkové skupině 14 – 26 let, a to Jabber, Youtube.com, Twitter, a zejména Facebook.com.

Naše hypotézy potvrzoval výzkum společnosti SCIO²⁰⁴, kde na otázku Jaké zdroje jste informací v souvislosti s vaším budoucím studiem využil/a? odpovědělo 86 % dotazovaných, že nejvíce využívá pro vyhledávání informací webové stránky konkrétních fakult, další významným výsledkem bylo zjištění, že téměř dvě třetiny dotazovaných se nechávají inspirovat od svých kamarádů a učitelů, do této kategorie však neřadili rodiče. Tento fenomén zdá se přetrvává z dob minulých, kdy mladí studovali to co chtěli rodiče. Odborné portály jako např. fakulta.cz, navigatorka.cz, využívalo při vyhledávání informací okolo 25 % dotazovaných. Zajímavou položkou byly mezi internetovými zdroji tištěné Učitelské noviny, které vycházejí se zvláštní přílohou o vysokých školách v listopadu. Tuto možnost uvedlo 45 % dotázaných jako důležitý zdroj získávání informací o vysokých školách.

O potřebě marketingu, PR²⁰⁵ kampaní, inovací v komunikaci se studenty pojednává také zřejmě jedna z nejlépe fungujících marketingových škol v České republice – ČVUT²⁰⁶ v Praze. Tato fakulta při úpadku zájmu o technické obory²⁰⁷ a klesající demografické křivce

²⁰⁴ Zdroj: Účastníci dotazníkového šetření v rámci II. Termínu NSZ (únor 2009); N = 6 000 respondentů.

²⁰⁵ Public relations: vztahy s veřejností.

²⁰⁶ České vysoké učení technické v Praze: www.cvut.cz

²⁰⁷ <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/op-praha-adaptabilita/oppa-o-evropske-dotace-rekordni-zajem/1001750/50686/>

zavedla do stojatých vod marketingu škol impozantní kampaň. Kampaň nazvanou SEDM Statečných²⁰⁸. Kampaň jedinečná a uvědomující si situaci. V současné době, kdy je třeba ke komunikaci se středoškoly přistupovat s citem a obezřetně²⁰⁹, se rozhodlo ČVUT v Praze k odvážnému kroku. Nasadit marketingovou kampaň totožnou s kampaněmi, které by se mohly rovnat s profesionálními kampaněmi soukromých firem a korporací. Nápad využít komixové postavičky a médium typu internet dostává tuto kampaň do popředí na trhu se vzděláním. Trh vzdělávacích služeb bereme v současné době jako ekonomický odraz mezi nabídkou vzdělání (studijní programy a obory) a poptávkou po této službě (potřeba vzdělání)²¹⁰. Marketingové aktivity škol se nemohou omezovat jen na klasické formy propagace, např. reklama v tisku, rádiu a účast na veletrzích vzdělávání, i když toto patří mezi hlavní komunikační kanály u škol v ČR.

Školy proto musí hledat i nové kanály při komunikaci s uchazeči. Musí analyzovat jejich požadavky na studium, jejich zájmy a očekávání, s kterými přichází na vysokou školu, potažmo k přijímacím zkouškám. Veškerá očekávání vycházejí z Maslowovi pyramidy potřeb. Z lidských potřeb lze sestavit tuto pyramidu, a pokud si školy začnou uvědomovat jednotlivé preference, mohou na současném trhu uspět. Důležité je brát pyramidu jako vývojovou hierarchii možnosti volby, nikoliv jako nutnost, posedlost, nebo dogma.²¹¹

Tuto skutečnost si velmi dobře uvědomují vysoké školy, trendem v komunikaci se stává internet a komunikační programy mladých²¹². Pokud se vrátíme k příkladu kampaně Sedmi statečných na ČVUT, tak zde využívají zejména PR partnerství s provozovatelem komunikačního prostředku ICQ a dále se zaměřují na Facebook. Užití mailboxů a mailových adres, je v této kampani minimální. A to i přesto, že ve věku 16 – 24 let využívá ke komunikaci mailu téměř 84 % uživatelů internetu v této věkové skupině²¹³.

Název kampaně ČVUT symbolizuje počet fakult na této vysoké škole. Každá fakulta dostala svého patrona, který má symbolizovat otevřenost technické školy mladým lidem. Toto ztotožnění studentů s fakultou má přinést více uchazečů na tuto školu, dále má budovat image, aneb Technika s vlídnou tváří. Významným krokem kupředu bylo také vytvoření speciální portálu pro tuto kampaň. Z průzkumů jasně vyplývá, že studenti nejraději vyhledávají informace o vysokých školách právě na webu a speciálních portálech²¹⁴. Na portálu je velká možnost interakce studentů a zájemců o studium. Zejména to jsou aplikace jako – Facebook, Youtube.com, soutěže, diskuze a blogy. Pro doplnění této kampaně by bylo vhodné zahrnout také guerillové²¹⁵ a virální²¹⁶ aktivity, které mohou „studentsky“ a nekonvenčně doplnit aktivity kampaně. Z hlediska zapojení studentů, vzbuzení zájmu o studium a ztotožněním se s kampaní, je to ideální stav²¹⁷.

Celkový projekt a marketingová kampaň však nekončí jen datem pro konec podávání přihlášek. Celá kampaň se musí vyhodnotit. Hodnotícím kritériem pro ČVUT byl počet přijatých přihlášek, který se zvýšil trojnásobně²¹⁸, ale také získaná publicita²¹⁹.

²⁰⁸ <http://www.sedmstatecnych.cz/>

²⁰⁹ <http://www.sedmstatecnych.cz/pro-media/marketing-magazine-200902-sedm-statecnych.pdf>

²¹⁰ Zdroj: Marketing školy, Jaroslav Světlík

²¹¹ Zdroj: Marketing – základy a principy, Miroslav Foret

²¹² Za komunikační prostředky mladých je možné brát zejména – ICQ, Skype, Youtube.com, a v současné době zejména sociální síť Facebook.

²¹³ http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/2_vyuzivani_e_mailu_elektronicke_posty_informacni_technologie_a_komunikace

²¹⁴ Dotazníkové šetření: Rozhodovací proces a preference budoucích studentů vysokých škol, PEF MZLU

v Brně, 2008 – 2009. N = 733.

²¹⁵ Guerilla marketing: nekonvenční marketing, využívající maximální efektivnosti za minimální náklady.

²¹⁶ Virální marketing: metoda šíření sdělení pomocí sociálního přenosu.

²¹⁷ Zdroj: Marketing služeb – efektivně a moderně.

²¹⁸ www.cvut.cz

²¹⁹ <http://www.sedmstatecnych.cz/pro-media/>

Kampaň se však po vyhodnocení výsledků opět rozebíhá a hlavním trhákem je pro tento rok mladým dobře známý hudební producent Orion²²⁰ a další známé osobnosti Lou Fanánek Hagen, absolventi ČVUT architekt David Vávra a mnoho dalších. Tentokrát vsadilo PR oddělení ČVUT na mediální hvězdu a osobnost mezi mladými lidmi. Zde je nutné dávat si pozor na tzv. Upíří efekt, že osobnost přebere veškerou pozornost nad důležitějším poselstvím, které má hlásat²²¹.

Tato kampaň je také podpořena spoluprací s rozhlasovou stanicí pro mladé Radio WAVE²²². Zde je opět nutné podotknout, že není možné dělat z uchazečů jen pasivní příjemce sdělení, ale musíme je opět navnadit, zapojit a dát přidanou hodnotu. V případě této kampaně to je zejména – soutěž, možnost stahovat hudbu.

Veškeré tyto kampaně a aktivity vycházejí z dobré znalosti prostředí, cílové skupiny, PR aktivit a dobrého plánování.

Z našeho výzkumu nám vzešla podnětná data k vytvoření typického profilu uchazeče o studium na Provozně ekonomické fakultě. Tento profil může využít vedení fakulty a PR oddělení k vytvoření marketingového plánu a komunikaci vůči studentům středních škol.

Vysoké školy a jakékoli jiné instituce se musí snažit podat informace zákazníkům a partnerům. Informují zejména o své existenci, ale také cílech, aktivitách a nabídkách, které u nich vyvolají zájem²²³. Zájem o kooperaci, aktivitu, či akci. V současné době se komunikační mix PEF, zaměřený na studenty středních škol skládá z několika základních oblastí. Zejména to je:

- Účast na veletrzích vzdělávání – Academia v Bratislavě, Gaudeamus v Brně a Praze,
- Studentská akce Roadshow,
- Reklama v MHD města Brna,
- Propagace pomocí spotů v rádiích,
- Mediální partnerství,
- Webová prezentace fakulty,
- Studentské soutěže,
- Tiskové zprávy a PR články,
- Odborné články v médiích,
- Spolupráce se SŠ.

Ve výzkumu, který má přispět k přesnějšímu cílení kampaně fakulty vyšly tyto závěry, které potvrzují některé z našich hypotéz (viz výše).

Jelikož se jednalo o maturanty, kteří ještě chodili do 4. ročníků, tak 78 % chtělo po ukončení střední školy dále studovat. Druhou nejpočetnější skupinou byly zahraniční pobyty.

Při naší analýze jsme chtěli využít také toho, jak využívat outdoorové plochy a u jakých příležitostí. Na otázku, které akce a místa studenti navštěvují jsme nedostali jednoznačnou odpověď. 40 % však pravidelně navštěvuje kluby v místě jejich bydliště.

Co se týká zájmů budoucích vysokoškoláků byly přátelé, rodina a přítel, nebo přítelkyně. S nimi tráví nejvíce času téměř 65 % dotazovaných.

Pokud chceme cílit na naše potenciální uchazeče přes internet, podaří se nám to denně téměř 2 – 3 hodiny. Takovou dobu naše skupina tráví u PC. Pokud studenti vyhledávají informace, ví již kam chtějí směřovat a informace získávají zejména na webových stránkách fakult, od absolventů a dnech otevřených dveří, dále pak přes klíčová slova, které zadávají do nejrozšířenějších vyhledávačů na českém trhu Seznam a Google. Pokud chceme šířit sdělení

²²⁰ <http://oriloaded.cz/>

²²¹ Materiály ke studiu předmětu Propagace a média, ing. Jana Turčínková, PhD.

²²² <http://www.rozhlas.cz/radiowave/portal/>

²²³ Zdroj: Marketing školy, Jaroslav Světlík.

o našem produktu – vzdělání, měli bychom se zaměřit zejména na komunikační zařízení ICQ, mail a Facebook. S těmito aplikacemi tráví nejvíce času na internetu mladí lidé.

Pokud se studenti musí pohnout z tepla domovů navštěvují masivně zejména veletrh pomaturitního vzdělávání Gaudeamus v Brně a dny otevřených dveří jednotlivých fakult. Tyto možnosti uvedlo jako prioritní 53 % studentů.

Třetina dotazovaných ví, co očekává od studia na vysoké škole – prestiž, vidinu lepších výdělků a zejména zisk vysokoškolského titulu. Na základě očekávání vybírají pak typ školy dle možnosti přijetí a uplatnění absolventů. Velmi málo ovlivňují výběr školy kamarádi a rodiče, což je oproti dobám minulým zajímavý jev a určitý postup kupředu. Rodiče maturantů mají nejčastěji vzdělání středoškolské odborné s maturitou.

K tomu aby se dostali mladí na vysokou školu postačí podat 3 přihlášky na vysokou školu 30 % dotazovaných. A nebudou se ani účastnit v 60 % přípravných kurzů na vysokou školu. Jako vhodnou formu přijímacího řízení považují maturanti přijetí bez přijímacích zkoušek a dále inovativní metodu přijímacích zkoušek přes PC, kdy ihned víte výsledek přijímacího řízení.

Nejvíce respondentů bylo z Obchodních akademií a Gymnází.

Diskuse

V příspěvku byla nastíněna situace mezi maturanty, jaké jsou jejich preference, tužby a přání. Je vhodné držet se zažitých stylů a konvencí, nebo je důležitější být inovativní a více se soustředit na přání a profily jednotlivých uchazečů?

Výčet uvedených nástrojů pro komunikaci však není kompletní. Existuje celá řada dalších variant a způsobů komunikace, které se mohou užít ve vztahu se specifickou cílovou skupinou – maturanti.

Jednotlivé nástroje je potřeba vždy analyzovat a vyhodnocovat, měřit jejich efektivnost a získávat zpětnou vazbu. Na základě těchto analýz můžeme chystat další marketingové kampaně, které se musí přizpůsobovat, upravovat a neustále modernizovat.

Sledování efektivity použitých nástrojů, analýz a zpětných vazeb, je jedním z předpokladů pro navázání kvalitní, účinné a dlouhodobější komunikace s cílovou skupinou.

Závěr

Na základě provedeného výzkumu jsme dostali zjednodušený profil typického uchazeče o studium na Provozně ekonomickou fakultu. Tento profil by měl sloužit k účelnějšímu cílení marketingové kampaně fakulty, k efektivnějšímu využívání zdrojů.

Typickým uchazečem o studium na PEF můžeme označit:

- Zejména slečny ve věku 18 – 20 let z Jihomoravského kraje.
- Mladí uchazeči mají spoustu zájmů, nejvíce si váží času stráveného s rodinou, přáteli.
- Jsou to aktivní uživatelé internetu, kde nejvíce času věnují komunikaci s přáteli.
- Informace o vysokých školách vyhledávají studenti zejména na konkrétních webových stránkách, dále navštěvují veletrh Gaudeamus a dny otevřených dveří.
- Jejich finální rozhodnutí ovlivňují zejména kamarádi, rozhodují se také na základě prestiže studia, možnosti uplatnění.
- Studenti vědí co očekávají od studia na vysoké škole – titul, možnost lepších zítřků.
- Finančně jsou naprosto závislí na rodičích, příjem utrácejí zejména za oblečení.

Rozhodně je důležité zacílit finanční prostředky do médií jako internet, Facebook a také možnost vytvoření speciálního portálu pro uchazeče.

Literatura

- FORET, Miroslav -- PROCHÁZKA, Petr -- URBÁNEK, Tomáš, *Marketing - základy a principy*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2005. 149 s. ISBN 80-251-0790-6.
- V AŠTÍKOVÁ, Miroslava. *Marketing služeb - efektivně a moderně*. [s.l.] : [s.n.], 2009. 232 s. ISBN 978-80-247-2721-9.
- MATUŠÍNSKÁ, K. *Marketingová komunikace*. 1. vyd. Karviná: SU OPF, 2007, 238 s. ISBN 978-80-7248-445-4.
- SVĚTLÍK, J. *Marketing školy*. Zlín: EKKA 1996, 1. vyd., 382 s., ISBN 80-902200-8-8.

Estetika pornografie

Miroslav Zelinský

Spojení, které v ledaskom může vyvolat pobavený úsměv. Na jedné straně estetika – věda o krásnu a ušlechtilosti, na straně druhé pornografie – literární, fotografický a filmový žánr z úplného dna mediálního světa. Literární věda takové slovní spojení nazývá oxymóronem, tedy spojením dvou naprosto významově protikladných slov. V oblibě ho měla především romantická poezie, od školních let máme v paměti slavné Máchovy kaskády obrazů – ztrhané struny zvuky, slitého zvonu hlas, mrtvé milenky dech.

Věci, vztahy a souvislosti však nebývají tak jednoznačné, obzvláště dnes, kdy je veřejný prostor zaplněn jako nikdy doposud a být jen pouhá snaha orientovat se v něm vyžaduje profesionální školení a emocionální odolnost. A to se týká i titulu mého příspěvku.

Jde mi o to, abychom bez předsudků, opření o odbornou literaturu formulovali témata, která mohou ve společnosti tzv. slušné vyvolávat rdění. A nejen tato témata nacházeli, ale, a především, určovali jejich význam, smysl a relevanci pro pochopení jejich fungování ve společnosti tzv. komunikační.

Zkoumání jevu má už v kulturách větších jazyků své první výsledky, v našem prostoru se postupně začínáme seznamovat a orientovat, vyhledáváme témata, formulujeme první stanoviska. V tomto duchu bude i můj dnešní příspěvek. Vyhlášení tezí, stanovení hypotéz, naznačení možných směrů, kudy se v tomto specifickém prostoru vydat. Otevírá se před badateli nejrůznějších oborů prostor dosud do značné míry opomíjený

Máme tendenci masivní nástup „erotického“ do veřejného prostoru po r. 1989 hodnotit negativně, přinejlepším ještě možná i neutrálně, jsme s tím tedy tak nějak smíření anebo se tvářívame pohoršeně. Jestli ono to ale není ještě jinak. Podle mého názoru se nám demokratizací a liberalizací prostoru veřejného otevřel také přirozený prostor svobody. Přesně před 10 lety to velmi otevřeně pojmenovává japonská expertka na videoart, mediální studia a přílehlé oblasti Keiko Sei v českém časopise Umělec v článku s ilustrativním názvem O pornografii – ráno poté.

Nechci tvrdit, a ani by to nebyla pravda, že se v letech 1948 – 1989 nebylo možné setkat s explicitními obrazy, a myslím ty realizované textově i vizuálně, nahého těla, sexu, milostného aktu. Četnost jejich přítomnosti ve veřejném prostoru však rozhodně nebyla tak vysoká jako dnes, právě naopak, dá se říct, že sex byl v dobovém diskursu přítomen přestože byl tabuizován, nikoliv protože je to normální.

Nyní bude muset nastoupit minuciózní heuristická práce se shromážděním definicí a hranic významů v rozpětí od lechtivého přes erotické k pornografickému. Naštěstí už v tomto směru existuje bohatá uměnovědná literatura (viz soupis na konci článku). A nejen uměnovědná. Ve sféře komerčních komunikací vykonali velký kus práce např. Herbert Willems, prof. sociologie z hesenského Giessenu, vce své obsáhlé monografii z roku 2003 Teatralita reklamy. Nebo Michael Franke, praktik marketingu ve své disertační práci Erotika v reklamě. Samozřejmě nesmí zůstat opomenut prostor legislativní, sexuologický, psychologický, ale až sem naše ambice dnes zdaleka nesahají.

Máme často tendenci chápat mediální prostor zúženě jako prostor komerční komunikace, reklamy, chcete-li marketingových komunikací, televize, rozhlasu a filmu a tedy zúženě, chybí v něm, alespoň jak sleduji tuto odbornou debatu, celá sféra komunikátů uměleckých. Pro mě je mediální svět pouze jeden, vykazuje značnou míru homogenity a také přesné hranice. Víme, kdy už ve sféře mediálního světa nejsme a kdy ano.

Půjde mi dnes o hierarchii hříchu, o různou míru prezentace „erotického“, o rozpětí mezi smyslým náznakem a hard core, chcete-li. Klíčový pro celý proces je akt interpretace a s ním

související reflexe estetické funkce. Estetická funkce je základní pojem strukturalistické estetiky, světově uznávaného a vyprofilovaného vědního oboru, který má české kořeny. Ve 30. letech minulého století se uskupení českých, slovenských a ruských vědců vystupující pod názvem Pražský lingvistický kroužek etablovalo ve světovém diskursu, v 60. letech inspirovalo metodologické iniciativy takových osobností jako byl Roland Barthes nebo stále ještě je Claude Lévi-Strauss. V čele uměnovědného směru strukturalistických bádání stál Čech Jan Mukařovský a pražský Rus Roman Jakobson. Vývoj pohledů na estetickou funkci dokončil o tři desítky let později jeden z Mukařovského žáků, Květoslav Chvatík. Jeho definice estetické funkce zohledňuje aspekt vztahovosti. Tedy nikoliv pouze řecké ergon jako věc, vlastnost, ale energie jako působení, vztah. Je jasné, že musí jít o vztah lidský, vztah člověka k nějaké věci, jevu, události, dílu a má tedy povahu nutně společenskou a historickou. Projevuje se nejdůležitějším procesem celé situace, kterou chceme zkoumat, totiž schopností upoutat pozornost na předmět, který se stal jejím nositelem, a tedy samozřejmě na jeho stavbu, strukturu, materiál. Ono formalistické Kak éto sdjélano?

Samozřejmě, přijmeme-li tezi další inspirativní metodologické školy – receptivní estetiku univerzitních profesorů z německé Kostnice, musíme se zaměřit na působení artefaktů a advertfaktů, které „erotické“ nějakým způsobem tematizují. To, co se na recepčním účinku takových děl podílí naprosto zásadně je právě přítomnost estetické funkce. Ona je tou čarodějkou, která dělá z některých komunikátů brak a jiné uvádí do výsostného prostoru umění. Nebo na tento prostor, na jeho existenci alespoň odkazuje.

Přítomnost estetické funkce ve faktech, která jsou předmětem našeho zájmu musíme zkoumat, abych se dobrali dalšího rozlišení. Jak víme, je-li dominantní, jsme ve sféře umění, kde platí jiné zákonitosti, od materiálových až po etické. Mnohem zajímavější je pak situace těch faktů, kde je přítomna, ale nehraje hlavní roli, kde sekunduje rolím jiným (ideologické, reklamní, náboženské, didaktické atd.) Právě zde, kromě standardního upoutání pozornosti, ozvláštňení, aktualizace může rehabilitovat užití pornografických obrazů a postupů. Rehabilituje dokonce i prostor nejpřísnějších a nejstřeženějších tabu.

Estetická funkce určuje také limity publikování. Neodvážil bych se zde zveřejnit pornografické fotografie nebo pasáže hraného pornofilmu, ale obraz s dominancí nebo alespoň zásadní přítomností estetické funkce mi to umožňuje. Rozlišovat mezi explicitním a implicitním, jak se to často děje ve smyslu čím více je z těla odhaleno, tím více se ocitáme ve sféře neřesti, je trochu mechanické, jednorozměrné, povrchní. Můžeme se totiž setkat s brutální nahotou, která je funkční, a na druhé straně s přisprostlým erotickým náznakem, který nás uráží.

Literatura:

Lenka Klodová

http://ona.idnes.cz/casopis-zenin-pornografie-pro-zeny-jako-zrcadlo-vlastni-sexuality-1f8-/ona_telo.asp?c=A081201_122500_ona_telo_jup

http://xman.idnes.cz/feministky-maji-sve-porno-a-libi-se-i-muzum-f20-/xman-styl.asp?c=A090807_122519_xman-styl_hig

Knihy:

Cornell, Drucilla

1997 Die Versuchung der Pornographie. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main

Ertel, Henner

1990 Erotika und Pornographie. Psychologie Verlags Union, München

Flaßpöhler, Svenja

2007 Der Wille zur Lust. Pornographie und das moderne Subjekt. Campus Verlag, Frankfurt am Main

Franke, Michael

2006 Erotik in der Werbung. Dr. Müller Verlag, Berlin

Sei, Keiko

1999 O pornografii – ráno poté. Umělec, č. 3.

Willems, Herbert

2003 Theatralität der Werbung. Gruyter, Berlin

Williams, Linda

1995 Hard Core. Macht, Lust und die Traditionen des pornographischen Films. Stroemfeld, Basel / Frankfurt am Main



1. Reklama na sýr Duko



2. Reklama na kartonážní výrobky





3.-4. Rakouská sociální reklama na chráněný sex.



5. Cecily Brown (nar. 1969)



6. – 7. Alan Moore, Melinda Gebbieová - Ztracené dívky

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ

Geneze transferových daní v České republice

Evolution of transfer taxes in the Czech Republic

Břetislav Andrlík

Anotace

Příspěvek se zabývá vývojem a současností uplatňování majetkových daní v České republice. Zaměřuje se na majetkové daně, které jsou označovány jako tzv. transferové daně – konkrétně daň dědickou, daň darovací a daň z převodu nemovitostí. V první části příspěvku je uveden historický vývoj majetkových (transferových) daní se zaměřením na nejdůležitější stádia jejich uplatňování před rokem 1918. Další část řeší historický vývoj v letech 1918 až 1989 na území Československé republiky. V závěru je uvedena současná podoba zákona o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí.

Summary

This topic contains the issues in the evolution of a property tax in the Czech Republic. It deals with a property tax concrete - inheritance tax, gift tax, real estate-transfer tax. The first part of this topic is focused on historical evolution of property taxes (transfer taxes). It contains the most important stages its exercitation before 1918. The next part is focused on historical evolution from 1918 to 1989 in the Czechoslovakia. The other part deals with the current version of a law dealing with inheritance tax, gift tax, real estate-transfer tax.

Úvod

Daňová historie je obecně velmi zajímavá a její existence trápí povědomí lidské společnosti již tisíciletí. Historie majetkových daní svým způsobem koresponduje s historií daní, a to zejména v tom smyslu, že majetkové daně, především daně vztahující se k nemovitému majetku, byly uplatňované již ve starověku. Je bezpochyby, že daň z nemovitostí ve svých různých podobách patří k nejstarším způsobům, jak daňově zatížit obyvatelstvo a zajistit si poměrně stabilní příjem státního rozpočtu. Transferové daně, které jsou předmětem tohoto příspěvku, se začaly uplatňovat později, ovšem jejich tradice zůstává dodnes.

Zatěžování disponibilního příjmu subjektů transferovými daněmi se v současných daňových systémech považuje za podmínku spravedlivého zdanění, založeného na principu platební schopnosti, v němž majetek doplňuje důchody a spotřebu. Dodatečné zdanění platební kapacity poplatníků také souvisí s platbou za užitek, který vlastníkům majetku poskytuje státní autorita. Princip užitku při zdaňování majetku a bohatství jako celku spočívá v tom, že veřejné služby, vybudování infrastruktury, osvětlení a propagace lokality zvyšuje hodnotu např. nemovitostí.

Cíl a použité postupy

Cílem tohoto příspěvku je s využitím metody deskripce a analýzy odborné literatury, vztahující se k dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, identifikovat hlavní vývojové tendence a formy zdaňování transferu majetku. Sledovaná časová osa je stanovena na rané období vzniku daní (poplatků), přes období vzniku Československé republiky, až po současnou podobu aplikace daní na majetek při jeho transferu.

Pro realizaci stanoveného cíle je třeba prostudovat řadu odborných publikací a materiálů, které se vztahují k danému tématu. Řešení je založeno především na metodě analýzy jako přístupu, založeném 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 deskripce, pomocí které popisujeme vlastnosti určitého jevu či procesu.

Dosažené výsledky a diskuse

Vlastní zkoumání problematiky majetkových daní je zahájeno v období, kdy se na našem území začalo uplatňovat tzv. učení o trojím lidu. Vývoj majetkových daní na našem území je datován již ve 12. století, kdy jako předmět těchto daní byly chápány obdělávané pozemky a městské domy. Vrchnost a církev byla od placení daní obecně osvobozena (tzv. učení o trojím lidu). Za vlády posledních Jagellonců docházelo k zadlužení panovníků a tím k nutnosti získání finančních zdrojů ke krytí těchto dluhů. V důsledku této potřeby byl vytvořen berní předpis stavovského sněmu, který je považován za první ucelený náznak české daňové soustavy. Berní předpis stavovského sněmu, z roku 1517, stanovil všeobecnou daň z majetku a z výnosů kapitálu. Předmětem daně byl obecní majetek měst královských, panských, rytířských, klášterů a duchovenstva. Berní předpis ovšem stanovoval rozdíly mezi šlechtou a poddanými, což se projevilo v konstrukci základu daně, kdy vrchnost zdaňovala pouze nemovitosti, peněžní a naturální dávky vyplácené poddaným. Poddaní platili daň z veškerého movitého a nemovitého majetku.²²⁴

Dalším historickým mezníkem bylo období vlády Ferdinanda I., kdy byla v roce 1531 ustanovena majetková daň, tzv. šacuňk, který nezahrnoval majetek poddaných. Šacuňk byl zrušen v roce 1534 a nahrazen nepřímou daní z prodeje v zemi. Vzhledem k tomu, že tato daň měla být placena z každého prodeje movitých statků v zemi a byla spojena s dovozními a vývozními cly na pivo, víno, dobytek, olej, sůl a daní z výnosů kapitálu, zatěžovala nejvíce městský stav a poddané, kteří byli nuceni toto zboží kupovat. Zavedení domovní daně, na přelomu 16. a 17. stol., znamenalo zdanění staveb ve městech královských či usedlostí na venkově. Za vlády Marie Terezie byla zavedena řádná daň, která byla povinná a postihovala výtěžky půdy v držbě měšťanů a poddaných, oproti tomu existovala půda v držbě vrchnosti, která byla zatěžována dobrovolnou platbou. V oblasti majetkových daní byl učiněn významný počín v zavedení prvních seznamů, katastrů, tzv. revisitační katastr z roku 1748, který se neomezoval pouze na ornou půdu, ale postihoval veškerou půdu poddanskou s klasifikací dle jakosti a rozlohy. Patentem z roku 1785 byla provedena reforma pozemkové daně, daňovou jednotkou se stal pozemek. V tomto období byl katastr rozšířen i o vrchnostenské pozemky (veškerá půda bez rozdílu vlastnictví).²²⁵ Půda byla zdaňována stejnou sazbou daně, bez ohledu na to, zda se jednalo o půdu v držbě poddaných či vrchnosti. Jednotná pozemková daň (zahrnovala výnosy domů a živností) byla jedním z hlavních pilířů daňové soustavy ke konci 18. stol. Reformy z doby osvícenectví byly natolik dostačující, že nebylo třeba dalších výrazných změn až do pádu Rakousko-Uherska, docházelo pouze k dílčím změnám.²²⁶

²²⁴ ŠIROKÝ, J. *Daňové teorie s praktickou aplikací*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 301 s. ISBN 978-80-7400-005-8.

²²⁵ GRŮŇ, L. *Dějiny daní, poplatků a cla*. 1. vyd. Bratislava: Holoprint, 2000. ISBN 80-967243-2-0.

²²⁶ RADVAN, M. *Zdanění majetku v Evropě*. 1. Vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 385 s. ISBN 978-80-7179-563-6.

Počátkem 19. stol., byla provedena reforma daně pozemkové, která vedla ke zřízení všeobecného stavebního katastru a znovuzavedení daně domovní v roce 1820. Vznikem výdělkové daně, v roce 1812, se kontribuce týkala jen výnosů pozemků a domů. Během první světové války nedošlo v daňovém systému k významným změnám, pouze v roce 1916 byla zavedena válečná daň. Postihovala válečné zisky podnikatelů a firem. Následné změny proběhly až v roce 1927 zákonem č. 76/1927 Sb., o přímých daních ze dne 15. června 1927. Na nemovitosti se vztahovala daň pozemková a daň domovní. Na převody vlastnictví k nemovitostem se vztahoval poplatek nemovitostní. Daň dědická a daň darovací byla právně ošetřena daní z obohacení.

Transferové daně po vzniku samostatného Československa

V roce 1921 byl přijat zákon č. 337/1921 Sb., o dani z obohacení. Tento právní předpis upravoval, nabytí následkem úmrtí nebo pro případ smrti a zcela nebo částečně bezúplatná nabytí mezi živými. Oblast současně chápané daně z převodů nemovitostí byla upravena zákonem č. 74/1901 ř.z., o poplatcích z převodu jmění.²²⁷ Zmíněné právní předpisy platily až do června roku 1957, kdy byly zrušeny zákonem č. 26/1957 Sb, o notářských poplatcích. Zákon o notářských poplatcích zavádí jednotné notářské poplatky z dědictví, z darování a z převodu nemovitostí a notářské poplatky za úkony. Od roku 1964 se stal účinným zákon č. 24/1964 Sb., o notářských poplatcích. Veškeré poplatky byly vyměřovány státním notářstvím. Ministerstvo financí vydalo k tomuto zákonu prováděcí vyhlášku č. 25/1964, která obsahovala konkrétní sazebník notářských poplatků.

Poslední právní úpravou předcházející současné právní úpravě transferových daní, tedy zákonu 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, byl zákon přijatý Českou národní radou z roku 1984 č. 146/1984 Sb., o notářských poplatcích s účinností od 1. ledna 1985. Na základě zákona č. 146/1984 Sb., o notářských poplatcích se, dle § 1, vybíraly následující poplatky.

- Za činnost státních notářství (**notářské poplatky za úkony**), základem poplatku byly notářské úkony. Poplatníkem byl subjekt, který žádal o provedení notářského úkonu nebo subjekt, v jehož zájmu byl notářský úkon proveden. Právní úprava samozřejmě pamatovala i na sankce za nedodržení placení poplatku, a to ve formě zastavení nebo neprovedení notářského úkonu. V případě pozdní úhrady poplatků vznikla poplatníkovi povinnost platit za každý započatý měsíc poplatek z prodlení ve výši 0,5 % dlužné částky (tyto sankce byly uplatňovány u všech níže uvedených poplatků obdobně).
- Z úplatného převodu nebo úplatného přechodu vlastnictví k nemovitostem a z úplatného přechodu práva osobního užívání pozemku (**notářské poplatky z převodu nebo přechodu nemovitostí**).
- Za bezúplatné nabytí majetku úmrtím občana (**notářské poplatky z dědictví**), základem poplatku byla cena majetku snižená o dluhy zůstavitele a o cenu jiných povinností nařízených v dědickém řízení.
- Za bezúplatné nabytí majetku (**notářské poplatky z darování**), základem poplatku byla cena nabývaného majetku.

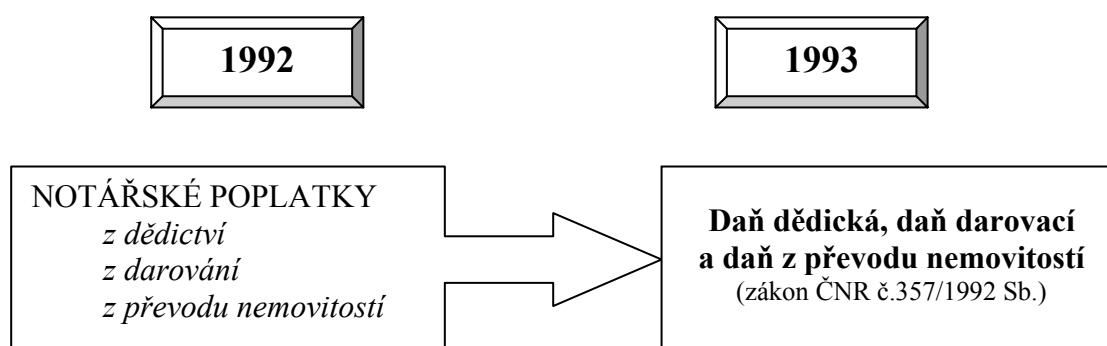
²²⁷ SIBLÍK, J. *Veřejné finance Československa*. 1. vyd. Praha: Orbis, 1947. 196 s.

Všechny výše uvedené poplatky vyměřovala státní notářství, dle zákona a sazebníku, stanoveném v příloze k vyhlášce č. 150/1984 Sb.

Transferové daně po „sametové revoluci“ až do vzniku samostatné České republiky

Po roce 1989 docházelo ke změnám v oblasti právních předpisů upravujících jednotlivé oblasti národního hospodářství. Bylo rozhodnuto o nutnosti vytvoření nové daňové soustavy, která by lépe vystihovala situaci tržního hospodářství. Tato soustava měla lépe vyhovovat potřebám podnikatelského prostředí, odstranit nespravedlnosti dosavadního pojetí daňové problematiky a přizpůsobit daňový systém obdobným systémům fungujícím v zahraničních tržních ekonomikách. Ministerstvo financí zpracovalo návrh zákona o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, který vláda schválila a následovalo jeho projednání v České národní radě a jejich výborech.

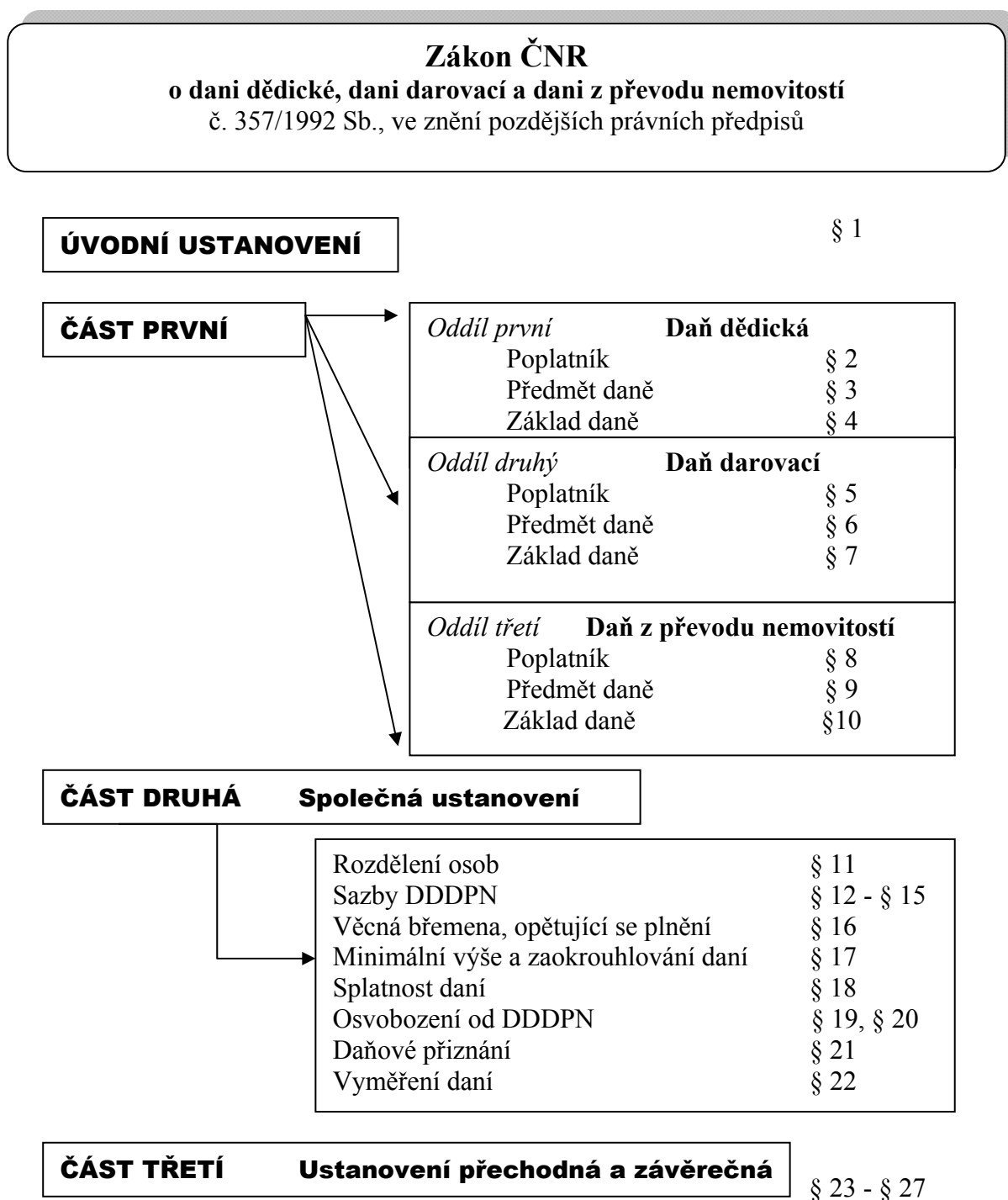
Obrázek č. 7: Schéma provedené změny v oblasti transferových daní



Zdroj: vlastní tvorba

Návrh zákona v jednotlivých ustanoveních aplikoval princip progresivního zdanění zavedením klouzávě progresivní sazby daně. Z hlediska procesní změny u transferových daní můžeme sledovat podstatnou změnu v rozdělení vlastní správy transferových daní. Funkce státních notářství, jako jediných orgánů odpovědných za správu, vyměření a výběr notářských poplatků, včetně případných sankcí byla v souvislosti s novým daňovým systémem nahrazena činností více institucí. Vlastní rozhodovací činnost byla přesunuta na soudy a katastrální úřady, vyměřovací a inkasní činnosti byli pověřeni správci daně. Celý tento proces přípravy nového systému zdanění transferových daní byl zakončen dne 5. května 1992, kdy Česká národní rada schválila zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a z převodu nemovitostí, s účinností od 1. ledna 1993. Nový zákon představuje ve své podstatě návrat k principům zákona č. 337/1921 Sb., o dani z obohacení uplatňovaným v období 1921 až 1957. Jak bylo zmíněno výše, jedná se o návrat k pojmu daň (daně), neboť vlastní podstatu těchto majetkových transferů nelze považovat za poplatky za úkon nebo služby, naopak mají povahu jednorázové daně či dávky majetkového charakteru. V tomto pojetí byly také nastaveny, dle principu daňové spravedlnosti, sazby daně, a to dle výše hodnoty nabývaného nebo převáděného majetku a podle příbuzenského vztahu mezi zůstavitelem, dárcem, převodcem a nabyvatelem. Dále bylo upuštěno od dosavadních lineárních sazeb poplatkového charakteru a byly zavedeny progresivně klouzávě sazby daně (pozdějšími novelami byla progresse odstraněna u daně z převodu nemovitostí a zavedena jednotná sazba daně z převodu nemovitostí).

Obrázek č. 8: Schéma zákona o transferových daních



Zdroj: vlastní tvorba

Závěr

Z historického vývoje a z výsledků výše uvedených dílčích podkapitol lze s jistotou konstatovat, že transferové daně (jako složka majetkových daní) patří k nejstarším formovaným daním v tehdejších mocenských upřádáních. Historicky byl těmto daním přikládán velký význam k financování zejména válečných výpadů panovníků či k financování

jejich vlastních potřeb. Postupem doby význam majetkových daní klesá a jejich inkaso v poměru k ostatním přímým daním je téměř zanedbatelné. Velikostí inkasa se však majetkové daně s přímými daněmi z důchodu, ze zisku a ze spotřeby nemohou srovnávat. Právě tato skutečnost bývá hlavním argumentem, proč se tyto daně většinou dostávají na okraj pozornosti zákonodárců, a v žádném případě neslouží jako nástroj ovlivňování voličů při volebních kampaních jednotlivých politických stran.

Současné vládní uspořádání jednotlivých zemí uvažuje o zrušení některých součástí transferových daní (např. daně darovací). Transferové daně jsou v převážné většině vyspělých tržních ekonomik kvantitativně méně významné, zejména v porovnání s hlavní přímou daní – důchodovou daní. Tato teze spolu s argumentem dvojího zdanění stejného objektu do značné míry otevírá diskuzi, zda tuto daň vybírat či nikoliv. Nejdále v tomto ohledu šla právě Slovenská republika, které jako jediná členská země Evropské unie trojdaně zrušila úplně. Argumentem proč majetkové daně nerušit, i za předpokladu nízkých daňových příjmů, je např. v případě nemovitostí teze nízkých daňových úniků díky dokonalé evidenci pozemků a staveb katastrálními úřady. V současné situaci „finanční krize,“ která se jistou mírou podepisuje i na státních financích, by zrušení jakéhokoliv pozitivního příjmu státního rozpočtu, bylo nerozumné.

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení Tematického směru 02 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

GRŮŇ, L. *Dějiny daní, poplatkov a cla*. 1. vyd. Bratislava: Holoprint, 2000. ISBN 80-967243-2-0.

SIBLÍK, J. *Veřejné finance Československa*. 1. vyd. Praha: Orbis, 1947. 196 s.

ŠIROKÝ, J. *Daňové teorie s praktickou aplikací*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 301 s. ISBN 978-80-7400-005-8.

RADVAN, M. *Zdanění majetku v Evropě*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 385 s. ISBN 978-80-7179-563-6.

Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, ve znění jednotlivých novelizací.

Zákon č. 146/1984 Sb., o notářských poplatcích.

Zákon č. 24/1964 Sb., o notářských poplatcích.

Zákon č. 26/1957 Sb., o notářských poplatcích.

Zákon č. 337/1921 Sb., o dani z obohacení.

Změny v účetnictví veřejného sektoru

Hana Březinová

Anotace

Účetní reforma ve veřejných financích je vyhlášena od 1. ledna 2010. Dosud však nebyl ukončen legislativní proces právních předpisů, které by měly stanovit její právní rámec. Účetní reforma je založena na akruálním přístupu. Rozšiřuje dosavadní pohled přes příjmy a výdaje o nový úhel, a tím je sledování nákladů a výnosů, používání pro veřejný sektor nových účetních metod, jakými jsou zejména odpisy, opravné položky, časové rozlišení. Analýza dosavadního stavu a postupu vede k závěru, že dotčené účetní jednotky nejsou připraveny na účetní reformu. Pokud bude spuštěna, stane se celoplošným experimentem, jehož průběh a výsledky bude možné on line sledovat.

Annotation

Accounting reform of public finances is declared as from January 1, 2010. However, the legislation process of legal regulations, which should stipulate the legal framework of the said reform, has not been terminated, yet. The accounting reform is based on the accrual approach. It broadens the current view through receipts and expenditures by a new angle, which means monitoring of expenses and revenues, using of new accounting methods by the public sector, which include particularly depreciation, adjustments, accruals and deferrals. Analysis of the current state and procedure implies that the relevant accounting units are not prepared for the accounting reform. If it is launched it will become a nationwide experiment the course and results of which may be followed on-line.

ÚVOD

Ministerstvo financí vyhlásilo od roku 2010 účetní reformu ve veřejných financích. Připravilo základní podmínky zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu. V návrhu jsou metody a pravidla pro zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu, tj. soubor činností, které směřují ke shromažďování účetních záznamů od vybraných účetních jednotek v centrálním systému účetních informací státu a k sestavení účetních výkazů za Českou republiku.

CÍL

Cílem práce je analyzovat zákonodárcem navrhované metody a pravidla, které mají vést k možnosti vytvořit jednotné účetní výkazy, jež mají závazný obsah.

POUŽITÉ METODY

Byla provedena podrobná analýza navrhovaných právních norem a předpisů, zjištěné výsledky byly porovnávány a diskutovány v rámci odborných skupin, poté byly učiněny závěry a syntetické výsledky byly poskytnuty zákonodárci k využití pro zkvalitnění návrhů.

DOSAŽENÉ VÝSLEDKY

Rada pro mezinárodní účetní standardy pro veřejný sektor vytvořila od roku 1996 až dosud hlavní soubor 21 standardů (IPSAS) založených stejně jako v případě IAS/IFRS na akruálním principu, samozřejmě s nutnými úpravami zohledňujícími potřeby veřejného sektoru. Ministerstvo financí České republiky připravilo počínaje rokem 2010 účetní reformu ve veřejných financích, která vychází z **akruálního přístupu**.

Účetní reforma ve veřejných financích se má týkat **vybraných účetních jednotek**. Dotčenými subjekty jsou organizační složky státu, státní fondy podle rozpočtových pravidel, Pozemkový fond České republiky, územní samosprávné celky, dobrovolné svazky obcí, Regionální rady regionů soudržnosti, příspěvkové organizace a zdravotní pojišťovny.

Do právních předpisů je třeba doplnit, že účetní reforma ve veřejných financích dopadne také na státní akciové společnosti, obchodní společnosti vlastněné územními samosprávnými celky, státní podniky, státní organizace a další subjekty.

Zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu, včetně sestavování účetních výkazů za Českou republiku, bude provádět **Ministerstvo financí České republiky**, které také bude spravovat centrální systém účetních informací státu.

Z analýzy obdobných systémů používaných v jiných zemích Evropské unie plyne, že centrální systém účetních informací státu není vytvářen regulátorem účetnictví, ale nezávislou samostatnou institucí.

Účetní jednotky budou **povinný dodržovat** při vedení účetnictví zejména směrnou účtovou osnovu, uspořádání a označování položek účetní závěrky a konsolidované účetní závěrky, obsahové vymezení těchto závěrek, účetní metody a ostatní podmínky vedení účetnictví stanovené prováděcími právními předpisy k zákonu o účetnictví.

Návrh prováděcích právních předpisů **upravuje**

- rozsah a způsob sestavování účetní závěrky, závazný obsah jednotlivých částí účetní závěrky,
- pravidla pro formát, strukturu, přenos a zabezpečení účetních záznamů v technické formě vybraných účetních jednotek,
- požadavky pro technické a smíšené formy účetních záznamů,
- rozsah a četnost předávání účetních záznamů vybranými účetními jednotkami do centrálního systému účetních informací státu,
- rozsah a způsob sestavování účetních výkazů za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- uspořádání, označování a obsahové vymezení položek majetku a jiných aktiv a závazků a jiných pasiv v účetních výkazech za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu podle závazného vzoru částí účetní závěrky,
- uspořádání, označování a obsahové vymezení položek nákladů a výnosů a peněžních toků v účetních výkazech za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- uspořádání, označování a obsahové vymezení vysvětlujících a doplňujících informací v příloze účetních závěrek vybraných účetních jednotek a v příloze v účetních výkazech za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- metody konsolidace a jejich použití při sestavování účetních výkazů za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu
- požadavky na organizaci a způsob provedení inventarizace u vybraných účetních jednotek.

Zákon přináší úpravy v **oceňování**. Týkají se

- kulturních památek, sbírek muzejní povahy, předmětů kulturní hodnoty a církevních staveb, pokud není známá jejich pořizovací cena, ocení se ve výši **1 Kč**;
- jiných aktiv a jiných pasiv, o kterých účtují vybrané účetní jednotky v knihách podrozvahových účtů; ty se v případě skutečností, o kterých účetní jednotky účtují v souvislosti s budoucím přírůstkem nebo úbytkem majetku nebo jiného aktiva, závazku nebo jiného pasiva, ke kterému může dojít na základě stanovené podmínky nebo podmínek, oceňují **předpokládanou výši ocenění** této položky majetku či jiného aktiva nebo závazku či jiného pasiva;
- majetek určený k prodeji se ocení **reálnou hodnotou**.

Účetní závěrka vybraných účetních jednotek bude mít proti předchozím obdobím rozšířený rozsah. Bude se sestavovat rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích, přehled o změnách vlastního kapitálu a příloha. Ve výkazech budou údaje uvedeny v tisících korunách.

Protože většina účetních jednotek spadajících do vybraných účetních jednotek neodpisovala dlouhodobý majetek, nevytvářela opravné položky, předchozí vzor rozvahy měl jiné uspořádání. Nyní se budou vykazovat v **rozvaze** aktiva v brutto hodnotě, budou vyjádřeny korekce této hodnoty a vykázána netto hodnota aktiv. Aby mohla být provedena konsolidace, jsou uvedeny položky v rozvaze v členění ve vazbě na jednotlivé syntetické účty. Závazná rozvaha je uvedena ve verzi základní, pro organizační složky státu, pro územní samosprávné celky, svazky obcí, regionální rady regionů soudržnosti, příspěvkové organizace, pro státní fondy a Pozemkový fond České republiky.

Výkaz zisku a ztráty je uveden v členění nákladů na náklady na činnosti, finanční náklady, náklady na nároky na prostředky státního rozpočtu, rozpočtů územních samosprávných celků a státních fondů a náklady ze sdílených daní. Výnosy se vykazují v členění výnosy z činností, finanční výnosy, výnosy z daní a poplatků, výnosy z nároků na prostředky státního rozpočtu, rozpočtů územních samosprávných celků a státních fondů, výnosy ze sdílených daní. Rozdílu mezi výnosy a náklady se vyazuje výsledek hospodaření, a to před zdaněním, daň z příjmů, dodatečné odvody daně z příjmů a výsledek hospodaření po zdanění. Závazný výkaz zisku a ztráty je opět uveden v základní verzi a verzích pro jednotlivé typy účetních jednotek veřejného sektoru.

Přehled o peněžních tocích je sestavován nepřímou metodou, kdy je postupně upravován výsledek hospodaření před zdaněním o nepeněžní operace, peněžní toky ze změny oběžných aktiv a krátkodobých závazků, zaplacenou daň z příjmů, přijaté dividendy, dále o peněžní toky z dlouhodobých aktiv a peněžní toky z vlastního kapitálu, dlouhodobých závazků a dlouhodobých pohledávek.

Diskutována byla systémová připomínka, zda je vhodné sestavovat výkaz cash flow nepřímou metodou, když například obcím dostačuje a vyhovuje vzhledem k vypovídací schopnosti dosavadní výkaz o plnění rozpočtu, který představuje de facto přehled o peněžních tocích sestavený přímou metodou.

Přehled o změnách vlastního kapitálu je navržen jednoduše, vyazuje se v něm jmění účetní jednotky a upravující položky, fondy účetní jednotky a výsledek hospodaření, a to za minulé období, zvýšení stavu, snížení stavu a údaje za běžné období.

Je třeba uvést, že navržený obsah výkazu nepřinese uživateli žádné nové informace proti rozvaze, je to jen prepis rozvahových položek do jiného formátu. Aby uživatelé získali nové informace, bylo by potřeba návrh přehledu o změnách vlastního kapitálu rozšířit o další analytické informace.

Velmi podrobně je upraven obsah **přílohy**, která je až dosud u účetních jednotek velmi podceňována, pokud je vůbec u vybraných účetních jednotek sestavována. Navržená příloha by tak měla být značným informačním přínosem.

Za Českou republiku se budou vykazovat roční účetní výkazy, a to

- souhrnný výkaz majetku a závazku státu,
- souhrnný výkaz nákladů a výnosů státu,
- výkaz peněžních toků a
- příloha.

Pravidla dosud nejsou připravena, nebylo možné analyzovat tedy příslušné metody a pravidla jejich sestavení.

DISKUSE

Podstata účetní reformy ve veřejných financích je odhadována z postupně předkládaných návrhů právních předpisů a připomínkových řízení k nim. Od samého počátku chybí jasně formulovaný koncepční záměr. Z tohoto důvodu vyvstává řada otázek. Pokusme se zamyslet nad některými z nich.

1. Kdo bude uživatelem výstupů a dat z centrálního systému informací státu? Zatím není dostatečně jasné, zda by to měla být vláda, Poslanecká sněmovna Parlamentu, Senát nebo snad jednotlivá ministerstva či kraje. Závěry z dosavadních diskusí konvergují k tomu, že získaná rozsáhlá datová základna si bude muset uživatele teprve najít.
2. Zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu, včetně sestavování účetních výkazů za Českou republiku, bude provádět Ministerstvo financí, které také spravuje centrální systém účetních informací státu. Je stát v pozici účetní jednotky? Zákon o účetnictví stát mezi účetní jednotky neřadí. Za stát však budou sestavovány účetní výkazy a spravovány účetní informace. Stát však by nemohl zřejmě plnit povinnosti kladené na účetní jednotky zákonem o účetnictví a prováděcími předpisy.
3. Jaké budou stanoveny metody konsolidace a konsolidační pravidla? Prováděcí předpis k zákonu o účetnictví zatím není připraven. Není zřejmě, jak se budou souhrnný výkaz majetku a závazků státu, souhrnný výkaz nákladů a výnosů státu, výkaz peněžních toků a příloha vytvářet. Dosavadní poznatky z diskusí tendují k závěru, že půjde spíše o agregaci, nikoliv konsolidaci dat.
4. Jak bude definován okamžik uskutečnění účetního případu zejména ve vazbě na oceňování předpokládanou vyšší ocenění u podrozvahových pohledávek a závazků a u majetku určenému k prodeji oceňovanému reálnou hodnotou? Zřejmě půjde o velmi těžko stanovený okamžik, kde bude hrát roli subjektivní vliv. Tato skutečnost však může mít podstatný vliv na správné oceňování.

ZÁVĚR

Reforma účetnictví ve veřejných financích by měla být zahájena 1. ledna 2010. V současnosti však není dokončen legislativní proces právních norem, které by měly vytvářet právní rámec k celé reformě. Dotčené účetní jednotky tak nemají dostatečný prostor pro přípravu na tak závažný úkol. Rok 2010 se tak stane celoplošným experimentem, jehož průběh a výsledky bude možné on line sledovat.

POUŽITÁ LITERATURA

Příručka dokumentů Rady pro mezinárodní účetní standardy pro veřejný sektor, IFAC, 2005, ISBN: 80-239-7238-3

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění zákona č. 304/2008 Sb.

Návrhy prováděcích vyhlášek

Alternativní zdroje financování – outsideři v útoku?

The Alternative Financial Resources – Outsiders on the Offensive?

František Kalouda, Petr Málek

Abstrakt

Obečně rozšířeným názorem je, že bankovní úvěr je v ČR v posici prakticky neotřesitelně dominantního zdroje financování podnikatelských aktivit. Příspěvek usiluje především analyzovat časový vývoj struktury bankovních úvěrů, se zaměřením na financování průmyslu, v bližším přiblížení pak na financování investičních aktivit. Dalším dílčím cílem příspěvku pak je srovnat výsledky analýzy časové dynamiky bankovních úvěrů s časovou dynamikou vybraných alternativních zdrojů financování. Výsledkem příspěvku je objektivizace významu bankovního úvěru k diskutovanému účelu, pokud jako kritérium významnosti uvažujeme dostupný objem daného zdroje.

Summary

Common opinion is, that bank loan is in very dominant position in area of financing the industrial needs. The paper deals first of all with trends both bank loans and alternative resources of finance. Other aim of the paper is to compare importance above mentioned resources of funding industry by using quantity criterion. Finally to the end of the paper there are presented the generalised conclusions, stemming from given data.

1. Úvod

Příspěvek je věnován analýze vývoje bankovního úvěru jako klasického zdroje financování potřeb průmyslu a vývoje alternativních zdrojů financování, sloužících ke stejnému účelu. Smyslem srovnání obou těchto finančních zdrojů je poskytnutí podkladů pro odhad jejich reálného významu, pokud jde o objem prostředků, které z nich průmyslu plynou.

Novost příspěvku spočívá v podrobnosti pohledu na analyzovanou problematiku. Mimo celkových objemů daných finančních prostředků v obou srovnávaných kategoriích je věnována pozornost jejich podmnožinám v podobě kategorií

- financování investic celkem
- financování průmyslu celkem a z toho
- financování investičních potřeb průmyslu.

Kromě toho má však příspěvek prioritu i pokud jde **strukturu uvažovaných alternativních zdrojů**.

Mimo běžné kategorie

- leasingu a
- faktoringu

bere v úvahu i stále přehlížené

- pojistné plnění a

snaží se kvantifikovaně vyjádřit i význam

- primárních emisí (IPO) a
- private equity (venture capital).

Aktuálnost příspěvku spočívá především v tom, že usiluje o objektivní význam bankovního úvěru (ve výše uvedené struktuře) v podmínkách současné ekonomiky.

2. Cíl a použité metody

Cílem příspěvku je obrátit pozornost odborné veřejnosti k rostoucímu podílu alternativních zdrojů financování na financování potřeb průmyslu, speciálně potřeb investičních.

V obecné rovině je příspěvek postaven na analyticko-syntetickém přístupu. V detailu využívá ve významné míře sekundární průzkum, v podobě práce s odbornou literaturou. Významným zdrojem informací jsou i internetové prameny. Pravděpodobně nejvíce je příspěvek metodicky profilován rozsáhlou aplikací metody srovnání.

3. Dosažené výsledky

3.1 Kvantifikace bankovních úvěrů jako finančního zdroje

Význam bankovních úvěrů pro financování podnikatelských aktivit jistě nelze dost dobře docenit, speciálně bereme-li v úvahu historická hlediska.

Pozornost tohoto příspěvku je zaměřena především na úvěry pro průmysl a z nich pak zvláště na úvěry investiční. Tato volba vychází z charakteru srovnávaných finančních zdrojů (úvěry kontra alternativní zdroje financování) a z převažujícího způsobu jejich použití.

Výchozí údaje o vývojových trendech úvěrů obsahuje následující Tabulka 3.1. V ní je jako základní analytická technika (stejně jako v případě následující Tabulky 3.2) použita analýza trendu, tedy horizontální analýza.

Tabulka 3.1 Trendy bankovního úvěru jako zdroje financování potřeb průmyslu

rok	úvěry celkem		z toho investiční		průmyslové úvěry		z toho investiční ²²⁸	
	absolutně mil. Kč	%	absolutně mil. Kč	%	absolutně mil. Kč	%	absolutně mil. Kč	%
1998	905 320	100	270 620	100	264 915	100	79 190	100
1999	869 748	96,1	261 850	96,7	256 776	96,9	77 293	97,6
2000	866 347	95,7	249 422	92,2	235 508	88,9	67 803	85,6
2001	825 349	91,2	356 995	131,9	174 235	65,8	75 363	95,2
2002	800 505	88,4	249 688	92,3	147 890	55,8	46 129	58,3
2003	816 246	90,2	246 327	91,0	145 472	54,9	43 901	55,4
2004	875 340	96,7	246 041	90,9	148 831	56,2	41 834	52,9
2005	1 026 027	113,3	271 611	100,4	167 913	63,4	44 450	56,1
2006	1 221 555	134,9			182 020	68,7		

Zdroj: Statistická ročenka ČR 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007

Ročenka Hospodářských novin 2003, str. 38 a 65

Odvětvové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002

www.cap.cz

www.cnb.cz

výpočty autorů

Poznámka: Zde, v Tabulce 3.1 i na jiných místech tohoto příspěvku je volné místo v tabulce použito jako indikace chybějících dat.

²²⁸ Dopočteno z objemu průmyslových úvěrů s využitím relace úvěrů celkem a úvěrů investičních.

Z Tabulky 3.1 je zřejmé, že co do celkové výše úvěrů je v uvažovaném časovém horizontu celkový trend v zásadě kombinací **mírné stagnace** (v letech 1998 – 2003) a **následného výrazného růstu** (léta 2004 – 2006).

Podstatně jiná je však již situace u průmyslových úvěrů určených pro financování investic celkem, kde jde o mírný růst s následujícím poklesem v podstatě na úroveň výchozího roku.

V zásadě stálý pokles je pak typický pro kategorii průmyslových úvěrů. Ve všech až dosud diskutovaných kategoriích úvěru jsou presentována originální data.

Trend průmyslových úvěrů v zásadě kopíruje trend investičních průmyslových úvěrů neboť v tomto případě jde o dopočtená data ve stejném poměru jako jsou uváděny úvěry celkem a z toho úvěry investiční (v dostupných databázích se tento údaj nevyskytuje). V absolutních hodnotách jde přirozeně o podstatně menší objemy než v případě průmyslových úvěrů.

3.2 Kvantifikace pojistného plnění a dalších vybraných alternativních zdrojů financování podniku

Mezi alternativní zdroje financování podnikatelských aktivit nezahrnujeme zdroje spojené s tzv. bruselskými fondy. Jejich objem je samozřejmě nezanedbatelný (jen Rozvojové projekty mohou v intervalu let 2007 až 2013 přinést cca 100 mld. Kč), ale systémově nejde o standardní zdroj na který bychom měli spoléhat. Navíc je jeho dostupnost jasně vymezena pouze na určitý časový interval, perspektivně je tedy jeho výše nulová.

Tabulka 3.2 Trendy alternativních zdrojů financování celkem (v mld. Kč)

rok	pojistné plnění (neživotní)		leasing celkem		faktoring		IPO		private equity (venture cap.)		celkem	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%	abs.	%
1998	23,9	100									23,9	100
1999	25,6	107,3	63,6	100							88,6	370,7
2000	23,6	98,8	88,9	139,8							112,5	470,7
2001	26,6	111,3	117,9	185,4							144,5	604,6
2002	46,8	196	123,4	194					1,5	100	171,7	718,4
2003	44,6	186,7	126,7	199,2					3,0	200	174,3	729,3
2004	35,4	148	133,7	210,2	82	100	5,6	100	0,2	13,3	256,9	1075
2005	34,3	143,5	145,6	228,9	83,8	102,2	3,8	67,9	0,6	40	268,1	1122
2006	38,3	160,3	154,2	242,5	104,8	127,8	2,3	41,1	0,7	26,7	300	1255
2007			182,6	287,1	127,1	155	1,0	17,9			310,7	1300
2008			161,4	253,8	134	163,4	40,7	726,8			336,1	1406

Zdroj:

Statistická ročenka ČR 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007

Ročenka Hospodářských novin 2003, str. 38 a 65

Odvětvové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002

VALACH, Josef: *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vydání Praha: Ekopress, 2006, počet stran: 465. ISBN 80-86929-01-9. Str. 351.

www.cap.cz

www.cnb.cz

<http://www.clfa.cz/statistiky/>

http://www.cvca.cz/miranda2/export/sites/www.cvca.cz/cs/sys/galerie-download/Czech_Republic_2006.pdf

<http://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?A=H&M=6&D=10.12.2006>

<http://www.pse.cz/dokument.aspx?k=Vyrocní-Zprávy> výroční zprávy BCPP

<http://ipoint.financninoviny.cz/ipo-nwr-rebus-alokace-upisu-mezi-brokery-retailovi-investori-nerozlustili.html>

finanční noviny

<http://www.aaaauto.cz/cz/aaa-auto-group-n-v-ziskala-emisi-svych-akcii-32-mil-eur/article.html?id=31955>

tisková zpráva AAA

http://www.ecm.cz/ir-udalosti-oznameni/tiskove-zpravy.html/152_827-vysledky-ECM-za-rok-2006

tisková zpráva ECM

<http://www.pegasas.cz/Data/files/investori/>

[Vyrocni%20zpravy/VZ06_PEGAS_NONWOVENS_SA.pdf](http://www.pegasas.cz/Data/files/investori/Vyrocní%20zpravy/VZ06_PEGAS_NONWOVENS_SA.pdf)

výroční zpráva Pegas za rok 2006

http://www.zentiva.cz/download/annual_reports/2004/vz_cz.pdf

Výroční zpráva zentivy za rok 2004

výpočty autorů

3.3 Srovnání průmyslového investičního bankovního úvěru a alternativních zdrojů financování

Srovnání obou diskutovaných zdrojů provádíme za situace, kdy u všech zdrojů uvažujeme pouze jejich podíl určený k financování průmyslových účelů. Důvod pro toto vymezení je zřejmý – pro podrobnější rozdělení (až na úroveň průmyslových investičních účelů) nejsou dostupná odpovídající data.

Na rozdíl od dosud používané horizontální analýzy se v tomto případě (viz Tabulka 3.3) ukazuje vhodnější analýza vertikální.

Tabulka 3.3 Srovnání bankovního úvěru a alternativních zdrojů financování **pro průmyslové účely (v mld. Kč)**

rok	alternativní zdroje		bankovní úvěr		zdroje financování celkem	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%
1998	23,9	8,276	264,9	91,72	288,8	100
1999	25,6	9,065	256,8	90,93	282,4	100
2000	45,5	16,19	235,5	83,81	281	100
2001	53,2	23,39	174,2	76,61	227,4	100
2002	75,8	33,88	147,9	66,12	223,7	100
2003	75,1	34,04	145,5	65,96	220,6	100
2004	151,7	50,5	148,8	49,5	300,5	100
2005	153,3	47,73	167,9	52,27	321,2	100
2006	183,9	50,3	182	49,7	365,9	100
2007	190,2	100			190,2	100
2008	223,1	100			223,1	100

Zdroj:

Statistická ročenka ČR 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007

Ročenka Hospodářských novin 2003, str. 38 a 65

Odvětvové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002

VALACH, Josef: *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vydání Praha: Ekopress, 2006, počet stran: 465. ISBN 80-86929-01-9. Str. 351.

www.cap.cz

www.cnb.cz

<http://www.cdfa.cz/statistiky/>

http://www.cvca.cz/miranda2/export/sites/www.cvca.cz/cs/sys/galerie-download/Czech_Republic_2006.pdf

<http://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?A=H&M=6&D=10.12.2006>

<http://www.pse.cz/dokument.aspx?k=Vyrocni-Zpravy> výroční zprávy BCPP

<http://ipoint.financninoviny.cz/ipo-nwr-rebus-alokace-upisu-mezi-brokery-retailovi-investori-nerozlustili.html>

finanční noviny

<http://www.aaaauto.cz/cz/aaa-auto-group-n-v-ziskala-emisi-svych-akcii-32-mil-eur/article.html?id=31955>

tisková zpráva AAA

http://www.ecm.cz/ir-udalosti-oznameni/tiskove-zpravy.html/152_827-vysledky-ECM-za-rok-2006

tisková zpráva ECM

<http://www.pegasas.cz/Data/files/investori/>

[Vyrocni%20zpravy/VZ06_PEGAS_NONWOVENS_SA.pdf](http://www.pegasas.cz/Data/files/investori/Vyrocni%20zpravy/VZ06_PEGAS_NONWOVENS_SA.pdf)

výroční zpráva Pegas za rok 2006

http://www.zentiva.cz/download/annual_reports/2004/vz_cz.pdf

Výroční zpráva zentivy za rok 2004

Výpočty autorů

4. Diskuse

Z výše presentovaných dat, speciálně z údajů presentovaných v Tabulce 3.3 je dostatečně zřejmé, že až **donedávna zcela dominantní postavení bankovního úvěru se**, pokud jde o financování potřeb průmyslu výrazně mění, **oslabuje**.

Je zřejmé, že k tomuto závěru není možné dospět pouze na základě srovnání získaných dat na základě analýzy časových řad (trendů, horizontální analýzy). Trendy samy o sobě mohou být zavádějící. Rozhodující jsou v těchto souvislostech absolutní hodnoty dosažené úrovně jednotlivých zdrojů i celkem (bankovní úvěry a alternativní zdroje). Tuto vypovídací schopnost pak jen podporuje využití vertikální analýzy pro podrobnější strukturální analýzu dostupných zdrojů financování podniků, zde speciálně s ohledem na financování průmyslových účelů.

V souvislosti se zřetelným poklesem významu bankovního úvěru pro financování potřeb průmyslu by zřejmě bylo možno objevit i vazbu tohoto jevu na současný trend podniků zadlužovat se co nejméně, (míra zadlužení se snižuje), případně nepracovat s bankovním úvěrem vůbec. Zřejmě se zde otvírá nové pole působnosti pro podrobnější analýzu tohoto fenoménu.

Dané hledisko je diktováno pouze dostupností vstupních dat. Je totiž zřejmé, že ještě zajímavější by bylo sledovat podmnožinu zdrojů pro financování potřeb průmyslu a to podmnožinu investičních úvěrů. To by dovolilo sledovat více strategické aspekty financování podnikatelských aktivit.

Zde je snad na místě i dílčí metodická poznámka. V případě analýzy dat uvedených v Tabulce 3.1 i Tabulce 3.2 je deklarováno použití horizontální analýzy, v případě údajů z Tabulky 3.3 pak aplikace analýzy vertikální. První pohled na všechny tyto tabulky se však zdá ukazovat, že pravý opak je pravdou. Při podrobnějším zvážení situace je nicméně zřejmé, že žádný problém neexistuje – v označení analýzy dáváme přednost zavedenému standardu (horizontální analýza je totožná s analýzou časových řad a jen orientace tabulek je od tohoto uzusu odlišná.)

5. Závěr

Príspevek analyzuje vývoj proporcí zdrojů financování průmyslových potřeb v časovém horizontu téměř deset let. Jako nejvýznamnější sledovaná kategorie finančních zdrojů byla z metodických důvodů zvolena **kategorie zdrojů pro průmyslové účely**.

Dostupná data ukazují na jasné postupné oslabování posicí bankovního úvěru až na zatím poslední dostupný výsledek - poměr (data z roku 2006) **49,7 % ku 50,3 % ve prospěch alternativních zdrojů financování**. To je jasný důkaz postupné **ztráty pozice bankovního úvěru** – jeho význam pro financování potřeb průmyslu nepochybně klesá a už současný stav by bylo možno hodnotit (z pohledu bankovního marketingu) jako **alarmující**.

Při srovnání jednotlivých kategorií alternativních zdrojů financování se pak ukazuje, že jejich rozhodující komponenty tvoří v současné době triáda

- pojistné plnění (podíl na zdrojích **38,3 mld. Kč**, průměrné tempo růstu **7,54 %** ročně),
- leasing (podíl na zdrojích **161,4 mld. Kč**, průměrné tempo růstu **17,09 %** ročně) a
- faktoring (podíl na zdrojích **134 mld Kč**, průměrné tempo růstu **15,85 %** ročně).

Význam primárních emisí cenných papírů (kategorie IPO) i kategorie private equity je bohužel až dosud jen okrajový. Autoři příspěvku se speciálně v této souvislosti neodvažují ani odhadnout, zda se tento neutěšený stav v blízké budoucnosti změní.

Seznam použité literatury

knihy

VALACH, J.: *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vydání
Praha: Ekopress, 2006. Počet stran: 465. ISBN 80-86929-01-9.
DVOŘÁK, I. – PROCHÁZKA, P.: *Rizikový a rozvojový kapitál*. Management Press, Praha
1998.
Statistická ročenka ČR 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007

časopisy

NOSEK, M. – LAŠTOVIČKA, R.: Venture kapitál pro české podnikatele. Finanční poradce
podnikatele, 1995, č. 5
Ročenka Hospodářských novin 2003
Odvětvové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002

internet

http://www.clfa.cz/statistiky/zprava_o_stavu_trhu_2008.doc
http://www.cvca.cz/miranda2/export/sites/www.cvca.cz/cs/sys/galerie-download/Czech_Republic_2006.pdf
www.cap.cz
www.cnb.cz
<http://www.clfa.cz/statistiky/>
http://www.cvca.cz/miranda2/export/sites/www.cvca.cz/cs/sys/galerie-download/Czech_Republic_2006.pdf
<http://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?A=H&M=6&D=10.12.2006>
<http://www.pse.cz/dokument.aspx?k=Vyrocní-Zprávy> výroční zprávy BCPP
<http://ipoint.financninoviny.cz/ipo-nwr-rebus-alokace-upisu-mezí-brokery-retailovi-investori-nerozlústili.html>
finanční noviny
<http://www.aaaauto.cz/cz/aaa-auto-group-n-v-ziskala-emisi-svych-akcii-32-mil-eur/article.html?id=31955>
tisková zpráva AAA
http://www.ecm.cz/ir-udalosti-oznameni/tiskove-zpravy.html/152_827-vysledky-ECM-za-rok-2006
tisková zpráva ECM
http://www.pegasas.cz/Data/files/investori/Vyrocní%20zpravy/VZ06_PEGAS_NONWOVENS_SA.pdf
výroční zpráva Pegas za rok 2006
http://www.zentiva.cz/download/annual_reports/2004/vz_cz.pdf
Výroční zpráva zentivy za rok 2004

Daňový motiv jako možný důvod integrace podnikatelů v ČR

Tax incentive as a possible reason for company combinations in the Czech Republic

Alois Konečný

ANOTACE

Předmětem příspěvku „Daňový motiv jako možný důvod integrace podnikatelů v ČR“ je rozbor jednoho z druhů důvodů integrace podnikatelů, kterým je daňový motiv. Tento motiv bude nejprve popsán v tom smyslu, jak je široce zmiňován odbornou literaturou, a následně bude posouzena jeho reálnost jako skutečného integračního motivu v kontextu platné české legislativy. Přitom bude posuzována daň z příjmů právnických osob, daň z převodu nemovitosti a daň z přidané hodnoty. V závěru shrnuji získané informace a pokusím se formulovat závěr o reálnosti vnímání některých daňových aspektů jako důvodů integrace podnikatelů v České republice.

ANOTATION

The goal of the entry: „Tax incentive as a possible reason for company combinations in the Czech Republic” is analysis of one type of company combinations reason that is tax incentive. This incentive will be firstly described in the way as it is widely quoted in scientific publications and secondly there will be judged its practicability as a real integrative motif in the view of effective Czech legislation. Concurrently I will asses corporate income tax, stamp duty and value added tax. At the end I summarize gained information and I will try to form conclusion about feasibility of perception of some tax aspects as a company combinations reasons in the Czech Republic.

Úvod

V poslední době se případy spojování společností objevují stále častěji. Proto bychom se měli zajímat o to, jaké motivy vedou vedoucí pracovníky k těmto (pro daného podnikatele dozejista zásadním) rozhodnutím. Cílem, který by měl stát v pozadí za každou fúzí, či akvizicí by určitě mělo být zvýšení zisku. Jak lze dosáhnout ekonomického zisku? Tak, že hodnota nové společnosti po transakci je vyšší než hodnota původních společností před fúzí. Toho lze dosáhnout mnoha cestami, ze kterých se dají odvodit následující motivy. Prvním z nich je zvýšení efektivnosti. Tu lze zvyšovat několika způsoby: zvýšením efektivnosti managementu, využitím provozního synergického efektu, využitím synergií ve finanční oblasti či zvýšením tržní síly společnosti. Druhým často uváděným důvodem pro integraci jsou osobní motivy manažerů. Z dalších důvodů lze ještě jmenovat například podhodnocení cílové společnosti a motiv likvidační hodnoty. Tento příspěvek si však klade za cíl analyzovat poslední, dosud nezmiňovaný důvod, kterým je daňový motiv. Je totiž faktem, že při studiu odborných publikací lze při uvádění možných motivů vedoucích ke spojování podnikatelů velice často nalézt daňový motiv. Otázka, jejíž řešení zde proto chci nastínit, zní: „Mohou být podnikatelé v České republice motivováni dle platné legislativy daněmi k uskutečnění podnikových kombinací?“ Přitom bude posuzována nejprve daň z příjmů právnických osob, poté daň z převodu nemovitosti a nakonec daň z přidané hodnoty.

Cíl a použité metody

Cílem příspěvku je stručná analýza daňového prostředí v České republice a toho, zda toto prostředí může ovlivnit podnikatelské subjekty natolik, aby je to vedlo k uskutečňování jednotlivých typů podnikových kombinací. Analýza se bude soustředit na daň z příjmů právnických osob, daň z převodu nemovitosti a daň z přidané hodnoty. V příspěvku bylo použito metody analýzy, deskripce a syntézy.

Výsledky a diskuse

Daň z příjmů právnických osob

Zisková společnost, která má kladný daňový základ, může fúzovat s podnikatelem, který má vysokou daňovou ztrátu a tím snížit daňovou povinnost z titulu daně z příjmů právnických osob nyní, nebo v budoucnu. Taková fúze je pro obě společnosti výhodná. Tento motiv je ale využitelný jen v některých případech a pouze v některých zemích. A jak je tomu v českých podmínkách? V několika pramenech²²⁹ jsem našel myšlenku, že vždy je při integraci s tímto motivem třeba mít na paměti stanovisko finančního úřadu, který v případě, že zhodnotí, že jediným motivem pro fúzi byla daňová úspora, rozhodne, že se jedná o tzv. „zastřený stav“ a vyměří daňový doplatek. Autoři zřejmě vycházeli z §23d zákona o daních z příjmů²³⁰, případně ze základní zásady daňového řízení obsažené v §2 odst. 7 zákona č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků. Jako související se jeví §23 odst. 3, písm. a bod 1 ZDP, kde je řečeno, že výsledek hospodaření nebo rozdíl mezi příjmy a výdaji podle odstavce 2 se zvyšuje o částky neoprávněně zkracující příjmy. Je ovšem otázkou, zda lze takového stavu vůbec dosáhnout, protože ať už při fúzích akciových společností, částečně při fúzích společností s ručením omezeným, nebo při fúzi akciové společnosti se společností s ručením omezeným musí být návrh smlouvy o fúzi přezkoumán znalcem jmenovaným soudem.

Podle § 23a²³¹ odst. 5 písm. c ZDP platí, že přijímající společnost (i prostřednictvím své stálé provozovny) je oprávněna převzít dosud neuplatněnou daňovou ztrátu nebo její část související s převedeným podnikem nebo jeho samostatnou částí a uplatnit ji jako položku odčitatelnou od základu daně (dále jen ZD) během pěti následujících zdaňovacích období. Dále zákon uvádí, jak zjistit velikost převáděné ztráty. § 38na ZDP však toto pravidlo omezuje tak, že daňovou ztrátu cílové společnosti lze v jednotlivých obdobích od ZD akvizující společnosti odčítat maximálně do výše ZD stanoveného u akvizující společnosti z činnosti vykonávané prostřednictvím převedeného podniku nebo jeho samostatné části v období, za které byla uplatňovaná daňová ztráta vyměřena. Rozdělení ZD se vypočítá podle poměru tržeb za vlastní výkony a zboží cílové a akvizující společnosti v období vyměření daňové ztráty.

Obdobně je v § 23c²³² odst. 8 písm. b řečeno, že akvizitor (zde definovaný) je oprávněn převzít dosud neuplatněnou daňovou ztrátu cílové společnosti. Od zanikající nebo rozdělované společnosti lze převzít pouze část její daňové ztráty v rozsahu zjištěném podle ekonomicky zdůvodnitelného kritéria; ustanovení § 38na²³³ tím není dotčeno. Tuto daňovou ztrátu lze uplatnit jako *položku odčitatelnou od základu daně* (ne jako daňový náklad) ve zdaňovacích obdobích zbývajících do pěti zdaňovacích období bezprostředně

²²⁹ Pramen KISLINGEROVÁ A KOL.: *Manažerské finance*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha; C. H. Beck, 2007., str. 622; a Pramen A&CE GROUP S. R. O. [on-line]. 2008, [cit. 20. října 2009]. Dostupné na: http://www.ace.cz/cz/sluzby-fuze_akvizice.html

²³⁰ Zákon o daních z příjmů č. 586/1992 Sb. ve znění pozdějších předpisů (dále jen ZDP). K zákonu samotnému by ale určitě stálo za to dodat, že na rok 2010 už existuje věcný záměr komplexní reformy daňového systému České republiky, tj. vše zde uvedené platí jen dočasně. – Pramen MINISTERSTVO FINANCÍ. [on-line]. 2008, [cit. 20. října 2009]. Dostupné na: www.mfcr.cz.

²³¹ , který se týká převodu podniku nebo jeho samostatné části (tj. jinak akvizice majetku podniku),

²³² , který se týká fúzí společností,

²³³ Podotkněme ale, že právě toto ustanovení je velice často měněno, v nedávné době například zákonem č. 126/2008 Sb.

následujících po zdaňovacím období nebo období, za něž je podáváno daňové přiznání, za které byla daňová ztráta zanikající nebo rozdělované společnosti vyměřena za podmínek stanovených tímto zákonem.

Jak tedy můžeme vidět, přímý odpočet daňové ztráty u integrujících se společností sice lze provést, ale současná legislativa je mu klade tolik různých omezení, že zřejmě *nemůže být považován za samostatný motiv*. Pokud by při přebírání daňové ztráty vznikly poplatníkovi pochybnosti, zda se jedná o daňově uznatelný převod daňové ztráty, zřejmě by bylo dobré požádat správce daně o závazné posouzení dle §38na odst. 7 ZDP.

Co však může být považováno za možný motiv akvizice majetku (nabytého např. na základě smlouvy o prodeji podniku), jsou možnosti využití určitých odpisů ve společnosti. Podíváme-li se do §30 odst. 10 písm. m ZDP, zjistíme, že poplatník v případech uvedených v § 23a odst. 4 a § 23c odst. 7) pokračuje v odpisování²³⁴ (dle ZDP) *ze vstupní ceny, ze které odpisoval původní vlastník*²³⁵, s výjimkou uvedenou v § 29 odst. 7, a při zachování způsobu odpisování započatém původním vlastníkem. Dále podle §23 odst. 15 ZDP platí, že do ZD se zahrnuje i rozdíl mezi oceněním podniku nebo části podniku, nabytého koupí a souhrnem ocenění jeho jednotlivých složek majetku v účetnictví prodávajícího sníženým o převzaté závazky (dále jen "*oceňovací rozdíl při koupi podniku nebo části podniku*")²³⁶. Kladný oceňovací rozdíl při koupi podniku nebo části podniku se zahrnuje do výdajů (nákladů) rovnoměrně během 180 měsíců, a to v poměrné výši připadající na počet měsíců v příslušném zdaňovacím období nebo období, za něž je podáváno daňové přiznání. Představíme-li si tedy případ, kdy nabývající společnost se rozhoduje mezi možnostmi koupit podnik s převahou majetku, který bude ještě odpisován více než 180 měsíců²³⁷ (15 let)²³⁸, nebo zda koupit tento majetek samostatně (uvažujme ve stejné hodnotě), zřejmě by se jí mohlo vyplatit koupit podnik jako celek, zařadit jednotlivá aktiva do rozvahy v hodnotě převzaté od původního majitele²³⁹ a oceňovací rozdíl k nabytému majetku²⁴⁰ daňově odpisovat daných 15 let, čímž dosáhne v těchto letech snížení výsledku hospodaření za běžnou činnost a tím také daně z příjmů právnických osob.

Na druhou stranu snížení výsledku hospodaření podnikatele nemusí mít jen pozitivní dopady v podobě snížené daňové povinnosti. Prvním možným negativním dopadem, který lze

²³⁴ U akvizice majetku. U fúzi ale platí, že v průběhu zdaňovacího období, kdy byl hmotný majetek (ve významu ZDP) nabyt a je tedy evidován u poplatníka až na konci zdaňovacího období, musí být respektován §26 odst. 7, písm. b, který říká, že v tomto období lze uplatnit odpis pouze ve výši jedné poloviny ročního odpisu vypočteného podle § 31 a 32. Druhou polovinu ročního odpisu uplatní zanikající společnost.

Účetní odpisy sice mohou být jiné, ale podle §24 odst. 2, písm. v jsou zároveň daňovými jen do výše zůstatkové ceny evidované u zanikající společnosti ke dni předcházejícímu dni přeměny.

²³⁵ Ve smyslu používaném v ZDP.

²³⁶ Naopak v §25 odst. 1, písm. zh ZDP zjistíme, že oceňovací rozdíl při nabytí podniku z titulu ne koupě ale vkladu, tj. při akvizici majetku podniku pomocí vkladu podniku, **nelze** zahrnovat do ZD a tedy daňově odpisovat.

²³⁷ Mezi takovýto majetek může minimálně při zařazení do užívání patřit majetek patřící do odpisové skupiny č. 4, 5 a 6 (§30 ZDP), tj. zejména nemovitosti (Příloha 1 k ZDP)

²³⁸ a který potřebuje

²³⁹ Případně i nižší (zde by bylo potřeba ocenění znalce na nižší cenu), je ovšem otázkou, zda by si to byl daňový subjekt zejména v současné době růstu cen nemovitostí před správcem daně schopen obhájit, protože platí, že důkazní břemeno nese daňový subjekt. Druhou věcí je ovšem to, že při dosažení tohoto ocenění bude pro podnikatele mnohem těžší získat úvěry zajištěné nemovitostí, které teď budou oceněny nízkou.

²⁴⁰ dle §7 odst. 10 Vyhlášky 500/2002 Sb.

v souvislosti s výše uvedeným případem zmínit je fakt, že je-li podnik převáděn smlouvou o převodu podniku, podle §477 odst. 1 ObchZ přechází na kupujícího „všechny práva a závazky, na které se prodej vztahuje“. Nejvyšší soud ČR tuto větu rozvedl v usnesení čj. 32 Odo 224/2006 tak, že „jednotlivé věci a práva a jiné majetkové hodnoty nemusí být ve smlouvě vyjmenovány, neboť pojmovým znakem smlouvy o prodeji podniku je přechod všech práv a závazků z prodávajícího na kupujícího ze zákona. Dovodil však, že smlouvou o prodeji podniku musí dojít k vymezení majetkové podstaty převáděného podniku.“ V praxi z toho může vyplývat třeba to, že při takovéto transakci tedy přechází i všechny ručitelé závazky, případně další záruky (za směnky), které nejsou v rozvaze ani jinde v evidenci. Toto u koupě jednotlivých nemovitostí nehrozí²⁴¹.

Druhý možný negativní dopad takového řešení uvedeného případu se může odvíjet od toho, že snížením výsledku hospodaření se zároveň snižuje i vlastní kapitál společnosti. V §25 odst. 1, písm w, bod 4 ZDP je totiž stanoveno, že daňově uznatelnými nejsou finanční náklady (zde definované), pokud úhrn úvěrů a půjček v průběhu zdaňovacího období nebo období, za něž se podává daňové přiznání, přesahuje čtyřnásobek výše vlastního kapitálu. Obdobně je konstruován bod 5, který říká, že u osob spojených (dle § 23 odst. 7 ZDP) nelze daňově uznat finanční náklady na úvěry a půjčky přesahující trojnásobek vlastního kapitálu dlužníka, je-li příjemcem úvěru banka nebo pojišťovna, či dokonce pouze dvojnásobek u ostatních příjemců úvěrů a půjček. To výrazně snižuje rentabilitu vlastního kapitálu společnosti a možnosti finančního řízení podnikatelského subjektu.

Daň z převodu nemovitostí

Další otázkou je povinnost platit daň z převodu nemovitostí. De lege lata²⁴², jedná-li se o akvizici majetku podniku (smlouvou o prodeji podniku), vzniká převodem povinnost zaplatit daň z převodu nemovitostí, která podle §15 tohoto zákona činí 3 % z vyšší z cen sjednané či zjištěné podle zvláštních předpisů²⁴³. Poplatníkem je prodávající, kupující je pak ručitelem. Naopak podle §20 odst. 6, písm. e tamtéž jsou osvobozeny nemovitosti při akvizici majetku vkladem podniku (ale s pětiletým daňovým testem) a dle písm. f tamtéž jsou od daně z převodu nemovitostí zcela osvobozeny převody a přechody majetku právnických osob při jejich sloučení, splynutí, či přeměně – tj. při fúzí. Tato skutečnost může ovlivnit volbu podnikatele mezi druhy podnikových kombinací.

Daň z přidané hodnoty

Co se týče daně z přidané hodnoty (dále jen DPH), je obecně akvizice majetku podniku osvobozena od daně, ať už je provedena prodejem podniku - §13 odst. 10, písm. a, a §14 odst. 5, písm. a zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty (dále jen ZDPH), nebo ve formě vkladu podniku²⁴⁴. A byl-li podnik prodán neplátcí DPH? Neměl by být majetek, u kterého

²⁴¹ Při prodeji podniku ale bývá obvykle smluvně ošetřeno to, že neexistují závazky, které nejsou předmětem účetní evidence, případně že nárůst závazků nad stanovenou hranici bude vystaven prodávajícímu k úhradě.

²⁴² Zákon č.357/1992 Sb. o dani dědické,dani darovací a dani z převodu nemovitostí ve znění pozdějších předpisů

²⁴³ Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku ve znění pozdějších předpisů

²⁴⁴ §13 odst. 4 písm. f a §14 odst. 4 písm. f ZDPH

byl předtím u prodávajícího uplatněn nárok na odpočet DPH, dodaněn? Podle § 13 odst. 4, písm. f ZDPH ne, prodej podniku nebo jeho části je zde výslovně z této povinnosti vyňat.

Obdobně to platí i pro fúze, zde jsou však i jiné povinnosti. Nesmíme například zapomenout na to, že podle §94 odst. 4 ZDPH osoby povinné k dani se sídlem, místem podnikání nebo provozovnou v tuzemsku, na které při přeměně společnosti nebo družstva přechází nebo je převáděno jmění zanikající společnosti nebo družstva, které byly plátcem, se stávají plátcí dnem zápisu přeměny do obchodního rejstříku a jsou povinny podat přihlášku k registraci do dne zápisu přeměny do obchodního rejstříku (§95 odst. 4 ZDPH). O zrušení registrace může podle § 106 odst. 3 takovýto plátcem požádat nejdříve po uplynutí tří měsíců ode dne, kdy se stal plátcem, pokud jeho obrat nepřesáhl za nejbližší předcházející tři po sobě jdoucí kalendářní měsíce částku 250 000 Kč. Při zrušení registrace je plátcem, pokud u evidovaného obchodního majetku (nebo majetku, který měl být evidován,) nebo jeho části uplatnil odpočet daně, povinen snížit nárok na odpočet daně²⁴⁵ ke dni zrušení registrace. Při fúzi dále platí, že zdaňovací období zúčastněných společností nebo družstev stanoví v závislosti na součtu obrátů zúčastněných společností nebo družstev (§99 odst. 5 ZDPH).

Závěr

V tomto příspěvku jsem se pokusil analyzovat jeden z často uváděných motivů pro integraci podnikatelských subjektů a ohodnotit jeho uskutečnitelnost a reálnost v podmínkách platné legislativy České republiky. Nejprve jsem se zabýval daní z příjmů právnických osob, poté daní z převodu nemovitostí a nakonec daní z přidané hodnoty.

Po analýze daně z příjmů právnických osob jsem zjistil, že přímý odpočet daňové ztráty u integrujících se společností sice lze provést, ale současná legislativa je mu klade tolik různých omezení, že zřejmě nemůže být považován za samostatný motiv. Výsledek hospodaření integrujících se společností (a tím pádem i námi zamýšlené snížení daňové povinnosti) však lze provést jiným způsobem a to využitím možností, které nabízí odpisování při integraci společností. I když ale takového snížení tímto způsobem dosáhneme, musíme si položit otázku, zda je to ve skutečnosti pro společnost dobře. Ukázalo se, že tomu tak vždy nemusí být, protože z toho mohou jednak vzniknout neočekávané právní důsledky a také to má vliv na výši daňově uznatelných finančních nákladů.

V další části jsme viděli, že daň z převodu nemovitostí sice zřejmě nebude motivem pro fúzi či akvizici, zřetelně však může ovlivnit formu, ve které daná podniková kombinace proběhne. Ani daň z přidané hodnoty zřejmě nepovede podnikatele ke zvýšení kombinační aktivity, zde jsme dokonce viděli, že s ní následně může souviset mnoho dalších zákonných povinností. Celkově lze tedy říci, že daňový motiv nelze považovat za samostatný integrační důvod pro podnikatele řídicí se českou legislativou a to jak z důvodu platných zákonů a jejich obsahové podstaty, tak i z důvodu komplikovanosti české legislativy v dané oblasti a jejích velice častých a často zásadních změn.

²⁴⁵ Při výpočtu částky snížení nároku na odpočet daně se použije §72 až 77 ZDPH.

Seznam použité literatury a dalších pramenů

1. A&CE GROUP S. R. O. [on-line]. 2008, [cit. 20. října 2009]. Dostupné na: http://www.ace.cz/cz/sluzby-fuze_akvizice.html
2. KISLINGEROVÁ A KOL.: *Manažerské finance*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha; C. H. Beck, 2007., str. 622
3. MINISTERSTVO FINANCÍ. [on-line]. 2008, [cit. 20. října 2009]. Dostupné na: www.mfcr.cz.
4. *Vyhláška 500/2002 Sb. ze dne 6. listopadu 2002, kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů*
5. *Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů*
6. *Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků ve znění pozdějších předpisů*
7. *Zákon č. 357/1992 Sb. o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí ve znění pozdějších předpisů*
8. *Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku ve znění pozdějších předpisů*
9. *Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů*
10. *Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty ve znění pozdějších předpisů*

Determinanty pokračující hodnoty podniku

Mojmír Sabolovič

Předmětem příspěvku je pokračující hodnota podniku. Cílem příspěvku je analýza standardně uplatňovaného předpokladu pokračující hodnoty podniku (Going Concern Principle) při výnosovém oceňování podniku a posouzení relevantnosti tohoto předpokladu v současné ekonomické situaci. Aplikované metody spadají do oblasti teoreticko-deduktivního přístupu. Hypotéza byla vymezena přístupem konfirmativním. Validace hypotézy byla provedena na základě empirické analýzy sekundárních dat.

Úvod

Výnosové metody oceňování podniku nejlépe odpovídají dle mezinárodních standardů oceňování IVS (International Valuation Standards) ekonomickému pojetí hodnoty. Hodnota je vymezena očekávanými užitky pro držitele aktiva, v případě podniku jsou těmito užitky očekávané výnosy. Standardní přístupy jsou zakotveny ve využívání fázových metod predikce budoucích cash flow. Poslední fáze, pokračující hodnota, je potom obvykle uvažována od konce druhé (potažmo třetí) fáze do nekonečna. Tento přístup je definován jako předpoklad pokračujícího podniku – Going Concern Principle. Předkládaný příspěvek přináší kritické zhodnocení tohoto v praxi běžně aplikovaného předpokladu, které je založeno na aktuálních vstupech současné ekonomické krize. Autor dospěl k závěru, že bezmyšlenková aplikace předpokladu Going Concern Principle tak, jak je běžně užívána, neodpovídá parametrům současné ekonomické situace a je nutné ve většině případů zvolit odlišnou kategorii hodnoty (např. amortizační hodnotu, likvidační hodnotu apod.).

Cíl a metody

Cílem příspěvku je analýza standardně uplatňovaného předpokladu pokračující hodnoty podniku (Going Concern Principle) při výnosovém oceňování podniku a posouzení relevantnosti tohoto předpokladu v současné ekonomické situaci. Aplikované metody spadají do oblasti teoreticko – poznávacího přístupu. Hypotéza byla vymezena přístupem konfirmativním. Validace hypotézy byla provedena na základě empirické analýzy sekundárních dat. Zjištěné výsledky byly formulovány dedukcí.

Artikulace hypotézy

Hypotéza byla na základě extenzivní literární rešerše (Chan Kim – Maubourgne, 2005; Geus, 1997; Nordström – Ridderstrale, 2008; Queen – Roll, 1987; EUROSTAT, ČSU 2009) formulována následovně:

H_0 : Aplikace předpokladu pokračující hodnoty podniku formou Going Concern Principle je relevantní.

Výchozí předpoklady

Základním předpokladem oceňování podniku je, dle klasika oceňovací teorie K. Mellerowicze, nekonečná životnost vyjádřená formou perpetuity. Tento myšlenkový základ vychází z pozemkové renty, která plyne vlastníkům půdy hypoteticky do nekonečna. Tento fakt je založen na limitované nabídce půdy jako výrobního faktoru.

Při standardním oceňování podniku v ČR jsou užívány pro zpřesnění predikce budoucích výnosů fázové metody. Rozfázováním budoucích výnosů zvyšujeme jejich variabilitu. Cílem není nic jiného než co možná nej přesněji vyjádřit víru v budoucnost zobrazenou prostřednictvím čísel.

Když se zamyslíme nad smyslem výnosových metod dojdeme k závěru, že veškeré pracně vytvářené analýzy se v konečném výsledku při jejich implementaci do posudku zobrazí ve třech základních veličinách:

- tempo růstu,
- kalkulovaná úroková míra,
- předpokládaná délka dílčích fází, tedy života podniku.

Dle našeho názoru se již nejeví jako největší problém odhad kalkulované úrokové míry, jak tomu bylo v minulých desetiletích, ale vyjádření předpokládané délky života podniku a implicitně související pokračující (též terminální, residuální) hodnoty podniku. Řada autorů²⁴⁶ uvádí, že se jedná o zřejmě nejméně propracovaný metodický úkon oceňování. Předpokladem je de facto odhad hodnoty od konce první fáze do nekonečna. Jak uvádí Mařík a Maříková (2008) tento úkol nemá řešení. Podniková praxe a současná ekonomická realita je důkazem toho, že predikce má opodstatnění skutečně pouze na několik málo let do budoucna. Tomuto problému se při oceňování nelze vyhnout. Zvláště je tato situace markantní u podniků z oblasti Hi-Tech, biotechnologií, nanotechnologií či e-businessu, kde pokračující hodnota může tvořit více než sto procentní podíl²⁴⁷.

Pokračující hodnota (Continuing Value, Fortsetzungswert) je odhadována zejména pomocí Gordonova a Parametrického vzorce²⁴⁸. Dle Jahodové (2008) je pokračující hodnota odhadována v České republice ze 46 % Gordonovým vzorcem, ze 28 % Parametrickým vzorcem, ze 23 % věčnou rentou a ze 4 % jiným způsobem.

Pod názvem „Prodat podnik je složitější. Časová tíseň sráží cenu firmy.“ byla publikována celosvětová analýza společnosti Ernst & Young. Výběrový soubor, který byl zařazen do výzkumu, tvořilo 360 vedoucích pracovníků firem s ročním obratem převyšujícím jednu miliardu dolarů. V dubnu 2009 více než polovina těchto manažerů zvažovala prodej svých firem.

Při prodeji se nyní dostávají do popředí poptávající s dostatečnou likviditou, kterým se nabízí získat podniky, které by jinak nebyly za danou hodnotu nabízeny. Vedoucí partner Ernst & Young pro transakční poradenství v ČR tuto situaci označil jako poptávkově orientovaný trh, kde kupující určují podmínky a je na prodávajících, aby různorodým požadavkům vyšli vstříc, případně své nabídky upravili a snažili se přesvědčit potenciální investory o přínosech daného obchodu. Pouze 36 % dotázaných považuje výsledky nedávno uskutečněných prodejů za uspokojivé. V 62 % označili účastníci průzkumu za největší překážku úspěšného prodeje nedostatek času se na tento krok připravit. Téměř dvě třetiny uvedly, že úspěšná realizace obchodu by vyžadovala dobu přípravy v délce nejméně šesti měsíců, což v současné době nepřipadá v úvahu. Proto se musí smířit s rychlým prodejem za méně výhodných podmínek. Prim na trhu za současné situace hrají akvizice, přičemž poměrně zajímavým způsobem došlo k rozšíření strany poptávky zejména o společnosti z rozvíjejících se trhů, státem vlastněných fondů a vlády států. Dochází však k výrazné diverzifikaci zájmů dílčích poptávajících, což situaci výrazně znesnadňuje. Přes 20 % respondentů očekává, že mezi hlavní kupce se v průběhu následujících dvou let zařadí zejména společnosti působící na rozvíjejících se trzích, zatímco v hodnocení uplynulých dvou let tento poměr byl pouze 11 %.²⁴⁹

²⁴⁶ Viz např. Mařík a Maříková (2008), Jurečka (2008), Jahodová (2008)

²⁴⁷ Počáteční výdaje jsou natolik vysoké, že z krátkodobého hlediska může pokračující hodnota pokrývat celou počáteční ztrátu a výnosnost po dobu předpokládané životnosti.

²⁴⁸ Viz např. Damodaran (2004), Copeland, Koller a Murrin (2000), Viz např. Mařík a Maříková (2008)

²⁴⁹ Podniky a trhy. *Hospodářské noviny*. 14.4.2009. s. 27. (neznámý autor)

Pokračující hodnota, mýtus nebo realita?

Dle Nordström a Ridderstrale (2008) je klasická „byrokratická“ firma v současném světě mrtvá (když se ovšem podíváme na některé české podniky např. v majetku obcí či státu, lze je brát jako výjimku potvrzující pravidlo). Takto koncipované podniky „staré ekonomiky“ jsou příliš malé z pohledu efektivnosti využívání přírodních zdrojů a příliš velké na energetické experimenty na bázi analogie řízení nelineárních dynamických systémů s ekonomickými systémy. Tyto interdisciplinární myšlenky nejsou v ekonomické teorii žádnou novinkou.²⁵⁰

Podniky dnešního světa musí být přeměněny do zcela jiné podoby. „*Přeměna není změna toho, co je, ale vytvoření něčeho, co není*“.²⁵¹ **Samotným jádrem přeměny je vědomí toho, že podniky tady nemusejí být navždy.** Dříve bylo kritérium schopnosti přežít bráno jako základ hodnocení ekonomického úspěchu podniku²⁵². V současné době stále více převládá názor, že schopnost přetrvávání firem, tedy jakýsi hypotetický Going Concern Principle, je poměrně dobrá. To je také důvod k mnohdy krátkozrakým rozhodnutím managementu, který odsouvá návratnost mamutích investic do příliš daleké budoucnosti a dostává podnik tak do začarované situace nesplacitelného dluhu. Předpoklad dlouhověkosti, ne-li přímo nekonečné životnosti, je velmi atraktivní a de jure je ukotven i základních právních dokumentech našeho státu²⁵³. Je ale také těmito prepisy zajištěno právo nechat podnik „odejít“? Nic takové v těchto předpisech nenalezneme.²⁵⁴

Jak dále uvádí Nordström a Ridderstrale (2008) na dlouhověkost je příjemnější pohled než na umírání, ale toto samozřejmě není dostatečný argument. I přes to je důvěra vkládána zejména do firem, které byť pouze na první pohled, fungují dlouho. Protože „*pokud tady už nějakou dobu jsou, pak jistě musejí být dobré*“²⁵⁵.

Na základě skutečně dosažených příjmů společností za uplynulý rok je sestavován žebříček Fortune 500.²⁵⁶ Dle dostupných údajů (duben 2009) byl rok 2008 pro největší obchodované společnosti nejhorším rokem v historii tohoto indexu. Celkový zisk podniků poklesl o 85 % na 90,0 mld. USD, což je největší pokles v pětapadesátileté historii tohoto žebříčku. Největším podílem ve výši 70 % se na poklesu podílely banky, pojišťovny a obchodníci s cennými papíry.²⁵⁷

Jak uvádí Geus (1997), dle výzkumu Royal Dutch/Shell průměrná očekávaná existence firem od založení do likvidace byla u multinacionálních korporací umístěných v žebříčku Fortune 500 nebo jeho ekvivalentů v rozmezí 40 až 50 let. Na druhou stranu, tato studie také poukázala na řadu firem s více než dvousetletou historií. Ovšem většina z firem výše uvedeného žebříčku se nedožila patnáctých narozenin. Celá jedna třetina podniků, které se umístily v žebříčku Fortune 500 v roce 1970, zanikla do roku 1983 fúzí, akvizicí či rozdělením a prodejem po částech. Jak dále výzkum uvádí, 40 % nově založených společností

²⁵⁰ O interdisciplinárním pojetí podniku a implementaci základních fyzikálních zákonů na systém řízení podniku více např. Roegen (1986), Barvíř (1993) apod.

²⁵¹ Pascale, R. In Nordström, K.A. Ridderstrale, J. *Funky Business navždy. Jak si užít kapitalismus*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. str. 62. ISBN 978-80-247-2601-4.

²⁵² Podívejme se na např. na konstrukce vícerozměrných syntetických ukazatelů finanční analýzy.

²⁵³ Viz z.č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky; z.č. 1/1993 Sb., Listina základních práv a svobod.

²⁵⁴ Srov. s obchodním zákoníkem a insovenčním zákonem.

²⁵⁵ Pascale, R. In Nordström, K.A. Ridderstrale, J. *Funky Business navždy. Jak si užít kapitalismus*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. str. 62. ISBN 978-80-247-2601-4.

²⁵⁶ Fortune. The Fortune 500's biggest winners. Online Ekonomika.Ihned.cz. Exxon Mobil se stal podle Žebříčku Fortune největší firmou v USA. Online. Cit.[20-04-2009]. Dostupné z: http://money.cnn.com/galleries/2009/fortune/0904/gallery.f500_mostprofitable.fortune/2.html.

²⁵⁷ Ekonomika.Ihned.cz. Exxon Mobil se stal podle Žebříčku Fortune největší firmou v USA. Online. Cit.[20-04-2009]. Dostupné z: <http://ekonomika.ihned.cz/c1-36786290-exxon-mobil-se-stal-podle-zebricku-fortune-nejvetsi-firmou-usa>.

ukončí svoji činnost do deseti let, přičemž za průměrnou délku považujeme výše zmíněných 40 let. Dle výzkumu společnosti Stratus Group, provedeného v Evropě a v Japonsku, je průměrná očekávaná délka života společnosti, bez ohledu na velikost, pouze 12,5 let. Mezeru v předpokládané délce životního cyklu podniků, kterou lze rekognoskovat z výše zmíněných analýz, tedy 12,5 až 40 let, lze přiřknout ztracenému potenciálu jinak úspěšných firem. Tento rozdíl však není způsoben samotným zařazením do nějakého novinářského pořadí firem, ale je způsoben přehnanými, neopodstatněnými očekáváním vkládanými managementem do institucí, které mají následně za následek nadměrné zatěžování ekonomického subsystému podniků. Jako zásadní nedostatek se samozřejmě jeví kladení nedostatečného důrazu na měkké faktory managementu.

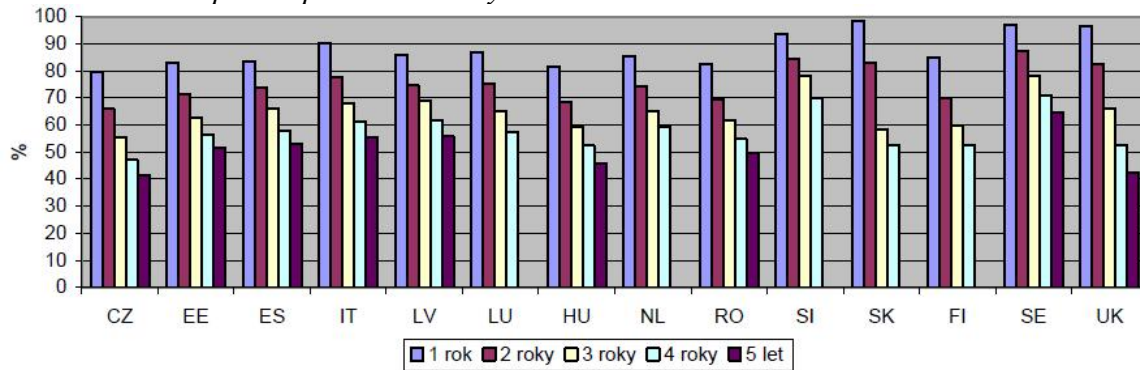
Průzkumy trhu opětovně dokládají, že podniky nejsou schopny udržet základní směr své podnikatelské činnosti (Core Business) a dochází k vymizení celých odvětví (Chan Kim, Maubourgne; 2005). Dle názoru expertů polovina z firem zahrnutých v indexu S&P 500 v roce 2007 nebude kolem roku 2020 existovat. Konzultační společnost McKinsey & Copany prověřila veškeré firmy zahrnuté do indexu S&P 500 od roku 1935 a zjistila, že každých 20 let zmizí polovina z nich (Sinha, 2007). Queen a Roll (1987), naopak prizmatem doby implikují užití tržních indikátorů pro předpokládanou dobu existence firem. Dle výzkumu těchto autorů byla míra ukončení činnosti větších podniků v proběhu předcházejících dvou dekád (tedy v 60. až 70. letech) 20 %.

Ze záznamů lze také analyzovat, že místa, kde je dosahováno krátkodobého a prudkého nárůstu hodnot (např. Silicon Valey, IT park Houston) v krátkém časovém období se vyznačují také krajně vysokou firemní úmrtností. Věhlas a dobré jméno jsou značně prchavé, pouze u několika značek na světě lze hovořit jako o konstantní úrovni, byť notně živené výdaji na marketing (např. Coca Cola, tabákový průmysl apod.). Snahou se proto stále častěji stává krátký obchodní boom než vytrvalý běh na dlouhou trať. Pro podniky to znamená zkracování předpokládaného života a stávají se tak pouze přestupnou stanicí pro krátkodobé cíle jedinců v jejich životní misi (Nordström a Ridderstrale, 2008).

Z tohoto pohledu se skutečně i životní cyklus podniků odvíjí od životního cyklu jednotlivců. Když vyjdeme z toho, že průměrná délka života jedince je cca 75 let, pak empirické studie prokazující životnost cca 12,5 až 40 let zapadají do tohoto krátkodobého pohledu. Jedinci tedy přistupují podnikům stejně dočasně jako k jiným oblastem života.

V ČR se zabývá analýzou demografie podniků Český statistický úřad v rámci mezinárodní spolupráce s Eurostatem. Šetření dle společné metodiky v období 2000 – 2006 přineslo pozoruhodné výsledky. V ČR přežívá v průměru 80 % podniků rok po svém vzniku, dvou let se dožívá 64 % podniků, tři roky přežívá 54 % podniků, čtyři roky 48 % a pěti let se dožije 42 % podniků. Ve sledovaném období lze ČR zařadit v mezinárodním srovnání mezi země s nejnižší mírou přežití. V ostatních zemích byl tento stav ve sledovaném období v řádech jednotek % vždy vyšší (viz Obr 1).

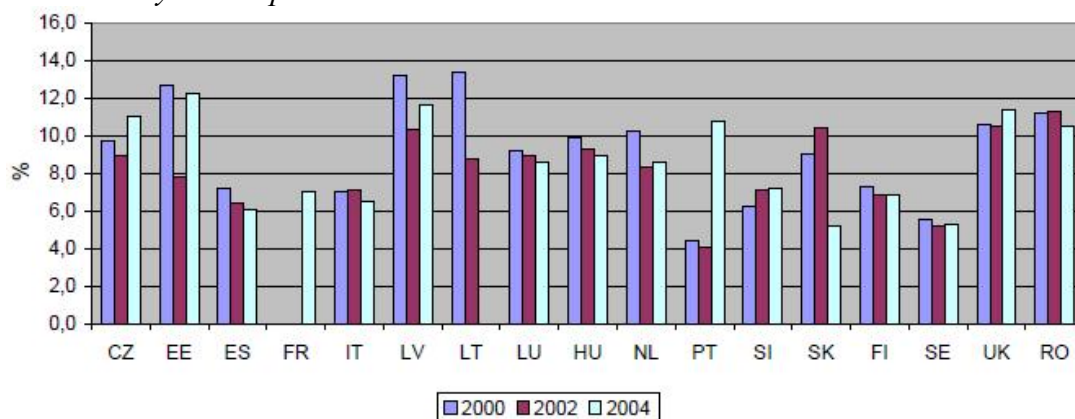
Obr. 11: Míra přežití podniků vzniklých v roce 2001 v EU



Zdroj: EUROSTAT, ČSÚ 2009

Podíl zaniklých podniků se na celkovém množství podniků v ČR pohyboval v rozmezí 9 % až 11 % . V komparaci s mezinárodním srovnáním, kde se míra zániku pohybovala v rozmezí 4,1 % až 13,4 %, lze ČR zařadit do skupiny zemí s vyšší mírou zániku viz Obr 2. „Podíváme-li se na přežívání podle kategorie činnosti, pak nejvíce podniků vždy přeživalo v ostatních činnostech, nejméně pak v odvětví obchodu a služeb. Nejnižší pětiletou míru přežití vykazovalo odvětví obchodu a služeb (39,7%), nejvyšší ostatní činnosti (47,6%), následováno průmyslem (46,7%) a stavebnictvím (45,6%).“²⁵⁸

Obr.2: Podíly zániků podniků v zemích EU

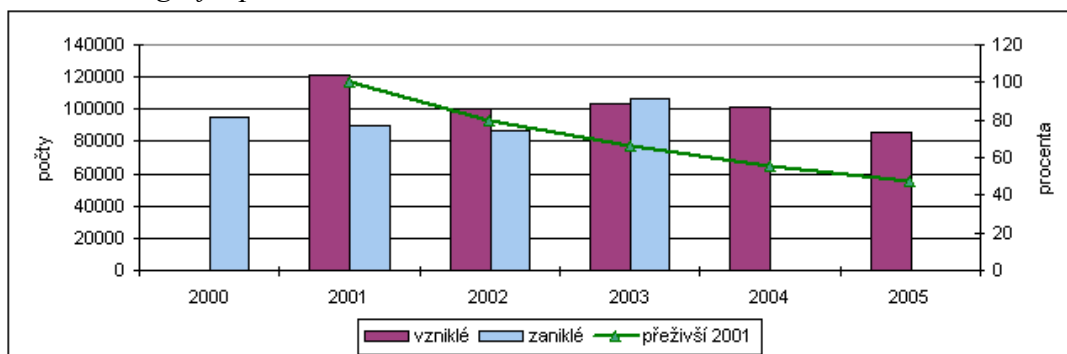


Zdroj: EUROSTAT, ČSÚ 2009

²⁵⁸ Český statistický úřad. Souborné informace. Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/\\$File/114009k2.pdf](http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/$File/114009k2.pdf)

V ČR usuzujeme na základě dosavadního vývoje, že průměrná délka života podniku je 10 let.²⁵⁹

Obr.3: Demografie podniků v ČR



Zdroj: Demografie podniků v ČR – data za roky 2000 – 2005, ČSÚ, 2006

„Na základě analýz dosavadních šetření Českého statistického úřadu nebyla nalezena statisticky relevantní funkční závislost na proměnných a faktorech, které by přímo ovlivňovali míru přežití a zániku podniku²⁶⁰. V období 2000 – 2007 se dlouhodobě udržuje poměr vzniklých ekonomických subjektů (tj. fyzických i právnických osob) nad zaniklými nad hranicí 1,7 násobku ve prospěch vzniklých subjektů, což je střed intervalu z rozmezí v zemích EU-15.²⁶¹ „Vývoj počtu vzniklých a zaniklých podniků v letech 2001 až 2005 nekoresponduje s průběhem vzniků a zániků právních jednotek v ČR... Zatímco u právních jednotek i ekonomických subjektů po celé sledované období převažuje počet vzniklých jednotek nad zaniklými, u podniků tak tomu bylo pouze do roku 2002. V roce 2003 poprvé počet zaniklých podniků převýšil počet vzniklých podniků a v dalších letech se tento rozdíl zvětšuje.“²⁶²

Jak dále uvádí Nordström a Ridderstrale (2008) z historie jsou dobře známy firmy na jedno použití²⁶³. Nyní se opět ukazuje, že je daleko uspokojivější účastnit se jednorázového projektu, než žít „mohutný vrtošivý moloch“. Podnik, který má mít budoucnost, musí být proto hlavně energický, přičemž délka života je v podstatě podružná – přijde další.

Založení podniku na dobu určitou, byť to u nás není v praxi příliš běžné, nepřímou umožňuje zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník. V § 62 odstavci (2) uvádí „není-li při založení obchodní společnosti výslovně určeno, že se zakládá na dobu určitou, platí, že byla založena na dobu neurčitou“. Při snaze o analýzu počtu založených podniků na dobu určitou v ČR autor disertační práce narazil na nulovou informační základu. Není tedy zřejmé, zda vůbec kdy taková společnost u rejstříkového soudu v ČR byla zapsána.

²⁵⁹ Český statistický úřad. Souborné informace. Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/1140-09>

²⁶⁰ Za podmínek abstrakce od nepřímých faktorů vlivu jako např. institucionální a sociální prostředí

²⁶¹ Český statistický úřad. Souborné informace. Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/1140-09>

²⁶² Český statistický úřad. Souborné informace. Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z:

[http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/\\$File/114009k2.pdf](http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/$File/114009k2.pdf)

²⁶³ Ve starověku byly z Horního Egypta do Dolního vypravovány lodě, aby naložily zlato, diamanty a otroky. Pokud se lodě vrátily, investoři i posádka získali jejich směnou zlato. Po skončení výpravy byl konkrétní podnik rozpuštěn.

Návrh řešení pokračující hodnoty při výnosovém oceňování

Předcházející analýzy prokázaly, že Going Concern Principle není relevantním předpokladem při oceňování podniku. Je tedy nutné se při oceňování s touto situací vyrovnat a konečnou životnost podniku promítnout do jeho životního cyklu. Vzhledem k tomu, že za teoreticky nejsprávnější jsou považovány výnosové metody, byly návrhy řešení pokračující hodnoty provedeny v rámci výnosového přístupu k oceňování.

Jak bylo vymezeno v úvodu této kapitoly, jedním z nejdůležitějších kroků je odhad kalkulované úrokové míry. Prostřednictvím diskontování lze do oceňování implementovat předpoklad konečné životnosti podniku, ovšem z řadou omezení. V teorii se vyskytují návrhy (viz Kislingerová, 1999) na aplikaci jakési formy „standardizovaných“ výnosností dle velikosti podniku, teritoria, stupně rozvinutosti ekonomiky apod. Vzhledem k ekonomickému chápání hodnoty podniku, která není jeho objektivní vlastností, analýzy prokázaly, že každý podnik je jedinečný a jeho výkonový a výnosový potenciál natolik subjektivně volatilní, že je téměř nemožné jej standardizovat pomocí jednoduchého matematického výpočtu jako je běžně aplikovaná kalkulovaná úroková míra. Tento přístup by bylo možné akceptovat snad pouze u oceňování pro účely daní, proto, aby byl shodný základní etalon pro všechny subjekty ekonomiky, ovšem nelze jej aplikovat při tržním oceňování, kdy je subjektivismus každého podniku základním stavebním kamenem. Kislingerová (1999) uvádí jako možný přístup vyjádření předpokládané konečné životnosti podniku úpravu kalkulované úrokové míry. Vychází z předpokladu odhadu úrokové míry stavebnicovou metodou dle vztahu (1), kdy ze složek r_n rizikové přírážky jsou odhadnuty tzv. míry předpokládané životnosti podniku m .

$$i = r_1 + \dots + r_n \quad (1)$$

r_nrizikové přírážky

ikalkulovaná úroková míra

Jako základ odhadu míry předpokládané životnosti podniku je uvažován soubor provozních odepisovaných aktiv a z nich propočítaný vážený aritmetický průměr dob jejich životnosti. Hodnotu rizikové přírážky r_n z míry předpokládané životnosti m potom lze odhadnout dle vztahu (2).

$$r_n = \frac{1}{m} \cdot 100 \quad (2)$$

mpředpokládaná životnost

Tento postup lze dle našeho názoru považovat za akceptovatelný pro odhad doby životnosti, srov. Jurečka (2008), ale již se nelze ztotožnit s konceptem implementace této doby do kalkulované úrokové míry. Dle našeho názoru je možné se při oceňování snadno dostat do problému indexních čísel a vést tak k zcela nerelevantním výsledkům.

Jak přistoupit k implementaci pokračující hodnoty odpovídající životnímu cyklu podniku vhodnějším způsobem implicitně uvádí Jurečka (2008), Sabolovič (2009). Jako základní problém se jeví předpoklad Going Concern Principle – tedy předpoklad nekonečné životnosti podniku v nezměněné podobě. V současné ekonomické realitě je více než zřejmé, že tento předpoklad je nerealistický. Jako varianta řešení tohoto problému se proto jeví využití rozdělení předpokládané životnosti podniku do jednotlivých fází a předpokládané zůstatkové/likvidační hodnoty podniku. Možné zpracování této metodiky uvádí Jurečka (2008). Predikci lze rozdělit na dvě fáze a likvidační hodnotu. Pro první fázi je zvolena standardní délka období 5 let. Délka druhé fáze je zvolena 10 let. Základní myšlenkou je

podívat se na perpetuity nikoliv z pohledu okamžiku, ke kterému odhadujeme hodnotu, ale z „druhé strany“, tedy z nekonečna. Pokud je vypočítána hodnota druhé fáze od šestého roku do nekonečna, lze dosáhnout stejného výsledku, jako kdyby byla počítána hodnota druhé fáze od šestnáctého roku do nekonečna. Matematicky je výsledek stejný, ale logicky nikoliv. Je-li tedy vypočítána hodnota druhé fáze od šestého roku a od šestnáctého roku jejich výsledky jsou shodné. Poté lze přepočítat hodnotu druhé fáze ze šestnáctého roku ke konci pátého roku a provést odečet získaných hodnot. Získaný rozdíl je čistou současnou hodnotu druhé fáze od šestého do šestnáctého roku ve formě současné hodnoty k začátku šestého roku. Protože je odhadována hodnota k počátku první fáze, je nutné získanou hodnotu ještě odúročit k datu ocenění. Samostatnou kategorií je odhad zůstatkové (likvidační) hodnoty. Teorií je doporučován zjednodušený výpočet vycházející z účetních hodnot²⁶⁴. Jedná se sice o kategorii, která nevypovídá o reálné hodnotě, ovšem je nutné brát v úvahu jakou vypovídací schopnost mají predikce vycházející z empirických analýz na základě minulých dat, když ani např. současná ekonomická krize (2009) nebyla těmito modely zachycena? Dle charakteru činnosti podniku je výpočet proveden z účetních zůstatkových hodnot. Účetní zůstatková hodnota majetku je odúročena po dobu předpokládaného provozu, nejdéle však polovinu předpokládané doby. Pro dodržení maximální míry objektivizace je doporučeno využít průměrné délky odpisových skupin v odvětví (podniky dílčích sektorů jsou charakterizovány odlišným charakterem odepisovaného majetku).²⁶⁵

Lze tedy navrhnout a doporučit využití postupu stanovení předpokládané životnosti s omezením dle Jurečky (2008), viz výše, a takto stanovenou dobu životnosti použít nikoliv pro úpravu diskontní míry, ale pro počet let diskontování. Do takto formulovaného vztahu lze samozřejmě zahrnout tržní hodnoty majetku a k objektivizovanému výsledku dospět za pomoci iterací.

Možné variantní řešení nabízí poměrně nový koncept modelu CR ROI. Základní tezí uplatňovanou v modelu CF ROI je tlak konkurenčních sil, který posouvá podnik k průměru. Tento předpoklad je nazýván principem konvergence. Pro vyjádření inflace je potom užíván deflátor HDP. Dle modelu CF ROI musí být vyjádřeny výdaje na dosažení budoucích výnosů v současné kupní síle, tedy očištěné o inflaci. Pro toto zjištění je třeba znát²⁶⁶:

- Údaje o životnosti jednotlivých položek dlouhodobých aktiv, jejich druhové struktuře, kolik aktiv bylo v konkrétním roce pořízeno.
- Deflátor HDP pro jednotlivá léta minulého vlastnictví majetku.

Znalost těchto údajů je však ideální stav, ke kterému oceňovatel obvykle nemá přístup. Nezbyvá než najít náhradní řešení, s jehož pomocí lze aproximací dosáhnout adjustace účetní hodnoty aktiv na reprodukční hodnotu k datu ocenění a z ní dopočítat ekonomické odpisy. Na tomto základě byl vyvinut koncept, s jehož pomocí lze matematicky vyjádřit podíl hodnoty aktiv netto a brutto na základě znalosti životnosti aktiv, reálného nárůstu aktiv a deflátoru HDP za dobu odpisu aktiv (Madden 1999; Mařík, Maříková 2005).

Životnost aktiv je vyjádřena adjustací účetních odpisů na ekonomické odpisy²⁶⁷. Odhad vychází ze znalosti pořizovacích cen dlouhodobých aktiv a odpisů dlouhodobého majetku.

$$Doba\ využití = \frac{Odepisovaná\ dl.\ aktiva\ v\ poř.\ cenách}{Roč.\ lineární\ odpisy} \quad (3)$$

²⁶⁴ Jurečka (2008).

²⁶⁵ Sabolovič, M. Metodika odhadu hodnoty nehmotného majetku ve znalecké praxi. In Sborník prací Právni a ekonomické problémy IX. Ostrava: 2009. 199 s. ISBN 978-80-7418-016-3.

²⁶⁶ ibidem

²⁶⁷ Podrobně Mařík, Maříková (2005, str. 114, 139)

Obecný vztah pro odhad doby využití dlouhodobého odepisovaného majetku, tedy aktiv provozně nutných a odepisovaných, vychází z předpokladu lineárních odpisů, viz vztah (3). Zde již, shodně s IFSR, by mělo dojít k rozdělení majetku do jednotlivých kategorií. Není tedy určována délka životnosti jednotlivých aktiv, jejichž přesnou strukturu za předpokladu omezujících stanovených podmínek neznáme, ale po jednotlivých agregovaných skupinách. Z dlouhodobého majetku jsou vyřazeny pozemky jako neodepisovatelný majetek a nedokončený dlouhodobý majetek, který životnost může zkreslovat. Někteří autoři doporučují počítat pouze životnost z hmotného majetku, pokud by nehmotný majetek obsahoval i goodwill z odpisů, bylo by třeba jej vyloučit, pokud to informace umožňují. Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek je explicitně vylučován již z propočtu délky životnosti aktiv vyjádřených v brutto hodnotě. Z pohledu životnosti se však jedná o nové investice, které se dle metodiky CF ROI počítají odděleně a přepočítávají se indexem k aktuální cenové hladině a připočítávají se k hodnotě odepisovaných aktiv.

Z metody CF ROI, která vyjadřuje hodnotu existujících aktiv a hodnotu aktiv nových (Mařík, Maříková; 2005), se stala inspirací myšlenka vztahující se k délce fáze, po kterou bude plynout řada budoucích odnímatelných čistých výnosů. Vzhledem ke zpochybnění předpokladu Going Concern Principle lze předpokládat omezenou životnost podniku. Na základě konceptu metody CF ROI je nutné vypočítat životnost aktiv v roce, který předchází datu výsledného ocenění a předpokládat, že je to konečná řada prvků. K této úvaze vede samotný princip paušální metody kapitalizovaných čistých výnosů, který předpokládá objektivizovanou hodnotu k datu ocenění. Pokud je zvoleno nulové tempo předpokládaného růstu, je tím dle našeho názoru předpoklad o konečném trvání podniku splněn. Obdobně tomu bude při využití metody kapitalizovaných nadzisků, kde se ovšem do ocenění ještě promítne navíc substanční hodnota podniku.

Diskuse

V současnosti je na základě provedených analýz více než zřejmé, že předpoklad Going Concern Principle, založený na předpokládané nekonečné životnosti podniku, se již velmi vzdálil od reality. Jak lze usoudit z provedených studií empirických dat, nelze v žádném případě stanovit jednoznačné rozmezí nebo tabulku hodnot, po jejichž dosazení by bylo možné jednoznačně predikovat předpokládanou dobu životního cyklu podniku. Toto hledisko vytváří prvotního hybatele jednoho z možných budoucích směřování vědecké činnosti. Stadium výrobního cyklu lze také posuzovat na základě interdisciplinárního pohledu s využitím fyzikálních poznatků o energetické stabilitě systémů. Na základě předcházející energetické náročnosti a stavu ke dni ocenění lze dle předběžné hypotézy stanovit zbývající délku životního cyklu podniku za předpokladu adekvátní simulace interní a externí energetické náročnosti života podniku.

Závěr

Závěrečný výrok k validaci hypotézy H_0 na základě provedené analýzy lze formulovat následovně:

Hypotéza H_0 : Aplikace předpokladu pokračující hodnoty podniku formou Going Concern Principle je relevantní, **nebyla potvrzena.**

Užití tohoto předpokladu musí předcházet důsledný test fáze životního cyklu podniku. Tento námět je implikací toho článku pro další výzkum.

V tomto článku byly uplatněny výstupy projektu GA 390031/2201/311 „Metodické přístupy k ekonomické analýze podniku“.

Literatura

- BARVÍŘ, M.: *O analogii dynamiky ekonomických systémů s klasickou analytickou dynamikou*. Politické ekonomie, 1993, str.779-787.
- COPELAND, T., KOLLER, T., MURRIN, J.: *Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies*. 3rd edition. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000. ISBN 0471-361917.
- Český statistický úřad. Souborné informace. *Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006*. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/\\$File/114009k2.pdf](http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/$File/114009k2.pdf)
- Český statistický úřad. Souborné informace. *Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006*. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/1140-09>
- Český statistický úřad. Souborné informace. *Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006*. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/1140-09>
- Český statistický úřad. Souborné informace. *Demografie podniků v ČR - výsledky v letech 2000 – 2006*. Online. Cit.[24-07-2009]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/\\$File/114009k2.pdf](http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/F50023A8E1/$File/114009k2.pdf)
- DAMODARAN, A. *Investment Fables*. New York: Prentice Hall, 2004. ISBN 0-13-140312-5.
- Ekonomika.Ihned.cz. Exxon Mobil se stal podle Žebříčku Fortune největší firmou v USA. Online. Cit.[20-04-2009]. Dostupné z: <http://ekonomika.ihned.cz/c1-36786290-exxon-mobil-se-stal-podle-zebricku-fortune-nejvetsi-firmou-usa>.
- Fortune. The Fortune 500's biggest winners. Online Ekonomika.Ihned.cz. Exxon Mobil se stal podle Žebříčku Fortune největší firmou v USA. Online. Cit.[20-04-2009]. Dostupné z: http://money.cnn.com/galleries/2009/fortune/0904/gallery.f500_mostprofitable.fortune/2.html
- GEUS, A. *The Living Company. Habits for Survival in a Turbulent Business Environment*. Boston: Harvard Business School Press, 1997. 215 s. ISBN 1-57851-820-2.
- CHAN KIM, W., MAUBOURGNE, R. *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*. Boston: Harvard Business School Corporation, 2005. 239 s. ISBN 1-59139-619-0.
- QUEEN, M., ROLL, R. *Firm Mortality: Using Market Indicators to Predict Survival*. Financial Analyst Journal/May-June 1987, str. 10 – 26.
- JAHODOVÁ, L. *Empirický výzkum zkoumající klíčové otázky v rámci oceňování podniku*. Oceňování, 2/2008. str. 22-35. ISSN 1803-0785.
- JUREČKA, J. *Poznámky k posudkům na ocenění výnosovou metodou*. Český finanční a účetní časopis. Ročník 2008, číslo 4.
- KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*. Praha: C.H. Beck, 1999. 304 s. ISBN 80-7179-227-6.
- MADDEN, B.J. *CFROI Valuation: A Total System Approach to Valuing the Firm*. Oxford: Butterworth-Heimann, 1999. ISBN 07506 38656.
- MAŘÍK, M. MAŘÍKOVÁ, P. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku, II. Vydání*. Praha: EKOPRESS, 2005. 164 s. ISBN 80-86119-61-0.
- MAŘÍK, M., MAŘÍKOVÁ, P. *Nové směry v kalkulaci pokračující hodnoty pro oceňování podniku*. Odhadce a oceňování majetku, 2/2008. str. 4-20.
- NORDSTRÖM, K.A., RIDDERSTRALE, J. *Funky Business navždy. Jak si užít kapitalismus*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 219 s. ISBN 978-80-247-2601-4.
- Podniky a trhy. *Hospodářské noviny*. 14.4.2009. s. 27. (neznámý autor)
- ROEGEN, N.G. (1986). *The Entropy Law and the Economic Process in Retrospect*. Eastern Economics Journal, Volume XII, No 1.

International Valuation Standards 2003, 2005, 2007

SABOLOVIČ, M. Metodika odhadu hodnoty nehmotného majetku ve znalecké praxi. In Sborník prací Právní a ekonomické problémy IX. Ostrava: 2009. 199 s. ISBN 978-80-7418-016-3.

SINHA, A. *Sweet Spot: How to Maximize Marketing for Business Growth*. Indianapolis: John Wiley & Sons, 2002. 238 s. ISBN 978-0470051436.

zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník

Fair Value Accounting v období finanční krize – z pohledu účetnictví dluhopisů

Fair Value Accounting upon Current Financial Crisis Period: From Bonds Reporting Perspective

Jiří Strouhal

Anotace

V průběhu posledních 30 let je možné zaznamenat v oblasti finančního účetnictví odklon od tradičního oceňování v historických cenách směrem k tzv. výkaznictví v reálných hodnotách. V českých podmínkách lze na reálnou hodnotu přeceňovat pouze takové dluhopisy, které účetní jednotka nabyla za účelem obchodování, nebo je zařadila do skupiny realizovatelných cenných papírů. Na rozdíl od mezinárodních předpisů není umožněno pro oceňování dlouhodobých dluhopisů použít tzv. současnou hodnotu, kterou však jednoznačně preferují Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (IFRS). Právě zařazení dluhopisů do kategorie realizovatelných však toto přecenění nepřímo umožňuje. Příspěvek srovnává vykazání dluhopisů dle tradičního českého pojetí ve jmenovitých hodnotách s vykazáním v současných hodnotách a reálných hodnotách u realizovatelného dluhopisu.

Summary

During the last 30 years we are facing the shift in reporting paradigms from historical costs accounting towards fair value concept. In the Czech Republic we are able to report at fair value just several types of bonds, i.e. bonds held for trading and bonds available for sale. Upon Czech accounting rules we are not allowed to use as a valuation basis the present value concept, which is preferred for held to maturity investments upon International Financial Reporting Standards (IFRS). On the other hand shall be stated, that the recognition of the bond as an available for sale indirectly allows to the accounting entity to use this concept. This paper deals with the reporting of the bonds under traditional Czech concept (at nominal values) with the reporting at present values and fair values of available for sale investments.

1. Úvod

Reálná hodnota nebo oceňování v historických cenách? Tak asi lze shrnout jednou větou nejožehavější otázku současného účetního výkaznictví. Každá z oceňovacích bází má své zastánce, jakož i své zaryté odpůrce. V českém účetním prostředí si zatím reálná hodnota nevydobyvala takové postavení, jakému se těší v nadnárodních účetních standardech, přesto ji lze považovat za zásadní oceňovací bázi pro oblast cenných papírů.

Cílem tohoto příspěvku je naznačit možné pohledy na oceňování investic do dluhopisů podle aktuálně platných českých účetních pravidel (dluhopisy držené do splatnosti versus dluhopisy realizovatelné) s pravidly Mezinárodních standardů účetního výkaznictví pro oblast vykazování dluhopisů držných do splatnosti.

2. Literární rešerše

Oceňování jako takovému se věnuje celá řada diskusních příspěvků, ať již v celosvětovém měřítku (Aisbitt, 2001; Bonaci a kol., 2008; Emenyonu a Grey, 1996; Herman a Thomas, 1995), ale i v českém prostředí (Dvořáková, 2008; Kovanicová, 2009; Strouhal a kol., 2009). Podle Alexandra a Nobese (2004) ovlivňují vývoj účetnictví v jednotlivých zemích následující faktory:

- koloniální a externí vlivy,
- vliv poskytovatelů kapitálu,
- charakter právního systému,
- vliv zdanění, a
- vliv účetní profese.

V období před přijetím IFRS Evropskou unií to byly zejména burzy, kdo vyžadoval, aby účetní jednotky vykazovaly podle nadnárodních pravidel (např. IFRS, US GAAP). Mnoho studií se přitom zabíralo úrovní zveřejňovaných příloh (Cooke, 1992; Meek a kol., 1995) nebo pravděpodobností užití nadnárodních standardů (El-Gazzar a kol., 1999; Murphy, 1999; Dumontier a Raffournier, 1998; Leuz a Verrecchia, 2000; Leuz, 2003). Tyto studie potvrzují fakt, že je-li společnost kótována na burze, potom se u ní dá předpokládat, že je její příloha mnohem kvalitnější.

I v českém prostředí lze nalézt studie věnované harmonizaci účetnictví s nadnárodními pravidly (Bonaci a kol., 2008, Strouhal, 2009; Deari a Strouhal, 2009). Výsledky naznačují poměrně vysoký stupeň harmonizace pravidel pro vykazování cenných papírů v ČR s pravidly požadovanými nadnárodními standardy.

3. Metodika

Dluhopisem rozumíme cenný papír, u něhož jeho investor může realizovat výnos z rozdílu mezi jeho kupní (pořizovací) cenou a jmenovitou hodnotou. U kuponových dluhopisů navíc realizuje výnos z pravidelných kuponových plateb.

Je-li dluhopis zařazen jako cenný papír držený do splatnosti, potom jej podle českých pravidel oceňujeme jeho pořizovací cenou, kterou v průběhu života dluhopisu navyšujeme o případný diskont (lineárně), či snižujeme o případnou prémii (lineárně).

Standardy IFRS (jmenovitě IAS 32 a IAS 39) požadují pro vykazování investic držených do splatnosti aplikaci tzv. amortizovaných hodnot prostřednictvím efektivní úrokové sazby. Tou rozumíme takový úrok, při němž se pořizovací cena dluhopisu rovná diskontovaným budoucím peněžním příjmům z dluhopisu. Prostřednictvím efektivní úrokové sazby následně účetní jednotky amortizují případné rozdíly, tj. diskonty či premie. Tím, že se vychází z efektivní úrokové sazby, však nedochází k lineárnímu rozložení nákladů či výnosů v čase tak, jak je vyžadováno Zákonem o daních z příjmů.

Možností, jak aplikovat koncept efektivní úrokové sazby v českém prostředí, je zařazení dluhopisu do skupiny realizovatelných cenných papírů. Realizovatelné cenné papíry totiž k rozvahovému dni účetní jednotky přeceňují na reálnou hodnotu, a to s dopadem do fondu z přecenění.

4. Výsledky

Předloženou teoretickou matérii aplikujme na následujícím příkladu, který srovná oceňování podle českých pravidel s pravidly IFRS.

Ilustrativní příklad

Společnost DRACULA nakoupila 1.1.20X1 tříletý kuponový dluhopis emitovaný společností GARLIC za jeho současnou hodnotu 950 000 Kč. Jmenovitá hodnota dluhopisu činí 1 000 000 Kč, přičemž jeho držitelům náleží pravidelní roční kuponové platby ve výši 10 % jmenovité hodnoty dluhopisu, které jsou průběžně vypláceny vždy na konci období (Strouhal a kol., 2009a).

a) řešení dle české úpravy pro dluhopisy držené do splatnosti

Jedná se o dlužné cenné papíry, které jsou vykazovány v rámci účtové skupiny 06. Hodnotu těchto cenných papírů k rozvahovému dni upravíme o amortizaci diskontu/premie.

a1) výpočet ročního kuponu

$$KP = c \cdot JH = 0,1 \cdot 1000000 = 100\ 000\ \text{Kč}$$

a2) výpočet diskontu

Pořizovací cena	950 000
Jmenovitá hodnota	1 000 000
Diskont	50 000

Č.	Text	Částka	MD	D
1	Nákup tříletého dluhopisu	950 000	065	221
2	Zachycení nároku na kupon za období 20X1	100 000	065AÚV	662
3	Výplata kuponu 20X1	100 000	221	065AÚV
4	Amortizace diskontu 20X1	16 667	065	665
5	Zachycení nároku na kupon za období 20X2	100 000	065AÚV	662
6	Výplata kuponu 20X2	100 000	221	065AÚV
7	Amortizace diskontu 20X2	16 667	065	665
8	Přesun dluhopisu do krátkodobého finančního majetku	983 334	256	065
9	Zachycení nároku na kupon za období 20X3	100 000	256AÚV	662
10	Výplata kuponu 20X3	100 000	221	256AÚV
11	Amortizace diskontu 20X3	16 666	256	666
12	Výplata jmenovité hodnoty	1 000 000	221	256

Změny v rozvaze 20X1

065	966 667	710	116 667
221	- 850 000		
Σ	116 667	Σ	116 667

Změny v rozvaze 20X2

065	983 334	428	116 667
221	- 750 000	710	116 667
Σ	233 334	Σ	233 334

Změny v rozvaze 20X3

221	350 000	428	233 334
		710	116 666
Σ	350 000	Σ	350 000

b) řešení dle IFRS – finanční aktiva držena do splatnosti

Jedná se o cenné papíry, které účetní jednotka zachytí v současné hodnotě a amortizaci diskontu bude provádět na bázi efektivní úrokové sazby.

b1 – výpočet efektivní úrokové sazby

$$950000 = \frac{100000}{(1+i_{ef})^1} + \frac{100000}{(1+i_{ef})^2} + \frac{100000}{(1+i_{ef})^3} + \frac{1000000}{(1+i_{ef})^3}$$

b2 – použití řešitele pro stanovení efektivní úrokové sazby

Microsoft Excel - Sešit1

Soubor Úpravy Zobrazit Vložit Formát Nástroje Data Okno Nápověda

Arial CE 10 B I U

A2 =95*(1+A1)^3-10*(1+A1)^2-10*A1

Parametry Řešitele

Nastavit buňku: \$A\$2

Rovno: Max Min Hodnota: 120

Měněné buňky: \$A\$1

Omezující podmínka:

Řešit
Zavřít
Možnosti
Vynulovat
Nápověda

Soubor Úpravy Zobrazit Vložit Formát Nástroje Data Okno Nápověda

Arial CE 10 B I U

C8 =12,0847783130488%

	A	B	C	D	E	F	G
1	Období	Platba	Současná hodnota				
2	1	100 000	89 218,18				
3	2	100 000	79 598,84				
4	3	100 000	71 016,63				
5	3	1 000 000	710 166,35				
6	Emisní cena		950 000,00				
7							
8		ief	12,08%				

Ěfektivní úroková sazba u daného dluhopisu činí 12,085 %.

b3 – výpočet amortizace diskontu

Datum	Kupon	Výnos ($i_{ef} * \dot{U}H_{t-1}$)	Amortizace diskontu (výnos – kupon)	Účetní hodnota ($\dot{U}H_{t-1} + A$)
01.01.20X1				950 000
31.12.20X1	100 000	114 805	14 805	964 805
31.12.20X2	100 000	116 595	16 595	981 400
31.12.20X3	100 000	118 600	18 600	1 000 000

Č.	Text	Částka	MD	D
1	Nákup tříletého dluhopisu	950 000	065	221
2	Zachycení nároku na kupon za období 20X1	100 000	065AÚV	662
3	Výplata kuponu 20X1	100 000	221	065AÚV
4	Amortizace diskontu 20X1	14 805	065	665
5	Zachycení nároku na kupon za období 20X2	100 000	065AÚV	662
6	Výplata kuponu 20X2	100 000	221	065AÚV
7	Amortizace diskontu 20X2	16 595	065	665
8	Přesun dluhopisu do krátkodobého finančního majetku	981 400	256	065
9	Zachycení nároku na kupon za období 20X3	100 000	256AÚV	662
10	Výplata kuponu 20X3	100 000	221	256AÚV
11	Amortizace diskontu 20X3	18 600	256	666
12	Výplata jmenovité hodnoty	1 000 000	221	256

Změny v rozvaze 20X1

065	964 805	710	114 805
221	- 850 000		
Σ	114 805	Σ	114 805

Změny v rozvaze 20X2

065	981 400	428	114 805
221	- 750 000	710	116 595
Σ	231 400	Σ	231 400

Změny v rozvaze 20X3

221	350 000	428	231 400
		710	118 600
Σ	350 000	Σ	350 000

c) zařazení dluhopisu do skupiny realizovatelných cenných papírů

V případě, že dluhopis účetní jednotka zařadí do portfolia realizovatelných cenných papírů, potom jej k rozvahovému dni přeceňuje na reálnou hodnotu. Jako dostatečná informace o jeho reálné hodnotě nám poslouží účetní hodnota dluhopisu stanovená dle IFRS. V souladu s českými pravidly oceňovací rozdíl vyčíslíme na samostatném analytickém účtu.

Č.	Text	Částka	MD	D
1	Nákup tříletého dluhopisu	950 000	065	221
2	Zachycení nároku na kupon za období 20X1	100 000	065AÚV	662
3	Výplata kuponu 20X1	100 000	221	065AÚV
4	Amortizace diskontu 20X1	16 667	065	665
5	Přecenění na reálnou hodnotu = 964 805	1 862	414	065OR
6	Zachycení nároku na kupon za období 20X2	100 000	065AÚV	662
7	Výplata kuponu 20X2	100 000	221	065AÚV
8	Amortizace diskontu 20X2	16 667	065	665
9	Přecenění na reálnou hodnotu = 981 400	72	414	065OR
10	Přesun dluhopisu do krátkodobého finančního majetku	983 334	253	065
	Přesun oceňovacího rozdílu	1 934	065OR	253OR
11	Zachycení nároku na kupon za období 20X3	100 000	253AÚV	662

12	Výplata kuponu 20X3	100 000	221	253AÚV
13	Amortizace diskontu 20X3	16 666	253	666
14	Přecenění na reálnou hodnotu = 1 000 000	1 934	253OR	414
15	Výplata jmenovité hodnoty	1 000 000	221	253

5. Diskuse závěrem

Uvedený ilustrativní příklad naznačuje, jakým způsobem lze postupovat za situace, kdy účetní jednotka jednoznačně preferuje vykazování dluhopisů v současných hodnotách. Prapůvodem nepříliš rozšířeného využívání tzv. efektivní úrokové sazby v ČR je skutečnost, že platný Zákon o daních z příjmů požaduje lineární rozložení nákladů a výnosů v čase, kterého však nelze na bázi efektivní úrokové sazby dosáhnout. Efektivní úroková sazba naopak je konstantním úrokem, a tudíž vede k věrnějšímu ocenění dluhopisu, než linearizace diskontů a premií (s naprosto odlišnou úrokovou sazbou v jednotlivých letech).

Zařazení dluhopisů do skupiny realizovatelných je tak elegantním řešením, jak dosáhnout pravděpodobně nejvěrnějšího ocenění dluhopisů a přitom dostát i pravidlům daňových zákonů. Přeceňování realizovatelných dluhopisů na reálnou hodnotu totiž nemá vliv na výsledek hospodaření.

Poděkování

Tento příspěvek je jedním z publikačních výstupů projektu GA402/08/P024 registrovaného u Grantové agentury ČR.

Literatura

- [1] Aisbitt, S.: Measurement of Harmony of Financial Reporting within and between Countries: The Case of the Nordic Countries. *European Accounting Review*, 2001, Vol. 10, No. 1, pp. 22-51.
- [2] Alexander, D. – Nobes, C.: *Financial Accounting. An International Introduction*. New York: Prentice Hall, 2004.
- [3] Bonaci, C.G. – Matis, D. – Strouhal, J.: Financial Reporting Paradigms for Financial Instruments – Empirical Study on the Czech and Romanian Regulations. *Journal of International Trade Law and Policy*, 2008, Vol. 9, No. 4, pp. 108-117.
- [4] Cooke, T. E.: The Impact of Size, Stock Market Listing and Industry Type on Disclosure in the Annual Reports of Japanese Listed Corporations. *Accounting and Business Research*, 1992, Vol. 22, No. 87, pp. 229-237.
- [5] Deari, F. – Strouhal, J.: Comparative Analysis of Reporting Bases of Czech Republic, Macedonia and Albania with IFRS: Are They Really So Different? *Global Economy and Finance Journal*, 2009, forthcoming.
- [6] Dumontier, L. – Raffournier, B.: Why Firms Comply Voluntary with IAS: An Empirical Analysis with Swiss Data. *Journal of International Financial Management and Accounting*, 1998, Vol. 9, No. 3, pp. 216-245.
- [7] Dvořáková, D.: *Finanční účetnictví a výkaznictví podle mezinárodních standardů IAS/IFRS*. Brno, CPRESS, 2008.
- [8] El-Gazzar, S.M. – Finn, P.M. – Jacob, R.: An Empirical Investigation of Multinational Firms' Compliance with International Accounting Standards. *International Journal of Accounting*, 1999, Vol. 34, No. 2, pp. 239-248.
- [9] Emenyonu, E. – Gray, S.: International Accounting Harmonisation and the Major Developed Stock Market Countries: An Empirical Study. *International Journal of Accounting*, 1996, Vol. 31, No. 3, pp. 269-280.

- [10] Herrmann, D. – Thomas., W.: Harmonisation of Accounting Measurement Practices in the European Community. *Accounting and Business Research*, 1995, Vol. 25, No. 100, pp. 253-265.
- [11] Kovanicová, D.: *Abeceda účetních znalostí pro každého*. Praha, Bova Polygon, 2009.
- [12] Leuz, C.: IAS versus U.S. GAAP: Information Asymmetry-based Evidence from Germany's New Market. *Journal of Accounting Research*, 2003, Vol. 41, No. 3, pp. 445-472.
- [13] Leuz, C. –Verrecchia, R. E.: The Economic Consequences of Increased Disclosure. *Journal of Accounting Research*, 2000, Vol. 38, No. Supplement, pp. 91-124.
- [14] Meek, G. K. – Roberts, C.B. – Gray, S.J.: Factors Influencing Voluntary Annual Report Disclosures by U.S., U.K. and Continental European Multinational Corporations. *Journal of International Business Studies*, 1995, Vol. 26, No. 3, pp. 555-572.
- [15] Murphy, A. B.: Firm Characteristics of Swiss Companies That Utilize International Accounting Standards. *International Journal of Accounting*, 1999, Vol. 35, No. 1, pp. 121-131.
- [16] Strouhal, J.: Reporting Frameworks for Financial Instruments in Czech: Czech Accounting Practices versus International Financial Reporting Standards. *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 2009, Vol. 6, No. 7, pp. 352-361.
- [17] Strouhal, J. – Židlická, R. – Knapová, B.: *Účetnictví 2009: velká kniha příkladů*. Brno, CPress, 2009.

Ekonomické aspekty volby optimální formy podnikání

Economical Aspects of Choosing an Optimal Form of Entrepreneurship

Václav Vybíhal

Anotace

Příspěvek se zabývá ekonomickými aspekty rozhodování o volbě optimální formy podnikání, především komparací výhod a nevýhod vyplývajících z podnikání formou fyzické osoby (OSVČ) a společnosti s ručením omezeným (právnícké osoby). V této souvislosti jsou analyzovány právní, finanční, účetní, daňové a administrativní aspekty jednotlivých forem podnikání.

Annotation

The paper discusses the economical aspects of choosing an optimal legal form of entrepreneurship, especially comparing the advantages and disadvantages connected with self-employment (entrepreneur) and a company with limited liability (corporate body). In this context, the paper analyzes the legal, accounting, tax and administrative aspects of several forms of entrepreneurship.

Úvod a cíl

Radikální ekonomická reforma spočívající v přechodu z plánovitého národního hospodářství na tržní ekonomiku přinesla s sebou nebývalý rozvoj podnikatelských aktivit. V rámci své ekonomické role stát vytvořil solidní pravidla pro rozvíjení podnikatelských aktivit (obchodní zákoník, živnostenský zákon, účetní a daňové předpisy). Později byla vytvořena i možnost založit obchodní společnost podle práva Evropské unie (Societas Europaea).

Fascinující je geneze počtu zakládaných společností zejména podle obchodního zákoníku. Nebývalý je i růst počtu fyzických osob působících na trhu jako osoby samostatně výdělečně činné (2,3 mil. živností). Společně s procesem zdokonalování pravidel pro rozvíjení podnikatelských aktivit vyvstává do popředí i otázka volby optimální formy podnikání. Rozhodnutí o tom, zda má osoba podnikat jako osoba samostatně výdělečně činná (fyzická osoba) či založit obchodní společnost (právníckou osobu) patří mezi kardinální otázky, které musíme řešit na začátku svého podnikání. Tato volba optimální formy podnikání má řadu aspektů, které musíme vzít v úvahu, a to zejména právní, daňové, účetní, finanční a administrativní aspekty.

Cílem tohoto příspěvku je poukázat na některé aspekty volby optimální formy podnikání a identifikovat pozitiva a negativa vyplývající z komparace podnikání formou fyzické osoby a společnosti s ručením omezeným, které patří mezi nejrozšířenější formy podnikání.

Teoretická východiska a použité metody

Právní formy podnikání mají v ČR rozmanitou podobu. Především se nabízí možnost podnikat jako fyzická nebo právnícká osoba.

Fyzická osoba může podnikat na základě živnostenského oprávnění nebo v rámci tzv. jiného podnikání (daňový poradce, auditor, advokát aj.) či jako osoba zapsaná v evidenci obecního úřadu se zaměřením na podnikání v zemědělství, lesnictví a ve vodním hospodářství. Může také podnikat jako fyzická osoba v rámci právnícké osoby (veřejné obchodní společnosti).

Právní formy podnikání jsou definovány i v obchodním zákoníku. Podle tohoto právního předpisu lze v podmínkách ČR zakládat kapitálové společnosti, a to akciovou společnost (a.s.) a společnost s ručením omezeným (s.r.o.). Společnosti vytvářejí povinně základní kapitál a neručí za závazky společnosti celým svým majetkem, ale do výše svých nesplacených částí vkladu. Základní kapitál také vytváří družstvo, které za porušení svých závazků odpovídá celým svým majetkem. Členové ale neručí za závazky družstva.

Mezi osobní společnosti patří veřejná obchodní společnost (v.o.s.) a komanditní společnost (k.s.). Osobní společnost ručí za závazky celým svým majetkem .

Prestižní a moderní právní formou podnikání je tzv. Societas Europaeae (Evropská společnost, SE), která může být založena podle práva Evropské unie v kterékoli členské zemi EU. Má řadu předností oproti formám podnikání zakládaných podle tuzemského obchodního zákoníku, zejména možnost přemístit zapsané sídlo do jiné země EU (např. z titulu nízkých sazeb daně), využití flexibility struktury řízení a správy s možností výběru dualistického nebo monistického modelu řízení. Základní kapitál je rozložen na akcie a musí mít minimální výši 120 000 EUR (při kursu 26 Kč/EUR = 3 120 000 Kč).

Nejfrekventovanějšími právními formami podnikání v ČR je podnikání jako fyzická osoba nebo jako společnost s ručením omezeným. Z tohoto jsou výsledky příspěvku zaměřeny právě na komparaci výhod a nevýhod uvedených forem podnikání.

Výsledky

Při srovnávání výhod a nevýhod jednotlivých forem podnikání je třeba vzít v úvahu řadu hledisek, resp. aspektů. Z hlediska právního a administrativního je třeba naplnit zejména administrativní požadavky při zakládání firmy a dostát širokému vějíři povinností ukládaných legislativou. Významným instrumentem je také ručení za závazky podnikajícího subjektu.

(1) Administrativně-právní aspekty volby optimální formy podnikání.

Při založení s.r.o. vznikají administrativně transakční náklady, zejména :

- provedení notářského zápisu z titulu společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny v ceně cca 3 000 Kč;
- poplatek za vydání živnostenského listu, resp. koncesní listiny ve výši 1 000 Kč, resp. 2 000 Kč, přičemž při provozování živnosti průmyslovým způsobem je tento poplatek stanoven ve výši 10 000 Kč, resp. 20 000 Kč;
- návrh na zápis do obchodního rejstříku se správním poplatkem 0,5 % ze základního kapitálu společnosti (3 000 Kč až 20 000 Kč).

K návrhu na zápis do obchodního rejstříku musí být především doloženy :

- společenská smlouva nebo zakladatelská listina;
- oprávnění k podnikatelské činnosti (živnostenský list);
- výpis z rejstříku trestů;
- doklady o splnění vkladové povinnosti;
- další zákonem vymezené listiny.

Kromě toho je třeba zaregistrovat se k dani z příjmů právnických osob, jako plátce k dani z příjmů ze závislé činnosti, případně ke srážkové dani u finančního úřadu a dále splnit registrační povinnosti ve vztahu ke správě sociálního zabezpečení a ke zdravotním pojišťovnám. Registrační povinnosti v obdobném rozsahu mají i fyzické osoby (OSVČ).

Společnost s ručením omezeným lze založit rovněž prostřednictvím tzv. ready-made společnosti, přičemž náklady na pořízení této služby se pohybují na úrovni cca 30 000 Kč až 40 000 Kč.

Společnost s ručením omezeným je obchodní společností, jejíž základní kapitál je tvořen vklady společníků, které ručí za závazky společnosti, dokud nebylo zapsáno splacení vkladů do obchodního rejstříku. Minimální výše povinně vytvářeného základního kapitálu této

obchodní společnosti činí 200 000 Kč. Na základním kapitálu se podílí každý společník vkladem v minimální výši 20 000 Kč.

Při založení firmy (fyzické osoby) plynou rovněž administrativně transakční náklady, mezi něž patří správní poplatek 1 000 Kč u živností ohlašovacích a 2 000 Kč u živností koncesovaných.

Z hlediska administrativně – právních aspektů založení firmy jsou evidentně nižší náklady na založení firmy v podobě fyzické osoby (OSVČ). Při rozhodování o optimální formě podnikání je však třeba vzít v úvahu skutečnost, že u podnikatele (fyzické osoby) je podnikáním soustavná činnost prováděná podnikatelem vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku, přičemž fyzická osoba ručí celým svým majetkem. Společníci společnosti s ručením omezeným však po zapsání splacení vkladu do obchodního rejstříku za závazky této společnosti neručí. Podle mého soudu výhoda „neručení“ je významnější preferencí než vyšší administrativně transakční náklady u společnosti s ručením omezeným oproti podnikání formou OSVČ.

(2) Účetní aspekty volby optimální formy podnikání.

Z hlediska účetního lze konstatovat, že společnost s ručením omezeným musí vést účetnictví (dříve tzv. podvojně účetnictví). Výzkumy ukazují, že náklady na vedení účetnictví interními pracovníky bývají zpravidla vyšší než je u tomu u externí služby. Náklady na vedení účetnictví formou externí služby se pohybují zpravidla v dimenzi 60 000 Kč až 400 000 Kč za jedno účetní období. Rozdílná cena služby je dána především velikostí firmy, počtem účtovaných položek a dalšími faktory.

Fyzická osoba má de facto možnost volby mezi 3 variantami, a to :

- vedení účetnictví;
- vedení daňové evidence;
- nebýt účetní jednotkou a výdaje stanovit podle zákona procentem z příjmů (tzv. paušálem).

Externí náklady na vedení účetnictví se u fyzických osob pohybují zpravidla v úrovni 40 000 Kč až 240 000 Kč, u vedení daňové evidence zpravidla od 16 000 Kč do 120 000 Kč. V případě stanovení výdajů procentem z příjmů není potřeba vést ani účetnictví ani v celém rozsahu daňovou evidenci . V tomto případě je poplatník povinen vést záznam o příjmech a evidenci pohledávek vzniklých v souvislosti s podnikatelskou nebo jinou samostatnou výdělečnou činností.

Z účetního hlediska se tedy jeví jako výhodnější podnikání formou fyzické osoby (OSVČ).

(3) Daňové aspekty volby optimální formy podnikání.

Daňové aspekty bezprostředně navazují na účetní aspekty. U společnosti s ručením omezeným je účetní výsledek hospodaření mimoúčetně transformován na základ daně. Základ daně právnické osoby se v roce 2009 zdaňuje sazbou daně 20 %. Společníkům pak náleží vyplacení podílu na zisku, který je považován za příjem z kapitálové majetku a je zdaňován sazbou daně 15 %. Tento podíl na zisku je de facto dvakrát zdaněn, poprvé sazbou daně z příjmů právnických osob (20 %), podruhé srážkovou daní (15 %), což je považováno za tzv. dvojitý vnitrostátní zdanění. Vyplacený podíl na zisku již nepodléhá srážce sociálního a zdravotního pojištění.

Výhody z důchodového pojištění (případně i z nemocenského pojištění) si společník může získat sjednáním pracovního poměru nebo výplatou odměny za práci pro společnost, které v obou případech pojistnému zdravotnímu a sociálnímu podléhají. V tomto případě se poplatníkovi srazí ze zúčtované mzdy (vyměřovacího základu) 4,5 % zdravotního a 6,5 % důchodového pojištění. Do daňově uznatelných nákladů se pak započítá pojistné hrazené společností za zaměstnance, a to ve výši 9 % zdravotního a 25 % sociálního pojištění z vyměřovacích základů zaměstnanců.

U podnikatelů nebo jiných osob samostatně výdělečně činných je základ daně zdaňován sazbou daně 15 % a kromě možností uplatnění nezdanitelných částí základu daně a položek odčitatelných od základu daně je možné uplatnit slevy na dani, případně daňové zvýhodnění na děti, čímž lze minimalizovat daňovou povinnost poplatníka. Nabízí se i možnost rozdělit dílčí základ daně z podnikání na spolupracující osoby, které si ve svém přiznání rovněž uplatní nezdanitelné části základu daně a především slevy na dani (např. na poplatníka, na studenta aj.). Vyměřovacím základem pro pojistné je u OSVČ 50 % daňového základu, z něhož se pak platí 13,5 % zdravotního pojištění a 29,2 % sociálního pojištění, přičemž platba nemocenského pojištění je dobrovolná (minimálně 56 Kč měsíčně, tj. 1,4 % z vyměřovacího základu 4 000 Kč).

Z daňového hlediska je třeba poukázat na skutečnost, že od roku 2009 byly zvýšeny paušální částky výdajů stanovených v procentech z příjmů, které činí u příjmů ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství, u řemeslných živností 80 % a u řemeslných živností a dalších OSVČ pak 60 %. Pro podnikatele, kteří nejsou účetními jednotkami, je tento krok významným z hlediska výrazného snížení základu daně.

Závěr a diskuse

Provedeme-li komparaci obou forem podnikání (fyzická osoba a společnost s ručením omezeným), pak třeba dát na jednu misku výhody a na druhou nevýhody té které právní formy podnikání. Lze je vymezit takto :

Tab. 1 Výhody a nevýhody podnikání formou fyzické osoby (OSVČ).

Výhody (pozitiva)	Nevýhody (negativa)
- snadné zahájení, přerušování a ukončení činnosti;	- riziko neomezeného ručení za závazky;
- nízké náklady na založení firmy;	- v případě neúspěchu, negativní dopad na celou rodinu;
- podnikání bez počátečního vkladu;	- složitější pozice při získávání zakázek;
- zahájení činnosti ihned po ohlášení (kromě koncese a činnosti vyžadující zvláštní povolení);	- požadavky na ekonomické znalosti pro vlastní zpracování administrativních úkonů;
- volba mezi možnostmi vést účetnictví, daňovou evidenci nebo nebýt účetní jednotkou;	- nižší konkurenceschopnost oproti větší firmě.
- neexistence dvojího zdanění (na rozdíl od s.r.o.);	
- možnost rozdělit příjmy a výdaje na spolupracující osoby;	
- nezávislá činnost, neexistence nadřízené	

osoby;	
- snadnější nakládání s disponibilním ziskem (oproti s.r.o.).	

Zdroj : vlastní zpracování.

Tab. 2 Výhody a nevýhody podnikání formou právnické osoby (s.r.o.).

Výhody (pozitiva)	Nevýhody (negativa)
- omezené ručení společníků;	.- vyšší náklady (oproti OSVČ) na založení firmy;
- vyplacené podíly na zisku nepodléhají odvodům pojistného;	- při zahájení podnikání nezbytný vklad, tj. základní kapitál (200 000 Kč);
- výhodnější pozice při jednání s obchodními partnery, bankami a dalšími subjekty (oproti OSVČ);	- nutnost vést účetnictví (nemožnost volby jiné alternativy)
- při změnách v osobách společníků a jednatelů lze pokračovat v činnosti.	- dvojí vnitrostátní zdanění zisku (celkem 35 %)
	- vyšší administrativní náročnost vedení společnosti (svolávání valné hromady, zápisy, problematická věcná úroveň některých ustanovení obchodního zákoníku);
	- méně snadnější nakládání s disponibilním ziskem (oproti OSVČ);
	- podílení se na rozhodování a zisku s další osobou.

Zdroj : vlastní zpracování.

Na základě výše uvedených skutečností i provedeného průzkumu u podnikatelských subjektů lze konstatovat, že rozhodujícími hledisky pro rozhodnutí o volbě optimální formě podnikání jsou ručení a daňové aspekty. Velký vliv na toto rozhodnutí má i zaměření podnikatelské činnosti a s tím spojená rizikovost podnikání. Tam, kde jsou minimální rizika spojená s podnikáním, se jeví jako výhodnější podnikání formou fyzické osoby. Tam, kde lze určitá rizika očekávat, je vhodnější zvolit jako formu podnikání společnost s ručením omezeným. Významným aspektem pro rozhodování je předpokládaná výše základu daně, neboť s rostoucím základem daně se jeví výhodnější podnikání prostřednictvím s.r.o.

Literatura

- [1] BĚHOUNEK,P. Společnost s ručením omezeným od roku 2002, účetní a daňová kuchařka. 2. vyd. Olomouc : ANAG, 2002. 157 s. ISBN 80-7263-122-5.
[2] JAROŠ,T. Daň z příjmů právnických osob v účetnictví 2008/2009. 5. vyd. Praha : Grada Publishing, 2009. 192 s. ISBN 978-80-2950-3.
[3] VYBIHAL,V. Zdaňování příjmů fyzických osob 2009, praktický průvodce. 5. vyd. Praha : Grada Publishing, 2009. 224 s. ISBN 978-80-247-2998-5.

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU

Theoretické vymezení filantropie v kontextu dnešní společnosti

Theoretical definition of philanthropy in the context of today's society

Marie Hladká

Anotace

Tématu filantropie a dárcovství je na mezinárodním poli věnována pozornost již několik desítek let. Filantropie, stejně jako jiné oblasti neziskového sektoru, je nazírána a zkoumána v rámci různých směrů. Nicméně v České republice bylo v této oblasti provedeno prozatím velmi málo teoretických či praktických výzkumů. Tento spíše teoretický příspěvek zachycuje rozdílná chápání a definování filantropického chování. Odpovídá si na otázky, co ještě lze považovat za filantropický akt, jaký motiv stojí v jeho pozadí, jaké formy mohou mít dnešní filantropické aktivity aj. Příspěvek rovněž rozebírá několik základních teoretických modelů, které se snaží nalézt odpověď na otázku, proč se lidé vlastně chovají altruisticky.

Summary

The topic of philanthropy and giving has been receiving attention internationally for several decades. Like other areas of non-profit studies, charitable giving is attracting more and more attention from researchers in a wide variety of disciplines. However, in the Czech Republic was done in this area so far very little theoretical or practical research. This rather theoretical report reflects different understanding and definition of philanthropic behaviour. It answers the questions, what else can be considered as a philanthropy act, what incentive is behind, what the current philanthropic activities can look like, etc. The report also discusses some basic theoretical models that try to answer the question why people actually behave altruistically.

Úvod do problematiky

„My, kdo jsme byli v koncentráku, se pamatujeme na lidi, kteří chodili po barácích a konejšili ostatní, rozdávali i poslední chleba. Možná jich nebylo moc, ale jsou i tak dostatečným důkazem, že člověku lze vzít vše až na jedinou věc, a sice tu poslední z lidských svobod – svobodu rozhodnout se za jakýchkoliv okolností pro svůj vlastní postoj, pro vlastní cestu.“

V. E. Frankl

Problematika filantropie je na mezinárodním poli v centru zájmu výzkumníků již několik desítek let. Stejně jako ostatní problémové okruhy související s fenoménem neziskovosti, je i filantropie nazírána a zkoumána z pohledu různých disciplín, mezi kterými samozřejmě nechybí ekonomie. Důkazem pro toto tvrzení může být celá řada významných autorů a jejich publikací, které dokládají významnost dané problematiky jak v průběhu historického vývoje jednotlivých států, tak v moderní občanské společnosti.

Filantropie je velmi rozsáhlé téma, obnáší mnoho činností, o kterých bylo zpracováno dosti knih, prací a studijních materiálů. Přestože filantropie je ve své podstatě spojována nejvíce s dárcovstvím peněz ze strany bohatých donátorů či jednotlivců, jsou formy filantropie mnohem všestrannější např. podpora umu a dovedností (předávání know-how), morální podpory (spolupráce známých osob) nebo také podpora ve formě věnování volného času (dobrovolnická činnost), která se dnes dostává do popředí. Kvalita filantropie, její účinnost a efektivnost, vychází ze schopnosti kombinace všech těchto možností.²⁶⁸

²⁶⁸ Bergerová, M.: Filantropie. 2000.

Položíme-li si otázku, co je to vlastně filantropie, naše odpovědi mohou být rozdílné. Záleží na tom, jaký je náš úhel pohledu (historický, společenský, geografický, ...), na tom jaké máme vlastní zkušenosti, morální hodnoty či sociální citění. Předkládaný příspěvek tvoří teoretický základ k výzkumu, ve kterém budou zmapovány veškeré filantropické aktivity na území České republiky, a bude vyjádřen jejich ekonomický rozměr.

Jak lze chápat pojem filantropie

Téma filantropie je neustále v nekonečném vývoji a je obtížné jej uchopit tak, aby nebyly opomenuty všechny jeho možné aspekty, otázky a přístupy, které mohou vést každého jednotlivce k odlišnému významu chápání filantropie.

Pojem filantropie není žádnou novinkou po roce 1989. Ve starém Řecku bylo chápání dobra spojeno s obětavými činy pro dobro „polis“, nikoli s lidským soucitem. Ten přineslo až křesťanství. Díky jemu bylo chápání filantropie totožné s dnešním překladem latinského slova filantropie – lidumilnost, dobročinnost, bratrská pomoc bližnímu. Již ve velmi vzdálené historii přispívali ti nejbohatší na potřeby potřebných, chudých a nemocných. V dnešní době jde rozvoj filantropie ruku v ruce s rozvojem neziskového sektoru a oblasti podpory přestávají být zaměřeny pouze na zmírňování chudoby, nýbrž začínají dostávat pestřejší podobu. Pokud se zamyslíme nad tím, jak můžeme chápat filantropii v dnešní společnosti, čím se filantropie zabývá, napadnou nás některá fakta:

- v průběhu doby dochází k úpravě oblastí, kterými se filantropie zabývá. Některé se postupně vytrácí, jiné získávají na významu. V dřívějších dobách se dobročinnost vztahovala spíše na péči o osiřené děti, starce a chudé, dnešní podpora směřuje více na podporu kulturních památek, podporu umění, rozvoj vědy a výzkumu. Sociální problematika přesto hraje stále velmi významnou roli.
- filantropie se již nezabývá pouze problémy jednotlivce ve společnosti, ale snaží se řešit problémy obecné, problémy vztahující se někdy k předem neznámému okruhu podporovaných osob či hmotných věcí.
- již odedávna bylo snahou společnosti vypořádat se s nerovností, a to majetku, zdraví, vzdělání, schopností u předvídaných či nepředvídaných situací, jako jsou např. živelné katastrofy. Snahou společnosti je právě tyto nerovnosti v případech, že na to jednotlivec nestačí, korigovat a co nejvíce se přibližovat stavu harmonie. Z tohoto pohledu již nelze pojímat filantropii pouze ve zjednodušeném a úzkém chápání jakožto lidumilnost, ale jako snahu o nastolení rovnováhy a určitého řádu ve společnosti.
- přestože filantropické aktivity zpočátku řešily individuální problémy (např. zřízení ústavů pro dívky), postupem času se tyto problémy ukazovaly jako „kritická místa“ v dané společnosti a dále docházelo k jejich napravení (budování vzdělávacích institucí). Např. prostřednictvím filantropických aktivit byla identifikována problémová oblast domácího násilí, která se postupem času v některých zemích začala legislativně řešit.²⁶⁹ Výstižně tuto skutečnost dokládá následující myšlenka: „*Všude zjevuje se nám pozoruhodný úkaz, že iniciativa dobročinnosti soukromé předcházela péči veřejnou (tedy státní) v zakládání zařízení dobročinných, ve zvelebování školství, ona volala též po nápravě vězeňství, po ochraně pracující mládeže. Kde síly lidumilnosti soukromé*

²⁶⁹ Bergerová, M.: Filantropie, 2002

nepostačovaly velikosti úkolu, dovolávala se pomoci veřejné, a sotvaže tato ulehčila jí práci v některých oborech chudinství, lidumilnost, ozbrojena bádáním věd státních, hledala nové cesty k povznesení tříd chudých: pobídkou ku svépomoci, zaopatřováním práce, školami odbornými a řemeslnými, vychováváním mládeže mravně zanedbané a ve všech těchto oborech později zákonodárci nastoupili cestu, na které lidumilové je předešli.“²⁷⁰

V mysli široké části populace je téma filantropie nerozlučně spjata s představou konání dobra pro jiné bez nároku na odměnu nebo zisk.²⁷¹ Na počátku filantropické aktivity je vždy jednotlivec (popř. firma), který poskytne nějaký **dar**, kterým mohou být finance, myšlenky, podpora, výrobek aj. Tento dar je poskytnut na **dobrovolné bázi**, na základě svobodného rozhodnutí, většinou s konkrétním **záměrem**. Velká část podpory je cílena na konkrétní činnost či projekt. Filantropické aktivity jsou projevem zájmu občana o společenské dění, představují formu **občanské spoluúčasti**. Lidé participují na občanském životě formou pozitivní (poskytují např. finanční prostředky vybraným „charitativním“ organizacím), nebo formou aktivní (podílí se na rozhodování ve věcech veřejných, jsou aktivní v dobročinných společnostech, pracují jako dobrovolníci). Touto svoji účastí ve věcech veřejných lidé demonstrují snahu o nápravu některých věcí a zlepšení kvality jednotlivce i celé společnosti. Díky filantropickým aktivitám je vlastně umožněna existence občanského sektoru a jeho fungování.

V závislosti na tomto vymezení se patrně nejvíce přiblížíme k podstatě filantropie, budeme-li ji chápat jako: „*Souhrn činností a chování, které vedou k vědomé podpoře třetích osob (jednotlivců, skupin, organizací) za účelem dosažení vyšší kvality života jednotlivce a společnosti*“ (Donátor – klub firemních dárců)

Pokud chceme vymezit hlavní myšlenku toho, co je to vlastně filantropie, musíme se rovněž zabírat jak vnějšími znaky filantropických aktivit, tak motivací dárců. Pokud bychom tak neudělali, mohlo by se stát, že za filantropické aktivity budeme považovat i takové činy jako jsou: nadstandardní péče rodičů o děti, pomoc státu sociálně slabým skupinám obyvatelstva, vyhození odpadku osoby nedbající na životní prostředí nikoli na zem, ale do koše aj.

Abychom se těmto vymezením vyhnuli, je třeba si připomenout často zmiňovanou definici filantropie jako: „*dobrovolného aktivně vynaloženého úsilí ve prospěch druhého*“. Předmětem každého činu je konání, které vychází z lidské morálky. Ta může být buď negativní (povinnost nikomu nezpůsobit škodu) nebo pozitivní (povinnost pomáhat svému bližnímu). Předmětem filantropického činu je pouze pozitivní konání, tedy nikoli zdržení se nějakého činu, ale iniciativní konání, na které je potřeba vynaložit určité úsilí. Filantropický čin může mít rovněž povahu vzdání se práva (strpení něčeho), ale musí být opět spojeno s vynaložením úsilí. Káčer²⁷² shrnuje, že dobrovolné aktivně vynaložené úsilí ve prospěch druhého je úmyslné spotřebování vlastní životní energie, které současně:

- není nevyhnutelně potřebné na zachování existence společnosti (jiné preferované skupiny),
- není přikázané platnou legislativou,
- není vykonané s úmyslem obejít strpení vlastní škody,

²⁷⁰ Tamtéž

²⁷¹ Frič, P. a kol.: Dárcovství a dobrovolnictví v České republice, 2001

²⁷² Káčer, M.: Filantropia, 2007

- není vykonané z jiného egoistického motivu. Při oboustranném prospěchu je rozhodující, zda takové spotřebování energie vědomě porušilo princip maximální hospodárnosti (pokud ano, jde o filantropii),
- není podmíněné intenzitou vztahu mezi původcem činu a jeho příjemcem²⁷³.

Jak již bylo řečeno, filantropii nelze chápat pouze jako darování peněz. Peníze tvoří dary podstatné nikoli však jediné. Formy filantropie jsou velmi rozmanité. Jedná se především o poskytnutí volného času tzv. dobrovolnou práci, která je při určitých projektech zcela nezbytná a mnohdy důležitější než „pouhé“ poskytnutí finančních prostředků. Jednotlivci dále mohou poskytovat své vědomosti, odbornost, znalosti, předat neziskové organizaci svoje know-how. Nemálo důležitá je také morální podpora známých osob, které požívají v očích veřejnosti dostatečný morální kredit na to, aby dodaly konkrétním projektům a organizacím punc vážnosti a naléhavosti. Umění kombinovat všechny tyto možnosti podstatnou měrou ovlivňuje efektivnost a účinnost filantropie.

Kdo je objektem filantropie? Může jím každý, kdo materiálně či emocionálně strádá. Těmito mohou být lidé známí, často rodinní příslušníci nebo osoby neznámé. V případě známých osob o filantropii nemluvíme, bereme to jako samozřejmost pomoci jim v jejich nouzi. Plný smysl filantropie se projevuje spíše u osob neznámých.

Filantropie versus altruismus

Existuje velmi mnoho konceptů, proč, jak a komu lidé něco darují. Rozdílnost těchto konceptů lze demonstrovat na dvou kulturních paradoxech. Srovnáme-li vymezení dvou téměř totožných pojmů ve dvou zemích s dlouhodobou charitativní činností, zjistíme následující. Slovo filantropie je velmi populární ve Spojených státech amerických (USA), avšak ve Velké Británii je používáno velmi zřídka. Tam se používá častěji pojmů charita a dárcovství.²⁷⁴ Toto vede ke dvěma rozdílným modelům – štědrosti v USA a altruismu ve Velké Británii, tyto dva modely²⁷⁵ mají následující odlišnosti:

Štědrost (USA): charakterizováno jako „Charity begins at home“

- dárcovství je silně svázáno s vlastním zájmem
- dárcovství je spíše veřejná než soukromá záležitost
- dárcovství je výrazem osobní a sociální identity jednotlivce ve společnosti
- dárcovství a dobrovolnictví jsou významnými složkami občanské angažovanosti
- dárcovství je charakterizováno vysokými dary
- podporované jsou projekty, v nichž se dárci přímo podílejí
- převažujícím motivem je reciprocita

Altruismus (VB): charakterizován jako „Charity for all“

- dárcovství je spíše soukromá než veřejná záležitost
- dárcovství není výrazem sociální identity jednotlivce ve společnosti
- dárcovství není spojeno s občanskou angažovaností
- dárcovství představují malé, ale pravidelné dary
- nejvíce podporované jsou projekty, se kterými nejsou dárci přímo spojeni
- převažujícím motivem je morální povinnost

²⁷³ Jedná se například o sousedskou výpomoc. Tento vztah je konkrétní, jednotlivci se navzájem znají, dennodenně se setkávají. Pomoc tomuto člověku může být chápána jako společenská norma. Filantropem se však může stát jedinec, který vynaloží tolik úsilí, kolik od něho nikdo vzhledem k daným poměrům nečká ani neočekává.

²⁷⁴ Jas, P.: *A gift relationship? Charitable giving in theory and practice*, 2000

²⁷⁵ Wright, K.: *Generosity versus altruism: Philanthropy and charity in the US and UK*, 2002

V české společnosti se střetáváme s výrazy, které jsou na první pohled zřejmé a nepotřebují vysvětlení. Přestože se při jejich výkladu nacházíme stále v oblasti dobročinnosti, intuitivně cítíme, že každý z nich označuje jednu z jejich mnohých podob. Můžeme se setkat s následujícími pojmy²⁷⁶:

Dobročinnost: všeobecný pojem, který označuje různé aktivity motivované láskou k bližnímu a snahou pomoci člověku, lidstvu, světu – zkratka konání dobra.

Dárcovství: představuje jednu z možných podob dobročinnosti. Může mít formu materiální (věcné dary), finanční (peněžní dary) nebo časovou (darování času prostřednictvím dobrovolné práce, rady či pomoci).

Charita: tradiční pojmenování dárcovství a dobročinnosti zdůrazňující pomoc bližnímu a pomoc v nouzi. V běžném vnímání se snaží zmírňovat utrpení, bídu a lidskou nouzi.

Filantropie: jedna z nejmodernějších forem dárcovství, označuje dárcovství, které se snaží řešit problémy současnosti podporou vzdělávání, inovací a rozvojem schopnosti lidí, aby si byli schopni sami pomoci a nebyli odkázáni na almužny.

Mecenášství: archaické pojmenování podpory nejčastěji umění a literatury bohatými jednotlivci bez omezování tvořivé svobody umělců.

Sponzorství: jedna z forem obchodního vztahu umožňující podporu různých neziskových aktivit, obvykle výměnou za propagaci jména sponzora.

Členění filantropie podle dárce

Filantropii nelze spojovat pouze s prací nadací, ale rovněž i ostatních neziskových organizací, ziskových firem (institucionalizovaná - firemní filantropie) a samozřejmě jednotlivců ve společnosti (individuální filantropie).

Firemní filantropie

Termín „firemní filantropie“ se objevil v České republice ve větším měřítku až s příchodem nadnárodních firem. Právě zahraniční společnosti, které u nás otevíraly své pobočky, byly prvními většími přispěvateli řady nadací a jiných právních forem neziskových organizací. V dnešní době mnohé tuzemské i zahraniční firmy zakládají své vlastní nadace a nadační fondy (Nadace České spořitelny, Nadace Vodafone aj.), jiné spolupracují s již existujícími nadacemi a podporují společně vybranou oblast (Fond T-Mobile pro regiony, Procter a Gamble pro mateřská centra), jiné firmy významně podporují několik vybraných neziskových organizací, se kterými realizují konkrétní projekt (Bílý kruh bezpečí a Philip Morris ČR a.s.). Dle slov ředitele významné české nadace J. Bárty se: „Podpora neziskového sektoru stává prestižní a konkurenční záležitostí, je projevem úspěšnosti firmy.“

Spolupráce neziskového a podnikatelského sektoru vychází na jedné straně z potřeby diverzifikovat finanční zdroje, kdy se podniky jeví jako potenciální podporovatel dobročinných aktivit a na straně druhé z přesvědčení, že poslání podnikatelských subjektů není jen v tvorbě zisku. V teorii se často hovoří o tzv. společensky odpovědném podnikání (corporate social responsibility). Projevem této odpovědnosti je angažování se v podpoře

²⁷⁶ Strečanský, B.: Na ceste za filantropií, charitou, mecenástvím a sponzorstvím, 2000.

vlastní komunity, do které spadají také neziskové organizace. Podnikatelský sektor však není prozatím dostatečně motivován pro takovou spolupráci. Velkou bariérou se také jeví vzájemná nedůvěra a předsudky vyplývající ze vzájemné neinformovanosti.²⁷⁷ Podnik může věnovat neziskové organizaci buď jednorázový či opakovaný dar bez nároku na nějakou protislužbu, či může dojít k strategickému plánování, které je představováno např. cause related marketingem, u nás známým např. v projektu Ostrovy života.

Individuální filantropie

Pod individuální filantropií rozumíme zdroje získané od individuálních dárců – lidí a jednotlivců. Individuální filantropie je oproti institucionalizované formou starší. Tato metoda získávání finančních prostředků patří mezi nejstabilnější metody fundraisingu a oproti firemní filantropii má tu výhodu, že ztráta jednoho či dvou dárců organizaci nepoloží (zpravidla). Tato metoda přispívá ke stabilitě organizace, na druhé straně získání dostatečného množství dárců může být velmi náročné a na straně neziskové organizace vyžaduje profesionalitu, důvěryhodnost a dobré jméno, nemluvě o tak často zmiňované transparentnosti organizace. Z forem oslovování veřejnosti – individuálních dárců se v našich podmínkách používají především veřejné sbírky, dobročinné akce, srážky ze mzdy, přímé oslovení, členské příspěvky či získávání zdrojů poštovními zásilkami, SMS.

Rozvoj filantropie

Souběžně s rozvojem filantropie (a neziskového sektoru jako jeho obrazu) se rozvíjí také vztah státních orgánů k němu. Tento vztah je možné nazvat jako „partnerský“. Obě strany se navzájem potřebují a jsou na aktivitách protistran závislé. Přestože nebyla v České republice provedena studie na toto téma, je možné zjednodušeně konstatovat, že filantropické organizace potřebují ke své kvalitní činnosti prostředky z veřejných rozpočtů, zatímco stát potřebuje jejich kreativitu a flexibilitu při řešení společenských problémů. Neziskový sektor však v tomto duchu nelze pojímat jako odvozeninu trhu či státu, neboť historický altruismus předcházela existenci trhu a organizovaná dobročinnost státní intervenci.²⁷⁸ Logika výše uvedeného nám dává možnost chápat existenci trhu a státu jako výsledek selhání neziskových organizací. Bez neziskových organizací by však dobročinnost nemohla mít ten masový charakter, který je typický pro dnešní vyspělé společnosti.

Filantropie tvoří základ bytí mnoha organizací. Bez ní by nemohlo být realizováno jejich poslání. Samozřejmě filantropie jako zdroj peněžních prostředků k financování vlastních aktivit hraje u neziskových organizací rozdílné role od úplné závislosti na jejím vývoji po vymezení pouze jako doplňkový zdroj. Na finanční situaci neziskových organizací má vliv mnoho faktorů, a to jak v pozitivním tak v negativním směru. Můžeme mezi ně zařadit například:

- Odchod významných zahraničních dárců. Přestože tento faktor negativně ovlivnil činnost neziskových organizací a to především kvůli nedostatečné domácí „náhradě“ finančních zdrojů, neboť zahraniční nadace byly považovány téměř za přirozenou součást finančního zabezpečení neziskových organizací, lze pozorovat také pozitivní silný tlak na profesionalizaci neziskových organizací. Neziskové organizace se musí více než dříve

²⁷⁷ Marček, E.: Podniky a neziskové organizácie, 2002.

²⁷⁸ Salomon, L.M.: OF Market Failure, Failure and Third Party Government: Toward a Theory of Government – Nonprofit Relations in the Modern Welfare-State,

snažit o přízeň různých dárců, a to lepší marketingovou prezentací, zlepšováním vlastních pracovních postupů či celého managementu organizace.

- Podpora ze strany státu a s ní spojené nebezpečí vzniku závislosti, které může vést až ke ztrátě občanského charakteru neziskových organizací.
- Filantropické aktivity a s nimi spojená nerozvinutá kultura dávání a komunikace se soukromými subjekty (jednotlivci, nadacemi, firmami). Jednou z možných příčin může být podmínka vysoké náročnosti a využití velkého množství lidských, materiálních a nemateriálních kapacit.²⁷⁹

Teoretické přístupy k filantropii

Téma filantropie může být spíše než téma ekonomické vnímáno jako téma sociologické. Existuje však mnoho pohledů, které jsou výzvou spíše pro ekonomy než sociology. Ekonomové, kteří dlouho uznávali racionální schéma člověka, tedy někoho, kdo kalkuluje zisky a ztráty svého příštího chování a rozhoduje se ve smyslu okamžité maximalizace zisku, někdy nerozumí tomu, na čem je altruistické chování vlastně založeno, čím je motivováno. Možnou odpovědí může být tzv. reciproční altruismus²⁸⁰, který říká, že altruista jedná bez nároku na odměnu, což však neznamená, že žádnou odměnu za své chování neočekává (prestiž, osobní bezpečnost, kvalifikaci, aj.).

Můžeme tedy říci, že každý, kdo se stará o blaho jiných, vždy něco získává, přičemž vědomí těchto „zisků“ může být právě tou patřičnou mírou motivace k jeho altruismu. Proč ale nejsme všichni altruisté, když tyto aktivity nám vždy přináší zisk? Ekonom by mohl odpovědět tak, že zisky z altruismu mají příliš dlouhodobý charakter a jsou značně nejisté. Přestože jsou zisky nejisté, je však potřebné, aby jedinec překonal nedůvěru k ostatním, kteří ho mohou podvést. Jde o známé vězňovo dilema, ve kterém jenom vzájemná důvěra a spolupráce vedou k maximalizaci zisků a odvrácení společné katastrofy.²⁸¹

Dobročinnost je záležitostí, která přináší prospěch celku a zároveň může, ale nemusí prospět jedinci. Ale proč by se měl jednotlivec chovat zodpovědně, když stačí, že se tak budou chovat ostatní? Proč by nemohl podvádět on? I V tomto případě jde o známé dilema „černého pasažéra“ (např. Olson, 1977)²⁸². Podle Schaad²⁸³ se někteří lidé však vnitřně ztotožňují s potřebou dárcovství a dlouho nepřemýšlí, jak se zachovat, když jsou konfrontováni s utrpením jiných. Ustrnutí nad neštěstím druhých, soucit s trpícími, uspokojení s radostí a štěstím jiných či láska k bližnímu tak představují nejhlubší kořeny filantropie. Tím, že se jednotlivci nechovají jako „racionální idioti“, dávají společnosti jako celku šanci chovat se dlouhodobě racionálně.²⁸⁴

Otázka, proč lidé poskytují dary, vedla k potřebě vysvětlit toto nějakou ekonomickou teorií. Všeobecně se uznává, že základním kamenem pro pochopení altruistického chování je lidské chování. Toto je možná důvod, proč právě filantropie je zkoumána různými vědními disciplínami. Chování, včetně dobročinného, je často spojováno s vlastním zájmem

²⁷⁹ Centrum pre analýzu sociálnej politiky. Poznávanie tretieho sektora na Slovensku, 2004

²⁸⁰ Frič, P. a kol.: Dárcovství a dobrovolnictví v České republice, 2001

²⁸¹ Chuman, A. M.: Prisoner's Dilema. University of Michigan Press, 1965

²⁸² Olson, M.: The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, 1977.

²⁸³ Schaad M.: Neziskové organizace v ekonomické teorii. Analýza vývoje a motivace bezplatných dobročinných aktivit, 1998.

²⁸⁴ Viz. pozn. 13

(egoismem). Altruistické chování je vysvětlováno jako egoistické chování vedoucí k zisku prostřednictvím spolupráce s ostatními. Jakým způsobem lze vlastně vysvětlit koncept altruismu? Co to znamená, jak by měl být teoreticky modelován a co nám vypovídá? Koncept altruismu výstižně zachycuje Rutherford²⁸⁵: jako „starost o ostatní, která není spojena se zájmem jen o sebe samého. Jedná se o interní stav, který nelze přímo pozorovat.“

Po přečtení této definice nás napadne důležitá otázka. Můžeme zkoumat a pozorovat altruismus z evidentního a pozorovatelného altruistického chování? Pravděpodobně ne, existují totiž významné rozdíly mezi činy, které můžeme pozorovat a vnitřním stavem, pohnutky dárce. Například bohatý filantrop může dát velké množství peněz na dobročinné účely bez skutečného zájmu o ty, kterým mají finance pomoci. Pokud pojmenujeme dárcovství nebo pozorovatelné altruistické chování štědrostí, narazíme na velkou propast mezi tímto aktem štědrosti a vnitřním altruistickým stavem.

Debata o roli, kterou hraje altruismus v ekonomickém chování, byla zahájena v roce 1970. Titmuss²⁸⁶ napsal článek, kde vše rozebírá na příkladu darování krve. Uvádí, že pokud by se za darování krve mělo platit, tak podle ekonomických závěrů by lidé poskytovali více krve. Titmuss však s tímto závěrem nesouhlasil. Tvrdil, že tento závěr je chybný, protože pracuje pouze se sebe zájmem a ignoruje významnou roli, kterou hraje altruismus v mnoha transakcích. Titmuss tvrdil, že zavedením plateb za darování krve by se snížilo i množství a kvalita dodávané krve. Ekonomové v dané době s tímto názorem nesouhlasili. Například Kenneth Arrow použil novou teorii užitku²⁸⁷ a určil tři motivy, které by mohly vést k altruistickému chování. Těmi jsou:

- Společenská smlouva – užitek jedince není závislý na ostatních, ale kooperativní jednání je efektivní
- Čistý altruismus – užitek jednoho jedince je přímo ovlivňován užitekem druhého jedince
- Nečistý altruismus – užitek jednotlivce je určen mírou pomoci druhému.

Dobročinnost jako společenská smlouva

V 70. letech nebylo dobročinné dávání přímo spojeno s altruismem. Převládající teorie byly zaměřené na vlastní zájem jakožto hlavní hnací sílu. Tato teorie popisuje charitativní činnost jako důsledek společenské smlouvy k překonání některých selhání. Jedná se převážně o vládní a tržní selhání. Vládní selhání popisují situace, kdy ziskový sektor není schopen efektivně zajišťovat některé veřejné statky, což se snaží stát napravit prostřednictvím státních zásahů. Existuje však mnoho omezení, které vedou k selhání státu. Tržní selhání jsou výsledkem informační asymetrie mezi nakupujícími a prodávajícími. Nepovažují tyto teorie za relevantní vzhledem k zaměření příspěvku a nebudu jim tedy věnovat další pozornost.

Čistý altruismus

Poctivý čtenář jistě postřehl, že teorie společenské smlouvy je neuspokojivá a nedostatečně vysvětluje altruistické chování. Jak můžeme zakomponovat altruismus do čistě racionálního rozhodování jednotlivce? Tato teorie nám dává jasnou odpověď.

Řekněme, že máme dvě osoby Annu (A) a Bena (B). Jejich užitek označíme jako U_A (užitek Anny) a U_B (užitek Bena). Množství statků, které spotřebovává Anna je X_A , Bena X_B . Základ této teorie můžeme shrnout v následujícím vzorci.

$$U_A = f(X_A, u_B(X_B))$$

²⁸⁵ Rutherford, A.: *Get by with a little help from my friends: A recent history of charity in economic theory*, 2008

²⁸⁶ Titmuss, R. M.: *The gift relationship from human blood to social policy*, 1970

²⁸⁷ Phelps, E. S.: *Altruism, morality, and economic theory*, 1975

Co tento vzorec vypovídá? Je to velmi jednoduché. Annin užitek je dán nejen množstvím statků, které spotřebovává, ale také množstvím statků, které spotřebovává Ben. Pokud spotřebovává Anna dostatek statku X, zatímco Ben nespotebovává žádný, poskytne Anna část Benovi a zvýší tak jeho užitek. Tento model nám evidentně poskytuje návod, jak zkoumat altruismus. Jinými slovy tento model předpokládá, že lidé se starají o úroveň veřejných statků pouze do té míry, do jaké to ovlivňuje jejich vlastní spotřebu.

Tento model však rovněž upozorňuje na problém **černého pasažéra**. V ekonomii, kolektivním vyjednávání, psychologii či politologii, "černí pasažéři"²⁸⁸ jsou ti, kteří spotřebovávají více statků než je spravedlivý podíl, nebo platí méně než je spravedlivý podíl nákladů na jejich výrobu. Parazitování je obvykle považována za ekonomický "problém" pouze tehdy, pokud to vede k zákazu výroby-nebo pod-produkci veřejného statku (a tudíž Pareto neefektivnosti).

Anna se stará pouze o absolutní užitek, který dosahuje Ben, pokud mu něco poskytne či neposkytne. Ben může být ale podporován i jinými subjekty, ne jen Annou. Pokud v případě přispění jiné osoby Anna sníží svoji podporu, její užitek se zvýší. (Anna nezahrnuje ztrátu užítku ostatních do své vlastní užitkové funkce). Toto je podmět k černému pasažérství, který následně vede k nižší podpoře Bena.

Tento model je oprávněně nazýván „teorií“. Ve skutečnosti totiž nemůžeme poměřovat užitek lidí, kteří se nikdy nepotkali. Zdálo by se, že problém černého pasažéra je v oblasti dárcovství problémem závažným. V praxi se jedná však o zanedbatelný problém. Lidé poskytují malé dary na charitu, přičemž přínos pro ně samotné je minimální. Teorie čistého altruismu neumí vysvětlit, proč tomu tak je.

Nečistý altruismus

Pokud lidé darují peníze na dobročinné účely, jsou ovlivňováni několika důležitými faktory, kterými jsou: sociální tlak, pocit viny, soucit, nebo prostě jen dobrý pocit. K vysvětlení skutečnosti, že v praxi se v případě dárcovství setkáváme minimálně s problémem černého pasažérství, slouží ekonomům koncept „**Warm glow**“, který lze volně přeložit jako hřejivý pocit z vykonaného dobra. V roce 1980 ekonom James Andreoni²⁸⁹ přišel s tvrzením, že vnitřní motivy vedoucí k dárcovství jsou mnohem důležitější, než si lidé myslí a představil veřejnosti koncept „Warm glow“. Tato teorie uvádí, že lidé neposkytují pomoc pouze proto, aby někomu/něčemu pomohli, např. zachránili umírající velryby, ale třeba také proto, aby pocítovali hřejivý pocit z dobrého skutku. Lidé nedávají peníze pouze proto, aby podpořili určitý projekt, určitou organizaci, ale jednoduše proto, že jsou typem člověka, kterého těší darovat peníze.

Model čistého altruisté naznačuje, že příjemci daru nejsou dárci známi a dárci nemusí být informován o tom, jak bylo přesně s darovanými penězi naloženo. V pojetí nečistého altruismu toto není závadou, protože jednotlivec daruje peníze pro samotný akt daru, nikoli jen akt účinku poskytnutí daru.

Legislativní opora

Filantropie je v legislativě České republiky primárně podpořena třemi zákony:

- Zákonem o nadacích a nadačních fondech (č. 227/1997 Sb.), který definuje nadace jako účelové sdružení majetku určené k užití jinou právnickou nebo fyzickou osobou k dosažení obecně prospěšných cílů. Zákon stanovuje účel činnosti, kontrolní

²⁸⁸ Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Free_rider_problem

²⁸⁹ Andreoni, J: *Impure altruism and donations to public-goods, A theory of warm-glow giving*, 1990

mechanismy, způsob použití majetku, pravidla účetnictví, auditu, povinnosti vydávat výroční zprávy aj.

- Zákonem o daních z příjmů (č. 586/1992 Sb.), který vymezuje, že dárcé – jak právnická tak fyzická osoba, si může odečíst poskytnuté dary obcím a právnickým osobám v zákoně maximální (i minimální) výši ze základu daně. Již několik let se vedou diskuse o účinku této daňové úlevy pro dárcé. Zda systém opravdu motivuje dárcé k tomu, aby dar poskytli, popř. aby poskytli dar vyšší než by tomu bylo v případě neexistence podpory. Přestože v České republice prozatím žádné výzkumy týkající se iniciace daru provedeny nebyly, praxe v tradičních demokraciích, kde nalezneme již rozvinutou filantropii, ukázala, že rozšíření daňových úlev samo o sobě není dostatečným motivem pro vyšší míru dárcovství.
- Zákonem o dobrovolnické službě (č. 198/2002 Sb.), který se pokouší legislativně ošetřit vysílání dobrovolníků třetím stranám.

Závěr

Nejen v oblasti neziskového sektoru se pojmů filantropie, dárcovství či dobročinnost používá stále častěji. Všechny tyto pojmy mají svoji dlouholetou tradici. Na filantropii je zajímavé to, že svoji podstatou je tématem průřezovým. Nenalezneme ani jeden přístup či disciplínu, která by ji zcela vystihovala.

Snažíme-li se definovat na teoretické úrovni fenomén filantropie, narazíme na řadu nezcela přesných vymezení. Tyto rozdílnosti se neprojevují pouze v teoriích, ale rovněž v myšlení veřejnosti. Nehledě na tato rozdílná vymezení, většinou používáme slovo filantropie jako synonymum dárcovství. Filantropie však pokrývá široké spektrum způsobů, jak mohou lidé vyjádřit svoji dobrou vůli podílet se na věcech veřejných, přispět k rozvoji společnosti.

„Filantropie je v podstatě mechanismus, jehož prostřednictvím mohou lidé vyjádřit své humanitární impulzy, a potvrdit své členství v širší společnosti.“²⁹⁰

Nelze nalézt jednotnou definici toho, co je to vlastně filantropie. Někteří považují filantropii za: „Darování peněz bez nároku na odměnu“, jiní charakterizují filantropii jako: „Lásku k člověku, lásku k lidstvu. Nikoli pouze vyplnění šeku, ale láska, péče a zájem o ostatní“. Můžeme říci, že některé z těchto tvrzení není pravdivé?

Chceme-li provést výzkum v oblasti filantropie, je nezbytné si všechny tyto pojmy správně interpretovat. Pravděpodobně nenalezneme stejný konsenzus v tom, co lze ještě za filantropické aktivity považovat a co nikoli, důležité ale je určit přesnou hranici toho, co pro daný výzkum ještě filantropií je.

Literatura

ANDREONI, J: *Impure altruism and donations to public-goods, A theory of warm-glow giving*, Economic Journal, vol. 100, no. 401, pp. 464-477, 1990

BERGEROVÁ, M.: *Filantropie*. Text pro 1. celostátní konferenci nadací, Fórum dárců, 2000.

BERGEROVÁ, M.: *Filantropie*. In: *Občanský sektor, studie a souvislosti*. Moravský Beroun: Univerzita Karlova – Fakulta humanitních studií, 2002, ISBN 80-86511-07-3.

²⁹⁰ Lloyd, T.: *Why rich people give*, 2001

Centrum pre analýzu sociálnej politiky. *Poznávanie tretieho sektora na Slovensku*. 2004 ISBN 80-88991-26-9.

FRIČ, P. a kol.: *Dárcovství a dobrovolnictví v České republice*, Výsledky výzkumu NROS a AGNES. Praha 2001. ISBN 80-902633-7-2

CHUMAN, A. M.: *Prisoner's Dilema*. University of Michigan Press. 1965

JAS, P.: *A gift relationship? Charitable giving in theory and practice*, NCVO, London, 2000

KÁČER, M.: *Filantropia*. In *Zborník z 1. ročníka súťaže*. Bratislava: Centrum pre filantropiu. 2007

LLOYD, T.: *Why rich people give*, Association of charitable giving, London, 2001

MARČEK, E.: *Podniky a neziskové organizácie. Analýza vzájomnej spolupráce na Slovensku*. PANET. Bratislava. 2002.

OLSON, M.: *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Harvard University Press. 1977.

PHELPS, E. S.: *Altruism, morality, and economic theory*, Russell Sage Foundation, New York, 1975

RUTHERFORD, A.: *Get by with a little help from my friends: A recent history of charity in economic theory*, Scotland, 2008, [on-line], <<http://acrutherford.blogspot.com/>>

SALOMON, L.M.: *OF Market Failure, Failure and Third Party Government: Toward a Theory of Government – Nonprofit Relations in the Modern Welfare-State*. In *Journal of Voluntary Action Research*, N. 16.

SCHAAD M.: *Neziskové organizace v ekonomické teorii. Analýza vývoje a motivace bezplatných dobročinných aktivit*. Masarykova univerzita. Brno. 1998.

STREČANSKÝ, B.: *Na ceste za filantropiou, charitou, mecenstvom a sponzorstvom*. In: *Čítanek pre pokročilé neziskové organizácie*. Centrum prevencie a rišenia konfliktov. 1. vyd. 2000. ISBN 80-968095-3-9

TITMUSS, R. M.: *The gift relationship from human blood to social policy*, New Press London, 1970

WRIGHT, K.: *Generosity versus altruism: Philanthropy and charity in the US and UK*, London, Centre for Civil Society, London School of Economics, 2002

Možnosti samosprávy a soukromých subjektů při revitalizaci brownfields

Petr Klusáček, Tomáš Krejčí, Jaromír Kolejka, Josef Kunc

Anotace: Příspěvek se zaměřuje na to, jakým způsobem hodnotí stálí obyvatelé města Brna možnosti samosprávy a soukromé sféry při revitalizaci brownfields. Interpretace jednotlivých postojů jsou založeny na analýze vybraných otázek z vlastního dotazníkového šetření, jehož se v červnu 2009 zúčastnilo 382 respondentů. V závěru jsou uvedeny některé poznatky a doporučení, které mohou být důležité i z hlediska budoucích rozhodování v oblasti municipální politiky.

Summary: The contribution deals with the issue how the permanent inhabitants of Brno perceive the role of the self-government authorities and private sector subjects in the process of brownfield's revitalisation. The interpretations are based on the analyses of the selected questions from the questionnaire survey which was realised in June 2009 with 382 respondents. In conclusion, there are information and recommendations which can be useful for future modifications of the municipal policies.

Úvod

Po nástupu tržní ekonomiky v devadesátých letech 20. století prošly ekonomické struktury bývalých socialistických zemí velmi komplikovaným a po značnou část této periody rovněž i poměrně rychlým obdobím strukturální transformace. Zatímco v předcházejících obdobích centrálně řízených ekonomik byl státními investicemi podporován proces extenzivní industrializace, tak naopak následující období postsocialistické transformace lze charakterizovat zejména masivním poklesem průmyslové produkce, významným nárůstem nezaměstnanosti, bankrotů mnoha podniků, pracovními migracemi a dalšími významnými konsekvencemi, mezi něž patří i vznik opuštěných, a často také z hlediska stavu životního prostředí kontaminovaných, území, takzvaných brownfields. Území s výskytem brownfields se sice vyskytují i v rurálních a periferních oblastech (např. objekty sloužící dříve k zemědělské výrobě, bývalé vojenské areály), ale jejich prostorová koncentrace bývá obvykle nejvyšší v rámci silně urbanizovaných území, ve kterých bylo zakládáno mnoho významných průmyslových podniků již v průběhu 18. a 19. století.

Lze konstatovat, že lokality s brownfields se nachází v centru zájmu odborné i laické veřejnosti, neboť výrazným způsobem ovlivňují své okolí. Území s brownfields představují pro své okolí téměř vždy jistá rizika a hrozby (např. hrozba kontaminace podzemních a povrchových vod, nebezpečí uvolňování škodlivých látek do ovzduší, koncentrace některých sociálně-patologických jevů – např. vyšší výskyt bezdomovectví, vyšší riziko kriminality), ale na druhé straně je zde přítomen i významný potenciál z hlediska dalšího územního rozvoje. V tomto kontextu lze význam brownfields doložit mimo jiné i tím, že výzkumem dané problematiky se zabývala z různých perspektiv řada domácích i zahraničních odborníků z mnoha vědních disciplín (např. ekonomie, architektura, geografie, sociologie, právo). Ze zahraničních zkušeností mohou být cenné zejména některé poznatky z vyspělých zemí mimo EU, neboť jsou v nich uplatňovány odlišné přístupy (blíže např. podmínky v Kanadě analyzuje De Sousa 2001, 2003), ovlivněné odlišným institucionálním rámcem a ekonomickým prostředím. Z hlediska metodických postupů mohou být přínosné odborné příspěvky, které analyzují metodické postupy – např. jakým způsobem identifikovat brownfields v rámci geografického prostoru (např. Banzhaf, Netzband 2004; Keil, Berg 2003). V rámci evropského kontinentu mohou být pro situaci v České republice inspirující některé poznatky z území sousední Spolkové republiky Německo (např. Wiegandt, Reißing 2000). V této souvislosti lze označit za velmi zajímavou zejména zkušenost s revitalizací brownfields na území tzv. nových spolkových zemí, ve kterých se proces ekonomické transformace odehrál mnohem dříve a jeho celkové dopady na prostorové struktury (např.

v podobě masivní deindustrializace) byly podstatně výraznější než v ČR (viz Mehnert a kol. 2005, Steinführer 2006, Kabisch 2004).

Otázkám spojeným s problematikou brownfields se v nedávné minulosti věnovala rovněž řada domácích odborníků. Přitom i v rámci České republiky je opět problém nahlížen z různých úhlů pohledu – někteří autoři zdůrazňují environmentální dimenzi (například opětovné využití brownfields je žádoucí a potřebné jako varianta k dalšímu zastavování volné krajiny – viz Kirschner 2006 či Srb 2002), jiní badatelé označují některá z brownfields za architektonické dědictví, které je třeba pokusit se uchovat pro budoucnost (Fragner 2005, Karásek 2007), další část příspěvků je zaměřena na určitý specifický typ brownfields (např. vojenskými brownfields se zabývá Komár 1998), popřípadě na analýzu situace v rámci konkrétní lokality (Dařílková 1998, Kuta, Kuta, Sedlecký 2005) či na vztah revitalizací k územnímu plánování (Vojvodíková 2005).

Předkládaný příspěvek, který se prostorově zaměřuje na problematiku brownfields v urbánních oblastech, se snaží přispět do diskuze o problematice brownfields v České republice, a to z pohledu urbánní geografie. Novost a aktuálnost pohledu přitom spočívá zejména ve skutečnosti, že jsou zde prezentovány a interpretovány dosud nepublikované poznatky, které byly o dané problematice získány v průběhu vlastního dotazníkového šetření na území města Brna v roce 2009.

Cíl, použité metody a informace o zkoumaném vzorku

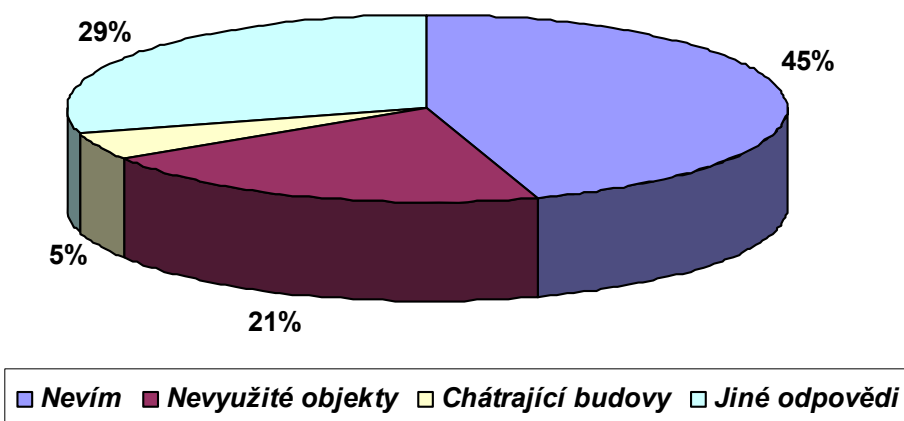
Hlavním cílem příspěvku je identifikovat názory a stanoviska respondentů (tj. obyvatel Brna) na některé otázky, které souvisejí s problematikou revitalizace brownfields ve vztahu k orgánům činným ve veřejné správě i k subjektům podnikajícím v soukromém sektoru. Z hlediska metodiky je nutné konstatovat, že dotazování respondentů bylo realizováno v červnu 2009, a to prostřednictvím skupiny vyškolených tazatelů v různých lokalitách na území města Brna, které se nachází v přímé blízkosti nějakého významnějšího brownfields (např. Vaňkovka, Mosilana, Vlněna, ulice Zderadova). Zkoumaný vzorek je tvořen 382 stálými obyvateli města Brna. Z hlediska pohlaví se jedná o poměrně vyvážený vzorek (49 % mužů a 51 % žen), zatímco z hlediska vzdělanostní struktury je patrná jistá nevyváženost – zejména nedostatek respondentů s nižším vzděláním (12 % respondentů bez maturitního vzdělání, 51 % s dosaženým maturitním vzděláním a 37 s ukončeným universitním vzděláním), neboť tato skupina osob se odmítala šetření zúčastnit. Podle věkové struktury lze množinu respondentů dělit následujícím způsobem: 28 % ve věkové skupině 18–24 let, 34 % ve věkové skupině 25–35 let, 19 % ve věkové skupině 36–49 let, 19 % ve věkové skupině 50 a více let.

Vybrané výsledky šetření a jejich možné interpretace

V rámci této části je pozornost zaměřena na vyhodnocení a interpretaci pouze vybrané části dotazníkového šetření, která může být dle našeho názoru zajímavá z pohledu budoucího rozhodování v oblasti implementace municipálních politik. První otevřená otázka v rámci rozhovoru byla vždy zaměřena na to, co si respondent dokáže představit pod pojmem brownfield. Z výsledků (Obr. 1) je patrné, že velká část z dotazovaných osob (45 %) neměla žádnou představu o pojmu brownfield a to navzdory informační kampani města Brna v dané oblasti (např. informační letáky a brožury). Lze konstatovat, že výsledek představuje určitou výzvu k budoucímu posílení osvětových aktivit ze strany orgánů samosprávy, případně k modifikaci strategií v oblasti informační kampaně.

Obr. 1: Odpovědi na otázku: „Co se Vám obecně vybaví, když se řekne slovo „brownfield““?

Co se Vám obecně vybaví, když se řekne slovo „brownfield“?

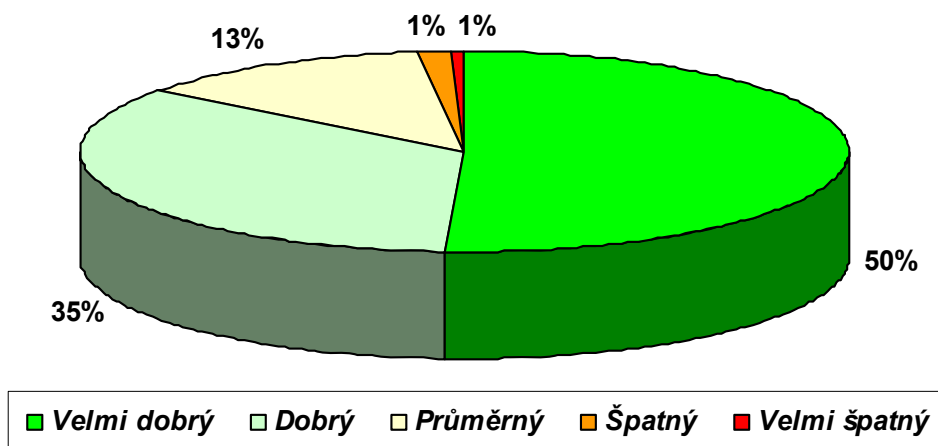


Pramen: Vlastní šetření

Další zajímavou oblast tvořily otázky, jakým způsobem respondenti hodnotí revitalizaci konkrétních lokalit s brownfields na území města Brna. Zajímavé je v této souvislosti zejména hodnocení projektu Vaňkovka, který je možno označit v Brně jako nejznámější projekt na opětovné využití dříve industriální architektury. Z odpovědí respondentů (Obr. 2) je zřejmé, že velká většina obyvatel Brna hodnotí tento projekt jednoznačně kladně a to navzdory pochybnostem o projektu, které se v přípravných fázích mezi veřejností vyskytovaly. Lze tedy konstatovat, že projektu Vaňkovka se přes jistou počáteční spornost podařilo přesvědčit obyvatele o své prospěšnosti. Zajímavým a pozitivním dopadem revitalizace Vaňkovky (a možným důvodem, proč je tak příznivě hodnocena) je také nové propojení stávajících dopravních uzlů v Brně, tedy autobusového nádraží na Zvonaře a hlavního vlakového nádraží prakticky „suchou cestou“. Vaňkovka se tak stala jedním z tmelících (spojovacích) urbánních prvků Brna v prostoru tzv. jižního centra.

Obr. 2: Odpovědi na otázku: „Projekt Vaňkovka, který znamenal přestavbu bývalé továrny do podoby nákupního a společenského centra, hodnotíte jako?“

Projekt Vaňkovka, který znamenal přestavbu bývalé továrny do podoby nákupního a společenského centra, hodnotíte jako?



Pramen: Vlastní šetření

V souvislosti s revitalizací brownfields bývá často diskutována i otázka, jakým způsobem se má postupovat při revitalizaci starších architektonických celků. Existují zde dvě krajní varianty – první z nich se snaží o maximální zachování architektonického dědictví a druhá z nich naopak prosazuje demolice starší zástavby a nabízí současně možnost nových architektonických řešení (v případě Brna se jedná například o projekt tzv. Zderadova centra – Obr. 3). Z názoru respondentů v dané oblasti (Obr. 4) je patrné, že pouze menšina respondentů (12 %) podporuje architektonicky odvážná řešení ve smyslu demolice a následného přetvoření prostoru za pomoci moderní architektury; více dotazovaných osob se přiklání spíše k aplikaci umírněných postupů a ke snaze pokud možno zachovat architektonické dědictví (např. významné prvky industriální architektury).

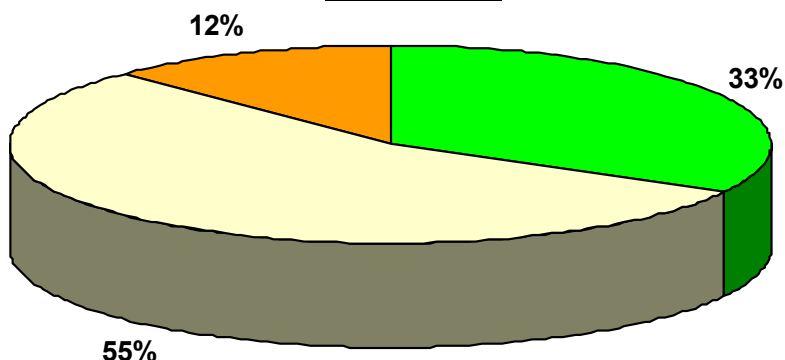
Obr. 3: Oblast „Zderadova centra“ v průběhu demolice a po skončení revitalizace



Foto: A. Vaishar, P. Klusáček

Obr. 4: Odpovědi na otázku: „Při přestavbě chátrajících a nevyužívaných objektů na území města se má postupovat (vyberte jednu z možností): a) Citlivě k stávajícímu stavu – se snahou zachovat architektonické dědictví, b) Umírněně – zachránit jenom některé vybrané objekty, c) Architektonicky odvážně – za pomoci moderní architektury

Při přestavbě chátrajících a nevyužívaných objektů na území města se má postupovat?

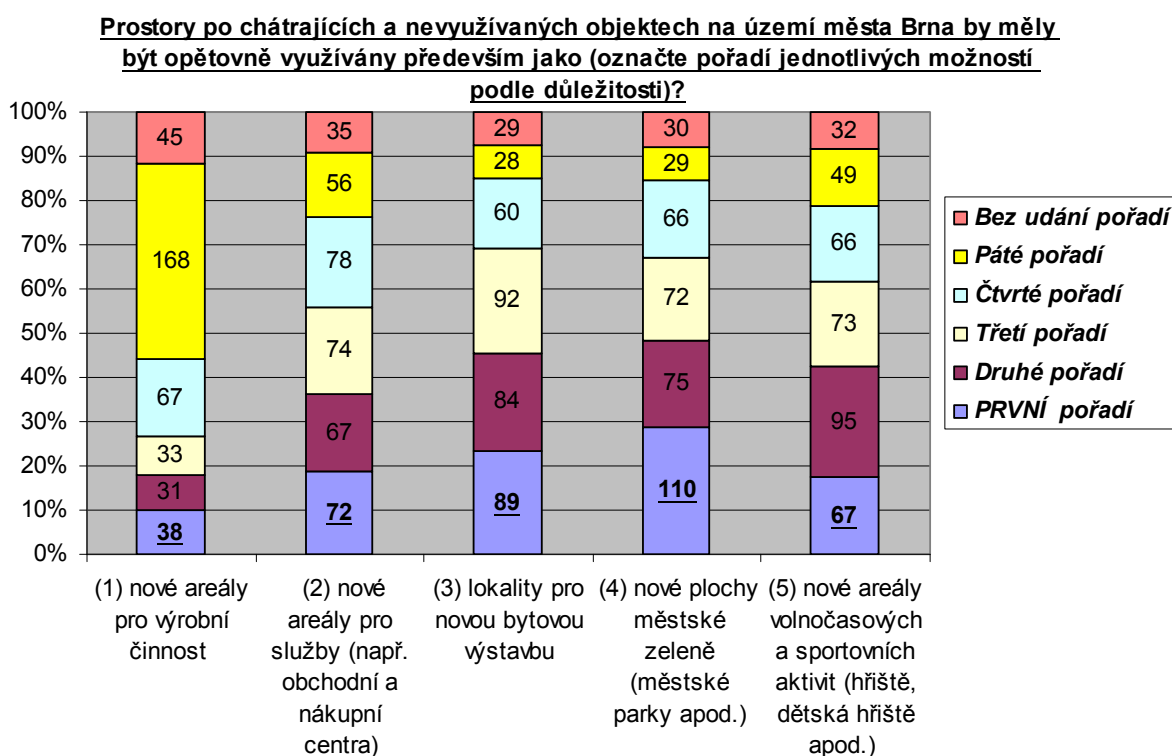


- **Citlivě k stávajícímu stavu – se snahou zachovat architektonické dědictví**
- **Umírněně – zachránit jenom některé vybrané objekty**
- **Architektonicky odvážně – za pomoci moderní architektury**

Pramen: Vlastní šetření

Důležitým a zajímavým podnětem jak z pohledu veřejné správy tak i soukromého sektoru jsou rovněž odpovědi respondentů na otázku, jakým způsobem by měly být přednostně využívány lokality s brownfields na území Brna. Jiným způsobem řečeno, jaké formy územního rozvoje jsou v lokalitách s brownfields preferovány z hlediska názoru obyvatel Brna. Z vyhodnocených odpovědí (Obr. 5) je patrné, že prostory tzv. brownfields by měly být zejména využívány jako nové plochy městské zeleně, lokality pro výstavbu bytů a areály volnočasových aktivit; pouze v menší míře by lokality s brownfields měly být využívány jako nové výrobní areály či jako nové areály služeb.

Obr. 5: Odpovědi na otázku: „Prostory po chátrajících a nevyužívaných objektech na území města Brna by měly být opětovně využívány především jako (označte pořadí jednotlivých možností podle důležitosti): (1) nové areály pro výrobní činnost, (2) nové areály pro služby (např. obchodní a nákupní centra), (3) lokality pro novou bytovou výstavbu, (4) nové plochy městské zeleně (městské parky apod.), (5) nové areály volnočasových a sportovních aktivit (hřiště, dětská hřiště apod.)

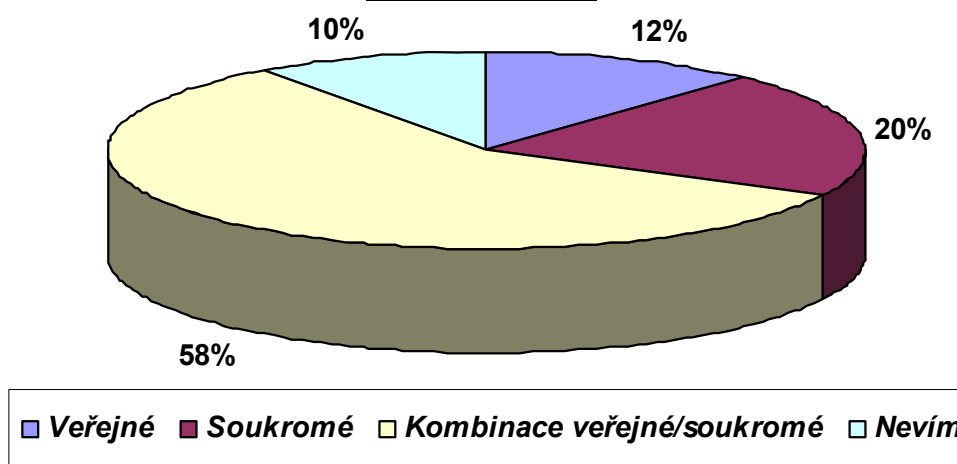


Pramen: Vlastní šetření

Za další z pozitivních výstupů v provedeném šetření lze označit i fakt, že respondenti v hodnotí spolupráci veřejného a soukromého sektoru při revitalizaci (tedy koncept PPP – public-private partnership) brownfields na území města Brna převážně míře pozitivně. Velká většina z dotazovaných osob (Obr. 6) je přesvědčena, že zejména kombinace veřejných a soukromých zdrojů je schopna zajistit efektivní opětovné využití území s brownfields.

Obr. 5: Odpovědi na otázku: „Jaké zdroje financí jsou podle Vašeho názoru schopny lépe zajistit opětovné využití území s chátrajícími a nevyužívanými objekty (např. bývalé továrny, nevyužívané kasárna: a) veřejné, b) soukromé, c) kombinace veřejné/soukromé, d) nevím

Jaké zdroje financí jsou podle Vašeho názoru schopny lépe zajistit opětovné využití území s chátrajícími a nevyužívanými objekty (např. bývalé továrny, nevyužívané kasárna apod.)?



Pramen: Vlastní šetření

Diskuse a možné závěry

Z realizovaného šetření mezi obyvateli města Brna vyplynulo několik významných skutečností, které mohou být důležité jak z hlediska formování municipální politiky, tak z pohledu soukromých subjektů zainteresovaných v oblasti revitalizace brownfields. Jako nejzajímavější se jeví přirozeně důraz, který respondenti přikládali nekomerčnímu využití těchto lokalit (zeleň, bydlení, volnočasové aktivity). Je pochopitelné, že názory respondentů zde byly ovlivněny konkrétní ekonomickou situací zkoumaného města, neboť lze předpokládat, že ve městech s vysokou mírou nezaměstnanosti by dotazované osoby kladly spíše důraz na rozvoj komerčních aktivit (nová výroba či služby). V této souvislosti je možné zmínit například Lipsko, ve kterém stížnosti veřejnosti směřovaly proti vzniku větších parků na území některých bývalých brownfields, neboť zde panovala obava z poklesu bezpečnosti. Co se týká vlastního způsobu revitalizace brownfields v Brně, tak veřejnost v rámci zkoumaného města preferuje spíše umírněné varianty revitalizačních projektů, které se snaží najít nové využití pro některé stávající objekty. Možná to je i jeden z důvodů velmi kladného hodnocení projektu Vaňkovka. Velká část respondentů si uvědomuje význam spolupráce veřejného a soukromého sektoru pro úspěšnou revitalizaci brownfields – toto povědomí by v budoucnu mohlo významným způsobem usnadnit přijímání nových prvků revitalizací brownfields a to nejen v urbánním prostoru Brna.

Poděkování:

Příspěvek vznikl díky finanční podpoře výzkumného projektu *Osud české postindustriální krajiny (IAA300860903)*.

Seznam literatury:

- BANZHAF, E., NETZBAND, M. (2004): Detecting urban brownfields by means of high resolution satellite imagery, *Int. Archives of Photogrammetry and Remote Sensing*, Comm. VII, WG VII/ 4. Istanbul, Turkey 14th - 23rd July 2004.
- DAŘÍLKOVÁ, J. (1998): Příspěvek územního plánování a regionální politiky pro revitalizaci a nové využití území Ralska, *Geografie : sborník České geografické společnosti*, Roč. 103, č. 3, s. 200-215
- De SOUSA, C.A. (2001): Contaminated sites management: the Canadian situation in international context. In: *Journal of Environmental Management*, 62, 2, 131–154.
- De SOUSA, Ch. A. (2003): Turning brownfields into green space in the City of Toronto. In: *Landscape and Urban Planning*, 62, 181-198.
- FRAGNER, B. (2005): "Brownfield" v souvislostech průmyslového dědictví, *Vesmír*, Roč. 84, č. 1/2005, s. 58-60
- KABISCH, S. (2004): Revitalization chances for communities in post-mining landscapes. In: *Peckiana*, Band 3, S. 87-99.
- KARÁSEK, J. (2007): Svědkové industriální minulosti, *Veřejná správa*, Roč. 18, č. 9/2007, s. 26-28
- KEIL, P., BERG, T. (2003): Bedeutung der Industrie- und Gewerbe-Brachflächen für den Naturschutz in Mülheim an der Ruhr. *Mülheimer Jahrbuch* 58/2003, s. 225-233
- KIRSCHNER, V. (2006): Regenerace brownfields jako odpověď na zastavování krajiny kolem měst, *Urbanismus a územní rozvoj*, Roč. 9, č. 2/2006, s. 34-39
- KOMÁR, A. (1998): Problematika revitalizace a nového využití bývalých vojenských území vojenských území ve střední a východní Evropě, *Geografie : sborník České geografické společnosti*, Roč. 103, č. 3, s. 216-220
- KUTA, V., KUDA, F., SEDLECKÝ, J. (2005): Černá louka - první poválečný brownfield v Ostravě, *Urbanismus a územní rozvoj*, Roč. 8, č. 3/2005, s. 10-15
- MEHNERT, D., HAASE, D., LAUSCH, A., AUHAGEN, A., DORMANN, C. F., SEPPELT, R. (2005): Bewertung der Habitateignung von Stadtstrukturen. Unter besonderer Berücksichtigung von Grün- und Brachflächen am Beispiel der Stadt Leipzig *Natursch.Landschaftspl.* 37 (2), s. 54-64
- SRB, V. (2002): Obnova a recyklace území jako úkol obecní politiky, *Urbanismus a územní rozvoj*, Roč. 5, č. 3, s. 32-33
- STEINFÜHRER, A. (2006): The Urban Transition of Inner-City Areas Reconsidered (a German-Czech Comparison), *Moravian Geographical Reports* 14/1, 3–16.
- VOJVODÍKOVÁ, B. (2005): Colliery brownfields and the master plan of Ostrava, *Moravian Geographical Reports*, Vol. 13, č. 2/2005, p. 49-56
- WIEGANDT, C.-C., REIBING, A. (2000): Nachhaltige Brachflächenreaktivierung. Das Beispiel Nordhorn-Povel. In: *Praxis Geographie* Jg. 30, Heft 11, S. 14-19.

Analýza korelácie informovanosti malých a stredných podnikov, o možnostiach ich financovania, so záujmom podnikov o ďalšie nové informácie ako jeden z endogénnych faktorov vplyvu na proces financovania podnikov v SR

Monika Sobeková Majková

Anotácia

Nízka informovanosť prevažne o alternatívnych²⁹¹ možnostiach financovania (napr. štrukturálne fondy, rizikový kapitál, pomoc zo štátneho rozpočtu a iné) je teda výsledkom pôsobenia viacerých faktorov. Nás v realizovanom prieskume (sledovali sme v ňom informovanosť podnikov, ale aj ich záujem o ďalšie informácie) zaujímalo, či je nízka informovanosť podnikov spôsobená ich nezáujmom, alebo naopak či záujem existuje, ale malí podnikatelia jednoducho nevedia odkiaľ čerpať zrozumiteľné, jasné a pravidľové informácie o možnostiach získavania finančných zdrojov. Z výsledkov prieskumu jasne vyplýva, že záujem o ďalšie informácie existuje a je dosť veľký medzi podnikmi vo všetkých veľkostných kategóriách. Zistenie značného záujmu je významné z toho dôvodu, že cesty zefektívnenia prúdu informačných tokov treba hľadať predovšetkým na strane poskytovateľa informácií. Samozrejme aj strana príjemcu informácií by mala zapracovať na podpore eurodovanosti v oblasti financií. Zefektívnenie procesu informovanosti patrí medzi kardinálne výzvy, ktorých naplnenie by malo byť základným cieľom inštitúcií zaoberajúcich sa podporou a rozvojom malého a stredného podnikania.

Úvod

Malé a stredné podniky sa zvyčajne obtiažnejšie dostávajú k potrebným finančným zdrojom ako veľké podniky. Okrem toho, že majú slabú kaptiálovú silu, kvôli, ktorej sú pre banky často rizikovým klientom, malý počet zamestnancov často nie je dostatočne erudovaný a informovaný o možnostiach získavania potrebných finančných zdrojov.

V našom prieskume sme zisťovali, či sú podniky (v rozdelení podľa veľkostných kategórií) informované o jednotlivých možnostiach financovania. Následne nás zaujímal ich ďalší záujem o nové informácie. Značná neinformovanosť slovenských podnikov je istá, otázne je, či sú podniky neinformované z toho dôvodu, že nemajú záujem o tento druh informácií, alebo záujem majú (čo je pre nás podstatné), ale iné dôvody im bránia v efektívnom využívaní informácií o možnostiach financovania.. Ak majú záujem o nové, resp. ďalšie informácie o finančných zdrojoch, znamená to, že ohnisko problému treba hľadať inde. Poskytované informácie o možnostiach financovania sú často pre malých podnikateľov tak zložité a ťažko porozumiteľné, že ich jednoducho nedokážu efektívne spracovať.

Cieľom tohto článku je zistiť mieru informovanosti podnikov o možnostiach ich financovania, poukázať na existujúce väzby medzi informovanosťou podnikov (resp. neinformovanosťou) a záujmom o ďalšie informácie. Následne bude našim cieľom navrhnúť spôsoby a možnosti zefektívnenia procesu informovanosti podnikov.

1. Súčasný stav malého a stredného podnikania v SR

Malé a stredné podnikanie je dôležitým základom pre každú trhovú ekonomiku. Vymedzenie malých a stredných podnikov má svoju históriu. Každá krajina má svoje vlastné vymedzenia podnikov. Krajiny, ktoré vstúpili do Európskej únie majú definíciu malých a stredných podnikateľov v súčasnosti zjednotenú.

Európska komisia zmenila od 1. januára 2005 triedenie malých a stredných podnikov (tabuľka č. 1), čo museli vziať do úvahy aj inštitúcie na Slovensku. Zvýšili sa tak šance

²⁹¹ Iných ako štandardných úverových.

podnikov na získanie peňazí zo štátnych a štrukturálnych fondov na podporu malého a stredného podnikania. V novom delení sa zaviedol nový pojem – mikropodnik. Ide o podniky zamestnávajúce do desať ľudí s obratom najviac dva milióny eur ročne. V západne Európe patria medzi mikropodniky predovšetkým úspešné mikročipové alebo softvérové firmy. Nová definícia nezmenila základnú podmienku delenia podnikov podľa počtu zamestnancov. Medzi zamestnancov sa však už nebudú rátať učni alebo študenti na praxi. Zvýšili sa finančné limity celkového ročného obratu a bilančnej súvahy. Dôvodom tejto zmeny bol nárast inflácie a produktivity v únii od vydania prvej definície v roku 1996. Úsilie jednotne vymedziť malé a stredné podniky vychádzalo z potreby vytvoriť jednotné podmienky pre všetky podnikateľské subjekty a navyše jednotné členenie umožňovalo vytvárať štatistickú dokumentáciu.

Tabuľka č. 1: Rozdelenie malých a stredných podnikov v EÚ²⁹²

Do 31.12.2004	Počet zamestnancov	Ročný obrat v mil.eur	Ročná bilancia v mil.eur
stredný podnik	do 250	40	27
malý podnik	do 50	7	8
Od 1.5.2005	Počet zamestnancov	Ročný obrat v mil.eur	Ročná bilancia v mil.eur
stredný podnik	do 250	50	43
malý podnik	do 50	10	10
mikropodnik	do 10	2	2

Za **ekonomicky nezávislého** sa pokladá podnikateľ u ktorého:

- podiel iných ako malých a stredných podnikateľov na základnom imaní alebo na hlasovacích právach nie je 25 % a viac,
- podiel takých malých a stredných podnikateľov, ktorých zakladateľmi sú iní ako malí a strední podnikatelia, na základnom imaní alebo hlasovacích právach nie je 25 % a viac.

V nasledujúcich grafických zobrazeniach prezentujeme najskôr vývoj samotného počtu podnikateľských subjektov, následne vývoj fyzických osôb podnikateľov a posledný graf v tejto časti prináša výsledky o vývoji pomeru počtu právnických a fyzických osôb. Všetky údaje sústreďujeme v rovnakých rokoch – 1993, 1999, 2004 a 2009 (teda každých 5 – 6 rokov), aby sme videli celkovú líniu vývoja. Údaje sme získali z internetovej stránky Štatistického úradu SR – www.statistics.sk.

Na grafe č. 1 vidíme vývoj počtu podnikateľských subjektov v rozmedzí rokov 1993 až 2009. Z roku 2009 máme údaje iba do konca augusta. Vývoj počtu podnikov – akciových spoločností má rastúcu tendenciu (aj keď iba mierne).

Najmarkantnejší nárast počtu podnikov bol v skupine právnej formy s. r. o. Za prvých 6 sledovaných rokov vzrástol takmer o 30 000, za ďalších 5 rokov vzrástol o cca 16 000 a za posledných 5 sledovaných rokov počet s. r. o. narástol o takmer 50 000 (5- násobne).

Najnegatívnejší vývoj sme zaznamenali v skupine štátnych podnikov. Tie z počtu 1049 v roku 1993 poklesli na 23 v roku 2009. Jeden z hlavných dôvodov poklesu počtu štátnych podnikov bol, že väčšina štátnych podnikov sa sprivatizovala a teda zmenila na súkromné spoločnosti.

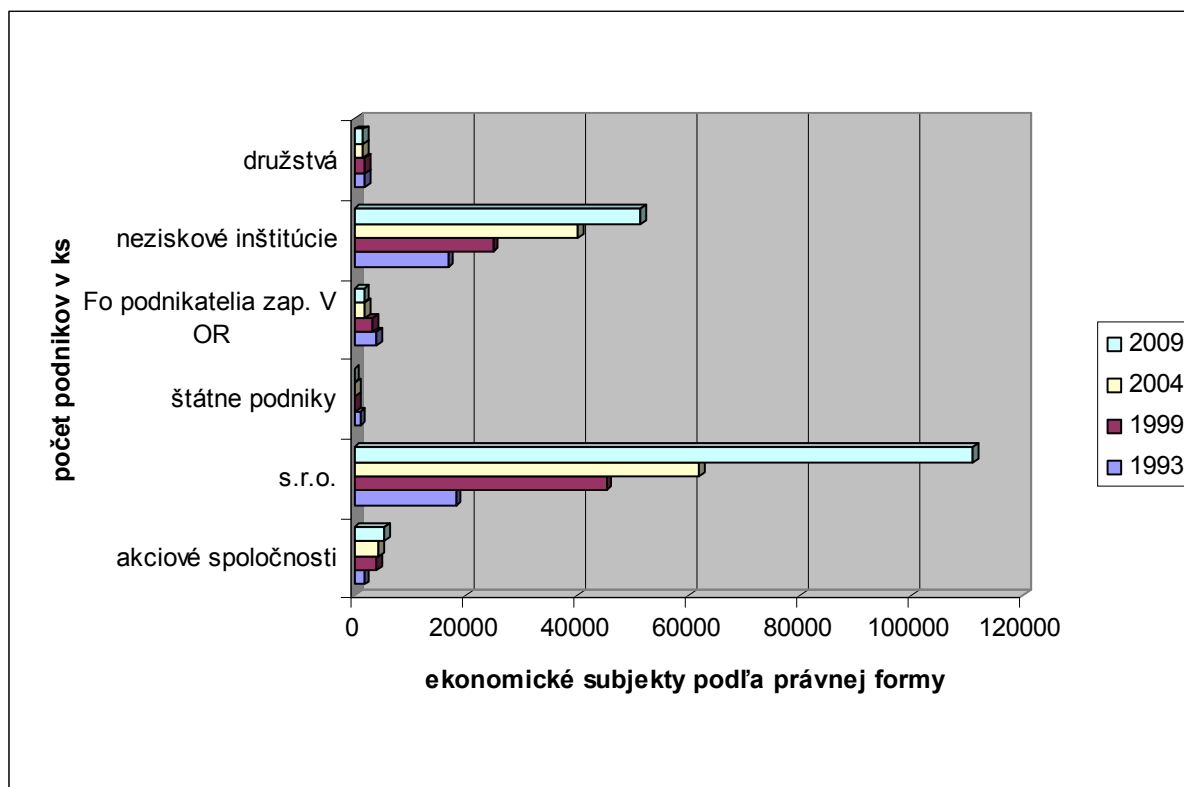
V kategórii družstiev síce do roku 2004 zaznamenávame určitý pokles o takmer 20 %. Počet družstiev však od roku 2004 do roku 2009 zostáva stabilný.

Pozitívny nárast zaznamenávame v právnej forme neziskových inštitúcií, kde okrem príspevkových a rozpočtových organizácií patria aj nadácie a občianske združenia. Ich nárast

²⁹² www.slovca.sk/docs/EVCA_2004_Benchmarking.pdf, 10.6.2007.

oproti roku 1993 bol až viac ako trojnásobný. Hovorí to o značnom rozmachu aj neziskového sektora, čo je pozitívnym faktorom pre rozvoj ekonomiky. Pretože neziskový sektor často zastupuje úlohu štátu v riešení rôznych sociálnych, vzdelávacích a iných otázok.

Graf č. 1 : Vývoj počtu podnikateľských subjektov podľa právnej formy v rokoch od 1993 - august 2009



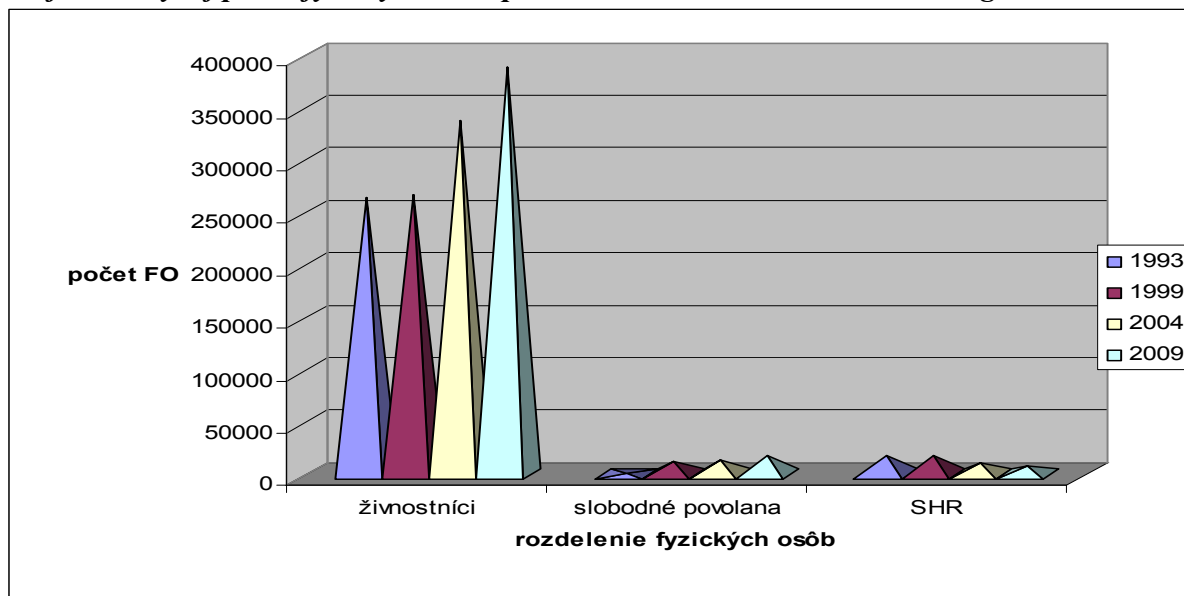
Graf č. 2 prezentuje výsledky o vývoji počtu fyzických osôb podnikateľov v členení na živnostníkov, slobodné povolania a samostatne hospodáriacich roľníkov.

Zatiaľ čo sa v kategórii s. r. o. počet za sledované obdobie späťnásobil, v kategórii živnostníkov sa počet zvýšil iba 1,5 krát. Právna forma s. r. o. je veľmi populárna, pretože základné imanie je dosť nízke a spoločníci ručia iba do výšky nesplatených vkladov, kdežto živnostníci ručia celým svojím majetkom.

Počet slobodných povolání sa taktiež markantne zvýšil. V roku 2009 je 15-krát vyšší ako v roku 1993.

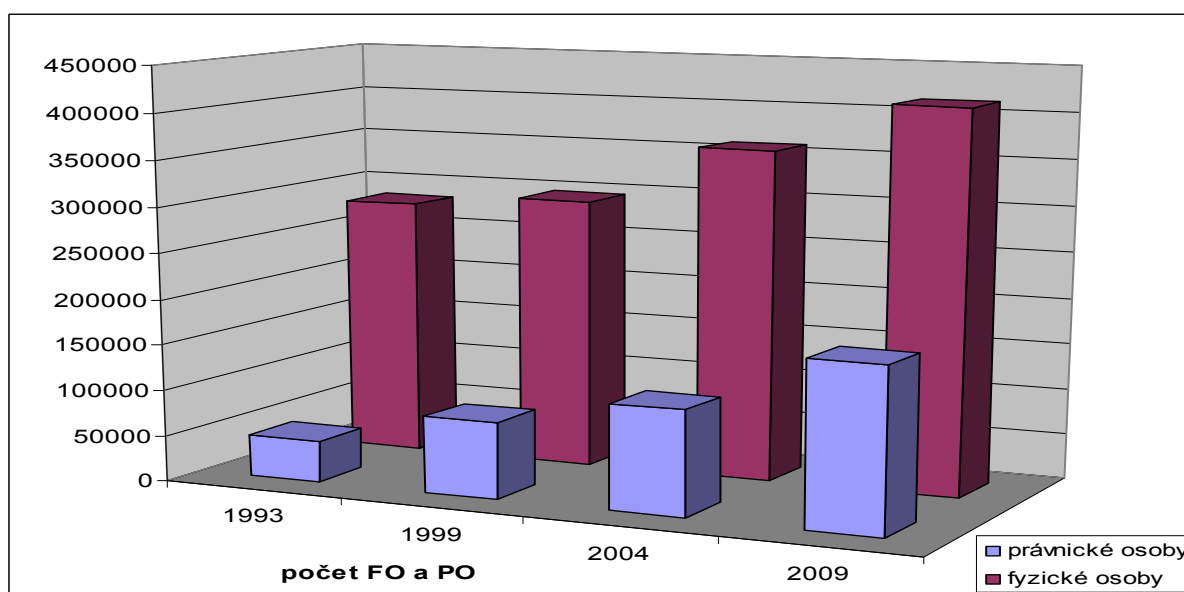
Iba v kategórii samostatne hospodáriacich roľníkov vidíme dvojnásobný pokles počtu. Poľnohospodárstvo je veľmi citlivým odvetvím, jednak na počasie, ale hlavne na výšku štátnej pomoci (dotácie). V okolitých krajinách je činnosť poľnohospodárov výrazne dotovaná štátom. U nás väčšinou zápasia s lacnými produktmi (hrozno, kukurica) napr. z Maďarska, resp. z krajín, kde majú dotácie vyššie, a preto sú slovenskí poľnohospodári ťažšie konkurencie schopní.

Graf č. 2 : Vývoj počtu fyzických osôb podnikateľov v rokoch od 1993 – august 2009



Graf č. 3 hovorí o vývoji počtu právnických a fyzických osôb v rokoch 1993 až 2009. V súčasnosti máme na Slovensku o 2,3-krát viac fyzických osôb ako právnických osôb. Právnické osoby zaznamenali najväčší nárast v rokoch od 1993 do 1999. Naopak fyzické osoby o sledované obdobie neskôr – teda v rokoch 1999 – 2004. Keď porovnáme celkový nárast v každej kategórii, môžeme skonštatovať, že v kategórii právnických osôb bol nárast za sledovaných 16 rokov takmer štvornásobný, a v kategórii fyzických osôb iba 1,5 násobný. Fyzické osoby podnikatelia to majú zväčša s prežitím zložitejšie. Väčšinou ide o malých podnikateľov, resp. mikropodnikateľov, ktorých rozvoj sa môže brzdiť aj tým, že sa boja si zobrať od banky úver, keďže ručia celým svojím majetkom. Často však majú medzery v základných terminologických pojmoch z oblasti financovania, čo môže byť jedným z dôvodov existujúcich problémov pri získavaní finančných zdrojov.

Graf č. 3 : Vývoj počtu podnikov v rozdelení na fyzické a právnické osoby v rokoch 1993 – august 2009



2. Prieskum informovanosti malých a stredných podnikateľov v nadväznosti na ich záujem o ďalšie informácie o možnostiach financovania

Náš výberový súbor pozostáva z 308 podnikov²⁹³. Z toho bolo 132 (43 %) mikropodnikov, 83 (27 %) malých podnikov, 49 podnikov strednej veľkosti (16 %) a 44 (14 %) veľkých podnikov. Porovnanie územného rozdelenia podnikov z výberového a základného súboru je znázornené v tabuľke č. 2.

Tabuľka č. 2 : Územné rozdelenie podnikov z výberového súboru zodpovedá rozdeleniu podnikov v základnom súbore

Územné rozdelenie podnikov	Základný súbor	Výberový súbor
Západné Slovensko	53 %	57 %
Stredné Slovensko	24 %	22 %
Východné Slovensko	23 %	21 %
SPOLU	100 %	100 %

Základný súbor je definovaný ako zjednotenie podnikov zaradených do podnikateľského registra a podnikateľov – fyzických osôb. Pre oba typy skúmaných jednotiek používame v texte názov „podnik“.

Veľkosť podniku charakterizovaná početnosťou jeho zamestnancov patrí – ako ukážeme ďalej – medzi rozhodujúce faktory ovplyvňujúce správanie sa podniku v mnohých aspektoch – vrátane získavania a využívania finančných prostriedkov.

V súlade s bežným úzom i kritériami Európskej únie definujeme mikropodniky ako podniky s 0 – 9 zamestnancami, malé podniky majú 10 – 49 zamestnancov, za stredne veľký považujeme podnik s 50 – 249 zamestnancami, veľký podnik má 250 a viac zamestnancov.

Kvôli precíznejšiemu odhaľovaniu existujúcich závislostí i v záujme lepšej komparovateľnosti s celoštátnymi štatistickými údajmi aplikujeme v niektorých prípadoch jemnejšie členenie: Kategóriu malých podnikov rozčleňujeme na subkategórie s 10-19 a 20-49 zamestnancami a kategóriu veľkých podnikov na podniky s 250-499 a podniky s 500 a viac zamestnancami.

Hypotézy z oblasti informovanosti podnikov sme stanovili nasledovne:

1. Existuje závislosť medzi veľkostnou kategóriou a relatívne dobrou informovanosťou o možnostiach získania financií zo štrukturálnych fondov, o pomoci zo strany štátu a rizikovom kapitáli.
2. Mikropodniky majú menší záujem o informácie o možnostiach získania štrukturálnych fondov, o pomoci zo strany štátu a rizikovom kapitáli ako ostatné veľkostné kategórie podnikov.
3. Existuje závislosť medzi stupňom informovanosti a záujmom podnikov o ďalšie informácie.
4. Jednotlivé regióny Slovenska sú diferencovane informované o možnostiach získavania finančných prostriedkov.
5. Existuje závislosť medzi záujmom o ďalšie informácie a ziskovosťou podnikov. (Neziskové podniky majú častejšie záujem o ďalšie informácie o finančných zdrojoch ako ziskové podniky).

²⁹³ To desaťnásobne prekračuje minimálny rozsah výberového súboru, ak ide o zistenie napr. skutočnej strednej hodnoty základného súboru (Swoboda, 1977). Dôležitejšie však je, že základná podmienka orientačnej reprezentatívnosti je splnená, pre každú zo štyroch veľkostných podsúborov.

2. 1. Výsledky z oblasti celkovej informovanosti

Z tabuľky č. 3 je zrejmé, že najmenší podiel informovanosti o každom finančnom zdroji evidujeme v kategórii mikropodnikov. O rizikovom kapitáli nemá v tejto kategórii postačujúce informácie 18 z 19 mikropodnikov, o fondoch EÚ alebo o štátnom rozpočte 6 zo 7 mikropodnikov. Dôvodom tohto informačného deficitu je, že väčšina mikropodnikov pozostáva z jediného človeka, ktorý sa nemôže náležite zhostiť všetkých aspektov podnikania (makretingových, ekonomických, právnych atď.). Už malé podniky deklarujú približne trikrát vyššiu frekvenciu postačujúcej až veľmi dobrej informovanosti. Stredné podniky sú zhruba na rovnakej úrovni. Najlepšiu informovanosť (aspoň podľa vlastného vyjadrenia) zisťujeme vo veľkých podnikoch, tri a pol až šesťnásobne prekračuje frekvenciu dobrej informovanosti v mikropodnikoch.

Tabuľka č. 3: Komparácia postačujúcej až veľmi dobrej informovanosti o jednotlivých finančných zdrojoch v jednotlivých veľkostných kategóriách podnikov

Veľkostná kategória podnikov	Frekvencia postačujúcej až veľmi dobrej informovanosti v %			
	fondy EÚ	štátny rozpočet	rizikový kapitál	priemer
mikropodniky	14,5	13,8	5,4	11,2
malé podniky	39,7	35,4	22,9	32,6
stredné podniky	47,0	29,6	15,2	30,6
veľké podniky	55,8	48,8	34,2	46,3

V každej veľkostnej kategórii sú podniky najlepšie informované o získavaní finančných prostriedkov z fondov EÚ, o niečo slabšie o možnostiach pomoci zo štátneho rozpočtu a najhoršie o rizikovom kapitáli.

Je dôležité i venovať sa tej skupine podnikov, ktorá má nepostačujúce, resp. nemá žiadne informácie o danom zdroji kapitálu. Neinformovaných alebo nedostatočne informovaných podnikov je v každej veľkostnej a zdrojovej kategórii viac než tých, čo majú postačujúce informácie – s jedinou výnimkou: 56 % veľkých podnikov má postačujúce až veľmi dobré informácie o možnostiach financovania z fondov EÚ. Rozhodujúcim činiteľom v oblasti informovanosti je záujem, detailnejšie ho budeme analyzovať v nasledujúcej podkapitole.

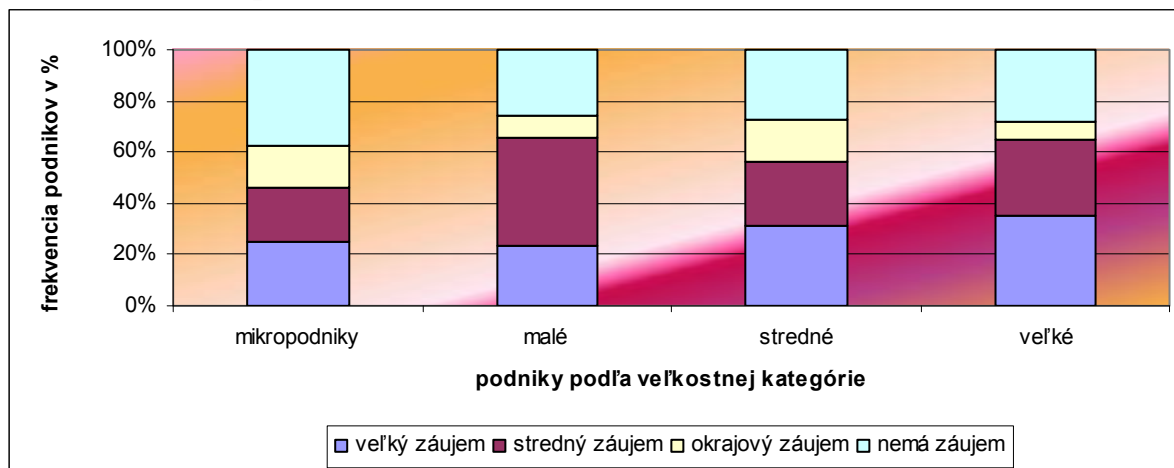
2.2. Výsledky z oblasti záujmu o informácie o možnostiach financovania podnikov

Nezáujem o ďalšie informácie o finančných prostriedkoch z fondov EÚ prejavuje viac ako tretina mikropodnikov a približne štvrtina ostatných podnikov. Závislosť je významná na 5 % hladine významnosti ($\chi^2 = 4,0 > 3,8 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$). Mikropodniky majú teda štatisticky preukazne častejší nezáujem o informácie o finančných zdrojoch ako podniky ostatných veľkostných kategórií.

Graf č. 4 ďalej demonštruje v podsúbore malých, stredných a veľkých podnikov štatisticky nepreukazný nárast veľkého záujmu o ďalšie informácie o fondoch EÚ v priamej závislosti na veľkostnej kategórii podnikov ($\chi^2 = 2,96 < 6,0 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 2 \text{ st.v.}}$).

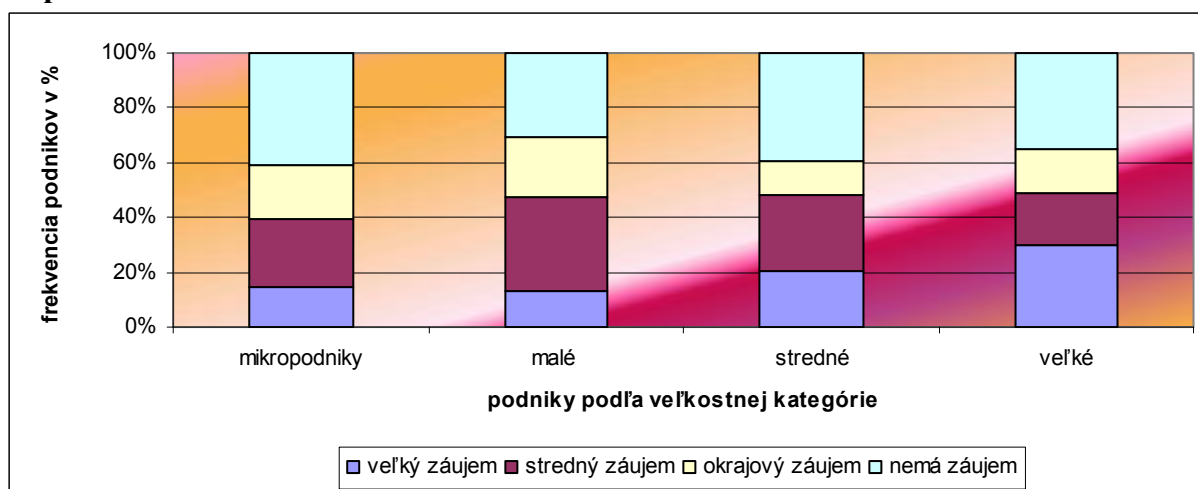
Pre vzdelávacie inštitúcie je dôležité, že záujem o ďalšie informácie o získavaní finančných prostriedkov z fondov EÚ prejavujú vo všetkých veľkostných kategóriách dve tretiny až tri štvrtiny podnikov, pričom vo štvrtine až tretine podnikov je to veľký záujem. Znamená to, že je značný deficit týchto informácií a štát i ostatné zainteresované inštitúcie (napr. príslušné komory) by sa mali usilovať urýchlene zabezpečiť uspokojovanie tohto dopytu, v opačnom prípade môžu slovenské podniky prísť v dôsledku slabej informovanosti o veľké finančné čiastky z eurofondov, prípadne sa tieto prostriedky nemusia použiť optimálne.

Graf č. 4: Záujem podnikov o ďalšie informácie o fondoch EÚ



Opäť teda môžeme konštatovať, že medzi kategóriou malých a stredne veľkých podnikov nie je štatisticky preukazný rozdiel v rozsahu a intenzite záujmu o daný typ kapitálu. Po zjednotení kategórií malých a stredných podnikov zisťujeme náznak závislosti štruktúry záujmu o informácie o rizikovom kapitáli od veľkostnej skupiny blížiaci sa k hranici štatistickej závislosti ($\chi^2 = 8,02 < 9,5 = \chi^2_{0,05}$ pri 4 st.v.). **Predpokladáme, že pri skúmaní väčšieho počtu podnikov by sa nám hypotézu č. 2, v oblasti záujmu o rizikový kapitál, podarilo verifikovať.**

Graf č. 5: Záujem podnikov o ďalšie informácie o finančnej pomoci zo štátneho rozpočtu



Z grafu č. 5 je zjavné že medzi jednotlivými veľkostnými skupinami podnikov neexistujú štatisticky preukazné rozdiely v celkovom záujme o ďalšie informácie o finančnej pomoci zo štátneho rozpočtu ($\chi^2 = 1,7 < 7,8 = \chi^2_{0,05}$ pri 3 st.v.), takže v tejto časti sa nám hypotézu č. 2 nepodarilo verifikovať. Záujem sa vo všetkých veľkostných kategóriách pohybuje v intervale 64 +/- 5 %, nezáujem sa pohybuje v rozmedzí 36 +/- 5 %.

Medzi jednotlivými veľkostnými skupinami podnikov však existuje štatisticky signifikantý rozdiel vo frekvencii intenzívneho záujmu. Uvedená závislosť je štatisticky preukazná na 1 % hladine významnosti ($\chi^2 = 13,26 > 11,3 = \chi^2_{0,01}$ pri 3 st.v.). V kategóriách mikropodnikov a malých podnikov má veľký záujem o ďalšie informácie z tematického okruhu „finančná pomoc zo štátneho rozpočtu“ 14 % podnikov. Pri podnikoch strednej veľkosti je frekvencia veľkého záujmu o polovicu väčšia (21 %) a v kategóriách veľkých

podnikov už prekračuje dvojnásobok frekvencie zaznamenananej pri mikropodnikoch a malých podnikoch a dosahuje 30 % z úhrnu.

Záujem o ďalšie informácie o rizikovom kapitáli nedosahuje úroveň záujmu o financie zo štrukturálnych fondov či štátneho rozpočtu. Táto skutočnosť je pravdepodobne spôsobená mylnými predstavami podnikov o tom, čo v skutočnosti pojem rizikový kapitál znamená.

Veľký záujem o tento druh informácií prejavuje v každej veľkostnej kategórii iba 4 – 5 % podnikov, len v kategórii veľkých podnikov je to dvojnásobok (9,3 %). Stredne intenzívny záujem deklaruje v každej veľkostnej kategórii 8,5 +/- 2,4 % podnikov, no v kategórii veľkých podnikov je to opäť dvojnásobok (18,2 %). Ako okrajový charakterizuje svoj záujem v každej veľkostnej kategórii pätina až štvrtina podnikov. Nezáujem sa pohybuje od 51 % v kategórii veľkých podnikov po 67 % v kategórii mikropodnikov.

Záujem o informácie je podmienený viacerými faktormi. Závisí od potrieb, od vedomostí o potrebách, od presvedčenia subjektu o praktickej použiteľnosti informácií, od psychologického založenia subjektu, od jeho časovej vyťaženia, ale aj od dobových trendov, od dostupnosti informácií atď. Vo všeobecnosti platí, že „s jedlom rastie chuť“ – subjekt má záujem o informácie najmä v tých oblastiach, o ktorých si už určité informácie osvojil.

Mohli by sme očakávať, že vyšší záujem o ďalšie informácie budú mať podniky, ktoré priznávajú, že sú nedostatočne informované. No nie je to tak. Záujem o ďalšie informácie majú častejšie práve tie podniky, ktoré zároveň uvádzajú, že majú postačujúce informácie o danom zdroji. Výrazným faktorom je však celková informovanosť o danom zdroji. Napríklad v prípade štrukturálnych fondov i financií zo štátneho rozpočtu je síce naznačená pozitívna závislosť medzi stupňom informovanosti a záujmom o ďalšie informácie, ale táto závislosť nie je štatisticky preukazná ($\chi^2 = 1 < 3,8 = \chi^2_{0,05 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$).

Pri tých netradičných zdrojoch, o ktorých sú podniky všeobecne slabšie informované (rizikový kapitál) platí, že s „jedlom rastie chuť“ ešte markantnejšie, to znamená, že u podnikov, ktoré majú o danom zdroji určité informácie zisťujeme vyšší záujem ako u podnikov, ktoré informácie nemajú. Napríklad spomedzi podnikov, ktoré tvrdia, že majú dostatočné informácie o rizikovom kapitáli, má záujem o ďalšie informácie 56 % podnikov, no spomedzi tých, čo nemajú dostatočné informácie má záujem o ďalšie informácie iba 35 %. Nedostatočná informovanosť podnikov o danom zdroji však môže vyvolávať z neho obavu, ktorá pravdepodobne bráni aj v ďalšom záujme o nové informácie. Je to prirodzená vlastnosť báť sa niečoho nového nepoznaného.

Závislosť medzi stupňom informovanosti a rozsahom záujmu o ďalšie informácie o rizikovom kapitáli je štatisticky preukazná na 1 % hladine významnosti ($\chi^2 = 10,17 > 6,635 = \chi^2_{0,01 \text{ pri } 1 \text{ st.v.}}$). V tomto prípade sa nám hypotézu č. 3 podarilo štatisticky verifikovať.

Tabuľka č. 4: Výrazný (stredný až veľký) záujem o finančné zdroje

Veľkostná kategória podnikov	Stredne až veľmi intenzívny záujem o jednotlivé zdroje v %						
	fondy EU	štátny rozpočet	rizikový kapitál	bankové úvery	nebankové subjekty	iné zdroje	priemer
mikropodniky	45,8	39,7	13,8	42,8	3,9	0,8	24,5
malé podniky	65,9	47,5	15,9	58,5	9,8	2,4	33,3
stredné podniky	56,3	47,9	10,5	56,3	4,2	0,0	29,2
veľké podniky	65,1	48,8	27,9	51,2	9,4	2,3	45,0

V tabuľke č. 4 vidíme, že poradie priemeru výrazného (t.j. stredného až veľkého) záujmu o finančné zdroje sa úplne zhoduje s poradím poradím postačujúcej až veľmi dobrej informovanosti (hoci rozdiely vo frekvencii nie sú až tak výrazné): Najfrekvencovanejší je

záujem veľkých podnikov, nasledujú malé podniky a v tesnom závесе za nimi stredné a nakoniec, s najmenšou frekvenciou výrazného záujmu, mikropodniky.

Poradie výrazného záujmu o informácie o jednotlivých typoch zdrojov je vo všetkých veľkostných kategóriách podnikov zhodné: Na prvom mieste je záujem o fondy EÚ (45,8 % - 65,9 %), tesne nasledovaný záujmom o bankové úvery (42,8 % - 58,5 %) a záujmom o pomoc zo štátneho rozpočtu (39,7 % - 48,8 %). Na štvrtom mieste v poradí je (opäť zhodne pre všetky veľkostné zoskupenia) záujem o rizikový kapitál (10,5 % - 27,9 %). Z doplnkových rozhovorov vyplýva, že deklarovaný znížený záujem do istej miery môže vyplývať z terminologického nedorozumenia: Prívlastok „rizikový“ bez ďalšieho objasnenia vyvoláva averziu. Na konci preferenčného rebríčka je deklarovaný záujem o nebankové subjekty (3,9 % - 9,4 %) a iné zdroje (0 - 2,4 %).

Tabuľka č. 5: Okrajový záujem o jednotlivé finančné zdroje

Veľkostná kategória podnikov	Okrajový záujem o jednotlivé zdroje v %						
	fondy EU	štátny rozpočet	rizikový kapitál	bankové úvery	nebankové subjekty	iné zdroje	priemer
mikropodniky	16,8	19,1	19,1	18,3	12,2	0	14,2
malé podniky	8,5	22,0	25,6	19,5	18,3	1,2	15,8
stredné podniky	16,7	12,5	29,2	4,2	10,4	0,	12,2
veľké podniky	7,0	16,3	20,9	14,0	23,3	2,3	14,0

Na prvý pohľad vidíme (tabuľka č. 5), že okrajový záujem o jednotlivé zdroje je frekvenčne oveľa vyrovnanerjší ako výrazný (t.j. stredný až veľký) záujem. Priemer výrazného (t.j. stredného až veľkého záujmu o informácie o jednotlivých finančných zdrojoch sa pre jednotlivé veľkostné kategórie pohybuje v rozpätí 24,5 % až 45 % z úhrnu podnikov v danej kategórii, kým priemer okrajových záujmov je pre všetky veľkostné skupiny takmer zhodný: Pohybuje sa v rozmedzí od 12,2 % do 15,8 % z úhrnu podnikov v jednotlivých veľkostných kategóriách.

Priemerný rozsah diferencovaného záujmu (t.j. spojenia veľkého, stredného a okrajového záujmu o ďalšie informácie o finančných zdrojoch) sa v závislosti od veľkostnej skupiny veľmi nelíši (tabuľka č. 4). Pohybuje sa v rozmedzí od 39 % pri mikropodnikoch po 49 % v kategórii malých podnikov. Analogicky priemerná frekvencia úplného nezáujmu o tento typ informácií je tiež nepatrne diferencovaná v závislosti od veľkostnej kategórie podnikov. Pohybuje sa v rozmedzí od 50,6 % pri malých podnikoch po 61,2 % pri mikropodnikoch.

Tabuľka č. 6 : Diferencovaný (okrajový, stredný, veľký) záujem a úplný nezáujem o ďalšie informácie o finančných zdrojoch

Veľkostná skupina podnikov	Dif.záujem Úplný Nezáujem	Frekvencia dif.záujmu a úplného nezáujmu o ďalšie informácie v %						
		fondy EU	štátny rozpočet	bankový úver	rizik. kapitál	nebank. subjekty	iné zdroje	priemer
mikropodniky	Záujem	62,6	58,8	61,1	32,8	16,0	1,5	38,8
	Nezáujem	37,4	41,2	38,9	67,2	84,0	98,5	61,2
malé podniky	Záujem	74,4	68,8	78,0	41,5	28,0	4,8	49,4
	Nezáujem	25,6	41,2	22,0	58,5	72,0	95,2	50,6
stredné podniky	Záujem	62,9	69,5	60,4	39,6	14,6	2,0	41,7
	Nezáujem	27,1	30,5	39,6	60,4	85,4	98,0	58,3
veľké podniky	Záujem	62,1	60,4	65,1	48,8	33,0	6,8	48,5
	Nezáujem	27,9	39,6	34,9	51,2	67,0	93,2	51,5
aritmetický priemer	Záujem	70,5	65,1	66,2	40,7	22,9	3,8	44,6
	Nezáujem	29,5	34,9	33,8	59,3	77,1	96,2	55,4

Oveľa väčšie rozdiely vznikajú pri sledovaní záujmu (resp. nezáujmu) o ďalšie informácie v závislosti od jednotlivých zdrojov financií. Viac ako polovica až tri štvrtiny podnikov majú diferencovaný záujem o ďalšie informácie týkajúce sa troch finančných zdrojov: fondov EÚ, dotácií zo štátneho rozpočtu a bankových úverov. Nezáujem o tieto zdroje dosahuje 31 +/- 9 %.

Diferencovaný záujem o informácie o rizikovom kapitáli sa pohybuje v rozmedzí od 33 % do 43 %, pričom najvyšší je vo veľkých podnikoch, najnižší v mikropodnikoch. Úplný nezáujem o informácie o nebankových subjektoch v jednotlivých veľkostných kategóriách dosahuje frekvenciu 76 +/- 9 %. Nezáujem o informácie o iné finančné zdroje je 96 +/- 3 %.

Nezáujem o ďalšie informácie týkajúce sa zdrojov financií, môže byť – podobne ako záujem – rozmanito motivovaný. Dôvodom môže byť dostatok peňazí alebo dostatok informácií, nedostatok času na získanie a spracovanie informácií, ale napríklad aj rezignácia – skúsenosťou podložená skeptická mienka o možnosti zadovážiť si potrebné finančné prostriedky. Niektoré z týchto faktorov odhaľuje náš prieskum, ďalšie by mali byť predmetom budúcich výskumov.

3. Možnosti zvýšenia aktuálnej informovanosti o možnostiach potrebných finančných zdrojov

Podnikatelia a ich pracovníci, by mali absolvovať v prvom rade „terminologický minikurz“, aby mohli dostatočne pripravení na plnohodnotné prijímanie aktuálnych informácií o situácii a črtajúcich sa možnostiach čerpania jednotlivých finančných zdrojov.

Z výskumu Transparency International vyplýva, že žiadatelia o finančné prostriedky z fondov EÚ sa sťažujú na nedostatok a hľadanie informácií, poradcov a komunikáciu s úradníkmi na regionálnej i národnej úrovni.

Z nami realizované výskumu vyplýva, že s rastúcou veľkostnou kategóriou podnikov rastie informovanosť podnikov o možnostiach získania financií zo štrukturálnych fondov. I napriek drahej infokampani väčšina mikropodnikov nemá žiadne informácie o možnostiach čerpania prostriedkov zo štrukturálnych fondov.

Mikropodniky majú štatisticky preukazne menší (zriedkavejší) záujem o informácie ako ostatné podniky. Väčšina mikropodnikov má len okrajový alebo nulový záujem o štrukturálne fondy. Nezáujem môže u nich vyvolávať nielen absencia kvalifikovaného personálu potrebného na vypracovanie projektu, ale aj skutočnosť, že nemajú kapitál na spolufinancovanie, čo je vo väčšine prípadov podmienkou úspešnosti žiadosti.

V kategóriách malých, stredných a veľkých podnikov má väčšina podnikov stredný až veľký záujem o ďalšie informácie o fondoch EÚ. Je dôležité, aby bol ich záujem uspokojený.

S rastom veľkostnej kategórie rastie informovanosť podnikov o možnostiach pomoci zo štátneho rozpočtu. Záujem o tento druh finančných zdrojov (úverové, príspevkové, záručné programy) sa pohybuje v rozmedzí 60 – 70 %.

Informovanosť o rizikovom kapitáli je všeobecne veľmi nízka. Podniky oň nejavia záujem aj z toho dôvodu, že ich odrádza už samotný názov „rizikový“, ktorý v nich môže vyvolávať určitú neistotu.

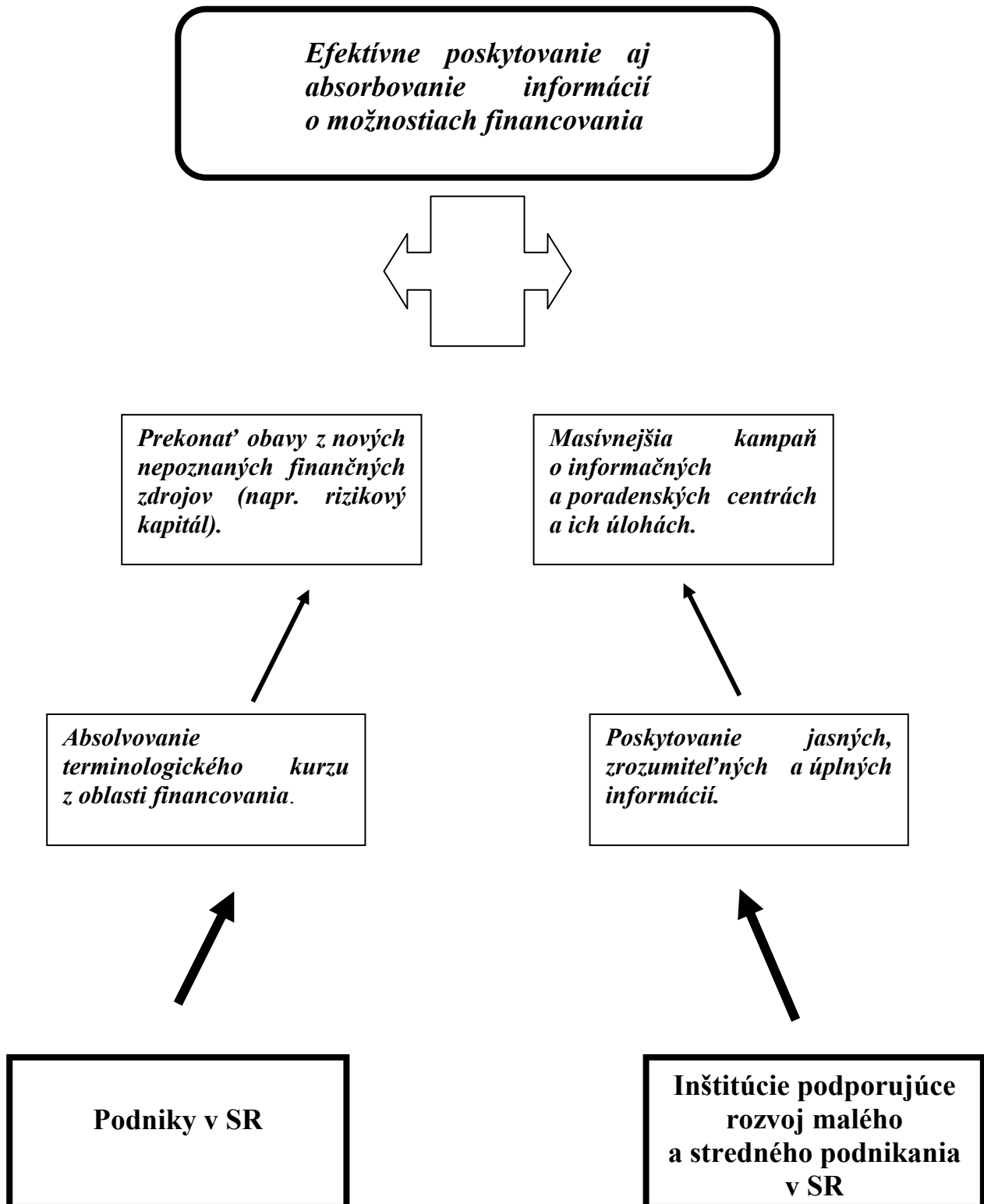
S rastom veľkostnej kategórie podniku klesá početnosť podnikov, ktoré sú o tejto forme financovania nedostatočne informované.

Záujem o informácie o rizikovom kapitáli je nižší ako v prípade financií zo štrukturálnych fondov a pomoci zo štátneho rozpočtu.

Poradie informovanosti o jednotlivých finančných zdrojov vo všetkých veľkostných kategóriách je nasledovné: Najviac informácií majú podniky o štrukturálnych fondoch, následne o pomoci zo štátneho rozpočtu a najmenej o rizikovom kapitáli a nebankových inštitúciách.

Nato, aby sa proces informovanosti zefektívnil, musia zapracovať aj podnikatelia aj inštitúcie podporujúce rozvoj malého a stredného podnikania. Nasledujúci obrázok znázorňuje kroky, resp. úrovne, ktorými musia obe strany prejsť, aby dosiahli aspoň čiastočne tento cieľ.

Obrázok č. 1: Kroky potrebné na zefektívnenie procesu informovanosti podnikov o možnostiach ich financovania



Z výsledkov prieskumu vyplýva, že s rastúcou veľkostnou kategóriou podnikov narastá frekvencia ich veľmi dobrej informovanosti. Mikropodniky majú štatisticky preukazne menší (zriedkavejší) záujem o informácie ako ostatné podniky. Bolo by zaujímavé zaoberať sa faktormi, ktoré u mikropodnikov spôsobili tak nízky záujem o ďalšie informácie o finančných zdrojoch. Možno keď si skalkulujú koľko síl by ich stálo dopátrať sa ku vhodným informáciám jednoducho rezignujú a snažia sa prežiť s tým kapitálom, ktorý majú. A chyba je, že sa “snažia prežiť”, že sa ďalej nebudú rozvíjať. Ich expanzia by podporila zamestnanosť a ekonomický rozvoj regiónu a krajiny.

Vláda a ňou podporované inštitúcie by sa mali snažiť o zabezpečenie adresnejšej infokampane o možnostiach získavania potrebných finančných zdrojov. Informácie by sa nemali týkať iba možnosti získavania financií zo štrukturálnych fondov, ale aj iných možností napr. pomoci zo štátneho rozpočtu, alebo rizikového kapitálu.

Štátom podporované inštitúcie ako napríklad Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania by mali zefektívniť poradenské služby pre malé a stredné podniky. Okrem zvýšenia ich počtu po celom Slovensku by sa mali tieto organizácie aj prezentovať v médiách, pretože veľa malých a stredných podnikoch o službách poradenských centier nemá dostatočné, resp. žiadne informácie. V takomto centre by mal hociktorý živnostník dostať potrebné informácie či už o možnostiach odkiaľ získať potrebné finančné zdroje alebo pomoc v daňových a odvodových otázkach. No tieto centrá sú tak málo propagované napr. v televízii a tlači, že iba maloktorý malý podnikateľ ich pozná.

V tomto prípade by bolo vhodné čo najefektívnejšie využiť finančné prostriedky z Global Opportunities Fund, ktoré sú určené okrem iného aj na informačnú kampaň pre podniky a školenia pre potenciálnych príjemcov rizikového kapitálu.

Väčšina podnikov z veľkostnej kategórie malých, stredných a veľkých podnikov prejavuje záujem o informácie o možnostiach získavania finančných zdrojov, nižší záujem prejavujú práve mikropodniky, ktorých zastúpenie, je v našej ekonomike najväčšie. Je preto dôležité, aby sa štát v nich snažil vyvolať záujem o nové informácie, a tak v nich nepriamo podnietiť možnosť ich rastu.

Úlohou inštitúcií podporujúcich rozvoj malého a stredného podnikania by malo v úhrne byť prezentovanie možnosti získavania financií pri zakladaní podniku, počas jeho existencie a pri rozvoji podniku, prostredníctvom všetkých druhov médií: internetu, televízie a tlače.

Samozrejme v neposlednom rade si musia do svedomia vstúpiť najskôr malí a strední podnikaťelia. Mali by zvýšiť svoju erudovanosť v oblasti financovania a prekonať bariéry strachu z nových druhov finančných zdrojov a snažiť sa využívať všetky dostupné možnosti, ktoré trh ponúka.

Použitá literatúra

1. MAJKOVÁ, M. Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR. Brno: Tribune, 2008. ISBN 978-80-7399-590-4.
2. MAJKOVÁ, M. Prieskum získavania štandardných a alternatívnych finančných zdrojov malých a stredných podnikov v SR. Bratislava, 2008.
3. MAŘÍKOVÁ, H., PETRUSEK, M., VODÁKOVÁ, A. a kol. 1996. *Velký sociologický slovník II*. Praha: Karolinum, 1996. ISBN 80-7184-310-5.
3. MITTENECKER, E. 1968. *Plánování a statistické hodnocení experimentů*. Praha: Státní pedagogické nakladatelství, 1968. ISBN 14-021-68.
4. SWOBODA, H. 1977. *Moderní statistika*. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1977. ISBN 25-004-77.

Analýza integrace vědy a výzkumu do podnikatelského sektoru ČR

Petra Matějovská

Anotace

Výzkum a vývoj, jako součást vědy a technologií, představuje klíčový hybný prvek zvyšování produktivity, ekonomického růstu, zaměstnanosti, udržitelného rozvoje a sociální soudržnosti. Zajištění efektivního a produktivního fungování výzkumu a vývoje by tedy mělo patřit k prioritám národních politik. Nejvýznamnější skupinou jsou výzkumní pracovníci, jejichž počet se rok od roku zvyšuje. Analýza se zabývá podnikatelským sektorem, který zahrnuje všechny podniky, organizace a instituce, jejichž hlavní činností je tržní výroba zboží nebo služeb, kde výzkumní pracovníci tvoří nejdůležitější skupinu zaměstnanců VaV zabývajících se výzkumnou činností. Věda a výzkum se dostává stále více do popředí zájmu podniků a tím zvyšuje konkurenceschopnost podniků a potažmo národní ekonomiky vůbec.

1. Úvod

Výzkum a vývoj (dále jen VaV) patří k nejdůležitějším faktorům pro zajištění konkurenceschopnosti ekonomiky vyspělých států, a proto se jeho podpoře přikládá stále větší význam. Zároveň je nezbytnou podmínkou pro další rozvoj lidské společnosti.

Výzkum a vývoj, jako součást vědy a technologií, představuje klíčový hybný prvek zvyšování produktivity, ekonomického růstu, zaměstnanosti, udržitelného rozvoje a sociální soudržnosti. Výsledky výzkumu a vývoje a jejich využití hrají důležitou roli ve všech oblastech života dnešní společnosti. Zároveň jsou činnosti spojené s výzkumem a vývojem náročné jak z hlediska lidských zdrojů (rozvoj lidského potenciálu), tak z hlediska finančních zdrojů. Zajištění efektivního a produktivního fungování výzkumu a vývoje by tedy mělo patřit k prioritám národních politik. Efektivní alokace finančních a lidských zdrojů v každé oblasti se však neobejde bez znalosti charakteristik jeho vývoje až do současné podoby, a proto hrají ukazatele vědy a technologií důležitou roli pro určování priorit a tvorbě budoucích politik.

Následující zkoumání se soustředí na podnikatelský sektor, který zahrnuje všechny podniky, organizace a instituce zabývající se tržní výrobou zboží a služeb na území České republiky, členěných dle počtu pracovníků ve VaV. Zkoumaná data jsou posuzovaná za období 2001 – 2008.

2. Vlastní analýza

Standardní statistická zjišťování monitorují lidské zdroje aktivně se zapojující do činností výzkumu a vývoje v daném roce. Nejvýznamnější skupinou jsou výzkumní pracovníci, jejichž počet se rok od roku zvyšuje. Zásoba lidských zdrojů ve vědě a technologiích čítá všechny lidské zdroje na trhu práce, které podle mezinárodně uznávané klasifikace splňují kvalifikační předpoklady (odpovídající vzdělání) pro zařazení do činností souvisejících s vědou a technologiemi.

Zpravodajskými jednotkami v oblasti statistického zjišťování výzkumu a vývoje jsou všechny právnické a fyzické osoby, které provádějí výzkum a vývoj (systematickou tvůrčí práci konanou za účelem získání nových znalostí nebo jejich využití v praxi) na území ČR jako

svoji hlavní nebo vedlejší ekonomickou činnost, působí v podnikatelském sektoru, a to bez ohledu na počet jejich zaměstnanců, nebo odvětví ve kterém se vyskytují.

Výzkum a vývoj je systematická tvůrčí práce konaná za účelem rozšíření stávajícího poznání, včetně poznání člověka, kultury a společnosti, získání nových znalostí nebo jejich využití v praxi, a to metodami, které umožňují potvrzení, doplnění či vyvrácení získaných poznatků.

Rozlišuje se:

- **Základní (badatelský) výzkum** zahrnující experimentální nebo teoretické práce prováděné s cílem získat znalosti o základech či podstatě pozorovaných jevů, vysvětlení jejich příčin a možných dopadů při využití získaných poznatků bez úvah o jejich konkrétní aplikaci.
- **Aplikovaný výzkum**, kterým jsou experimentální nebo teoretické práce prováděné s cílem získání nových poznatků a dovedností pro vývoj nových nebo podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb. Výsledky aplikovaného výzkumu jsou směřovány ke specifickému a praktickému cíli.
- **Experimentální vývoj**, který je charakterizován jako získávání, spojování, formování a používání stávajících vědeckých, technologických, obchodních a jiných příslušných poznatků a dovedností pro návrh nových nebo podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb.

Český statistický úřad sleduje charakteristiky výzkumu a vývoje pomocí přímého statistického šetření, které provádí v ČR od roku 1995 prostřednictvím Ročního výkazu o výzkumu a vývoji.

3. Analyzované charakteristiky

Analýza se zabývá podnikatelským sektorem, který zahrnuje všechny podniky, organizace a instituce, jejichž hlavní činností je tržní výroba zboží nebo služeb pro prodej široké veřejnosti za ekonomicky významnou cenu; je složen z nefinančních podniků; finančních institucí; domácností - zaměstnavatelů a domácností - osob samostatně výdělečně činných.

3.1. Pracoviště VaV

Počet pracovišť VaV zahrnuje všechna pracoviště výzkumu a vývoje bez ohledu na vlastnictví IČO. Tento ukazatel je dostupný od roku 2001, kdy se začaly sledovat údaje o VaV i z pohledu regionálního členění, tj. podle místa pracoviště VaV jednotlivých ekonomických subjektů provádějících VaV. Do roku 2000 se počet pracovišť výzkumu a vývoje rovnal počtu ekonomických subjektů provádějících výzkum a vývoj.

Pracoviště výzkumu a vývoje se v podnikatelském sektoru významně neliší od počtu ekonomických subjektů provádějících VaV (sledované podniky mají ve většině případů pouze jedno pracoviště VaV). Přehled útvarů VaV podnikatelského sektoru členěného dle velikostí podniků ve sledovaném období 2001 – 2008 je uveden v následující tabulce.

Tab. 1 Pracoviště VaV v subsektorech podnikatelského sektoru podle velikosti podniků v letech 2001-2008

Název odvětvové sekce, velikost podniku	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Veřejné podniky	82	86	80	86	66	59	61	69
velmi malé podniky (0-9 zam.)	0	0	0	0	0	0	1	0
malé podniky (10-49 zam.)	6	4	3	5	6	6	6	9
střední podniky (50-249 zam.)	24	26	21	14	11	9	8	14
velké podniky (250 a více zam.)	52	56	56	67	49	44	46	46
Soukromé podniky národní	683	788	945	1188	1245	1321	1329	1246
velmi malé podniky (0-9 zam.)	136	104	140	338	354	300	271	227
malé podniky (10-49 zam.)	165	207	266	298	311	376	401	421
střední podniky (50-249 zam.)	207	256	316	356	380	426	444	441
velké podniky (250 a více zam.)	175	221	223	196	200	219	213	157
Soukromé podniky pod zahraniční kontrolou	120	171	255	286	304	352	374	477
velmi malé podniky (0-9 zam.)	8	9	24	13	12	12	13	11
malé podniky (10-49 zam.)	17	23	52	54	56	73	74	85
střední podniky (50-249 zam.)	30	53	70	76	87	107	124	164
velké podniky (250 a více zam.)	65	86	109	143	149	160	163	217
Podnikatelský sektor celkem	885	1045	1280	1560	1615	1732	1764	1792
velmi malé podniky (0-9 zam.)	144	113	164	351	366	312	285	238
malé podniky (10-49 zam.)	188	234	321	357	373	455	481	515
střední podniky (50-249 zam.)	261	335	407	446	478	542	576	619
velké podniky (250 a více zam.)	292	363	388	406	398	423	422	420

Zdroj: Český statistický úřad, 2009

Ve sledovaném období osmi let lze pozorovat postupný nárůst pracovišť VaV u soukromých podniků národních i pod zahraniční kontrolou a naopak kolísající trend u podniků veřejných. V celkovém hodnocení podnikatelského sektoru pak je možno sledovat pozvolný lineární nárůst útvarů VaV.

3. 2. Zaměstnanci VaV

Zaměstnanci VaV jsou nejen výzkumní pracovníci, kteří provádějí přímo výzkum a vývoj, ale také pomocní, techničtí, administrativní a jiní pracovníci pracující na pracovištích výzkumu a vývoje v jednotlivých zpravodajských jednotkách. Mezi zaměstnance VaV patří i zaměstnanci, kteří obstarávají přímé služby k výzkumným a vývojovým činnostem např. manažeři VaV, administrativní úředníci, sekretářky apod. Tabulka 2 udává počet pracovníků věnujících se VaV v dílčích sektorech podnikatelské sféry tříděných dle velikosti podniků.

Tab. 2 Zaměstnanci VaV v subsektorech podnikatelského sektoru podle velikosti podniků v letech 2001-2008

Název subsektoru, velikost podniku	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Veřejné podniky	4 469	4 542	4 567	4 700	3 069	2 387	2 581	3 398
Soukromé podniky národní	11 766	12 914	13 542	14 462	15 741	17 063	17 509	14 634
Soukromé podniky pod zahraniční kontrolou	4 327	4 904	6 014	7 393	8 467	10 289	11 757	14 713
Podnikatelský sektor celkem	20 562	22 361	24 122	26 555	27 278	29 740	31 847	32 745

Zdroj: Český statistický úřad, 2009

Z výše uvedené tabulky je možno vyčíst největší zastoupení lidského faktoru u soukromých podniků národních, a to až v trojnásobné výši oproti ostatním podnikům. Podnikatelský sektor celkem pak ukazuje každoroční vzrůstající počet pracovníků VaV, kdy v roce 2008 se VaV zabývá až o 50% více pracovníků než v roce 2001.

3. 3. Zaměstnanci VaV klasifikovaní podle pracovní činnosti

Zaměstnanci VaV lze též klasifikovat dle charakteristického pracovního zařazení do následujících skupin:

- **Výzkumní pracovníci** se zabývají nebo řídí projekty zahrnující koncepci nebo tvorbu nových znalostí, výrobků, procesů, metod a systémů. Výzkumní pracovníci jsou považováni za nejdůležitější skupinu zaměstnanců VaV, neboť tvoří pilíř vědeckovýzkumných aktivit.
- **Techničtí a ekvivalentní pracovníci** v rámci VaV uskutečňují vědecké a technické úkoly, aplikují koncepty a provozní metody, a to obvykle za dohledu výzkumných pracovníků.
- **Ostatní pracovníci ve výzkumu a vývoji** se podílejí nebo jsou začleněni do výzkumných a vývojových činností (např. řemeslníci, sekretářky a úředníci). Jsou zde zahrnuti i manažeři a administrativní pracovníci, jejichž činnosti jsou přímou službou výzkumu a vývoji.

Počet VaV pracovišť členěných dle množství osob v nich zaměstnaných v letech 2001 – 2008 ukazuje následující tabulka č. 3.

Tab. 3 Pracoviště VaV v podnikatelském sektoru podle počtu jejich VaV zaměstnanců v letech 2001-2008

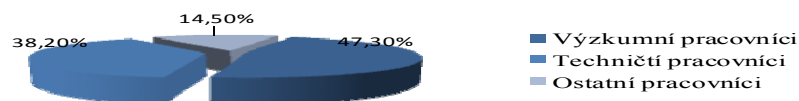
Počet zaměstnanců VaV	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Pouze osoby na dohody ve VaV	6	12	18	36	29	30	19	28
0 - 9 zaměstnanců VaV	481	596	773	979	1 034	1 071	1 050	1 038
10 - 19 zaměstnanců VaV	165	185	211	246	231	291	338	341
20 - 49 zaměstnanců VaV	139	153	177	193	216	217	227	244
50 a více zaměstnanců VaV	94	99	101	106	105	123	130	141
Podnikatelský sektor celkem	885	1 045	1 280	1 560	1 615	1 732	1 764	1 792

Zdroj: Český statistický úřad, 2009

Podle dat uvedených v tabulce 3 lze konstatovat, že největší zastoupení mají pracoviště VaV s 0-9 zaměstnanci, dále pracoviště s 10 až 19 zaměstnanci a nejméně se vyskytuje pracovišť s 50 a více zaměstnanci. Z celkového pohledu lze pozorovat každoroční nárůst v každé skupině pracovišť VaV.

Skladba zaměstnanců pracoviště VaV podle zařazené pracovní činnosti v roce 2008 udává následující graf.

Obr. 1 Zaměstnanci VaV v podnikatelském sektoru podle pracovní činnosti v roce 2008



Zdroj: vlastní zpracování

4. Závěr

Podnikatelské subjekty České republiky spatřují klíč k růstu vlastní konkurenceschopnosti zejména v oblasti výzkumu a vývoje, v inovačních schopnostech podniků, v rostoucí kvalitě lidských zdrojů a v propojení vzdělávacího systému se systémem vědy, výzkumu a vývoje a podnikatelskou sférou. Cílem musí být nejen růst konkurenceschopnosti našich podnikatelů v globální ekonomice, ale i docílení ekonomického růstu jednotlivých regionů ve snaze přiblížit se alespoň průměru zemí EU. Výzkumní pracovníci se zabývají koncepcí nebo tvorbou nových znalostí, výrobků, procesů, metod a systémů, nebo takové projekty řídí. Výzkumní pracovníci tvoří nejdůležitější skupinu zaměstnanců VaV, tvoří pilíř vědeckovýzkumných aktivit. Z uvedené analýzy lze vyvodit závěr, že výzkumná činnost se dostává stále více do popředí zájmu podniků a to z hlediska růstu počtu VaV útvarů, tak z hlediska růstu počtu pracovníků v útvarech VaV.

Seznam použité literatury

- [1] CYHELSKÝ, L., KAHOUNOVÁ, J., HINDLS, R. *Elementární statistická analýza*. Praha: Management Press, 1999. 319 s. ISBN 80-7261-003-1.
- [2] *Výzkumná a vývojová pracoviště* [online]. Český statistický úřad, 2009. [cit. 2009-11-04]. Dostupný z WWW: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statistika_vyzkumu_a_vyvoje
- [3] *Zaměstnanci výzkumu a vývoje* [online]. Český statistický úřad, 2009. [cit. 2009-11-04]. Dostupný z WWW: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statistika_vyzkumu_a_vyvoje

Podpora podnikateľských subjektov miestnou samosprávou v SR

Support of the enterprises by the local self-government in the SR

Marta Mišániová, Katarína Petříková

Abstrakt:

Cieľom príspevku je na základe dostupnej literatúry a výsledkov dotazníkového prieskumu identifikovať súčasnú situáciu v oblasti podpory a vzťahov podnikov, s dôrazom na malé a stredné podniky, s miestnou samosprávou v Slovenskej republike a charakterizovať uvedené vzťahy so zameraním na pozitívne a negatívne aspekty vzájomnej spolupráce.

V príspevku sme najprv vymedzili základné teoretické východiská podpory podnikateľských subjektov miestnou samosprávou, ktoré sme následne analyzovali v terénnom výskume v miestnych samosprávach Slovenskej republiky. Spolupráca a podpora všetkých podnikateľských subjektov miestnou samosprávou umožňuje ľahšiu realizáciu cieľov samospráv i podnikov a vedie k ekonomickému a sociálnemu rozvoju územia. Predovšetkým malé a stredné podniky tvoria základ ekonomiky územia, predstavujú inovačný potenciál ale aj zdroj zamestnanosti, preto je nevyhnutné venovať im pozornosť vo vedeckom bádani.

Summary:

The aim of the paper is, based on available literature and the results of the questionnaire research, to identify the current situation in the field of support and relations of enterprises, stressing the small and medium sized enterprises, with the local self-government in the Slovak republic and to characterize the positive and negative features of these relations and cooperation.

Firstly, in the paper we defined the basic aspects of enterprise's support by the local self-government that we analyzed consequently by the research in local self-governments in the Slovak republic. The cooperation and support of the enterprises by the local-self government allow the easier realization of aims of local self-governments and enterprises and to achieve the economic and social development of municipalities. The small and medium sized enterprises are a fundament of the local economy, they create an innovative potential and are a source of employment that is why it is necessary to observe them.

Úvod

V posledných rokoch dochádza k rozvoju malých a stredných podnikov, ktoré tvoria významný prvok slovenskej ekonomiky a podobne ako v iných krajinách sú stabilizujúcim prvkom hospodárskeho systému i sektorom s najväčším potenciálom rastu. Počet veľkých podnikov v miestnych samosprávach práve naopak klesá, aj keď samospráva využíva rôzne možnosti ich podpory. Veľkým nárastom významu malých a stredných podnikov sa im venuje čoraz väčšia pozornosť pri tvorbe priaznivého podnikateľského prostredia.

Miestne ekonomiky sa snažia o pritiahnutie a udržanie predovšetkým malých a stredných podnikov v danom území uplatnením vhodnej formy podpory podnikateľskej sféry. Jednou z možností, ako ovplyvňovať rast a rozvoj malých a stredných podnikov je neustále a systematické zlepšovanie podnikateľského prostredia, ale aj existencia inštitúcií podporného typu so zameraním na podporu malých a stredných podnikov.

1. Cieľ, materiál a metodika

Cieľom príspevku je na základe dostupnej literatúry a výsledkov dotazníkového prieskumu identifikovať súčasnú situáciu v oblasti podpory a vzťahov podnikov, s dôrazom na malé a stredné podniky, v miestnej samospráve v Slovenskej republike a charakterizovať uvedené vzťahy so zameraním na pozitívne a negatívne aspekty vzájomnej spolupráce.

Pri tvorbe príspevku sme využili dostupné materiály, ktoré pozostávali predovšetkým zo slovenskej i zahraničnej knižnej a časopiseckej literatúry. Potrebné informácie sme získali aj z internetových zdrojov.

Pri spracovaní potrebných údajov sme uplatnili metódu analýzy a syntézy, metódu vedeckej abstrakcie. Využili sme tiež metódu indukcie a s ňou spojenú metódu dedukcie. Pre tvorbu príspevku bola využitá aj metóda opytovania, ktorá bola realizovaná technikou dotazníkového prieskumu na vzorke 45 obcí. Výsledky uskutočneného prieskumu sme spracovali pomocou základných popisných štatistických metód. Pri prezentovaní výsledkov a vyvodení záverov používame metódy komparácie, analýzy a dedukcie.

2. Výsledky

Rozvoj miestnej ekonomiky ovplyvňuje mnoho faktorov. Medzi základné z nich patrí štruktúra podnikateľských subjektov na jej území a kvalita vzájomnej spolupráce. Miestna samospráva zameriava prevažnú časť svojich podporných aktivít predovšetkým na existujúce malé a stredné podniky, ktoré sú základom akejkoľvek miestnej ekonomiky, pretože zabezpečujú prosperitu a zamestnanosť a na ich činnosti sú závislé aj ďalšie inštitúcie a služby. Zachovanie zamestnanosti v týchto podnikoch alebo pomoc pri rozširovaní pracovných príležitostí v rámci existujúcich podnikov by malo byť hlavnou prioritou v rozvoji miestnej ekonomiky. Z podpory existujúcich podnikov plynie niekoľko výhod. Vo všeobecnosti možno povedať, že prostredníctvom podpory existujúcich podnikov v území možno:

- „pomôcť tvoriť nové pracovné príležitosti,
- zvýšiť produktivitu podnikov prostredníctvom skvalitnenia manažmentu a kvality pracovných síl a dostupnosti nových technológií,
- zvýšiť atraktivitu územia pre vhodné firmy, ktoré hľadajú možnosť premiestnenia sa alebo investovania do územia“ [1, s. 48].

Malé a stredné podniky majú preto hlavné postavenie v národných ekonomikách. Sú zdrojom podnikateľských nápadov, inovácií a zamestnanosti. Ako uvádza Marková [10, s. 23] malé a stredné podniky sú prvkom národného hospodárstva, ktorý sa podieľa na tvorbe priestorovej a regionálnej štruktúry ekonomiky. Pomáhajú znižovať regionálne rozdiely v zamestnanosti, dôchodkoch, ponuke tovarov a služieb. Sú prvkom, ktorý prispieva k vytváraniu vhodnej spoločenskej a sociálnej klímy, k pracovnému a spoločenskému uplatneniu rôznych skupín obyvateľstva a k udržaniu zdravého životného prostredia.

Malé a stredné podniky často poskytujú väčšie možnosti pre dlhodobý rozvoj. Nielen existujúce podniky, ale taktiež aj nové podniky zohrávajú v miestnej ekonomike dôležitú úlohu. Novovznikajúce podniky môžu:

- napomôcť diverzifikácii ekonomickej základne územia, vedúcej k zdravšej ekonomike, ktorá je menej zraniteľná pri zmenách v existujúcich podnikoch,
- vytvoriť nové pracovné príležitosti pre pracovníkov,
- zabezpečiť nové služby, ktoré v súčasnosti chýbajú a tak zvýšiť spektrum ponuky územia.
- nahradiť vzdialených dodávateľov existujúcich podnikov, zvýšiť tak stupeň vzájomnej prepojenosti miestnej ekonomiky a zredukovať náklady existujúcich podnikov [1, s. 64].

Pri vymedzení pojmu malý a stredný podnik sa prikláňame k definícii Markovej, ktorá uvádza, že ide o samostatnú ekonomickú a právnu jednotku s obmedzeným počtom pracovníkov, relatívne nízkym obratom a kapitálom, ktorá nemá dominantné postavenie na trhu, nachádza sa v rukách jedného alebo viacerých podnikateľov, má jednoduchú organizačnú štruktúru, využíva lokálne a regionálne ľudské zdroje, vlastné zdroje financovania prípadne finančné zdroje od bánk a podporných finančných inštitúcií. [11, s. 19].

Za výhody malých a stredných podnikov môžeme považovať [9, s. 32]:

- citlivejšie reagovanie na zmeny na trhu,
- inovačná kreativita malých a stredných podnikov je nevyhnutnou súčasťou ich prežitia na trhu,
- malé a stredné podniky vytvárajú pracovné príležitosti,
- rýchlosť a prijímanie podnikateľských rozhodnutí.

Netreba však zabúdať, že okrem spomínaných výhod sa malé a stredné podniky pri svojej činnosti stretávajú aj s určitými nevýhodami. Ide predovšetkým o:

- obmedzené možnosti zamestnávania odborníkov,
- menšie finančné sily a s tým často súvisiaca horšia dostupnosť úverových zdrojov,
- obmedzené prostriedky na propagáciu [9, s. 32].

Charakteristickou črtou malých a stredných podnikov je veľká rozmanitosť predmetu podnikania, ako aj to, že malé a stredné podniky pôsobia v rôznych výrobných, obchodných oblastiach a službách.

Rozvoj malých a stredných podnikov do značnej miery ovplyvňuje a brzdí existencia množstva bariér, s ktorými prídu podnikatelia do kontaktu. Ide o prekážky, ktoré stoja v ceste rozvoju malých a stredných podnikov a delia sa na externé a interné.

Externé bariéry sú dané podnikateľským subjektom zvonku. Ide o legislatívne bariéry, informačné a inštitucionálne bariéry, vzdelanostné bariéry, daňové bariéry, získavanie finančných zdrojov [6, s. 17-18].

Legislatívne bariéry vyplývajú z prijatých zákonov, ktoré sú často novelizované, čo spôsobuje problémy najmä malým a stredným podnikateľom, ktorí musia ekonomické, administratívne a účtovné činnosti vykonávať v podniku sami. Vytvorenie vhodného podnikateľského prostredia súvisí preto aj so sprehľadnením legislatívy. Medzi ďalšie problémy patrí chýbajúci informačný systém najmä v oblasti marketingu a kooperačných vzťahov. Vzdelanostné bariéry predstavujú nedostatočné vzdelávacie systémy orientované na výchovu podnikateľov. Získavanie finančných prostriedkov je pre malé a stredné podniky problematické a predstavuje tiež jednu z bariér.

Interné bariéry vychádzajú zo samotnej podstaty podnikateľského subjektu. Ide o nedostatok skúseností, nedostatočnú motiváciu, obavu z rizika, nízku úroveň znalostí a informácií a nedostatok kapitálu [6, s. 18].

Väčšina podnikateľských subjektov nemá dostatok skúseností a poznatkov pri realizácii podnikateľských aktivít. Motivácia predstavuje tiež významný činiteľ pre rast podnikania. Podnikateľské subjekty musia však pri svojom podnikaní počítať aj s určitými rizikami a musia byť schopné niesť riziko svojho podnikania. Znalosti a informácie sú základom pre každé podnikanie a ich nedostatok môže byť jednou z príčin ťažkostí malých a stredných podnikov. Nedostatok finančných zdrojov spôsobuje zraniteľnosť malých a stredných podnikov.

Podpore malého a stredného podnikania sa venuje čoraz väčšia pozornosť, rastie počet a kvalita organizácií na podporu malých a stredných podnikov, čo následne ovplyvňuje aj rozvoj miestnej ekonomiky.

Priaznivé podnikateľské prostredie je základným predpokladom úspešného fungovania malých a stredných podnikov v každej ekonomike. Rast výkonnosti malých a stredných podnikov závisí od jeho charakteristík, stimulov z neho vychádzajúcich, napríklad od slobody, nezávislosti, možnosti voľby, ale aj od samostatnej práce (podnikateľskej aktivity),

záujmu o vykonávanú prácu a pocitu sebarealizácie ako hlavného stimulu podnikateľskej aktivity.

K priaznivému podnikateľskému prostrediu na regionálnej a miestnej úrovni prispievajú aj miestne inštitúcie. V rámci toho zohrávajú úlohu aj územné samosprávy. Kým kroky štátu najmä v oblasti legislatívy a podpory by mali vytvárať rovnaké podmienky pre všetky podnikateľské subjekty v jednotlivých regiónoch, miestne samosprávy majú v rámci svojich kompetencií možnosť kroky štátu dopĺňať a vďaka tomu vytvárať ešte priaznivejšie podnikateľské prostredie na svojom území [4, s. 56].

Miestne samosprávy majú k dispozícii široké spektrum nástrojov, prostredníctvom ktorých môžu ovplyvniť podnikateľské prostredie na svojom území. Podľa Čapkovej [3, s. 57-61] ide o finančné nástroje, zabezpečenie priestorov na podnikateľské činnosti, marketing, rozvoj infraštruktúry a poskytovanie odbornej pomoci a informácií.

Finančné nástroje ako nástroj finančnej motivácie hlavne vo forme daňových právomocí predstavujú pre územné samosprávy jednu z možností, ako využívať fiškálne stimuly formou miestnych daní, predovšetkým daní z nehnuteľností. Územné samosprávy v rámci svojich právomocí môžu poskytovať daňové oslobodenia, daňové prázdniny, úľavu na daniach a odklady splátok daní.

Zabezpečenie priestorov na podnikateľskú činnosť môže mať veľký význam pre potenciálnych investorov. Hlavne zabezpečením priestorov sa snaží územná samospráva o ich prilákanie, stanovuje nižšie nájomné alebo platby, ktoré podnikateľskému subjektu znižujú náklady. Čoraz populárnejšími nástrojmi v tejto kategórii nástrojov sa stávajú aj špecializované inštitúcie – podporné inštitúcie, ktoré sa zameriavajú na poskytovanie týchto priestorov pre podnikateľské subjekty. Ide hlavne o podnikateľské inkubátory.

Marketing územia sa začína bežne uplatňovať ako nástroj rozvoja miestnej ekonomiky. Tento nástroj v sebe zahŕňa široké spektrum aktivít ako napr. prípravu základných informácií o území, účasť na veľtrhoch a výstavách.

Rozvoj infraštruktúry a predovšetkým investície do infraštruktúry sú považované za príčinu a následok ekonomického rozvoja. Nedostatočne rozvinutá infraštruktúra sa stáva bariérou pre vstup nových podnikov do územia ale aj bariérou pre príliv investícií. To znamená, že regióny s rozvinutejšou infraštruktúrou sú atraktívnejším územím pre lokalizáciu.

Veľký význam začína mať poskytovanie odbornej pomoci a informácií. Je to spôsobené hlavne rastom úlohy malých a stredných podnikov v ekonomike územia. To znamená, že sa zakladajú podnikateľské inkubátory, ale aj podnikateľské centrá na poskytovanie poradenských, vzdelávacích ale aj informačných služieb pre podnikateľov v území.

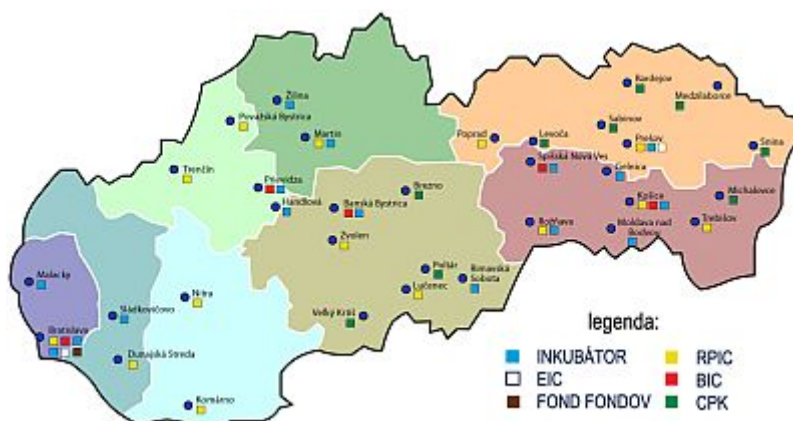
Súčasťou zlepšenia podnikateľského prostredia je aj existencia podporných inštitúcií, ktorých činnosť sa zameriava na pomoc malým a stredným podnikateľom. Pre rast a rozvoj malých a stredných podnikov je činnosť podporných inštitúcií prospešná, pretože tieto inštitúcie poskytujú priestory, vzdelávacie a školiace služby a celkovo uľahčujú prístup malým a stredným podnikom ku spomínaným službám.

Na Slovensku existujú špecifické typy inštitúcií, ktoré pôsobia v rámci jednotlivých regiónov a zameriavajú sa na podporu a rozvoj podnikania. Sú to regionálne poradensko-informačné centrum, regionálne rozvojové agentúry, podnikateľské inovačné centrá, centrá prvého kontaktu, podnikateľské inkubátory, technologické inkubátory.

Tieto inštitúcie sú v rámci Slovenska súčasťou Siete centier pre podnikateľov spolupracujúcich s Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania

(NARMSP). Túto sieť tvorí 14 regionálnych poradenských a informačných centier (RPIC), 5 podnikateľských a inovačných centier (BIC), 9 centier prvého kontaktu (CPK), 16 podnikateľských a technologických inkubátorov a Fond fondov, s.r.o. (FF). Cieľom všetkých inštitúcií je podporiť rozvoj malých a stredných podnikov v jednotlivých regiónoch Slovenskej republiky hlavne prostredníctvom poskytovania komplexných poradenských, informačných a školiacich a vzdelávacích služieb. Na obrázku 1 uvádzame mapu tejto siete centier.

Obrázok 1 Mapa Siete centier pre podnikateľov, ktorá spolupracuje s Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania



Zdroj: <http://www.nadsme.sk/?article=172>.

Regionálne poradenské a informačné centrá sú založené na základe partnerstva verejného a súkromného sektora ako neziskové inštitúcie vo forme záujmového združenia právnických osôb s cieľom podporovať hospodársky rozvoj na regionálnej úrovni prostredníctvom rozvoja malého a stredného podnikania [8, s. 54].

Centrá RPIC poskytujú komplexné poradenské, informačné a vzdelávacie služby, najmä pre začínajúcich podnikateľov ako zakladateľov nových malých a stredných podnikov najmä z radov nezamestnaných, ale aj pre existujúce malé a stredné podniky, ktoré potrebujú riešiť svoje podnikateľské problémy, resp. majú záujem rozšíriť rozsah svojej podnikateľskej činnosti [12].

Podnikateľské inovačné centrá boli založené s poslaním aktívne podporovať určité podnikateľské zámery vo vybranom regióne a poskytovať im dlhodobú starostlivosť. Hlavným cieľom týchto centier je orientovať sa najmä na firmy, ktoré majú inovatívny charakter, to znamená, že podnikajú s novým výrobkom, službou alebo technológiami [8, s. 54].

Inkubátor je miesto, kde sa na limitovanom priestore sústreďujú novovznikajúce podniky. Svojimi službami im poskytuje hlavne starostlivosť, priestory a štartovacie podmienky v prvých rokoch fungovania a existencie. Pomáha začínajúcim, ale už aj existujúcim rozvíjajúcim sa podnikateľom prekonávať prekážky pri ich podnikaní a zvyšuje tak šance na ich úspešné prežitie [12]. Existuje niekoľko typov inkubátorov. Typy inkubátorov sa odlišujú aj podľa charakteru činnosti, cieľového priemyselného odvetvia,

poskytovaných služieb a podobne. Podľa zamerania činnosti ide hlavne o podnikateľský inkubátor a technologický inkubátor.

Európska komisia definuje inkubátor ako obmedzený priestor, kde sú koncentrované novozaložené firmy. Jeho cieľom je zvýšiť šancu ich rastu a miery prežitia prostredníctvom poskytnutia priestorov s bežným vybavením (fax, výpočtová technika a pod.) a taktiež prostredníctvom manažérskej pomoci [7, s. 254].

Svetové skúsenosti ukazujú, že inkubátor môže byť účinnou pákou pre tvorbu zamestnanosti, komercializáciu nových technológií a rozvoj lokálnych ekonomík. Inkubátor poskytuje podnikateľom priestory na realizáciu ich podnikateľských zámerov spolu s príslušenstvom, pomocnými, školiacimi a poradenskými službami, prísunom informácií a zabezpečením potrebných kontaktov [2, s. 7].

Centrá prvého kontaktu (CPK) sú založené ako združenia právnických osôb, v ktorých má zastúpenie aj miestna samospráva. Cieľom založenia týchto inštitúcií je rozšírenie informačnej siete pre podnikateľov a záujemcov o podnikanie [8, s. 56].

Poslaním CPK je hlavne poskytovanými službami prispieť k zlepšeniu podnikateľskej klímy, podporovať vznik nových pracovných príležitostí a zvyšovať konkurencieschopnosť cieľových skupín. Týmto cieľovými skupinami sú hlavne malé a stredné podniky, potenciálni podnikatelia, absolventi škôl, investori, nezamestnaní a orgány verejnej správy. CPK zabezpečujú ľahký prístup podnikateľov k potrebným informačným a poradenským službám. [13]

Veľké množstvo činností zameraných na rozvoj územia sa realizuje aj vďaka už spomínaným špecializovaným inštitúciám a agentúram. Významný vplyv na rozvoj regiónu majú regionálne rozvojové agentúry. Špecifické črty regionálnych rozvojových agentúr vymedzuje definícia Halkiera, Danson a Danborgovej [5, s. 17] podľa ktorej je regionálna rozvojová agentúra regionálne založená verejne financovaná inštitúcia, ktorá nie je v sústave ústrednej a miestnej verejnej správy a je vytvorená na podporu ekonomického rozvoja územia.

Oblasť pôsobnosti regionálnych rozvojových agentúr zahŕňa viacero činností. Ponúkajú konzultačné a organizačné služby, finančné poradenstvo, poradenstvo začínajúcim, ale aj existujúcim podnikom, zapájajú sa do inovácií. Spoločnou črtou všetkých regionálnych rozvojových agentúr je, že ich činnosť sa vzťahuje na rozvoj endogénneho potenciálu konkrétneho územia.

Všetky typy spomínaných podporných inštitúcií majú veľký význam pre rozvoj miestnej ekonomiky. Zameriavajú sa najmä na pomoc podnikateľským subjektom v regiónoch, čím podporujú aj rast úrovne konkurencieschopnosti regiónu ako celku.

Realizovaný prieskum a jeho výsledky

Na základe získaných poznatkov o uvedenej problematike sme v prvom polroku 2009 realizovali výskum v 45 miestnych samosprávach Slovenskej republiky, vybraných pomocou náhodného výberu, ktorý je štatistami považovaný za najreprezentatívnejší. Výskumom sme zisťovali, ako miestne samosprávy podporujú a spolupracujú s podnikateľským sektorom v Slovenskej republike. Výskum sa realizoval formou dotazníkového prieskumu so zástupcami samospráv Slovenskej republiky.

Vo výberovej vzorke 45 obcí malo 48,89 % miestnych samospráv do 4 999 obyvateľov a 51,11 % nad 5 000 obyvateľov. Ani jedno mesto nemalo viac ako 100 000

obyvateľov. Respondentmi za vybrané samosprávy boli primátori, starostovia, ich zástupcovia, a v prípade ich neochoty iný pracovník úradu samosprávy (vedúci referátu alebo oddelenia).

K dotazníkovému prieskumu sme pristupovali s predpokladom, že všetky samosprávy spolupracujú s podnikateľskými subjektmi v území. Základným spôsobom spolupráce sú legislatívne stanovené daňové povinnosti podnikateľských subjektov voči samospráve, vydávané oprávnenia na prevádzanie určitých činností, poskytovanie informácií, ale môže ísť aj o rôzne zmluvy o spolupráci, projekty, zabezpečovanie služieb a pod.

Prvou otázkou dotazníka sme sa snažili overiť základné formy a metódy nadväzovania spolupráce medzi uvedenými subjektmi. Respondenti sa mali voľne vyjadriť na danú otázku. Po vyhodnotení otvorených odpovedí a ich zlúčení podľa podobnosti sme zistili nasledovné formy a metódy vzájomnej spolupráce. Zoradené sú podľa frekvencie výskytu. Prvá forma v poradí je najčastejšie používaná, posledná najmenej.

Formy a metódy spolupráce miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov			
<i>miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov</i>		<i>miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov</i>	
finančné a legislatívne spôsoby spolupráce: sponzoring, daň, poplatky atď.		komunikácia - osobná, písomná, poskytovanie informácií	
komunikácia - osobná, písomná, poskytovanie informácií	spoločné zmluvy, projekty, akcie, obchody	finančné a legislatívne spôsoby spolupráce: sponzoring, daň, poplatky atď.	
vzájomná pomoc v prípade potreby		spoločné zmluvy, projekty, akcie, obchody	vzájomná pomoc v prípade potreby
kooperácia pri rozvoji územia		kooperácia pri rozvoji územia	

Tabuľka 1: Formy a metódy spolupráce miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

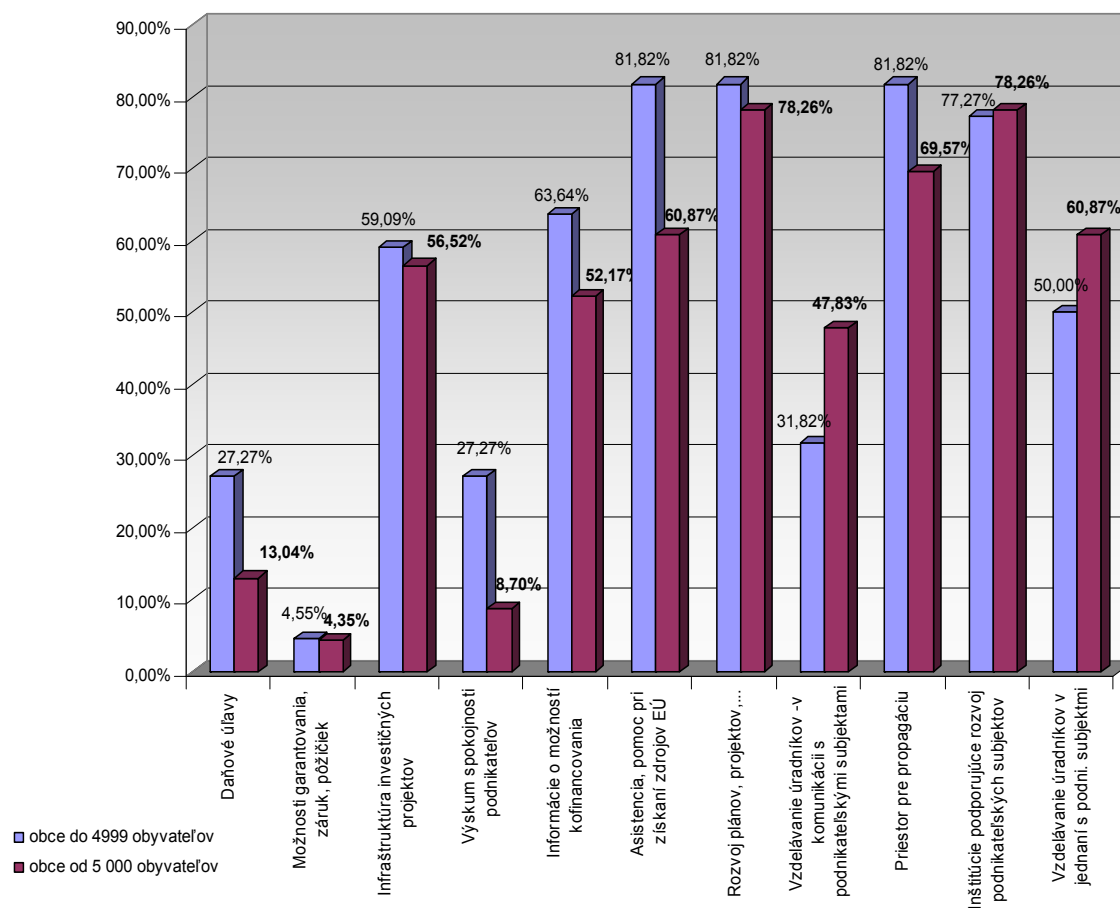
Ďalšími dvoma otázkami sme zisťovali, na akej úrovni je vzájomná spolupráca podnikateľských subjektov a samospráv. Respondenti hodnotili dôležitosť a kvalitu vzťahov s podnikateľskými subjektmi na desať bodovej stupnici (10 – najdôležitejšie, najkvalitnejšie, 1 – najmenej dôležité, najmenej kvalitné), ktoré následne porovnávame.

	Miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov	Miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov
Miera dôležitosti	7,82	7,86
Kvalita vzťahov	6	6,5
Rozdiel	1,82	1,36

Tabuľka 2: Kvalita a dôležitosť vzťahov miestnej samosprávy s podnikateľskými subjektmi
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Ako vidíme v tabuľke 2, vzťahy miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov sú len mierne dôležitejšie (0,04 bodu) a kvalitnejšie (0,5 bodu) vo väčších samosprávach ako v menších samosprávach. Značí to približne rovnako veľký význam podnikov pre rozvoj samosprávy v prípade menších i väčších samospráv Slovenskej republiky.

Ďalej sme zisťovali, akým spôsobom miestne samosprávy podporujú podnikateľské subjekty vo svojom území. Výsledky prieskumu zobrazuje graf 1.



Graf 1: Spôsob podpory podnikateľských subjektov miestnou samosprávou
Zdroj: Vlastné spracovanie na základ výsledkov dotazníkového prieskumu.

V grafe 1 vidíme, že existujú značné rozdiely v niektorých spôsoboch využívaných miestnou samosprávou na podporu podnikateľských subjektov v menších a väčších skúmaných samosprávach. Najviac využívanými spôsobmi podpory sledovaných menších samospráv bola asistencia pri získavaní zdrojov Európskej únie, spoločný rozvoj projektov a plánov a vytváranie priestoru pre propagáciu podnikateľských subjektov. Spolupráci s podnikateľskými subjektmi väčšie samosprávy napomáhajú najmä spoločným rozvojom plánov a projektov a budovaním inštitúcií podporujúcich rozvoj podnikateľských subjektov. Najmenej využívaným spôsobom podpory je u oboch skupín samospráv poskytovanie možností záruk, garantovania a pôžičiek. Najväčší rozdiel medzi sledovanými menšími a väčšími samosprávami v spôsobe podpory je asistencia pri získavaní prostriedkov EÚ, ktorú viac využívali menšie obce a najmenší rozdiel sa prejavil už u spomínanej možnosti garantovania, poskytovania záruk a pôžičiek, ktorú využívajú obce skupiny obcí takmer v rovnakej miere a najmenej

Nasledujúcimi otázkami v dotazníkmi sme zisťovali, aké najčastejšie problémy sa objavujú v spolupráci s podnikateľskými subjektmi, ktoré sme opäť zoradili podľa frekvencie výskytu v odpovediach osobitne pre menšie a osobitne pre väčšie samosprávy. Prehľad výsledkov prezentuje tabuľka 3.

Najčastejšie problémy vo vzťahu k podnikateľským subjektom	
<i>miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov</i>	<i>miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov</i>
rozdielne ciele a priority subjektov	rozdielne ciele a priority subjektov
neochota spolupracovať	nespokojnosť s výškou miestnych daní a poplatkov
zlá ekonomická situácia v obci	neochota spolupracovať
iné, napr. chýbajúce právne ukotvenie vzťahov, nedôvera, nespoľahlivosť a pod.	iné, napr. nedostatok informácií, zlá infraštruktúra, nedôvera a pod.

Tabuľka 3: Problémy spolupráce miestnych samospráv a podnikateľských subjektov
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Tabuľka 3 naznačuje, že najväčším problémom v spolupráci s podnikateľským sektorom je neustále presadzovanie vlastných záujmov, priorít a neochota k vzájomnej spolupráci. Viacero respondentov podotklo, že u podnikateľských subjektov sa vo veľkej miere presadzuje ich primárny cieľ dosiahnuť zisk bez ohľadu na spoločenskú zodpovednosť podnikov. Ďalšími problémami sú neochota spolupracovať, nedôvera, nespokojnosť s miestnou výškou daní a poplatkov zo strany podnikateľov a iné.

Poslednou otázkou v dotazníku zameranou na podnikateľské subjekty sme identifikovali prínos podpory podnikateľským subjektom pre miestnu samosprávu. Ako v predchádzajúcich prípadoch, išlo o otvorenú otázku, t. j. respondenti mohli voľne vyjadriť svoj názor. Odpovede prezentuje nasledujúca tabuľka 4.

Prínos spolupráce s podnikateľskými subjektmi	
<i>miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov</i>	<i>miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov</i>
vzájomná pomoc a podpora	zvyšovanie zamestnanosti
spolupráca na projektoch	vzájomná pomoc a podpora
sponzorstvo	zvyšovanie životnej úrovne a lepšie uspokojovanie potrieb občanov
zvyšovanie zamestnanosti	rozvoj ekonomiky územia
finančné prostriedky pre obec	finančné prostriedky pre obec
rozvoj ekonomiky územia	iné, napr. rozvoj cestovného ruchu, prilákanie investorov a pod.
iné, napr. propagácia obce, zachovanie kultúrneho a historického dedičstva, rozvoj cestovného ruchu a pod.	

Tabuľka 4: Prínos spolupráce s podnikateľskými subjektmi
Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Z tabuľky 4 vyplýva, že samosprávy pristúpili k odpovedi na danú otázku z dvoch rôznych uhl'ov pohľadu. Na jednej strane ide o prínos pre miestnu samosprávu ako formu vlády zastúpenú predstaviteľmi, ale aj ako prínos pre územie samosprávy ako celok. Najväčší prínos podpory vzťahov s podnikateľskými subjektmi je ich podpora a pomoc pri riešení problémov v obci, zvyšovanie zamestnanosti v obci, tok finančných prostriedkov pre obec, ale aj zvyšovanie životnej úrovne v obci, propagácia obce a pod.

Záver

Podpora podnikateľských subjektov miestnou samosprávou má nenahraditeľný význam v ekonomickom a sociálnom rozvoji územia. Získanie podnikateľských subjektov pre spoluprácu umožňuje samospráve jednoduchšie presadzovanie záujmov, realizáciu projektov, ktoré sú pre miestne samosprávy často finančne či logisticky príliš náročné.

Na základe štúdia odbornej literatúry k uvedenej problematike a následného terénneho výskumu sme potvrdili teoretické východiská uvedené prvej časti príspevku. Dospeli sme

k poznaniu, že osobitne dôležitá je pre miestnu samosprávu spolupráca s malými a strednými podnikmi, pretože má vplyv na vznik nových podnikov a rozvoj inovačného potenciálu v území prostredníctvom inovačných projektov, čím prispievajú k rozvoju miestnej ekonomiky, zvýšeniu životnej úrovne i zamestnanosti a celkovej prosperite samosprávy.

Vzájomná pomoc a podpora miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov je prínosnou nielen pre samosprávu, ale aj pre podnikateľské subjekty.

Príspevok je priebežným výstupom z riešenia projektu VEGA č. 1/0726/08 Vplyv decentralizácie VS v SR za podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogénneho rozvoja.

Zoznam použitej literatúry

- [1] BROOKS, J. 1994. *Príručka rozvoja miestnej ekonomiky*. Nové Zámky : Britský Know-How a Inštitút štúdií miestnej samosprávy Univerzity Birmingham, 1994. Bez ISBN.
- [2] ČAJKA, P. 2006. *Inovačné centrá v systéme tvorby poznatkov* [online]. In: Slovenská politologická revue 2/2006. [6.11.2008] Dostupné na internete: <http://ns.ucm.sk/revue/2006/2006_2.htm>
- [3] ČAPKOVÁ, S. 2004. *Rozvoj miestnej ekonomiky*. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2004. 96 s. ISBN 80-8055-994-5.
- [4] DŽUPKA, P., ŠIPIKAL, M. 2007. *Postavenie a význam malých a stredných podnikov v regiónoch Slovenska*. In: BUČEK, M. a kol. 2007. *Analýza podnikateľského prostredia a bariér absorpčnej schopnosti regiónov*. Bratislava : Vydavateľstvo Ekonóm, 2007. s. 56-90. ISBN 978-80-225-2358-5.
- [5] HAIKER, H. DANSON, M. DAMBORG, CH. 1998. *Regional Development Agencies in Europe*. London : Jessica Kingsley Publishers and Regional Studies Association, 1998. ISBN 1-85302-602-6.
- [6] HUDEC, M. 2000. *Organizácia a riadenie malých a stredných podnikov*. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2000. ISBN 80-8055-353-X.
- [7] KLÍMOVÁ, V. 2007. *Podnikateľské inkubátory*. In: *Faktory konkurenceschopnosti - Komparace zemí V-4*. Brno : Masarykova univerzita, 2007. s. 254-265. ISBN 978-80-210-4455-5.
- [8] KUBRICKÁ, M. 2006. *Podpora malého a stredného podnikania v Slovenskej republike 2006. Sprievodca iniciatívami*. Bratislava : NARMSP 2006. 326 s. [4.11.2008] Dostupné na internete <<http://www.nadsme.sk/?article=194>>
- [9] MALACH, A. a kol. 2005. *Jak podnikat po vstupe do EU*. Praha : Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0906-6.
- [10] MARKOVÁ, V. 1998. *Faktory ovplyvňujúce rozvoj malých a stredných podnikov*. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 1998. ISBN 80-8055-166-9.
- [11] MARKOVÁ, V. 2003. *Malé a stredné podnikanie v Slovenskej republike*. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2003. ISBN 80-8055-816-7.
- [12] www.nadsme.sk
- [13] www.cpk.sk

Využitie sociálneho kapitálu vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorom

Using of the social capital in the relations of the local self-governments with the third sector

Katarína Petriková, Silvia Tešínska

Anotácia:

Cieľom príspevku je na základe dostupnej knižnej a časopiseckej literatúry spracovať prístupy slovenských a zahraničných autorov k definícii sociálneho kapitálu a následne vymedziť súčasné podmienky jeho uplatnenia a jeho využitia vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorom.

V príspevku sa zameriavame na vymedzenie sociálneho kapitálu, jeho pôvod, základné charakteristiky, vlastnosti, možnosti využitia a spôsoby merania. Sústredíme sa aj na prínosy a obmedzenia resp. riziká sociálneho kapitálu a jeho súvislosť s výkonnosťou ekonomiky, či trvalo udržateľným rozvojom na miestnej úrovni. Následne analyzujeme jeho využitie vo vzťahu miestnej samosprávy a tretieho sektora s dôrazom na vlastnosti vzájomnej spolupráce, spôsoby podpory tretieho sektora miestnou samosprávou, dôležitosť uvedeného vzťahu pre miestnu samosprávu. V analýze vychádzame z realizovaného výskumu v miestnych samosprávach Slovenskej republiky, ktorý bol zameraný na skúmanie vzájomných vzťahov miestnej samosprávy a subjektov, ktoré ju priamo alebo nepriamo ovplyvňujú.

Summary:

The purpose of the paper is to compile and compare basic definitions of a social capital from Slovak and foreign authors based on available books and journals and consequently to specify the current conditions of its application and utilization in the relations of the local self-governments with the third sector.

In the contribution, we deal with the explanation of the social capital, its roots, basic characteristics, its attributes, and ways of application and measuring. We concentrate on assets and limits (risks) of the social capital, on its connection with economic performance, or with the sustainable development on a local level. In the next step, we analyze its utilization in the relations of the local self-governments and the third sector stressing the attributes of the cooperation, ways of support of third sector by the local self-government, the importance of these relations for the local self-government. In the analysis, we go out from the done research in the municipalities of Slovak republic that explored the mutual relations of the local self-government and subjects directly or indirectly influencing it.

Úvod

Pri vymedzení sociálneho kapitálu sa opakujú najmä pojmy siete, normy, vzájomná dôvera a združovanie. Tento pojem zahŕňa pomerne široké spektrum vzťahov a väzieb, ktoré majú rozličné charakteristiky. Výsledkom využitia sociálneho kapitálu je blaho, či už na úrovni rodiny, komunity, mesta/obce alebo na úrovni celej krajiny.

Aj keď tento pojem zahŕňa široké spektrum vzťahov a väzieb, ktoré majú rozličné charakteristiky, v príspevku sa zameriame na vzťahy miestnej samosprávy s tretím sektorom, v ktorých dochádza k účinnému využitiu sociálneho kapitálu pre rozvoj spoločnosti, kde organizácie tretieho sektora pôsobia.

V prvom kroku vymedzíme sociálny kapitál, jeho pôvod, základné charakteristiky, vlastnosti, možnosti využitia a spôsoby merania. Sústredíme sa aj na prínosy a obmedzenia resp. riziká sociálneho kapitálu a jeho súvislosť s výkonnosťou ekonomiky, či trvalo udržateľným rozvojom na miestnej úrovni. Následne analyzujeme jeho využitie vo vzťahu miestnej samosprávy a tretieho sektora s dôrazom na spôsoby podpory tretieho sektora miestnou samosprávou, na identifikovanie aktívnejšej strany vzájomnej spolupráce, či dôležitosť uvedeného vzťahu pre miestnu samosprávu. V analýze vychádzame z vlastného výskumu realizovaného v miestnych samosprávach Slovenskej republiky, ktorý bol zameraný na skúmanie vzájomných vzťahov miestnej samosprávy a subjektov, ktoré ju priamo alebo nepriamo ovplyvňujú.

Uplatnenie sociálneho kapitálu a podpora jeho využitia v podmienkach miestnych samospráv Slovenskej republiky nie je zatiaľ detailne skúmaná a preto sa snažíme v príspevku čiastočne vymedziť podmienky jeho ďalšieho rozvoja.

2. Cieľ, materiál a metodika

Cieľom príspevku je na základe dostupnej knižnej a časopiseckej literatúry spracovať prístupy slovenských a zahraničných autorov k definícii sociálneho kapitálu a následne vymedziť súčasné podmienky jeho uplatnenia a jeho využitia vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorom.

Pri tvorbe príspevku sme využili predovšetkým dostupnú slovenskú i zahraničnú knižnú a časopiseckú literatúru, pričom prevažovala zahraničná literatúra, nakoľko pojem sociálny kapitál je na Slovensku stále pomerne málo rozpracovaný.

Z teoretických metód využívame najmä metódu analýzy dokumentov, ktorú používame najmä pri zozbieraní informácií z dostupnej slovenskej i zahraničnej, knižnej a časopiseckej literatúry. V príspevku spolu s metódou analýzy využívame aj metódu indukcie a metódu dedukcie. Pri porovnávaní rôznych tvrdení jednotlivých autorov v pomerne veľkej miere využívame metódu komparácie, následne aj metódu vedeckej abstrakcie, konkrétne pri selekcii množstva získaných poznatkov, z ktorého budeme vyberať tie, ktoré sú pre potreby príspevku podstatné.

Pre tvorbu príspevku bola využitá aj metóda opytovania, ktorá bola realizovaná technikou dotazníkového prieskumu na vzorke 45 obcí. Výsledky uskutočneného prieskumu sme spracovali pomocou základných popisných štatistických metód. Pri prezentovaní výsledkov a vyvodení záverov používame už spomínané metódy komparácie, analýzy a dedukcie.

2. Výsledky

Pre pochopenie súvislostí sociálneho kapitálu so vzťahmi miestnych samospráv je nevyhnutné vymedzenie pojmu sociálny kapitál s dôrazom na jeho pozitíva i negatíva.

Jeden z najvýznamnejších predstaviteľov teórie sociálneho kapitálu, americký sociológ Robert Putnam vymedzuje sociálny kapitál ako "určité siete vzťahov medzi ľuďmi a dobrovoľné združovanie sa ľudí, ako solidaritu a vzájomnú dôveru medzi ľuďmi a ako normy vzájomnej pomoci a recipacity. Sociálny kapitál je podľa neho viazaný na dôveru, normy správania a partnerstvá, ktoré podporujú koordináciu a kooperáciu pre vzájomný prospech. To všetko spolu umožňuje ľuďom efektívnejšie konať a dosahovať svoje ciele, túžby a očakávania na úžitok viacerých strán." [4, s. 127].

OECD vypracovala definíciu sociálneho kapitálu, ktorá hovorí, že "sociálny kapitál zahŕňa siete, normy, hodnoty a znalosti, ktoré podporujú kooperáciu v rámci skupín." [3, s. 2].

Národný úrad pre štatistiku vo Veľkej Británii vypracoval koncepciu sociálneho kapitálu, ktorá korešponduje s definíciou OECD a člení sociálny kapitál do piatich tematických okruhov:

- participácia a sociálne záväzky,
- kontrola a účinnosť,
- zmysel pre komunitu a hodnotenie jej vlastností,
- sociálna interakcia, siete, podpora,
- dôvera, recipocita a sociálna kohézia. [In: 1, s. 369]

Koncept sociálneho kapitálu nachádzame aj v práci Jacobsovej. Tá ním vyjadruje "úroveň spoločenskej zodpovednosti, zodpovedajúcej spoločenskej dôvere a sietí vzájomnej komunikácie. Sociálny kapitál je interpretovaný ako zdieľanie vedomostí, presvedčenia a foriem vzťahov, ktoré skupina ľudí prináša do akejkoľvek produktívnej aktivity. Pojem sa týka funkcií organizácie spoločnosti, ako sú siete, normy a angažovanosť, ktoré zvyšujú produktívny potenciál spoločnosti, ale ktoré sa v diskusiách o verejnej politike vyskytujú zriedka." [In: 8, s. 63]

M. Woolcock uvádza, že sociálny kapitál sú normy a siete, ktoré umožňujú spoločnú činnosť. Za jeho zdroj považuje záujem jednotlivca, ktorý je nevyhnutný pre vytvorenie sociálneho kapitálu. [9]

Benčo charakterizuje sociálny kapitál ako "množstvo formálnych aj neformálnych občianskych iniciatív pôsobiacich v istej komunite, prípadne vo vymedzenom regióne. Vyžaduje primeranú "hustotu" ich vzájomných prepojení a vytvorených sietí, teda tvorí optimálnu štruktúru sociálneho kapitálu, pričom sa predpokladá vysoká úroveň vzájomnej dôvery. Takto definovaný sociálny kapitál sa správa podobne ako finančný kapitál, to znamená, že umožňuje realizovať zámery, pružne využívať príležitosti a čeliť hrozbám, ktoré sa môžu vyskytnúť v určitej komunite. Regióny s vysokým sociálnym kapitálom sa presadzujú ako úspešnejšie." [In: 4, s. 128]

Z uvedených definícií je možné vidieť, že väčšina autorov sa pri vymedzení sociálneho kapitálu opiera o jeho jednotlivé zložky. Vo väčšine definícií sa opakujú pojmy ako siete, normy, vzájomná dôvera a združovanie. Na súčasnej úrovni miery poznania nie je možné uvedených autorov rozdeliť do skupín podľa spoločných názorových znakov a pre potreby tohto príspevku to ani nie je nevyhnutné. Za viac podstatné považujeme spomenúť jednotlivé formy a výstupy sociálneho kapitálu, nakoľko ich poznanie je dôležité pre rozpoznanie sociálneho kapitálu v podmienkach miestnych samospráv.

Vplyv sociálneho kapitálu na spoločnosť a jeho využitie

Sociálny kapitál má vplyv na rôzne spoločenské javy a procesy. Najčastejšie je spájaný s možným vplyvom na územný rozvoj, ktorý vychádza z iniciatívy občanov.

Pomerne rozsiahle a detailné je spracovanie sociálneho kapitálu americkým sociológom R. Putnamom, ktorý skúmal fungovanie regionálnych vlád v Taliansku. Putnam prináša množstvo poznatkov o sociálnom kapitáli. Veľmi zaujímavé sú jeho zisťovania v USA, kde zistil, že v štátoch s vysokým sociálnym kapitálom je napr. lepšie fungujúce školstvo, zriedkavejšie násilné zločiny, taktiež je tu menej daňových únikov a deti tu menej pozerajú televíziu. Taktiež uvádza, že štáty s vysokým sociálnym kapitálom sú mierumilovnejšie. [6]

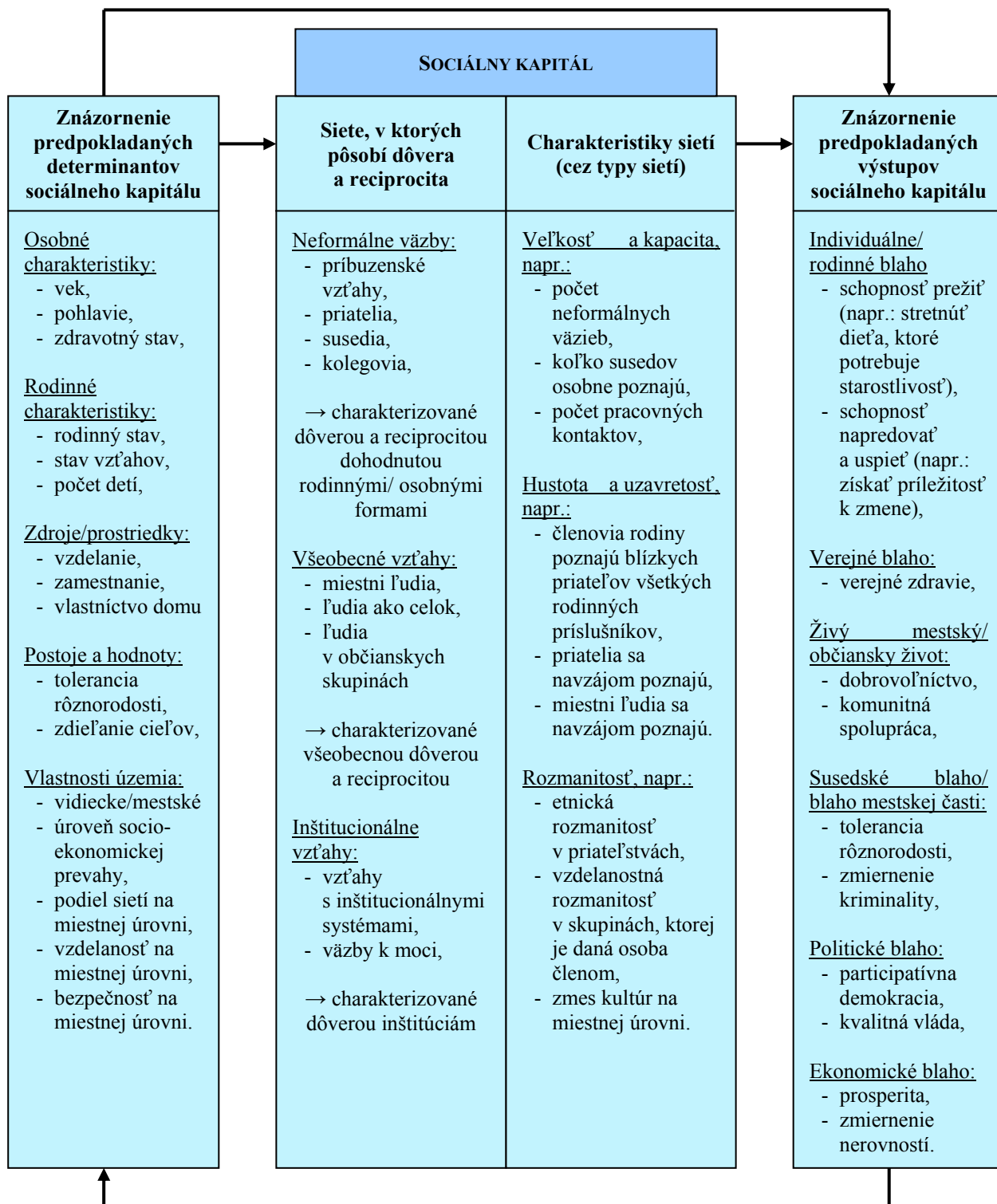
R. Putnam sa ďalej zaoberá formami sociálneho kapitálu, ktoré člení na formálne (organizácie s prezidentom a členmi) a neformálne (napr. aj pravidelné stretnutia priateľov v bare). Formy sociálneho kapitálu rozdeľuje aj na husté (husto popretkávané - ako napr. skupina robotníkov, ktorí spolu každý deň pracujú v továrni, chodia spolu do kostola a cez víkendy na bowling) a riedke (napr. povrchná známosť s osobou v obchode v rade na pokladne).

Z uvedeného vymedzenia foriem sociálneho kapitálu je možné vidieť, že tento pojem zahŕňa skutočne široké spektrum vzťahov a väzieb. Výskyt sociálneho kapitálu sa popisuje vo vzťahoch medzi členmi komunít, ktorí na základe pôsobenia vzájomnej dôvery vytvárajú jednak neformálne ale aj formálne siete, ktoré môžu byť inštitucionalizované do združení fungujúcich na neziskovom princípe, ktoré napomáhajú rozvoju a lepšiemu fungovaniu komunity. Dôsledky sociálneho kapitálu však môžu prerásť hranice týchto komunít.

Sociálny kapitál má svoje determinanty i výstupy. Obrázok 1 zobrazuje na ľavej strane určujúce činitele sociálneho kapitálu, ktorými sú: osobné a rodinné charakteristiky, zdroje, postoje a hodnoty a taktiež vlastnosti daného územia. V strednej časti obrázku je znázornený sociálny kapitál, ktorý je chápaný na úrovni sietí, kde pôsobí dôvera a reciprocita. Ľavá polovica tohto stĺpca popisuje siete. Prvá časť sú väzby medzi blízkymi priateľmi a na úrovni rodiny. Tieto následne prerastajú tieto pomyselné hranice a posúvajú sa aj k cudzím ľuďom a to na báze očakávaní určitého správania alebo na báze pocitu zdieľania rovnakých hodnôt.

Druhou úrovňou sietí je teda členstvo vo formálnych skupinách. Tretím druhom vzťahov sú vzťahy inštitucionálne, čiže ľudská dôvera inštitúciám, ide napr. o: spravodlivosť

Obrázok 1 Zhrnutie podstaty meraní sociálneho kapitálu a ilustratívne príklady jeho determinantov a výstupov



Zdroj: HUGHES, J. 2002, s. 2.

pravidiel, alokáciu zdrojov a pod. V pravej polovici stredného stĺpca sú popísané jednotlivé charakteristiky sietí, ktoré sú vysvetlené cez typy sietí. Veľkosť a kapacita sociálnych sietí môže ovplyvniť celkovú zásobu sociálneho kapitálu. Jednotlivci a rodiny s veľkým počtom

sociálnych väzieb majú prístup k veľkej zásobe sociálneho kapitálu a to v závislosti od povahy týchto väzieb. Ďalšou charakteristikou je hustota a uzavretosť. Hustá sieť je taká, kde sa všetci členovia navzájom poznajú. Uzavretá je sieť vtedy, keď sociálne vzťahy existujú medzi všetkými stranami. Uzavretosť vytvára dôveryhodnosť v sociálnej štruktúre. Treťou charakteristikou sietí je heterogenita, ktorá je chápaná ako vplyv úrovne dôvery medzi sieťami. Je to tá miera, ktorá dôveru v kruhu blízkych priateľov premieňa na všeobecnú dôveru medzi cudzími ľuďmi a tiež tá miera, ktorou sú zdieľané normy medzi sieťami. Na pravej strane schémy sú znázornené príklady predpokladaných výstupov sociálneho kapitálu, ktorými sú prosperita na úrovni rodiny, komunity, mesta ale tiež verejné, politické a ekonomické blaho. [7, s. 2-6]

Sociálny kapitál môže mať aj svoje obmedzenia. Švihlová [8, s. 64] uvádza nasledovné:

- potrebuje čas na vytvorenie,
- nie je možné ho prenášať,
- je krehký a opotrebovateľný a to nielen v zmysle priameho zneužitia, ale tiež zanedbaním jeho uchovávaniam,
- vplyvom nevhodnej alokácie tovarov a služieb môže byť časť komunity znevýhodnená, čím sa oslabuje vnútorná súdržnosť a spolupráca v komunite.

Ako ďalej píše, sociálny kapitál môže mať pozitívnu ale aj negatívnu formu.

Dudová a Macková [2, s. 411] vidia riziká sociálneho kapitálu v obmedzených vzťahoch, ktoré sa môžu stať dysfunkčnými a tým môžu napr.: vylúčiť jednotlivca z prístupu k informáciám, či limitovať inovačné schopnosti. Ako ďalšie riziko uvádzajú negatívne združovanie, ktoré predstavujú siete spôsobujúce tzv. škodlivý aspekt sociálneho kapitálu. Tento aspekt poškodzuje jednotlivých členov spoločnosti ale aj spoločnosť ako takú.

Korimová [4, s. 12] sa zaoberá nejednoznačnosťou vplyvu sociálneho kapitálu na spoločnosť. Uvádza, že v úzkej skupine ľudí môže existovať spolupráca a dôvera na úkor ostatných. Ide o tzv. negatívne externality sociálneho kapitálu. Opakom týchto externalít sú pozitívne externality sociálneho kapitálu, ktoré môžu zvýšiť bohatstvo spoločnosti, znížiť korupciu, či zefektívniť fungovanie zákonov. Ako príklad uvádza rešpekt ľudí voči súkromnému vlastníctvu, čo znižuje verejné náklady na jeho ochranu. Za pozitívny sociálny kapitál môžeme považovať napr. filantropiu, či záchranu vzácnej fauny a flóry. Nachádza sa v rôznych priateľských či susedských spolkoch, v kostoloch, školách, ale aj v rozličných občianskych združeniach a pod. Autorka ďalej pridáva vzťah, že "čím je krajina bohatšia, tým ľahšie sa "pozitívny" sociálny kapitál vytvára."

Meranie sociálneho kapitálu

Najproblematickejšia je otázka merateľnosti sociálneho kapitálu. Korimová [4, s. 130] zdôrazňuje, že práve neexistencia dôsledného merania a odlíšenia vplyvu pozitívneho a negatívneho sociálneho kapitálu na spoločnosť môže byť príčinou nejednoznačných výsledkov vplyvu sociálneho kapitálu na ekonomický rast.

V literatúre sa stretávame s rôznymi spôsobmi či metódami merania sociálneho kapitálu. Dudová a Macková [2, s. 411] uvádzajú, že sociálny kapitál sa často meria účasťou na rôznych formách občianskych aktivít (napr. vstup do dobrovoľných združení, účasť v cirkvi či politickej strane) alebo stupňom dôvery vyjadrenej voči iným ľuďom.

M. Myant [5, s. 25] prináša niekoľko indikátorov, ktorými je možné sociálny kapitál zmerať. Je to napríklad úroveň dôvery alebo členstvo v dobrovoľníckych asociáciách. Ako ďalej uvádza, čím je sociálny kapitál vyšší, tým lepšie regionálna vláda pracuje.

M. Woolcock [9, s. 15] uvádza niekoľko možných spôsobov merania sociálneho kapitálu. Jedným z nich je napríklad zameranie sa skôr na zdroje sociálneho kapitálu (konkrétne sociálne siete) ako na jeho dôsledky (či už pozitívne alebo negatívne, napr. dôvera,

tolerancia a spolupráca). Ako ďalej uvádza, aby sa sociálny kapitál stal serióznym ukazovateľom regionálneho a národného blaha, je potrebné, aby jeho meranie vychádzalo z veľkej reprezentatívnej vzorky a taktiež je nevyhnutné použitie indikátorov, ktoré budú predbežne otestované a očistené od sezónnosti. V niektorých krajinách boli otázky o sociálnom kapitáli zahrnuté v sčítaní ľudu. Ako príklad uvádza LSMS (Prieskum merajúci životné štandardy). Tento prieskum priniesol kvalitné údaje o domácnostiach, pričom oslovených tu bolo viac ako 9000 reprezentatívnych domácností. Prieskum bol doplnený kvalitatívnou analýzou na úrovni obcí.

Realizovaný prieskum a jeho výsledky

V prvom polroku 2009 sme realizovali výskum v 45 miestnych samosprávach Slovenskej republiky, vybraných pomocou náhodného výberu, ktorý je štatistikmi považovaný za najreprezentatívnejší. Výskumom sme zisťovali, ako miestne samosprávy podporujú a spolupracujú s tretím sektorom ako základnou formálnou formou sociálneho kapitálu. Tretí sektor sme rozdelili na tri druhy subjektov: neziskové organizácie v športovej a kultúrnej oblasti, neziskové organizácie v sociálnej oblasti a školy, nemocnice a agentúry v sociálnej oblasti. Výskum sa realizoval formou dotazníkového prieskumu so zástupcami samospráv Slovenskej republiky.

Vo výberovej vzorke 45 miest a obcí patrilo 17,78 % samospráv do veľkostnej kategórie do 1 999 obyvateľov, 31,11 % od 2 000 do 4 999 obyvateľov, 20 % od 5 000 do 9 999, 24,44 % od 10 000 do 49 999 obyvateľov a 6,67 % od 50 000 do 99 999 obyvateľov. Výberová vzorka nezahŕňala mesto s počtom nad 100 000 obyvateľov.

Štruktúra respondentov zahŕňa 42,22 % starostov alebo primátorov, 15,56 % zástupcov starostov, primátorov, 8,89 % prednostov úradov miestnych samosprávach a v 33,33 % to bol iný zamestnanec samosprávy na vedúcom mieste, ako napr. vedúci oddelenia alebo referátu.

V úvodných troch otázkach sme zisťovali, či miestne samosprávy spolupracujú s organizáciami tretieho sektora. 95,56 % samospráv uviedlo, že spolupracujú s nemocnicami, školami, agentúrami v sociálnej oblasti, 80 % samospráv spolupracuje s neziskovými organizáciami v sociálnej oblasti a 95,56 % aktívne spolupracuje s neziskovými organizáciami v oblasti športu a kultúry.

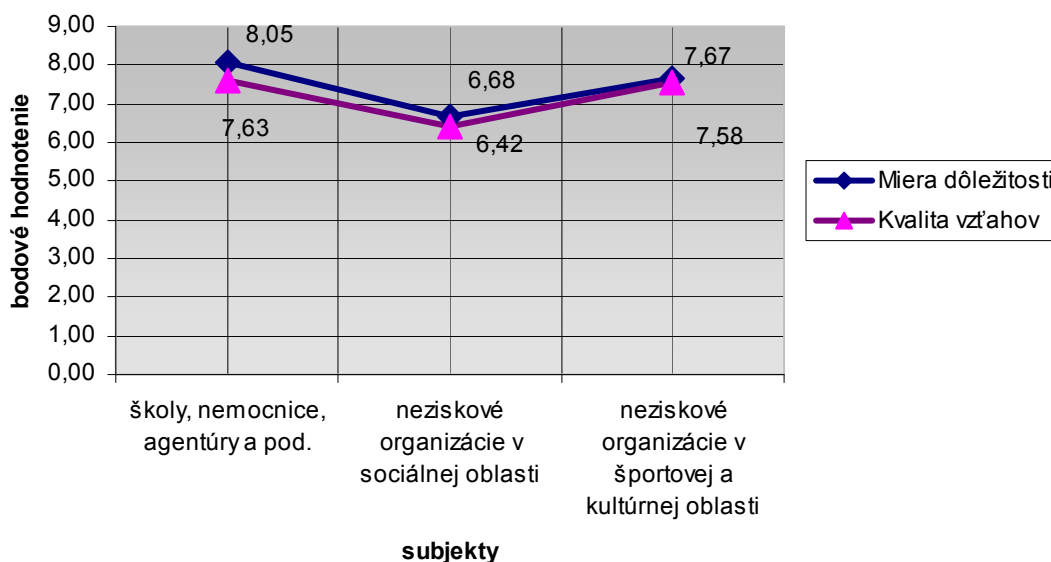
Pri hlbšom skúmaní sme zistili, že u samospráv, ktoré so subjektmi nespupracujú, ide v prípade nemocníc a škôl o malé obce (2 obce do 5 000 obyvateľov), čiže je pravdepodobné, že takéto zariadenie v obci nemajú. Obdobná situácia je aj pri neziskových organizáciách v sociálnej oblasti (5 obcí do 5000 obyvateľov), avšak tu sa už objavujú aj väčšie samosprávy a to 2 s počtom obyvateľov do 9 999. Nezvyčajným je zistenie, že s treťou skupinou subjektov nespupracujú 2 samosprávy, ale nie s najnižším počtom obyvateľov, ale z veľkostnej kategórie od 5000 do 9 999 obyvateľov.

Ďalšími tromi otvorenými otázkami sme sa snažili zistiť, akým spôsobom, nástrojmi a metódami samosprávy riadia a podporujú svoje vzťahy s organizáciami tretieho sektora. S prvou skupinou subjektov, nemocnicami, školami a pod., majú často samosprávy zriaďovateľský vzťah, ktorý je podmienený oficiálnym písomným dokumentom a finančným prepojením. Svoju spoluprácu subjekty rozvíjajú osobnou komunikáciou formou pracovných stretnutí, rokovaním, písomnou komunikáciou formou e-mailov, poštou, ako aj realizáciou spoločných podujatí. S neziskovými organizáciami v sociálnej oblasti a s neziskovými organizáciami v kultúrnej a športovej oblasti spolupracujú samosprávy podobne, s výnimkou zriaďovateľského vzťahu, ako s predchádzajúcou formou inštitúcií. Avšak objavuje sa tu dosiaľ nespomenutá forma podpory, ktorou je sponzoring.

Následnými otázkami sme sa snažili identifikovať základné prínosy vzťahov pre spoločnosť v miestnej samospráve. Medzi hlavné prínosy vzájomnej spolupráce a fungovania

škôl a nemocníc vidia predstavitelia samospráv v zabezpečení kvalitných vyučovacích procesov a kvalitných vzdelávacích inštitúcií, zvýšení vzdelanostnej úrovne obyvateľov samosprávy, zlepšení životnej úrovni v území a v uspokojení potrieb občanov. Hlavnými prínosmi vzťahu s neziskovými organizáciami v sociálnej oblasti je taktiež zlepšenie životnej úrovne v území, uspokojenie potrieb občanov, ale aj rozvoj spoločenského života, jednoduchšie riešenie problémov v sociálnej sfére spoločnosti, dostupná sociálna starostlivosť pre viac obyvateľov, ako aj zvýšenie kvality sociálnych služieb v území. Význam podpory a spolupráce v spolupráci s občianskymi združeniami v kultúrnej a športovej oblasti vnímajú predstavitelia samospráv najmä v zabezpečení športového a kultúrneho vyžitia občanov, a najmä u mladých ľudí s tým spojená ich výchova a pokles kriminality. Ďalšími prínosmi je pestrá ponuka voľnočasových aktivít a podujatí sprevádzaná propagáciou obce a zachovávaním tradícií a kultúrneho dedičstva samosprávy.

V dotazníku sme pokračovali hodnotením dôležitosti a kvality vzťahov miestnej samosprávy a skúmaných subjektov. Dôležitosťou chápeme úroveň vzťahov, akú samosprávy očakávajú a kvalitou vzťahov, aké reálne sú. Respondenti mali ohodnotiť oba aspekty vybraným číslom na stupnici od 1 do 10. Porovnanie uvedených sledovaných veličín prezentuje graf 1.



Graf 1: Kvalita a dôležitosť vzťahov miestnej samosprávy s tretím sektorom

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe dotazníkového výskumu

Z grafu 1 vidíme, že samosprávy považujú za najdôležitejší vzťah so školami a nemocnicami, nasledujú vzťahy s neziskovými organizáciami v športovej a kultúrnej oblasti a ako posledné skončili neziskové organizácie v sociálnej oblasti. Kvalita reálnych vzťahov radí subjekty do rovnakého poradia. Najmenší rozdiel medzi mierou dôležitosti a reálnou kvalitou vzťahov je v prípade neziskových organizácií v športovej a kultúrnej oblasti (0,09 boda), najväčší rozdiel sa prejavil u škôl, nemocníc a agentúr (0,75 boda). Vzťahy so všetkými tromi subjektmi boli hodnotené relatívne vysoko. Medzi dôvody, ktoré znížili hodnotenie vzťahov so všetkými tromi subjektmi, patrí neochota spolupracovať, nedôvera samosprávy voči uvedeným subjektom a nedostatok finančných prostriedkov pre podporu ich vzájomnej spolupráce.

V skúmaní sme pokračovali analyzovaním prekážok budovania vzájomných vzťahov. 66,67 % miestnych samospráv nezaznamenalo žiadne prekážky v spolupráci s prvou skupinou

sledovaných subjektov. Ostávajúcich 33,33 % uviedlo ako hlavné prekážky budovania spolupráce nedostatok finančných prostriedkov, neochotu a nezáujem o spoluprácu, či rozdielne priority organizácií. V prípade neziskových organizácií v sociálnej oblasti prevažuje počet samospráv, ktoré vnímajú existujúce prekážky vo vzájomných vzťahoch a to až 53,33 % samospráv. Medzi hlavné prekážky podľa nich patrí nedostatok finančných prostriedkov, nezáujem o spoluprácu, neexistujúci systém spolupráce. Vzťahy s neziskovými organizáciami v kultúrnej a športovej oblasti a samosprávami sú taktiež problematickejšie. Prekážky nevidí 57,78 % skúmaných samospráv. Prekážky v budovaní uvedených vzťahov sú obdobné ako v predchádzajúcich prípadoch a ich počet sa rozširuje o zlú vzájomnú komunikáciu.

Poslednými otázkami sme skúmali, kto zo spolupracujúcich subjektov podnietil vznik vzťahu a kto je v ňom aktívnejšou stranou. Výsledky prezentuje tabuľka 1. Vo všetkých prípadoch, na základe výskumu môžeme povedať, že obe strany mali záujem nadviazať spoluprácu a sú vo vzťahu aktívne. V prípade prvej skupiny subjektov sa výraznejšie prejavil zriaďovateľský, prípadne zakladateľský vzťah k subjektom, ktorý ovplyvnil vznik vzťahu (33,33 %) ako aj ďalšiu spoluprácu (37,78 %). V prípade ostatných skupín subjektov vznik vzťahu viac podporujú uvedené subjekty. V oblasti aktivity vo vzťahu u neziskových organizácií v sociálnej oblasti sú viac aktívnejšie tieto organizácie, v prípade neziskových organizácií v kultúrnej a športovej oblasti je aktívnejší úrad.

Tabuľka 1: Vznik a udržiavanie vzájomných vzťahov

Subjekty	Vznik vzťahu podnietil:				Aktívnejšou stranou je:			
	úrad zastupujúci samosprávu	subjekt	obaja rovnako	nevedeli	úrad zastupujúci samosprávu	subjekt	obaja rovnako	nevedeli
Nemocnice, školy, agentúry	33,33 %	2,22 %	53,33 %	11,11 %	37,78 %	6,67 %	48,89 %	6,67 %
Neziskové organizácie v sociálnej oblasti	13,33 %	22,22 %	40,00 %	22,22 %	17,78 %	28,89 %	40,00 %	13,33 %
Neziskové organizácie v kultúrnej a športovej oblasti	15,56 %	20,00 %	57,78 %	6,67 %	26,67 %	17,78 %	53,33 %	2,22 %

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Záver

Sociálny kapitál môže ovplyvňovať rast životnej úrovne a ekonomický rast, preto mu je v mnohých štátoch EÚ venovaná náležitá pozornosť. Na Slovensku je však stále opomínaný.

Je možné povedať, že sociálny kapitál je v súčasnej dobe výrazne potláčaný predovšetkým procesmi vplývajúcimi na nedostatok času, honbou za peniazmi ale aj bežnými vecami, akými sú napr. sledovanie televízie, či rozvoj nových komunikačných technológií. Avšak na základe nášho výskumu sme sa snažili o vyzdvihnutie jeho úlohy vo vzťahoch miestnej samosprávy s tretím sektorom. Naznačili sme početné prínosy, avšak objavili sme aj viaceré nedostatky, ktorých odstránenie by mohlo priniesť pokrok v rozvoji vzájomnej spolupráce, ako aj v rozvoji miestnej samosprávy.

Príspevok je priebežným výstupom z riešenia projektu VEGA č. 1/0726/08 Vplyv decentralizácie VS v SR za podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogénneho rozvoja.

Zoznam použitej literatúry

- [14] BROZMANOVÁ-GREGOROVÁ, A. Sociálny kapitál v meste Banská Bystrica (vybrané zistenia prieskumu). In: *Determinanty sociálneho rozvoja. Sociálne podnikanie IV. (Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie)*. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, 2006. s. 368-376. ISBN 80-8083-280-3.
- [15] DUDOVÁ, I., MACKOVÁ, E. Komplementárnosť ľudského a sociálneho kapitálu. In: *Ekonomické rozhlady*, 2006, roč. 35, č. 4, s. 410-416, ISSN 0323-262X.
- [16] HALL, C. *Social capital: introductory user guide*. London : Office for National Statistic, 2005.
- [17] KORIMOVÁ, G. *Predpoklady rozvoja sociálnej ekonomiky*. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, 2007. ISBN 987-80-8083-3992.
- [18] MYANT, M. Theories of regional development and experience in Ústecký kraj. In: *Social and economic development and regional politics in Ústí region in years 2000-2004 (Proceedings of the 4th international conference)*. Ústí nad Labem : Faculty of social and economic studies Jan Evangelista Purkyně University in Ústí nad Labem, 2004. s. 24-31. ISBN 80-7044-628-5.
- [19] PUTNAM, R. Social Capital: Measurement and Consequences. In: *Isuma. Canadian Journal of Policy Research*, 2001, č. 2, s. 41-51.
- [20] STONE, W., HUGHES, J. Social capital: Empirical meaning and measurement validity. In: *Australian Institute of Family Studies (Research Paper)*, 2002, č. 27, 70 s. ISSN 1446-9871.
- [21] ŠVIHLOVÁ, D. Postavenie komunit v trvalo udržateľnom rozvoji. In: *Národohospodársky obzor*, 2006, č. 2, s. 63-71, ISSN 1213-2446.
- [22] WOOLCOCK, M. The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. In: *Isuma. Canadian Journal of Policy Research*, 2001, č. 2, s. 65-88.

Nedostatečná podpora sociálního podnikání v České republice

Insufficient support of social entrepreneurship in the Czech Republic

Jaroslava Syrovátková, Alena Vaněčková

Anotace

Příspěvek se zabývá problematikou sociálního podnikání v České republice a jeho podporou ze strany státní správy a územní samosprávy, která se jeví jeho autorkám jako nedostačující. Seznamuje s výsledky výzkumu, který proběhl v roce 2009 na Ekonomické fakultě Technické univerzity v Liberci a zabýval se funkcemi sociálních podniků, jejichž zřizovateli jsou obce v Libereckém kraji v období probíhající hospodářské krize. Jednotlivé právní formy, které se v současné době využívají v České republice v oblasti sociálního podnikání, jsou v rámci příspěvku hodnoceny z hlediska jejich vhodnosti. Část příspěvku se také zaměřuje na oblast financování činnosti sociálních podniků, které používají tzv. vícezdrojové financování.

Summary

The article investigates the issue of the social entrepreneurship in the Czech Republic and its support by the state administration and municipal authorities, as it is considered by the authors to be rather insufficient. It summarizes the results of the research implemented in 2009 by the Faculty of Economy of the Technical University of Liberec, aimed at mapping of the functions of social enterprises established by municipalities in the Liberec region in the period of the current economic crisis. The particular legal forms that are actively involved in social entrepreneurship in the Czech Republic are subject to evaluation in terms of their suitability. The article is also focused on the issue of financing the activities of those social enterprises that make use of so called multi-source financing.

1 Úvod

V roce 2009 probíhal na Ekonomické fakultě Technické univerzity v Liberci specifický výzkum pod názvem „Výzkum funkce sociálních podniků, jejichž zřizovateli jsou obce v Libereckém kraji, v období probíhající hospodářské krize“. Jeho cílem bylo zjistit, jakou roli sehrávají obce, ve snižování nezaměstnanosti, ve vytváření pracovních příležitostí pro znevýhodněné skupiny obyvatelstva, jako např. tělesně postižené, matky po mateřské dovolené, absolventy středních a vysokých škol, pracovníky nad 50 let věku atd. Výsledky výzkumu měly mimo jiné sloužit k potvrzení nebo vyvrácení hypotézy, zda rozvoj sociálního podnikání v České republice je dostatečně státní správou a územní samosprávou podporováno.

2 Cíl

Cílem výzkumu bylo prokázat nebo vyvrátit hypotézu, že rozvoj sociálního podnikání je v České republice nedostatečně podporován ze strany státní správy a územní samosprávy.

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 oblasti sociálního podnikání a sociálního pojištění a dostupné tuzemské a zahraniční literatury z oblasti sociální ekonomiky.

4 Dosažené výsledky

Mezi primární data, která zjišťovalo dotazníkové šetření, patřil počet a právní forma sociálních podniků, jejichž zřizovateli jsou obce, skupiny obyvatelstva, na které se činnost sociálních podniků zaměřuje a především pak, jaké procento zaměstnanců sociálních firem tvoří zástupci ohrožených skupin obyvatelstva.

5 Diskuze

Sociální ekonomika je orientovaná na řešení otázek zaměstnanosti, sociální soudržnosti a místního rozvoje. Vzniká a rozvíjí se na konceptu trojího prospěchu - ekonomického, sociálního

a environmentálního. Umožňuje občanům se aktivně zapojit do rozvoje regionu. Primárním cílem sociální ekonomiky není vytváření zisku. Případný zisk je přednostně užíván k rozvoji aktivit organizace a pro potřeby místní komunity. Vnitřní vztahy v sociálních podnicích směřují k maximálnímu zapojení členů-pracovníků do rozhodování a k samosprávě. Vnější vztahy sociálních firem s okolím posilují sociální kapitál. Právní forma subjektů sociální ekonomiky není rozhodující, principiálním je sledování obecně prospěšných cílů uvedených ve stanovách, zakládacích smlouvách apod. Subjekty sociální ekonomiky jsou sociální podniky a organizace podporující jejich činnost v oblasti vzdělávání, poradenství a financování.

Oblast rozvoje sociálního podnikání je v některých státech Evropské unie již dlouhodobě podporována. Například v Itálii zákon o sociálních družstvech podporuje integraci a zaměstnanost a služby, které veřejná správa ani trh v daném místě, kvalitě a struktuře neposkytuje. Stát svým zákonem chrání existenci družstev a družstevních sítí a brání vstupu rizikového kapitálu do sociálních družstev. Veřejné zakázky získávají přednostně družstva. Územní samospráva podporuje drobné a malé podniky a tím brání vyliďňování regionů. Ve Velké Británii municipalities spolupracují s komunitami (i neformalizovanými) a podporují jejich „podnikatelského ducha“ při zajištění jejich obživy. Podporují je například tím, že jim „do startu“ propůjčí nevyužitý obecní majetek. Podnikavost znamená, že lidé jsou sami iniciativní v hledání cest ke své obživě a že jsou ochotni zároveň nést svou ekonomickou odpovědnost. Ve Švédsku se na základě občanské iniciativy sdružují drobní podnikatelé spolu se sportovci, kulturním kroužkem, obcí atd. ke společným aktivitám (ve smyslu místního rozvoje a partnerství) – k aktivitám podporujícím obživu lidí tam, kde by lidé jinak odcházeli za prací jinam. Takové sdružení může mít společný majetek a využívat jak darů, tak dobrovolné práce. V současné době se ve Švédsku občané také sdružují do sociálních družstev za účelem zřízení vzájemně svépomocných jeslí, pečovatelské služby o staré nemocné osoby apod. V Řecku je sociální podnikání podporováno např. tím, že komunity kočovníků mají ve městech vyhrazená místa, kde se mohou zastavit. Tyto komunity se žijí mimo jiné i „odpadovým hospodářstvím“, tj. sběrem, úpravou a prodejem druhotných surovin v rámci zákona a pořádku.

V České republice je podpora sociálního podnikání nedostatečná. Podle subjektů, které působí v oblasti sociálního podnikání je jeho podpora v České republice nedostatečná. V České republice je dosud malé povědomí o sociální ekonomice, sociálním podnikání, sociálním podniku a sociálních firmách. Státní správa a územní samospráva na celostátní, regionální a místní úrovni si není vědomá rozvojového potenciálu, který má sociální ekonomika pro místní rozvoj, a proto není součástí jejich koncepcí, strategií a politik. Výsledky sociálního podnikání nejsou viditelné, chybí jejich propagace. Manažerům v oblasti ziskového sektoru chybí vzdělání k podnikatelské profesionalitě potřebné pro založení a provoz sociálního podniku, ze strany bankovního sektoru chybí finanční podpora na rozjezd sociálního podnikání. Veřejná správa nevyužívá možnosti nákupu služeb a zboží od stávajících sociálních podniků v rámci možností daných zákonem o veřejných zakázkách a to často i u malých zakázek

Výzkum, který proběhl v oblasti sociálního podnikání v roce 2009 na Ekonomické fakultě, se zaměřil na 215 obcí, které se nacházejí na katastru Libereckého kraje, který se skládá ze

čtyřech okresů. V okrese Česká Lípa bylo osloveno 57 obcí, v okrese Jablonec nad Nisou 34 obcí, v okrese Liberec 59 obcí a 65 dotazníků bylo zasláno obcím v okrese Semily. V následující tabulce je uvedeno množství subjektů, které zřizují obce v jednotlivých okresech Libereckého kraje.

Tab. 1 Subjekty zřizované obcemi v Libereckém kraji

Aktivita obce v tvorbě – zřizování subjektů	Obce okresů				Liberecký kraj celkem
	CL	JN	LBC	SML	
nezřizuje	24	6	26	47	103
zřizuje	33	28	33	18	112
Celkem	57	34	59	65	215

Zdroj: vlastní

Pozn. CL – Česká Lípa, JN – Jablonec nad Nisou, LBC – Liberec, SML – Semily.

Podle údajů, které jsou uvedeny v předcházející tabulce, 103 obcí v Libereckém kraji nezřizují žádnou právnickou osobu a 112 obcí založilo celkem 390 právnických osob, jak je uvedeno v následující tabulce.

Tab. 2 Právnické osoby zřizované obcemi Libereckého kraje

Účel zřízení subjektů v obcích	V obcích okresů				Liberecký kraj celkem
	CL	JN	LBC	SML	
sociální podnik	X	X	1	X	1
obchodní společnost	7	8	15	3	33
nezisková organizace	94	71	134	57	356
Celkem	101	79	150	60	390

Zdroj: vlastní

Empirický výzkum potvrdil, že obce v Libereckém kraji zřizují především neziskové organizace tak, jak je uvedeno v následující tabulce, kde jsou právnické osoby zřizované obcemi rozčleněny podle právní formy.

Tab. 3 Právní formy subjektů, založených obcemi Libereckého kraje

Právní forma subjektů zřizovaných obcemi	Obce okresů				Liberecký kraj celkem
	CL	JN	LBC	SML	
příspěvková organizace	92	67	120	57	336
obecně prospěšná společnost	1	3	4	X	8
společnost s ručením omezeným	6	8	6	3	23
organizační složka obce	X	1	11	X	12
občanské sdružení	1	X	X	X	1
akciová společnost	1	X	8	X	9
družstvo	X	X	1	X	1
Celkem	101	79	150	60	390

Zdroj: vlastní

Obce, pokud zřizují neziskové organizace, tak využívají především právní formu – příspěvková organizace, případně obecně prospěšná společnost. Pokud zřizují obchodní společnosti, tak nejvíce frekventovanou právní formou jsou společnosti s ručením omezeným a akciová společnost.

V následující tabulce jsou rozčleněny subjekty, které zřizují obce na katastru Libereckého kraje podle své převažující činnosti. Jejich nejčastějšími ekonomickými činnostmi, které uvádí CZ-NACE jsou následující činnosti. 123 subjektů poskytuje základní vzdělávání na druhém stupni základních škol, převažující ekonomickou činností 92 subjektů je předškolní vzdělávání, 33 organizací poskytuje primární vzdělávání, 14 umělecké vzdělávání a 12 činnosti organizací dětí a mládeže.

Tab. 4 Převažující činnosti zřizovaných subjektů obcemi Libereckého kraje

Okruhy činností subjektů zřizovaných obcí	Subjektů v obcích okresů				Liberecký kraj celkem
	CL	LBC	JN	SML	
MŠ, ZŠ, ZUŠ, SŠ, DDM	78	100	59	46	283
ústavní a sociální péče	8	9	6	1	24
knihovny, muzea, zoo, kultura	2	13	4	3	22
sport a rekreace	5	3	3	3	14
komunální služby	4	14	5	4	27
poradentství, IT	1	6	X	X	7
lesy, krajina	3	X	X	X	3
městská policie	X	2	X	X	2
doprava	X	2	X	X	2
výroba	X	1	X	X	1
maloobchod	X	X	1	X	1
nákladní doprava	X	X	1	X	1
zdravotnictví	X	X	X	3	3
Celkem	101	150	79	60	390

Zdroj: vlastní

6 Závěr

Výzkum, který proběhl v roce 2009 na Ekonomické fakultě, Technické univerzity v Liberci a zabýval se problematikou sociálního podnikání v Libereckém kraji, potvrdil hypotézu, že v České republice není oblast sociální ekonomiky dostatečně podporována. Potvrdil, že při naplňování cílů a standardů sociálního podnikání a sociální firmy není prioritní, jakou právní formu mají sociální podniky. Pro jejich činnost není vybraná právní forma brzdou jejich rozvoje. Při sběru primárních dat členové výzkumného týmu zjistili, že obce s problematikou sociálního podnikání nejsou prakticky vůbec seznámeny. Jako své sociální podniky uváděly právnické osoby, jejichž zřizování jim ukládá zákon. Především ty subjekty, jejichž hlavní ekonomickou činností je poskytování vzdělávání a ústavní a sociální péče. V případě, že obce zakládají obchodní společnosti, jejich prvotním cílem je vytváření zisku, který je pak následně přerozdělován a nezůstává k použití obchodním společnostem. Ani znevýhodněné skupiny obyvatelstva netvoří převážnou většinu pracovníků těchto obchodních společností. Obce Libereckého kraje tak sice zvyšují pracovní příležitosti v regionu, ale nezaměřují se prioritně

na znevýhodněné - marginalizované skupiny obyvatelstva. Před sociálními podniky a sociálními firmami stojí v nejbližší budoucnosti úkol, aby sociální ekonomiku a její podnikatelské projevy vnímaly jako reálnou příležitost k řešení svých osobních, sociálních, místních i regionálních problémů a aby využívaly dobrých příkladů sociálních podniků a nebyly se převzít odpovědnost za rizika se sociálním podnikáním spojená.

Seznam použité literatury

- [1] ČEPELKA, M. *Průvodce neziskovým sektorem EU, 2. díl*. Omega: Liberec, 2003. ISBN 80-902376-4-9.
- [2] SLOBODNÍK, J. *Sociální ekonomika v Evropské unii a její aplikace na podmínky ČR*. Centrum denních služeb o. s. ORFES, Praha, 2004. ISBN 80-903519-1-3.
- [3] 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.
- [4] HUNČOVÁ, M. *Ekonomický rozměr občanské společnosti*. 1. vyd. Ústí nad Labem: UJEP v Ústí nad Labem, 2008. 180 s. ISBN 978-80-7044-606-6.
- [5] DOHNALOVÁ, M. *Sociální ekonomika v evropském kontextu*. 1. vyd. Praha: Akademické nakladatelství CERM s. r. o., 2006. 314 s. ISBN 80-7204-428-1.
- [6] KORIMOVÁ, G. a kol. *Sociálne podnikanie a sociálny podnik*. 1. vyd. Banská Bystrica: Kopernikus, 2008. 311 s. ISBN 978-80-969549-6-4.

K vybraným aspektům působení médií v globalizované ekonomice

PhDr. Jindřich Urban, Ph.D.

Úvod

O médiích můžeme hovořit jednak jako o kulturní a společenské instituci, jednak jako o průmyslovém odvětví. Média se stále více stávají průmyslovým odvětvím, aniž by přestávala být institucemi společenskými, tedy výrazně ovlivňujícími společenskou strukturu a kulturu. Chceme-li tedy pochopit hlavní principy struktury médií, musíme vedle politických a sociokulturních aspektů brát v úvahu i prvky ekonomické. Přestože se média rozvinula jako odezva na společenské a kulturní potřeby jednotlivců a společností, v drtivé většině fungují jako obchodní podniky, jsou tedy financovány soukromými investicemi a preferencemi spotřebitelů. Důvodů vedoucích ke vzniku tohoto trendu je několik. Nejdůležitějším z nich je rostoucí průmyslově-ekonomická důležitost informací; dále je to skutečnost, že s expanzí mediálního průmyslu klesá podíl veřejných zásahů do mediální produkce.

O využití vědního oboru zabývajícího se médii ve vzdělávacím systému se začalo uvažovat již po druhé světové válce, kdy mediální výchova začala být považována za jednu z cest k rozvoji kritického myšlení, a tedy za pojistku proti dalšímu možnému podlehnutí totalitární propagandě v masových médiích. Dnes už nejde jen o rozvoj kritického myšlení, ale o ucelenou kompetenci často označovanou jako mediální gramotnost. Představuje především schopnost vyrovnat se s odstupem se symbolickým prostředím, které produkují masová média. Postupem času překračuje mediální gramotnost hranice dané masovými médii a soustřeďuje se na veškeré důsledky medializace sociálního prostředí a informatizace společnosti.

Žijeme ve společnosti, kterou můžeme označit jako mediálně saturovanou. Nejrůznější média kolem nás vytvářejí symbolické prostředí, které s prostředím přirozeným má mnohdy společného jen velmi málo. Prostřednictvím médií se dostáváme do zájmových vlivů nejrůznějších organizací a média jsou výrazným enkulturačním i akulturačním prvkem. Co nám ovšem média sama nabídnout nedokáží, je umění vybírat si informace hodnotné, které nás spíše kulturně integrují a obohacují.

Média v mezinárodním kontextu

Masová média se v rozvojových zemích se obvykle objevují dříve, než se ostatní prvky produktivní infrastruktury dostanou na úroveň odpovídající průmyslovým zemím. V této souvislosti si zaslouží pozornost studie Hadley Cantrila. Co se týče rozvojových zemí, dochází Cantril k závěru, že obsah pojmu „dobrý život“ je zde v podstatě ekvivalentní významu, který má v životě západní průmyslové společnosti. Tento značný stupeň konsensu mezi dotazovanými osobami je nepochybně výsledkem širokého výskytu masových médií, jež rozšířila modelový názor západního blahobytu po celém světě a učinila z něj model pro uspokojení potřeb svých recipientů. [1] Toto zjištění může být rovněž pokládáno za potvrzení obecného pravidla, že v případě kontaktu mezi různými kulturami jsou materiální aspekty kultury (např. technologie) mnohem ochotněji akceptovány a snadněji přejímány než její nemateriální aspekty (hodnoty).

Anomie znamená existenci ústředního rozporu mezi sociální strukturou a strukturou hodnotovou, propast mezi cíli pokládanými za legitimní (materiální blahobyt, potřeba)

a mezi přístupem k institucionalizovaným prostředkům, jimiž lze těchto cílů dosáhnout. Podle této argumentace tytéž obsahy, které v moderních průmyslových společnostech přispívají ke stabilizaci systému, v zemích průmyslově nerozvinutých získávají potenciál, jenž jejich stabilitu ohrožuje. Vytvářejí se nové potřeby, aniž by se souběžně zajišťovaly prostředky pro jejich uspokojování sociálně přijatelnými způsoby. Výsledkem pak může být situace relativního strádání: televizní programy zobrazují blahobyt jako něco dosažitelného, zatímco on ve skutečnosti dosažitelný není. V tomto případě televize působí tak, že mění recipientovu hladinu očekávání, televize je zde schopná stát se zdrojem frustrací.

Naproti tomu představitelé modernizační teorie, jako Wilbur Schramm a Daniel Lerner, tvrdí, že každá úspěšná modernizace předpokládá existenci adekvátního podnětu k jejímu dosažení. Indonéský prezident Sukarno jednou při návštěvě Hollywoodu označil filmové magnáty za „neuvědomělé revolucionáře“, protože téměř ve všech filmech se ukazuje elektrická lednička. Indonéští návštěvníci kin chtěli po nějaké době vědět, k čemu jsou dobré ty velké bílé skříně, a tak vznikla poptávka po elektrických ledničkách. Kontraproduktivní využití komunikace se nyní ukazuje být jedním z určujících činitelů neúspěšného vývoje, protože hodnoty spotřeby v něm dostaly přednost před hodnotami produktivity. [2]

Zatímco v tradičních společnostech chtít zůstává konstantní, ve styku s novým životním stylem tato proměnná drasticky narůstá. Revoluce rostoucích expektací podnítila populistická hnutí v zemích třetího světa, tvrdí Lerner. Velké naděje byly vzbuzeny, nikoli však naplněny. Expektace se u většiny obyvatel usilujících o zlepšení proměnila ve frustraci, zklamání. Tato frustrace může vést k regresi, tj. k odvrácení se od nových expektací a k upadnutí do apatie. Mnohem častěji však frustrace vede k agresi ohrožující systém. Lerner tvrdí, že důležitý pravidelný cyklus, jenž je společný všem rozvojovým zkušenostem, se projevuje ve sledu tří fází: 1. rostoucí očekávání, 2. rostoucí zklamání, 3. vojenský převrat. Tato poslední fáze vysvětluje, proč je v Africe, Asii a Latinské Americe tolik vojenských režimů.

V rámci „kolapsových“ teorií modernizace není brána v úvahu možnost, že masová média za určitých okolností vůbec nevedou ke zvyšování úrovně expektací a že místo toho v některých případech umožňují únik z reality, tj. jsou útočištěm před každodenními existenčními starostmi a tlaky. Užití médií k únikovým účelům je zde kompenzačním využitím, které je následkem relativních deprivací nebo frustrací, pramenících z příčin v rámci jednotlivé osobnosti nebo z těch příčin, jež zahrnují i sociální strukturu. Oddychová, rekreační hodnota takových úniků je v dočasném uvolnění vazeb k reálné sociální situaci daného jedince.

Zatímco je pravda, že média umožňují únik od reálných problémů a přispívají k překonání dočasných pocitů deprese, na druhé straně při plnění této únikové, eskapistické funkce média nenabízejí žádná řešení reálných problémů. Právě zde spočívá reálné nebezpečí, že dojde k pohybu v začarovaném kruhu, při němž motivace vedoucí k únikovému užívání médií bude neustále posilována.

Účinnost komunikace a přesvědčovací strategie

Sociokulturní a psychodynamická strategie

Zatímco výchozí předpoklady psychologie jsou založeny na základní myšlence, že chování je řízeno zevnitř, jiné sociální vědy se opírají o představu, že podstatný díl lidského chování je určován silami stojícími vně individua. Kulturologie a antropologie zdůrazňují mocný vliv, jenž má na chování kultura; sociologie zkoumá vliv organizace společnosti na skupinové chování; ekonomie poukazuje na neosobní principy monetární politiky a vývojových trendů; politologie zdůrazňuje struktury vládnutí a uplatňování moci. Každý

z těchto postupů má svůj smysl a každý svým způsobem představuje legitimní východisko pro předvídání povahy lidského jednání.

Výklad lidského chování beroucí v úvahu faktory stojící vně individua hraje doposud při vytváření přesvědčovacích strategií mnohem menší roli než kognitivní strategie, jež se dívá do nitra. A nabízí přitom bohatou základnu, na níž lze vybudovat celou řadu alternativních přístupů. Aby však šlo takové přístupy rozvíjet, je potřeba řádně vyložit, jak může být chování člověka vedeno jinými zřeteli než vnitřními biologickými, citovými či kognitivními faktory, na něž se soustřeďují psychologové.

Základní předpoklady vycházející z psychologie lze přiřadit koncepci podnět – organismus – reakce. Tato koncepce v obecné rovině zachycuje sled psychických událostí, které se patrně uplatňují v rozhodujících směrech chování. Nejprve čivy přijmou nějaký podnět z vnějšího okolí. Pak vlastnosti organismu určí, jaký typ reakce je třeba vyvinout. Nakonec dojde k nějaké reakci. Protože se nezabýváme „organismem“ jako takovým, ale výhradně lidskými bytostmi, můžeme předpokládat, že mezi faktory, jež vstoupí do hry, budou:

1. některé zděděné lidské biologické vlastnosti či procesy;
2. další faktory, které mohou být zčásti povahy biologické, zčásti naučené, jako citové stavy a podmínky
3. získané či naučené faktory, které vytvářejí poznávací, kognitivní strukturu jednotlivce. [31]

Mluvíme-li o lidských bytostech, představuje „organismus“ složitou soustavu biologických, citových a kognitivních složek osobnosti, soustavu, jež určuje povahu reakce čili chování.

Strategie přesvědčování se přitom musí soustředit na citovou nebo poznávací, kognitivní složku. Je – zcela pochopitelně- nemožné modifikovat masově komunikovanými sděleními zděděné biologické faktory. Je však možné pomocí takových sdělení vyvolat různé emocionální stavy, jako hněv či strach, které mohou mít na výslednou podobu reakce zásadní vliv. A některé persvazivní (přesvědčovací) strategie se také snaží najít spojení mezi citovými vzruchy a určitými formami chování.

Přestože emoce jsou bezpochyby častým východiskem přesvědčovacích strategií, lze je použít jen v omezené množině situací. Při plánování persvazivních kampaní dochází mnohem častěji k pokusům o manipulaci s poznáváním, s kognitivními faktory. Předpoklad, jímž je taková strategie podložena, je vcelku logický. Jelikož většinu kognitivních faktorů člověk získá v procesu socializace, jsou tyto kampaně vedeny s hlavním cílem pozměnit poznání člověka způsobem výhodným pro toho, kdo má na změně zájem.

Přesvědčení, že lidské jednání je přímým výsledkem vnitřních, subjektivních procesů, jež se odehrávají v jedinci, je tak zakořeněné, že vypadá doslova nezpochybnitelně. Mezi vnitřní procesy, jež podle všeho mají rozhodovat o chování, patří bohatá škála pojmů – potřeby, pohnutky, přesvědčení, zájmy, obavy, strachy, hodnoty, názory a postoje. Šlo by jich dodat ještě spousta, záleželo by jen na tom, čemu dává přednost ten který autor psychologických studií. Ať už vypadá údajný původ těchto procesů či sil jakkoliv, některé jsou podle všeho zděděné, kupříkladu základní potřeby, jiné j třeba se naučit, například postoje či obavy. A nejlákavější jsou právě ty naučené.

Dále tato strategie vychází z představy, že poznávací faktory mají na chování člověka největší vliv. Takže, podaří-li se změnit tyto faktory, podaří se zcela určitě změnit i chování. Tento předpoklad v sobě skrývá svůdnou možnost, že chytře předloženou informaci lze účinně využít k získání vlády nad lidským jednáním. Možnost takové nadvlády je už dlouho zdrojem obav kritiků médií a současně metou pro všechny, kteří chtějí využít prostředků masové komunikace ve svůj prospěch. Tato představa přizívuje po celá desetiletí usilovné

hledání zázračného mediovaného obsahu a struktur, jež by spolehlivě vedly k vytčenému cíli. Některých otázek se tím ovšem nezbavíme. Je chování řízeno hlavně poznáním? Zvláště vědci zabývající se chováním člověka si často myslí, že je.

Zatímco psychodynamická strategie je předmětem výzkumů již řadu let, sociokulturnímu přístupu k přesvědčování je ze strany odborníků věnována pozornost daleko menší. Existující teorie persvaze - pokud probírají i roli, jakou hraje kultura a organizace společnosti - se ve skutečnosti soustřeďují na způsoby, jak tyto jevy překážejí tomu, aby lidé přistoupili na změnu v chování. Například v literatuře věnující se přijímání novinek či zlepšení jako výsledku osvětových kampaní je neochota novotu přijmout popisována právě jako výsledek uznávaných kulturních zvyklostí, které odporují zavedení navrhované změny.

Při účinné sociokulturní strategii je třeba, aby persvazivní dělení jedinci definovalo pravidla společenského chování nebo kulturních nároků, které povedou k jednání, jehož se komunikátor snaží dosáhnout. Pokud taková definice již existuje, je smyslem sdělení ji jako společenský požadavek redefinovat. Ve světě reklamy se tento postup používá již celou řadu let jako prostředek, jímž lze změnit nazírání na nějaký produkt. Klasickým příkladem mohou být reklamy na cigarety, které se objevily po první světové válce, kdy bylo společensky zcela nepřijatelné, aby žena kouřila. Založit reklamní kampaň na tom, že ženy tomuto návyku podlehnou, bylo velice odvážné, jelikož ve veřejnosti fungoval velmi silný stereotyp, že žena, která kouří, je nositelkou nízkých mravů. Inzerenti si však uvědomovali, že zhruba polovina populace si nekupuje cigarety a že když se jim podaří redefinovat zvyky a umožnit ženám kouřit, prodej rázem závratně stoupne. Chvíli to trvalo, ale nakonec se jim to pochopitelně povedlo. Na jedné ze slavných reklam té doby sedí solidně působící muž a žena na travnatém svahu. On vyfukuje kouř stranou, ovšem žena se k němu naklání a říká: „Foukni také trochu ke mně.“ Zakrátko se začaly objevovat reklamy, v nichž ženy veřejně kouřily a změna se dala do pohybu. [3]

Fungující strategií tedy je vykreslit společenské očekávání skupiny, v níž se má příslušná změna odehrát, v podobě kulturní definice určující, jaké chování je vhodné. Klíčem k úspěchu je, že sdělení musí vzbuzovat dojem konsensu, obecně platného postoje. Jinými slovy, musí předvést, že předkládaná definice má v příslušné skupině podporu a neřídit se podle toho znamená dopustit se nepřijatelné odchylky v chování.

Sociokulturní strategie bývá často využívána ve spojení s interpersonálním tlakem na přizpůsobení. To znamená, že masově mediovaná sdělení se tu kombinují s individuálními rozhovory.

Vlastnosti komunikátora a účinnost komunikace

U důvěryhodnosti komunikátora, který sdělení vysílá, je třeba rozlišovat dvě skutečnosti: odbornost, tj. předpoklad, že komunikátor dokáže poskytovat informace, jež jsou pro dané téma důležité; a důvěru tj. očekávání, že komunikátor bude říkat pravdu. Výchozí předpoklad, že se komunikátorovi nedá věřit (že není objektivní), vytváří u recipientů základní obranný postoj, který jim usnadňuje odmítnout jako nevěrohodná nebo nepravdivá všechna sdělení, která nejsou v souladu s jejich vlastním názorem. Jestliže komunikátor, který je pokládán za důvěryhodného, zaujme stanovisko odlišné od názoru recipienta, pak jsou dvě možnosti, jak tento nesoulad překlenout – buď změnit názor, nebo zpochybnit komunikátorovu důvěryhodnost.

Hovland a Weiss zjistili výrazné rozdíly v hodnocení správnosti naprosto stejných novinových článků, jestliže byly připisovány věrohodnému, nebo nevěrohodnému komunikátorovi. Téměř 72% testovaných osob, jejichž názor se shodoval s názorem komunikátora, hodnotilo daný článek jako správný nebo opodstatněný, zatímco mezi těmi, kteří zastávali názor odlišný od komunikátora, to bylo méně než 37%. Existovaly zde

rovněž výrazné rozdíly v krátkodobých účincích. Jestliže důvěryhodnost komunikátora byla vysoká, 23% respondentů změnilo svůj názor ve směru komunikátorova záměru, ve srovnání s podílem 6,6% respondentů, jejichž důvěra v komunikátora byla nízká. [4]

Jestliže veřejnost zná komunikátora jen málo nebo vůbec ne, pak komunikace slouží jako základ pro hodnocení jeho důvěryhodnosti, přičemž komunikátoři, jejichž názory se od recipientových silněji odlišují, jsou snadněji pokládáni za nedůvěryhodné. A naopak důvěryhodný komunikátor může snadněji zastávat názor odlišný od názoru recipienta, aniž by ztratil důvěryhodnost, než komunikátor neutrální nebo ten, který je předem vnímán jako nedůvěryhodný. Jakmile se komunikátor jednou etabloval jako nedůvěryhodný, je mu nejen „dovolen“ zastávat odlišná stanoviska, do jisté míry se to od něj i očekává.

Společné rysy, které u komunikátora recipient nalézá, zvyšují komunikátorův potenciál vlivu. Tak například testované osoby hodnocené jako agresivní mají sklon lépe rozumět sdělení ve formě trestu (například při zacházení s delikventy) než osoby méně agresivní. Kromě toho shoda s komunikátorem ve volbě tematické oblasti zvyšuje ochotu přijmout také jiná sdělení.

Jestliže je záměr komunikátora vnímán jako snaha o přesvědčování, dochází k hledání protiargumentů, tj. objevuje se předběžná ostražitost a připravenost k obraně. Komunikace může být obzvláště účinná, jestliže je vnímána jako něco, co působí proti předpokládaným zájmům komunikátora, například když zločinec volá po tom, aby soudní systém byl posílen. To, že vnímání manipulativního záměru komunikátora snižuje jeho důvěryhodnost a tím i jeho krátkodobý potenciál k vyvolání účinku, není ničím překvapivým. Tato teze je doložena pokusy v oblasti interpersonální komunikace, kdy „náhodné“ zaslechnutí názoru může vést ke změně postoje s větší pravděpodobností než přímý projev komunikátora k recipientovi.

Účinnější potenciál důvěryhodného komunikátora ve srovnání s komunikátorem nevěrohodným je prokazatelný pouze v krátkodobém časovém úseku. Různé experimenty Hovlanda a dalších ukazují, že po čtyřech týdnech již neexistují mezi věrohodnými a nevěrohodnými komunikátory žádné rozdíly ve schopnosti způsobit změnu postoje. Zatímco v případě věrohodného komunikátora procento recipientů, kteří změnili svůj názor, postupem času klesá, u nevěrohodných komunikátorů pak dochází k opačnému procesu. Data předložená autory naznačují, že spojení mezi zdrojem a sdělením se v průběhu času zeslabuje, tj. sdělení již není spontánně spojováno se zdrojem (sleeper effect – „spáčský efekt“). Jestliže se však po nějaké době recipientům připomene ten, kdo prohlášení učinil, rozdíly mezi důvěryhodným a nedůvěryhodným komunikátorem se znovu objeví.

Je třeba zdůraznit, že tento „spáčský efekt“, jenž vyzývá k jisté nonšalanci při zacházení s důvěryhodností médií, nebyl dostatečně empiricky doložen.

Další teorie a výzkumy týkající se účinnosti komunikace

Faktorem, jenž se často využívá v reklamě i při jiných typech přesvědčovací komunikace, je strach. Běžným příkladem je snaha povzbudit konzumenty, aby kupovali určitý speciální lék vyhrožováním, jak může jejich zdraví uškodit, jestliže tak neučiní. Časté je také vybízení k užívání nějakého produktu, který dokáže snížit obavy z toho, že bude člověk bude svému okolí na obtíž tím, že jej neužívá.

Dnes bychom mohli sestavit téměř nekonečný seznam psychických faktorů, jež byly navrženy jako východisko pro persvazivní strategii, která povede k žádoucí změně v jednání, jestliže se podaří příslušný faktor modifikovat. Jedním z problémů spojených s touto strategií je skutečnost, že zcela zjevně nevychází pokaždé a mnohdy nikdo neví proč. Například John Phillip Jones, který jako řídicí pracovník působil v reklamě dvacet pět let, než přešel na výzkum komunikace, poznamenává k celému problému toto: „Poznatky, postoje i chování jsou reklamou nepochybně nějak ovlivňovány, ale abychom pochopili, jak funguje reklama,

potřebujeme znát sled jednotlivých událostí... Dřívější teorie se opíraly o jednoduchý příčinný řetězec, který Charles Raymond popsal slovy „poznatek-pocit-čin“. Podle této teorie se lidé dovědí faktické poznatky o nějakém druhu zboží. Výsledkem je, že jejich postoj k tomu druhu se změní a lidé si je postupně oblíbí. Pak je začnou i kupovat.“ Jones pokračuje a dochází až k tomu, „že existuje jen málo způsobů, jak tuto teorii ověřit, a existující závěry nejsou příliš průkazné“. Reklamní pracovníci se sice ohlížejí po jiných slibných teoriích, ale „poznatek-pocit-čin“ se stále těší značné pozornosti. [5]

Everett Rogers a Douglas Storey prozkoumali přesvědčovací strategie použité v osvětových kampaních zaměřených na dosažení změny ve společensky významných formách prospolečensky orientovaného chování. Do přehledu zahrnuli veškeré jednání od jednotlivců po celé skupiny, od kontroly porodnosti po zavedení účinnějších postupů v zemědělské výrobě. Stejně jako u reklamy, i u těchto osvětových kampaní některé postupy vedly k dosažení cíle, jiné nikoliv, a nikdo pořádně neví proč. Autoři k tomu poznamenali:

Přehled literatury věnující se kampaním nám nabídl rozsáhlý materiál případů navzájem sice nepatrně propojených několika základními principy, ale bez možnosti dojít k jedinému obecně platnému závěru či výkladu.

O tomto nepatrném spojení vyjádřeném vzorcem „od změny postoje ke změně chování“ se nedávno zmínil i Gerold Miller, jenž shrnul výzkumy věnované přesvědčovacím strategiím za několik uplynulých desetiletí, a to jak v masových médiích, tak v jiných sociálních kontextech. Poznamenal také, že teoretické poznatky, k nimž vědci v této oblasti došli, jsou nedostačující a že i nadále trvá soustředěný zájem o postoje jako klíčové faktory. Konstatuje ovšem, že navzdory přetrvávající oblibě neexistuje ani jeden jediný důkaz, který by kognitivní strategii podpořil jako spolehlivý postup, jak dosáhnout přesvědčováním změny chování, zvláště je-li rozhodující proměnnou právě postoj.

K této všeobecně rozšířené a nepolevující náchylnosti vede několik zcela pochopitelných úvah. Naprosto intuitivně si představujeme přesvědčování jako proces, při němž se jakýsi symbolický podnět (persvazivní sdělení) stane impulsem k posunu ve vnitřních vyhodnocovacích předpokladech (postojích), což následně vyvolá žádoucí vnější chování (vyhovění cílům persvaze). Jak by se jinak, pokračují obhájci tohoto přístupu, mohli lidé chovat podle předepsaných pravidel, kdyby přirozeně neinklinovali k předpisům?

Takže navzdory naprostému nedostatku vědecky podložených podpůrných důkazů – a navzdory důkazům, jež v některých případech svědčí o naprostém opaku – ustálila se přesvědčovací strategie „mediované persvazivní sdělení – změna či aktivace kognitivního faktoru – změna kognitivního faktoru spouští či upravuje zjevné chování“ jako součást našich běžných představ a poznatků. Celé řadě praktiků se zdá nesporné, že pomocí masově komunikovaných sdělení persvazivní povahy mohou získat srdce i mysl těch, k nimž se dostane informace, která má změnit jejich pocity a skrze to i jejich chování.

Není těžké ukázat, jak mocně může společenský tlak ovlivnit chování. Člověk může bez nesnázi najít celou řadu případů, kdy nelze velmi dramatické činy jinak vůbec vyložit.

Složky sociální organizace představují velice mocný zdroj vlivů, jež působí na chování jednotlivce. Právě tyto vlivy mohou způsobit, že si lidé vyberou typ chování, který je v rozporu s jejich vnitřními pocity a sklony.

Vhodným příkladem získané vnitřní, psychické vlastnosti, jež má vliv na chování, je kognitivní disonance. Podle Leona Festingera, který tuto myšlenku v roce 1957 formuloval, je velice silným motivačním faktorem, jenž ovlivňuje naše chování, potřeba žít v logicky konzistentním světě. Pokud ve svém přesvědčení, v postojích či chování odhalíme nějakou nelogičnost, začne nás sužovat velice nepříjemný pocit (kognitivní disonance), jenž slouží jako pohnutka ke změnám v jednání, které mají vést k opětovnému nastolení logického, konzistentního stavu. Pokud nás například kamarád požádá, abychom mu podvodem pomohli

složit zkoušku, a pokud považujeme takový podvod za nesprávný, dostáváme se do stavu kognitivní disonance. Abychom oslabili nepříjemné pocity, musíme něco podniknout.

Disonance – tedy vnitřní psychický stav – slouží jako pohnutka. Motivuje nás k tomu, abychom něco změnili – buď chování, nebo přesvědčení.

V odborné literatuře se dále objevuje předpoklad, že masové komunikační prostředky mají vliv na učení a formování chování. Různí autoři hovoří například o povzbuzování antisociálních standardů, procesu projekce, napodobování nebo sugesci. V této souvislosti je důležité zjistit, zda vystavení člověka vlivům mediální tematiky může mít za následek proces učení rolí, postojů, racionalizací a technik jednání.

První teoretické analýzy masové komunikace byly úzce spjaty s masově psychologickými koncepty a vycházely z předpokladu, že všemocné, onnipotentní médium ovlivňuje bezbranné sociálně izolované recipienty, jak se mu zlíbí. Vlivem analýzy, kterou provedl Joseph T. Klapper v práci „Účinek prostředků masové komunikace“, se dominantní teorií šedesátých let stal názor, že masová média nemají žádný účinek. Masová média jsou v interaktivním vztahu s dalšími zprostředkujícími faktory, jejichž povaha je taková, že v normálním případě masová komunikace není jedinou příčinou, ale pouze jedním z mnoha faktorů, jež posilují již existující stav. Média mají tendenci spíše posilovat než měnit.

Mezi funkcemi, které se médiím připisují, jsou rovněž odstranění nudy, zábava, trávení volného času, podněcování představitosti, získávání znalostí o prostředí, v němž člověk žije „životní podpora“, růst sebevědomí na základě konzumace mediálních obsahů, jež zdůrazňují význam vlastní role (např. u žen v domácnosti), posilování dominantních hodnot a norem, poskytování aktuálních témat k diskusím, možnost zbavení se vnitřních psychických anebo sociálně nebezpečných napětí, náhražka „reálného“ interpersonálního styku.

Jsou-li zkoumány účinky masmediálních obsahů, řazení otázek by mělo být podobné jako u Macobyho: K jakým účinkům dochází za jakých okolností u jakých recipientů? Tak například Schramm v publikaci „Televize v životě našich dětí“ (Television in the lives of our children) tvrdí, že televize je jako obrovský, zářivý obchod se samoobsluhou, ve které si děti mohou vybrat vše, na co mají v danou chvíli chuť. Ovšem z hlediska správné diety je nabídka zcela nevyrovnaná. [6] A protože zdraví je také výsledkem správné výživy a protože děti mají sklon dávat přednost samoobslužné nabídce – tj. hranolky s kečupem, zmrzlina a sladkosti – před nutričně vyváženou stravou, je třeba, aby jejich konzumace televize byla příslušným způsobem řízena. K tomu ještě jeden citát ze Schramma: „Pro některé děti je v některých podmínkách některá televize neškodná. Pro jiné děti za stejných podmínek, nebo pro tytéž děti v jiných podmínkách může být i užitečná. Pro většinu dětí za většiny okolností většina televize pravděpodobně není ani obzvlášť škodlivá, ani obzvlášť užitečná.“ [7]

Učinit komunikaci co možná nejpřesvědčivější je problém velice starého data. Jak dlouhé by měly být věty, články nebo vysílané pořady? Měly by se opakovat a jak často?

Zjištění z výzkumů o americkém vojákovi „American Soldiers Studies“ ukazují, že vzdělání (intelligence) a původní postoj příjemců komunikace má pro její účinnost klíčový význam. Na lidi s odlišnými názory na komunikovaný obsah, kteří mají lepší vzdělání, působí mnohem víc, jestliže jsou konfrontováni s oběma stránkami problému. Méně vzdělání zastávající názor, který je stejný s názorem vyhlášeným, jsou více ovlivňováni – alespoň v krátkodobé perspektivě – jednostrannými argumenty. Uvedení všech názorů na diskutovaný problém slibuje lepší výsledky, jestliže lidé, na něž se působí, jsou obeznámeni s předmětem diskuse. A naopak, jednostranná argumentace působí tam, kde tato obeznámenost chybí.

S problémem jednostranné či dvoustranné argumentace je úzce spojena otázka, zda silné argumenty je lepší klást na začátek, nebo na konec sdělení (primacy vs. recency effect – účinek plynoucí z prvenství vs. účinek plynoucí z nedávnosti). Berelson a Steiner došli studiem literatury k názoru, že nejsilnější argumenty musejí přijít jako první. Nicméně studie z Yale ukazují, že je nemožné formulovat obecně platné tvrzení o tom, zda je lepší umístit

silné argumenty na začátek, či na konec. Ačkoliv pozdější argument je znevýhodněn, co se týče jeho poznávání, je zvýhodněn, pokud jde o zapamatování. Mimoto je pozdější argument časově bližší okamžiku, kdy jsou zjišťovány postoje. Závěr uvedený již na začátku sdělení může snížit pozornost recipienta nebo u něj vytvořit dojem, že bude manipulován. Proti tomu lze namítnout, že tímto způsobem se zaměří pozornost na to podstatné ve sdělení, které se tím pak stává srozumitelnější. Argument umístěný na začátku je mnohem úspěšnější, jestliže se jedná o neznámé téma, jestliže je zájem pouze „uměle vytvořený“ (jako u většiny experimentálních situacích) a jestliže zde nejsou žádné náznaky nějakých případných nesrovnalostí v informaci a argumentech komunikátora. [9]

Existují zde jisté náznaky, že podíl recipientů, u nichž došlo ke změně názoru díky sdělení bez nějakého jednoznačného závěru, roste s postupem času. Řada studií zkoumala, zda jsou účinnější emocionální, nebo racionální výzvy. Podle Hovlanda se jedná o pseudoalternativy. Tvrdí, že pokud se má dosáhnout nějakého účinku, emocionální výzva by měla přimět lidi, aby se nad ní zamysleli, a naopak, racionální argument musí apelovat na motivaci recipienta. Není totiž jasné, zda logická racionalita a emocionalita jsou konečné hodnoty, nebo zda se nejedná o jedno jediné kontinuum. Rovněž stále velice nejasnou zůstává otázka, diskutovaná zvláště ve vztahu k účinnosti reklamy, zda pozitivní výzva směřující k dosažení požadovaného stavu slibuje větší úspěch než negativní výzva, která zdůrazňuje možnost vyhnout se nepříjemnému stavu. Intenzivní výzvy vyvolávající strach mají za následek nepřátelský postoj vůči komunikátorovi. Jestliže intenzivní strach způsobený zprávami masových médií není později zcela odstraněn, veřejnost – jak zjistili Janis a Fesbach – bude mít sklon nebezpečí ignorovat, nebo ho nebude brát zcela vážně, takže vznikne „bumerangový efekt“.

Janis a Fesbach tvrdí, že osobnost adresáta, tj. úroveň strachu, kterou je v něm možno vzbudit, modifikuje jeho reakci jako ovlivňující proměnná hodnota. Existuje větší pravděpodobnost, že kuřáci budou ve svých postojích ke kouření ovlivněni spíše slabšími než silnými výzvami vyvolávajícími strach. Nicméně silné výzvy posílí odhodlání nekuřáků, že nikdy nezačnou kouřit, více než výzvy slabé. Leventhal a Singer ukázali, že akceptance komunikátorova názoru stoupá s intenzitou strachu. Pro zmírnění strachu není nezbytnou podmínkou akceptance názoru. Pak ovšem nelze očekávat žádné přímé spojení mezi výzvou vyvolávající strach a změnou názoru. Tento vztah je spíše modifikován takovými proměnnými hodnotami, jako jsou: stupeň zapojení recipienta (jestliže angažovanost ega je nízká, intenzivnější výzvy jsou účinnější); věrohodnost komunikátora nebo osobnostní struktura (čím bážlivější je recipient, tím úspěšnější jsou intenzivní výzvy vyvolávající strach).

V rámci studií v Yale se poprvé zjistilo, že existuje charakteristický znak osobnosti „obecná přístupnost, přemluvitelnost“ (persuasibility), která může být operacionalizována jako ochota přijmout sociální vliv komunikovaných témat bez ohledu na daného komunikátora, způsob komunikace, typ média a situační okolnosti. Janis a kol. byli přesvědčeni o tom, že identifikovali faktor obecné přístupnosti, ten však nebyl následujícími studii potvrzen. Rovněž zjištění o možné existenci přesvědčitelnosti ve vztahu k danému tématu nejsou zcela zřetelná. Byla zde jen jedna výjimka: jestliže existovala afinita, spřízněnost, mezi komunikovaným obsahem a hodnotovou strukturou anebo motivací recipientů, a pak se potenciální účinek zvýšil. [10]

Yalská studie především zjistila, že ženy lze snadněji přesvědčit. U mužů byl zjištěn následující vztah: testované osoby s bohatou představivostí, nízkým sebevědomím a směřované k jiným osobám bylo snadnější přesvědčit než osoby s vnitřní orientací. Testované osoby s vysoce nepřátelským vztahem k okolí, izolované od ostatních, bylo téměř nemožné přesvědčit. Nízké sebevědomí jasně znamená větší ovlivnitelnost, včetně ovlivnění vzory, jež nabízejí masová média.

Cox a Bauer stanovili křivku vztahů mezi sebevědomím a přesvědčitelností u testovaných žen. Ty, které měly střední sebevědomí, byly nejsnadněji ovlivnitelné, zatímco u žen s malým sebevědomím se projevoval bumerangový efekt. Ženy s nízkým sebevědomím mohou být stejně rezistentní jako vysoce sebevědomé osoby, ty však projevují „nezávislé“ chování, kdežto málo sebevědomé ženy nemění své názory pravděpodobně z toho důvodu, že jsou nepružné. Za prokázanou se pokládá též hypotéza, podle níž se u recipienta se stoupajícím věkem snižuje pravděpodobnost změny názorů ve směru názoru komunikátora. Největší ovlivnitelnost se objevuje ve věku devíti let a pak v určitých věkových skupinách klesá.

Jestliže vymyšlené obsahy mají jisté příbuzné rysy s recipientovou zkušeností, pak to může znamenat větší korespondenci ve vztahu k realitě a tím i jeho vyšší angažovanost. Ačkoliv „inteligentnější“ jedinci přijímají nové informace lépe, vůči argumentaci a závěrům jsou také více kritičtí. „Inteligentnější“ mají stabilnější názory, protože jejich schopnost abstrakce je větší.

Dalo by se říci, že jednotlivci si vybírají masmediální obsahy podle jejich použitelnosti (instrumentální hodnota) ve skupinovém životě. V této souvislosti si zaslouží pozornost studie Kelleye a Volkarta. Organizovaní skauti vyslechli projev, v němž člověk stojící mimo organizaci zaútočil na skautské hodnoty. Chlapci, kteří skautské hodnoty oceňovali nejvíce, jim byli po tomto útoku ještě více oddáni – vznikl bumerangový efekt. Z toho plyne hypotéza, že příslušnost ke skupině se u jedince, jež byl vystaven vnější propagandě vůči změně názoru, zvyšuje. Obsah, díky němuž si lidé více uvědomují svoji příslušnost k určité skupině, má podstatný vliv na jejich přijetí či odmítnutí komunikace.

Hovland, Harvey a Sherif se pokusili odpovědět na otázku, jak původní postoj k určitým problémům ovlivňuje reakci na komunikaci představující jiné názory. Mezi testovanými osobami byli zastánci prohibice a členové Armády spásy naladěni proti alkoholu. Ti byli při testu konfrontováni se sděleními, která se buď silně, nebo slabě rozcházela s jejich vlastními názory. Bylo zjištěno, že tam, kde byla diskrepance velká, došlo ke zpochybnění důvěryhodnosti komunikátora. Kromě toho komunikace obsahující odlišnější názory byla vnímána jako vzdálenější od vlastního názoru, než tomu ve skutečnosti bylo. Komunikace s méně odlišnými názory byla vnímána jako podobnější, než ve skutečnosti byla (asimilační efekt). Zjistilo se také, že jednotlivci, jejichž stanoviska se od komunikátorových názorů tolik neodchylovala, měli sklon k většímu ovlivnění způsobem, který komunikátor zamýšlel.

Velikost rozpětí neangažovanosti je indikátorem rozsahu angažovanosti ega (ego-involvement). Čím menší je zóna indiference, tím větší je zapojení, angažovanost.

Rozsah odmítání zahrnuje stanovisko, které je pro jednotlivce nejvíce nevyhovující, věci, které si v dané určité oblasti nejvíce oškliví, plus další pro něj problematická stanoviska. Rozsah lhostejnosti-neangažovanosti zahrnuje neutrální sféru. Velikost indiferentní sféry je indikátorem rozsahu vnitřní angažovanosti; čím menší je zóna indiference, tím větší je zapojení, angažovanost. S pomocí těchto tří konstrukcí vznikají tři následující hypotézy o účincích masových médií:

1. Ve sféře odmítání nelze očekávat žádný účinek přesvědčovací komunikace podle komunikátorova záměru; naopak pravděpodobnějším výsledkem bude bumerangový efekt.
2. Ve sféře indiference, tj. u názorů, jež nejsou ani přijímány, ani odmítány, lze nejsnadněji dosáhnout změny postojů v žádaném směru.
3. Ve sféře akceptance je nejvíce pravděpodobné posílení již existujících postojů. [11]

Rogers a Svenning zjistili při výzkumné práci, kterou prováděli v Kolumbii, že v relativně moderních vesnicích jsou názorové autority mnohem více nakloněny inovacím než ostatní ne-vůdci, zatímco v tradičně orientovaných vesnicích jsou názorové autority jenom

o něco málo ochotnější k inovacím než zbytek vesničanů. V takovém tradičním prostředí se úlohy inovátorů a názorových vůdců obvykle rozcházejí.

Zásadní otázkou týkající se podstaty lidské přirozenosti je to, jestli dědíme naši individuální kognitivní strukturu jako část naší genetické vybavenosti, nebo jestli ji nějak získáváme jako výsledek žití v sociálním prostředí. Byl to právě tento problém, okolo kterého se točila debata přirozenost - výchova.

Mnoho raných psychologů bylo vlastně fyziology, kteří zkoumali způsoby, jak je naše chování ovlivněno tělesnou strukturou. Po roce 1860 bylo toto nové pole silně ovlivněno evoluční perspektivou Charlese Darwina o vztahu mezi biologickými faktory a adaptací na prostředí. Psychologové rychle přijali myšlenku, že lidské bytosti nejsou úplně jedinečná stvoření, jak náboženští myslitelé dlouho vyhlášovali, ale že jsou zvířecí druh, který je umístěn na konci evolučního vývoje. Aby mohli být pochopeni lidé, bylo nutné studovat zvířecí chování obecně. A tak se psychologové vrhli na studium zvířat v úsilí najít principy, které by bylo možné aplikovat na všechny organismy, včetně lidí. Chápali chování živých bytostí velmi široce, jako výsledek zděděných schopností, směrů a vzorců napodobování, které se dostalo k moderním lidem dlouhým procesem evoluce. Předpokládalo se, že lidé byli neurobiologicky naprogramováni jednat určitým způsobem vzhledem k tisíciletím adaptací, které tvarovaly jejich podstatu prostřednictvím přirozeného výběru.

Právě proto jeden z nejobvyklejších konceptů té doby byl instinkt, který byl využíván k vysvětlení jak všech způsobů lidského, tak všech způsobů zvířecího chování. Zobecnění, že chování je biologicky determinované a řízené instinkty, vypadalo, že odpovídá pozorováním chování v celém rozsahu druhů lidských činností a preferencí bude nalezen ve zděděné biologické struktuře.

Na druhé straně sporu byli ti, kteří trvali na tom, že lidské bytosti získaly své individuální charakteristiky a schopnosti ze zkušeností ve svém okolí. Ukazovali na vzorcovou podstatu organizace lidské společnosti a složitost lidské kultury, kterou popisovali antropologové. Viděli, že lidské bytosti jsou socializovány a zapojeny do kultury ve složitém prostředí, v němž se mladí učí svým zvykům, předpokladům, dovednostem a individualitě. To byla výchovná strana diskuse.

Závěr

Problematika masmediálních informací není problémem jenom médií samotných, ale je to především problém společnosti, v níž média fungují. Kritiku dané společnosti lze vést jako kritiku médií a obráceně. Pohled na mediální produkci je výpovědí o mnohem podstatnějších rozměrech lidského jednání a lidských preferencí a obecněji řečeno o celkové strukturaci dané společnosti. Lidská společnost již svým způsobem natrvalo žije ve virtuálním světě, ve kterém mediální obrazy odkazují na jiné obrazy a tak dále.

Jsme již trvale zabydleni ve světě, jehož součástí je mediální „nadrealita“. Svým způsobem všechna média mají společné to, že vtrhla do sociální reality velice rychle a nečekaně a samozřejmě lidská kultura nedisponovala zkušenostmi, jak s touto převratnou novinkou zacházet. Každé masové médium, tedy tisk, rozhlas, televize, hudební nahrávky a internet proměňovalo a proměňuje lidskou kulturu svým specifickým způsobem. Média zasáhla člověka na jednom z nejproblematičtějších míst, a to je oblast vztahová, oblast sociální interakce a komunikace.

Literatura

- Bauman, Z.** Sociologie pro každý den. Praha: Mladá fronta, 1966
- Bauman, Z.** Úvahy o postmoderní době. Praha: Sociologické nakladatelství, 1995
- Behmer, M. – Krotz, F. – Stöber, R. – Winter, C.** Medienentwicklung und gesellschaftlicher Wandel. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, 2003
- Bell, D.** The End of Ideology. Glencoe: The Free Press, 1960
- Berelson, B. – Lazarsfeld, P. – McPhee, W.** Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign. Chicago: University of Chicago Press, 1954
- Berger, CH. R. – Chaffee, S. H.** Handbook of Communication Science. Newbury Park: Sage Publications, 1987
- Blumer, H. – Lee, A. M.** Principles of Sociology. New York: Barnes and Noble, 1969
- Braudel, F.** Dynamika kapitalismu. Praha: Argo, 1999
- Broom, L. – Selznic, P.** Sociology. Evanston: Row, Peterson, 1959
- Burton, G. - Jirák, J.** Úvod do studia médií. Brno: Barrister & Principal, 2001
- Cantril, H.** The Pattern of Human Concerns. New Brunswick: Rutgers University Press, 1965.
- De Fleur, M. L. - Ballová-Rokeachová, S. J.** Teorie masové komunikace. Praha: Univerzita Karlova, 1996
- Disman, M.** Jak se vyrábí sociologická znalost. Praha: Karolinum, 1998
- Drucker, P. F.** Věk diskontinuity: obraz měnící se společnosti. Praha: Management Press, 1995
- Esser, F.** Comparing Political Communication : Theories, Cases, and Challenges (Communication, Society, and Politics) Cambridge: Cambridge University Press, 2004
- Foret, M.** Komunikace s veřejností. Brno: Masarykova univerzita, 1999
- Giddens, A.** Sociologie. Praha: Argo, 1997
- Hepp, A., Krotz, F., Winter, C.** Globalisierung der Medienkommunikation. Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2005.
- Jirák, J.-Říchová, B.** Politická komunikace a média. Praha: Karolinum. 2000
- Kunczik, M.** Gewalt im Fernsehen. Köln: Böhlau, 1975.

- Kunczik, M.** Massenkommunikation. Eine Einführung. Köln: Böhlau 1977.
- Kunczik, M.** Die manipulierte Meinung. Nationale Image-Politik und internationale Public Relations. Köln: Böhlau 1990.
- Kunczik, M.** Základy masové komunikace. Praha: Univerzita Karlova, 1995
- McQuail, D.** Media Performance. London: SAGE, 1999.
- Mc Quail, D.** Úvod do teorie masové komunikace. Praha: Portál, 1999
- Tapscott, D.** Digitální ekonomika. naděje a hrozby věku informační společnosti. Praha: Computer Press, 1999
- Vybíral, Z.** Psychologie lidské komunikace. Praha: Portál, 2000
- Vymazal, J.** Koncepce masové komunikace v sociologii. Praha: Karolinum, 1991
- Vysekalová, J. – Mikeš, J.** Reklama: jak dělat reklamu. Praha: Grada 2003

Poznámky

- [1] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 41
- [2] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 161
- [3] De Fleur, M.L. – Ballová-Rokeachová, S. J. Teorie masové komunikace, str. 297-299
- [4] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 165
- [5] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 162
- [6] De Fleur, M.L. – Ballová-Rokeachová, S. J. Teorie masové komunikace, str. 289
- [7] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 166-167
- [8] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 169
- [9] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 173
- [10] Vymazal, J. Koncepce masové komunikace v sociologii, str. 32

Názory podnikatelů Jihlavy na spolupráci s městem v cestovním ruchu

The opinions of businessman on private public partnership in tourist trade

Jiří Vaníček

Anotace: Příspěvek se zabývá problematikou rozvoje cestovního ruchu v Jihlavě, kde se střetávají zájmy různých skupin, především zájmy města a podnikatelů a dalších ne-podnikatelských subjektů. Jsou popsány názory většiny soukromých podnikatelů i dalších subjektů a veřejné správy, kteří ovlivňují cestovní ruch na území města Jihlavy.

Summary: The paper deals with the development of tourism in town Jihlava where the interests of various groups are in dispute; municipalities and entrepreneurs and non-governmental organization that have different ideas about the development of tourism. There are the opinions of majority of businessmen, representative of municipality and cultural and sport amenities.

Město Jihlava ustavilo „Pracovní skupinu pro cestovní ruch“, která si dala za cíl vypracovat „Strategický plán rozvoje cestovního ruchu“ ve městě. V rámci přípravy dokumentu byl proveden kvalitativní marketingový výzkum mezi řídicími pracovníky podnikatelských subjektů v oblasti cestovního ruchu, ale i u dalších subjektů, které mají vztah k cestovnímu ruchu v Jihlavě, včetně představitelů samosprávy města. V rámci výzkumu byly získány odpovědi asi u 80 % subjektů sídlících na území města.

1 Výsledky výzkumu mezi podnikatelskými subjekty

V této části průzkumu bylo tedy osloveno celkem 40 zařízení poskytujících služby cestovního ruchu. Marketingové šetření probíhalo mezi hotely, penziony, ubytovnami a restauracemi. Ze 40 provozoven je celoročně provozováno 39.

a) Identifikace respondentů

Typ zařízení se liší dle toho, zda se jedná o hotel, penzion, ubytovnu či restauraci. Ubytování a stravování samozřejmě poskytují všechny dotazované hotely a penziony až na jednu výjimku. Průměrná kapacita lůžek u hotelů činí 70, u penzionů 28, u ubytoven 77 lůžek. Celková průměrná kapacita lůžek u všech ubytovacích zařízení tedy činí 49 lůžek. Průměrná kapacita pokojů činí u hotelů 38, u penzionů 12, u ubytoven 25 pokojů. Celková průměrná kapacita pokojů u všech ubytovacích zařízení je 22 pokojů. Průměrná kapacita stolů činí u hotelů 16, u penzionů 13 a u restaurace 20 stolů. Celková průměrná kapacita u všech provozoven činí 15 stolů a 64 židlí.

b) Provozní charakteristiky

Certifikaci dle oficiální klasifikace má 15 zařízení z 35, kteří na tuto otázku odpověděli. Z toho vyplývá, že většina dotazovaných zařízení certifikace dle oficiální klasifikace nemá. Z certifikovaných zařízení odpovědělo na otázku, zda má tato certifikace pozitivní vliv na vytíženost kapacity, odpovědělo kladně 5 zařízení.

Na vytíženost kapacity jednotlivých zařízení má určitý vliv sezónnost. Rozdíly během jednotlivých období nejsou v Jihlavě příliš výrazné, jako v typických rekreačních oblastech, přesto většina provozovatelů se v dotaznících shodla, že v hlavní letní sezóně mají nejvíce zákazníků. Nejlépe je na tom období od června do srpna. V prosinci až únoru je průměrná celková kapacita využita z 30%. Průměrná kapacita v hotelech byla využita z 29%, v ubytovnách 25%. V období od března do května je průměrná celková kapacita 40%. V hotelech činí kapacita 38%, v ubytovnách kolem 28%, v dotazované restauraci 70%.

V červnu až srpnu činí průměrné využití celkové ubytovací kapacity 56%. Nejvyšší procento zde zaznamenaly ubytovny s 70%, v hotelech 33%, v restauraci 75%. V období od

září do listopadu činí využití kapacity 42%. V hotelech 42%, v ubytovnách 37%, v dotazované restauraci 75%.

Odpovědi na otázku ohledně vývoje vytíženosti zařízení během posledních 5 let už se odpovědi lišily. Někteří provozovatelé zaznamenali tendenci výrazného růstu jiní zas poklesu. Většina provozovatelů, jak již bylo zmíněno, poskytuje stravovací služby, proto by se dal pozorovat určitý trend v této oblasti. Zatímco stagnaci a mírný až výrazný pokles označilo celkem 16 provozovatelů. Za posledních 5 let naopak zaznamenalo výrazný nebo mírný růst 19 zařízení. Při tom tyto tendence jsou u všech typů zařízení.

Naprostá většina zařízení, která poskytují služby v Jihlavě, se snaží vyhovět přání lidem všech věkových skupin (asi polovina zařízení). Další žádanou skupinou zákazníků jsou lidé střední generace. Nejvýznamnější cílovou skupinou ubytovacích a stravovacích zařízení jsou podnikatelé a jejich služební cesty (asi čtvrtina). Všechny dotazované ubytovny se orientují na dělníky či řemeslníky.

V posledních 5 letech investovala zařízení poskytující služby do rozvoje cestovního ruchu celkem asi 50 mil. Kč. Jako pozitivní dopad těchto investic bylo nejčastěji jmenováno zvýšení návštěvnosti zařízení, prodloužení pobytu zákazníků a získání stálé klientely.

c) Bariéry a příležitosti rozvoje cestovního ruchu

Co se týká atraktivit pro turisty v okolí, pak zcela dominující je postavení Telče, které většina respondentů považuje za největší lákadlo pro turisty. Na druhém místě se objevila Třebíč a na třetí Žďár nad Sázavou. Ostatní atraktivity se objevují zcela výjimečně: Třešť, Brtnice, Šiklův Mlýn, Polná, Křemešník.

Reakce provozovatelů zařízení na otázku, zda považují rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě nahodilý či koordinovaný byla struktura odpovědí následující: koordinovaný nebo spíše koordinovaný (15), spíše nekoordinovaný (12), živelný (3), ostatní nedovedli tuto otázku posoudit.

Postoje obyvatel města k rozvoji cestovního ruchu je podle podnikatelů následující: jednoznačně kladný (5), spíše kladný (7), neutrální (13), spíše záporný (10). Ostatní buď na tuto otázku neodpověděli anebo to nedovedou posoudit.

Myslíte si, že jsou názory obyvatel sledovány a vyhodnocovány? Na tuto otázku odpovídalo 38 dotazovaných. Nejvíce byla zastoupena odpověď občas (14), ano (12), ne a nevím (10).

Podle většiny dotázaných existují v Jihlavě turistické atraktivity, o nichž se vůbec neví nebo se ví jen velmi málo a má význam realizovat marketingovou kampaň orientovanou na zvýšení povědomí o této atraktivitě. Třetina respondentů si naopak myslí, že takové atraktivity tu nejsou. Pokud si domnívají, že tu taková atraktivita je, jen polovina z nich si myslí, že by mělo smysl ji propagovat formou marketingové kampaně.

Pro zvýšení atraktivnosti města by nejvíce podnikatelů volilo propagaci v ostatních regionech, dále by rozšířilo kulturní a sportovní využití ve městě. Rovněž se zde objevily odpovědi jako vybudování cyklostezek, zařízení pro děti, podpora investic do CR či zbourání Prioru. Dále za zmínku stojí i starost o větší čistotu města či důraz na kvalitní služby informačních center.

Na otázku zda město spolupracuje při rozvoji CR i s ostatními obcemi regionu vybralo nejvíce dotazovaných odpověď příležitostně (8), občas (8), pravidelně (3) a vůbec (1) a nedovedu posoudit (15)

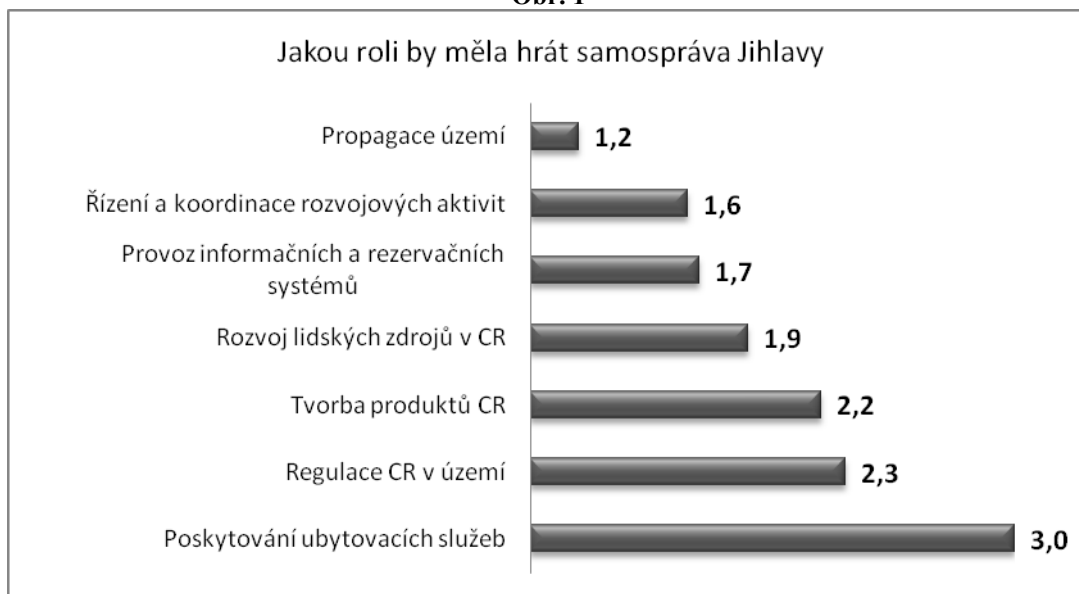
Na otázku zda město spolupracuje při rozvoji CR s podnikateli v oblasti CR byla struktura odpovědí následující: příležitostně (9), občas (10), pravidelně (5), vůbec (4) a nedokážu posoudit (4).

V další sérii otázek měli respondenti možnost volit jednu z následujících variant odpovědí. Pro stanovení průměrné odpovědi jsem jednotlivé varianty hodnotili známkou jako ve škole. Pak jsem spočítali průměrnou známku.

Velmi silná 1 Spíše silná 2 Spíše slabá 3 Velmi slabá 4 Neměl by zasahovat vůbec 5

Odpovědi na otázku „Jakou roli by měla hrát samospráva Jihlavy v jednotlivých oblastech cestovního ruchu“, zachycuje obrázek 1. Nejsilnější roli by měla samospráva hrát při propagaci území, dále při řízení a koordinaci aktivit a nejmenší při poskytování ubytovacích služeb.

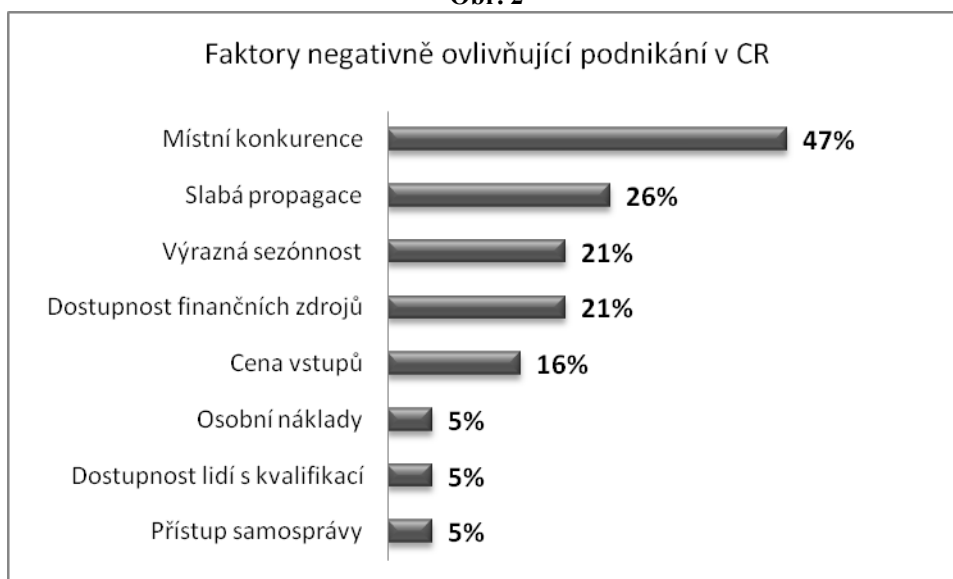
Obr. 1



Poskytovatelé služeb považují za významné pro cestovní ruch v Jihlavě zejména subjekty, jako jsou turistická informační centra, Magistrát města Jihlavy, ZOO Jihlava a aquapark Vodní ráj, City Park a Vysokou školu polytechnickou.

Na obrázku 2 jsou uvedeny faktory, které podle názoru respondentů nejčastěji ovlivňují podnikání v cestovním ruchu v Jihlavě. Paradoxně se respondenti domnívají, že jejich podnikání nepříznivě ovlivňuje místní konkurence, následují slabá propagace města, výrazné sezónnost a malá dostupnost finančních zdrojů pro investice.

Obr. 2



2 Výsledky výzkumu mezi ostatními subjekty, které ovlivňují cestovní ruch

V této části výzkumu byly osloveny nepodnikatelské subjekty, které svou činností mají vztah k cestovnímu ruchu. Jde především o zástupce samosprávy a provozovatele sportovních a kulturních zařízení ve městě. Také tato skupina tvořila 40 subjektů.

a) Význam Jihlavy pro cestovní ruch

29% respondentů se domnívá, že nejvýznamnější atraktivitou města je zoologická zahrada, dále aqvapark Vodní ráj s 21% a na třetím místě je městské podzemí se 17% a na stejném místě se umístilo historické centrum města. Jako další atraktivity města lidé považují nákupní centrum CityPark a různý sportovní utkání, hlavně hokej. Mezi dalšími vyjmenovanými atraktivitami byly lázně, Vysoká škola polytechnická, haviřská minulost, Muzeum Vysočiny, Horácké divadlo, pivovar a osoba spjatá s Jihlavou Gustav Mahler.

Jako nejvýznamnější atraktivitu v okolí pokládá 43% dotazovaných Telč, 18% dotazovaných pokládá památky UNESCO na Vysočině, 15% považuje všechny historické památky v okolí, pro 12% respondentů přijde důležitý zámek v nedaleké Brtnici a 6% je přikládáno hradu Roštejn a westernovému Šiklovu Mlýnu. Lidé si dále vybavili například hrad Pernštejn, Zaječí skok nebo lyžování na Vysočině.

Většina respondentů se domnívá, že je podpora cestovního ruchu dostatečná, 33% si myslí, že je nedostatečná a 13% dotazovaných nedovede posoudit nebo neví, co si má myslet.

Téměř polovina dotazovaných pokládá za nutné investovat do údržby veřejných prostranství a zeleně, 27% se domnívá, že je důležité investovat do budování a oprav dětských hřišť a do ubytovacích kapacit. Pár dotazovaných si myslelo, že je třeba investovat do vzdělávání, do rekonstrukce památek, kultury, cestovního ruchu, výstavby cyklostezek apod.

Nejvíce dotazovaných navrhovalo investovat do výstavby a opravy stávajících parkovacích ploch, 18% navrhovalo vylepšit propagaci města a 18% respondentů nemělo žádný nápad, 14% navrhovala zlepšit celkovou infrastrukturu města a investovat do modernizace stávajících zařízení pro podporu cestovního ruchu, 13% dotazovaných navrhovalo investovat ještě více do historického jádra města.

Na otázku zda je rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě nahodilý nebo koordinovaný, si většina lidí (43%) myslí, že se jedná spíše o nekoordinovaný rozvoj cestovního ruchu, 26% lidí naopak považuje rozvoj za spíše koordinovaný, 13% dotazovaných ho pokládá za jednoznačně koordinovaný a 9% respondentů považuje rozvoj cestovního ruchu za živelný a dalších 9% nedokáže posoudit.

d) Bariéry a příležitosti rozvoje CR

Podle 43% dotazovaných jsou postoje obyvatel Jihlavy k rozvoji cestovního ruchu spíše kladné, 22% považuje postoje za neutrální, 13% si myslí, že jsou spíše záporné anebo nedokáže posoudit danou situaci, 9% usoudilo, že postoje jsou jednoznačně kladné a nikdo si nemyslí, že by postoje byly výrazně záporné.

Více jak polovina si myslí, že jsou názory a postoje občas vyhodnocovány, 18% si to však nemyslí, 17% nedokáže posoudit nebo netuší a 13% si myslí, že rozhodně ano.

Na otázku „Existují podle vašeho názoru v Jihlavě turistické atraktivity, o nichž se vůbec neví nebo se ví jen velmi málo a má význam realizovat marketingovou kampaň orientovanou na zvýšení povědomí o této atraktivitě?“ odpovědělo kladně 57 % respondentů.

Polovina dotazovaných si myslí, že je dobré pro zvýšení atraktivnosti lepší propagace, čtvrtina nemá tušení nebo nad tím nechce přemýšlet, 13 % respondentů považuje za nutné zbourat Prior na náměstí nebo vylepšit infrastrukturu pro návštěvníky a turisty.

Nadpoloviční většina dotazovaných nedokáže posoudit, zda město spolupracuje s dalšími obcemi na rozvoji cestovního ruchu, čtvrtina si myslí, že město občas spolupracuje, pětina si myslí, že záleží na příležitostech

Skoro 40% dotazovaných si myslí, že město spolupracuje s podnikateli, 31% si myslí, že spolupracuje pouze příležitostně a 22% respondentů nedokáže posoudit. 4 % lidí si myslí, že město spolupracuje pravidelně nebo vůbec

Na otázku „Jakou roli by měla hrát samospráva Jihlavy v níže uvedených oblastech cestovního ruchu?“ odpovídali nepodnikatelské subjekty prakticky stejně jako subjekty podnikatelské (obr. 1).

Na otázku „Které subjekty lze považovat za významné pro cestovní ruch a pro aktivity zaměřené na rozvoj cestovního ruchu?“ respondenti odpovídali takto: Jako nejvýznamnější považují jihlavskou zoologickou zahradu, dále aqvapark Vodní ráj, 11% dotazovaných si myslí, že jsou významná městská sportoviště, jako například hokejový stadion nebo že jsou významné Katakomy. 9% respondentů si myslí, že je důležitá veřejná správa, infocentra nebo školství – VŠPJ.

3 Závěry

Z provedeného kvalitativního marketingového výzkumu, který byl proveden mezi podnikatelskými i nepodnikatelskými subjekty Jihlavy a mají nějaký vztah k cestovnímu ruchu plynou některé obecnější závěry:

- Většina respondentů obou skupin je přesvědčena, že u obyvatelé města jsou příznivě nakloněni dalšímu rozvoji cestovního ruchu v Jihlavě,
- Také se domnívají, že alespoň občas se o názory lidí na rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě město zajímá.
- Za nejdůležitější atraktivity cestovního ruchu v Jihlavě považuje většina respondentů ZOO, Vodní ráj a Katakomy. V odpovědích prakticky nelze najít význam Mahlera pro cestovní ruch v Jihlavě i když město s jeho jménem spojuje další rozvoj cestovního ruchu ve městě.
- Za nejdůležitější atraktivitou v okolí je s velkou převahou považována Telč. S odstupem pak Žďár n. S. a Třebíč, tedy především památky UNESCO.
- V posledních 5 letech bylo do cestovního ruchu v Jihlavě investováno asi 50 mil. Kč.
- Všichni se shodují, že cestovní ruch není zatím dostatečně koordinován.
- Také spolupráce města s dalšími obcemi a s podnikateli není zatím dostatečná.
- Obě skupiny respondentů se shodují v tom, že město by se mělo zabývat především propagací Jihlavy, jako turistické destinace, dále řídit a koordinovat rozvojové aktivity a provozovat informační a rezervační služby pro návštěvníky.
- Z průzkumu plyne, že nejdůležitějšími subjekty pro rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě je městská správa, informační centrum, Vodní ráj, CityPark a Vysoká škola polytechnická.
- Za nejdůležitější faktor, který nepříznivě ovlivňuje podnikání v cestovním ruchu v Jihlavě je podle respondentů místní konkurence, slabá propagace města a výrazná sezónnost.

Seznam použité literatury

9. Vaníček, J.: Monitoring názorů podnikatelských i nepodnikatelských subjektů na cestovní ruch. Zpráva pro Magistrát města Jihlavy (2009)
10. Vaníček, J., Janoušková, E.: Marketingový výzkum v regionálním rozvoji cestovního ruchu. REGIO 2007 Konkurenceschopnost podniků, měst a regionů. Sborník z konference. ISBN 978-80-7043-633-2
11. Vaníček, J.: Plánování a regionální rozvoj cestovního ruchu v podmínkách České republiky. Studijní texty pro projekt „Podpora CR v podmínkách EU a ČR“. VŠPJ Jihlava 2007

Seznam autorů:

EKONOMIE:

Ing. Michaela Antoušková, Ph.D., Ing. Zdeňka Kroupová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6, tel: 2242338, e-mail: antouskova@pef.czu.cz

Ing. Ivana Brožová, Ph.D., Katedra ekonomiky, Provozně ekonomická fakulta, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchdol, Česká republika, tel. + 420 2 2438 2083, e-mail: brozovai@pef.czu.cz

Ing. Gabriela Červená, Czech University of Life Sciences Prague Faculty of Economics and Management, Department of Economics, Kamýcká 129, 165 21 Prague 6 - Suchdol, Phone: +420 22438 2305, fax: +420 23438 1853
cervena@pef.czu.cz,

Ing. Zdeňka Kroupová, kroupovaz@pef.czu.cz

prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Katedra ekonomie a financí, Loucká 21, 669 02 Znojmo, Česká republika, fuchs@svse.cz

Ing. Marie Prášilová, CSc., katedra statistiky, PEF, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6–Suchdol, prasilova@pef.czu.cz,

RNDr. Jan Grosz, grosz@pef.czu.cz

Bc. Veronika Hovorková, Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., Estonská 500, 101 00 Praha 10, +420 210 088 859, veronika.hovorkova@googlemail.com

Ing. Marie Janecká, Ing. Michaela Antoušková, Ph.D.; Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha, e.mail: janecka@pef.czu.cz

doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc., Ústav regionální a podnikové ekonomiky, Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií, MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, jansky@mendelu.cz,

Ing. Tomáš Lelek, Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko správní, Ústav ekonomie, Studentská 84, 532 10 Pardubice, tomas.lelek@upce.cz, 466 036 480

Ing. Edita Linhartová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, Katedra ekonomických teorií, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchdol, Email: linhartova@pef.czu.cz, tel.: +420 724 941 163

doc. RNDr. Luboš Marek, CSc., Katedra statistiky a pravděpodobnosti, Fakulta informatiky a statistiky, Vysoká škola ekonomická v Praze, marek@vse.cz, tel.: 224 095 481

Ing. Alena Melicharová, Ph.D., Ústav ekonomie, Provozně ekonomická fakulta MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: melicharova@mendelu.cz

Ing. Viera Papcunová, PhD., Ústav manažmentu a informačných technológií, Fakulta prírodných vied, Univerzita Konštantína Filozofa, Tr. A. Hlinku 1, 949 01 Nitra, tel.č.+421376408747, vpapcunova@ukf.sk

Ing. Ivana Geciková, PhD., prednosta@velkezaluzie.sk

Ing. Jozef Mušák, PhD., Jozef.Musak@pabk.sk

Bc. Gabriela Příbramská, Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., Estonská 500, 101 00 Praha 10, +420 210 088 859, pribramska@centrum.cz

Ing. Luboš Smutka, Ph.D., Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, katedra ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, Česká republika, tel.: +420 224 38 2076, e-mail: smutka@pef.czu.cz

Ing. Ondřej Škubna, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, katedra ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, Česká republika, tel.: +420 224 38 2079, e-mail: skubna@pef.czu.cz

Ing. Michal Steininger, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, katedra ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, Česká republika, tel.: +420 224 38 2059, e-mail: steininger@pef.czu.cz

Bc. Ivo Stáňa, doc. Radim Valeník, CSc., Oleksiy Zhylinkov, Vysoká škola finanční a správní o. p. s., Estonská 500, Praha 10, 101 00, telefon: 210 088 800, e-mail: sarka.bohabojova@vsfs.cz

Ing. Dana Stará, Česká zemědělská univerzita v Praze, PEF, Katedra ekonomických teorií, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6 – Suchdol, starad@pef.czu.cz, tel: +420 22438 2127

doc. Ing. Pavel Tuleja, Ph.D., Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Katedra ekonomie, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, tuleja@opf.slu.cz

Ing. Kateřina Dvoroková, Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra evropské integrace, Sokolská 33, 701 21 Ostrava, Česká republika, katerina.dvorokova@vsb.cz

Ing. Kristýna Tůmová, Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, Voroněžská 13, 461 17 Liberec, 723 111 311, kristyna.tumova@yahoo.com

Michal Tvrdoň, Katedra ekonomie, Obchodně podnikatelská fakulta SU, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, tel. 00420 596 398 460, Email: tvrdon@opf.slu.cz

Ing. Jan Vlachý, Ph.D., Točítá 44, 140 00 Praha 4, Vysoká škola finanční a správní a City University of Seattle, tel.: +420 608 265 015, E-mail: vlachy@atlas.cz

doc. 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

Ing., Mgr. Petr Wawrosz, Katedra ekonomie a mezinárodních vztahů, Vysoká škola finanční a správní o. p. s., Estonská 500, 101 00 Praha 1, ČR, E – mail: petr.wawrosz@centrum.cz

prof. Ing. Iva Živělová, CSc., Ústav regionální a podnikové ekonomiky, FRRMS MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika, e-mail: zivelova@mendelu.cz

MARKETING A MANAGEMENT:

Ing. Pavel Bachmann, PhD., Katedra managementu, Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové, tel: +420 493 332 378, email: pavel.bachmann@uhk.cz

Mgr. Šárka Borkovcová, Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, Hradební 22, Cheb 350 11, 733633336, borkovco@kmo.zcu.cz

Ing. Ondřej Dufek, DiS., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2326, e-mail: xdufek@mendelu.cz

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

prof. PhDr. Miroslav Foret, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, Česká republika, tel.: 515 224 891, e-mail: foret@svse.cz

Ing. Tomáš Kotrba, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav managementu, budova Q, Zemědělská 1, Brno 613 00, tel.: 545 13 25 24, e-mail: xkotrba@mendelu.cz

doc. Ing. Mgr. Jiří Maxa, Ph.D., Ústav elektrotechnologie, FEEC, VUT Brno, Údolní 53, 602 00 Brno, ČR, tel. 00420 541 146 356, fax 00420 541 146 147, e-mail maxa@feec.vutbr.cz

Ing. Miroslav Miller, Ph.D., Městská nemocnice Ostrava, p.o., Nemocniční 20, 728 80 Ostrava, tel.: 596 193 200, e-mail: m.miller@mnof.cz

Ing. Aleš Peprný, Ph.D., PEF MZLU v Brně, Ústav marketingu a obchodu, tel.: +420 545 132 332, email: ales.peprny@mendelu.cz

Ing. Věra Plhoňová, Ph.D., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, tel.: 515 224 891, e-mail: plhonova@svse.cz

Ing. Martin Příbyl, Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02, Znojmo, Česká republika, tel.: 515 224 891, e-mail: pribyl@svse.cz

Ing. Ondřej Dufek, DiS., Ústav marketingu a obchodu, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Zemědělská 1, 613 00, Brno, Česká republika, telefon: 545 132 3 26, xdufek@mendelu.cz

Ing. Mgr. Petra Skálová, Ph.D., Fakulta ekonomická, Západočeská univerzita, Univerzitní 8, 306 14 Plzeň, tel.: 377 633 161, fax: 377 633 002, E-mail: skalovap@keu.zcu.cz

Ing. David Špaček, Ph.D., Ing. Svatava Nunvářová, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita, Lipová 41a, 602 00 Brno, david.spacek@econ.muni.cz

Ing. Kateřina Šťastná, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Provozně ekonomická fakulta, Katedra řízení, tel.: 224382254, stastnak@pef.czu.cz

Ing. Klára Margarisová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Provozně ekonomická fakulta, Katedra řízení, tel.: 224382254, margarisova@pef.czu.cz

Ing. Lucie Stanislavská, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Provozně ekonomická fakulta, Katedra řízení, tel.: 224382254, stanislavska@pef.czu.cz

RNDr. Bohumír Štědroň, CSc., Vysoká škola ekonomická v Praze, Katedra marketingu, Náměstí Winstona Churchilla 4, Praha 3 130 67, tel.: +420 224 09 4360, e-mail: bohumir.stedron@vse.cz

Ing. Jana Halířová, České vysoké učení technické v Praze, Ústav řízení dopravních procesů a logistiky, Horská 3, Praha 2 128 03, tel.: +420 777 299 572, e-mail: halirjan@fd.cvut.cz

Mgr. Jan Svatoš, Ph.D., České vysoké učení technické v Praze, Ústav řízení dopravních procesů a logistiky, Horská 3, Praha 2 128 03, e-mail: svatoja7@fd.cvut.cz

doc. Ing. Jaroslav Světlík, Ph.D., Fakulta masmédií BVŠP, Tematínská 10, 851 05 Bratislava, jaroslav.svetlik@uninova.sk

Ing. Zuzana Tučková, Ph.D., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02, Znojmo, Česká republika, tuckova@svse.cz

Ing. Hana Urbancová, Katedra řízení, Provozně ekonomická fakulta ČZU v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchbátka, tel.: +420 224 382 026, urbancova@pef.czu.cz

doc. Ing. Anna Vaňová, Ph.D., KRRAVS, Ekonomická fakulta UMB, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: anna.vanova@umb.sk

prof. Ing. Ľudmila Nagyová, Ph.D., Katedra managementu, Vysoká škola poľnohospodárska, Tr. A. Hlinku 2, 949 67 Nitra, Slovenská republika, e-mail: ludmila.nagyova@fem.uniag.sk

Bc. Jiří Wagner, děkanát PEF MZLU v Brně, Zemědělská 1, 602 00 BRNO, 777 648 617, jiri.wagner@mendelu.cz

doc. PhDr. Miroslav Zelinský, CSc., FMK UTB Zlín, Štefánikova 2431, 760 01 Zlín, zelinsky@fmk.utb.cz

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ:

Ing. Břetislav Andrlík, Ústav účetnictví a daní, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 602 00 Brno, tel.: +420 545 132 345, e-mail: bretislav.andrlík@mendelu.cz

doc. Ing. Hana Březinová, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, tel.: 733 517 443, Hana.Brezinova@audit-habr.cz

Ing. František Kalouda, CSc., MBA, Katedra financí, ESF MU, Lipová 41a, 602 00 BRNO, Česká republika, telefon: +420 5 4949 5133, +420 604 200 491, fax: +420 5 4949 1720, E-mail: kalouda@econ.muni.cz

Ing. Petr Málek, Katedra financí, ESF MU, Lipová 41a, 602 00 BRNO, Česká republika, telefon: +420 5 4949 5830, fax: +420 5 4949 1720, E-mail: malek.petr@seznam.cz

Ing. Bc. Alois Konečný, Katedra financí, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita, Lipová 41a, Brno, 602 00, +420 54949 5830, lojza@mail.muni.cz

Ing. Bc. Mojmír Sabolovič, Ph.D., Ústav regionální a podnikové ekonomiky, FRRMS, MZLU v Brně, Zemědělská 1, 602 00 Brno, tel: +420 602 436 431, E-mail: mojmir.sabolovic@mendelu.cz

Ing. Jiří Strouhal, Ph.D. (FAIA, CAT, ECA), Vysoká škola ekonomická v Praze, Katedra finančního účetnictví a auditingu, náměstí W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, tel.: 224 095 794, fax: 224 095 198, e-mail: strouhal@vse.cz

prof. Ing. Václav Vybíhal, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, tel.: 515 224 891, e-mail: vybihal@svse.cz

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU:

Ing. Marie Hladká, Centrum pro výzkum neziskového sektoru, Vinařská 3, 603 00 Brno, Email: hladka@e-cvns.cz, telefon: 542 210 075 a Ekonomicko-správní fakulta MU, Lipová 41a, 602 00 Brno-Pisárky, hladka@e-cvns.cz

Mgr. Petr Klusáček, Ph.D., Ústav geoniky AV ČR, v. v. i., Drobného 28, 602 00 Brno, tel: +420-545-422-729, fax: +420-545-422-710, klusacek@geonika.cz

Mgr. Tomáš Krejčí, Ústav geoniky AV ČR, v. v. i., Drobného 28, 602 00 Brno, tel: +420-545-422-732, fax: +420-545-422-710, krejci@geonika.cz

Doc. RNDr. Jaromír Kolečka, CSc., Ústav geoniky AV ČR, v. v. i., Drobného 28, 602 00 Brno, tel: +420-545-422-735, fax: +420-545-422-710, kolejka@geonika.cz

RNDr. Josef Kunc, Ph.D., Katedra regionální ekonomie a správy - Ekonomicko-správní fakulta MU Brno, tel. 549493049, kunc@econ.muni.cz

Ing. Monika Sobeková Majková, PhD., Katedra ekonomiky a financí, Vysoká škola ekonomie a manažmentu verejnej správy, Bratislava, Mail: monika.sobekova.majkova@vsemvs.sk, mobil: 0902-645933

Ing. Petra Matějovská, Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, Katedra, podnikové ekonomiky, Studentská 2, 461 17 Liberec 1, e-mail: petra.matejovska@tul.cz, tel.: + 420 485 352 431

Ing. Marta Mišániová, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: marta.misaniova@umb.sk

Ing. Katarína Petriková, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: katarina.petrikova@umb.sk

Ing. Silvia Tešínska, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: silvia.tesinska@umb.sk

Ing. Jaroslava Syrovátková, Ph.D., Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, Katedra podnikové ekonomiky, E:mail: jaroslava.syrovatkova@tul.cz

Bc. Alena Vaněčková, Technická univerzita v Liberci, E.mail: alena.vaneckova5@seznam.cz

PhDr. Jindřich Urban, Ph.D., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, tel.: 515 224 891, e-mail: urban@svse.cz

doc. RNDr. Jiří Vaníček, CSc., Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16, 586 01 Jihlava, tel. 567 141 130, fax 567 300 727, email: vanicek@vspj.cz