

# **NOVÉ TRENDY – NOVÉ NÁPADY 2011**

Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference

Pod záštitou rektora SVŠE prof. PhDr. Kamila Fuchse, CSc.

SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO

# **Nové trendy – nové nápady 2011**

**Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference**

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

Příspěvky byly oponovány vedoucími jednotlivých sekcí:

EKONOMIE A HOSPODÁŘSKÁ POLITIKA: prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc.

MARKETING A MANAGEMENT: prof. Ing. Dušan Šimo, CSc.

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU: Ing. Mirka Wildmannová, Ph.D.

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ: doc. Ing. Milan Hrdý, Ph.D.

© SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO s.r.o., 2011

<http://www.svse.cz>

e-mail: [info@svse.cz](mailto:info@svse.cz)

**ISBN 978-80-87314-20-3**

## **Obsah – seznam příspěvků:**

<b>Transfery a zdanění majetku post mortem</b> Břetislav Andrlík.....	7
<b>Optimální měnová zóna</b> Petra Applová .....	17
<b>Pořadí pohledávek</b> Hana Březinová.....	33
<b>Odpovědnost při řešení problémů nadnárodních bankovních skupin</b> Josef Budík .....	38
<b>Regionální operační programy České republiky a strukturální politika Evropské unie</b> Dagmar Čámská — Jiří Klečka .....	43
<b>Lafferova křivka v podmínkách České republiky</b> Jan Černohorský .....	50
<b>Gravity model</b> DARMO Lubomír.....	65
<b>Englišovo pojetí předmětu</b> Kamil Fuchs.....	73
<b>Odkazy ze závěti jako vrcholný projev individuálního dárcovství</b> Marie Hladká .....	82
<b>NOVÉ TRENDY V KRIZOVÉM ŘÍZENÍ OBCÍ</b> ALEŠ HORČIČKA.....	89
<b>Dividendová hádanka a současné přístupy k jejímu řešení</b> Milan Hrdý – Petr Marek .....	93
<b>Právne formy podnikania obcí v Slovenskej republike</b> Ján Hudec.....	100
<b>Vliv zaměstnanosti a podnikání na kvalitu života ve vybraných mikroregionech ČR</b> Jaroslav Jánský .....	109
<b>ETHICS OF INNOVATION: NEED FOR SOCIAL INNOVATION AND SOME RECENT DEVELOPMENT</b> Irena Jindrichovska, Irina Purcarea.....	116
<b>MODERNÉ PRÍSTUPY K FINANČNÝM KRÍZAM A ICH TRANSMISNÉ MECHANIZMY</b> Marek Kálovec.....	130
<b>NOVÉ TRENDY VO FINANČNÝCH NÁSTROJOCH PODEA IFRS</b> Martina Kováčiková.....	144
<b>Projektový manažér – manažér ako každý iný?</b> Marcela Kovaľová, Gabriela Kormancová .....	149
<b>Finančný dodávateľský reťazec – nový trend v riadení pracovného kapitálu</b> Peter Krištofik.....	158
<b>Spotřební chování studentů SVŠE Znojmo v oblasti cestovního ruchu</b> Jitka Krulová.....	167
<b>Zdaňovanie výnosov cezhraničných portfóliových investícií uskutočnených prostredníctvom CIVs</b> Jana Kubicová.....	173
<b>Zneužitie medzinárodného prenájmu pracovníkov k vyhnutiu sa dani z príjmu a protopatrenia vlád</b> Jana Kubicová.....	181
<b>Současné inovační procesy v oblasti kolektivního investování a pokus o jejich zhodnocení</b> Antonín Kubíček, Petra Korbasová.....	193

<b>Vliv osobnosti manažera na volbu stylu vedení</b>	
Ladislava Kuchynková.....	200
<b>Trendy ve vývoji akciových trhů zemí Evropské unie</b>	
Lumír Kulhánek – Eva Wagnerová.....	212
<b>Účinnost protikorupční politiky v České republice</b>	
Veronika Linhartová, Jolana Volejníková .....	222
<b>ZHODNOTENIE ČLENSTVA SR V HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNII</b>	
Barbara Líšková.....	233
<b>Investície do vedy a výskumu v kontexte stratégie Európa 2020</b>	
Ivona Lukáčová.....	241
<b>Knowledge-based Approach to Decision-making Process</b>	
Jana Magdolenová .....	246
<b>Možnosti využití Edgeworthova box diagramu v neoklasickém vícefaktorovém modelu mezinárodního obchodu</b>	
Ingrid Majerová, Silvie Chudárková.....	254
<b>DPH v realitní kanceláři</b>	
Věra Minaříková .....	262
<b>Synergické efekty – základní podmínka úspěšné fúze, převzetí či restrukturalizace společnosti</b>	
Novák Josef, Petřů Naděžda .....	266
<b>Úloha samosprávy v rozvoji malého a středního podnikání v podmienkach SR</b>	
Papcunová Viera – Gecíková Ivana .....	273
<b>Výuka moderního marketingu při spolupráci akademické a korporátní sféry</b>	
Petrů Naděžda, Kašík Milan .....	284
<b>Lokální nabídka služeb hotelových zařízení ve městě Znojmě a jeho okolí</b>	
Věra Plhoňová.....	294
<b>Metódy merania monetárnej hodnoty neplatenej práce</b>	
Mariana Považanová, Jaroslav Pařa.....	301
<b>Rizika stagflace v evropské ekonomice</b>	
Luboš Smrčka — Dagmar Čámská.....	310
<b>Rozvojové aktivity obcí a jejich vliv na lokalizaci podniků</b>	
Martin Sobotka .....	323
<b>Systém řízení pohledávek v MSP – výsledky empirického výzkumu</b>	
Souček J., Kubíčková D., Bezděka Z.....	333
<b>VYUŽITÍ CRM MALÝMI A STŘEDNÍMI PODNIKY</b>	
Michal Stoklasa.....	347
<b>PROČ JE DŮLEŽITÉ ORIENTOVAT SE V NAŠEM TERCIÁRNÍM VZDĚLÁVÁNÍ?</b>	
Pavla Sýkorová .....	356
<b>Pragmatické marketingové přístupy k trvalému úspěchu podniku na trhu</b>	
Šimo Dušan.....	369
<b>Souvislost zadlužení a výkonnosti podniku</b>	
Ladislav Šiška, Lenka Lízalová .....	374
<b>Ekonomická efektívnosť zariadení sociálnych služieb v Banskobystrickom samosprávnom kraji</b>	
Jana Štrangfeldová, Zuzana Vozárová.....	381
<b>Alternativní rámec pro popis příčinných vztahů mezi společností a životním prostředím v rozvoji mikroregionu – kazuistika mikroregionu Pernštejn</b>	
Jakub Trojan .....	388
<b>Kam kráčíš, česká ekonomiko?</b>	
Pavel Tuleja .....	397

<b>MYLNÍKY VE VZTAHU VEŘEJNÉ SPRÁVY A PODNIKATELSKÝM PROSTŘEDÍM</b>	
Milan Venclík, Mirka Wildmannová .....	408
<b>Projekt Fiskální politika v kontextu světové krize a její dopady na podnikatelskou sféru</b>	
Tomáš Verner, Christiana Kliková .....	414
<b>Srovnání odlišných přístupů při posouzení corporate national image vybraných českých podniků</b>	
Jitka Veselá, Martin Příbyl.....	428
<b>Zdaňování příjmů sportovců v České republice</b>	
Jana Vrtalová .....	435
<b>Uplatnenie a znalosť guerilla marketingu na trhu potravín</b>	
Jana Zentková, Ludmila Nagyová, Anna Vaňová.....	442

## Úvod

*Vážení čtenáři,*

*publikace, do které nahlížíte, vznikla v souvislosti s konáním VI. ročníku mezinárodní vědecké konference „Nové trendy – nové nápady 2011“. Jak se již stalo tradicí, uchovala si i letošní konference poslání, s jehož záměrem bylo toto tradiční setkání ekonomů organizováno v minulých letech. Tedy přátelské setkání nad výsledky ročního bádání, s možností prezentovat výsledky vědeckovýzkumné činnosti akademických pracovníků především českých a slovenských vysokých škol.*

*I letos se potvrdilo, že svatomartinská setkání na půdě SVŠE ve Znojmě mají své pravidelné účastníky. A protože je naším zájmem, abyste svoji účast vnímali jako obohacení a zdroj dalších námětů pro tvůrčí činnost, oceníme v organizačním výboru i ve vedení školy jakékoliv Vaše připomínky, které by mohly přispět k dalšímu zkvalitňování této tradiční akce. Své náměty můžete zaslat mailem na adresu [fuchs@svse.cz](mailto:fuchs@svse.cz).*

*Do sborníku bylo zařazeno 50 kladně posouzených příspěvků. 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 Vám publikace nabídne podněty pro další vědeckovýzkumnou činnost a s jejími výsledky se budete do Znojma vracet i v příštích letech.*

*Znojmo, 24. listopad 2011*

*prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc.*

# Transfery a zdanění majetku post mortem

## Transfers and taxation of property post mortem

*Břetislav Andrlík*

### **Anotace**

Příspěvek se zabývá problematikou transferu a zdanění majetku post mortem v podmínkách České republiky. Zaměřuje se na daňové a poplatkové povinnosti vyplývající ze současně platných právních norem. Z tohoto hlediska se zabývá zejména zákonem č. 357/1992 Sb., o dani dědické dani, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, který upravuje problematiku daně dědické. Dalšími právními náklady převodů majetku post mortem jsou náklady spojené s činností veřejného sektoru, který na tyto převody dohlíží. Zejména se jedná o činnosti soudů a notářů.

### **Summary**

This paper deals with the transfer of property and taxation of property post mortem in the Czech Republic. It focuses on tax and fee obligations arising from the currently applicable legal standards. From this perspective, is primarily engaged in the Act No. 357/1992 Coll. inheritance tax, gift tax and real estate transfer tax, which regulates the issue of inheritance tax. Other legal costs post-mortem transfers of property are costs associated with the activities of the public sector, which oversees these transfers. In particular, it is the courts and notaries public.

### **Klíčová slova**

daň dědická, dědictví, převody majetku, poplatek

### **Keywords**

inheritance tax, heritage, transfers of property, charge

## **Úvod**

Dědické právo je už od pradávna považováno za velmi důležitou součást majetkového a rodinného práva. Právě to, že spojuje dva jinak odlišné právní obory, jež se vyznačují rozdílnými právními principy (vlastnictví k neživým věcem oproti emočním vztahům mezi jedinci v rodině), mu dává zvláštní místo v celém právním řádu. Charakteristickým rysem dědického práva je dědická posloupnost, která však není stejná ve všech právních systémech a mění se i v čase. Počátky dědického práva můžeme nalézt už v právu římském. V té době šlo spíše o nepsaný morální kodex a vše se odvíjelo od místních poměrů a stavu společenství (tzv. obyčejové právo). V tomto období nemělo dědické právo čistě materiální ráz, neboť s vlastnictvím přecházely na dědice také obětní povinnosti (*sacra*) a zůstavitel mohl v závěti určovat i četné mimo majetkové dispozice, jako např. poručníky pro své děti či manželku. Je tedy zřejmé, že od doby starého Říma se pohled na dědictví razantně změnil a v současné době jde zejména o vlastní převody majetku.

Co se týče následného procesu zdaňování majetku post mortem je nezbytné vymezit základní principy, které vůbec vlastní uvalení nějaké daňové povinnosti či poplatku umožňují. Daně či poplatky nelze ve vyspělých tržních ekonomikách ukládat bez jasné opory v právním předpise. V podmínkách České republiky mohou být daně vybírány na základě zákona, kde je toto oprávnění stanoveno zákonem č. 2/1993 Sb., listina základních práv a svobod, ve znění pozdějších právních předpisů, který možnost státu ukládat daně a poplatky stanovuje v článku 11 odst. 5. Uvedený právní předpis však toto právo omezuje do té míry, že veškeré daně a poplatky není možné ukládat nařízenými či vyhláškami, ať ústředních orgánů státu či orgánů místních samospráv, ale pouze na základě zákona. Příjmy daňového charakteru představují v České republice nejdůležitější složku příjmů státního rozpočtu či příjmů rozpočtu územně

samosprávných jednotek a do budoucna nelze očekávat, že by tato skutečnost měla být jiná. Bez daňových příjmů by nemohl fungovat státní aparát, nebyly by financovány veřejné statky, které slouží všem občanům bez rozdílu jejich podílu na příjmech veřejných rozpočtů (zejména v oblasti sociální, školství, zdravotnictví, atd.). Redistribuce akumulovaných příjmů získaných formou daní tak plní jednu ze základních funkcí daní vymezenou odbornou literaturou. Daňové zákony a jejich uplatňování v České republice dělíme na dvě základní oblasti, a to hmotně právní oblast a procesně právní oblast. Hmotně právní úpravou daní rozumíme tyto základní teze: kdo má platit daň (určení subjektu daně), z čeho se má daň platit (určení předmětu daně a základu daně), kolik se má platit (určení sazby daně, např. progresivní sazba daně) a jakým způsobem se má daň platit (zpravidla se jedná o povinnost vyplnit a odevzdat v termínu daňové přiznání). V České republice, ve vztahu ke sledované majetkové dani, je hlavní hmotně právní úpravou zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, ve znění pozdějších právních předpisů. Oblast procesně právní řeší postup daňových subjektů při daňovém řízení, tzv. správu daně. Správou daně se rozumí právo činit opatření potřebná ke správnému a úplnému zjištění, stanovení a splnění daňové povinnosti, zejména právo vyhledávat daňové subjekty, daně vyměřit, vybrat, vyúčtovat, vymáhat a kontrolovat jejich splnění ve stanovené výši a době. Procesně právní norma stanovuje tezi, která má odpovědět na otázku, jaká pravidla účastníci daňového řízení mají dodržovat. V České republice je hlavní procesně právní normou zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších právních předpisů.

## **Cíl a použité postupy**

Cílem tohoto příspěvku je provést komplexní deskripci a analýzu zejména právních předpisů vztahujících se k problematice transferu a zdaňování převodů majetku post mortem. Záměrem příspěvku je tedy zejména vymezit veškeré právně zakotvené náklady související s těmito převody a při analýze se zaměřit zejména na daňové povinnosti vůči státu formou daně dědické a na vlastní poplatky související s procesem dědického řízení či odměnami notářů.

Pro realizaci stanoveného cíle je třeba prostudovat řadu odborných zdrojů zejména právních norem, 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. Následně s využitím metody dedukce a syntézy jsou formulovány závěry.

## **Dosažené výsledky a diskuse**

Vlastní proces nabývání majetku post mortem je zatížen celou řadou právních úkonů přinářejících náklady, které nesou subjekty označované v právní terminologii pojmem dědic. Jak již bylo zmíněno výše, dědické řízení je zatíženo náklady na vlastní dědické řízení či odměnu notáře, ale také daní dědickou.

Dani dědické podléhá nabytí majetku, které subjekt získává bez poskytnutí protihodnoty, a tím dochází ke zvětšení jmění nabyvatele. Předchůdcem daně dědické byly notářské poplatky z dědictví, které upravoval zákon č. 146/1984 Sb., o notářských poplatcích. Od roku



1993 je tento zákon nahrazen zákonem č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí (dále DDZPN). Dědická daň je jednorázovou majetkovou daní z kapitálových transferů, jejímž předmětem je bezúplatné nabytí majetku na základě dědictví<sup>1</sup> ze závěti<sup>2</sup> nebo ze zákona v důsledku úmrtí zůstavitele<sup>3</sup>. Děděním rozumíme zákonem stanovený způsob nabytí majetku jednotlivými dědici. Okamžikem nabytí dědictví se rozumí, dle § 460 ObčZ., den smrti zůstavitele.

Poplatníkem daně je dědic nebo jednotliví dědici, kteří nabyli dědictví nebo jeho část ze zákona či ze závěti nebo z obou těchto důvodů (§ 461 ObčZ.). Z obou uvedených právních důvodů se nabude dědictví podle pravomocného rozhodnutí příslušného orgánu, jímž bylo řízení o dědictví skončeno. Na území České republiky je tímto rozhodnutím, dle § 175a odst. 3 OSŘ, rozhodnutí soudu. Dědicem může být fyzická i právnická osoba nebo stát. Pokud dědictví nenabude žádný dědic, připadne dědictví státu (dle § 462 ObčZ.). Jedná se o tzv. odúmrtí. Stát, jakožto dědic, je dle § 20 DDZPN od daně osvobozen. Za den nabytí dědictví se považuje den úmrtí zůstavitele (§ 461 ObčZ.). Jestliže dědictví připadne dvěma nebo více dědicům do spoluvlastnictví, musí uhradit daň každý podle svého podílu. V případě, že se dědici stanou osoby nezpůsobilé k právním úkonům či děti, pak za ně jednájí, dle § 26 a násl. ObčZ., jejich zákonní zástupci.

Pro účely výpočtu daně dědické jsou poplatníci rozděleni, dle § 11 DDZPN, do tří skupin podle příbuzenského nebo jiného<sup>4</sup> vztahu mezi dědicem a zůstavitelem.

- Do I. skupiny dědiců patří příbuzní v řadě přímé (děti, rodiče, prarodiče) a manželé.
- Do II. skupiny osob patří příbuzní v řadě pobočné<sup>5</sup>, a to sourozenci, synovci, neteře, strýcové a tety. Tento výčet osob v řadě pobočné je taxativní, proto jej nelze dále rozšiřovat. Dále do této skupiny patří také manželé dětí (zeť, snacha), děti manžela (nevlastní děti), rodiče manžela (tchán, tchýně), manželé rodičů (nevlastní rodiče) a osoby, které se zůstavitelem žily nejméně po dobu jednoho roku před smrtí zůstavitele ve společné domácnosti,<sup>6</sup> a které z tohoto důvodu pečovaly o společnou domácnost nebo byly odkázány výživou na zůstavitele.
- Do III. skupiny patří ostatní fyzické osoby a právnické osoby.

Předmětem daně dědické je nabytí majetku děděním, do kterého zahrnujeme:

- *nemovitý majetek* – pod pojmem nemovitosti jsou rozuměny
  - věci nemovité, kterými jsou ve smyslu § 119 odst. 2 ObčZ. pozemky a stavby spojené se zemí pevným základem,
  - byty a nebytové prostory, které jsou definovány v zákoně č. 72/1994 Sb., jímž se upravují některé spoluvlastnické vztahy k budovám a některé vlastnické vztahy k bytům a nebytovým prostorům a doplňující některé zákony (zákon o vlastnictví bytů). Bytem se, dle § 2 tohoto zákona, rozumí místnost nebo soubor místností, které jsou na základě rozhodnutí stavebního úřadu určeny k bydlení. Nebytovým prostorem je místnost nebo soubor místností, které jsou dle rozhodnutí stavebního úřadu určeny k jiným účelům než k bydlení. Za

<sup>1</sup> Dědictví vyjadřuje souhrn majetku děděného na základě pozůstalosti.

<sup>2</sup> Závěť je dokument, v němž je zakotven jednostranný právní úkon zůstavitele, který činí pořízení o svém majetku a musí být pořízena zákonem stanovenými formami uvedenými v § 476 – § 480 ObčZ.

<sup>3</sup> Zůstavitelem se označuje fyzická osoba, jejíž majetek je předmětem dědění.

<sup>4</sup> Příbuzenským vztahům vzniklým narozením jsou naroveň postaveny vztahy založené osvojením.

<sup>5</sup> § 117 ObčZ. definuje stupně příbuznosti dvou osob

<sup>6</sup> viz § 115 ObčZ

nebytové prostory se nepovažují příslušenství bytu nebo příslušenství nebytového prostoru ani společné části domu, přičemž pojem „příslušenství“ je vymezen § 121 ObčZ.

- *movitý majetek* – pod pojmem movitý majetek jsou rozuměny
  - věci movité, ve znění § 119 odst. 1 ObčZ., jsou věci, které nemají povahu věci nemovité (např. nábytek, automobil, obrazy, šperky),
  - cenné papíry, které jsou upraveny zákonem č. 591/1992 Sb., o cenných papírech. Dle § 1, uvedeného zákona, se za cenné papíry považují zejména akcie, zatímní listy, podílové listy, dluhopisy, investiční kupóny, listinné kupóny, opční listy, směnky, šeky, náložné listy, skladištní listy a jiné listiny, které jsou za cenné papíry prohlášeny zvláštními právními předpisy,
  - peněžní prostředky v české a cizí měně (dle § 21 odst. 3 zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku, se peněžní prostředky v cizí měně přepočítají na české koruny kurzem devizového trhu ČNB platným ke dni ocenění a tento den je totožný se dnem smrti zůstavitele),
  - pohledávky vůči fyzickým i právnickým osobám, jejichž předmětem může být jak peněžní, tak věcné plnění, pokud pohledávky nezanikají smrtí zůstavitele, dle 525 ObčZ. Může se jednat např. o pohledávky autora ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) nebo majetkové podíly stanovené podle zákona č. 42/1992 Sb., o úpravě majetkových vztahů a vypořádání majetkových nároků v družstvech,
  - majetková práva a jiné majetkové hodnoty. Mezi majetková práva patří zejména věcná břemena upravená v § 151n a násl. ObčZ, která omezovala vlastníka nemovité věci ve prospěch zůstavitele a bude omezovat ve prospěch nabyvatele tak, že byl a bude povinen něco trpět, něčeho se zdržet nebo něco konat. Dále např. majetková práva vyplývající z průmyslových práv, práv na ocenění výrobně technických poznatků (know-how). Mezi jiné majetkové hodnoty náleží např. podíly v obchodních společnostech nebo účasti v družstvech, podíly z vypořádání společného jmění manželů.

Z nemovitostí ležících v cizině se daň nevybírá. V okamžiku stanovení předmětu daně je velmi důležité občanství a trvalý pobyt zůstavitele, dle zákona č. 133/2000 Sb., o evidenci obyvatel a rodných číslech a o změně některých zákonů (zákon o evidenci obyvatel), v době jeho úmrtí. Pokud byl zůstavitel občanem ČR a měl na jejím území trvalý pobyt, vztahuje se daň na celý jeho movitý majetek v tuzemsku i v cizině. V případě, že zůstavitel byl občanem ČR, ale neměl trvalý pobyt na jejím území, daň se vybírá z movitého majetku, který se nachází na území ČR. Pokud zůstavitel není občanem ČR a neměl trvalý pobyt na jejím území, tak se daň vybírá pouze z jeho movitého majetku v tuzemsku. Aspektem, který je třeba zdůraznit u těchto mezinárodně posuzovaných případů, je platnost mezinárodních smluv, které jsou nadřazeny právní úpravě České republiky.

Základ daně je upraven v § 4 DDZPN. Základem daně se rozumí cena nabytého majetku jednotlivým dědicem, která je stanovena v dědickém řízení, snižena o:

- prokázané dluhy zůstavitele (např. dlužné daně, poplatky), které přešly na dědice, odpovědnost dědice za dluhy zůstavitele do výše ceny nabytého dědictví je stanovena v § 470 ObčZ.,
- cenu majetku osvobozeného od daně dědické,

- přiměřené náklady spojené s pohřbem zůstavitele<sup>7</sup>,
- odměnu notáře<sup>8</sup> a hotové výdaje notáře pověřeného soudem k úkonům v řízení o dědictví, ve smyslu § 106 až 109 zákona č. 358/1992 Sb., o notářích a jejich činnosti (notářský řád), ve znění pozdějších právních předpisů. Výše odměny notáře, jako soudního komisaře, je stanovena vyhláškou č. 196/2001 Sb., o odměnách a náhradách notářů a správců dědictví, ve znění pozdějších právních předpisů<sup>9</sup> spojené s řízením o dědictví.
- cenu jiných povinností uložených v řízení o dědictví,
- dědickou dávku prokazatelně zaplacenou jinému státu, je-li majetek předmětem daně jak v cizině, tak v tuzemsku.

Uvedené prokázané dluhy, odměna notáře a hotové výdaje, náklady spojené s pohřbem a dědická dávka se odečtou ve výši odpovídající poměru dědicem zděděného majetku, který není od daně osvobozen, k celkové hodnotě majetku (osvobozeného i neosvobozeného) nabytého jednotlivým dědicem. Počítá se tzv. poměrný odpočet. Výše těchto dluhů a nákladů se vypočte na celé Kč bez zaokrouhlení. Cena jiných povinností vázících se jen k určité části dědictví se odečte pouze od této části dědictví.

Poměrný odpočet = (cena majetku neosvob. / celk. hodnota majetku nabytého dědicem) x dluhy

Cena majetku nabytého na základě dodatečného projednání dědictví se sčítá s cenou majetku nabytého v dřívějším dědickém řízení. Pro odčitatelné položky platí výše uvedené odstavce § 4 DDZPN. Pokud byla daň dědická z nabytí majetku v původním dědickém řízení již vyměřena, započítá se na daň vyměřenou ze základu daně z celkově nabytého majetku. Při řízení o dědictví je třeba si uvědomit, že přijmutím dědictví přecházejí na dědice i všechny dluhy, které vznikly před úmrtím dané fyzické osoby. Dědic za zděděné dluhy odpovídá však jen do výše zděděného majetku, dle § 470 ObčZ. Ze zákona je možné dědictví i odmítnout, dle § 463 ObčZ. V tom případě pak majetek i s dluhy přechází na stát, který z něj nejprve uhradí náklady řízení (tedy poplatky za notáře, popř. další výdaje) a teprve poté dluhy. Daňový základ se dle § 17 DDZPN zaokrouhluje na celé stokoruny nahoru a vypočtená daň na celé koruny nahoru.

Sazby daně jsou klouzavě progresivní a jejich velikost je závislá na zařazení dědice do skupiny dle příbuzenských vztahů (viz výše). Z teoretického hlediska má sazba daně plnit zásadu daňové spravedlnosti tím, že s růstem daňového základu roste i sazba daně. Tato teoretická zásada je zřetelně viditelná i v případě nižších sazeb u osob zařazených do I. skupiny a II. příbuzenských vztahů, které k sobě mají blízký rodinný či jiný osobní vztah (oproti osobám zařazeným do III. skupiny příbuzenských vztahů). V současné době je ovšem velmi diskutabilní, zda je opravdu nutné, aby v zákoně byly uvedeny sazby pro I. a II. skupinu

<sup>7</sup> Za náklady spojené s pohřbem jsou správcem daně uznávány zejména náklady na uložení zemřelého v chladicí komoře, tisk a roznáška smutečních oznámení, přeprava a ustrojení zemřelého, smuteční obřad, hudba či květinová výzdoba. Naproti tomu náklady na pronájem kulturního zařízení a uspořádání hostiny pro smuteční hosty již uznané nejsou.

<sup>8</sup> Odměnou notáře je rozuměn poplatek, který je stanoven vyhláškou Ministerstva spravedlnosti a jako takový představuje odměnu notáře za úkony provedené v řízení o dědictví. Je důležité rozlišovat, že platba zaplacená notáři není daní dědickou, ale příjmem notáře za jeho práci. Řada poplatníků si tyto pojmy plete, kdy důvodem může být například fakt, že se v době před vznikem daňové soustavy v lednu 1993 z nabytí majetku děděním platily notářské poplatky. Nicméně platí, že takto vynaložené výdaje je možno odečíst od základu daně dědické.

<sup>9</sup> V současné době je v platnosti vyhláška ze dne 2. června 2009, kterou se mění vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 196/2001 Sb., o odměnách a náhradách notářů a správců dědictví, ve znění pozdějších právních předpisů.

příbuzenských vztahů, když, dle § 19 odst. 1 DDZPN, je nabývání majetku děděním mezi těmito osobami od daně osvobozeno.

**Tab. 1: Sazba daně dědické a daně darovací u osob zařazených do III. skupiny**

Základ daně		Výše daně
přes Kč	do Kč	
-	1 000 000	7 %
1 000 000	2 000 000	70 000 Kč a 9,0 % ze základu přesahujícího 1 000 000 Kč
2 000 000	5 000 000	160 000 Kč a 12,0 % ze základu přesahujícího 2 000 000 Kč
5 000 000	7 000 000	520 000 Kč a 15,0 % ze základu přesahujícího 5 000 000 Kč
7 000 000	10 000 000	820 000 Kč a 18,0 % ze základu přesahujícího 7 000 000 Kč
10 000 000	20 000 000	1 360 000 Kč a 21,0 % ze základu přesahujícího 10 000 000 Kč
20 000 000	30 000 000	3 460 000 Kč a 25,0 % ze základu přesahujícího 20 000 000 Kč
30 000 000	40 000 000	5 960 000 Kč a 30,0 % ze základu přesahujícího 30 000 000 Kč
40 000 000	50 000 000	8 960 000 Kč a 35,0 % ze základu přesahujícího 40 000 000 Kč
50 000 000	a více	12 460 000 Kč a 40,0 % ze základu přesahujícího 50 000 000 Kč

V současné době se dědická daň platí pouze v případě, že dědí po zůstaviteli osoby uvedené ve III. skupině, pro které platí výše uvedené sazby daně. Výsledná částka se násobí koeficientem 0,5, který daňovou povinnost snižuje na polovinu, dle § 14 odst. 2, (rozdíl oproti dani darovací).

U osob ve III. skupině je od dědické daně **osvobozeno** nabytí:

- movitých věci osobní potřeby (u fyzických osob), pokud tyto věci po dobu 1 roku před jejich nabytím dědicem nebyly součástí obchodního majetku zůstavitele (dle § 6 odst. 1 ObchZ.), včetně podílů dědiců vyplácených z tohoto majetku a podílů odvozených ze společného jmění manželů zaniklého v důsledku úmrtí jednoho z nich, pokud jejich celková cena nepřevyšuje 20 000 Kč u každého jednotlivého poplatníka dle § 19 odst. 2 písm. a),
- vkladů na účtech u bank, které nebyly zřízeny pro podnikatelské účely, peněžních prostředků v české nebo cizí měně a cenných papírů v tuzemsku, včetně podílů dědiců vyplácených z tohoto majetku a podílů odvozených ze společného jmění manželů zaniklého v důsledku úmrtí jednoho z nich, pokud úhrnná částka všech těchto hodnot nepřevyšuje 20 000 Kč u každého jednotlivého poplatníka dle § 19 odst. 2 písm. b).

Daň se vybere jen z té části ceny, dvou výše uvedených skupin movitých věcí nebo podílu na těchto věcech nabývaných každým nabyvatelem, která převyšuje částku 20 000 Kč.

- částek, které se podle zákona o penzijním připojištění se státním příspěvkem stávají předmětem dědictví (dle § 25 zákona č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění se státním příspěvkem a o změnách některých zákonů souvisejících s jeho zavedením).

Dále je od daně dědické dle § 20 DDZPN osvobozeno např.:

- nabytí majetku státem či veřejnými vysokými školami,
- nabytí majetku určeného pro financování v oblasti kultury, školství, vědy, výzkumu, sportu, zdravotnictví, apod.,
- dědictví nabyté církvemi, nadacemi a obecně prospěšnými fondy, apod.

Daň dědická se také neplatí v případě, kdy dědic zdědí movitý majetek po zůstaviteli, který byl pověřeným zástupcem cizího státu v České republice, případně příslušníkem jeho rodiny žijícím s ním ve společné domácnosti, nebo jinou osobou, jíž příslušely diplomatické výsady, imunity a nebyla občanem České republiky.

Poplatník daně musí podat daňové přiznání do 30 dnů ode dne, kdy pravomocně skončilo dědické řízení (nabylo právní moci). Pokud poplatník podal řádné daňové přiznání a před uplynutím lhůty pro podání řádného daňového přiznání zjistí chybu, může podat opravné daňové přiznání. Pro vyměřovací řízení správce daně použije tohoto opravného přiznání a k přiznání předchozímu nepřihlíží. Za situace, kdy již nelze podat opravné daňové přiznání a poplatník zjistí, že jeho daňová povinnost má být vyšší, než jeho poslední známá daňová povinnost, je povinen předložit do konce měsíce následujícího po tomto zjištění dodatečné daňové přiznání a v této lhůtě je dodatečná daň splatná. Pokud poplatník naopak zjistí, že měla být jeho povinnost nižší, má možnost podat dodatečné daňové přiznání na nižší daňovou povinnost, za podmínek uvedených v § 141 odst. daňového řádu (dále DR). Správce daně, kterým je finanční úřad dle místní příslušnosti, vyměří daň rozhodnutím (platebním výměrem) na základě podaného daňového přiznání k dani dědické, v němž poplatník uvedl rozhodné skutečnosti pro vyměření daně a odešle ho poplatníkovi daně dědické. Daň je, dle § 18 DDZPN, splatná do 30 dnů od doručení platebního výměru. Činí-li daň dědická méně než 100 Kč, daňové přiznání se podává podle stanovených podmínek, vyměřenou daň správce daně nepředepíše a poplatník daň neplatí. Jestliže poplatník daně nezaplatí splatnou daň v den její splatnosti, vzniká mu povinnost uhradit úrok z prodlení, který se stanovuje dle § 252 odst. 2 DR. Úrok z prodlení se u daně dědické nepředepíše a poplatník daně ho neplatí, jestliže jsou splněny podmínky stanovené v zákoně a jeho výše nepřesáhne částku 200 Kč. Daň ve smyslu § 22 DDZPN nelze vyměřit ani doměřit po uplynutí tří let od konce kalendářního roku, v němž vznikla povinnost podat daňové přiznání. Jestliže byl před uplynutím této tříleté lhůty učiněn úkon směřující k vyměření nebo jejímu dodatečnému stanovení, běží tříletá lhůta znovu od konce roku, v němž byl poplatník o tomto úkonu zpraven. Vyměřit a doměřit daň však lze nejpozději do deseti let od konce kalendářního roku, v němž vznikla povinnost podat daňové přiznání. Vůči správci daně mají oznamovací povinnost katastrální úřady, v případech zápisů změn vlastnických či jiných věcných práv do katastru nemovitostí. Tato oznamovací povinnost a předání dokumentů správci daně může být správcem daně využita za situace, že poplatník daně nepodal daňové přiznání včas, a ani po výzvě správce daně, nebo neodstranil na výzvu ve stanovené lhůtě vady.

Další skupinou nákladů dědického řízení jsou náklady na vlastní dědické řízení a odměnu notáře.

Náklady na řízení dle § 137 odst. 1 občanského soudního řádu (dále o. s. ř.), jsou zejména hotové výdaje účastníků a jejich zástupců, včetně soudního poplatku, ušlý výdělek účastníků a jejich zákonných zástupců, odměna notáře za prováděné úkony soudního komisaře a jeho hotové výdaje, odměna správce dědictví a jeho hotové výdaje. Vzhledem k tomu, že v řízení o dědictví může notář zastupovat účastníky, patří odměna advokáta či notáře za zastupování v řízení o dědictví vždy k nákladům řízení. Odměna notáře a správce dědictví a jejich hotové výdaje jsou dokonce náklady, které se nemohou vyskytnout v jiném řízení než právě v řízení o dědictví. Dalšími náklady dědického řízení jak uvádí MIKEŠ a MUZIKÁŘ (2007), které nejsou v ustanovení zákona výslovně uvedeny, budou např. náklady neodkladného opatření, především pak náklady spojené s úschovou u peněžního ústavu či schovatele. Odměna za zastupování patří k nákladům řízení jen tehdy, je-li zástupcem advokát nebo notář v rozsahu

svého oprávnění stanoveného zvláštními předpisy dle § 137 odst. 2 o. s. ř., a podle § 3 zák. č. 358/1992 Sb., o notářích a jejich činnosti (notářský řád), ve znění zákona č. 227/2009 Sb.

Výše soudních poplatků je stanovena pro dědické řízení v první příbuzenské skupině podle § 11 odst. 1 písm. f) zák. č. 549/1991 Sb., o soudních poplatcích, v platném znění. Z tohoto ustanovení vyplývá, že nabývání majetku v této skupině příbuzenských vztahů je od dědických poplatků osvobozeno. Soudní poplatek se tedy neplatí ani z podání návrhu na zahájení dědického řízení, neboť i poplatek z návrhu podle § 1 odst. 1 písm. a) zák. č. 549/1991 Sb., o soudních poplatcích je poplatkem za řízení před soudem. Pro ostatní dědické skupiny se stanovuje výše soudního poplatku dle sazebníku poplatků k zákonu č. 549/1991 Sb., o soudních poplatcích. V roce 2011 vybrané poplatky ve vztahu k dědickému řízení činí:

- za odvolání proti rozhodnutí soudu ve věci samé, podle předmětu odvolacího řízení 2 000 Kč,
- za dovolání proti rozhodnutí soudu ve věci samé, podle předmětu dovolacího řízení 10 000 Kč,
- za žalobu na obnovu řízení 5 000 Kč,
- za žalobu pro zmatečnost 5 000 Kč.

Notáři náleží nejen odměna za provedené úkony v rámci řízení o dědictví, ale i náhrada hotových výdajů souvisejících s řízením a náhrada za promeškaný čas. Odměny notářů a úhrady vynaložených výdajů upravuje s účinností od 1. července 2001 vyhláška č. 196/2001 Sb., o odměnách a náhradách notářů a správců dědictví, nyní ve znění vyhlášky č. 42/2002 Sb., vyhlášky č. 403/2005 Sb., vyhlášky č. 399/2006 Sb., a vyhlášky č. 167/2009 Sb., o odměnách a náhradách notářů a správců dědictví. Notář má nárok na náhradu hotových výdajů účelně vynaložených v souvislosti s prováděním úkonů. Hotovými výdaji jsou dle § 16 vyhlášky č. 196/2001 Sb. zejména soudní a jiné poplatky, cestovní výdaje, poštovné, telekomunikační poplatky, znalecké posudky a odborná vyjádření, překlady, opisy, fotokopie a náhrady nákladů na vložení či získání dat z centrálních informačních systémů. Notář se může s dědicem dohodnout na paušální částce jako úhradě veškerých nebo některých hotových výdajů, jejichž vynaložení se předpokládá v souvislosti s prováděním úkonu. Dědic pak nemůže požadovat při vyúčtování specifikaci těchto hotových výdajů a notář nemůže požadovat náhradu těch hotových výdajů, o něž byla dohodnutá paušální částka překročena, pokud se nedohodnou jinak, viz § 17 vyhlášky č. 196/2001 Sb.

Při určování výše odměny notáře se postupuje podle notářského tarifu, kde rozhodující je především způsob ukončení řízení o dědictví. V případě, že bylo řízení ukončeno rozhodnutím ve věci, odměna je závislá na obvyklé ceně majetku zůstavitele, který byl předmětem dědictví (MIKEŠ, MUŽIKÁŘ, 2007). V případě vydání usnesení o zastavení řízení o dědictví, je stanovena odměna soudního komisaře dle § 11 vyhlášky č. 196/2001 Sb., o odměnách a náhradách notářů a správců dědictví, pevnou částkou 400 Kč. Pro ostatní případy je stanovena minimální částka patřící notáři a to ve výši 600 Kč. Odměna se vypočítá ze základu obvyklé ceny zůstavitelova majetku, který se stal předmětem řízení o dědictví podle § 12 odst. 1 vyhlášky č. 196/2001 Sb., sazbou, která není konstantní, ale klesá se zvyšujícím se základem.

**Tab. 2: Sazba odměn notáři**

<i>Položka</i>	<i>Částka ze základu v Kč</i>	<i>Výše odměn notáře v %</i>
z první	100 000	2,00
z přebývajících částky až do	500 000	1,20
z přebývajících částky až do	1 000 000	0,90
z přebývajících částky až do	3 000 000	0,50
z přebývajících částky až do	20 000 000	0,10
z částky nad	2 000 000	nezapočítává se

Dle § 14 odst. 1 vyhlášky č. 196/2001 Sb., může soudní komisař v určitých případech svou odměnu zvýšit, a to až o 100 %, pokud úkony notáře v řízení o dědictví byly mimořádně obtížné nebo časově náročné.

Náhrady za promeškaný čas dle § 20 vyhl. č. 196/2001 Sb., náleží notáři při úkonech, prováděných na jiném místě než v kanceláři notáře nebo v místě konání jeho úředních dnů, za čas strávený cestou do tohoto místa a zpět, a za čas strávený čekáním na provedení úkonu z důvodu na straně žadatele. Náhrada činí 50 Kč za každou započatou čtvrt hodinu.

Poslední složka nákladů je vymezena jako odměna správce dědictví. Správce dědictví může být ustanoven buď zůstavitelem, nebo usnesením soudu. Jeho povinností je zajistit, aby v průběhu dědického řízení byly prováděny úkony nezbytné k uchování majetkových hodnot náležejících do dědictví. Stejně jako notář, má správce dědictví právo na odměnu a náhradu hotových výdajů, a to podle § 480c odst. 1 o.z. Odměna správce dědictví je odvozena jednak od obvyklé ceny zůstavitelova majetku, k jehož správě byl správce dědictví ustanoven a jak dlouho správu vykonával. Vzhledem k tomu, že správce nemusí být vždy ustanoven správcem celého dědictví, nebude základem jeho odměny, na rozdíl od odměny notářů, vždy obvyklá cena dědictví jako celku, ale podle okolností jen obvyklá cena určité části dědictví (MIKEŠ, MUZIKÁŘ, 2007). Základní sazby pro výpočet odměny správce jsou shodné jako u odměn notáře, ale jen v případě, že správce vykonával podle § 23 vyhlášky správu majetku nebo jeho části po dobu 4 měsíců. V případě vykonávání správy majetku delší nebo kratší dobu, odměna se přiměřeně zvýší nebo sníží.

## **Závěr**

Příspěvek se zabývá problematikou transferů majetku post mortem a zejména náklady spojenými s tímto procesem. Celý tento nákladový proces pro subjekty označované v právní terminologii jako dědicové byl rozdělen na povinnosti vyplývající ze zákona č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí ve znění pozdějších právních předpisů a na povinnosti vázící k samotnému procesu označovaných jako náklady na dědické řízení a odměnu notářů. Z uvedeného tedy jednoznačně vyplývá, že převody majetku post mortem podléhají jak daňovým povinnostem, tak poplatkovým povinnostem za činnost veřejného sektoru.

Z provedené deskripce a analýzy zmíněných nákladů lze jednoznačně určit, že náklady dědiců z pohledu daně dědické jsou díky současnému znění právního předpisu velmi malé téměř

nulové. Toto tvrzení se opírá zejména o skutečnost plného osvobození od daně dědické dědiců v první a druhé skupině příbuzenských vztahů. Toto osvobození vedoucí k minimálnímu inkasnímu příjmu veřejného rozpočtu, jak uvádí ANDRLÍK (2010), je však v podmínkách Evropské unie naprosto ojedinělé. Vlastní orientace dědiců v celkových nákladech skutečnosti, že zdědí nějaký majetek buď movité či nemovité podoby po zůstaviteli je obecně problematická. Toto tvrzení lze jednoznačně opřít o provedenou analýzu právních předpisů a to zejména vážící se k problematice nákladů spojených s dědickým řízením a odměnou notářů. Zde lze také nalézt osvobození od soudních poplatků u dědiců v první skupině příbuzenských vztahů, nicméně všechny ostatní poplatky jsou uvaleny na dědice bezrozdílu příbuzenského vztahu.

## Literatura

ANDRLÍK, B. *Transferové daně v zemích Evropské unie*. 1.vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM 2010, 204 s. ISBN 978-80-7204-716-1.

MIKEŠ, J.; MUZIKÁŘ, L. *Dědické právo*. 2.vyd. Praha: Linde, 2007, 351 s. ISBN 978-80-7201-674-7.

Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, ve znění jednotlivých novelizací.

Zákon č. 2/1993 Sb., listina základních práv a svobod, ve znění pozdějších právních předpisů.

Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád, ve znění pozdějších právních předpisů.

Zákon č. 146/1984 Sb., o notářských poplatcích

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších právních předpisů.

Zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád, ve znění pozdějších právních předpisů.

Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších právních předpisů.

Zákon č. 358/1992 Sb., o notářích a jejich činnosti (notářský řád), ve znění pozdějších právních předpisů.

Zákon č. 549/1991 Sb., o soudních poplatcích, v platném znění

Vyhláška Ministerstva spravedlnosti č. 196/2001 Sb., o odměnách a náhradách notářů a správců dědictví, ve znění pozdějších předpisů.

Břetislav Andrlík, Ing., Ph.D., Katedra financí a účetnictví, Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, e-mail: andrlík@svse.cz.



# Optimální měnová zóna

*Petra Applová*

**Anotace:** Cílem předkládaného článku je v první řadě přiblížit a shrnout vývoj teorie optimálních měnových zón, včetně definování kritérií OCA, benefitů a nákladů souvisejícími se vstupem do měnové unie. Příspěvek se ve svém závěru zaměřuje na úvahy, zda lze v současné době považovat a označovat Eurozónu za optimální měnovou oblast.

**Klíčová slova:** optimální měnová zóna (OCA), Eurozóna

## Úvod

K dnešnímu dni používá v rámci Evropské unie společnou měnu již 17 států z celkového počtu 27 členských zemí. Evropská unie byla v posledních deseti letech rozšířena celkem o 12 evropských ekonomik, z nichž v současnosti je již 5 členem Evropské hospodářské a měnové unie. Ovšem i zbylé „nově příchozí“ ekonomiky, včetně České republiky, se zavázaly v nadcházejících letech do Eurozóny vstoupit. Nezbytnou podmínkou pro vstup do společné Evropské hospodářské a měnové unie, tedy pro přijetí jednotné měny Euro, je nutné plnění tzv. Maastrichtských konvergenčních kritérií a též absolvování přechodného režimu ERM II po dobu dvou let. *Podobný ekonomický a hospodářský vývoj a hospodářská struktura jednotlivých členů měnové unie* jsou požadovány především z toho důvodu, že *snižují riziko výskytu tzv. asymetrických šoků, tj. událostí, které nestejně zasáhnou členské země měnové unie* (Helísek, 2010). Argumentem pro stanovení uvedených kritérií byla skutečnost, že makroekonomická situace v jednotlivých členských zemích Evropské unie byla značně odlišná a převládal názor na nedostatečnou připravenost na plnění požadované měnové a fiskální disciplíny. Právě proto byl připraven „výběrový“ proces skládající se z následujících pěti konvergenčních kritérií – z cenové stability, z dlouhodobé nominální úrokové sazby, ze stability měnového kurzu, z deficitu státního rozpočtu a z veřejného dluhu. Nesmíme však zapomenout na skutečnost, že i po úspěšném splnění těchto kritérií bude nutné uvážlivé hospodaření s veřejnými financemi, neboť členstvím v Eurozóně jsou státy opět vázány pravidly, tentokrát pravidly Paktu stability a růstu. V současné době jsou kritéria konvergence „pod odbornou kritikou“, neboť byla stanovena více než ekonomicky politicky, což dokládá vývoj většiny ekonomik celé Evropské unie. Smyslem kritérií sice bylo zajistit, aby se členy jednotné měnové unie staly pouze země stabilní, tak aby neohrožovaly celistvost a stabilitu celé Eurozóny, ovšem jejich rigidita a i určitá volnost plnění přispěly také k dnešní ekonomické situaci v Evropě.

Členství v Eurozóně znamená pro státy ztrátu národní monetární politiky jako jednoho z nástrojů makroekonomické stabilizační politiky, čímž roste důležitost politiky fiskální, která zůstává v kompetenci jednotlivých států. Dílčí státní fiskální politiky ovšem nemají vliv jen na daný stát, ale ovlivňují i ostatní státy vlivem tzv. efektu přelévání, který vyjadřuje samovolné a plynulé rozšiřování integrace.

Mezi zásadní teoretická východiska pro různé analýzy stupně sladění jednotlivých evropských ekonomik s Evropskou unií patří tzv. teorie optimální měnových zón (Optimum Currency Areas, OCA). Aplikování této teorie pomáhá určit, zda lze analyzované ekonomiky považovat za vhodné kandidáty pro vstup do dané měnové unie. Cílem tohoto příspěvku je proto vedle přiblížení vzniku jednotlivých etap vývoje teorie optimálních měnových zón, včetně různých pohledů na danou problematiku, i pojednání o Evropské hospodářské a měnové unii, zda splňuje požadavky optimální měnové oblasti.

# 1 Vymezení teorie OCA

Teorie OCA je považována za určitou doktrínu měnové integrace vymezující podmínky, při jejichž plnění se dvě či více zemí může vzdát svých národních měn a vytvořit měnovou unii. *Své poučky má teorie OCA navíc uspořádány do celé řady hodnotících testů, jejichž úkolem je posoudit míru rizik ze sdílení společné měny. A v neposlední řadě teorie OCA umí aplikovat vyspělé ekonometrické techniky, které na dostupných datech ověřují míru naplnění zformulovaných testů* (Dědek, 2008).

Teorie OCA je dynamická teorie, neboť lze pozorovat čtyři fáze přístupu k teorii OCA na základě historického vývoje. Kučerová (2005) identifikuje následující fáze: *fázi průkopnickou, fázi usmíření, fázi přehodnocování a fázi empirickou.*

Tématem optimální měnové zóny se zabývala celá řada světově uznávaných ekonomů především v 90. letech minulého století. Ovšem za přelomový článek v celé problematice OCA je považován příspěvek nositele Nobelovy ceny za ekonomii Mundella, který ve svém článku z roku 1961 vymezuje *optimální měnovou zónu jako region definovaný z hlediska vnitřní mobility výrobních faktorů a současně imobility faktorů vnějších* (Mundell, 1961). Sám Mundell však *nebyl příliš optimistický o možnosti vybudovat funkční měnovou unii v rámci Evropských společenství* (Lacina, 2007 b). Přesto je ale Mundell považován za otce novodobého chápání teorie OCA.

Na tento přelomový koncept Mundella navázal například *McKinnon, který ve svých pracích analyzoval úlohu zahraničního obchodu ve vztahu k měnovým zónám. McKinnon dospěl k závěru, že čím větší míry otevřenosti ekonomiky dosahují, tím menší mají užitek z plovoucího kurzu jako nástroje obnovujícího rovnováhu běžného účtu platební bilance* (Mandel a Tomšík, 2003). Lze tedy říci, že *OCA tvoří země, které jsou velmi otevřené obchodu a úzce mezi sebou obchodují* (Baldwin a Wyplosz, 2008).

Dalším významným ekonomem zabývajícím se teorií OCA byl Kenen, který do novodobého chápání teorie OCA začlenil vzájemný vztah mezi stupněm diverzifikace výstupu ekonomiky a pravděpodobnou existencí asymetrického šoku, respektive rozpoznal důležité okolnosti minimalizující výskyt rozsáhlých asymetrických šoků. Kenen vymezil OCA jako *oblast tvořenou zeměmi, jejichž výroba a vývozy jsou široce diverzifikovány a jsou podobné struktury* (Baldwin a Wyplosz, 2008). Dědek (2008) dále doplňuje, že *dle Kenena by do měnové unie měly vstupovat pouze země s podobnou a přitom dobře diverzifikovanou výrobní základnou, ...neboť strukturální podobnost činí mnohé šoky symetrickými a pestrost výroby nedovoluje asymetrickým šokům podstatněji narušit celkové poměry nabídky a poptávky. Tuto skutečnost potvrzují i Baldwin a Wyplosz (2008), kteří uvádějí, že země, které budou s největší pravděpodobností zasaženy vážnými hospodářskými šoky, jsou ty, které se specializovaly v úzkém sortimentu zboží. Ovšem toto Keneho původní vymezení se setkalo s kritikou. Např. Tavlas (2009) ve svém příspěvku uvádí, že Kenenova formulace diverzifikace může být zásadně přeformulována, neboť dvě nebo více nediverzifikovaných ekonomik tvořících měnovou unii mohou dosáhnout větší a rozmanitější oblasti, která je schopna lépe odolat vnějším otřesům, než každá jeho jednotlivá součást.*

V roce 1973 se sám Mundell zabýval dalšími aspekty měnových unií v souvislosti s teorií OCA a modifikoval uvedené tradiční pojetí teorie OCA. Mundell poukázal na dvě skutečnosti související s monetární politikou a směnnými kurzy. Zaprvé *monetární unie tím, že likviduje rizika spojená se změnami směnného kurzu, umožňuje zvýšenou mezinárodní diverzifikaci finančních aktiv a bohatství. Tato diverzifikace pak zmírňuje dopady asymetrických šoků na*

*jednotlivé země, což pak zmírňuje přání zachovat si separátní měnovou politiku a směnný kurz. Z druhého ve skutečném světě jsou to často monetární politiky a politiky směnného kurzu jednotlivých zemí, které jsou hlavním zdrojem asymetrických šoků. To plyne z toho, že jednotlivé země často reagují nepřiměřeně na poměrně malé a dočasné šoky (Lacina, 2007 a).*

Od 70. let není teorie OCA posuzována z úhlu makroekonomické stabilizace, ale nově se na ni nahlíží jako na celkovou výhodnost vzájemného zafixování měnových kurzů či přijetí jednotné měny. Celkovou výhodností je chápána situace, kdy přínosy ze zavedení jednotné měny převáží náklady s tímto spojené (Bachonová, 2008). Přibližný přístup se označuje jako hypotéza endogenity kritérií OCA.<sup>10</sup>

*Dalšího myšlenkového posunu se teorie OCA dočkala v 90. letech 20. století v tzv. sporu o endogenitě optimality. Tento pohled vyplývá ze skutečnosti, že platnost hypotézy endogenity kritérií OCA nebyla plně potvrzena. Z tohoto pohledu tedy zůstává ověřování naplnění jednotlivých kritérií OCA měřítkem vhodnosti přijetí jednotné měny (Bachonová, 2008).*

V odborných publikacích lze nalézt další řadu vymezení teorie OCA. Například Baldwin a Wyplosz (2008) definují optimální měnovou oblast jako oblast, která pokládá výhody společné měny jako samozřejmé a soustředí se na přesnější rozpoznání nákladů. Základní myšlenkou je to, že rozmanitost ústí v asymetrické hospodářské šoky a že měnový kurz je při vypořádání se s těmito hospodářskými šoky velmi užitečný. Eichengreen (1991) vysvětluje optimální měnovou zónu jako ekonomickou jednotku složenou z regionů, které jsou všechny symetricky ovlivněny poruchami a mezi nimiž jsou práce a další výrobní faktory mobilní. Symetrický charakter poruch a vysoký stupeň mobility výrobních faktorů je optimální k tomu, aby bylo opuštěno od nominální změny měnového kurzu jakožto nástroje přizpůsobení a bylo tak využito snížení transakčních nákladů, které jsou spojeny se společnou měnou. Uznávaný český ekonom, národní koordinátor pro zavedení Eura v České republice a bývalý viceguvernér České národní banky Dědek (2008) představuje optimální měnovou oblast jako mnohými považovanou kulturní doktrínu měnové integrace. Tato teorie přiléhavě formuluje předmět svého zkoumání, jímž je studium podmínek, jejichž splnění umožňuje skupině dvou či více zemí vzdát se národních měn a ustanovit měnovou unii.

Další možnou definici uvádí např. i Fidrmuc (2001), který uvádí, že hlavní myšlenkou teorie OCA je, že země či regiony vystavené symetrickým otřesům nebo ty, které mají mechanismy pro absorpci šoků, mohou zjistit, že optimální je přijmout společnou měnu.

## **1.1 Optimální velikost OCA**

Na místě je i zamyšlení nad optimálním počtem měnových oblastí ve světě. Mundell (1961) ve svém příspěvku uvádí, že pokud existují OCA pouze za účelem vnitřní stabilizace, pak čím větší je počet jednotlivých měnových oblastí ve světě, tím více bude tento cíl úspěšně dosahován, samozřejmě za předpokladu flexibilních měnových kurzů. Velký počet měnových oblastí s sebou ovšem nese zvýšené náklady související se správou velkého počtu měnových zón. Ekonomové Mill, Bagehot i další se zabývali náklady na ocenění a na směnu spojené se zavedením jednotné měny. I jejich závěry potvrzují, že tyto náklady mají tendenci růst s počtem měn, neboť každé existující peníze...plní tuto funkci méně, pokud jsou ceny zahraničního zboží vyjádřeny v cizí měně a musí být převedeny do cen domácí měny

---

<sup>10</sup> Podrobněji viz kapitola Hypotéza endogenity kritérií OCA.

(Mundell, 1961). Libovolný počet měnových oblastí je též ovlivněn v první řadě zahraničními trhy a také flexibilním směnným kurzem.<sup>11</sup>

S růstem měnové oblasti dochází i ke zvyšování rozmanitosti daného regionu. Baldwin a Wyplosz (2008) uvádějí, že tato rozmanitost je velmi významná jak z pohledu ekonomického, tak i politického. Rozmanitost je nákladná, protože společná měna vyžaduje jedinou centrální banku. Ovšem jednotný měnový orgán není schopen reagovat na místní individuální podmínky daného regionu. *Teorie OCA pokládá výhody za samozřejmé a soustředí se na přesnější poznání nákladů. Základní myšlenkou je to, že rozmanitost ústí v asymetrické šoky a že měnový kurz je při vypořádání se s těmito hospodářskými šoky velmi užitečný* (Baldwin a Wyplosz, 2008).

Česká národní banka (2010) uvádí, že i přes více než čtyřicetiletou historii uvedené teorie však převládá konsensus, že jednoznačná definice optimálního kurzového režimu neexistuje. *Potenciální přínosy a náklady se liší dle konkrétní situace a výraznou roli ve výběru kurzového režimu hrají politická rozhodnutí. Podobně neexistuje metoda, která by byla v praxi schopna jednoznačně změřit potenciální přínosy a náklady spojené se zafixováním měnového kurzu a vstupem do měnové unie.*

## 2 Kritéria OCA dle tradiční teorie optimálních měnových oblastí

Jak již bylo uvedeno, společná měna s sebou nese vedle významných benefitů i určitá negativa v podobě asymetrických šoků, které mohou být velice nepříjemné pro ekonomiky měnové unie.<sup>12</sup> Přínosem teorie OCA jsou bezpochyby kritéria, jejichž plnění zaručuje optimální fungování měnové unie a dle kterých lze ocenit náklady a benefity společné měny. Baldwin a Wyplosz (2008) vymezují *tři hospodářská kritéria a tři kritéria, která jsou politická*. První tato tři kritéria nesou pojmenování po svých autorech, tj. po Mundellovi, po Kenenovi a po McKinnenovi, a byla zmíněna při popisu geneze teorie OCA.

První hospodářské kritérium, tj. Mundellovo, souvisí, jak již bylo uvedeno, s mobilitou výrobních faktorů uvnitř regionu v rámci OCA, především s akcentem na ochotu ekonomických subjektů stěhovat se v závislosti na vznik či existence hospodářských šoků.

*Další dvě hospodářská kritéria...se snaží identifikovat hospodářské zóny, u nichž je pravděpodobné, že budou pouze vzácně zasaženy asymetrickými hospodářskými šoky či příliš mírnými šoky, které nevyvolávají žádné znepokojení* (Baldwin a Wyplosz, 2008). Druhé kritérium teorie OCA, tzv. Kenenovo kritérium, se zaměřuje na výrobovou diverzifikaci jednotlivých ekonomik optimální měnové oblasti. Lacina (2007 b) ho označuje jako kritérium *komoditní diverzifikace produkce a spotřeby*. Kritérium otevřenosti a velikosti ekonomiky, nazývané jako McKinnonovo, se zabývá *neúčinností nominálního znehodnocení měny z pohledu dopadů na konkurenceschopnost v dlouhém období, která může být důvodem pro definování fixních kurzů. Kromě toho volatilní měnové kurzy snižují likviditu měny, neboť souhrnné indexy mají v těchto ekonomikách tendenci kolísat více než v ekonomikách uzavřených... Součástí této koncepce je i teze, že menší ekonomiky jsou zpravidla otevřenější a více inklinující k případnému členství v měnové unii* (Lacina, 2007 b).

*Poslední tři kritéria se zabývají političtějšími aspekty, tj. snaží se přijít na to, zda je pravděpodobné, že si různé země navzájem pomohou, když budou čelit asymetrickým hospodářským šokům* (Baldwin a Wyplosz, 2008). Další kritérium se zaměřuje na fiskální

<sup>11</sup> Podrobněji např. Mundell (1961).

<sup>12</sup> Podrobněji kapitola Benefity a náklady plynoucí ze členství v OCA.

transfery, které jsou poskytovány vzájemně mezi zeměmi měnové unie zasaženými nepříznivými hospodářskými šoky. Dle tohoto transferového kritéria *OCA tvoří země, které se dohodly na vzájemné kompenzaci nepříznivých hospodářských šoků*. Platí, že *pokud se hospodářský šok vyskytuje nepravidelně, pak ten, kdo poskytne pomoc dnes, bude v budoucnu jejím příjemcem* (Baldwin a Wyplosz, 2008).

Politické kritérium či kritérium jednotné priority spočívá ve sdílení společného názoru na řešení symetrického hospodářského šoku, neboť poté nepředstavuje tento otřes do členské země OCA žádný problém. Ovšem národní priority jednotlivých zemí měnové unie nemusí být jednotné. *Hospodářský šok a způsob, jakým se mu čelí, má obvykle redistribuční dopady: některé skupiny ztrácí více než jiné a některé dokonce mohou mít z této situace prospěch. ... Kolektivní zájmy, které formují odezvu hospodářské politiky, úzce závisí na domácí politice a není důvod, aby všechny země měnové oblasti sdílely stejnou vyváženost politických sil. Páté kritérium uvádí, že tyto rozdílnosti by neměly být příliš velké* (Baldwin a Wyplosz, 2008). Existence jednotného fiskálního systému, jenž by zabezpečoval redistribuci finančních prostředků členskými zeměmi OCA, které byly zasaženy asymetrickými šoky, je jedním z možných způsobů fiskální integrace. Ovšem k té je nutný značně vyspělý stupeň politické integrace, která je podmíněna jednak vůlí, ale také ochotou všech členských zemí sdílet rizika, jež z této integrace bezpochyby vyplývají. Lacina (2007 b) otázku politického kritéria, přesněji politické integrace považuje za klíčovou, neboť *politická vůle integrovat se je často považována za hlavní a pravděpodobně i jedinou podmínku zřízení měnové unie. Úspěch měnové integrace je založen na společném politickém konsenzu zúčastněných zemí, na preferencích týkajících se ekonomického růstu, nezaměstnanosti, míry inflace či stanovení cílů a způsobů provádění nadnárodních makroekonomických politik*. Fidrmuc (2001) doplňuje kritérium o podobnost mezi mírami inflace, která byla v teorii OCA představena např. *Dixitem*. Autor uvádí, že *na jedné straně rozdíly mezi mírami inflace mohou způsobit snížení konkurenceschopnosti země s vysokou inflací. Vysoká míra inflace vyžaduje vnější úpravy. Na druhou stranu vysoký stupeň politické integrace před vytvořením měnové unie by mohl vést ke snížení nákladů pro její členské země*.

V literatuře pojednávající o teorii OCA lze nalézt i další kritéria. Např. Lacina (2007 b) tento výčet doplňuje *o kritérium flexibility cen a mezd, kritérium strukturální podobnosti tvorby hrubého domácího produktu, kritérium podobnosti měr inflace a o kritérium variability reálného měnového kurzu*.

Chce-li se země stát součástí měnové unie a využívat výhod, které vyplývají z tohoto členství, bez veškerých negativních dopadů, *doporučuje teorie OCA, aby daná ekonomika naplnila převážnou většinu výše uvedených kritérií* (Výzkumné centrum PEF MZLU v Brně, 2007).

### **3 Benefity a náklady plynoucí ze členství v OCA**

Ze členství v měnové oblasti logicky vyplývají pro dané ekonomiky jednak jednorázové, ale i trvalé benefity a náklady. Většina benefitů a nákladů se vyvíjí v čase a má různé dopady pro členské země v závislosti na jejich velikosti či na hodnoty inflace. Racionálně se rozhodující ekonomika bude usilovat o vstup do OCA pouze tehdy, převýší-li očekávané benefity očekávané náklady. Z uvedeného důvodu by každému vstupu do měnové unie měla předcházet důkladná analýza potenciálních benefitů a nákladů. Lacina (2007 b) uvádí, že *analýza těchto nákladů vychází především z makroekonomické úrovně, zatímco přínosy spojené se zavedením společné měny musíme hledat spíše v rovině mikroekonomické*.

### 3.1 Benefity společné měny

Hlavní benefity společné měny lze klasifikovat jako *benefity plynoucí ze zlepšení mikroekonomické efektivity, benefity vyplývající z větší makroekonomické stability a růstu a benefity vznikající v důsledku pozitivních externích efektů* (Mongelli, 2002).

Úspory transakčních nákladů v důsledku širšího mezinárodního koloběhu jedné měny, výnosy z mezinárodní ražby této měny, snížení potřeby devizových rezerv a také značné zjednodušení mezinárodní koordinace jsou na první pohled zřejmé výhody vznikající v závislosti na pozitivních externích efektech.

První jmenované výhody, tedy výhody plynoucí ze zlepšení mikroekonomické efektivity, souvisí se zvýšenou užitečností peněz jako zúčtovací jednotky, prostředku směny, standardu pro odložené platby a uchovatele hodnoty. *Výhoda je dána širším oběhem měny, se kterým roste její přínos. Bude-li vyšší cenová transparentnost odrazující od cenové diskriminace, poté dojde ke snížení segmentace trhu a podpoření hospodářské soutěže. V rámci nominálního směnného kurzu bude mizet nejistota, což povede k úsporám transakčních a zajišťovacích nákladů. Čím více se soustředí obchod na měnovou oblast, tím větší úspory transakčních nákladů by mohly být. Tím dojde také k posílení vnitřního trhu zboží a služeb, k podpoře obchodu, snížení investičního rizika a k podpoře přeshraničních oblastí pomocí přímých zahraničních investic a ke zvýšení alokaci zdrojů* (Mongelli, 2002).

*Co se týká výhod vyplývajících z větší makroekonomické stability a růstu, jedná se o zvýšení celkové cenové stability, o přístup k širší a větší transparentnosti finančních trhů, o zvýšení dostupnosti financování z externích zdrojů, snížení počtu některých typů fluktuace produkce a zaměstnanosti v měnové oblasti. Nicméně jednotná měna nechrání členy měnové zóny před účinky reálných hospodářských šoků* (Mongelli, 2002).

Oproti tomu Lacina (2007 b) v této souvislosti připomíná na skutečnost, že členství v *Evropské hospodářské a měnové unii zavazuje státy provádět zodpovědnou a vzájemně koordinovanou fiskální politiku vedoucí ke snižování rozpočtových schodků*. Tento argument se v současné době zdá ovšem poněkud kontroverzní vzhledem k aktuální situaci veřejných financí většiny států Eurozóny. Z uvedeného vyplývá otázka, zda lze Eurozónu považovat za OCA. Tato úvaha bude detailněji přiblížena v další části předkládaného příspěvku.

### 3.2 Náklady společné měny

Za primární nevýhody patří bezpochyby již i zmíněná ztráta samostatné národní měnové politiky a také ztráta měnového kurzu. Ztráta možnosti měnit velikosti měnového kurzu pro potřeby dané ekonomiky a ztráta schopnosti měnit velikost úrokových sazeb centrální bankou jsou bezpochyby významné skutečnosti nutné ke zvážení před přijmutím jednotné měny. Ovšem existují i empiricky podložené názory říkající, že *jednotné nastavení úrokových sazeb...nemusí být příliš svazující. Kladena je často otázka, jakou míru autonomie měnové politiky si národní ekonomiky mohou dovolit v soudobém světě liberalizovaných kapitálových toků. A častá je odpověď, že prostor pro svobodnou volbu se stává tím sevřenějším, čím závislejší je národní ekonomika na mezinárodní obchodní výměně, a tudíž čím nesvobodnější je v možnosti ignorovat dopady svého rozhodování o úrokových sazbách na chování měnového kurzu* (Dědek, 2008). Obě uvedené ztráty, tj. ztráta národní měnové politiky a ztráta schopnosti přizpůsobovat reálný směnný kurz měnícím se podmínkám, zvyšují význam hospodářské politiky, která zůstává v rukou dané země - fiskální politiky. Roste tudíž význam a role hospodářských reforem zaměřených na integraci a na zvýšenou pružnost trhu

zboží, služeb, práce a kapitálu jak uvnitř jednotlivých zemí (Lacina, 2007 a), tak i v rámci OCA.

Mongelli (2002) ve svém příspěvku shrnuje možné náklady související se členstvím v měnové unii jako *náklady ze zhoršení mikroekonomické efektivity, náklady z nižší makroekonomické stability a náklady související s negativními vnějšími vlivy*.

Společná měna s sebou nese *náklady ze zhoršení mikroekonomické efektivity, jedná se o náklady související s přechodem na jednotnou měnu. Tyto náklady zahrnují jednak náklady administrativní, právní a také náklady na různé technické vybavení. Zahrnujeme sem také psychologické náklady vyplývající z přijetí nové měny...a náklady, které vznikají společně se zřízením nutných nadnárodních institucí. To bude mít za následek zvýšené administrativní náklady pro jednotlivé členské země, které by mohly být kompenzovány snížením velikosti některých národních institucí v důsledku přerozdělování a sdílení funkcí* (Mongelli, 2002). Bachonová (2008) v souvislosti s náklady týkajícími se přijetí jednotné měny uvažuje nad tím, *zda mobilita pracovní síly nepatří, stejně jako například otevřenost ekonomiky či sladěnost ekonomických cyklů, mezi tzv. endogenní kritéria*. Neboli zda v důsledku členství v měnové unii mobilita pracovní síly automaticky nevzroste. Společná měna bezpochyby přispěje k odstranění transakčních nákladů, které vyplývají ze směny měn, dále k odstranění kursového rizika a také k vyšší cenové průhlednosti.

Vyazuje-li ekonomika nižší makroekonomickou stabilitu, poté tato skutečnost pro ni znamená i určité náklady. *Národní vlády přijetím jednotné měny opouští od možnosti pomocí inflace snížit hodnotu svých veřejných dluhů v budoucnosti. Kromě toho mohou společná fiskální omezení (jako je tomu v případě Paktu stability a růstu a jeho postupu při nadměrném schodku) snížit schopnost vlád jednotlivých členských států, aby prováděly neudržitelnou národní fiskální politiku* (Mongelli, 2002).

Pokud jedna nebo více členských zemí měnové unie realizují rozsáhlé a vleklé rozpočtové deficity, akumulují neudržitelné veřejné zadlužení, potom by tyto skutečnosti mohly ovlivnit celou měnovou oblast. Poté mluvíme o nákladech souvisejících s negativními vnějšími vlivy.

#### **4 Důvody pro a proti vstupu země do OCA**

Důvody pro vstup, resp. proti vstupu, do měnové unie bezpochyby vycházejí z předcházející analýzy benefitů a nákladů OCA. Sám Mundell (1997) se ve svém příspěvku vymezuje následující důvody, proč by země do OCA neměly vstupovat. Jedná se např. o situaci, kdy *chce mít daná ekonomika míru inflace odlišnou od OCA, či pokud velká země nepotřebuje profitovat z velké měnové oblasti, nebo protože se obává, že zavedení jiné měny zkomplikuje národní makroekonomickou politiku, pokud si chce daná země zachovat finanční nezávislost v používání monetární expanze. Země bude odrazována od vstupu do OCA i z toho důvodu, nechce-li obětovat ražebné ze své měny jako mezinárodního platebního prostředku, neboť vláda může použít toto ražebné jako zdroj skrytých či mimorozpočtových prostředků pro financování...vlády*. Mundell (1997) uvádí ale i další důvody, proč by země do měnové unie neměly vstupovat, a to tehdy, *jestliže by režim pevných směnných kurzů mohl být v rozporu s požadovanou politikou centrální banky, která by měla ústavní mandát pro zachování cenové stability, nebo pokud by měnová integrace s jednou nebo více zeměmi odstranila národní suverenitu, která je zásadním symbolem národní nezávislosti, či pokud jsou partnerské země chudší a budou očekávat pomoc prostřednictvím "vyrovnávacích plateb", nebo jinak nepřiměřeně velkých výdajů z OCA a pokud země nechce přijmout stupeň integrace vyplývající z dohody OCA, jako jsou společné normy, imigrace, práce nebo daňové zákony*.

Nyní vymežíme hlavní důvody, jež mohou být zásadní pro ekonomiku, která se rozhoduje o možnosti připojit se do OCA. Podstatným argumentem může být např. *získání hodnoty inflace OCA, snížení transakčních nákladů při obchodování s hlavním partnerem, který je též členem OCA, eliminace nákladů na tisk a držení samostatné národní měny, omezení vlastního rozhodování v oblasti měnové a fiskální politiky a s tím související vytvoření automatického mechanismu k prosazování měnové a fiskální disciplíny*. Pro některé státy je velice důležitá skutečnost, zásadní pro jejich rozhodnutí pro vstup, že se *budou moci účastnit ve větší míře rovnocenně finančního a kapitálové trhu Unie, dále že vstupem do měnové unie získají konkurenční mezinárodní měnu, která je protihráčem k dolaru a tím může dojít k posílení nebo vytvoření ekonomické výkonné síly, která bude mít větší vliv v mezinárodních ekonomických diskusích a bude mít možnost zlepšit své obchodní politiky* (Mundell, 1997).

## **5 Hypotéza endogenity kritérií OCA**

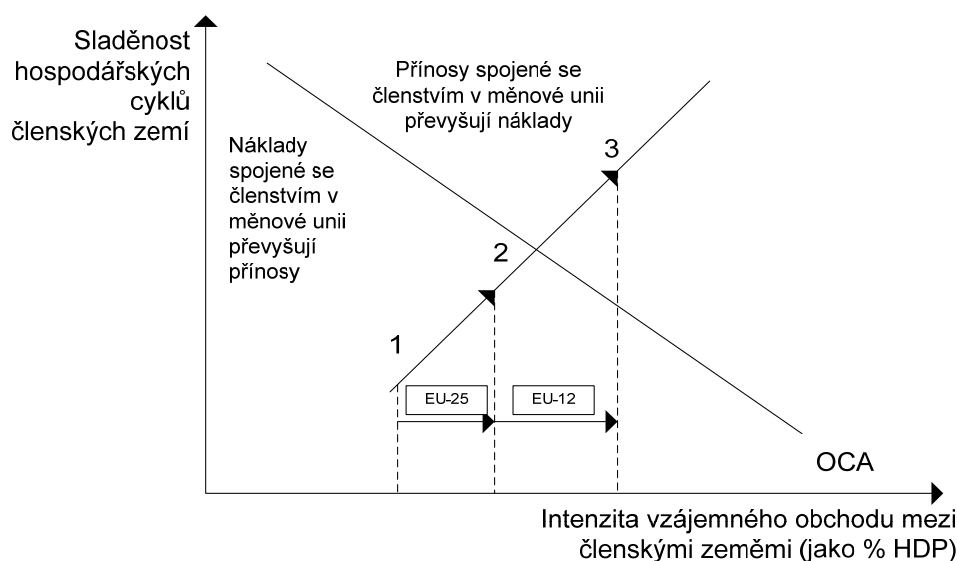
Vývoj tzv. tradiční teorie OCA byl rozšířen v 70. letech o zmíněnou hypotézu endogenity. *Uvedený přístup argumentuje, že samotné členství v měnové unii urychluje vytváření atributů OCA. Z toho logicky vyplývá, že měnovou unii mohou zakládat i země s nedostatečně vyvinutými atributy OCA. Tento závěr je do jisté míry potvrzován i zkušeností samotných zemí Eurozóny, kterou by řada ekonomů neoznačila za optimální měnovou oblast, ale která již po deset let uspokojivě funguje* (Zavedení eura v České republice).

Rozmahel (2008) vymezuje *hypotézu endogenity charakteristik OCA jako závislost mezi sladěností hospodářských cyklů, resp. symetrií šoků a mírou ekonomické integrace zemí formujících měnovou unii*. S prohlubováním integrace, jak ekonomické, tak i měnové, se zvyšuje sladěnost hospodářských cyklů a šoků, čímž dochází k eliminaci nutnosti plnit Maastrichtská konvergenční kritéria, neboť k jejich splnění dojde po vstupu do měnové unie. Zkoumání endogenity kritérií OCA je jedním z hlavních trendů současného vývoje této teorie, avšak empirická zjištění teorie OCA *nejsou doposud používána jako argument či relevantní podkladová informace v rozhodovacím procesu o načasování přijetí eura v kandidátských zemích* (Rozmahel, 2008).

*Přijetí jednotné měny by podle této hypotézy mělo vést k posílení volného trhu (Engel a Rogers, 2004) a růstu obchodu s partnery v měnové unii. Vyšší obchodní integrace může vést k vyšší sladěnosti ekonomických cyklů (Frankel a Rose, 1997)* (Česká národní banka, 2010).



Grafické znázornění hypotézy endogenity procesu měnové integrace vyjádřené pomocí vztahu mezi přínosy a náklady je uvedeno na obrázku č. 2.



**Obrázek 1: Hypotéza endogenity procesu měnové integrace**

Zdroj: Lacina, 2007 b.

Tato hypotéza, bezpochyby ji můžeme označit jako optimistickou, je založena na předpokladu, že zavedení společné měny je spojeno s růstem vzájemné obchodní výměny a postupnou vyšší sladěností hospodářských cyklů ekonomik, které se účastní procesu ekonomické, politické integrace (Lacina, 2007 b). Ekonomiky se posouvají z bodu 1 do bodu 2, následně i dále do bodu 3 s růstem prohlubování ekonomické integrace. Přestože je patrné, že na počátku integračního procesu nesplňovaly země atributy OCA, s rostoucí spoluprací dochází postupně k naplňování hypotézy o endogenitě měnové integrace (Lacina, 2007 b).

Empirické testování hypotézy endogenity kritérií OCA lze rozdělit do tří oblastí. První se pokouší ověřit vztah mezi vytvořením měnové unie a růstem bilaterálního obchodu mezi členskými zeměmi (Lacina, 2007 b), analyzují tedy pouze kritérium ekonomické integrace. Druhá měří účinky společné měny na kritéria ekonomické integrace a vzájemné korelace hospodářských cyklů členských zemí... Třetí skupina prací pak posuzuje pouze vliv společné měny na korelaci hospodářských cyklů (Lacina, 2007 b). Podrobnou analýzu těchto empirických studií uvádí např. Kučerová (2005).

## 6 Je Eurozóna OCA?

Eurozóna je bezpochyby ekonomickou jednotkou složenou z do jisté míry podobných oblastí, pro které je jednotná měna dominantním společným znakem. Lze tedy jasně a striktně říci, zda splňuje Eurozóna všechna kritéria vymezení OCA a tudíž, zda ji můžeme považovat za OCA? Jedním z ekonomů, který se touto otázkou zabýval, byl např. Eichengreen (1991), Lacina (2007 b) či Baldwin a Wyplosz (2008).

Baldwin a Wyplosz (2008) se ztotožňují s tezí, že odpověď na otázku, zda je Eurozóna optimální měnovou oblastí, není jednoduchá. Je to z toho důvodu, že benefity jsou těžko kvantifikovatelné a stejně tak kritéria OCA mohou být splněna pouze částečně. Autoři po detailní analýze shrnují své závěry následovně: většina evropských zemí je úspěšná v otázce otevřenosti ekonomiky a diverzifikace, tj. ve dvou ze tří základních kritérií OCA, nesplňuje

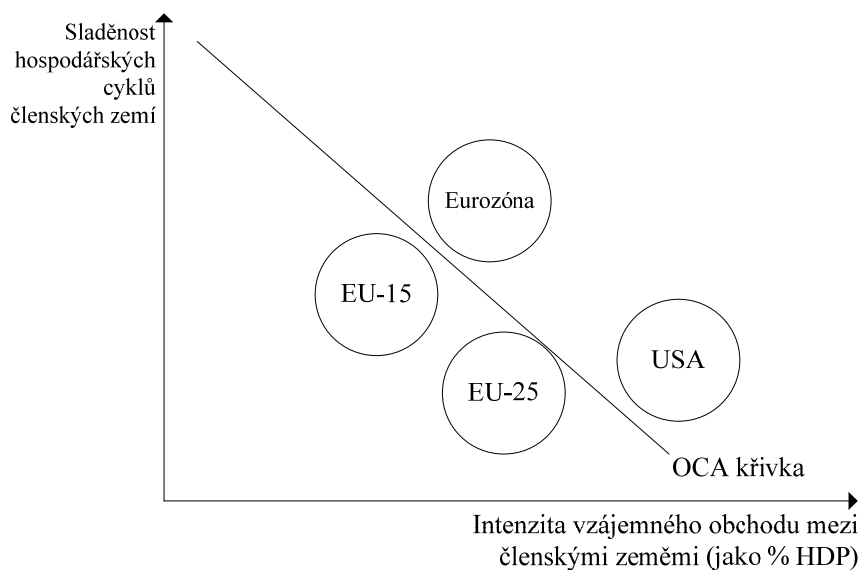
*pouze třetí kritérium, a to kritérium mobility pracovní síly. Evropa dále nesplňuje kritérium fiskálních transferů a hodnocení politických kritérií není jasné... Rozsah, v jakém jsou kritéria OCA splněna, částečně odráží minulost, ale právě skutečnost, že jednotná měna existuje, může situaci změnit (Baldwin a Wyplosz, 2008). Závěr týkající se kritéria mobility je bezpochyby zřejmý, neboť ochota lidí stěhovat se je možná pouze do určité míry, plné mobility nemůže být dosaženo z důvodu existence např. nákladů na stěhování, možných budoucích profesních příležitostí v současné lokalitě, kulturních diferencí, především díky jazykové rozdílnosti, nebo rodinných vztahů. Pokud srovnáme mobilitu pracovní síly členů Eurozóny s mobilitou mezi jednotlivými zeměmi Spojených států amerických, můžeme konstatovat, že obdobné výše mobility pracovní síly jako USA dosahuje ze zemí Eurozóny pouze Lucembursko. Hodnota dosahovaná touto zemí je ovšem v rámci Eurozóny ojediněle vysoká. Hodnoty dosahované Českou republikou...jsou hluboce pod průměrem Eurozóny a ve srovnání s jejími členy patří k nejnižším (Bachonová, 2008). Neplnění tohoto kritéria má důležitý důsledek a to, že asymetrické hospodářské šoky, pokud k nim dojde, se pravděpodobně střetnou s nezaměstnaností v těch zemích, které budou čelit ztrátě konkurenceschopnosti (Baldwin a Wyplosz, 2008).*

Lacina (2007 b) se na tuto otázku snaží odpovědět pomocí empirických testů, a to z pohledu již známé teorie OCA. Nejprve se však věnuje vhodnosti zavedení společné měny v rámci dané skupiny ekonomik. Na základě vztahu dvou proměnných, přesněji sladění hospodářských cyklů členských zemí měnové unie a intenzity vzájemného obchodu mezi členskými zeměmi vyjádřené jako % HDP, Lacina (2007 b) uvádí, že *pro země s velkou intenzitou vzájemného obchodu nebo s vysokou mírou sladění hospodářských cyklů, nejlépe však s oběma charakteristikami, je přijetí společné měny přínosné. Pomyslnou hranici rozlišují stavy, kdy přínosy jsou rovny nákladům, což znázorňuje klesající OCA křivka. V oblasti napravo od OCA křivky převažují přínosy z přijetí společné měny. Oblast nalevo od křivky OCA naopak ukazuje stav, kdy je pro země výhodnější ponechat si autonomii monetární a kurzové politiky.* Uvedené skutečnosti udává obrázek 2 včetně vyznačených skupin zemí podle vhodnosti vytvořit měnovou unii.

Z přibližné závislosti vybraných skupin zemí vyplývá, že měnová unie skládající se z pětadvaceti ekonomik není optimální, neboť by pro tyto státy znamenalo vysoké náklady. Obdobný závěr lze učinit i o Evropské unii čítající patnáct členů, tzv. EU-15. Oproti tomu u Spojených států amerických a zemí Eurozóny<sup>13</sup> jsou přínosy vyšší než náklady, což přináší možnost definovat tyto skupiny jako optimální pro přijetí jednotné měny. Je otázkou, kde by se v uvedeném znázornění vyskytovala současná Evropská unie se svými sedmadvaceti členskými státy a i rozšířená Eurozóna o Kypr, Maltu a Slovenskou republiku.

---

<sup>13</sup> Vzhledem ke skutečnosti, že předkládaná analýza byla provedena v roce 2007, čítá uvažovaná Eurozóna pouze třináct států.



**Obrázek 2: Přínosy formování měnové unie z hlediska dvou klíčových OCA charakteristik**  
 Zdroj: Lacina, 2007 b.

Hušek a Formánek (2011) se shodují, že *současná Eurozóna některé Mundellovy základní podmínky OCA dlouhodobě nespĺňuje, např. již zmiňovaná pracovní síla zůstává v rámci EU silně imobilní.*

Opačný názor zastával řadu let před tímto pohledem Eichengreen (1991), který se ve svém příspěvku zabýval *hodnocením mobility pracovních sil a dopady šoků v Evropě, a to pomocí porovnávání srovnatelných opatření nejen v Evropě, ale i v Kanadě a ve Spojených státech amerických.* Autor na základě rozsáhlé studie přišel s tvrzením, že *zodpovězení otázky, zda je Eurozóna OCA, není jednoznačná, neboť nelze jednoznačně říci, zda ano, či ne* (Eichengreen, 1991).

## 6.1 Evropská hospodářská a měnová unie a Česká republika

Česká republika je členem Evropské unie od května roku 2004, ale její vstup do měnové unie se stále odkládá, přestože naše ekonomika *dosahuje příznivých výsledků v plnění Maastrichtských konvergenčních kritérií (s výjimkou rozpočtového deficitu), stejně tak i kritérií reálné konvergence* (Helísek, 2010). Komplikace plnění kritéria deficitu veřejných financí bylo, dle některých ekonomů, způsobeno finanční krizí a následnou ekonomickou recesí. *Podle prognózy z konce roku 2008 mělo být kritérium deficitu veřejných financí ve výhledu několika let s velkou pravděpodobností splněno. O příznivém vývoji v této oblasti svědčila, podle tehdejšího pohledu, skutečnost, že v červnu 2008 byla zastavena procedura o nadměrném schodku, vedená s Českou republikou od května 2004. Tyto optimistické výhledy však byly brzy opuštěny* (Helísek, 2010).

Na základě očekávaného překročení referenční hranice pro vládní deficit v roce 2009, byla s Českou republikou 2. prosince 2009 opětovně zahájena procedura při nadměrném schodku. Rada Evropské unie doporučila České republice ukončit existenci nadměrného schodku do roku 2013 důvěryhodným a udržitelným snížením vládního schodku k HDP pod hodnotu 3 %. *V opačném případě hrozí omezení přílivu finančních prostředků z fondů EU. Zavedení eura z tohoto hlediska by bylo reálné v roce 2015* (Helísek 2010).

Ač Česká republika není členem Eurozóny, je s ní silně propojena. Vysokou míru propojenost dokazují údaje týkající se obratu zahraničního obchodu a stavu přímých zahraničních investic. Helísek (2010) tuto propojenost představuje následovně: *obrat zahraničního obchodu (tj. export a import zboží a služeb) s Eurozónou 16 činil 63,3 % z celkového obratu zahraničního obchodu, stav přímých zahraničních investic činil koncem roku 2008 s Eurozónou 15 + SR celkem 84,2 % z celkového stavu přímých zahraničních investic v České republice koncem roku 2008. Doložená vysoká a stále rostoucí propojenost ekonomiky České republiky s ekonomikou Eurozóny je hlavním důvodem pro přijetí společné měny. Finanční krize přijetí Eura pouze oddálila a zkomplikovala, nemůže však být argumentem pro jeho odmítání. Evropská komise jednoznačně stále počítá s rozšiřováním Eurozóny, bez ohledu na problémy některých současných členů (Helísek, 2010).*

O tom, zda je naše ekonomika připravena na vstup do měnové unie, rozhoduje vláda České republiky na základě dokumentu s názvem Analýza stupně ekonomické sladění ČR s Eurozónou. Tento dokument vypracovává Česká národní banka a patří mezi řadu analytických prací inspirovaných právě teorií OCA.

Problematikou zvolení vhodného harmonogramu pro vstup států do měnové unie se zabývala celá řada autorů. Např. Fidrmuc (2001) se ve svém příspěvku zaměřil na vhodný okamžik vstupu zemí střední a východní Evropy (CEEC) do Eurozóny. Přesněji, zda by tyto ekonomiky měly Euro přijmout co možná nejdříve po vstupu do Evropské unie či zda by měly se vstupem do měnové unie počkat. Autor uvedenou otázku řešil *použitím hypotézy endogenity kritérií OCA na pěti vyspělých tranzitivních ekonomikách, tj. na České republice, na Maďarsku, na Polsku, na Slovenské republice a na Slovinsku. Na základě analýzy je částečně potvrzeno dřívější zjištění, že země střední a východní Evropy se rychle přiblížily k zemím Evropské unie z hlediska ekonomických cyklů a obchodní integrace... Zdá se, že Maďarsko, Slovinsko a možná i Polsko, ale ne však Česká a Slovenská republika, učinily pokrok k vytvoření OCA s Evropskou unií (Fidrmuc, 2001).*

*Obavy, že v současných podmínkách by vstup do Evropské měnové unie mohl skutečně negativně ovlivnit reálnou konvergenci české ekonomiky i ostatních méně vyspělých členských zemí Evropské unie, nejsou neodůvodněné. Monetární politika Evropské centrální banky je postavena stejně jako politika České národní banky na cílování inflace (Sojka, 2010), které je založeno na jemném doladování agregátní poptávky.*

Z posledních známých zjištění, např. Huškem a Formánkem (2011) vyplývá, že *v jednotlivých členských zemích Evropské měnové unie, ale i v České republice, je existence asymetrických šoků vůči Eurozóně důležitá z toho důvodu, že jednotlivá opatření Evropské centrální banky se řídí situací ve většině členských států, a proto nemusí vyhovovat takové ekonomice, která je izolovaně v rámci Evropské měnové unie zasažena určitým šokem nebo ekonomice, která např. vzhledem ke specifickým transmisním mechanismům na společný šok reaguje jiným způsobem než ostatní země. V takovém případě může společná měnová politika realizovaná Evropskou centrální bankou prohloubit negativní dopady šoků v odlišující se zemi či zemích. Z uvedených skutečností je jasný enormní záměr členských i kandidátských zemí měnové unie omezit četnost výskytu i velikost asymetrických hospodářských šoků a také snahu sladit ekonomický vývoj ve všech státech Evropské unie.*

Hušek a Formánek (2011) se ve svém příspěvku zabývají i možnými dopady vstupu České republiky do Eurozóny a to na základě *analýzy, která porovnává vzájemnou symetrii vnitřní makroekonomické dynamiky vybraných zemí s Evropskou měnovou unií a která vyhodnocuje podobnost vypočtených nabídkových a poptávkových šoků působících na jednotlivé*

ekonomiky. Z jejich výsledků plyne, že *negativní dopady zavedení společné měny...by v České republice a v Polsku neměly být výrazně odlišné od nákladů vyvolaných zavedením eura v Rakousku a Slovensku* (Hušek a Formánek, 2011). V této souvislosti je ovšem nutné upozornit, že uvedené kritérium nemůže být vnímáno pouze jako jediné, a proto je potřebné, vstupuje-li země do Eurozóny, brát v úvahu i další proměnné, jakožto plnění Maastrichtských konvergenčních kritérií či celkovou ekonomickou situaci celé měnové unie. Především celková ekonomická situace v Eurozóně je v současné době velmi důležitým aspektem v souvislosti s problémy veřejných financí, resp. s dluhovou krizí, která postihla v různé intenzitě všechny ekonomiky Evropské unie. Dle názoru amerického ekonomy Simse, *musí Evropa vytvořit fiskální unii, aby zabránila kolapsu své jednotné měny Euro* (Novinky.cz).

## Závěr

Předkládaný příspěvek se zabývá přiblížením a jistým shrnutím samotné teorie optimálních měnových zón, optimální velikostí OCA, jejími kritérii a dále přínosy a náklady, jenž se bezpodmínečně váží ke vstupu do měnové unie, a úvahou nad tím, zda lze Eurozónu označit jako optimální měnovou oblast.

Přestože se nejedná o novodobou teorii, neboť teorie OCA má již více než čtyřicetiletou tradici, převládá v ekonomickém světě názor, že jednoznačná definice optimální měnové zóny neexistuje. Navzdory uvedené skutečnosti je teorie OCA považována za určitou doktrínu měnové integrace vymezující podmínky, při jejichž plnění mohou země vytvořit měnovou unii. Za duchovního otce teorie OCA je považován nositel Nobelovy ceny za ekonomii Mundell, který ve svém článku z roku 1961 vymezil *optimální měnovou zónu jako region definovaný z hlediska vnitřní mobility výrobních faktorů a současně imobility faktorů vnějších*. Mezi další významné ekonomy, kteří teorii obohatili o důležité fragmenty, patří např. *McKinnon, který ve svých pracích analyzoval úlohu zahraničního obchodu ve vztahu k měnovým zónám* (Mandel, Tomšik, 2003), nebo Kenen, který do novodobého chápání teorie OCA začlenil vzájemný vztah mezi stupněm diverzifikace výstupu ekonomiky a pravděpodobnou existencí asymetrického šoku. Toto vymezení teorie OCA je označované jako tzv. tradiční.

Od 70. let se teorie OCA zaměřuje na vyhodnocování nákladů a přínosů, které jsou spjaty se zavedením jednotné měny. Tento přístup se nazývá hypotéza endogenity kritérií OCA. Přístup dále udává, že již sama skutečnost, že země je členem měnové unie, urychluje plnění kritérií OCA, proto mohou do měnové unie vstupovat i země s nedostatečně vyvinutými atributy OCA.

Přínosem celé teorie OCA jsou bezpochyby kritéria OCA, jejichž plnění do jisté míry zaručuje optimální fungování měnové unie. Tato kritéria rovněž slouží k ocenění nákladů a benefitů společné měny jednorázového i trvalého charakteru. Na základě tohoto ocenění se daná ekonomika rozhodně pro vstoupení do měnové unie, resp. pro ponechání si své měny stávající.

Je neoddiskutovatelné, že Eurozóna je ekonomickou jednotkou, která je složena z do jisté míry podobných oblastí mající společnou měnu. Je tedy Eurozóna OCA? Odpověď na tuto otázku není v žádném případě tak jednoduchá, jak by se mohlo na první pohled zdát. Např. Baldwin a Wyplosz (2008) tento názor dokládají na příkladu problematičnosti v *ocenění benefitů OCA* či *pouze na částečně možném plnění kritérií OCA*. Jako hlavní problém vidí v základním kritériu OCA, definované přímo Mundellem, tj. v kritériu mobility pracovní síly.

Lacina (2007 b) se na tuto otázku snaží odpovědět pomocí empirických testů. Na základě vztahu dvou proměnných, a to sladění hospodářských cyklů členských zemí měnové unie a intenzity vzájemného obchodu mezi členskými zeměmi vyjádřené jako % HDP, uvádí, že *pro země s velkou intenzitou vzájemného obchodu nebo s vysokou mírou sladění hospodářských cyklů, nejlépe však s oběma charakteristikami, je přijetí společné měny přínosné* (Lacina, 2007 b). Autor dospěl k tomu závěru, že měnová unie skládající se z pětadvaceti zemí není optimální, neboť by přijetí jednotné měny pro tyto státy představovalo vysoké náklady. Oproti tomu u Spojených států amerických a zemí Eurozóny, čítající třináct států, jsou přínosy vyšší než náklady, což přináší možnost definovat tyto skupiny jako optimální pro přijetí jednotné měny. Danou otázkou, tj. zda je Eurozóna OCA, se zabývají ve svých studiích např. i Hušek a Formánek (2011). Já osobně se ztotožňuji s jejich tvrzením, že vzhledem k neplnění kritéria mobility pracovní síly v rámci zemí Eurozóny, nemůže být v současné době Evropská hospodářská a měnová unie považována za OCA. Za OCA lze, dle mého názoru, považovat Spojené státy americké, neboť ty naplňují všechna kritéria vymezení OCA, včetně nejobtížněji dosahovaného kritéria mobility.

Česká republika je členem Evropské unie od května roku 2004, ale její vstup do měnové unie se stále odkládá. Musí vůbec naše ekonomika do Eurozóny vstoupit? *Stejně tak jako pro Českou republiku je vstoupení do Eurozóny závazné i pro ostatní ekonomiky, které se staly členem Evropské unie po roce 2004, neboť se k tomuto kroku zavázaly podepsáním a ratifikací Smlouvy o přistoupení. V současné době mají tyto země pouze dočasnou výjimku na zavedení Eura a to do doby, než budou jejich ekonomiky připraveny na tak závažný krok, jako je vstup do Eurozóny (Výzkumné centrum PEF MZLU v Brně). Na základě všech uvedených skutečností v tomto příspěvku, lze tedy v této souvislosti říci, že vstup České republiky do Eurozóny je podmíněn vhodným okamžikem, pro který bude platit, že přínosy spojené se vstupem do měnové unie, tj. s přijetím společné měny, převýší náklady související s tímto krokem.*

## Použitá literatura

- [1.] APPLOVÁ, P. *Vliv finanční krize na zadlužování států*. Pardubice, 2010. 133 s. Diplomová práce. Univerzita Pardubice. Fakulta ekonomicko-správní. Ústav ekonomie.
- [2.] BACHANOVÁ, V. Mobilita pracovní síly jako jednoho z kritérií OCA - aplikace na Českou a Slovenskou republiku. *Národohospodářský obzor* [online]. 2008, 1-2, [cit. 2011-10-09]. Dostupný z WWW: <<http://is.muni.cz/do/econ/soubory/aktivity/obzor/6182612/6182618/10BachanovaHOTOVO-A.pdf>>.
- [3.] BALDWIN, R. E.; WYPLOSZ, CH. *Ekonomie evropské integrace*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008. 478 s. ISBN: 978-80-247-1807-1.
- [4.] BUKOWSKI, S. I. Economic and Monetary Union - Current Fiscal Disturbances and Future. *International Advances in Economic Research* [online]. 2011, 17, [cit. 2011-09-04]. Dostupný z WWW: <<http://www.springerlink.com/content/x7750kh152wm2682/fulltext.pdf>>.
- [5.] ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Analýzy stupně ekonomické sladění České republiky s eurozónou* [online]. [cit. 2011-09-03]. Dostupný z WWW: <[http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova\\_politika/strategicke\\_dokumenty/do\\_wnload/analyzy\\_sladenosti\\_2010.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/menova_politika/strategicke_dokumenty/do_wnload/analyzy_sladenosti_2010.pdf)>.
- [6.] DE GRAUWE, P; MONGELLI, F. P. Endogeneities of Optimum Currency Areas: What brings Countries Sharing a Single Currency Closer Together?. ECB Working Paper [online]. 2005, 468, [cit. 2011-09-10]. Dostupný z WWW: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=691864](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=691864)>

- [7.] DĚDEK, O. *Historie evropské měnové integrace: od národních měn k euru*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 260 s. ISBN 978-80-7400-076-8.
- [8.] EICHENGREEN, B. Is Europe an Optimum Currency Area?. *National Bureau of Economic Research* [online]. 1991, [cit. 2011-08-14]. Dostupný z WWW: <[http://www.nber.org/papers/w3579.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w3579.pdf?new_window=1)>.
- [9.] FIDRMUC, J. The Endogeneity of Optimum Currency Area Criteria, intraindustry trade and EMU Enlargement. *BOFIT Discussion Papers* [online]. 2001, 8, [cit. 2011-08-04]. Dostupný z WWW: <[http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID1016024\\_code839764.pdf?abstractid=1016024&mirid=1](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1016024_code839764.pdf?abstractid=1016024&mirid=1)>.
- [10.] FRANKEL, J. A; ROSE, A. K. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *National Bureau of Economic Research* [online]. 1996, 5700, [cit. 2011-09-04]. Dostupný z WWW: <[http://www.nber.org/papers/w5700.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w5700.pdf?new_window=1)>.
- [11.] HELÍSEK, M. Cesta české koruny do eurozóny. In *NOVÉ TRENDY - NOVÉ NÁPADY 2010 : sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference*. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo s.r.o., 2010. s. 164-171. ISBN 978-80-87314-12-8.
- [12.] HUŠEK, R; FORMÁNEK, T. Srovnání konvergence ekonomik ČR a vybraných zemí eurozóny na základě analýzy funkcí odezvy a nabídkových či poptávkových šoků. *Politická ekonomie*. 2011, 3, s. 291 - 309.
- [13.] KAŇKOVÁ, E. Vliv společné měny na hospodářské cykly jednotlivých částí měnové unie. *Politická ekonomie*. 2008, 3, s. 345 - 361
- [14.] KEMPA, B. Is Europe converging to optimality? : On dynamic aspects of optimum currency areas. *MCB UP Ltd* [online]. 2002, 72, [cit. 2011-08-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.emeraldinsight.com/0144-3585.htm>>.
- [15.] KUČEROVÁ, Z. *Teorie optimální měnové oblasti a možnosti její aplikace na země střední a východní Evropy*. 1. vyd. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2005. 141 s. ISBN: 80-86729-18-4.
- [16.] LACINA, L. *Evropská unie: trendy, příležitosti, rizika*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2007. 260 s. ISBN 978-80-7380-077-2.
- [17.] LACINA, L. *Měnová integrace: náklady a přínosy členství v měnové unii*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 538 s. ISBN 978-80-7179-560-5.
- [18.] MANDEL, M. *Monetární ekonomie v malé otevřené ekonomice*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2003. 287 s. ISBN 80-7261-094-5.
- [19.] MONGELLI, F. P. "New" views on the optimum currency area theory: What is EMU telling us?. *ECB Working Paper* [online]. 2002, 138, [cit. 2011-09-02]. Dostupný z WWW: <<http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp138.pdf>>.
- [20.] MUNDELL, R. A. A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review* [online]. 1961, 4, [cit. 2011-06-14]. Dostupný z WWW: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28196109%2951%3A4%3C657%3AATOCA%3E2.0.CO%3B2-V>>.
- [21.] MUNDELL, R. A. Updating the Agenda for Monetary Union. *Optimum Currency Areas: New Analytical and Policy Development*. 1997, s. 17-48.
- [22.] *Novinky.cz* [online]. 10. 10. 2011 [cit. 2011-10-11]. Bez fiskální unie euro nevydrží, tvrdí nový laureát Nobelovy ceny. Dostupné z WWW: <<http://www.novinky.cz/ekonomika/247034-bez-fiskalni-unie-euro-nevydrzi-tvrdi-novy-laureat-nobelovy-ceny.html>>.
- [23.] ROZMAHEL, P. Význam endogenity teorie optimálních měnových oblastí v procesu evropské měnové integrace. *Národohospodářský obzor* [online]. 2008, 1-2, [cit. 2011-10-09]. Dostupný z WWW: <<http://is.muni.cz/do/1456/soubory/aktivity/obzor/6182612/6182618/07RozmahelHOTOVO-A.pdf>>.
- [24.] SOJKA, M. Monetární politika Evropské centrální banky a její teoretická východiska pohledem poskeynesovské ekonomie. *Politická ekonomie*. 2010, 1, s. 3 - 19.
- [25.] SPĚVÁČEK, V; VINTROVÁ, R. Růst, stabilita a konvergence české ekonomiky v letech 2001 - 2008. *Politická ekonomie*. 2010, 1, s. 20 - 50.

- [26.] TAVLAS, G. S. Optimum-Currency-Area Paradoxes. *Review of International Economics* [online]. 2009, 17, [cit. 2011-08-14]. Dostupný z WWW: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9396.2009.00832.x/pdf>>.
- [27.] VÝZKUMNÉ CENTRUM PEF MZLU V BRNĚ. *Studie vlivu zavedení eura na ekonomiku ČR* [online]. 2007. [cit. 2011-08-14]. Dostupný z WWW: <[http://www.euroskop.cz/gallery/2/850-studie\\_vlivu\\_zavedeni\\_eura\\_v\\_cr\\_na\\_ekonomiku.pdf](http://www.euroskop.cz/gallery/2/850-studie_vlivu_zavedeni_eura_v_cr_na_ekonomiku.pdf)>.
- [28.] *Zavedení eura v České republice* [online]. 2011 [cit. 2011-10-08]. Vládní materiály. Dostupné z WWW: <[http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty\\_vladni\\_material.html?year=PRESENT](http://www.zavedenieura.cz/cps/rde/xchg/euro/xsl/dokumenty_vladni_material.html?year=PRESENT)>.

**Kontaktní adresa:**

Ing. Petra Applová  
Fakulta ekonomicko-správní  
Univerzita Pardubice  
Studentská 84  
532 10 Pardubice  
tel: 466 036 668  
e-mail: [petra.applova@upce.cz](mailto:petra.applova@upce.cz)



# Pořadí pohledávek

## Order of receivables

*Hana Březinová*

### **Anotace**

Pohledávka za dlužníkem v insolvenčním řízení má omezenou možnost uspokojení. Novela zákona o dani z přidané hodnoty umožňuje vrátit věřiteli DPH. Tak věřitel získá mimo insolvenční řízení část pohledávky. Vznikají diskuse, zda není věřitel – plátcem DPH upřednostněn před věřitelem – neplátcem DPH.

### **Summary**

The debts are uneasily recoverable in the insolvent proceedings. Value added tax can be refunded to a insolvent creditor after amendatory law of value added tax. The creditor will obtain a part of receivable outside the insolvent proceedings. A question for discussion: Is payer registered to pay value added tax preferred prior to unpayer?

### **Klíčová slova**

Pohledávky. Oprava daně - vrácení daně. Postavení věřitelů.

### **Keywords**

Receivables. Correction of tax – tax refund. Position of creditors.

### **Úvod a cíl**

Pohledávka je právo na plnění od dlužníka. Je to aktivum, které bývá v účetních jednotkách významné. Řadí se mezi riziková aktiva, a proto je nutné mu věnovat soustavnou systematickou péči. K této péči patří neustálé sledování, zda obchodní partner nemá problémy s platební schopností. Ty ho mohou dovést až do insolvenčního řízení. Pak se stává rozvahová hodnota pohledávky na úrovni jmenovité hodnoty nebo pořizovací ceny nereálnou hodnotou. Věřitel bude kvitovat všechny možnosti, které se mu nabízejí k získání co nejvyššího uspokojení pohledávky. Mezi takovéto možnosti patří oprava daně z přidané hodnoty u pohledávky v insolvenčním řízení. Není však tato nabídka umožněná zákonem o dani z přidané hodnoty získat část pohledávky zvýhodněním jedné skupiny věřitelů?

## **1. Pohledávky v insolvenčním řízení**

Osoba, která má příznaky úpadku nebo jí úpadek hrozí, musí podat návrh na insolvenční řízení. Stejnou možnost mají za stanovených podmínek věřitelé. Zahájení insolvenčního řízení zveřejní insolvenční soud vyhláškou do dvou hodin poté, co mu návrh došel, v insolvenčním rejstříku, jenž je v elektronické podobě všem veřejně přístupný. Od tohoto okamžiku mohou věřitelé přihlašovat svoje pohledávky.

Dále v insolvenčním řízení následuje rozhodnutí soudu o úpadku, jehož nedílnou součástí je i výzva, aby věřitelé, kteří dosud nepřihlásili své pohledávky, tak učinili ve stanovené lhůtě, a to včetně poučení o následcích jejího zmeškání. Lhůta k přihlášení pohledávek nesmí být kratší 30 dnů a delší dvou měsíců. Pokud je rozhodnutí o úpadku spojeno s povolením oddlužení, činí lhůta k přihlášení pohledávek 30 dní.

Přihlášené pohledávky jsou dále zkoumány a tříděny. Věřitelé se uspokojují v závislosti na způsobu řešení úpadku, a to rozvrhem při konkursu, plněním reorganizačního plánu při reorganizaci nebo plněním při oddlužení. Nejvýhodnější postavení z pohledu uspokojování pohledávek mají pohledávky za majetkovou podstatou. Tyto pohledávky se uspokojují v plné

výši kdykoliv po rozhodnutí o úpadku<sup>14</sup>. Stejné podmínky při uspokojování mají i pohledávky postavené na roveň pohledávkám za majetkovou podstatou<sup>15</sup>.

Pohledávky z obchodních vztahů, které většina věřitelů přihlašuje, nemají žádné přednostní postavení, ledaže by se jednalo o pohledávky zajištěné. Jejich výhodou je, že se uspokojují ze zpeněžení věci, práva pohledávky nebo jiné majetkové hodnoty, jimiž byla pohledávka zajištěna. Pro pořadí jejich uspokojení je rozhodující doba vzniku zástavního práva nebo doba zajištění.

## 2. Oprava výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení

Novelou zákona o dani z přidané hodnoty<sup>16</sup> byl s účinností od 1. 4. 2011 nově zaveden institut opravy daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení. Věcnou podstatou opravy výše daně z přidané hodnoty je její „vrácení“ správcem daně věřiteli a vymáhání této daně na dlužníkovi v rámci insolvenčního řízení. Dlužník má povinnost odvést zpět původně uplatněný nárok na odpočet daně.

Aby mohl věřitel uplatnit provedení opravy výše daně u pohledávky za dlužníky v insolvenčním řízení, musí být **zároveň** splněno šest podmínek:

1. věřiteli při uskutečnění zdanitelného plnění **vznikla povinnost** přiznat a zaplatit daň,
2. dlužník je v insolvenčním řízení a **soud rozhodl o způsobu řešení úpadku**,
3. pohledávka vznikla **nejpozději 6 měsíců před rozhodnutím soudu o úpadku a dosud nezanikla**,
4. věřitel **přihlásil** tuto pohledávku nejpozději ve lhůtě stanovení rozhodnutím soudu o úpadku dlužníka, tato pohledávka **byla zjištěna** a v insolvenčním řízení se k ní **přihlíží**,
5. **věřitel a dlužník nejsou** kapitálově spojenými osobami, osobami blízkými nebo osobami, které podnikají společně např. na základě smlouvy o sdružení,
6. věřitel **doručil** dlužníkovi **opravný daňový doklad**.

Opravu výše daně u pohledávky z dlužníky však nelze provést, pokud

- od konce zdaňovacího období, ve kterém se uskutečnilo původní zdanitelné plnění, uplynuly **více než 3 roky** nebo
- dlužník **přestal být plátcem DPH**.

Věřitel vypočte DPH pomocí koeficientu a provede opravu v **řádném** daňovém přiznání (oprava je považována za samostatné zdanitelné plnění). Věřitel doručí opravný daňový doklad dlužníkovi, který je povinen snížit svoji daň na výstupu u přijatého zdanitelného plnění o částku daně opravenou věřitelem, ve výši, v jaké uplatnil odpočet daně z přijatého zdanitelného plnění. Opravu výše daně na vstupu je dlužník povinen u přijatého zdanitelného plnění provést ve zdaňovacím období, v němž byly splněny podmínky pro možnost provedení opravy.

Diskusí se stala skutečnost, u kterých pohledávek lze opravu daně z přidané hodnoty provést, resp. zda tak lze postupovat i u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení před 1. dubnem 2011. Generální finanční ředitelství provedlo analýzu a dospělo k závěru, že lze opravit výši daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení podle příslušného ustanovení zákona o dani z přidané hodnoty i u pohledávek, které vznikly před 1. dubnem

<sup>14</sup> § 168 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>15</sup> § 169 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů.

<sup>16</sup> § 44 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů.

2011. Opravou výše daně totiž vzniká nové samostatné zdanitelné plnění, které si věřitel uplatňuje v tom zdaňovacím období, v němž opravu výše daně uskutečnil.

„Vratkou“ DPH finančním úřadem věřiteli se do věřitelské role vůči dlužníkovi, jenž je v insolvenčním řízení, dostává finanční úřad. Pohledávka správce daně je tak **pohledávkou za majetkovou podstatou**.<sup>17</sup>

### 3. Účetní postupy opravy výše daně

Také z postupů účtování jak na straně věřitele, tak na straně dlužníka je zřejmé nejen jak probíhá celý proces opravy výše daně u pohledávek v insolvenčním řízení, ale také jak věřitel získá část pohledávky ve výši daně z přidané hodnoty uspokojením nikoliv v rámci insolvenčního řízení, ale v souvislosti s ním.

Účtování u věřitele:

Pol.	Účetní operace	Kč	MD	Dal
1.	Daňový doklad: Vznik pohledávky	100 20	311 311	6xx 343
2.	Zaplacení DPH finančnímu úřadu	20	343	211
3.	Daňová opravná položka k pohledávce za dlužníkem v IŘ	120	558DN	391
4.	Daňový doklad: Oprava výše daně za dlužníkem v IŘ	20	343	648DV
5.	Vrácení DPH od finančního úřadu	20	221	343
6.	Částečná úhrada pohledávky dle výsledků IŘ	12	221	311
7.	Daňový doklad: oprava výše daně	2	548DN	343
8.	Snížení daňové opravné položky k pohledávce	12	391	558DN
9.	Zaplacení DPH finančnímu úřadu	2	343	221
10.	Pravomocné skončení IŘ – odpis pohledávky	108	546DN	311
11.	Zrušení daňové opravné položky	108	391	558DN

Účtování u dlužníka

Pol.	Účetní operace	Kč	MD	Dal
1.	Daňový doklad: vznik závazku	100 20	5,0,1x 343	321 321
2.	Zaplacení DPH finančním úřadem	20	221	343
3.	Daňový doklad: Oprava výše daně	20	548DN	343
4.	Úhrada závazku z titulu DPH	20	343	221
5.	Částečná úhrada závazku dle výsledku IŘ	12	321	221
6.	Daňový doklad: oprava výše daně	2	343	648DV
7.	Pravomocné skončení IŘ: odpis závazku	108	321	648DV
8.	Zaplacení DPH finančním úřadem	2	221	343

DN ..... daňový náklad (náklad na dosažení, zajištění a udržení příjmů)

DV ..... výnos podléhající dani z příjmů

<sup>17</sup> § 168 odst. 2 písm. d) zákona č. 184/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů.

#### 4. Pořadí pohledávek podle úhlu pohledu

Podle názorů, které prezentují insolvenční správci, aplikací ustanovení zákona o dani z přidané hodnoty dochází ke změně pořadí uspokojování pohledávek. Věřitel obdrží část pohledávky ve výši DPH od finančního úřadu. Věřitel – plátce DPH je tak zvýhodněn proti věřiteli – neplátcí DPH. Přitom insolvenční zákon uvádí, že insolvenční řízení musí být vedeno tak, aby žádný z účastníků nebyl nespravedlivě poškozen nebo nedovoleně zvýhodněn a aby se dosáhlo Rychlého, hospodárního a co nejvyššího uspokojení věřitelů. Také věřitelé, kteří mají podle insolvenčního zákona stejně nebo obdobné postavení, mají v insolvenčním řízení rovné možnosti.<sup>18</sup>

Generální finanční ředitelství je jiného názoru. Uvádí, že z charakteru opravy daně, který považuje za samostatné zdanitelné plnění, vyplývá základ rozhodný pro posouzení závazků, resp. pohledávek vzniklých provedením opravy v návaznosti na uplatnění v insolvenčním řízení. Naplněním skutečností vymezených v příslušném ustanovení zákona o dani z přidané hodnoty dochází ke vzniku nové daňové povinnosti, a to povinnosti zdaňovacího období, ve kterém tyto skutečnosti nastaly. Tedy v důsledku zdanitelného plnění, které představuje oprava daně u pohledávky v insolvenčním řízení, vzniká dlužníkovi nově daňový závazek, a to za zdaňovací období, v němž byly splněny příslušné podmínky. Dlužník musí tuto povinnost vykázat a vypořádat v daňovém přiznání za zdaňovací období, k němuž se vztahuje, tj. v období, ve kterém byla provedena oprava.

Pohledávka finančního úřadu odpovídající takto vzniklé povinnosti dlužníka je pohledávkou za majetkovou podstatou. Jde o uspokojení pohledávky na dani vzniklé po rozhodnutí o úpadku, což dle názoru Generálního finančního ředitelství odpovídá principům a pravidlům shodným v rámci legislativního procesu při zavádění oprav daně z přidané hodnoty u pohledávek v insolvenčním řízení, jenž bylo záměrem zákonodárce. Za zdůraznění stojí, že je takto dané postavení předmětné pohledávky ve shodě s požadavky zachování základního principu současného systému DPH, tj. principu neutrality, který je součástí harmonizované, pro Českou republiku jako člena Evropské unie, plně závazné evropské legislativy.

#### 5. Závěr

Insolvenční řízení je složitý právní a ekonomický proces, jehož hlavními cíli by mělo být uspokojení nároků věřitelů, a pokud je to možné, ozdravení podniku a dosažení možnosti jeho dalšího reálného a racionálního pokračování.

V tomto procesu je nezbytné zajistit spravedlnost při uspokojování nároků věřitelů, ale také využít všechny procesní, věcné a racionální možnosti, které napomohou řešit pohledávky.

Evropská legislativa, z níž vychází česká právní úprava oprav daně z přidané hodnoty u pohledávek v insolvenčním řízení, vidí ve stanoveném postupu neutrální dopad. Tento pohled v sobě nese koncepce zákona o dani z přidané hodnoty a příslušná stanoviska a navazující postupy odpovědných institucí.

Úhel pohledu přes insolvenční zákon může přinést jiný výsledek, tj. váhání nad tím, zda nedošlo k porušení rovných podmínek věřitelů.

Z provedených analýz zbývá vybrat řešení, které bude muset být kompromisem pro praktická řešení v České republice. Jako vhodné se jeví postup oprav daně z přidané hodnoty u pohledávek v insolvenčním řízení, a tím rychlé uspokojení části pohledávky věřitelům – plátcům DPH.

---

<sup>18</sup> § 5 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů.

## Literatura

Česko. Zákon č. 235 ze dne 23. 4. 2004 o dani z přidané hodnoty. In *Sbírka zákonů České republiky*. 2004, částka 78, s. 4946-5010. Dostupný také z WWW: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=2004&typeLaw=zakon&what=Rok&stranka=16>. ISSN 1211-1244.

Česko. Zákon č. 182 ze dne 9. 5. 2006 o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon). In *Sbírka zákonů České republiky*. 2006. částka 62, s. 2130-2217. Dostupný také z WWW: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=2006&typeLaw=zakon&what=Rok&stranka=14>. ISSN 1211-1244.

Informace Generálního finančního ředitelství k aplikaci § 44 ZDPH – Oprava výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení, Č.j. 23024/11-3210-010165

Informace – Oprava výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení § 44 a § 46 – od 1. 4. 2011. [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/DANE\\_DPH\\_od\\_01042011\\_Oprava\\_vyse\\_dane\\_u\\_pohledavek\\_za\\_dlužníky\\_v\\_insolvencním\\_řízení.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/DANE_DPH_od_01042011_Oprava_vyse_dane_u_pohledavek_za_dlužníky_v_insolvencním_řízení.pdf)

Koordinační výbor 326/23.02.11 Způsob účtování opravy daně z přidané hodnoty u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení. [http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/cds/2011KVKDP30\\_03\\_2011.pdf](http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/cds/2011KVKDP30_03_2011.pdf).

Výkladové stanovisko č. 6 ze zasedání expertní pracovní skupiny pro insolvenční právo ze dne 4. října 2011, Ministerstvo spravedlnosti. <http://insolvencni-zakon.justice.cz/expertni-skupina-s22/vykladova-stanoviska-expertni-skupiny.html>

Doc. Ing. Hana Březinová, CSc. Katedra financí a účetnictví, Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, s.r.o. Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, e-mail: [brezinova@svse.cz](mailto:brezinova@svse.cz).

# Odpovědnost při řešení problémů nadnárodních bankovních skupin

## Responsibility for Solving Problems of International Banking Groups

*Josef Budík*

### **Anotace**

Nový rámec pro koordinaci úkolů mezi institucemi EU a subjekty dohledu v členských zemích má zásadní význam v případě, že dojde k finanční krizi. Je důležitý pro banky v České republice a pro jejich klienty, české občany. Nové instituce mají nové a významné role v předcházení rizika, v identifikaci rizik pro finanční stabilitu a při formulování výstrah a doporučení. Nový systém začal fungovat od ledna 2011. Některá fakta týkající se regulace bank a krizového managementu ve finančních službách jsou zmíněna v předloženém příspěvku.

**Klíčová slova:** banka, finanční krize, krizový management, předcházení riziku, regulace, EU

### **Summary**

The new framework for coordination tasks between EU institutions and bodies in situation of financial crisis is important for banks in the Czech Republic and for its customers, Czech citizens. This new institutions have new main roles in the area of risk prevention, the identification of risk to financial stability and formulation of warnings and recommendations. This new system operates since January 2011. Some facts concerning on banking regulation and crisis management in financial services are mentioned in the paper.

**Key words:** bank, financial crisis, crisis management, risk prevention, regulation, EU

## **1 GLOBALIZACE FINANČNÍCH SLUŽEB**

Z mnoha zdrojů slyšíme o globalizaci, která je reprezentována především zapojováním stále většího počtu zemí do procesu vzájemné výměny zboží a služeb. A především stále těsnějšího propojování hospodářských a investičních struktur. Proces globalizace se řadu let odehrával ve znamení myšlenek vtělených do tzv. Washingtonského konsenzu. Teoretickým základem pro reformní záměry rozvíjení tržně orientovaných ekonomik ve státech včetně ČR byl souhrn závazných doporučení původně formulovaný pro latinskoamerické země a pro země, které žádaly pomoc od mezinárodních měnových institucí jako Světová banka a mezinárodní měnový fond. Představoval soubor doporučení vládám, aby mimo jiné dodržovaly elementární fiskální disciplínu, omezily byrokracii, nechaly úrokové sazby stanovit trhem, omezily dotace podnikům, devalvovaly měnový kurs, zajistily volný pohyb kapitálu, chránily zákonem vlastnická práva, připravily a realizovaly privatizaci. Myšlenky „konsenzu“ postupně sílily a šířily se v Americe, posléze ve Velké Británii a také do ČR.

Cílem příspěvku je ukázat, že klienti nadnárodních bank ve státech mimo sídlo bankovní skupiny (například v ČR) by neměli spoléhat na to, že bankovní dohled v zahraničí bude vůči bankovní skupině zastávat jejich zájmy stejně důrazně, jako zájmy zahraničních osob a že při řešení bankovní krize může bankovní dohled v zahraničí dát přednost zájmům daňových poplatníků v zahraničí před nároky klientů mimo sídlo skupiny.

Uvolnění mezinárodních finančních toků se stalo významným mechanismem globalizačního procesu. Rostl význam nadnárodních firem a rozvoj globálních produkčních systémů je jedním z průvodních znaků globalizace. Na problematiku přímých zahraničních investic jako na jedinečnou formu mezinárodního pohybu kapitálu mezi jednotlivými páry zemí se zaměřili z významnějších autorů Razin a Sadka [5].

## 1.1 Objemy přeshraničních finančních toků

Přímé zahraniční investice sledují nadnárodní organizace kumulovaně za jednotlivé státy. Investují ale jednotlivé firmy, které mají pro investování v zahraničí různé důvody. Patří k nim využití levnějších výrobních faktorů, odbourání nákladů spojených se zahraničním obchodem, využití jiných zdravotních, bezpečnostních a ekologických předpisů a další.

Zahraniční investice do firem v ČR v průběhu celého různě intenzivního procesu privatizace si mnozí ještě pamatují. Český stát mimo jiné řešil možné budoucí problémy bank jejich podporou ve výši 300 miliard Kč a potom prodal ČSOB, Komerční banku a Českou spořitelnu dohromady za necelých 100 miliard Kč.

Société Générale, která koupila v roce 2001 šedesátiprocentní podíl v Komerční bance už od té doby získala na dividendách téměř 30 miliard Kč. Erste Bank se vrátilo investovaným cca 19 miliard Kč už v roce 2007. Banky mají trvale dostatek klientů a česká veřejnost, včetně části odborné veřejnosti, pocituje jen minimální obavy z možných problémů velkých bank.

Teorii týkající se regulace trhů se zabýval Sherman [7] v ČR Pavlát a Kubíček [4]. Ale jak vyplývá z postupně zveřejňovaných dokumentů EU, v případě skutečných nebo hrozících velkých ztrát jakékoliv banky současná opatření regulátorů ponechávají její kontrolu v rukou vedení a neumožňují výrazné vměšování do práv akcionářů nebo věřitelů. Směrnice 2001/24/ES o reorganizaci a likvidaci úvěrových institucí v jednotlivých státech EU („směrnice o likvidaci“) řeší, které vnitrostátní orgány, jakým způsobem a podle jakých zákonů mají postupovat. Ale na přeshraniční bankovní skupiny složené z mateřské společnosti a dceřiných společností v jiných členských státech (včetně ČR) se tato směrnice nevztahuje.

## 1.2 Nedostatky v dohledu

V průběhu finanční krize se projeví závažné nedostatky ve finančním dohledu jak v konkrétních případech, tak ve vztahu k finančnímu systému jako celku. Ukázalo se, že platné postupy a opatření týkající se dohledu nejsou schopné zabránit krizi, vypořádat se s ní a řešit ji. Uspořádání dohledu na národním základě neodpovídá realitě dnešních integrovaných a vzájemně propojených evropských trhů, na kterých mnoho finančních firem působí přes hranice. Krize odhalila závažné nedostatky ve spolupráci, koordinaci, důslednosti a důvěře mezi vnitrostátními orgány dohledu.

Pro řadu lidí může být zarážející, že teprve v roce 2009 byl zveřejněn dokument Rámec EU pro řízení přeshraničních krizí v bankovním sektoru, který charakterizoval situaci v oblasti řízení přeshraničních krizí v bankovním sektoru. Upozorňoval, že domácí orgány mají legitimní a velmi silný politický zájem vydělit vnitrostátní aktiva banky v nesnázích, aby ochránily vnitrostátní vklady a maximalizovaly aktiva dostupná věřitelům vnitrostátního subjektu.

Politikům je dnes už jasné, že řešení bankovních krizí je nutno zajišťovat lepší regulací ekonomických aktivit na globální úrovni. Institucionální uspořádání finanční regulace a dohledu jsou pro každou zemi specifické a závisí na historickém vývoji bankovní soustavy ale především na struktuře a velikosti finančního systému a na tom, jaké jsou stanoveny cíle regulace a dohledu. Existují různé způsoby regulace finanční soustavy. V ČR jedna instituce – Česká národní banka - vykonává dohled nad všemi základními odvětvími finančního služeb i nad kapitálovým trhem.

Internacionalizace finančního sektoru a evropského trhu finančních služeb v podobě mezinárodních fúzí a akvizic zvýšila zastoupení zahraničních finančních institucí na domácích trzích v ČR i dalších zemích v celé Evropě. Přeshraniční bankovníctví má

a v budoucnosti bude mít vliv na tržní strukturu a konkurenci ve finančním sektoru a mohlo by významným způsobem zesílit možnost nákazy bank působících v ČR problémy vyplývajícími z rizikových aktivit bank v zahraničí.

Růst agresivity manažerů jednotlivých bank, tlak na výsledky ze strany vlastníků bank a mezery v regulaci podle mého názoru přímo ohrožují klienty dceřiných společností. A změny se teprve postupně budou zavádět.

## **2 NOVÝ RÁMEC DOHLEDU PRO EU**

Ve většině zemí EU je více než polovina bank ve vlastnictví zahraničního kapitálu. Krize odhalila nedostatky v koordinaci mezi orgány dohledu v jednotlivých státech. Je tudíž nezbytné posílit dohled na úrovni EU, aby bylo možné zjišťovat neodpovědné tržní chování a včas podniknout nezbytné kroky. Posílení rámce dohledu má zásadní význam, protože určuje úspěšnost mnoha dalších opatření. Administrativa EU jim věnuje značnou pozornost a informuje o nich formou zápisů z jednání, návrhů pro Evropskou komisi, dopisů, stanovisek jednotlivých států a dalších veřejně přístupných dokumentů. Z nich lze usuzovat na novou organizaci sítě dohledových institucí, na novou kulturu a nová pravidla i na směry dalšího zdokonalování systému.

### **2.1 Administrativní pohled a nová organizace sítě**

Jak oznámila evropská administrativa ve sdělení ze dne 4. března 2009, Evropská komise zpracovala stanovisko, podle kterého vzniká zdokonalený evropský rámec finančního dohledu. Zahrnuje Evropskou radu pro systémová rizika (ESRB) a Evropský systém orgánů finančního dohledu (ESFS).

Evropská rada pro systémová rizika (ESRB) má mezi svými členy guvernéry centrálních bank, presidenta Evropské centrální banky (pokud není předsedou ESRB), předsedy evropských orgánů dohledu a další osoby. První jednání se konalo 20. ledna 2011 na půdě Evropské centrální banky ve Frankfurtu nad Mohanem. Bylo na něm uskutečněno několik rozhodnutí týkajících se fungování Evropské rady pro systémová rizika:

- schválení jednacího řádu,
- jmenování členů řídicího výboru (na dobu tří let),
- schválení mandátů Poradního vědeckého výboru a Poradního technického výboru,
- schválení postupů při výběru členů Poradního vědeckého výboru,
- rozhodnutí o termínech čtyř jednání Generální rady v roce 2011.

ESRB se bude zabývat především prevencí krizí (tedy identifikováním rizik pro finanční stabilitu, formulováním varování a doporučení, jak krizím předcházet). A krizovým managementem, který na základě zjištění nebezpečných situací vydá varování a bude monitorovat další vývoj.

Evropská rada pro systémová rizika (ESRB) bude sledovat a posuzovat potenciální hrozby pro finanční stabilitu, které mohou vznikat v důsledku makroekonomického vývoje a vývoje uvnitř finančního systému jako celku. Bude poskytovat včasné varování před systémovými riziky, která se mohou kumulovat, a v případě potřeby bude vydávat doporučení k přijetí opatření na řešení těchto rizik. Vytvořením ESRB se řeší jedna z kritických slabin, kterou odhalila krize a kterou je zranitelnost finančního systému vůči vzájemně propojeným, komplexním, odvětvovým a meziodvětvovým systémovým rizikům.



Finanční dohled na mikroúrovni je koncipován jako Evropský systém orgánů finančního dohledu (ESFS). Zahrnuje Řídící výbor a tři evropské orgány:

- Evropský orgán pro bankovníctví s vazbou na vnitrostátní orgány bankovního dohledu,
- Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní připojištění s vazbou na vnitrostátní orgány dohledu nad pojišťovnictvím a penzijním připojištěním,
- Evropský orgán pro cenné papíry s vazbou na vnitrostátní orgány dohledu nad cennými papíry.

Výše zmínění orgány mají rozhodující úlohu ve vytváření regulační struktury finančních institucí v EU. Vznikla nová evropská síť založená na sdílené a vzájemně se podporující odpovědnosti. Dohled nad finančními institucemi na národním základě postupně doplňuje centralizace specifických úkolů na evropské úrovni s cílem podpořit harmonizovaná pravidla a jednotné provádění a prosazování dohledu.

Síť dohledu nad finančními institucemi by měla být vybudována na zásadách partnerství, flexibility a subsidiarity. Bude se snažit posílit důvěru mezi vnitrostátními orgány dohledu, mimo jiné zajištěním toho, aby hostitelské orgány dohledu měly patřičnou možnost se vyjádřit ke stanovení politik týkajících se finanční stability a ochrany spotřebitele. Pak bude možné účinněji řešit přeshraniční rizika.

## **2.2 Nová kultura a nová pravidla**

Komise chce v budoucnosti zabránit tomu, aby se krize změnily ve skutečnou katastrofu. Za tím účelem se rozhodla do finančního systému zavést kulturu předvídatosti či prozíravosti. O dosažení tohoto cíle usiluje EU s využitím nástrojů, jako jsou směrnice, účetní standardy, fondy pro řešení problémů a další.

### **Směrnice o kapitálových požadavcích.**

Ve snaze zvýšit kvalitu a množství kapitálu ve vlastnictví bank a zabránit opakování situace, kdy by se znovu musely spoléhat na peníze daňových poplatníků, Komise navrhuje zavést účinný likvidní systém kapitálových rezerv („náravníků“), které bude možné použít.

### **Fondy pro řešení problémů**

Řádný proces likvidace banky je velmi nákladný. Není důvod, aby tyto náklady nesli daňoví poplatníci. Komise proto navrhuje vytvořit v rámci EU síť předem financovaných fondů pro řešení problémů bank. Všechny budou mít stejné základní znaky a budou dostatečně finančně zajištěny, aby pokryly úpadek banky průměrné velikosti. Nejedná se o pojištění bank na jejich záchranu, smyslem je zajistit, aby se podařilo úpadek banky dobře zvládnout a nedošlo k destabilizaci finančního systému.

### **Krizové řízení**

Další témata se týkala krizového řízení. Krizové řízení ve finančním sektoru zahrnuje preventivní opatření, rozhodnutí o včasném zásahu i jeho realizaci a následné krizové řízení finanční instituce.

### **Stínové bankovníctví**

Stínové bankovníctví označuje heterogenní skupinu finančních institucí, které umožňují bankovnímu sektoru poskytovat při daném kapitálu větší množství úvěrů, nebo které v různých formách poskytují úvěry ekonomické sféře přímo. Systém zahrnuje fondy peněžního trhu, investiční banky, hedgeové fondy, pojišťovny a další nebankovní subjekty.

Jejich charakteristiky uvádí Rejnuš [6]. Tyto instituce jsou vystaveny tržnímu riziku, kreditnímu riziku a zejména riziku likvidity při opakovaném využívání cenných papírů nebo úvěrů k zajištění jejich financování. Jde o depozitní instituce, které nemají přístup k penězům centrální banky v rámci její funkce věřitele poslední instance. V případě problémů s likviditou mohou zbankrotovat kvůli nemožnosti refinancovat své krátkodobé závazky.

Jednání na úrovni EU zdůrazňují, že regulatorní přístup ke stínovému bankovníctví by neměl být omezen pouze na instituce a zprostředkovatele méně regulované než banky (nebo neregulované vůbec), ale měl by se zaměřit na aktivity a měl reagovat rychleji na změny v oblasti stínového bankovníctví.

### 3 SHRNU TÍ

Diskuse po veřejné konzultaci materiálu o technických detailech a možném rámci pro krizové řízení ve finančním sektoru EU vedla k závěrům, které lze shrnout tak, že problematickou oblastí, kde je třeba hledat a nalézt kompromis je postupné vyvažování zájmu na budování jednotného trhu (včetně souvisejících potřeb existence přeshraničně působících bankovních skupin) se zájmy hostitelských států na kontrole vlastního finančního sektoru (včetně stanovení překážek a pojištění proti přeshraničním převodům aktiv a v zájmu ochrany věřitelů/spotřebitelů). Zájmy ČR jako hostitelského státu a klientů nadnárodních bank (podle mého názoru) daleko důrazněji prosazuje Česká národní banka, než Ministerstvo financí ČR. Ani ČNB ale nemá nástroje jak ovlivňovat podnikatelská rozhodnutí nadnárodních bank ve prospěch klientů v ČR.

#### Použitá literatura

1. BALDWIN, R.; WYPLOSZ, CH. *Ekonomie evropské integrace*. 480s. ISBN 978-80-247-1807-1
2. EVROPSKÁ KOMISE, GENERÁLNÍ ŘEDITELSTVÍ PRO VNITŘNÍ TRH A SLUŽBY. Plán Evropské unie na finanční reformu. Evropská unie, 2010. ISBN 978-92-79-16386-9. 8 s.
3. PAVLÁT, V., KUBÍČEK, A. *Regulace a dohled nad finančními trhy*. 2. podstatně přepracované vydání. Praha : EUPRES 2010. 222s. ISBN 978-80-7408-036-4
4. RAZIN, A., SADKA, E.: *Foreign direct investment: analysis of aggregate flows*. New Jersey: Princeton University Press, 2007, ISBN - 13: 978-0-691-12706-4.
5. REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. 2. rozšířené vydání. Ostrava : KEY Publishing, 2010. 659 s. ISBN 978-80-7418-080-4.
6. SHERMAN, Roger. *Market Regulation*. 2008 Pearson Education, Inc. The Addison – Westley Series in Economics. ISBN 978-0-321-32232-6

#### Kontaktní údaje

Ing. Josef Budík, CSc.  
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.  
Estonská 500  
101 00 Praha 10

Telefon: 732 924 147  
e-mail: josef.budik@seznam.cz

# Regionální operační programy České republiky a strukturální politika Evropské unie

## Regional Operational Programs of the Czech Republic and the European Cohesion Policy

*Dagmar Čámská — Jiří Klečka*

**Anotace:** Článek se zabývá problematikou strukturální politiky Evropské unie z pohledu regionálních operačních programů České republiky. Krátce je přiblížena podstata strukturální politiky Evropské unie na programové období 2007-2013. Poté se text věnuje operačním programům České republiky, jejichž prostřednictvím se naplňují cíle strukturální politiky. Z celkového počtu 26 programů je pro další analýzu vybrána skupina regionálních operačních programů, která zahrnuje 7 programů s podporou ve výši 4,66 miliardy eur. Při srovnání regionálních operačních programů se všemi programy docházíme k hypotéze, zda projekty regionálních operačních programů nejsou krátkodobějšího charakteru. Na základě analýzy dat se snažíme toto tvrzení potvrdit nebo vyvrátit.

**Summary:** This article focuses on the Cohesion Policy of the European Union from the perspective of regional operational programs of the Czech Republic. Shortly it is described Cohesion Policy of the EU for the programming period 2007-2013. Then the text is devoted to the operational programs of the Czech Republic, through which meets the objectives of structural policy. Of 26 programs the group of regional operational programs is selected for a further analysis. The group of regional operational programs consists of 7 programs and has its support in value EUR 4.66 billion. Comparing regional operational programs with all programs we come to the hypothesis if the projects of regional operational programs are not more short-term. Based on data analysis we try to prove or disprove this statement.

**Klíčová slova:** operační programy, strukturální politika Evropské unie, Česká republika, regiony, hodnota alokace

**Keywords:** Operational Programs, Cohesion Policy of the European Union, Czech Republic, regions, value of allocation

## Úvod

Příspěvek se věnuje strukturální politice Evropské unie v programovém období 2007 – 2013. Jsou přiblíženy základní principy a cíle strukturální politiky obecně. Poté jsou představeny české operační programy, která mají pomáhat naplňovat cíle vytyčené společenstvím. Originalita příspěvku má těžiště ve výběru skupiny regionálních operačních programů, pro niž je ukázáno množství konkrétních projektů a jejich průběh. Srovnáním s projekty všech programů docházíme k tvrzení, zda projekty regionálních operačních programů nemají krátkodobější průběh než ostatní projekty. Toto tvrzení je na základě analýzy dostupných dat ověřováno.

## Strukturální politika Evropské unie

Východní rozšíření Evropské unie v roce 2004 doplněné vstupem Bulharska a Rumunska v roce 2007 vyvolalo mnohem větší regionální rozdíly, než bylo kdy dříve možno detekovat rámci společenství. Reakcí na rozdíly, v zájmu ekonomických, morálních a politických důvodů, může být strukturální politika. Protože každá mince má dvě strany, tak i strukturální politika má své odpůrce a zastánce, např. Molle [2] přirovnává evropskou strukturální politiku k cementu, který drží členy unie pospolu.

Orientace strukturální politiky na programové období 2007 - 2013 se výrazně změnila oproti obdobím předcházejícím. Ač tradiční cíle v podobě ekonomické stability, snižování nezaměstnanosti a rozvoje oblastí s nevýhodnou geografickou polohou nebo nedostatečným využíváním jejich potenciálu odstraněny nebyly, tak klíčovou úlohu přejímají hesla v podobě

konkurenceschopnosti a rozvoje venkovských oblastí. Všeobecné principy strukturální politiky Evropské unie zmiňují např. Bokáčková s Hrabánkovou [1]:

- atraktivnější Evropa a její regiony pro investory a zaměstnance;
- zlepšení znalostí a prorůstové inovace;
- vytváření více a lepších pracovních míst.

Strukturální politika programového období 2007 - 2013 je postavena na třech cílech respektujících Lisabonskou strategii a závěry Summitu v Goteborgu. Tři současné pilíře hospodářské a sociální politiky soudržnosti jsou reprezentovány – Cílem Konvergence, Cílem Regionální konkurenceschopnosti a zaměstnanosti a Cílem Evropské územní spolupráce.

### **Operační programy České republiky**

Operační programy České republiky mají vyčleněno na podporu tří pilířů strukturální politiky 26,69 miliard eur na programové období 2007 – 2013 [3]. Prostředky pochází ze Strukturálních fondů (Evropský fond pro regionální rozvoj a Evropský sociální fond) a Fondu soudržnosti. Pro programové období 2007 – 2013 disponuje Česká republika 26 operačními programy, které je možno rozdělit do následujících čtyř charakteristických skupin:

- tematické operační programy;
- regionální operační programy;
- operační programy Praha;
- evropská územní spolupráce.

Operační programy České republiky přesně odrážejí tři základní cíle společné strukturální politiky. Tematické operační programy a regionální operační programy reprezentují Cíl Konvergence a celkem je na jeho naplnění v rámci České republiky vyčleněno 25,89 miliard eur [6]. Sledovanou snahou je podpora hospodářského a sociálního rozvoje méně rozvinutých regionů (obecně na úrovni členských států Evropské unie). Díky programům by mělo docházet k investicím do hmotných aktiv, lidského kapitálu, inovací, rozvoje znalostní společnosti, zlepšení schopnosti adaptace na ekonomické a sociální změny, růstu kvality životního prostředí apod. Podpora tohoto typu by měla být dočasná a její ukončení by mělo splývat se současným programovým obdobím. Cíl Regionální konkurenceschopnosti a nezaměstnanosti zastupují dva operační programy Praha, na něž je k dispozici 0,42 miliardy eur [6]. Obecně je tento cíl zaměřen na regiony, které jsou „příliš“ bohaté ve srovnání s kritérii podpory v Cíli Konvergence. Naopak Cíl Evropské územní spolupráce pomáhá naplňovat 9 operačních programů s celkovým rozpočtem 0,39 miliardy eur [6], které usilují o podporu přeshraniční, meziregionální a nadnárodní spolupráce regionů.

### **Regionální operační programy České republiky**

Nejdůležitější skupinou vzhledem k počtu i k množství finančních prostředků je v České republice skupina programů napomáhající plnění Cíle Konvergence. Jak již bylo zmiňováno, tak součástí jsou jak tematické, tak regionální operační programy. Na regionální programy je sice vyhrazeno jen 4,66 miliard eur [6], což je o něco více než jedna pětina prostředků vyhrazená na tematické programy, ale regionální programy jsou kompaktní skupinou nelišící se cíli a svým zaměřením. Jediným rozdílem je geografická oblast – působí do 7 různých regionů typu NUTS II. NUTS obecně představuje klasifikaci územních statistických jednotek vypracovanou Evropskou unií. Dle této klasifikace se jednotlivé státy dělí na další menší územní jednotky označované NUTS 1, 2, 3 ..., kde jako dělicí kritérium funguje počet obyvatel území. Aplikaci klasifikačního kritéria na členské státy přibližuje tabulka 1.

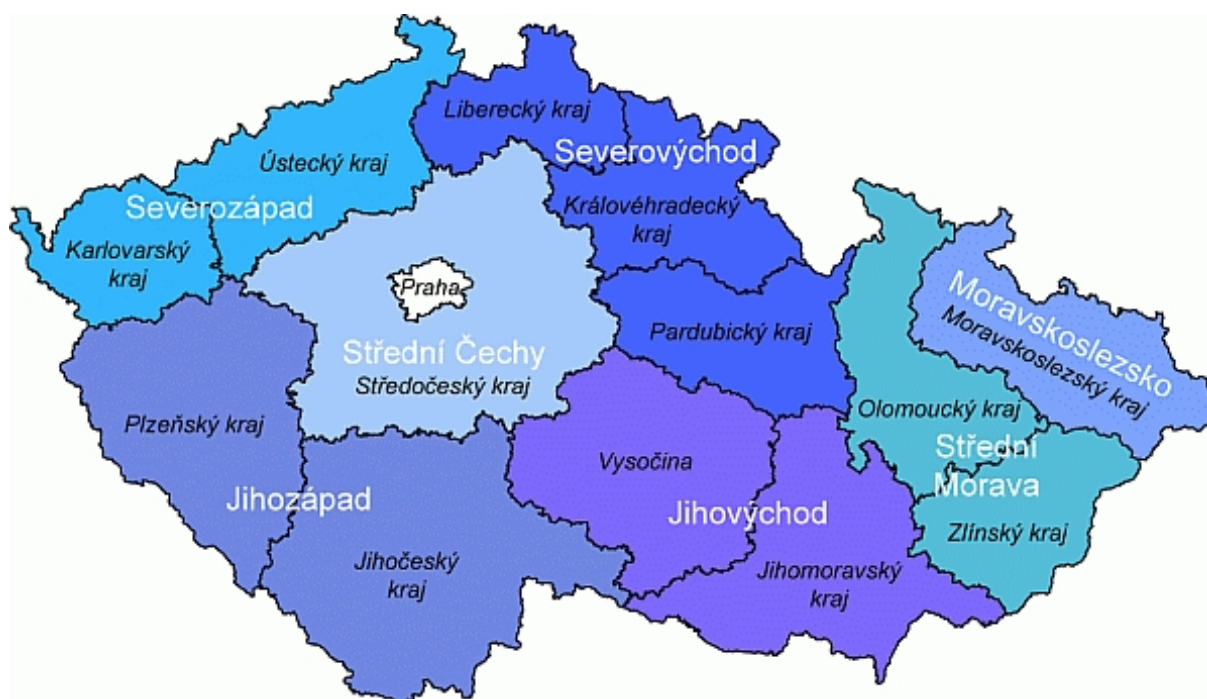
Tabulka 1 – Klasifikační kritérium NUTS

Úroveň NUTS	Počet obyvatel	
	minimum	maximum
NUTS I	3 000 000	7 000 000
NUTS II	800 000	3 000 000
NUTS III	150 000	800 000

Zdroj: Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1059/2003 z 26.5. 2003 o vytvoření společné klasifikace územních jednotek pro účely statistiky (NUTS) [5]

Z klasifikace naznačené v tabulce 1 jednoznačně vyplývá, že jako regiony NUTS II nemohou být klasifikovány kraje České republiky. České kraje jsou již příliš malé pro toto členění, a proto jim oficiálně náleží označení NUTS III. Zařazení jednotlivých krajů do oblastí NUTS II ilustruje obrázek 1.

Obrázek 1 – 8 regionů soudržnosti NUTS II ve vazbě na kraje České republiky



Zdroj: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/zdroje-financovani-z-eu-2007-2013/regionalni-politika-evropske-unie/1001573/44179/> [7]

Celkem je definováno 8 regionů soudržnosti, ale součástí regionálních operačních programů je jich pouze 7, vzhledem k nesplnění Cíle Konvergence v případě hlavního města Prahy. Do září 2011 o podporu z operačních programů zažádalo více 70 620 projektů v celkové hodnotě 1 115,8 miliard Kč a necelá polovina byla schválena [4]. Rozložení projektů mezi regionální operační programy podrobně znázorňuje tabulka 2. Množství vybraných projektů je srovnatelné, výjimku představuje ROP NUTS II Severozápad, který má podpořených projektů téměř o polovinu méně. Srovnání se všemi operačními programy je umožněno posledním řádkem tabulky. (Autoři upozorňují, že daná tabulka neobsahuje veškeré operační programy. Její součástí je 19 ze 26 programů. Data za 7 operačních programů Cíle Evropská územní spolupráce nejsou dostupná, ale zkusení závěrů je minimální, protože na poslední cíl je v České republice uvolněno jen 0,39 miliardy EUR, což

tvoří necelé 1,5 % veškerých podpor.) Ač je na regionální operační programy vyhrazena téměř pětina všech prostředků pro operační programy (17,5 %), tak regionální operační programy představují jen o málo více než desetinu veškerých podporovaných projektů (10,5 %). Z toho plyne závěr, že v průměru jsou podporovány rozsáhlejší projekty v rámci regionálních operačních programů než v rámci všech typů ostatních programů. Další závěr, který je z analýzy dat možno přijmout, je, že v rámci regionálních operačních programů je v současnosti více programů dokončených než pokračujících, což nekoresponduje s výsledky pro všechny operační programy. V konkrétních číslech to znamená, že 59 % projektů z oblasti regionálních operačních programů je již dokončeno, naopak v rámci všech podporovaných projektů je procento dokončení 37,6 %. Otázkou zůstává, zda je možno přijmout tvrzení, že projekty podporované z regionálních operačních programů jsou z časového hlediska krátkodobější než soubor projektů ostatních.

Tabulka 2 – Počet podporovaných projektů v rámci regionálních programů

Regionální operační programy	Počet projektů			
	Všechny	Zrušené	Dokončené	Pokračující
ROP NUTS II Jihovýchod	543	7	385	151
ROP NUTS II Jihozápad	552	7	308	237
ROP NUTS II Moravskoslezsko	489	4	273	212
ROP NUTS II Severovýchod	537	5	271	261
ROP NUTS II Severozápad	291	10	131	150
ROP NUTS II Střední Čechy	490	7	253	230
ROP NUTS II Střední Morava	538	4	419	115
<b>Všechny regionální programy</b>	<b>3440</b>	<b>44</b>	<b>2040</b>	<b>1356</b>
<b>Všechny programy</b>	<b>32 670</b>	<b>749</b>	<b>12 291</b>	<b>19 630</b>

Zdroj: Vlastní výpočty, založeno na seznamu příjemců [8]

## Cíl a použité postupy

Cílem analýzy bude, jak již bylo naznačeno, ověření tvrzení, zda projekty podporované z regionálních operačních programů jsou z časového hlediska krátkodobější než soubor projektů ostatních. K podpoře nebo vyvrácení tvrzení je k dispozici veřejně dostupný soubor obsahující základní informace o podporovaných projektech. Soubor dat [8] obsahuje více než 30 000 položek, z nichž každá představuje unikátní projekt, který je charakterizován svým názvem, žadatelem a jeho identifikačním číslem, velikostí podpory, počátkem jejího čerpání, názvem operačního programu a stavem projektu (dokončený, zrušený a pokračující).

Veřejně dostupná data ale neobsahují časový rámec, tj. nedozvíme se, kdy byl konkrétní projekt ukončen, jinými slovy po jak dlouhou dobu byl realizován. Před tímto omezením stojíme, přesto budou dostupná data analyzována a na jejich základě bude vysloven závěr.

Analýza bude zaměřena na zkoumání časového rámce. Cílem bude zjistit, zda projekty regionálních operačních programů jsou krátkodobější. Jak již bylo zmíněno, tak nejsou k dispozici údaje, kdy byl konkrétní projekt ukončen, takže nejsme schopni určit délku jeho trvání, a proto se zaměříme na průběh projektů nepřímou. K dispozici máme údaj, od kdy se projekt stává podporovaným a jaká je hodnota jeho alokace (tj. velikost podpory). V prvním kroku dojde k časovému rozdělení projektů. Sledována jsou jednotlivá čtvrtletí od 4. čtvrtletí roku 2007 do 2. čtvrtletí roku 2011. V druhém kroku jsou projekty agregovány do skupin dle

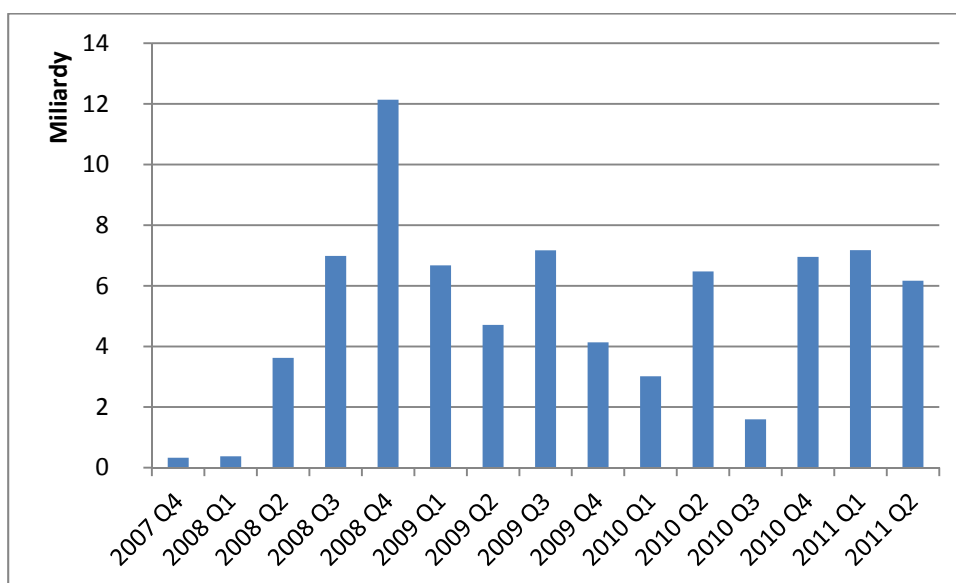
jednotlivých čtvrtletí, tato agregace probíhá jak na úrovni regionálních operačních programů, tak na úrovni všech programů.

Jako výsledek budou prezentovány dva grafické výstupy. První z nich bude zaměřen na hodnotu přírůstků alokace ROP NUTS II celkem a druhý srovnává hodnotu přírůstků alokace regionálních operačních programů s alokací ve všech programech.

## Výsledky

Prvním grafickým výstupem analýzy je hodnota přírůstků alokace za regionální operační programy celkem. Jinými slovy, graf 1 znázorňuje, jak postupně během jednotlivých čtvrtletí jsou schvalovány nové projekty. Přírůstky jsou dány jako součet hodnoty podpory jednotlivých schválených projektů.

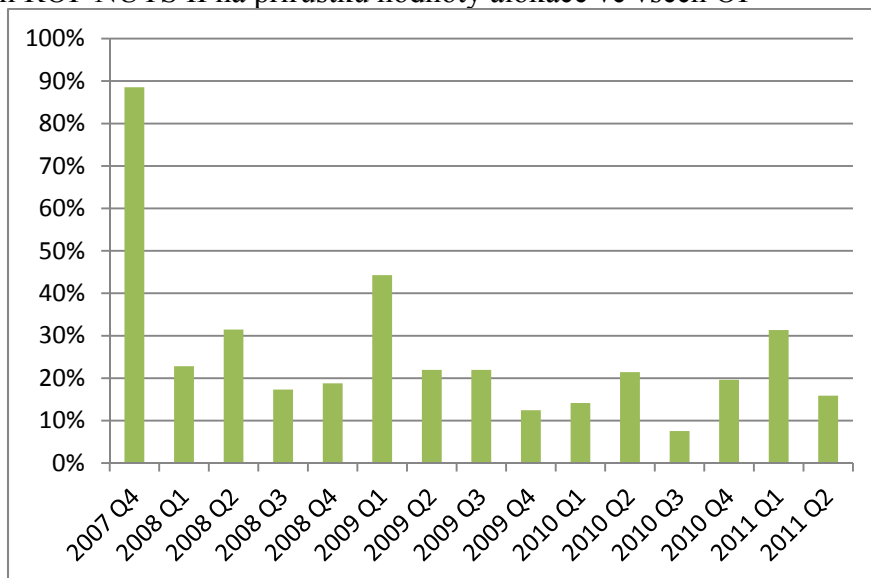
Graf 1 – Hodnota přírůstků alokace ROP NUTS II celkem



Zdroj: Vlastní výpočty, založeno na seznamu příjemců [8]

Schvalování žádostí o podporu z regionálních programů začíná nabývat na významu (dle hodnoty podpory měřeno) od 2. čtvrtletí roku 2008, vrchol můžeme pozorovat v posledním čtvrtletí roku 2008, poté již nejsou přírůstky tak výrazné, ale stále jsou přijímány každé čtvrtletí nové projekty o hodnotě více než 4 miliardy Kč (výjimku tvoří slabá čtvrtletí roku 2010 (1. a 3.)). Průběh schvalování projektů podporovaných z regionálních operačních programů je ale nutno porovnat se schvalováním veškerých projektů podporovaných z evropských fondů. Mohlo se stát, že na počátku programového období 2007 – 2013 byly schvalovány převážně projekty z oblasti regionálních operačních programů a ostatní programy se připojovaly postupně, což by se stalo silným argumentem proti tvrzení, že projekty podporované z regionálních operačních programů mají krátkodobější povahu. Podíl regionálních operačních programů na přírůstcích hodnoty alokace ve všech operačních programech je znázorněn grafem 2.

Graf 2 - Podíl ROP NUTS II na přírůstku hodnoty alokace ve všech OP



Zdroj: Vlastní výpočty, založeno na seznamu příjemců [8]

Připomeňme, že pro regionální operační programy je určeno 17,5 % všech prostředků pro operační programy. Pokud by byly všechny programy schvalovány rovnoměrně, tj. v čase i hodnotou, tak by každé čtvrtletí na regionální operační programy připadala necelá pětina. Tento předpoklad je samozřejmě silně hypotetický, ale s výjimkou několika čtvrtletí na počátku je splněn. Velmi silnými čtvrtletími byl počátek programové období ve 4. čtvrtletí roku 2007, poté 2. čtvrtletí 2008, 1. čtvrtletí roku 2009 a z nedávné doby vybočuje počátek roku 2011. Můžeme skutečně detekovat období počátku programového období, kdy regionální operační programy byly významným hybatelem celého souboru programů. Pokud se ale vrátíme k výsledkům grafu 1, tak v těchto obdobích nebyly pozorovány vrcholy v alokaci v oblasti regionálních programů a následně je možno říci, že ani v oblasti všech programů.

## Diskuse

Závěr, který vzniknul z analýzy dat, není jednoznačný a svou roli v tom hraje omezená dostupnost dat. Dále se vyjádříme k některým úpravám, které byly v průběhu analýzy provedeny. První tři čtvrtletí roku 2007 jsou záměrně vynechána, protože se zde objevují první „pilotní“ projekty (v součtu méně než 10) a neobjevují se žádné projekty regionálních operačních programů, což by v grafickém vyjádření zkreslovalo ostatní vykazovaná čtvrtletí. 3. čtvrtletí roku 2011 není vykázáno, protože data ze seznamu příjemců jsou dostupná k počátku září 2011, čímž poslední čtvrtletí analýzy není ještě kompletní. Čtvrtletní členění bylo upřednostněno před členěním měsíčním, které by sice umožnilo delší časovou řadu, ale vzhledem k množství projektů podporovaných z regionálních operačních programů by toto členění bylo příliš podrobné.

## Závěr

Článek pojednával o regionálních operačních programech České republiky v programovém období 2007 – 2013. Tyto programy mají napomoci plnění Cíle Konvergence strukturální politiky Evropské unie. Díky východnímu rozšíření se rozdíl mezi jednotlivými státy a regiony společenství staly ještě markantnější, a proto je naše pozornost danému tématu nezbytná. Skupina regionálních operačních programů ve směsici všech programů nemá



rozhodně marginální význam, protože její součástí je více než desetina všech podporovaných projektů a směřuje sem necelá pětina veškerých peněžních prostředků. V průběhu analýzy byly detekovány odchylky regionálních operačních programů, které byly následně ověřovány.

Článek vznikl jako jeden z výstupů výzkumného projektu Analýza a hodnocení investičních projektů spolufinancovaných z evropských fondů, který je registrován u Interní grantové agentury Vysoké školy ekonomické v Praze pod číslem F3/32/2011.

## Literatura

- [1] Boháčková, Ivana; Hrabánková, Magdalena. 2009. *Strukturální politika Evropské unie (Cohesion Policy of the European union)*. 1. vydání. Praha: CH Beck. ISBN 978-80-7400-111-6.
- [2] Molle, Willem. 2007. *European Cohesion Policy*. 1. edition. Taylor & Francis Group, 2007. ISBN 0-203-94527-1
- [3] *Informace o fondech EU* <http://www.strukturalni-fondy.cz/Informace-o-fondech-EU> [cit. 10-23-2011]
- [4] *Měsíční monitorovací zpráva* 2011. <http://www.strukturalni-fondy.cz/Stavcerpani/Mesicni-monitorovaci-zprava>, [cit. 10-23-2011]
- [5] Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1059/2003 z 26.5. 2003 o vytvoření společné klasifikace územních jednotek pro účely statistiky (NUTS)
- [6] *Programy 2007 – 2013* <http://www.strukturalni-fondy.cz/Programy-2007-2013>, [cit. 10-23-2011]
- [7] Regionální politika Evropské unie 2011 <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/zdroje-financovani-z-eu-2007-2013/regionalni-politika-evropske-unie/1001573/44179/> [cit. 11-09-2011]
- [8] Seznam příjemců 2011. <http://www.strukturalni-fondy.cz/getdoc/2eec9b32-0674-48ba-a419-90fa51db8823/Seznamy-prijemcu?lang=en-GB>, available 09.09.2011

### Kontaktní informace

Ing. Bc. Dagmar **Čámská**  
Vysoká škola ekonomická v Praze  
Fakulta podnikohospodářská  
Katedra podnikové ekonomiky  
nám. W. Churchilla 4  
Praha 3 – Žižkov, 130 67  
dagmar.camska@vse.cz  
+420 224 098 356

Ing. Jiří **Klečka**, Ph.D.  
Vysoká škola ekonomická v Praze  
Fakulta podnikohospodářská  
Katedra podnikové ekonomiky  
nám. W. Churchilla 4  
Praha 3 – Žižkov, 130 67  
jiri.klecka@vse.cz

# Lafferova křivka v podmínkách České republiky

*Jan Černohorský*

**Anotace:** Cílem příspěvku je posoudit teoretický vztah daňové sazby a odpovídajícího daňového výnosu v podmínkách České republiky a na základě konkrétních dat stanovit optimální míry zdanění z hlediska maximalizace daňových výnosů státu. Tento vztah je analyzován v rámci několika pojetí. Nejprve jako vztah celkové míry zdanění reprezentované daňovou kvótou a celkových daňových příjmů státního rozpočtu, dále jako daňová sazba z příjmů právnických osob a jím odpovídajících příjmů, v poslední řadě jako daňová sazba z příjmů fyzických osob včetně sociálního a zdravotního pojištění a z nich generovaných příjmů. Na základě těchto analýz je postavena predikce vhodného daňového zatížení v rámci ekonomiky jako celku a pro fyzické a právnické osoby zvlášť.

**Klíčová slova:** Lafferova křivka, daňová sazba, daňová kvóta, daň z příjmů, výnos daní

## Úvod

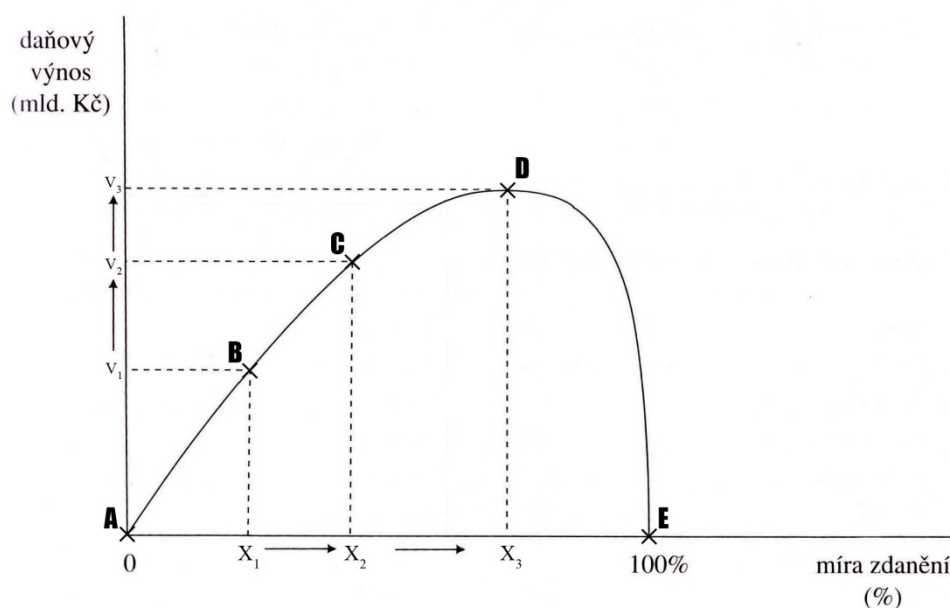
V současnosti většina vyspělých států řeší problém zadluženosti svých veřejných financí a s tím související nastavení daňové politiky. Tento příspěvek vychází z teoretických přístupů ekonomie strany nabídky, která vymezuje významnou vazbu mezi výší daňových sazeb a daňovým výnosem. Vztah těchto dvou veličin se pohybuje jednak v pozitivní a jednak v negativní závislosti. Zastánci této teorie předpokládají, že do určité výše daňové sazby roste s růstem daňových sazeb i výnos daní, ale od určitého bodu daňový výnos s růstem daňové sazby klesá.

## 1 Lafferova křivka

Daňový výnos úzce souvisí s hrubým domácím produktem, protože obecně platí, že čím vyšší produkt je v dané ekonomice vytvořen, tím je z něj dosahováno vyššího daňového výnosu. Proto ekonomové zastávající tuto teorii považují za významnou vazbu mezi daňovými sazbami a nabídkou, reprezentovanou vytvořených hrubým domácím produktem. Tvrdí, že kdyby byly daně blízké nule, nemohl by stát poskytovat některé základní služby nezbytné pro fungování trhu, jako jsou např. infrastruktura, měnový systém, soudní systém pro řešení sporů atd., což by v souhrnu znamenalo nízkou agregátní nabídku. S růstem daní se mohou tyto statky a služby stále rozšiřovat a jsou cennější než ztráty způsobené zdaněním, neboli mezní užitek zdrojů vydaných na daně je vyšší než mezní užitek libovolného jiného užití těchto zdrojů. S tím, jak ale klesá mezní užitek daní pro ekonomické subjekty při zvyšování daní, může dojít zdanění až k bodu, kdy se mezní výnos ekonomických subjektů z daní rovná mezním nákladům daní pro ekonomické subjekty a při dalším zvýšení daní dojde k tomu, že vysoké daně začnou odrazovat od podnikání v nejméně efektivních oblastech. Kdyby sazby daní dále rostly, snižovala by se dál i efektivnost podnikání a tím i agregátní nabídka. V případě stoprocentní daňové sazby by teoreticky ustala veškerá hospodářská činnost v "oficiální ekonomice". Tyto změny v rozsahu hospodářské činnosti, a tím i daňovém základu, musí mít logicky vliv na vypočtenou daň neboli i na příjmy státu z daní. Proto, když změny sazby daní mění agregátní nabídku, mohou se v jistých situacích sazby daní a příjmy státu z daní chovat i nepřímo úměrně, to znamená, že se vzrůstem sazby daní může teoreticky klesat příjem z daní, což je makroekonomicky vyjádřeno **Lafferovou křivkou** (viz obrázek 1) [11].

Autorem křivky je americký ekonom Arthur B. Laffer. Lafferovu křivku chápeme jako teoreticko-analytickou techniku, která zobrazuje nelineární závislost daňového výnosu na míře zdanění. Ilustruje nám tedy elasticitu daňových výnosů v závislosti na míře zdanění. Křivka v reálu neexistuje, protože nikde není zavedena nulová, resp. 100% míra zdanění.

Považujeme ji za myšlenkový experiment sloužící k lepšímu znázornění myšlenek ekonomie strany nabídky.



Obr. 1 Lafferova křivka

Zdroj: autor

Lafferova křivka zachycuje, jak se změní daňový výnos státu při změně míry zdanění a prochází následujícími fázemi:

- od bodu a (kdy míra zdanění je 0 % a výnosy státu 0 mld. Kč) až do bodu B roste daňový výnos vůči míře zdanění progresivně;
- od bodu B do bodu C roste daňový výnos vůči míře zdanění proporcionálně (pomineme-li drobné odchylky);
- od bodu C do bodu D daňový výnos roste pomaleji, než míra zdanění, neboli degresivně;
- v bodu D při míře zdanění  $X_3$  stát dosahuje maximálního daňového výnosu  $V_3$ ;
- od bodu D až do bodu E (maximální míra zdanění 100 %) již výnos státu se zvyšující se sazbou naopak klesá.

Z obrázku a logiky Lafferovy křivky vyplývá, že vysoká míra zdanění má negativní dopad na výkonnost lidí a na ekonomický růst, což je způsobeno těmito třemi důvody [10]:

- 1) Daně oslabují motivace lidí k pracovním výkonům a k úsporám. Jsou-li daně vysoké, dávají lidé přednost volnému času před pracovním úsilím a spotřebě před úsporami. V důsledku toho je ekonomický růst nižší.
- 2) Daně způsobují tzv. šedou ekonomiku – lidé se daním snaží vyhýbat:
  - a) legálními způsoby – například svépomocnými činnostmi (místo toho, aby se lidé plně věnovali svým povoláním a ze svých příjmů kupovali služby specialistů, dělají si mnoho věcí sami, i když je dobře neumějí) nebo si poskytují vzájemné protislužby v naturální podobě;
  - b) nelegálními způsoby (daňové úniky) – s vyššími daněmi mají lidé vyšší tendenci riskovat – čím vyšší výnos (neodvedená daň), tím větší riziko se vyplatí poplatníkům podstoupit.

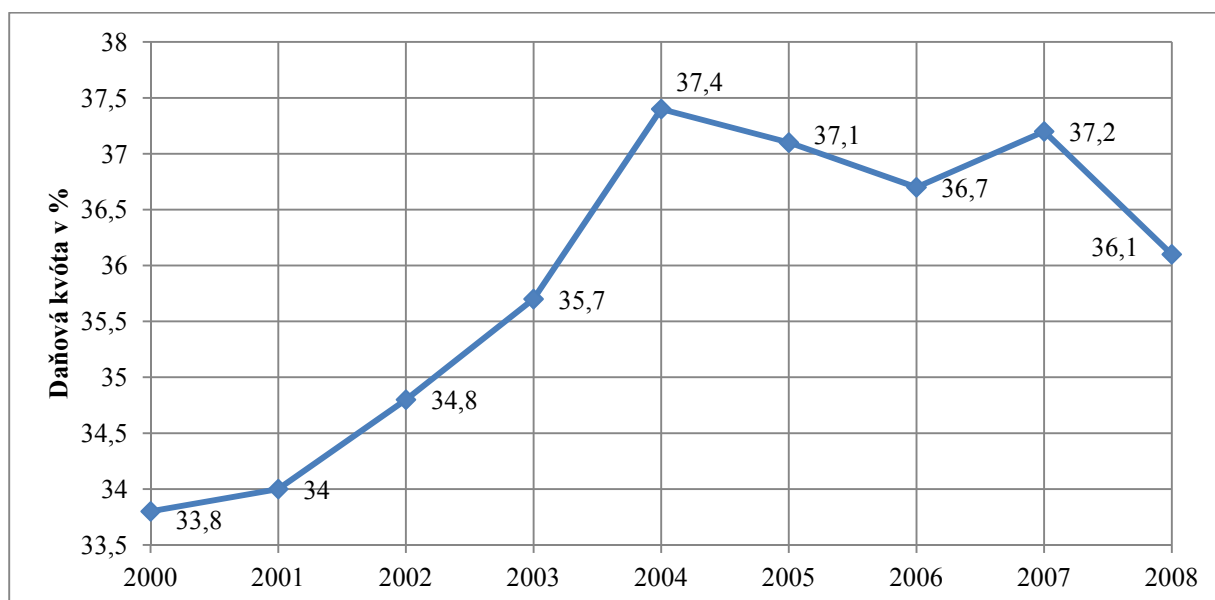
- 3) Daně způsobují únik kapitálu do zahraničí – s vyššími daněmi mají firmy tendence se stěhovat do států s daněmi nižšími.

## 2 Lafferova křivka v podmínkách České republiky

V této kapitole zkonstruujeme Lafferovu křivku pro celkovou míru zdanění, pro daň z příjmů fyzických osob a daň z příjmů právnických osob tak, jak jsou nastaveny v České republice.

### 2.1 Lafferova křivka pro celkovou míru zdanění v České republice

Celková míra zdanění je vhodně reprezentována daňovou kvótou, která zahrnuje podíl výnosu nepřímých a přímých daní, včetně sociálních příspěvků na hrubém domácím produktu (HDP). Vývoj hodnot daňové kvóty v letech 2000 – 2008 v ČR je znázorněn na následujícím obrázku.



Obr. 2 Výše daňové kvóty ČR

Zdroj: vlastní zpracování na základě European Commission. Taxation trends in the European Union : Data for the EU Member States, Iceland and Norway [online]. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010 [cit. 2011-04-06]. s. 176. Dostupné z WWW: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2010/2010\\_full\\_text\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2010/2010_full_text_en.pdf)>.

Daňová kvóta v ČR rostla až do roku 2004, poté s výjimkou jednoho roku klesala na 36,1 %. Tato daňová kvóta je pod průměrem EU, který činí 37 %. Ve srovnání s okolními státy je kvóta nižší než v Rakousku (42,8 %) a Německu (39,3 %), ale je vyšší než na Slovensku (29,1 %) a Polsku (34,3 %) [9].

Do daňových příjmů pro výpočet daňové kvóty budou zahrnuty následující položky:

- daně z příjmů, zisku a kapitálových výnosů (součet příjmů z daní z příjmů fyzických a právnických osob);
- daně ze zboží a služeb v tuzemsku (obsahuje i spotřební daně);
- daně a poplatky z vybraných činností a služeb;
- daně a cla za zboží a služby ze zahraničí;
- majetkové daně;

- pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti;
- ostatní daňové příjmy.

Příjmy státních rozpočtů podle tohoto rozdělení nám pro roky 2000 až 2008 uvádějí tabulky 1 a 2. Celkové příjmy jsou v tabulkách na závěr očištěny o inflaci na stav pro rok 2008. Hodnoty daňové kvóty v jednotlivých letech a upravené daňové příjmy státního rozpočtu odpovídající hodnotám daňových kvót a modifikované pro sestavení Lafferovy křivky jsou shrnuty v tabulce 3.

Tab. 1 Daňové příjmy státu za roky 2000 až 2004 (v tis. Kč)

Položka (v tis. Kč)	Rok				
	2000	2001	2002	2003	2004
Daně z příjmů, zisku a kapitálových výnosů	87 007 235	147 464 616	159 023 446	172 898 745	180 708 437
Daně ze zboží a služeb v tuzemsku	216 786 438	186 983 541	186 987 120	198 418 080	223 177 666
Daně a poplatky z vybraných činností a služeb	12 129 680	5 674 391	5 740 052	4 674 284	4 768 240
Daně a cla za zboží a služby ze zahraničí	13 611 712	10 015 406	9 774 550	10 251 754	4 903 305
Majetkové daně	5 974 213	6 420 925	7 857 751	8 772 817	10 379 493
Pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti	222 176 073	242 320 166	258 512 730	272 365 846	293 303 984
Ostatní daně	1 811 522	46 437	136 031	939 373	757 293
Celkem	559 496 873	598 925 481	628 031 680	668 320 899	717 998 418
Míra inflace (v %)	-	4,7	1,8	0,1	2,8
Daňové příjmy státního rozpočtu očištěné o inflaci na rok 2008	700 396 140	716 097 552	737 620 830	784 156 209	819 498 034
Daňová kvóta (v %)	33,8	34,0	34,8	35,7	37,4

Zdroj: vlastní zpracování podle bilancí příjmů a výdajů státního rozpočtu z let 2000 až 2004 a podle Český statistický úřad. Česká republika: hlavní makroekonomické ukazatele [online]. 31. 3. 2011 [cit. 2011-04-19]. Dostupné z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:\\_makroekonomicke\\_udaje/\\$File/23812999.xls](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/$File/23812999.xls)> a podle European Commission. Taxation trends in the European Union : Data for the EU Member States, Iceland and Norway [online]. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010 [cit. 2011-04-06]. s. 176. Dostupné z WWW: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2010/2010\\_full\\_text\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2010/2010_full_text_en.pdf)>.

Tab. 2 Daňové příjmy státu za roky 2005 až 2008 (v tis. Kč)

Položka (v tis. Kč)	Rok			
	2005	2006	2007	2008
Daně z příjmů, zisku a kapitálových výnosů	195 047 334	187 060 520	216 888 062	222 130 330
Daně ze zboží a služeb v tuzemsku	250 449 193	266 076 608	298 218 647	303 353 912
Daně a poplatky z vybraných činností a služeb	4 983 397	5 255 257	5 428 557	5 456 203
Daně a cla za zboží a služby ze zahraničí	1 248 118	1 218 119	1 435 734	2 203 712
Majetkové daně	8 106 918	8 516 430	10 575 645	10 410 387
Pojistné na sociální zabezpečení a příspěvek na státní politiku zaměstnanosti	311 183 418	333 702 374	367 142 064	385 503 774
Ostatní daně	598 174	1 065 215	959 467	836 285
Celkem	771 616 552	802 894 524	900 648 176	929 894 602
Míra inflace (v %)	1,9	2,5	2,8	6,3
Daňové příjmy státního rozpočtu očištěné o inflaci na rok 2008	864 274 660	877 374 231	957 389 011	929 894 602
Daňová kvóta (v %)	37,1	36,7	37,2	36,1

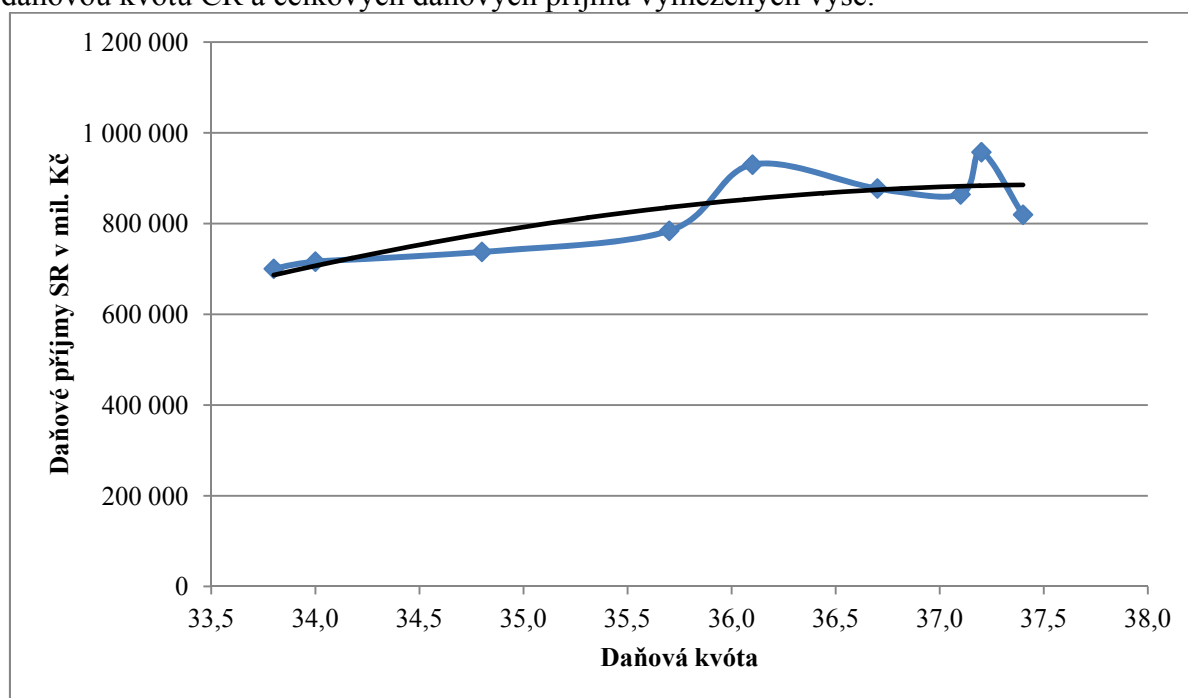
Zdroj: vlastní zpracování podle bilancí příjmů a výdajů státního rozpočtu z let 2005 až 2008 a podle Český statistický úřad. Česká republika: hlavní makroekonomické ukazatele [online]. 31. 3. 2011 [cit. 2011-04-19]. Dostupné z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:\\_makroekonomicke\\_udaje/\\$File/23812999.xls](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/$File/23812999.xls)> a podle European Commission. Taxation trends in the European Union : Data for the EU Member States, Iceland and Norway [online]. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010 [cit. 2011-04-06]. s. 176. Dostupné z WWW: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2010/2010\\_full\\_text\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2010/2010_full_text_en.pdf)>.

Tab. 3 Daňové kvóty a upravené daňové příjmy státu modifikované pro sestavení Lafferovy křivky

Daňová kvóta seřazená od nejmenších hodnot po největší (v %)	33,8	34,0	34,8	35,7	36,1	36,7	37,1	37,2	37,4
Daňové příjmy státního rozpočtu seřazené podle daňových kvót (v mil. Kč)	700 396	716 098	737 621	784 156	929 895	877 374	864 275	957 389	819 498
odpovídající roky	2000	2001	2002	2003	2008	2006	2005	2007	2004

Zdroj: vlastní zpracování

Na obrázku 3 je sestavena Lafferova křivka pro celkovou míru zdanění reprezentovaná daňovou kvótou ČR a celkových daňových příjmů vymezených výše.



Obr. 3 Lafferova křivka podle daňové kvóty a podle dat pro ČR z let 2000 až 2008

Zdroj: vlastní zpracování

Křivka se zvýrazněnými body znázorňuje Lafferovu křivku sestavenou přesně podle daňových příjmů a daňové kvóty, proložená křivka je spojnicí trendu. Z ní lze usuzovat, že daňová kvóta ve sledovaných letech nedosáhla maxima, ovšem v roce 2004 se s hodnotou 37,4 % k vrcholu velmi přiblížila.

## 2.2 Lafferova křivka pro daň z příjmů fyzických osob

Pro sestavení Lafferovy křivky pro daň z příjmů fyzických osob je nutné vypočítat efektivní míru zdanění, zjistit příjem státu z daní z příjmů fyzických osob a tyto údaje seřadit podle míry zdanění od nejnižší po nejvyšší.

Efektivní míru zdanění spočítáme z dat, které zjistíme ze statistik Českého statistického úřadu. Ten poskytuje informace o životních podmínkách domácností, jež jsou pravidelně sledovány od roku 2005. Předchozí studie, kterou taktéž využijeme, je z roku 2002. Údaje z těchto statistik odráží situaci o příjmech a výdajích pro průměrnou domácnost ČR. Z těchto statistik použijeme informace o příjmech ze závislé činnosti, příjmech z podnikání, daní z příjmů fyzických osob (v roce 2009 ji snížíme o nově zavedený bonus na děti).

Ostatní příjmy nebereme v potaz – jejich výše je jednak zanedbatelná a jednak statistická data nejsou ve všech letech zkoumaného období dostatečně rozdělena pro určení, zda se jedná o příjmy zahrnované do základu daně z příjmu fyzických osob.

Efektivní sazbu daně poté spočítáme jako podíl výnosu daně z příjmů a hrubých peněžních příjmů celkem, to celé násobené stem.

Příjem státu z daně z příjmu fyzických osob zjistíme z inkasa České daňové správy, čímž nám bude souhlasit efektivní míra zdanění, spočítaná z příjmů domácností, s výdaji na zálohy na daně v jednotlivých letech sledovaného období. Rozdíly budou pouze mezi doplatky a nedoplatky při podání daňových přiznání za jeden rok s doplatky a nedoplatky podaných daňových přiznání za druhý rok. Přiznání jsou totiž podávány vždy za předcházející období,

ale inkaso spadá do současného období. Tento rozdíl v inkasech je ovšem tak malý, že nám výsledek neovlivní.

Data o příjmech České správy sociálního zabezpečení a zdravotních pojišťoven pro rok 2002 nejsou k dispozici, proto použijeme pouze hodnoty za roky 2005 až 2009. Efektivní míru celkového zdanění vypočteme stejně jako v předchozím případě, daně ale zvýšíme o zmiňované pojistné, jak nám přehledně ukazuje tabulka 4. Seřazená efektivní míru celkového zdanění od nejmenších hodnot po nejvyšší je uvedena v tabulce 5.

*Tab. 4 Výpočet efektivní míry celkového zdanění fyzických osob (včetně nepřímých odvodů) a celkového příjmu z daní z příjmů fyzických osob*

Položka	Rok				
	2005	2006	2007	2008	2009
Příjmy ze závislé činnosti (v Kč)	74 634	79 018	84 256	92 158	98 819
Příjmy z podnikání (v Kč)	19 124	19 419	21 025	22 362	24 096
Hrubé peněžní příjmy celkem (v Kč)	93 758	98 437	105 281	114 520	122 915
Daň z příjmů fyzických osob (v Kč)	12 066	12 895	12 282	14 401	12 184
Zdravotní a sociální pojištění (v Kč)	9 329	9 858	10 515	11 469	12 188
Zdravotní a sociální pojištění placené za zaměstnance (v Kč)	25 376	26 866	28 647	31 334	33 598
Celkové zdanění příjmů FO (v Kč)	46 771	49 619	51 444	57 204	57 970
<b>Efektivní míra celkového zdanění (v %)</b>	49,88	50,41	48,86	49,95	47,16
Celkový příjem z daní z příjmů FO (v mil. Kč)	143 665	136 919	151 974	143 307	126 738
Příjem z pojistného na sociálním zabezpečení (v mil. Kč)	301 199	323 435	356 227	374 427	337 125
Příjem ze zdravotního pojištění (v mil. Kč)	130 647	140 288	155 899	162 165	163 237
Celkové příjmy ze zdanění příjmů FO (v mil. Kč)	575 511	600 642	664 100	679 899	627 100
Míra inflace (v %)	.	2,5	2,8	6,3	1,0
<b>Celkové příjmy ze zdanění příjmů FO očištěný o inflaci na rok 2009 (v mil. Kč)</b>	651 066	662 924	712 998	686 698	627 100

Zdroj: statistická data o životních podmínkách domácností a výnosech zdravotních pojišťoven z let 2005 až 2009 podle Český statistický úřad. ČSÚ [online]. 2011 [cit. 2011-04-05]. Přehled vydaných publikací podle edičního plánu. Dostupné z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/prehled\\_vydanych\\_publicaci\\_podle\\_edicniho\\_planu\\_archiv](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/prehled_vydanych_publicaci_podle_edicniho_planu_archiv)> a podle výročních zpráv České daňové správy z let 2005 až 2009 a podle výročních zpráv České daňové správy z let 2005 až 2009

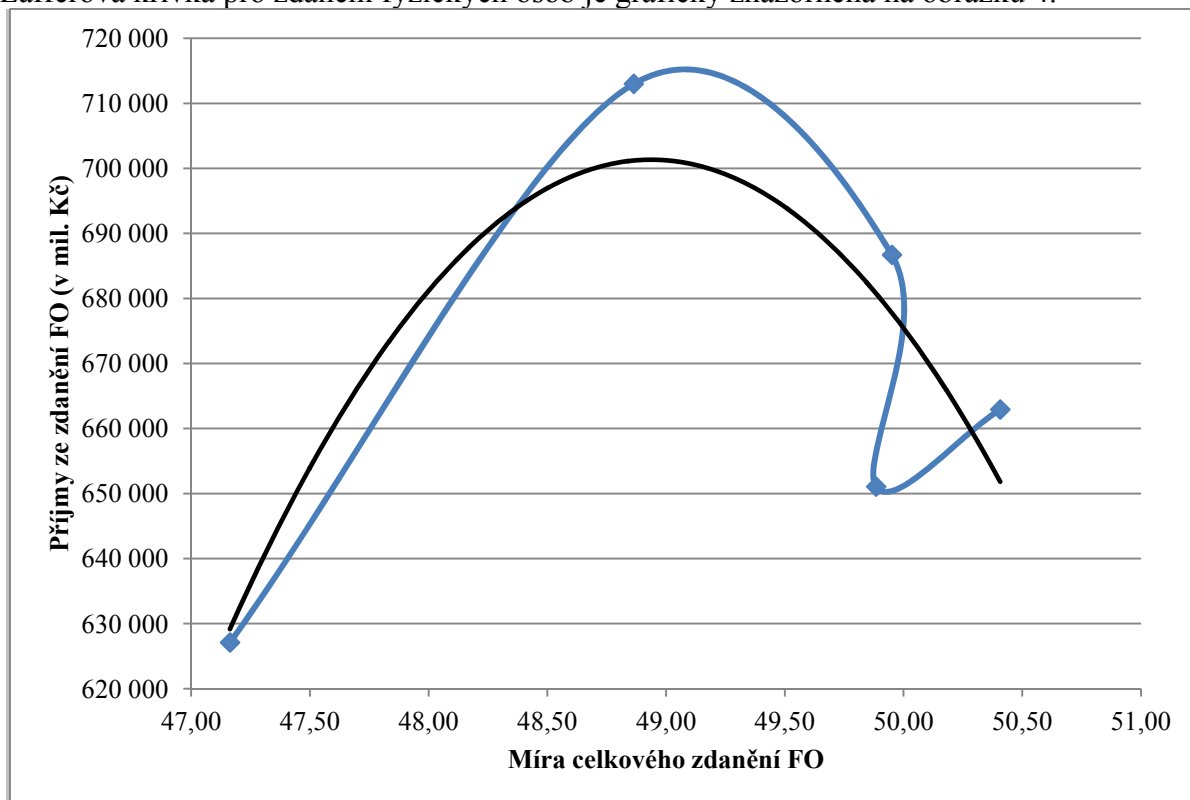
*Tab. 5 Efektivní míry celkového zdanění fyzických osob a upravené příjmy z daní z příjmů fyzických osob modifikované pro sestavení Lafferovy křivky*

Efektivní míra celkového zdanění FO seřazená od nejmenších hodnot po největší (v %)	47,16	48,86	49,95	49,88	50,41
Celkové příjmy ze zdanění FO seřazené podle efektivní míry celkového zdanění (v mil. Kč)	627 100	712 998	686 698	651 066	662 924

Zdroj: vlastní zpracování



Lafferova křivka pro zdanění fyzických osob je graficky znázorněna na obrázku 4.



Obr. 4 Lafferova křivka sestavená podle míry celkového zdanění fyzických osob pro ČR

Zdroj: vlastní zpracování

Na grafu můžeme zřetelně pozorovat vrchol křivky. Protože data jsou dostupná pouze za pět let, křivka může být nedostatkem údajů zkreslena, ale vzhledem k jejímu ostrému tvaru, rozdíl by byl pouze nepatrný.

### 2.3 Lafferova křivka pro daň z příjmů právnických osob

Efektivní sazba zdanění se v případě právnických osob vypočítává obtížně, protože údaje o příjmech a výdajích, oproti fyzickým osobám, nejsou k dispozici. Postup výpočtu daně je ale vcelku jednoduchý a rozhodující položkou na míře zdanění má přímo sazba daně, použijeme její sazby jako konečnou míru zdanění. Z toho důvodu můžeme použít údaje za dlouhé časové období, které jsou lehce dostupné, a to od roku 1995 do roku 2009, jak nám ukazuje tabulka 6 a tabulka 7. Příjmy jsou očištěny o inflaci na rok 2009. V tabulce 8 jsou pak přiřazeny jednotlivým mírám zdanění odpovídající upravené příjmy. Míra zdanění je seřazena vzestupně.

Tab. 6 Sazba daně a očištění příjmu z daní z příjmů PO pro roky 1995 až 2002 o inflaci na rok 2009

Položka	Rok							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Sazba daně (v %)	41	39	39	35	35	31	31	31
Příjem státu z daně z příjmů PO (v mil. Kč)	55383	49968	41020	52064	54819	58088	75940	90737
Míra inflace (v %)	.	8,8	8,5	10,7	2,1	3,9	4,7	1,8
Příjem z daní z příjmů PO očištěný o inflaci na rok 2009 (v mil. Kč)	97071	80497	60905	69831	72014	73444	91705	107636

Zdroj: Výroční zprávy České daňové správy z let 1995 až 2002.

Tab. 7 Sazba daně a očištění příjmu z daní z příjmů PO pro roky 2003 až 2009 o inflaci na rok 2009

Položka	Rok						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Sazba daně (v %)	31	28	26	24	24	21	20
Příjem státu z daně z příjmů PO (v mil. Kč)	96978	106526	137432	128865	155674	173590	110543
Míra inflace (v %)	0,1	2,8	1,9	2,5	2,8	6,3	1,0
Příjem z daní z příjmů PO očištěný o inflaci na rok 2009 (v mil. Kč)	114924	122801	155475	142227	167136	175326	110543

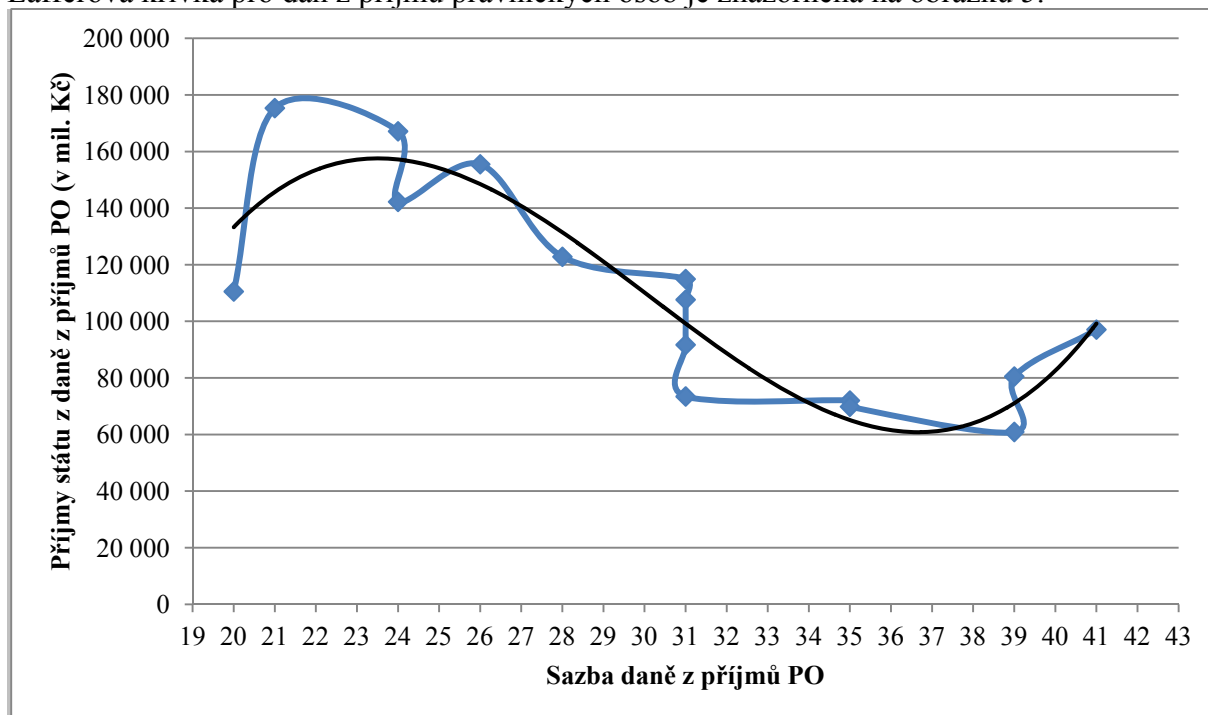
Zdroj: Výroční zprávy České daňové správy z let 2003 až 2009.

Tab. 8 Sazby daně PO a upravené příjmy z daní z příjmů PO modifikované pro sestavení Lafferovy křivky

Sazba daně seřazená od nejmenších hodnot po nejvyšší (v %)	20	21	24	24	26	28	31	
Příjem z daní z příjmů PO seřazený podle sazeb daně (v mil. Kč)	110 543	175 326	167 136	142 227	155 475	122 801	114 924	
Sazba daně seřazená od nejmenších hodnot po nejvyšší (v %)	31	31	31	35	35	39	39	41
Příjem z daní z příjmů PO seřazený podle sazeb daně (v mil. Kč)	107 636	91705	73444	72014	69831	60905	80497	97071

Zdroj: vlastní zpracování

Lafferova křivka pro daň z příjmů právnických osob je znázorněna na obrázku 5.



Obr. 5 Lafferova křivka sestavená na základě sazby daně z příjmů právnických osob

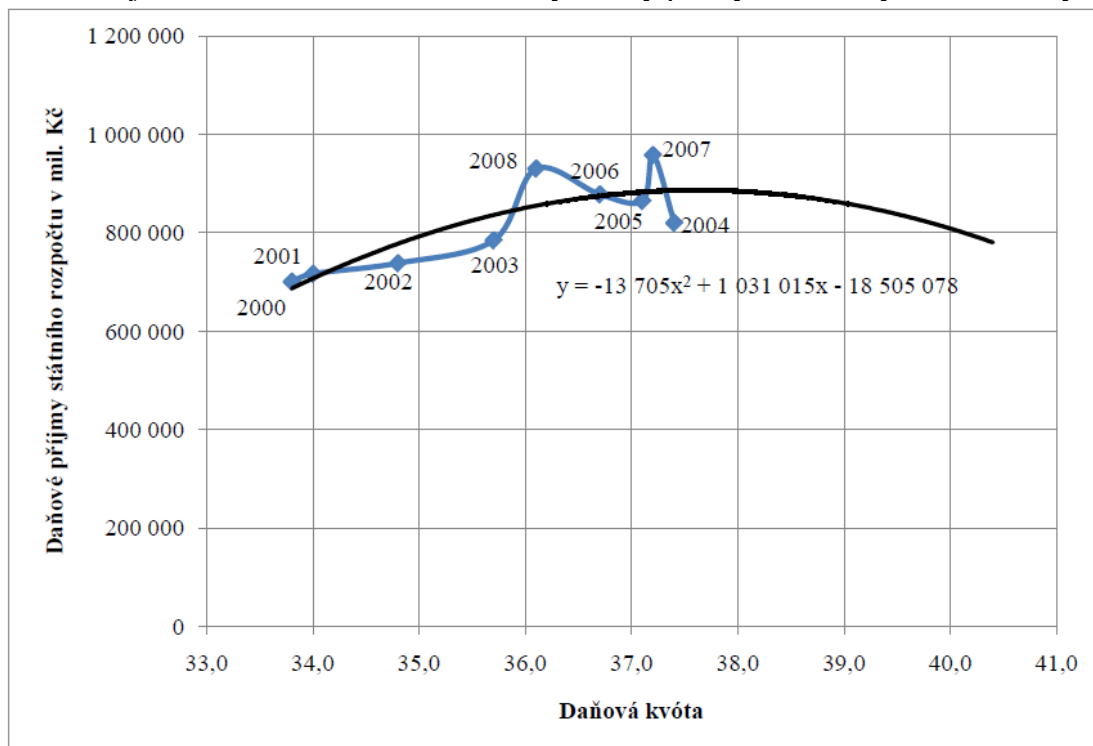
Zdroj: vlastní zpracování

Pokud Lafferovu křivku pro daň z příjmů právnických osob protneme trendem (v tomto případě polynomem 3. stupně z důvodu zvyšujících příjmů státu u vyšších sazeb), můžeme vidět zvláštnost v podobě vzrůstající křivky u vysokých sazeb. Toto vysoké zdanění ovšem bylo v brzké době po otevření trhu zahraničí a umožnění svobodného podnikání, proto přes vysoké zdanění právnických osob stát dosahoval relativně vysokých příjmů, proto můžeme konstatovat, že v současných ekonomických podmínkách se pohybujeme v levé části této křivky, kde se sazba daně pohybuje v okolí vrcholu křivky. Lafferova křivka pro právnické osoby se sestavuje velice obtížně, protože firmy, oproti obyvatelům, rychle reagují na změny ve zdanění právnických osob v jiných zemích a lehce přesouvají svá sídla a místa zdanění.

### 3 Perspektivy daňové politiky ČR

V této části rozšíříme předchozí výsledky o odhad vyšší nebo nižší míry zdanění a na základě zjištěných výsledků. Následující křivky reprezentují doporučení pro nastavení zdanění, pokud by stát chtěl dosahovat nejvyšších příjmů. V následujících obrázcích je vždy uvedena rovnice regrese, aby bylo možné zjistit příjmy pro jakoukoli míru zdanění.

Na obrázku 6 je uveden odhad trendu Lafferovy křivky pro vyšší hodnoty daňové kvóty.



Obr. 6 Odhad trendu Lafferovy křivky pro vyšší daňovou kvótu

Zdroj: vlastní zpracování

Z rovnice regrese zjistíme maximum dané funkce (zaokrouhlený na 2 desetinná místa) pomocí derivace prvního řádu:

$$0 = f'(-13\,705x^2 + 1\,031\,015x - 18\,505\,078)$$

$$- 27\,410x = - 1\,031\,015$$

$$x = 37,61$$

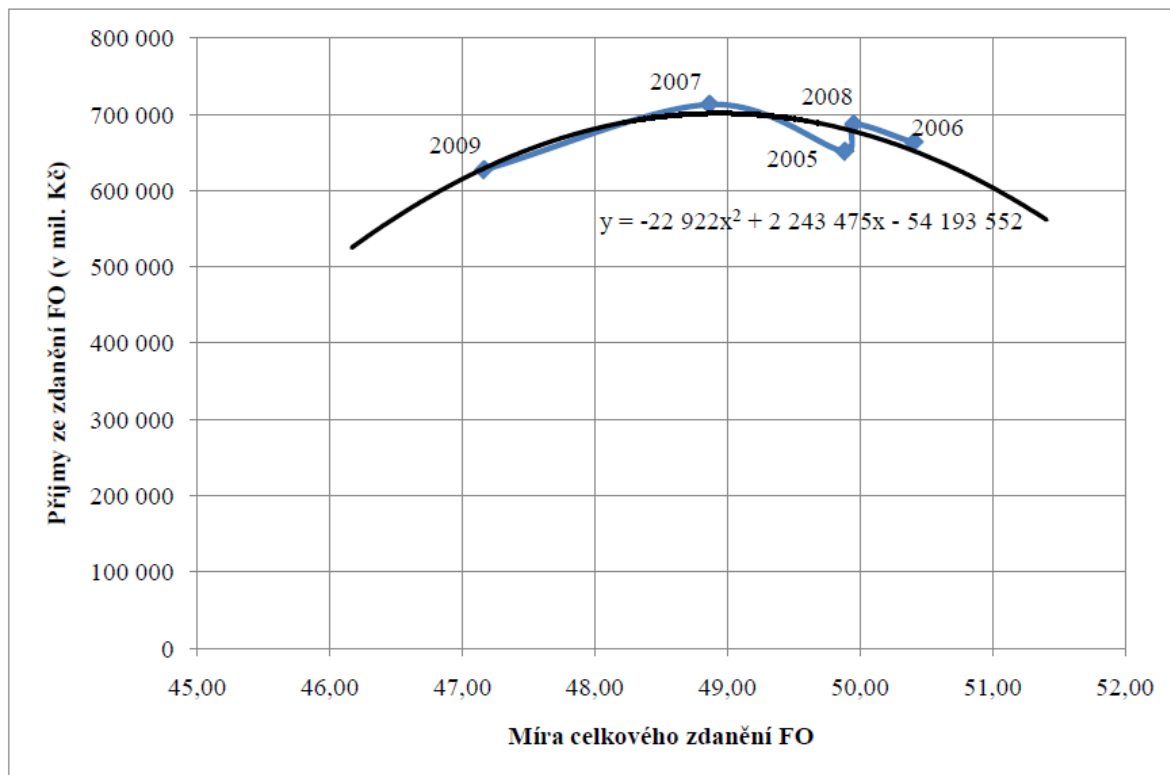
Pro zjištění, o jaký lokální extrém se jedná, použijeme druhou derivaci:

$$f'' = - 27\,410$$

Záporný výsledek potvrzuje, že se jedná o maximum funkce.

Pokud stát chce dosahovat nejvyšších příjmů, měl by daňový systém upravit tak, aby se daňová kvóta pohybovala na vrcholu křivky, neboli na vypočítané hodnotě 37,61 %.

Na obrázku 7 je Lafferova křivka vytvořena pro odhad vyšší míry zdanění fyzických osob, včetně zahrnutí veškerých plateb sociálního a zdravotního pojištění. V obrázku je zahrnut i odhad trendu pro nižší a vyšší celkovou míru zdanění fyzických osob.



Obr. 7 Odhad trendu Lafferovy křivky pro celkové zdanění příjmů FO  
Zdroj: vlastní zpracování

Z křivky je patrný vrchol Lafferovy křivky, který opět přesně určíme pomocí první derivace regresní funkce rovné nule, tj.:

$$0 = f'(-22\,922x^2 + 2\,243\,475x - 54\,193\,552)$$

$$-45\,844x = -2\,243\,475$$

$$x = 48,94$$

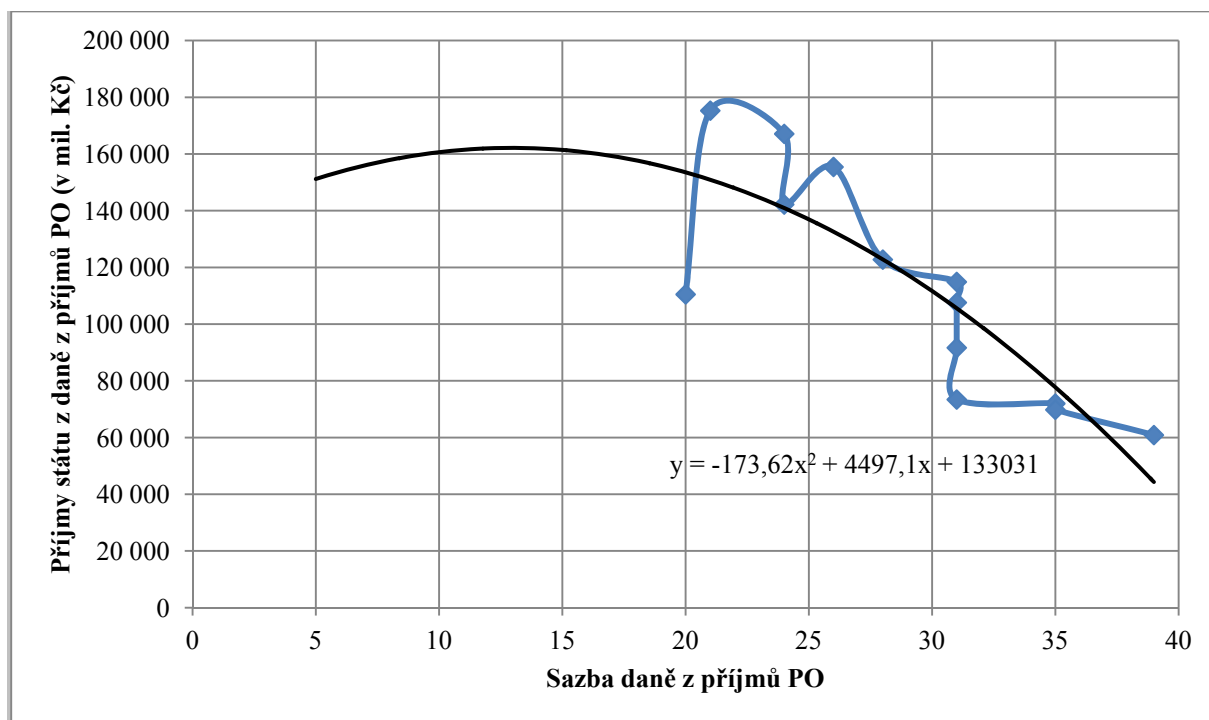
Pro zjištění, o jaký lokální extrém se jedná, použijeme druhou derivaci:

$$f'' = -45844$$

Záporný výsledek potvrzuje, že se jedná o maximum funkce.

Vrchol křivky je při 48,94% celkové míře zdanění příjmů fyzických osob. Je důležité zdůraznit, že toto procento zahrnuje i nepřímé odvody v podobě sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění placené zaměstnavatelem za zaměstnance. Pokud stát chce získat maximální příjem ze zdanění příjmů fyzických osob, měl by toto celkové zdanění nastavit kolem této hranice.

Odhad trendu Lafferovy křivky pro právnické osoby je uveden na obrázku 8. Do odhadu nebyly zahrnuty data z prvních let, protože, jak bylo zmíněno výše, příjmy státu v té době byly vyšší z důvodu specifčnosti přechodu z plánované na tržní ekonomiku s tím souvisejícím velkým nárůstem podnikajících subjektů.



Obr. 8 Odhad trendu Lafferovy křivky pro zdanění příjmů PO

Zdroj: vlastní zpracování

Nejprve opět provedeme výpočet vrcholu křivky pomocí derivace prvního řádu položené rovno nule:

$$0 = f'(-174x^2 + 4497x + 133031)$$

$$-348x = -4497$$

$$x = 12,92$$

Pro zjištění, o jaký lokální extrém se jedná, použijeme druhou derivaci:

$$f'' = -348$$

Záporný výsledek potvrzuje, že se jedná o maximum funkce.

Na obrázku můžeme pozorovat vrchol křivky u vypočtené hodnoty 12,92 %. Na skutečné Lafferově křivce vidíme značný pokles příjmů při poklesu na 20% míru zdanění. Tato hodnota byla použita poprvé v roce 2009, kdy nastal výrazný výpadek daňových příjmů jako dopad hospodářské recese vzniklé z finanční krize. Proto tuto hodnotu považujeme za extrémní. Z proložené křivky naopak vyplývá nejvyšší výnos z daní příjmů právnických osob při zdanění na úrovni 12,92 %. To je značně nízká hodnota v porovnání s nastavenými hodnotami odpovídajících mírám zdanění v dalších státech a z hlediska praktické fiskální politiky v blízké budoucnosti rozhodně nerealizovatelná. Nicméně tato hodnota signalizuje pravděpodobný prostor pro snižování míry zdanění pro právnické osoby, která by s sebou měla nést v „klidných časech“ neovlivněných dopady krize i vyšší daňové příjmy.

## Závěr

V reálné ekonomice existuje celá řada faktorů ovlivňujících daňové výnosy, kromě námi uvažované míry zdanění, které Lafferova křivka nebere v potaz. Jedná se například o míru zdanění v okolních ekonomikách, rozdílné tempo růstu ekonomiky v jednotlivých časových obdobích, kdy s růstem ekonomiky obecně rostou daňové příjmy v podstatě bez ohledu na výši daňové sazby, dále různou míru nezaměstnanosti a rozdílnou životní úroveň apod.

V článku jsme nastínili varianty nastavení daňových sazeb a celkového daňového zatížení za podmínky ceteris paribus. Samozřejmě je zřejmé, že daňové výnosy nezávisí pouze na nastavení daňových sazeb, ale také na výkonnosti ekonomiky a její fázi v rámci ekonomického cyklu. Dalším významným faktorem je míra zdanění v ostatních ekonomikách, protože s růstem globalizace roste i přesun daňových sídel do zemí s nižší mírou zdanění. Významným faktorem je i míra inflace, která působí skrz tzv. inflační daň a hodnotu reálných a nominálních mezd.

Nicméně naznačené možnosti mohou sloužit tvůrcům fiskální politiky k zamyšlení nad mírou zdanění v České republice. Snahou každého tvůrce je nastavení určitého optimálního zdanění, ale v souvislosti se současnou krizí veřejných financí, musí se zároveň jednat o snahu zvýšení daňových příjmů jako jedné z cest snížení deficitu veřejných financí.

## Použitá literatura:

- [1] Česká správa sociálního zabezpečení. *Výroční zpráva 2005* [online]. Praha : Česká správa sociálního zabezpečení, 2006 [cit. 2011-04-22]. 40 s. Dostupné z WWW: <<http://www.cssz.cz/NR/rdonlyres/B295A0D7-BB24-48A9-93C8-30D685E3275F/0/VZ2005.pdf>>.
- [2] Česká správa sociálního zabezpečení. *Výroční zpráva 2006* [online]. Praha : Česká správa sociálního zabezpečení, 2007 [cit. 2011-04-22]. 54 s. Dostupné z WWW: <<http://www.cssz.cz/NR/rdonlyres/0559C33B-5B69-49D1-93EC-C4659A4AA80C/0/VZ2006.pdf>>. ISBN 978-80-87039-05-2.
- [3] Česká správa sociálního zabezpečení. *Výroční zpráva 2007* [online]. Praha : Česká správa sociálního zabezpečení, 2008 [cit. 2011-04-22]. 56 s. Dostupné z WWW: <[http://www.cssz.cz/NR/rdonlyres/000E29E2-9CAD-4C61-AAB6-8F592E64ABFC/0/VZ2007\\_cj.pdf](http://www.cssz.cz/NR/rdonlyres/000E29E2-9CAD-4C61-AAB6-8F592E64ABFC/0/VZ2007_cj.pdf)>. ISBN 978-80-87039-10-6.
- [4] Česká správa sociálního zabezpečení. *Výroční zpráva 2008* [online]. Praha : Česká správa sociálního zabezpečení, 2009 [cit. 2011-04-22]. 52 s. Dostupné z WWW: <<http://www.cssz.cz/NR/rdonlyres/3DB6864E-E51B-402C-B33D-6F6B7552B930/0/VZ2008.pdf>>. ISBN 978-80-87039-17-5.
- [5] Česká správa sociálního zabezpečení. *Výroční zpráva 2009* [online]. Praha : Česká správa sociálního zabezpečení, 2010 [cit. 2011-04-22]. 52 s. Dostupné z WWW: <<http://www.cssz.cz/NR/rdonlyres/5E4A5ADD-7038-42E5-960B-18BD11BF8FF1/0/VZ2009.pdf>>. ISBN 978-80-87039-22-9.
- [6] Česká daňová správa. *Výroční zpráva – roky 1995 - 2009* [online]. Praha: Česká daňová správa [cit. 2011-04-22]. Dostupné z WWW: <<http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/cds/xsl/325.html?year=PRESENT>>

- [7] Český statistický úřad. *Česká republika: hlavní makroekonomické ukazatele* [online]. 31. 3. 2011 [cit. 2011-04-19]. Dostupné z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:\\_makroekonomicke\\_udaje/\\$File/23812999.xls](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje/$File/23812999.xls)>
- [8] Český statistický úřad. *Přehled vydaných publikací podle edičního plánu*. [online]. 2011 [cit. 2011-04-05]. Dostupné z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/prehled\\_vydanych\\_publicaci\\_podle\\_edicniho\\_planu\\_archiv](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/prehled_vydanych_publicaci_podle_edicniho_planu_archiv)>
- [9] European Commission. *Taxation trends in the European Union : Data for the EU Member States, Iceland and Norway* [online]. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010 [cit. 2011-04-06]. s. 177. Dostupné z WWW: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2010/2010\\_full\\_text\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2010/2010_full_text_en.pdf)>.
- [10] HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. 4. aktualizované vydání. Praha : C. H. Beck, 2005. 709 s. ISBN 80-7179-891-6.
- [11] SOJKA, Milan, et al. *Dějiny ekonomických teorií*. 1. vydání. Praha : Karolinum, 2000. 298 s. ISBN 80-7184-991-X.

**Kontaktní adresa:**

Ing. Jan Černohorský, Ph.D.  
Fakulta ekonomicko-správní  
Univerzita Pardubice  
Studentská 95  
Pardubice  
tel: 466 036 749  
e-mail: [jan.cernohorsky@upce.cz](mailto:jan.cernohorsky@upce.cz)



# Gravity model<sup>19</sup>

## Gravity model

*DARMO Eubomír*

### **Anotácia**

Gravity model, vychádzajúc zo základného princípu Newtonovskej fyziky, nám môže poskytnúť to, čo nás pri zahraničnom obchode a príleve priamych zahraničných investícií (PZI) zaujíma asi najviac, a to ich determinanty a významnosť. Predpokladá sa, že dôležitým prvkom zahraničného obchodu a prílevu PZI je používanie spoločnej meny. Je teda spoločná mena tak významná, že ovplyvňuje tieto toky? Na túto odpoveď sa snažilo svojimi empirickými štúdiami reagovať viacero autorov, ktorí poukazujú na konkrétne závery vyplývajúce z členstva v EMÚ. Množstvo týchto analýz je postavených práve na gravity modeli, ktorého základ bol vytvorený už v roku 1954. Samotné štúdie sa tak venujú analýze bilaterálneho obchodu medzi jednotlivými krajinami v podmienkach členstva resp. predchádzajúceho „nečlenstva“ v EMÚ a analýze toku PZI za takýchto podmienok.

### **Kľúčové slová**

Gravity model, medzinárodný obchod, EMÚ, PZI

### **Annotation**

Gravity model, coming out from Newton's understanding of physics, help us to find out, what we are mainly focusing on in international trade and foreign direct investment inflows (FDI), and that is their determinants and importance. It is assumed that using of common currency is an important factor of foreign trade and FDI inflow. Is the common currency really so significant that is influencing these flows? Several authors have tried to respond to this question by empirical studies. They point to the specific conclusions arising from membership in the EMU. Most of analysis is built on this gravity model, whose base has been established already in 1954. Studies devote to analyze the bilateral trade between countries in terms of membership, respectively previous „non-membership“ in EMU and the analysis of FDI flows in such conditions.

### **Key words**

Gravity model, international trade, EMU, FDI

## 1. ÚVOD

Analýzou dopadu vzniku a formovania Európskej menovej únie na medzinárodný obchod a prílev priamych zahraničných investícií sa zaoberajú viacerí autori. Medzi najvýznamnejších môžem spomenúť práce Roseho, Aristotelousa a Fountasa, Petrolausa, Folfasa, DeRoseho, Talamovej a Ledyaevej s Lindenom. Práve práca Roseho je akýmsi základom skúmania vplyvov spoločnej menovej únie na toky týkajúce sa medzinárodného obchodu. Ďalší spomenutí autori už svoju pozornosť naopak venujú priamym zahraničným investíciám. V podmienkach Slovenskej republiky je však téma Gravity modelu v úzadí a preto sa jej v nasledujúcom texte budem venovať. Cieľom je teda oboznámiť čitateľa s teóriou Gravity modelu a jeho aplikácia v prípade Slovenskej republiky a krajín, s ktorými má Slovensko najväčšie obchodné väzby. Na dosiahnutie tohto cieľa použijem metódu ekonomickej analýzy, komparácie a pri samotnej aplikácii metódy popisnej štatistiky a regresnej analýzy.

---

<sup>19</sup> Tento príspevok vznikol s podporou grantovej agentúry VEGA v rámci projektu č. 1/0174/11 Determinanty formovania znalostnej ekonomiky v kontexte novej hospodárskej stratégie „Európa 2020“.

## 2.1. TEORETICKÝ ZÁKLAD GRAVITY MODELU

Čo vlastne spôsobí zavedenie spoločnej meny a vznik menovej únie? Zníženie transakčných nákladov a rizika pohybu menových kurzov by boli s najväčšou pravdepodobnosťou prvú veci, ktoré nás napadnú. Rose<sup>20</sup> však argumentuje, že menové kurzy vykazovali aj pred vznikom EMÚ len malú volatilitu, resp. existuje množstvo nástrojov, ktorými možno kolísavosť menových kurzov zmierniť. V čom je potom význam spoločnej meny? Menová únia už vopred vylučuje možnosť použitia politiky „ožobrač blízkeho svojho“ medzi jednotlivými členskými štátmi a tento efekt prináša oveľa silnejší účinok na medzinárodný obchod ako keby existovali stabilné výmenné kurzy.

Medzinárodný obchod medzi jednotlivými krajinami môže existovať prostredníctvom viacerých kanálov, z ktorých medzi najvýznamnejšie patrí kanál investícií, a to najmä priamych, pri ktorých sa predpokladá, že pozitívne a najmä dlhodobo vplyvajú na ekonomiku hostiteľskej krajiny. Práve z tohto dôvodu sa aj im v analýze dopadu vytvorenia EMÚ venuje veľká pozornosť.

Rose vo svojej empirickej štúdií poukázal na tzv. gravity model, ktorý po prvý krát použil americký ekonóm Walter Isard v roku 1954. Tento model vyjadruje veľkosť, resp. objem medzinárodného obchodu medzi krajinami a zároveň poukazuje na faktory, ktoré ho ovplyvňujú v najväčšej miere. Model má v najjednoduchšej podobe tvar:

$$F_{ij} = G \cdot (M_i \cdot M_j) / D_{ij},$$

kde  $F$  vyjadruje obchodné toky medzi krajinami  $i$  a  $j$ ,  $M$  je HDP danej krajiny,  $D$  je vzdialenosť medzi krajinami  $i$  a  $j$  a  $G$  vyjadruje konštantu. To znamená, že veľkosť toku obchodu je závislá len od HDP skúmaných krajín a ich vzdialenosti. Množstvo ďalších autorov tento model rozšírilo o viaceré premenné, ktoré viac vystihujú podstatu obchodných tokov medzi krajinami.

Rose, podobne ako iní autori, použili gravity model vo svojej rozšírenej podobe, čím poukázali na skutočnosť, že členstvo v menovej únii a volatilita menových kurzov skutočne ovplyvňuje objem medzinárodného obchodu medzi dvoma krajinami. Model, ktorý použil Rose má potom nasledujúcu podobu<sup>21</sup>:

$$\ln(X_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(Y_i Y_j)_t + \beta_2 \ln(Y_i Y_j / \text{Pop}_i \text{Pop}_j)_t + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 \text{Cont}_{ij} + \beta_5 \text{Lang}_{ij} + \beta_6 \text{FTA}_{ijt} + \beta_7 \text{ComNat}_{ij} + \beta_8 \text{ComCol}_{ij} + \beta_9 \text{Colony}_{ij} + \gamma \text{CU}_{ijt} + \delta V(e_{ijt})_t + \epsilon_{ijt}$$

kde:

- $i$  a  $j$  predstavujú krajiny a  $t$  predstavuje čas,
- $X_{ij}$  predstavuje hodnotu obchodu medzi krajinami  $i$  a  $j$ ,
- $Y$  predstavuje reálny HDP,
- $\text{Pop}$  je populácia,
- $D_{ij}$  je vzdialenosť medzi krajinami  $i$  a  $j$ ,
- $\text{Cont}_{ij}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnotu 1, ak majú krajiny  $i$  a  $j$  spoločnú hranicu,
- $\text{Lang}_{ij}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnotu 1, ak majú krajiny  $i$  a  $j$  spoločný jazyk,

<sup>20</sup> Rose, Andrew K.: One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade, Berkeley, 2000

<sup>21</sup> Rose, Andrew K.: One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade, Berkeley, 2000

- $FTA_{ij}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnotu 1, ak krajiny  $i$  a  $j$  patria do určitého regionálneho obchodného zoskupenia,
- $ComNat_{ij}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnotu 1, ak sú krajiny  $i$  a  $j$  súčasťou toho istého národa,
- $ComCol_{ij}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnotu 1, ak boli krajiny  $i$  a  $j$  po roku 1945 kolóniou rovnakej krajiny,
- $Colony_{ij}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnotu 1, ak krajina  $i$  kolonizovala krajinu  $j$ , alebo naopak,
- $CU_{ijt}$  je umelá premenná a nadobúda hodnotu 1 v prípade, ak krajiny  $i$  a  $j$  v čase  $t$  používali spoločnú menu,
- $V(e_{ij})_t$  je volatilita nominálnych výmenných kurzov krajín  $i$  a  $j$  v čase  $t$ ,
- $\beta$  je vektor nezávislých premenných,
- $\varepsilon_{ij}$  predstavuje náhodnú premennú a ostatné faktory.

Významnú úlohu v tomto vzorci majú  $\gamma$  a  $\delta$ .  $\gamma$  predstavuje efekt menovej únie na úroveň obchodu medzi krajinami.  $\delta$  zase predstavuje vzťah medzi volatilitou výmenného kurzu a úrovňou medzinárodného obchodu.

V modeli sa nachádzajú viaceré premenné, pričom ich použitie má logické zdôvodnenie. Vyššia úroveň HDP, vyššie HDP na obyvateľa a veľkosť krajiny pozitívne ovplyvňujú úroveň medzinárodného obchodu. Naopak, vzdialenosť medzi krajinami túto úroveň znižuje. Všetky tieto faktory dosiahli v empirickej štúdií Rosa hodnoty  $t$  štatistík vyššie ako 50 (absolútna hodnota)<sup>22</sup>, tzn. všetky sú štatisticky významné. Ďalšie premenné (spoločné hranice, jazyk a obchodné dohody) sú tiež štatisticky významné a zvyšujú úroveň obchodu medzi krajinami.

Empirický výskum pozostával z 33 903 bilaterálnych obchodných pozorovaní za 5 rôznych období, ktoré predstavujú roky 1970, 1975, 1980, 1985 a 1990. Z týchto pozorovaní tvorilo 330 také, pri ktorých krajiny používali spoločnú menu. Vo väčšine prípadov to boli malé a relatívne chudobné krajiny. Sám autor z tohto dôvodu tvrdí: „extrapolácia mojich výsledkov pre EMÚ nemusí byť vhodná, pretože väčšina krajín v pozorovaných menových úniách je odlišná od tých v Európe.“<sup>23</sup>

Záver, ktoré vyplývajú z empirickej štúdie Roseho sú nasledujúce. Krajiny, ktoré používajú spoločnú menu obchodujú medzi sebou navzájom trikrát toľko ako krajiny s inou menou. Na začiatku bolo spomenuté, že volatilita menových kurzov bola aj pred vznikom EMÚ na nízkej úrovni, resp. existovala snaha znížiť volatilitu na nulu. Po zohľadnení tejto skutočnosti by medzinárodný obchod medzi krajinami vzrástol približne o 12 až 13%. Z týchto výsledkov je zrejmé, že zavedenie spoločnej meny má oveľa väčší dopad na medzinárodný obchod ako nulová volatilita menových kurzov.

V predchádzajúcej časti sme poukázali na model určujúci objem medzinárodného obchodu medzi dvoma krajinami. Teraz sa budeme venovať priamym zahraničným investíciám, ktoré tvoria významnú zložku medzinárodného pohybu kapitálu. Z predošlého textu nám je zrejmé, že menová únia pozitívne vplyva na úroveň medzinárodného obchodu. Otázka znie, či to rovnako platí aj v prípade PZI. „Úroveň rastu PZI v eurozóne v období 1990 – 2006 bola 469,9% pričom úroveň rastu obchodu bola za rovnaké obdobie len 184,3%.“<sup>24</sup> Podobne ako pri odhade obchodu medzi dvoma krajinami, tak aj pri odhade

<sup>22</sup> Rose, Andrew K.: One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade, Berkeley, 2000

<sup>23</sup> Rose, Andrew K.: One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade, Berkeley, 2000

<sup>24</sup> Aristotelous, Kyriacos – Fountas, Stilianos: What is the impact of currency unions on FDI flows? Evidence from Eurozone countries, Thessaloniki, 2009

prílevu PZI bolo vytvorených niekoľko modelov. Takým najjednoduchším sa javí model uvedený v práci Aristotelousa a Fountasa. Tento model je vyjadrený nasledovne:

$$FDI_{it} = \beta_0 + \beta_1 GDP_{it} + \beta_2 GDPGR_{it} + \beta_3 RER_{it} + \beta_4 VOL_{it} + \beta_5 DIST_i + \beta_6 EU_{it} + \beta_7 EMU_{it} + e_{it}$$

Závislou premennou modelu je  $FDI_{it}$ , ktoré predstavuje celkový prílev priamych zahraničných investícií do hostiteľskej krajiny  $i$  v čase  $t$ .

- $GDP_{it}$  predstavuje reálny HDP krajiny,
- $GDPGR_{it}$  je rast reálneho HDP krajiny,
- $RER_{it}$  predstavuje reálny výmenný kurz krajiny, je to kôš výmenných kurzov obchodných partnerov, kde váhami sú ich podiely na obchode danou krajinou,
- $VOL_{it}$  predstavuje zmeny volatilit výmenných kurzov, ktorá sa vypočítajú ako štandardná odchýlka výmenných kurzov na mesačnej báze,
- $DIST_i$  predstavuje vzdialenosť hlavného mesta hostiteľskej krajiny od Frankfurtu, ako finančného centra Európskej únie,
- $EU_{it}$  je umelá premenná a predstavuje hodnotu 1 v prípade ak hostiteľská krajina je členom EÚ a 0 ak nie je,
- $EMU_{it}$  je umelá premenná, ktorá nadobúda hodnoty 1 ak je hostiteľská krajina členom EMU a 0 ak nie je,
- $e_{it}$  predstavuje všetky ostatné a náhodné faktory ovplyvňujúce veľkosť FDI.

Logické zdôvodnenie použitia daných premenných a ich predpokladaný vplyv na úroveň prílevu PZI je rovnaký ako v prípade modelu analyzujúceho medzinárodný obchod, preto sa vysvetlením nebudeme zaoberať.

Cieľom takto určeného modelu a premenných je pomocou regresnej analýzy zistiť význam najmä koeficientu  $\beta_7$  a určiť jeho štatistickú významnosť a opodstatnenosť. Je zrejmé, že tento koeficient by mal dosahovať kladné hodnoty, čím by bol splnený predpoklad pozitívneho vplyvu vzniku EMÚ na prílev PZI.

Na určenie výsledkov modelu boli použité dáta z 22 krajín OECD za obdobie rokov 1973 až 2006, čiže od kolapsu Bretton-Woodskeho systému a začiatku uplatňovania systému voľne pohyblivých menových kurzov.

Záver, ku ktorým sa autori empirickej štúdie dopracovali sú nasledovné.<sup>25</sup> HDP má pozitívny a štatisticky významný vplyv na prílev PZI. Rovnako je to aj v prípade premenných reálny výmenný kurz a jeho volatilita. Ďalšiu premennú predstavuje vzdialenosť od Frankfurtu, ktorá má negatívnu koreláciu a jej významnosť ja štatisticky opodstatnená. Naopak, členstvo v EÚ sa ukázalo ako málo významné a takmer neovplyvňujúce prílev zahraničných investícií. Premenná, ktorá nás zaujíma najviac, čiže členstvo v EMÚ je podľa regresnej analýzy štatisticky významná a pozitívne vplýva na prílev investícií.

Ďalšou štúdiou, ktorá je významná, je práca Pawela Folfasa, ktorý sa zamerlal na priame zahraničné investície v rámci krajín EÚ 27, a úlohe zdanenia v jednotlivých ekonomikách. Regresná funkcia jeho výskumu je nasledujúca:<sup>26</sup>

$$\ln FDI_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ij} + \xi Z_{ijt} + c_{ij} + \eta_{ijt}$$

<sup>25</sup> Aristotelous, Kyriacos – Fountas, Stilianos: What is the impact of currency unions on FDI flows? Evidence from Eurozone countries, Thessaloniki, 2009

<sup>26</sup> Folfas, Pawel: FDI Between EU Member States: Gravity Model and Taxes, Warsaw School of Economics – Institute of International Economics, Warsaw, str. 7

kde:

- $i, j$  a  $t$  predstavujú indexy pre hostiteľskú ekonomiku, domácu ekonomiku a čas,
- $FDI_{ijt}$  predstavuje prílev PZI do hostiteľskej ekonomiky z domácej ekonomiky v čase  $t$ ,
- $GDP_{i(j)t}$  predstavuje HDP hostiteľskej (domácej) ekonomiky v čase  $t$ ,
- $D_{ij}$  predstavuje geografickú vzdialenosť medzi ekonomickými centrami jednotlivých krajín,
- $Z_{ijt}$  predstavuje iné premenné determinujúce bilaterálny tok PZI,
- $c_{ij}$  predstavuje špecifické efekty súvisiace s alokáciou investície,
- $\eta_{ijt}$  predstavuje náhodné premenné.

Neskôr k týmto premenným pridal viacero iných, spomedzi ktorých nás zaujímajú umelé premenné: členstvo v EÚ, používanie spoločnej meny Euro a spoločný vstup do Európskej únie. Ďalšie premenné, ktoré do modelu vložil sú korporátna daň a umelá premenná offshore finančné centrum. Výsledkom štúdie je, že toky PZI sú väčšie medzi veľkými ekonomikami, aj keď koeficienty ich veľkosti sú v porovnaní s gravity modelom medzinárodného obchodu nižšie. Vysvetlenie tohto javu môže byť spôsobené efektom, ktorý sa prejavil v súčasnom období – problém dezinvestícií. Iným vysvetlením je vysoká fluktuácia PZI spôsobená neopakovateľnými udalosťami, napr. veľké investičné projekty, fúzie a akvizície. Čo sa týka spomenutých premenných európskej integrácie, všetky tri sa ukázali ako štatisticky nevýznamné. Charakteristiky jednotlivých krajín (napr. veľkosť HDP) tak môže byť pre investora oveľa dôležitejšia ako účasť v integračnom zoskupení. Samozrejme, problémom môže byť aj použitie umelých premenných, ktoré nevystihujú neustále meniace sa procesy integrácie. Premenná korporátna daň je štatisticky významná. V prípade jej homogenity však dochádza k poklesu toku PZI medzi jednotlivými krajinami, ale zintenzívňovaniu tokov s offshore finančnými centrami, za ktoré autor považoval Cyprus, Luxembursko a Maltu. Korporátna daň je teda významným faktorom suverenity krajín patriacim do Európskej únie.

Za zmienku stoja tiež empirické štúdie Aristotelousa, poukazujúca na pozitívny a štatisticky významný vplyv vytvorenia EMÚ na prílev PZI z USA do eurozóny, a práca Petrolausa, ktorý skúmal vplyv EMÚ na prílev PZI pochádzajúcich z krajín v rámci eurozóny ako aj mimo tejto oblasti.

Pre úplnosť je nutné spomenúť prácu Svetlany Ledyaeovej a Mikaela Lindena, ktorí aplikovali gravity model v podmienkach ruských regiónov. Ako premennú použili autori počet zahraničných firiem z Bieloruska, Kazachstanu, Ukrajiny, Nemecka, Británie a Fínska do 76 ruských regiónov.

Regresná rovnica z ktorej vychádzali má nasledujúci tvar:<sup>27</sup>

$$Y_{ij} = b_1 + b_2GRP_j + b_3GDP_i + b_4DIST_{ij} + b_5AGGL_j + b_6NR_j + b_7DV_j + b_8Moscow + b_9SKA_j + u_{ij}$$

kde:

- $b$  predstavuje parametre modelu
- $Y_{ij}$  predstavuje počet zahraničných firiem v regióne ( $j$ ) zo zahraničnej krajiny ( $i$ ) na konci roka 2002,
- $GRP_j$  predstavuje hrubý regionálny produkt,

---

<sup>27</sup> Ledyaeva, Svetlana – Linden, Mikael: Testing for Foreign Direct Investment Gravity Model for Russian Regions, University of Joensuu – Department of Business and Economics, Joensuu, January 2006, str. 7

- $GDP_i$  predstavuje HDP zahraničných krajín,
- $DIST_{ij}$  predstavuje vzdialenosť medzi hlavným mestom krajiny pôvodu investície a hlavným mestom regiónu,
- $AGGL_j$  predstavuje aglomeračný efekt – pomer GRP k veľkosti regiónu,
- $NR_j$  predstavuje prírodné zdroje, vyjadrené ako pomer ťažobného priemyslu k celkovému priemyslu,
- $DV_j$  predstavuje umelú premennú, ktorá meria mieru neistoty, ktorej musia investori čeliť, pre Bielorusko, Kazachstan a Ukrajinu nadobúda hodnotu 1 a pre ostatné 0. Táto premenná súvisí s kultúrnou blízkosťou a spoločným jazykom Ruska a týchto post sovietskych krajín.
- Moscow predstavuje umelú premennú, kde pre Moskvu a jej regióny pripisuje hodnotu 1 a pre ostatné regióny hodnotu 0. Táto premenná súvisí s výhodami plynúcimi z postavenia Moskvy ako hlavného mesta Ruskej federácie,
- $SKA_j$  predstavuje vzdelanosť obyvateľstva, je meraná ako pomer ľudí s univerzitným vzdelaním k celkovej populácii regiónu,
- $u_{ij}$  predstavuje náhodné premenné.

Všetky premenné v analýze, okrem  $NR_j$ , potvrdili očakávaný vplyv premenných a sú štatisticky významné. Záverom je, že väčšina PZI v Rusku na regionálnej úrovni je „market seeking“ čo znamená, že závisí od veľkosti GRP daného regiónu. Potvrdil sa taktiež predpoklad, že HDP investujúcich krajín a veľkosť regionálneho produktu majú pozitívny efekt na prílev PZI, zatiaľ čo vzdialenosť pôsobí opačne. Pozitívne ďalej na prílev pôsobí aglomeračný efekt, spoločný jazyk a kultúra ( $DV_j$ ), ako aj premenná Moscow a vzdelanie obyvateľstva.

## 2.2. MOŽNOSTI VYUŽITIA GRAVITY MODELU

V tejto časti by som chcel poukázať na možnosti využitia gravity modelu na analýzu prílevu PZI do Slovenskej republiky. Na začiatok by som chcel spomenúť niektoré nedostatky, ktoré sa v modeloch vyskytujú. Prvým je vypovedacia schopnosť regresnej analýzy, ktorá môže, ale aj nemusí byť pravdivá a vzájomné vzťahy závislej a nezávislej premennej môžu mať často charakter skrytej korelácie, tzn. nemusia spolu vôbec závisieť, aj keď z vypočítaných hodnôt štatistických parametrov určitá závislosť vyplýva. Ďalším problémom sa javí výber nezávislých premenných, pretože toky PZI závisia od veľkého množstva faktorov nezahrnutých do modelu (napr. úroveň miezd v danej ekonomike). Iným problémom je taktiež snaha o odizolovanie vplyvu, akým spoločná menová únia prispieva k zvýšeniu prílevu PZI. Podľa môjho názoru, takéto odizolovanie nie je jednoznačné, osobitne v tak krátkom období akým je fungovanie EMÚ. Týmto chcem vyjadriť posledný problém spojený s gravity modelom, a to, dĺžku obdobia za ktoré sa regresná analýza uskutočňuje. Vo väčšine modelov je toto obdobie krátke – myslím obdobie fungovania EMÚ – aby sme mohli presnejšie vyjadriť vplyv spoločnej menovej únie na prílev PZI. Práve v týchto bodoch vidím limity použitia modelu. Analýza, ktorá by sa priamo dotýkala prílevu PZI do Slovenskej republiky je v súčasnosti v nedohľadne v dôsledku krátkeho obdobia vstupu Slovenska do EMÚ a je výzvou do budúcnosti.

Napriek nedostatkom opísaným v predchádzajúcej časti, sa pokúsím na základe gravity modelu použitého Aristotelousom a Fountasom zhodnotiť koeficient „ $\beta_7$ “, čiže poukázať na pozitívny resp. negatívny vplyv fungovania EMÚ na prílev PZI. Samotný model resp. rovnica, ktorou je model vyjadrený, sa na prvý pohľad zdá byť jednoduchá. Pri podrobnejšom skúmaní však zistíme, že na výpočet regresie je potrebné množstvo štatistických údajov, ktoré

sú z časového hľadiska náročné na zber, spracovanie a ich následné použitie v modeli. Z tohto dôvodu som pre potrebu vlastných výpočtov a na poukázanie princípu fungovania modelu použil bežne dostupné štatistické údaje, ktoré by však v skutočnosti spôsobili určité skreslenie výsledku, a tým aj záverov vyplývajúcich z modelu. Na analýzu som použil údaje 21 krajín, a to Slovenska a jeho 20 najvýznamnejších obchodných partnerov za obdobie rokov 1993 až 2010. Pre porovnatelnosť údajov som využil najmä on-line štatistiky MMF a UNCTAD. Z analýzy som vylúčil premennú volatilita výmenných kurzov, ktorá je v pôvodnom modeli počítaná na mesačnej báze, a tým je náročná na získanie a spracovanie údajov. Vynechanie tejto premennej odôvodňujem tým, čo bolo spomenuté v úvode, a to existenciou relatívne malej volatility aj pred začiatkom fungovania EMÚ. Premennú výmenného kurzu som pre zjednodušenie upravil a pre každú krajinu som použil jej menový kurz vzhľadom k euru ako našej súčasnej mene, resp. konverzný kurz pre krajiny používajúce spoločnú menu Euro.

Následným krokom bol výpočet samotnej regresie, určenie vplyvu premenných a následná interpretácia výsledku. Aj keď som model zjednodušil, výsledky regresie korešponujú s predpokladmi uvedenými pri modeli. HDP a reálny ekonomický rast dosiahli pozitívne koeficienty, čo znamená, že s ich rastom stúpa aj prílev PZI do krajiny. Koeficient výmenného kurzu je záporný, čo značí negatívnu závislosť medzi prílevom PZI a „silou“ meny obchodného partnera. Negatívnu závislosť som zistil tiež pri premennej vzdialenosť od Frankfurtu. Naopak, pozitívne koeficienty dosiahli premenné členstvo v Európskej únii a v Európskej menovej únii. Práve posledná premenná ma zaujímala najviac a dosiahol som výsledok, ktorý potvrdzuje pozitívny vplyv členstva v Európskej menovej únii na prílev priamych zahraničných investícií.

Výsledky regresie (s konštantou):

	<b>hodnota</b>	<b>t - stat</b>	
$\beta_0$	3481,721	1,083650541	Hodnota spoľahlivosti
$\beta_1$ (GDP)	15,30327	20,19723976	R = 0,594704
$\beta_2$ (GDPGR)	982,676	2,6039660046	
$\beta_3$ (RER)	- 6,74255	- 2,083787159	
$\beta_5$ (DIST)	- 3,12254	- 4,017730967	
$\beta_6$ (EU)	7831,238	1,951247281	
$\beta_7$ (EMU)	10804,1	2,499994749	

Výsledky regresie (bez konštanty):

	<b>hodnota</b>	<b>t - stat</b>	
$\beta_1$ (GDP)	15,35597	20,30389	Hodnota spoľahlivosti
$\beta_2$ (GDPGR)	1079,04	2,941471	R = 0,700568
$\beta_3$ (RER)	- 6,52906	- 2,02109	
$\beta_5$ (DIST)	- 2,72315	- 3,97887	
$\beta_6$ (EU)	10678,33	3,518759	
$\beta_7$ (EMU)	10899,92	2,522105	

### 3. ZÁVER

Mnohé empirické štúdie poukazujú na pozitívny vplyv fungovania EMÚ na objem medzinárodného obchodu a prílev priamych zahraničných investícií. Aj v rámci modelového zjednodušenia, ktoré som použil na určenie vplyvu na PZI, sa táto skutočnosť potvrdila. EMÚ tak môže pozitívne vplývať na prílev priamych zahraničných investícií.

#### Použitá literatúra

1. Aristotelous, Kyriacos – Fountas, Stilianos: *What is the impact of currency unions on FDI flows? Evidence from Eurozone countries*, Thessaloniki, 2009
2. Aristovnik, Aleksander – Matevz, Meze: *The Economic and Monetary Union's effect on (international) trade: the case of Slovenia before euro adoption*, Ljubljana, 2009
3. DeRosa, Dean A.: *Gravity Model Analysis*, Peterson Institute for International Economics
4. Folfas, Pawel: *FDI Between EU Member States: Gravity Model and Taxes*, Warsaw School of Economics – Institute of International Economics, Warsaw
5. Isard, Walter at al.: *Methods of Interregional and Regional Analysis*, Bodmin, 1998
6. Kalbasi, Hassan: *The Gravity Model and Global Trade Flows*, Isfahan,
7. Ledyeva, Svetlana – Linden, Mikael: *Testing for Foreign Direct Investment Gravity Model for Russian Regions*, University of Joensuu – Department of Business and Economics, Joensuu, January 2006
8. Petrolaus, Pavlos: *The Effect of the Euro on Foreign Direct Investment*, Athens, 2006
9. Rose, Andrew K.: *One Money, One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade*, Berkeley, 2000
10. Talamo, Giuseppina Maria Chiara: *Institution, FDI and the Gravity Model*, University of Palermo
11. on-line štatistiky MMF, UNCTAD a Slovstat

#### Kontaktné údaje

Ing. Ľubomír DARMO  
Katedra ekonomickej teórie  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [lubomir.darmo@euba.sk](mailto:lubomir.darmo@euba.sk)



# Englišovo pojetí předmětu

Engliš conception of the subject

*Kamil Fuchs*

## **Anotace**

Příspěvek je věnován otázce předmětu národohospodářské vědy v období formování brněnské ekonomické školy. V první části jsou vymezeny historické souvislosti utváření národohospodářské nauky v českých zemích. Identifikovány jsou i specifické podmínky působící na vznik brněnské školy. Druhá část ukazuje kontinuitu Englišova přístupu k předmětu v kontextu Bráfových ekonomických názorů. Je však demonstrována schopnost Engliše vymanit se ze zavedeného rámce a originálním způsobem spojit pozitivní výklad ekonomické teorie s tradicí sociálního kontextu praktické hospodářské politiky.

## **Summary**

The paper is devoted to the subject matter of economic science in formation of the Brno school of economics. In the first part the historical context shaping national economic science in the Czech lands is defined. Next, the specific conditions applying to the creation of the Brno school are identified. The second part shows the continuity of Engliš's approach to the subject in the context of Bráf's economic views. However, the Engliš's ability to break away from the established framework and in original way combine the positive interpretation of economic theory with the tradition of the social context of practical economic policy is demonstrated.

**Klíčová slova:** teleologie, merkantilismus, národní hospodářství, pozitivní ekonomie, hospodářská politika

**Keywords:** teleology, mercantilism, national economy, positive economics, economic policy

## **Úvod**

V letošním roce uplynulo 50 let od smrti osobnosti, která zásadním způsobem ovlivnila vývoj ekonomické teorie v českých zemích a Československu před první světovou válkou. Karel Engliš (1880 – 1961) se nesmazatelně zapsal i do vývoje Československého hospodářství z pozice ministra financí i opakovaně i guvernéra národní banky. Naprostá většina prací věnovaných jeho osobnosti a směřujících k vymezení jeho místa ve vývoji ekonomického myšlení, se zabývá otázkou metody. Je to opodstatněné, zejména když připomeneme dobový kontext zrodu brněnské školy, která z Englišovy erudice a výjimečnosti vznikla.<sup>28</sup> Méně pozornosti se věnuje tomu. K čemu jsou fakticky metody rozpracovávány a co dává smysl a ztvrzuje jejich adekvátnost, předmětu zkoumání.

## **1. Utváření národohospodářské nauky v českých zemích**

Formování brněnské školy je poznamenáno řadou objektivních okolností provázejících vývoj ekonomické teorie na počátku 20. století i specifickými podmínkami provázejícími první léta

---

<sup>28</sup> Blíže o souvislostech vzniku školy např. Fuchs, K.: Brněnská Englišova škola – k problému metody. Politická ekonomie, 4, 2000. ISSN 0032-3233 (str. 482 – 492)

činnosti Masarykovy univerzity v Brně. Jsou to léta, ve kterých se vytvářel institucionální rámec ekonomického vzdělávání na Moravě. V Praze dostala historie ekonomického vzdělávání významný impuls převodem katedry a oboru kamerálních nauk z filozofické na právnickou fakultu pražské univerzity v roce 1784. Vedoucí osobností spojenou s těmito proměnami byl *Josef Ignác Buček (1741 - 1821)*. Rodák z Příbora vystudoval filozofii v Olomouci a poté absolvoval studium práva na Vídeňské univerzitě. Přednášky konal v němčině a jako základní studijní materiál využíval Sonnenfelsovu učebnici pokrývající reprezentativní obsah kamerální nauky dělený do tří částí: policejní věda (spojována se zasahováním státu do různých oblastí společenského života, včetně hospodářství), obchodní věda a finanční věda. Když v roce 1803 ukončil své pedagogické působení na pražské univerzitě, stal se jeho nástupcem na katedře kamerálních věd *Václav Gustav Kopetz (1781 - 1857)*, u kterého byl zřejmý vliv fyziokratických idejí, ale často citoval z děl A. Smitha i J. CH. Sismondiho. Seznamoval s osobnostmi západního ekonomického myšlení, a proto je s ním spojován postupný obrat v českém ekonomickém myšlení. Z hlediska charakteristiky názorů nejlépe vypovídají zachované přednáškové sešity všech tří dílů nauky, kterou přednášel na univerzitě. Je patrné, že se svým výkladem zásadně odchýlil od Vídní předepsané Sonnenfelsovy učebnice. V jeho pojetí je národní hospodářství rozděleno do dvou částí. První tvořila *národohospodářská teorie* (zabývala se poznáváním přirozených zákonů) a druhou *národohospodářská politika* (odstraňování překážek rozvoje individuální iniciativy). Tím se dostává do obsahové kolize s tradičním kamerálním výkladem hospodářství a role státu, neboť v první části nebyla nauka podřízena hospodářské roli státu, naopak státu bylo vymezeno místo v nezměnitelných podmínkách působení přirozených zákonů. Autoritou při hledání kompromisu mezi kameralistikou a učením A. Smitha mu byl K. H. Rau (1792 - 1870). Definitivní odklon od kameralistiky je však spojen až s další generací myslitelů, stejně jako vydání díla, které by mělo charakter systematického výkladu národohospodářské nauky. Za skutečně prvního českého národohospodáře je považován *Josef Kaizl (1854 - 1901)*, který se narodil se ve Volyni. Po maturitě se v roce 1871 zapsal na právnickou fakultu Karlo-Ferdinandovy univerzity v Praze. Byl si vědom posunu ekonomického myšlení a využil stipendia, které mu bylo uděleno ke studiu na univerzitě ve Štrasburku (1876 - 77), kde působila řada předních osobností německé historické školy (např. G. Schmoller). Když v roce 1882 vznikla česká univerzita, stal se docentem pro obor finanční věda, řádným profesorem byl od roku 1898. Prvním teoretickým dílem byl spis *Národní hospodářství (1883)*, který byl pod vlivem historické školy, ale úkol spisu bylo popsat *skladbu národohospodářskou jaká je a nikoliv jaká by měla být, případně jak toho dosáhnout*. Je to komplexní dílo, které si kladlo za cíl seznámit českou odbornou veřejnost, zejména studující, se základními poznatky národohospodářské vědy. Kaizl byl důsledný ve využívání české terminologie, kterou tvořili společně s Bráfem již při studiích. Přímý vliv na Engliše měl především *Albín Bráf (1851 - 1912)*, všeobecně považovaný za dominující osobnost českého ekonomického myšlení 19. století, i když jeho mezinárodní věhlas nelze srovnat s Kaizlem a rovněž rozsah jeho písemných prací je skromný a zachoval se jen díky úsilí jeho žáků. Na druhé straně je však jeho přístup promyšlenější a fundovanější. Na rozdíl od Kaizla se více soustřeďuje na národohospodářskou vědu a jeho vliv je dramaticky významnější. K dílu a přednáškám Bráfa

se vracela generace národohospodářů období vzniku a prvních desetiletí existence samostatného Československa.

Právě Bráf věnoval velkou pozornost metodě národohospodářské vědy a zdůrazňoval, že postup, který vyhledává to, co je společné různým singulárním jevům a souvislostem, je postup či *metoda induktivní* (aposteriorní, empirický). Jedná se o metodu adekvátní především vědám přírodním, které mohou využít experimentu, proto v národohospodářské vědě je možno touto metodou dospět *pouze k přibližným generalizacím*. Odtud odvozuje, že z těchto důvodů musí být využívána *metoda deduktivní* (abstraktní, spekulativní), která spočívá v tom, že si určitou příčinu (pohnutku) lidského jednání představujeme jako výhradně působící. Tím ji izolujeme a usuzujeme, dedukujeme, jak by lidé za těchto podmínek nutně jednali. *Indukce a dedukce tedy dospívají k obecnějším poznatkům různou cestou*.

Z této pozice kriticky hodnotí ostatní školy. Klasické politické ekonomii vytýká, že postupovala především metodou dedukce, historické škole pak to, že se zřídka poznání absolutních hospodářských zákonů. Na druhou stranu vyzvedává její význam pro studium vývojových tendencí, stejně jako zohlednění etických souvislostí.

V období bezprostředně po vzniku samostatného Československa se vytvořily v Brně podmínky institucionálně ukotvující rozvoj národohospodářského myšlení a výuky odpovídajících disciplín na vysokých školách. V roce 1919, tedy po dvaceti letech existence vysokého učení technického byla založena Masarykova univerzita, jejíž součástí byla právnická fakulta.

Engliš působil na Právnické fakultě Masarykovy univerzity od jejího založení v roce 1919, ale v Brně působil jako profesor národního hospodářství již od roku 1911 (právě na Vysoké škole technické). V roce 1912 přešel z Prahy na brněnskou techniku František Weyr, a to jako profesor právních věd. S Karlem Englišem se osobně znali již ze studií a společné účasti na seminářích A. Bráfa na pražské právnické fakultě. Oba dva stáli u zrodu Masarykovy univerzity a její právnické fakulty, která se stala institucionálně i obsahově nositelkou národohospodářské nauky na Moravě.

Potřeba propracování nové metody byla umocňována stavem, ve kterém se ocitla ekonomická teorie, do jejíhož stavu se promítlo zejména:

- kontroverze odehrávající se na půdě škol s přímým vlivem na české ekonomické myšlení. Prvním byl spor o metodu mezi rakouskou (vídeňskou) školou K. Mengera a německou mladší historickou školou, v jejímž čele stal G. Schmoller. Jeho obsah měl zásadní význam pro vymezení samotného předmětu národohospodářské vědy a adekvátnost metod zkoumání.
- v posledním desetiletí 19. století se začíná významně rozcházet učení rakouské školy (která stále u zrodu marginalistické revoluce, rozpracovala metodologický individualismus a výchozí teoretickou konstrukci revoluce - teorii mezní užitečnosti) s učením formujícího se hlavního proudu neoklasické ekonomie, která z marginalistické revoluce vzešla jako její produkt. Přitom vývoj pojetí neoklasické ekonomie, zejména v otázkách souvisejících s tradičním kontextem role hospodářství ve společnosti, nastoloval řadu otázek, které

vyžadovaly nové odpovědi na to, čím se má zabývat ekonomie, co vše je nutno zohledňovat při hledání odpovědí na ekonomické problémy a jak přitom postupovat. Tato situace byla zvýrazněna nejen důrazem na proměnu ekonomie v pozitivní vědu, ale i uplatněním metodologického individualismu, jako výchozího přístupu k hospodářství.

Narůstající disharmonie byla stimulována i skutečností, že neoklasické ekonomie byla rozpracovávána důsledně jako teorie mikroekonomická. To způsobovalo dvě třetí místa.

- jednak se tím upozadily tradiční makroekonomické otázky, které po dlouhá desetiletí formovaly přístup ekonomické teorie (od merkantilismu a kameralistiky, přes klasickou politickou ekonomii a její dobové kritiky)
- skutečností však bylo rovněž to, že především v kontextu technických a technologických proměn provázejících průběh technické revoluce posledních desetiletí 19. století se zvýrazňovaly některé problémy s výraznou makroekonomickou dimenzí.

Závažnou okolností bylo, že vývoj neoklasické ekonomické teorie v tehdejší podobě neotevíral prostor k odpovědím na otázky související s těmito problémy. Navíc postupně nazrávalo přesvědčení, že pojetí trhů (resp. předpoklady o tržních poměrech) se rozcházejí se skutečnou situací a tržní struktury mají jinou podobu a produkují odlišné efekty. Tento problém se rozvinul v průběhu dvacátých let a silně poznamenal vývoj ekonomické teorie 20. století. Především však vystavil další kategorický požadavek na přehodnocování v základní a výchozí otázce efektivnosti fungování trhů.

Pokud bychom se pokusili o zohlednění všech těchto souvislostí, nemůžeme dospět k výstižnějšímu zhodnocení, než které provedl jeden z Englišových žáků, když se pokusil vyjádřit, jaký význam v procesu utváření metody a formování školy v té době měla všeobecně vnímaná potřeba vytvořit nový systém ekonomické teorie opírající se o originální metody. S takovou proměnou byla spojována možnost vykročení za hranice dobových problémů ekonomie. Oním žákem je Vladimír Vybral, který s přiměřeným časovým odstupem publikoval v *Obzoru národohospodářském* recenzi Englišovy knihy „*Soustava národního hospodářství*“. „O Englišově „Soustavě“ jest nadto třeba konstatovati, že je v ní podáno řešení obtížné problematiky celého vědeckého oboru. ... nutno uznati jedinečné úsilí autorovo o vytvoření opravdu vědeckých, tj. teoretických předpokladů pro řešení problematiky, která během dosavadního vývoje stávala se až příliš často kořistí jednostranných ideologií a hospodářskopolitických směrů, které se rády vydávaly za výlučné a všeobecně platné řešení hospodářských a sociálních otázek .... pro teoretickou vědu hospodářskou – hodnou opravdu názvu teorie a vědy – jsou ony myšlenkové a praktické směry jen materiálem, z něhož je třeba vybudovati vědeckou stavbu představující soustavu poznatků o daném předmětu. Tento úkol řeší přítomné Englišovo dílo způsobem ojedinělým v celé dosavadní literatuře hospodářské vědy.“<sup>29</sup>

Skutečnost, že formování národohospodářské teorie Karla Engliše bylo spjato s propracováním nové originální metody v období, kdy problematika metod a metodologie

---

<sup>29</sup> Vybral, Vl.: První soustava národního hospodářství. *Obzor národohospodářský*, roč. XLIII, č. 6. str. 381-382

patřila k prestižním, poznamenávalo i další vývoj brněnské školy. V naprosté většině prací se jednotliví autoři k těmto otázkám vraceli, zaujímalí stanoviska v polemikách a to nejen s odpůrci teleologické metody, ale i mezi sebou.<sup>30</sup>

## 2. Předmět národohospodářské vědy

Opodstatněnost a adekvátnost metod je podmíněna a objektivizována předmětem zkoumání vědní disciplíny. I v tomto případě se prolínají vlivy, které byly významné z pohledu formování metody národohospodářské vědy. Začneme však pojednání o předmětu citací K. Engliše z jeho *Národního hospodářství* vydaného již v roce 1924. jedná se nejen o obdivuhodně obrazné a přívětivé uchopení vědní disciplíny, ale zejména dobově podbarvenou myšlenku. „Každá věda jest o sobě překrásná, bez ohledu na své praktické upotřebení. Myšlenkové ovládnutí vlastních forem myšlení i vnějšího světa člověka povznáší a uspokojuje. Některé vědy honosí se i krásným předmětem, jako astronomie. Co říci o národním hospodářství jako vědě? není návodem, jak se někdy za to má, jak zbohatnouti, nýbrž odhaluje nám zákony lidského jednání neméně zajímavé a překvapující, nežli jsou zákony o oběhu sluncí. Její předmět však není pouze bohatství národů, jak řekl v záhlaví své knihy Adam Smith, ale též jejich bída a utrpení, práce a odříkání.“<sup>31</sup>

Pokud jde o postižení předmětu a zejména smyslu této disciplíny, ale také hledání místa a významu osobnosti, je namístě ještě citaci doplnit. „Avšak věda dává zároveň též lidskému duchu moc nad vnějším světem v praktickém upotřebení. není-li theorie hospodářská návodem jak zbohatnouti, je znalost zákonů lidského jednání nutným předpokladem pro státníka, který usiluje o lidský ideál a zmenšení lidské bídy. A v tomto je vznešené poslání národohospodářské vědy po praktické stránce.“<sup>32</sup> Samozřejmě by tato myšlenka byla v současnosti vyjádřena jinými slovy, ale obsah, který je presentován, patří k inspirujícím odkazům K. Engliše. Pokud projdeme vývoj ekonomie druhé poloviny 20. století, pak se zde nabízí možnost si uvědomit, kolik uměle vygenerovaných pseudoprotblémů bylo rozvíjeno a kolik aktuálních a průvodních problémů naopak zůstalo mimo zorné pole ekonomie, která se ráda označuje za moderní.

Vraťme se nyní k myšlenkám VI. Vybrala, který si při zdůrazňování mezinárodního významu Englišovy knihy, všímá podrobněji vlivů a okolností ovlivňujících formování Englišovy teorie. „Systematickým rámcem, v němž Englišovy jako mladému adeptu podávaly se

---

<sup>30</sup> Uvnitř školy probíhala velmi rozsáhlá polemika zejména mezi K. Englišem a J. Loewensteinem. Navenek byla vnímána především jako osobní spor o autorství v přístupu, což zejména Loewenstein v úvodních kritických statích zdůrazňoval (např. Loewenstein, 1930). Rozsáhlé odpovědi K. Engliše znamenají významné příspěvky k precizaci metodologie svého přístupu. Svým rozsahem i obsahem si však tento problém vyžaduje samostatné pojednání. Teleologická metoda měla řadu odpůrců zvnějšku, což je dáno několika významnými skutečnostmi. Metodologie je v rozporu s metodologií neoklasické ekonomie a samozřejmě především s „obecnou metodou vědy“, prezentovanou metodou přírodních věd a silným vlivem materialismu.

<sup>31</sup> Engliš, K.: *Národní hospodářství* (příručka). Brno, nakladatelství Fr. Borový v Praze, 1924. str. 609

<sup>32</sup> Tamtéž

výsledky soudobého hospodářského bádání, byla trojdílná koncepce národohospodářských disciplín, které akademická tradice středoevropská spojovala od dob Rauových pod společným názvem „politická ekonomie“, rozpadající se na výklady národohospodářské teorie, národohospodářské politiky a finanční vědy. .... Středoevropské zpracování této teorie respektovalo částečně jednak výsledky bádání historické školy národohospodářské, uplatňující hlavně poznatek o historické podmíněnosti hospodářských institucí kapitalistického řádu a o významném vlivu státu v tomto vývoji, jednak i teoretické výsledky rakouské školy subjektivní hodnoty při výkladu směny, cen, kapitálu a některých ostatních základních jevů hospodářských. ... Tento obsahový eklekticismus byl naukou převládající i v užším českém prostředí národohospodářském. ..eklekticismus byl tu dále pod silným vlivem praktických potřeb národa dospívajícího po obrození literárním a politickém k obrození národohospodářskému. Máme-li shrnouti naše předválečné přestitele národního hospodářství pod společný název, nechybíme podstatně, nazveme-li je starou školou, která vedle shora zmíněného eklekticismu hospodářsko-teoretického je charakterizována hlavně tím, že do popředí svého naukového zájmu stavěla otázky praktické hospodářské politiky.<sup>33</sup> V uvedené struktuře bylo publikováno i dílo „*Spisy Dra. Albína Bráfa*“ (Bráf 1913, 1914).

Současně je však možno ilustrovat, že po obsahové stránce se výklad posouvá mimo rámec historické školy a otevírá prostor neoklasickému vlivu. Je to patrné již u Kaizla (1883), který chápe hospodářství jako promyšlenou činnost člověka, při které jde o co nejúplnější uspokojení potřeb pomocí nejmenšího nákladu. Současně setrvává na zdůraznění, že se ale musí odlišovat:

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

Toto dělení vstoupilo do českého myšlení při překonávání kamerálních tradic. Ale ve spisu je zřejmý vliv marginalistické revoluce, což je patrné u základní kategorie, kterou je hodnota. V jeho podání se jedná o kategorii nejen psychologickou, ale také poměrovou, tedy relativní. Je výsledkem porovnání. Cena je peněžním vyjádřením směnné hodnoty statků a utváří se poměrem mezi nabídkou a poptávkou. V souladu se způsobem přístupu marginalistů rovněž zdůrazňuje, že má-li se vytvořit rovnovážná cena, musí platit:

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

Bráf přistupuje k vymezení předmětu národohospodářské nauky obdobně jako Kaizl. „Slovem hospodářství .... naznačujeme všechnu lidskou činnost, jejímž cílem jest opatřiti ukojení potřeb lidských zevními prostředky, tzv. statky zevními. ....Člověk se snaží vésti si v těchto věcech účelně, t.j. příklad nejenom si vybíráti pro danou potřebu vhodné látky a nástroje, nýbrž zejména též upravovati všude oběti tak, aby byly co možno nejúčinnější, aneb jinak,

<sup>33</sup> Tamtéž, str. 383.

aby se dosáhlo prospěchů (užitků) poměrně nejvyšších obětmi poměrně nejmenšími. v této snaze osvědčuje se tzv. zásada hospodárnosti.<sup>34</sup> Významný je ovšem i kontext přístupu vědy zabývající se hospodářstvím, kde Bráf zdůrazňuje „...předmětem jejím jest hospodářská stránka života lidského společenství“ ale především se zde vyhraňuje vůči alternativním přístupům, mezi kterými probíhal spor. „Z toho plyne, že věda národohospodářská se neobmezuje na úkazy, souvislosti a vývoje uvnitř určitých konkrétních hospodářství národních, ..... aniž se omezuje pouze na to, co s abstraktním pojmem národního hospodářství ve smyslu onom souvisí, nýbrž zahrnuje vůbec všechny jevy souvislosti a vývoje hospodářské, i takové, které nejsou v příčinné souvislosti s uzavřením určitých společenských celků lidských svazky politickými.“<sup>35</sup> Taková hospodářská vědy může sledovat tři cíle:

- *vysvětlovat a objasňovat konkrétní hospodářské jevy, jejich souvislosti a vztahy.* Je to studium historické a popisné, včetně statistiky
- *zajímá se o to, co se v hospodářském dění a v hospodářstvích pravidelně opakuje, co je různým jevům společné a co je pro ně typické.* Hledá pravidelnosti (hospodářské zákony) toho co je, stejně jako to dělají vědy přírodní. Hledat a vysvětlovat zákony je úkolem národohospodářské teorie
- *z historického a teoretického poznání lze vyvodit všeobecná pravidla, zásady, maximy pro praktické hospodářské jednání.* To je úkolem praktické vědy národohospodářské. Je-li subjektem stát, pak jde o národohospodářskou a finanční politiku.

Ve výkladu jednotlivých kategorií se pohybuje v pojetí odpovídajícím probíhající marginalistické revoluci. Toto pojetí národohospodářské vědy tvořilo východisko rodící se brněnské školy. Výše uváděné Vybralovo hodnocení velmi přesně prezentuje v čem spočíval posun v přístupu Engliša a brněnské školy, oproti Bráfovu přístupu. Konečně obdobné stanovisko a fakticky v téže době je možno vyčíst i z kritiky Spannovy ekonomie v Chytilově *Universalismu*<sup>36</sup>. Na jedné straně průnik metodologického individualismu o který se, opírá národohospodářská teorie, na straně druhé uchování společenského kontextu hospodářských procesů. „Normativní konstrukce vědy hospodářské není možná“<sup>37</sup> zdůrazňuje Engliš. „Jednání člověka stává se hospodářským, je-li chtěno za účelem zmenšení subjektivní strasti.“<sup>38</sup> Postulátem minima strasti se podle Engliša řídí člověk vždy, pokud pečuje o sebe. Shledali jsme, že jsou možné postuláty dva, subjektivní postulát minima strasti a objektivní postulát ideálu člověka.<sup>39</sup> Oba postuláty jsou však rozdílné, vyjadřují protikladná hlediska. „Táž teorie nemůže mít dvě různá poznávací hlediska, poněvadž to vylučuje jednotnost způsobu pozorování a jednotnost soustavy vědeckých poznatků.“<sup>40</sup> Tady se Engliš ptá, zda skutečně oba postuláty ovládají lidské jednání. V odpovědi zdůrazňuje: „kdyby nebylo

<sup>34</sup> Spisy dr. Albína Bráfa. Díl I. Sv.I. Národohospodářská teorie. Praha, 1913. Str.1.

<sup>35</sup> tamtéž, str. 14

<sup>36</sup> Chytil, V.: Universalismus jako metoda hospodářské vědy. Praha – Brno, Orbis 1938.

<sup>37</sup> Engliš, K.: Národní hospodářství. Praha 1924, str. 575

<sup>38</sup> Tamtéž, str. 583

<sup>39</sup> Tamtéž, str. 589

<sup>40</sup> Tamtéž, str. 590

právního řádu, bylo by lidské jednání ovládáno pouze a jedině postulátem minima strasti.<sup>41</sup> Následné východisko pak znamená uchování kontinuity předchozích výkladů, když zdůrazní: „Péči o lidi jako objekt státem a právním řádem a péči lidí o sebe podle minima strasti nelze v téže teorii vykládati.“<sup>42</sup>

S tím souvisí další nezanedbatelný odkaz Englišova přístupu. Na rozdíl od Bráfova normativního výkladu se v Englišově pojetí (ve svém důsledku typické pro celou školu) vykrytalizovalo řešení, kdy na pozitivní výklad ekonomie navazoval výklad hospodářských otázek v následných kurzech praktické hospodářské politiky a finanční vědy. Pouze tento vzájemně propojený výklad měl pro uvedené autory skutečnou vypovídací hodnotu.

K výčtu podnětů pro přístupy k hospodářským otázkám v současných podmínkách, ale i pro výuku těchto problémů při pěstování ekonomického stylu myšlení je možno přiřadit:

- důsledné promítnutí noetiky do kategoriálního systému, které je prostředkem předcházení podobným kolapsům v teorii a hospodářské politice, která nás provází v současnosti při následné analýze příčin potíží hospodářské a měnové unie v Evropě.
- schopnost skloubit obecně ekonomické hledisko a teoretickou analýzu problému s místem zkoumané souvislosti v životě společnosti. Z studia děl autorů brněnské školy je zřejmé, že zohledňování společenských souvislostí hospodářského systému se projevuje ve způsobu kladení otázek, na které je odpovídáno. Podstatné je, že tento rámec se promítá i do pozitivně konstruovaného teoretického systému ekonomie.

#### Literatura:

1. Bráf, A.: *Národohospodářská theorie. Spisy Dra. Albína Bráfa*. Sv. I. Nákladem Sborníku věd právních a státních. Praha, 1913.
2. Bráf, A.: *Národohospodářská politika. Spisy Dra. Albína Bráfa*. Sv. II. Nákladem Sborníku věd právních a státních. Praha, 1914.
3. Engliš, K.: *Teleologická theorie hospodářská a normativní theorie právní*. Obzor národohospodářský, 1929, s. 177 – 192, 267 – 282.
4. Engliš, K.: *Národní hospodářství*. Brno, Fr. Borový 1924.
5. Engliš, K.: *Národní hospodářství*. Praha, Melantrich 1946.
6. Engliš, K.: *Hospodářská theorie a hospodářská politika*. Sborník prací k počtě šedesátých narozenin Františka Weyra. Praha – Brno, Orbis 1939, s. 67 – 75.
7. Fuchs, K.: *Brněnská Englišova škola – k problému metody*. Politická ekonomie, 4, 2000. ISSN 0032-3233 (str. 482 – 492)
8. Fuchs, K., Lisý, J.: *Dějiny ekonomického myšlení. Od antického myšlení do marginalistické revoluce v ekonomii*. Elportál, Brno: Masarykova univerzita. ISSN 1802-128X. 2009.
9. Chytil, V.: *Universalismus jako metoda hospodářské vědy*. Praha – Brno, Orbis 1938.
10. Krejčí, D.: *Předmět a rozdělení hospodářských věd*. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 18 – 30.
11. Loevenstein, J.: *Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů*. In.: Sborník prací k počtě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 31 – 72.
12. Vybral, V.: *První soustava národního hospodářství*. Obzor národohospodářský, 1938, č. 6, s. 381 – 399.

---

<sup>41</sup> Tamtéž, str. 591

<sup>42</sup> Tamtéž, str. 592



13. Vybral, V.: *Problematika principu hospodárnosti v hospodárskej teorii*. In.: Sborník prací k počtĕ 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930, s. 93 – 143.
14. Weyr, F.: *Úvod do studia právnického (normativní theorie)*. Spisy právnické fakulty MU. (Svazek 132). Brno, 1994.

Kamil Fuchs, prof., PhDr., CSc.  
katedra ekonomie a veřejné správy  
SVŠE Znojmo  
fuchs@svse.cz

# Odkazy ze závěti jako vrcholný projev individuálního dárcovství

## Legacy giving as the supreme expression of individual giving

*Marie Hladká*

### **Anotace**

Institut dobročinných odkazů představuje významný finanční zdroj pro neziskové organizace, nicméně jeho potenciál není dosud dostatečně využíván. Téma dobročinných odkazů ze závěti je málo diskutované jak na poli teoretickém tak v rovině praktické. Spoustu neziskových organizací v dnešní době řeší otázku diverzifikace zdrojů jakožto často jediné možné cesty k trvalé udržitelnosti, přičemž vliv právě darů od jednotlivce a firem zaujímá v tomto procesu jednu z velmi podstatných rolí. Předkládaný příspěvek má za cíl zmapovat význam a hodnotu odkazů ze závěti a současně tak porozumět právnímu a společenskému stavu věci v dané oblasti.

### **Summary**

Institute of legacy giving is an important financial resource for non-profit organization, but its potential is not yet sufficiently exploited. The topic of legacy giving is little discussed both in the field of theoretical and practical level. Today a lot of non-profit organizations deal with the issue of diversification of sources, as the only possible path to sustainability. The impact of donations from individuals and companies occupies one of the very important roles in this process. The present paper aims to map the importance and value of legacy giving and also understand the legal and social relationships in this area.

### **Klíčová slova**

Dárcovství, filantropie, neziskové organizace, odkazy ze závěti

### **Keywords**

Giving, philanthropy, non-profit organizations, legacy giving

*Tento článek vznikl v rámci projektu č. 420/09/0941 "Revize teorií neziskového sektoru jako východisko formulace veřejné politiky vůči neziskovému sektoru" podpořeného Grantovou agenturou České republiky.*

## **Úvod do problematiky**

*„Můj zbylý majetek nechť je investován do bezpečnostních dluhopisů. Takto vytvořený fond bude vynášet každoročně úrokový výnos, který nechť je ve formě cen rozdělován osobám, které v předešlém roce nejvíce přispěly k prospěchu lidstva.“*

*Alfred Nobel, 1896*

Filantropické odkazy ze závěti tvoří nedílnou část dárcovství, které je považováno za klíčovou oblast pro fungování mnohých neziskových organizací. Odkaz majetku je nutné chápat jako dar – jednoduchý akt pomoci druhému. Přestože toto téma je často opomíjeno, ať již z pohledu případných dárců, tak z pohledu neziskové organizace jakožto příjemce, sehrává významnou roli v souvislosti s finanční udržitelností neziskového sektoru. Práce se závěťmi představuje „běh na dlouhou trať“. Přidáme-li k tomu také převládající názor ve společnosti, že mluvit o konci lidského života je nespolečenské a morální odmítnutí ideje dobročinných závětí ze strany veřejnosti, ukazuje se zjevná potřeba o tomto tématu více mluvit, systematicky uchopit a v neposlední řadě nalézt vhodné nástroje, které by této netradiční formě získávání darů pomohly. V praxi nejde jen o to, jak se lidé často chybně domnívají, vydědit příbuzné a odkázat majetek neziskové organizaci. Lidé v závěti akorát kromě svých potomků a příbuzných myslí také na organizace, které podporovali za svého života, nebo nepodporovali, ale organizace si získala jejich důvěru.

Předkládaný příspěvek má za cíl *zmapovat význam a hodnotu odkazů ze závěti a současně tak porozumět právnímu a společenskému stavu věci v dané oblasti.*

Na první pohled by se mohlo zdát, že věci týkající se závěti jsou záležitostí především právní. Na problematiku odkazů ze závěti je však možné nahlížet ve dvou rovinách. V první části příspěvku autorka provádí deskripci právních podmínek, které tvoří rámec pro možnost odkázat něco neziskové organizaci. Je v České republice vhodné legislativní prostředí pro uskutečňování dobročinných odkazů? Do jaké míry je tento institut v praxi využíván? Druhá část se věnuje samotnému aktu daru. Autorka si klade otázky: kdo odkazuje majetek v závětech, kdy k tomuto jevu dochází, jaké jsou příčiny ať již poskytnutí či neposkytnutí majetku v závěti právě neziskovým organizacím?

### **Zdroje financí neziskových organizací**

Proto, aby mohly neziskové organizace plnit cíle, které vedly k jejich založení, musí zajistit dostatečný přísun finančních prostředků. Dostatek financí je také předpoklad pro rozšiřování a zkvalitňování poskytovaných služeb. Vzhledem k jejich neziskové činnosti musí hledat neziskové organizace jiné zdroje krytí, než je tomu u podnikatelských subjektů. Příjmy neziskové organizace mají být diverzifikovány, hovoříme o tzv. vícezdrojovém financování. V učebnicích (Valach, 1999), které se věnují podnikovým financím, dochází k dělení příjmů společnosti na vnitřní a vnější. Použijeme-li toto dělení také u neziskové organizace, dostaneme následující strukturu zdrojů:

*Za vnitřní zdroje (nazývané také vlastní zdroje) považujeme (Müller, 2000):*

- vlastní výdělečnou činnost,
- členské příspěvky.

*Vnější zdroje pochází z těchto osmi oblastí:*

- domácí dárcovství,
- zahraniční dárci,
- granty českých nadací,
- daňové zvýhodnění vlastní činnosti,
- daňové zvýhodnění dárců,
- sponzorství,
- veřejné rozpočty,
- loterie a spotřebitelské hry.

Výběr z daných zdrojů se liší v každé neziskové organizace dle jejího typu a zaměření. Souhrnně lze konstatovat, že typickými oblastmi, kde převažují příjmy od členů a z vlastní činnosti jsou například kulturní a zájmové spolky. Převážně státní podporu nalezneme především v sektoru školství, zdravotnictví a sociální oblasti.

Dary představují hlavní zdroj příjmů převážně u nadací a nadačních fondů nehledě na oblast působnosti. Dárcovství je často motivováno emocemi a jinými pohnutkami. Brejniková (2005) uvádí tři základní motivy, které vedou k dárcovství. Jsou jimi: příležitostná motivace (vyznačuje se nárazovým rozhodováním dárce), familiární motivace (vychází z osobních zkušeností dárce) a morální motivace (řídí se obecnými morálními imperativy). Ve společnosti nalezneme různé skupiny dárců, jejich rozdělení přehledně dokládá tzv. dárcovská pyramida.

Obr. 1 Dárcovská pyramida



Zdroj: Obrázek dostupný na WWW: [http://prodialog.webari.cz/o\\_fundraisingu\\_3.php](http://prodialog.webari.cz/o_fundraisingu_3.php)

Ideální je ten dárcce, který se pohybuje po pyramidě směrem nahoru. Každá úroveň pyramidy představuje jiné nástroje a metody získávání podpory u jednotlivých dárců. Ledvinová (2003) blíže popisuje tuto pyramidu a uvádí, že v ideálním případě se dárci zvolna posouvají od základny ke špičce a jejich kontakt s organizací je stále užší a osobnější. Z prvního, jednorázového nebo náhodně opakovaného daru se může ve většině případů postupně stát dar pravidelný. Při dlouhodobé, několikaleté spolupráci pak již dárcce nevykazuje potřebu kontrolovat, na co jsou poskytnuté prostředky vynaloženy a může organizaci věnovat větší obnos či ji odkázat část svého majetku.

Dobročinné odkazy představují jednostranný akt, který má zakládající význam stejně jako slib, veřejný závazek či založení nějaké právnické osoby (Závěti pro komunitní nadace, 2008). Pokud mluvíme o **daru**, považujeme ho často za akt dvoustranný. Domnívám se, že se jedná o akt jednostranný, který má však právní důsledky. Pokud je sepsána darovací smlouva, která má písemnou povahu, je třeba, aby v ní byly uvedeny dvě smluvní strany – dárcce a obdarovaný. Je třeba si však uvědomit, že tento vztah není nikterak rovnoprávný. Vše důležité určuje dárcce – okamžik daru, výši daru, účel použití aj. Obdarovaný pouze projeví svoji vůli, že dar přijímá, nepřebírá na sebe žádnou povinnost vůči dárci. Dárcce kromě případného poděkování nic nezískává. Pokud ano, nejde o akt daru, ale o **kontrakt** (např. reklamu), který vytváří potřebu vzájemného plnění. V případě sepsání závěti lze tento vztah považovat za **deklaraci**. Sepisovatel deklaruje, že určuje způsob využití jako majetku a organizace veřejně deklaruje, že vůli dárcce bude plnit. Nejedná se o kontrakt, protože jednání ani jednoho z nich nelze právně vynutit.

### Právní podmínky pro poskytnutí majetku v závěti neziskové organizaci

Aktuální podmínky pro poskytnutí odkazů ze závěti nejsou v České republice nikterak přívětivé. Hlavní náležitosti tohoto institutu nalezneme v občanském zákoníku. Tento zákon

přiznává právo být dědicem každému subjektu, který má právní subjektivitu, může se jednat jak o osobu právnickou, tak fyzickou. Zákon řeší všechna specifika, která se týkají vzniku, zániku a rozsahu dědického nároku, postupy a formy zřízení a zrušení závěti aj. Odkazem v závěti může nezisková organizace nabýt jakýkoliv majetek, který se může stát předmětem dědického řízení. Jedná se o nemovitosti, finanční prostředky, cenné papíry, dluhopisy, movité věci a předměty duševního vlastnictví (autorská práva, práva výkonných umělců, průmyslová práva – vynálezy, know-how apod.).

Pokud bychom chtěli část majetku odkázat na dobročinné účely některé z neziskových organizací, je důležité vědět, že:

- zletilé děti mají nárok minimálně na polovinu zákonného podílu (ten se vypočítá tak, že se dělí poměrně podle toho, kolik jich je, ještě s manželem/kou);
- nezletilé děti vždy dostanou celý svůj zákonný podíl bez ohledu na poslední vůli;
- manžel/ka může být závěti z dědictví vyřazen/a.

Mezi základní pojmy uváděné v příslušných zákonech patří (Štogr, 2008):

**Zůstavitel** – osoba zanechávající majetek, který se má stát, nebo již je předmětem dědění.

**Dědění ze zákona** – Zákon stanovuje pravidla, dle kterých se dědictví rozdělí mezi pozůstalé v případě, že zůstavitel nerozhodl závěti jinak. Zákon tak stanovuje celkem čtyři dědické skupiny (podle blízkosti příbuzenského vztahu), které jsou postupně povolány k dědění, pokud nejsou splněny podmínky pro dědění v rámci předchozí skupiny, tzn. druhá dědická skupina může dědit jen v případě, že nedědí první a tak dále. V rámci dědění ze zákona jsou podíly dědiců v rámci každé dědické skupiny stejné.

**Závěť** – Závěť je listina zachycující poslední vůli zůstavitele ohledně rozdělení jeho majetku mezi dědice.

**Neopominutelný dědic** - Přímý potomek (dítě, vnuk, pravnuk) zůstavitele. Nezletilému potomkovi přináleží alespoň to, co by mu náleželo při dědění dle zákona, zletilému potomkovi alespoň polovina z jeho zákonného podílu. Pro určení zletilosti či nezletilosti je rozhodující okamžik smrti zůstavitele.

**Podílové (kvótní) dědění** – Pokud není zůstavitelem v závěti, nebo dohodou dědiců při dědickém řízení stanoveno jinak, dědí dědicové nikoliv konkrétní věci nebo jiné součásti dědictví, ale podle svých dědických podílů nabývají spoluvlastnická práva ke všem složkám dědictví.

**Individualizovaný odkaz** – V závěti může zůstavitel určit, že určitá část dědictví (nemovitá nebo movitá věc, právo atd.) nemá být dělena podílově (viz. podílové dědění výše), ale má být zděděna určitým dědicem. Je však nutno brát ohled na to, aby tím nebyly zkráceny zákonné podíly neopominutelných dědiců.

**Dědické řízení** – Řízení, jehož cílem je vypořádání dědictví. Zahajuje jej soud dle posledního bydliště zůstavitele, řízení vede soudem určený notář. Na závěr dědického řízení soud buď schválí dohodu dědiců, nebo potvrdí dědictví ve výši, v jaké bylo prokázáno.

**Dědická dohoda** – Dědicové mohou dohodou rozhodnout o způsobu vypořádání dědictví. Pokud dědicové dosáhnou dohody o celém dědictví (pozůstalosti), která neodporuje zákonu a

dobrým mravům, soud ji schválí. Dědicové mohou dohodou dokonce modifikovat poslední vůli zůstavitele.

Legislativa týkající se závěti je poměrně složitá, takže se vyplácí poradit se s právníkem či notářem, abychom měli jistotu, že s naším majetkem bude nakládáno tak, jak bychom si přáli. Pro potřeby tohoto textu nebude rozebráno vše, co legislativa upravuje, poukaz bude kladen na hlavní dvě omezení, které v českém právu nalezneme a které se týkají vydědění a využití zděděného majetku.

**Vydědění:** zákon omezuje vydědění dědiců v přímé linii, kteří vždy musí získat zákonem určenou část majetku, obzvláště chráněna jsou práva nezletilých osob. Tato skutečnost může sehrát významnou roli při samotném dědickém řízení. Jedná se o nepříjemnou skutečnost a je vždy nejlepší s přímými příbuznými uzavřít dědickou dohodu, která může zabránit řadě formálních prakticky neřešitelných situací (např. v případě podílového spoluvlastnictví dědiců). Vhodné motto nabízí W. Buffet: „*Dětem by měl člověk nechat dost, aby mohly dělat cokoliv, ale ne dost, aby mohly nedělat nic.*“

Zákon nedovoluje, aby zůstavitel (ten, kdo sepsal závěť) specifikoval **podmínky využití zděděného majetku** a přesně stanovil, na co bude jeho majetek nebo výnosy z něj určeny. Zákon uvádí, že pokud by byly nějaké podmínky v závěti uvedeny, zákon k nim nepřihlíží, nemají právní platnost. Závěť je platná pouze v tom smyslu, že určí konkrétního dědice konkrétního majetku. V okamžiku smrti není nikdo, kdo by mohl kontrolovat, zda byla vůle zesnulého naplněna a majetek byl využit podle jeho přání, není nikdo, kdo by se mohl dovolávat naplnění. Nikdo nemůže u soudu napadnout dědice za to, že nejedná v souladu s přáním dárce. Zde se nabízí široké pole působnosti právě pro neziskové organizace, které by měly veřejně přijmout morální odpovědnost a být schopny deklarovat, že budou plnit vůli dárce, přestože se jedná o slib právně nevynutitelný. Darování pro případ smrti není v žádném případě přípustné. Podle § 628 odst. 3 zákona je neplatná darovací smlouva, podle které má být plněno po dárce smrti.

### Odkazy ze závěti jako fakt daru

Jak již bylo v textu uvedeno, společnost považuje diskusi o konci lidského života za nevhodnou. Podíváme-li se na tuto skutečnost v souvislosti s tím, že na stát přechází vysoké majetky v rámci dědických řízení tam, kde lidé umírají bez dědiců, vidíme zjevný rozpor v tom, jak bychom chtěli nakládat se svým majetkem. Dojde-li k tomu, že zemře člověk bez příbuzných a majetek je převeden na stát, používáme k pojmenování slovo „**odúmrt'**“.<sup>43</sup>

Odúmrt' vyřizuje Úřad pro zastupování státu ve věcech majetkových, který je velmi činný. Stát se vždy o majetek, který by mu měl připadnout, soudí.<sup>44</sup> Takto nabytý majetek připadá buď některé ze státních institucí (např. případně obci), nebo je prodán ve veřejné dražbě.

Kroupa<sup>45</sup> uvádí, že např. ve Velké Británii je běžné, že lidé, kteří nemají dědice, odkážou svůj majetek v závěti na dobročinné účely. 90 % z těch, kteří vědí o této možnosti odkazu, si nepřejí, aby majetek po jejich smrti přecházel na stát. Bez závěti umírá v této zemi pouze 13 % lidí. Hlavní myšlenkou kampaní ve Velké Británii bývá motto: „*Nejdříve se postarejte*

<sup>43</sup> V roce 2006 zemřelo v České republice 2 168 osob bez dědiců. Výnos z prodeje jejich majetku činil přibližně 140 mil. Kč (Závěti pro komunitní nadace, 2008).

<sup>44</sup> V roce 2006 vedl tento úřad přes dva a půl tisíce sporů, nejčastěji se jednalo o případy, kdy úředníci zpochybňovali platnost závěti (Závěti pro komunitní nadace, 2008).

<sup>45</sup> In: Závěti pro komunitní nadace, 2008

*o rodinu a nám nechte, co zbude.*“ Tento zbytek může totiž činit i velmi mnoho majetku. Lidé si často při sepisování závěti ani neuvědomují, kolik mají vlastně majetku.<sup>46</sup>

Na dobročinné účely odkazují majetek ať movitý či nemovitý většinou lidé, jejichž rodiny jsou dobře zajištěné a další prostředky zpravidla nepotřebují, nebo lidé, kteří nemají žádné příbuzné. Zpravidla se jedná o jednotlivce, kteří v průběhu celého života podporovali dobročinné účely a chtějí v tom pokračovat i po svojí smrti, dlouhodobé příznivce, členy a dobrovolníky. Jedná se o přirozené vyústění jejich celoživotní snahy a podpory dobré věci. Jiní získávají na oplátku vědomí, že na ně bude vzpomínáno. Je však také pozoruhodné, že mezi dárce najdeme také nezanedbatelné procento těch, kteří za svého života danou organizaci nepodporovali ani finančně ani jiným způsobem (Spiralis, 2004). Závět sepisují lidé většinou v období životních zlomů, kterými mohou být například svatba, rozvod, narození dítěte, koupě domu, získání většího majetku, odchod do důchodu, smrt někoho blízkého aj. V České republice nebyl prozatím proveden průzkum, který by mapoval tyto milníky, tedy neumíme vyjádřit pohnutky lidí, kteří se rozhodnou pro sepsání dobročinné závěti.

Otázkou, co můžeme v budoucnu udělat pro dlouhodobé strategické dárcovství v České republice, se zabývá jistě mnoho neziskových organizací. Bárta<sup>47</sup> uvádí několik příkladů ze zemí s rozvinutou kulturou dárcovství, které mohou systematicky kultivovat prostředí:

- Nabízet dárce takové dárcovské možnosti, které podporují záměry dárce s určitými vhodnými tématy např. prostřednictvím pojmenovaných a účelových fondů.
- Zapojit dárce do činnosti např. prostřednictvím návštěv podpořených organizací, účastí v hodnotících komisích apod.
- Aktivně pracovat s médii, sdílet příběhy dárců a ovlivňovat tak celkové klima ve společnosti.
- Organizovat kampaně zaměřené na seznámení veřejnosti s možností darovat prostřednictvím závěti.
- Vzdělávat profesionální poradce – notáře, daňové a finanční poradce.

## **Závěr**

V České republice podobně jako v jiných demokratických státech je ctěna nedotknutelnost osobního vlastnictví spojená s možností darovat majetek na dobročinné účely. Vždy lze nalézt možnost, jak jednotlivci ve společnosti mohou neziskové organizaci odkázat majetek. Naše legislativa však nikterak nezvýhodňuje dárce, kteří v poslední vůli odkážou majetek neziskové organizaci, dar ze závěti však zdaněn není. Nezisková organizace platí notářský poplatek za vypořádání závěti, který se odvozuje od hodnoty odkázaného majetku. Veřejnost má jen slabé povědomí o této možnosti darování. Přesto se o ní veřejně příliš nemluví, protože je to považováno za netaktní a nezdvořilé. Je však potřebné si uvědomit, že dobročinné závěti lze chápat jako vrcholný projev individuálního dárcovství a z hlediska objemu finančních prostředků mohou tvořit podstatný podíl veškerých příjmů organizace. Odkazy ze závěti vypovídají o hodnotném vztahu mezi dárce a obdarovaným, který je založen na citlivé a taktní komunikaci s lidmi všech věkových generací. Práce s odkazem ze závěti jako s fundraisingovým zdrojem nejen neziskových organizací vyžaduje dlouhou péči, postupnou argumentaci, takt a zkušenost.

<sup>46</sup> V roce 2003 byl proveden výzkum také v naší zemi (Spiralis, 2004), ze kterého vyplynula skutečnost, že pouze 1 % neziskových organizací někdy přijalo odkaz ze závěti.

<sup>47</sup> In: Závěti pro komunitní nadace, 2008

Odkazy ze závěti představují zdroj financí, který není v České republice prozatím moc využíván. Můžeme se ptát, co je příčinou opomíjení tohoto institutu daru? Podle Deverové (Spiralis, 2003) můžeme nalézt několik příčin. Jistou vinu nese legislativní prostředí, které může dědické řízení protahovat neúměrně dlouho, dále nevědomost a neinformovanost veřejnosti o této možnosti a v neposlední řadě také nedávná minulost, kdy nebylo komu a co odkazovat. Veřejnost se teprve učí se závěťmi nakládat, což se týká jak zůstavitelů, tak příjemců odkazů. Mezi další důvody můžeme jistě zahrnout neznalost, ostych, předsudky a nepodložený pocit nepatřičnosti.

## Zdroje

BREJNÍKOVÁ, M. *Neziskové organizace v ČR*. Institut ekonomických studií. Univerzita Karlova v Praze. Bakalářská práce. 2005.

LEDVINOVÁ, J. *Základy fundraisingu*. 1. vyd. Praha: ČCF. 2003. 141 s.

LEDVINOVÁ, J., PEŠTA, K. *Základy fundraisingu aneb jak získat peníze na prospěšnou činnost*. Praha, Informační centrum nadací a jiných neziskových organizací za podpory Nadace rozvoje občanské společnosti. 1996.

MÜLLER, Jiří. *Ekonomické prostředí pro občanský neziskový sektor v České republice, nadace a majetek: (materiál připravený pro Konferenci nadací v červnu 2000)*. Praha: Fórum dárců, 2000. 46 s.

*Public Fundraising a donor relationship management*. Prodialog. Dostupné na: <[http://prodialog.webari.cz/o\\_fundraisingu\\_3.php](http://prodialog.webari.cz/o_fundraisingu_3.php)>.

REKTOŘÍK, J. *Organizace neziskového sektoru: základy ekonomiky, teorie a řízení*. 1. vyd. Praha: Ekopress. 2001. 177 s. ISBN 80-86119-41-6.

SPIRALIS. *Cesty k účinnému fundraisingu*. Praha. 2004. ISBN 80-903015-4-1.

ŠTOGR, J. a kol. *Dobročinné odkazy v závěti: praktická rukověť*. Asociace komunitních nadací. 2008

ŠVRČINOVÁ, P. *Řízení neziskových organizací II.: Fundraising*. 1. vyd. Ostrava: Editační středisko CIT OU. 2006. 74 s.

VALACH, J. et al. *Finanční řízení podniku*. 2. vyd. Praha: Ekopress, 1999. 324 s. ISBN 80-86119-21-1.

Závěti pro komunitní nadace. Asociace komunitních nadací ČR. 2008. ISBN 978-80-254-3193-1.

## Kontaktní adresa:

Ing. Marie Hladká			Vinařská 3
Ekonomicko-správní	fakulta	MU	603 00 Brno
Lipová		41a	Email: <a href="mailto:hladka@e-cvns.cz">hladka@e-cvns.cz</a>
602 00 Brno-Pisárky			

Centrum pro výzkum neziskového sektoru



# NOVÉ TRENDY V KRIZOVÉM ŘÍZENÍ OBCÍ

## NEW TRENDS IN MUNICIPAL CRISIS MANAGEMENT

*ALEŠ HORČIČKA*

### **Anotace**

Lidstvo se na začátku 21. století i v jeho dalším průběhu střetává a stále častěji bude střetávat s mimořádnými událostmi, které mají negativní vliv na jeho činnost i existenci samotnou, a to včetně nežádoucího zasažení okolního životního prostředí.

Lidská společnost se snaží vzniku takových událostí zabránit, případně alespoň minimalizovat jejich následky na přijatelnou míru. Nezastupitelnou roli přitom sehrávají orgány územní samosprávy.

Vzhledem k charakteru a rozsahu mimořádných událostí v současnosti se jeví jako zcela nezbytné, aby byly při zajišťování bezpečnosti území respektovány a využívány některé nové trendy zejména v komunikaci a spolupráci, kterým se věnuje tento příspěvek.

### **Summary**

In the 21<sup>st</sup> century, humanity will increasingly face the emergencies having a negative impact on its activity and existence itself, including unwanted contact with the environment.

Human society is trying to prevent the occurrence of such events, or at least minimize their effects to an acceptable level. Irreplaceable role in these activities is played by local governments.

Due to the nature and scope of emergencies, it seems necessary to respect and use some new trends primarily in communication and cooperation in ensuring area safety, which is devoted this article to.

### **Klíčová slova**

krize, řízení, obec, trend, hrozby

### **Keywords**

crisis, management, municipality, trend, threats

## ÚVOD

Neustálý rozvoj lidské společnosti vyvolává potřebu zajištění kvalitní a efektivní správy území. Správa území je na začátku 21. století dotčena mnohými novými skutečnostmi (např. hrozbami), které mohou zásadním způsobem ovlivnit život na daných územích.

Právě v souvislosti s existencí nových hrozeb (přírodního, technického i lidského původu) vzrůstají nároky na krizové manažery při řešení bezpečnosti na jednotlivých územích.

Vývoj směřuje k zapojení všech subjektů z daného území, zvyšování efektivity komunikace mezi nimi a využívání relevantních znalostí. V těchto oblastech se v nedávné minulosti objevily některé nové trendy krizového řízení na úrovni obcí.

## CÍL A METODY

Příspěvek objevuje a charakterizuje některé nové trendy v krizovém řízení obcí v oblasti spolupráce, komunikace a znalostí. Cílem příspěvku je definovat podmínky pro uplatnění těchto nových trendů v krizových situacích regionálního rozměru. Formulovaná zjištění jsou výstupem z kritické analýzy některých špatných případů spolupráce a komunikace podniků s okolím (složky integrovaného záchranného systému, obce, média, odborná i laická veřejnost).

## DOSAŽENÉ VÝSLEDKY A DISKUSE

### Tradiční a nová role územní samosprávy při zajišťování bezpečnosti území

Tradiční úloha územní samosprávy při zajišťování bezpečnosti území spočívá v koncepční a výkonné činnosti samosprávných orgánů obcí v oblasti místního rozvoje, jejich iniciační činnosti v oblasti řešení regionálních problémů a definování regionálních programů a aktivit a jejich účasti na realizaci regionálních programů. Pro identifikaci potřeb, určení směrů rozvoje, rozvojových aktivit a strategické rozhodování zpracovávají obce, regiony i mikroregiony vlastní rozvojové strategie.

Jedním ze základních úkolů krizového řízení (managementu) na úrovni obcí je čelit hrozbám, tj. zabránit jejich vzniku, resp. eliminovat jejich následky, pokud hrozby nastanou. Hlavní cíle soudobého krizového řízení jsou obecně obsaženy v Bezpečnostní strategii České republiky. Tento dokument charakterizuje bezpečnostní politiku jako *souhrn opatření a kroků za účelem prevence a eliminace hrozeb, s cílem zajistit vnitřní a vnější bezpečnost, obranu a ochranu občanů*. Tyto principy jsou zakotveny i v Ústavě České republiky.

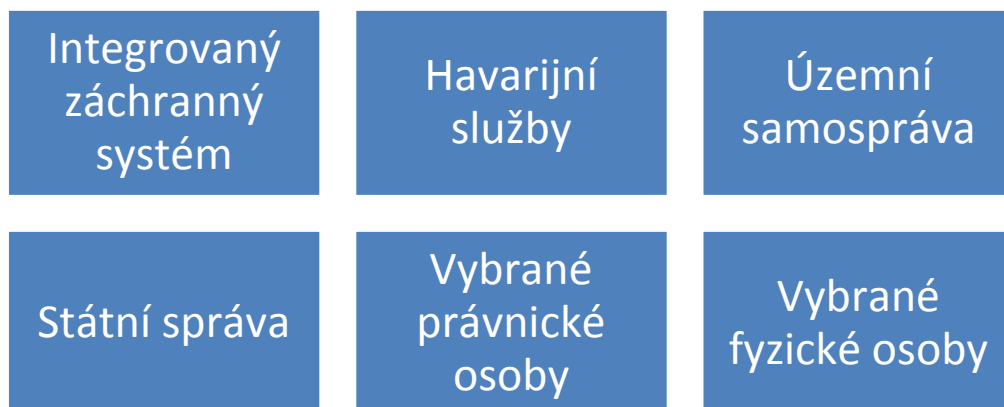
Moderní pojetí ochrany obyvatelstva je chápáno především ve vztahu k sociální problematice a životnímu prostředí, s důrazem na udržitelný rozvoj společnosti, státu a jednotlivých území. Z tohoto hlediska jsou základními pilíři ochrana života a zdraví a bezpečnost lidí. Současná společnost je vystavena celé řadě nebezpečí, přičemž se nejedná pouze o vojensko-politické hrozby, ale důraz je kladen i na environmentální agendu, která obsahuje i zdravotní rizika a výskyt epidemií.

Novou roli územní samosprávy lze spatřovat v zapojení do integrovaného pojetí zajištění bezpečnosti území. Nebezpečí plynoucímu z nových a komplexnějších hrozeb totiž musí společnost (stát, region, mikroregion, obec) čelit zapojením všech subjektů existujících na daném území – od občana, přes podnikatelské subjekty, až po představitele veřejného a politického života. Sebesilnější a dobře organizovaný stát či jakékoliv jiné územní uskupení nemůže izolovaně zajistit bezpečnost všech subjektů působících na jeho území.

Tvorba bezpečnostního systému na dílčích územích státu, vycházející ze zkušeností srovnatelných území, představuje jednu z hlavních výzev, k jejichž splnění by měla přispět také územní samospráva.

Nesmí se zapomínat, že za zajišťování bezpečnosti v ČR má odpovědnost nejen moc zákonodárná, výkonná a soudní, ale také jednotlivé právnické a fyzické osoby.

Funkční bezpečnostní systém by měl zahrnovat všechny tyto složky (prvky), které lze nazvat “regionálními aktéry bezpečnosti”:



**Obr. 1: Regionální aktéři bezpečnosti**

Zdroj: vlastní zpracování

## Nové trendy v krizovém řízení obcí

Dosavadní vývoj v oblasti zajišťování bezpečnosti území směřuje k uplatnění nových trendů v krizovém řízení na úrovni obcí, které lze pojmenovat jako:

### 1) Integrace dalších subjektů do procesu zajišťování bezpečnosti území

Pro současnou veřejnou správu v ČR existují v této oblasti 2 základní pilíře (směry činnosti):

1. koordinace činnosti jednotlivých složek integrovaného záchranného systému;
2. koordinace činnosti ostatních (podnikatelských) subjektů působících v rámci regionů a obcí (další specialisté).

V této oblasti je rozhodující zajistit spolupráci mnoha subjektů:

- ❖ především všech složek integrovaného záchranného systému (hasičského záchranného sboru, záchranné zdravotnické služby, Policie České republiky, ...);
- ❖ havarijních služeb (telekomunikačních společností, vodovodů a kanalizací, Českých energetických závodů, plynárenských společností, teplárenských společností, ...);
- ❖ vybraných orgánů územní státní správy (školského úřadu, úřadu práce, správy údržby silnic, okresní správy sociálního zabezpečení, finančního úřadu, ...);
- ❖ orgánů samosprávy (městské a obecní úřady);
- ❖ vybraných právnických osob (podnikatelské subjekty, společenské organizace, ...);
- ❖ vybraných fyzických osob (technici, statici, letci, horolezci, speleologové, ...).

### 2) Zvyšování efektivit spolupráce

Aby bylo možné bezpečnost území (obce, regionu, mikroregionu) kvalitně zajistit, je třeba dbát na efektivní spolupráci všech zainteresovaných složek při výkonu služeb, a to např.:

- ❖ koncentrací určitých služeb do určitých míst;
- ❖ růstem jejich kvality;
- ❖ správným nasměrováním finančních prostředků do výcviku, na prevenci, atd.

### 3) Zvyšování efektivit komunikace

Je zákonité, že spolupráce většího množství subjektů klade vyšší nároky na jejich komunikaci.

Lze konstatovat, že účinnost krizové spolupráce a komunikace spočívá především v:

- ❖ vybudování dlouhodobých vztahů založených na důvěře;
- ❖ empatii při péči o bezpečnost území;
- ❖ sdělování a doručování srozumitelných a spolehlivých informací na místo potřeby.

Respektování výše uvedených pravidel a zásad efektivní komunikace v praxi přispěje k úspěšnějšímu zvládnutí krizových situací i jejich následků.

### 4) Implementace oblasti managementu bezpečnosti území do strategických rozvojových dokumentů území

Základem možné implementace je přesná definice těžiště managementu bezpečnosti území podobně jako např. u managementu jakosti.

Ve vazbě na bezpečnost daného území je zároveň třeba věnovat zvýšenou pozornost novým metodám práce. Jedná se především o vymezení vztahu místního a regionálního rozvoje, strategické plánování včetně návrhu řešení k zajištění bezpečnosti území i o základní principy uplatňované při tvorbě dokumentů v oblasti managementu bezpečnosti.

### 5) Rostoucí význam znalostí při krizovém řízení

Soudobá společnost se často označuje jako „znalostní“ nebo „informační“, ale při krizových situacích, kdy ještě vzrůstá význam sdílení a používání znalostí a manažeři musí rychle rozhodovat o tzv. špatně strukturovaných problémech, se mnohdy ukazuje, že nedisponují příslušnými znalostmi, což ve výsledku může znemožnit efektivní rozhodování, ačkoli může být k dispozici velké množství informací při nízkých nákladech. Je proto důležité vybudovat prostředí, které bude pro řízení znalostí prospěšné.

Lze konstatovat, že v krizových situacích mohou být nejčastěji uplatňovány znalosti o:

- ❖ minulých srovnatelných krizových situacích;
- ❖ vnitřním systému, jeho prvcích a jeho okolí;
- ❖ komunikaci s obyvatelstvem (např. aktivizační podněty),

u nichž bude sledována rychlost poskytnutí (předání), jejich srozumitelnost pro zasažené subjekty, komplexnost a iniciativa krizových orgánů při jejich poskytování.

## **ZÁVĚR**

Je zcela nepochybné, že komplexnost problematiky zajištění bezpečnosti území bude v průběhu 21. století dále narůstat, což zvýrazňuje aktuálnost problematiky nejen na mezinárodní a národní úrovni, kde je již řešena, ale i na regionální úrovni, kde bude zapotřebí nastolit a prohlubovat spolupráci mezi všemi zúčastněnými subjekty.

Dosavadní zjištění ukazují, že čelit novým fenoménům ovlivňujícím bezpečnost území lze respektováním a využíváním nových trendů v komunikaci a spolupráci aktérů regionálního rozvoje.

## **POUŽITÁ LITERATURA**

*Bezpečnostní strategie České republiky.* Praha: MVČR, 2011.

BUREŠ, V. *Znalostní management a proces jeho zavádění.* Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN: 978-80-247-1978-8.

HORÁK, R.; KRČ, M.; ONDRUŠ, R.; DANIELOVÁ, L. *Průvodce krizovým řízením pro veřejnou správu.* Praha: Linde, a.s., 2004. ISBN: 80-7201-471-4.

REKTOŘÍK, J. a kol. *Krizový management ve veřejné správě – teorie a praxe.* Praha: Ekopress, s.r.o., 2004. ISBN: 80-86119-83-1.

RICHTER, R. *Komunikace s obyvatelstvem při krizových situacích.* Praha: MV – generální ředitelství HZS ČR, 2009. ISBN: 978-80-86640-65-5.

*Sborník z konference Bezpečnost v podmínkách organizací a institucí ČR.* Praha: Soukromá vysoká škola ekonomických studií, s.r.o., 2005.

## **KONTAKTNÍ ADRESA AUTORA**

Ing. Aleš Horčíčka  
Univerzita Pardubice  
Fakulta ekonomicko-správní  
Ústav ekonomiky a managementu  
Studentská 84  
532 10 Pardubice 2  
tel.: +420 466 03 6163  
e-mail: [ales.horcicka@upce.cz](mailto:ales.horcicka@upce.cz)

# Dividendová hádanka a současné přístupy k jejímu řešení

## Dividend puzzle and present approaches to its solution

*Milan Hrdý – Petr Marek*

### **Anotace:**

Vědci již více než půlstoletí vedou spor o tom, jaký vliv má dividendová politika na tržní hodnotu společnosti. Dnes lze rozlišit čtyři základní teoretické směry: pro-dividendová škola zastává tezi, že vyšší dividendy vedou k vyšší tržní hodnotě společnosti, dividendově-neutrální škola tvrdí, že dividendová politika sama o sobě nemůže tržní hodnotu žádným způsobem ovlivnit, podle anti-dividendové školy vyšší dividendy za následek nižší tržní hodnotu společnosti, a konečně podle dividendové školy založené na minimalizaci nákladů spojených s výplatou dividendy existuje optimální dividendový podíl, a čím více se bude společnost blížit k tomuto podílu, ať už se shora nebo ze zdola, tím vyšší bude také její tržní hodnota.

**Klíčová slova:** dividendy, dividendová hádanka, dividendová politika.

### **Summary:**

Scientists have already more than half a century discussion about an impact of dividend policy on market value of company. At present we can distinguish four basic theoretical orientations. Pro-dividend school's thesis declared that higher dividend per share leads to a higher market value. Dividend-neutral school which argues that dividend policy alone can not market value in any way affect. According to anti-dividend school higher dividend results in a lower market value. And finally dividend school based on minimizing the costs associated with the payment of dividends affirmed that there is an optimal dividend share, and the more the company will be close to that share, whether from above or from below, the higher will also its market value.

**Key words:** dividend, dividend puzzle, dividend policy.

## **Úvod**

Akademičtí odborníci vedou více než 50 let teoretické spory o tom, zda dividendová politika může či nemůže ovlivnit tržní hodnotu. Intuitivně by většina odborníků sice hlasovala pro existenci tohoto vlivu, avšak jednoznačný empirický důkaz stále neexistuje či přesněji řečeno není stále všeobecně přijímán. F. Black (1976, s. 5) charakterizoval tento problém jeho přirovnáním k neřešitelnému hlavolamu: „čím více se díváme na dividendový obrázek, tím více připomíná puzzle, jehož jednotlivé dílky nejdou přesně do sebe.“

Cílem tohoto příspěvku je analýza vývoje názorů na dividendový hlavolam ve finanční teorii a zhodnocení přístupů hlavních teoretických škol k této otázce. Základní použitou metodou bude metoda analýzy jednotlivých přístupů a jejich kladných a záporných stránek a následná syntéza jednotlivých poznatků do příslušných závěrů. Příspěvek je aktuální i vzhledem k současnému turbulentnímu vývoji na finančních trzích a relativně prudkých změnách v tržních hodnotách společností, které odrážejí zejména vývoj světové ekonomiky v krizovém období. Má v takovémto světě vůbec dividendová hádanka a její řešení své místo na slunci?

## **Před Miller-Modiglianovské období**

Až do 50. let minulého století se dividendová politika nacházela na chvostu pozornosti ekonomické vědy a objevovala se jen v kontextu makroekonomických a mikroekonomických úvah. V ekonomické literatuře a následně i v ekonomické praxi zcela jednoznačně převládal názor, že lze zvolením vhodné dividendové politiky ovlivnit tržní hodnotu společnosti. Tento názor byl navíc podpořen empirickými studiemi, (např. Durand, 1955) které zjišťovaly silnou

přímou závislost mezi dividendovým podílem (poměr dividendy na akcii k čistému zisku na akcii, angl. Dividend Payout Ratio) a poměrem tržní ceny akcie k čistému zisku na akcii (angl. Price-Earnings Ratio). Jelikož ve jmenovateli obou ukazatelů se vyskytuje stejná veličina „čistý zisk na akcii“, byl z výsledků těchto studií odvozen závěr, že čím větší bude procento ze zisku určeno na výplatu dividend, tím - za jinak stejných okolností (tj. včetně nezměněné výše čistého zisku na akcii) - bude tržní cena akcie větší.

Později byl tento závěr podroben ostré kritice, (např. Friend – Puckett, 1964) a to ze dvou důvodů. Za prvé, oba ukazatele mají tendenci se pohybovat ve stejném směru i v případě, kdy např. dividendy na akcii zůstávají nezměněné, zatímco tržní cena akcie z důvodu snížení čistého zisku klesá, a hodnoty obou ukazatelů potom rostou. Za druhé, v těchto studiích nebyl dostatečně zohledněn vliv rizika na hodnoty obou ukazatelů.

První významnější teoretické dílo v této oblasti je spojováno až se jménem amerického ekonoma J. Lintnera (1956), který provedl anketní průzkum dividendové politiky v jednotlivých akciových společnostech. Výsledky tohoto průzkumu z r. 1956 mohou být zobecněny do pěti následujících bodů:

1. Většina firem sleduje dlouhodobý cíl v podobě určité plánované výše dividendového podílu.
2. Finanční manažeři zaměřují svoji pozornost především na provádění změn výše dividendy na jednu akcii než na udržování absolutní úrovně celé sumy vyplácených dividend.
3. Manažeři jsou velice opatrní a zdrženliví, jestliže mají provést zvýšení nebo snížení dosavadní výše dividendy na akcii, neboť změna této výše znamená v budoucnu vyšší požadavky na dosažovanou úroveň běžného zisku.
4. Investiční požadavky mají jen velice malý vliv na realizaci dividendové politiky.
5. Hlavní faktory ovlivňující dividendovou politiku jsou dosažený zisk a dosavadní výše dividendy na akcii.

Dalším významným příspěvkem do dividendové problematiky byla M. Gordonova úprava oceňovacího modelu akcií (Gordon, 1959). Tato úprava vycházela z názoru, že vyšší dividendové akcie snižují riziko spojené s nákupem akcie, a proto investoři budou očekávaný dividendový tok diskontovat nižší sazbou než očekávané kapitálové výnosy. V oceňovacím modelu byl tento argument formalizován tak, že akciím s vyšším dividendovým růstem byla poskytnuta cenová prémie v podobě nižší diskontní sazby.

Podle většiny pozdějších autorů se však M. Gordon zde dopouští záměny příčiny a následku. Společnosti s rizikovějšími operacemi se snaží udržet nízké dividendy na jednu akcii, aby tak zabránily nutnosti jejich případného budoucího snížení. Příčinný vztah tedy jde od vysokého rizika k nízkým dividendám a ne naopak. Vzhledem k tomu, že jsou dividendy vypláceny ze zisku, nemohou být budoucí dividendové toky jistější či nejistější než očekávané toky zisků. Není tedy proto žádný důvod, aby investoři diskontovali budoucí zisky spojené s nákupem akcie ve vztahu k předpokládanému riziku s ohledem na to, zda tyto zisky budou zadržovány nebo distribuovány.

### **Miller a Modigliani a teze o dividendové neutralitě**

M. H. Miller a F. Modigliani v r. 1961 podali v časopise *Journal of Business* vědecký důkaz o dividendové neutralitě ve vztahu k tržní hodnotě společnosti v abstraktním světě vymezeném dokonalým kapitálovým trhem, racionálním chováním všech účastníků tohoto trhu a absolutní jistotou. Za těchto předpokladů může společnost podle nich vyplatit libovolně velkou částku na dividendy, neboť chybějící zdroje může kdykoli získat pomocí emise dalších akcií. Tržní hodnota společnosti je tak závislá pouze na výnosnosti držených aktiv.

Vedle teze o neutralitě dividendové politiky ve vztahu k tržní hodnotě společnosti jsou v tomto článku vyhlášeny ještě dvě další teze o působení dividendové politiky na své okolí. První teze se týká existence tzv. informačního obsahu dividendy. Jedná se o vysvětlení skutečnosti, že v reálném finančním světě následuje po změně výše dividendy na akcii často také změna tržní ceny akcie. Tento jev by však nebyl v souladu s výše uvedenou tezí o neutralitě dividendové politiky ve vztahu k tržní hodnotě společnosti, pokud by nemohl být vysvětlen právě informačním obsahem dividendy. Investoři totiž chápou tuto změnu jako signál o očekávaném vývoji budoucích peněžních toků společnosti. Snížení dividendy na akcii je trhem hodnoceno jako informace o zhoršujících se perspektivách společnosti, zatímco zvýšení této dividendy je naopak považováno za kladný signál, který vyjadřuje přesvědčení vedení společnosti o tom, že jejich společnost bude schopna udržet tuto výši dividendy i v budoucnu.

Druhou tezí je teze o existenci tzv. zákaznického efektu (též klientský nebo spotřebitelský efekt). Tato teze se opírala o v té době platný daňový systém v USA, podle kterého se příjmy z dividend zdaňovaly vyšší sazbou než příjmy z kapitálových výnosů. Na základě této teze budou investoři ve vyšších daňových skupinách preferovat nižší dividendové akcie, zatímco investoři v nižších daňových skupinách naopak vysoce dividendové akcie. V důsledku toho, jestliže se potom rozhodne společnost změnit výši své dividendy na akcii, bude skupina investorů s odlišnou preferencí po výši dividendového výnosu (tj. poměru dividendy na akcii k tržní ceně akcie, angl. Dividend Yield) tyto akcie prodávat a současně jiná skupina investorů, kterým daná výše dividendového výnosu bude naopak vyhovovat, bude tyto akcie zase nakupovat. Tzn. že v případě, kdy společnost sníží svoji dividendu na jednu akcii (za předpokladu, že toto snížení není trhem chápáno jako špatný signál) bude jedna skupina investorů, která poptává akcie s vysokým dividendovým výnosem, tyto akcie prodávat a jiná skupina investorů, která poptává akcie s nízkým dividendovým výnosem, bude naopak tyto akcie kupovat. V konečném důsledku bude potom nabídka akcií na každé úrovni dividendového výnosu odpovídat poptávce po tomto výnosu a investorům jako určité skupině bude odpovídat příslušná úroveň těchto výnosů. Vzhledem k tomuto procesu vzájemného vyrovnávání nabídky a poptávky po akciích s různou výší dividendového výnosu na finančním trhu, nemůže tedy žádná společnost ovlivnit tržní ceny svých akcií změnou své dividendové politiky.

### **Vliv tržních nedokonalostí na vztah mezi dividendou a tržní hodnotou společnosti**

M. H. Millerovy a F. Modiglianiho závěry byly zpočátku přijímány spíše v akademických kruzích jako logický důsledek stanovených předpokladů, zatímco finančními teoretiky a manažery společností byla naopak jejich teorie odmítána. Před jejich zastánci i odpůrci se objevila otázka, zda výše uvedené závěry budou platit i v reálném světě, tj. ve světě plném tržních nedokonalostí.

R. C. Lease aj. (2000, s. 46) rozlišili z hlediska pozornosti, jež je těmto nedokonalostem věnována v odborné literatuře, a z hlediska jejich možného dopadu na dividendovou neutralitu, tři velké (daně, náklady zastoupení, informační asymetrie) a tři malé (flotační náklady, transakční náklady a iracionální chování investorů) tržní nedokonalosti.

Největším předmětem kritiky teze o dividendové neutralitě se stala abstrakce od daní. V rámci daňového systému Spojených států amerických, v jehož podmínkách byla tato teze

ověřována, podléhají kapitálové výnosy nižší daňové sazbě než výnosy dividendové.<sup>48</sup> Po daňové reformě v r. 1986 byly sice mezní sazby obou těchto daní vyrovnány, avšak od r. 1993 se kapitálové výnosy opět zdaňují nižší sazbou. V zemích mimo U.S.A. se můžeme setkat s velmi různorodými daňovými systémy, které obvykle umožňují určitým způsobem propojit zdanění zisku společnosti a zdanění dividend. V zemích Evropské unie je nejrozšířenější imputační systém založený na zápočtu daně ze zisku společnosti při stanovení daňové povinnosti akcionáře. Další daňové systémy spočívají např. v odlišném zdanění zisku určeného na výplatu dividend a zisku na reinvestiční účely (systém dělené sazby), v možnosti odečíst od základu daně společnosti vyplácené dividendy (odpočtový systém), apod. Rovněž kapitálové výnosy se nezdaňují vždy nižší sazbou než dividendy, a např. v Izraeli se nezdaňují vůbec.

Daňovou problematiku zavedli do dividendové teorie v r. 1967 D. Farrar a L. Selwyn (1967). Ve své práci charakterizovali dva důsledky, které podle nich po zavedení daní do této problematiky nastanou. Za prvé obohatili Millerovu a Modiglianiho tezi zákaznického efektu o tzv. dlužnický efekt. Podstata tohoto efektu spočívá v tom, že investoři v nižších daňových skupinách budou dávat přednost investování do vysoce zadlužených společností, zatímco investoři ve vyšších daňových skupinách budou naopak preferovat osobní dluh. Za druhé došli k závěru, že optimální dividendovou politikou je taková politika, která nebude vyplácet žádné dividendy, a to z důvodu existující daňové nevýhody vznikající na základě vyššího zdanění osobních příjmů oproti zdanění kapitálových výnosů. Z toho pak vyplývá, že vyšší dividendová politika bude vyvolávat nižší tržní ceny akcií. Na základě formulace tohoto druhého daňového důsledku pro dividendovou politiku bylo odvozeno i označení „anti-dividendová škola“ pro tento teoretický směr.

Anti-dividendovou teorii později rozvinul M. Brennan (1970), který ji zasadil do podmínek tržní rovnováhy. K provedení důkazu o platnosti výchozí teze této školy použil modelu oceňování kapitálových aktiv (angl. Capital Assets Pricing Model, zkr. CAPM). K tomuto účelu rozšířil základní vzorec CAPM o dividendový výnos, jenž zde vystupuje jako další faktor vysvětlující míru výnosu z cenných papírů.

Brennanův model byl následně podroben testování v mnoha empirických studiích s velmi odlišnými výsledky. Zatímco např. F. Black a M. Scholes (1974) nenašli žádný důkaz pro existenci daňového účinku, R. H. Litzenberger a K. Ramaswamy (1979) shledali tento účinek naopak jako velmi významný. Aby se vědci vyhnuli vlivu ostatních faktorů na tržní cenu akcie, vyšetřují nejčastěji, o kolik klesne cena akcie po začátku ex-dividendového období. Bude tento pokles nižší nebo větší než ohlášená dividenda na akcii? Většina těchto studií nachází poměrně značný daňový účinek, avšak výsledky žádné z těchto studií nebyly dosud akademickou veřejností plně přijaty.

Další tržní nedokonalost představují náklady zastoupení. Vztahem zastoupení se rozumí kontrakt, kdy jedna nebo více osob (tzv. principálové) najímají jinou osobu nebo jiné osoby (tzv. agenty), aby spravovaly jejich záležitosti, což zahrnuje i delegování určité rozhodovací pravomoci na tyto agenty. V postavení principálů vystupují např. akcionáři, kteří si najímají manažery, aby udržovali a zhodnocovali jejich společný majetek vložený do společnosti. Odlišné zájmy principálů (akcionářů) a agentů (manažerů) vyvolávají vznik nákladů zastoupení (angl. agency costs). V užším pojetí se těmito náklady rozumí ztráty způsobené odchýlením se zájmů agenta od zájmů principála. Příčinami jejich vzniku jsou podvodné jednání (tunelování), nadměrná spotřeba, neschopnost a lhostejnost agenta. V širším pojetí

---

<sup>48</sup> V roce 2000 činila v U.S.A. sazba daně z kapitálových výnosů z prodeje akcií po 18 měsících od jejich předchozího nabytí 20 % pro fyzické osoby, zatímco nejvyšší sazba daně z osobních příjmů (tj. včetně dividend) fyzických osob byla 39,6 %.



zahrnují náklady zastoupení rovněž i monitorovací a motivační složku. Jak ukazují analýzy F. Easterbrooka (1984) vyšší dividendy mohou snižovat náklady zastoupení. Jelikož akcionáři nemohou dokonale monitorovat činnost manažerů, mohou manažeři přijímat rozhodnutí, která nebudou plně v zájmu investorů. Vyšší dividendy vyžadují vyšší manažerskou disciplínu. Empirické studie pak skutečně dokazují, že tam, kde vlastnictví a řízení společnosti je více odděleno v důsledku existence drobných akcionářů, společnosti také vyplácejí větší dividendu.

V důsledku panující informační asymetrie na kapitálovém trhu mohou insideři, tj. osoby, jež mají k dispozici interní informace podniku, dosáhnout lepšího zhodnocení svého majetku než outsideři, kteří pracují pouze s veřejně dostupnými informacemi. Dividenda na akcii v této souvislosti může představovat důležitý signál o budoucích perspektivách společnosti.<sup>49</sup>

Flotační náklady vyjadřují administrativní náklady, registrační a zákonné poplatky a riziko spojené se získáváním kapitálu na základě emisí cenných papírů. Výplata dividend má za následek snížení interního kapitálu firmy, chybějící finanční prostředky musí poté společnost získat další emisí cenných papírů. Existence flotačních nákladů proto vede k výplatě nízkých dividend. Stejně důsledky má i existence transakčních nákladů. Pro akcionáře představuje prodej a následný nákup akcie nákladný způsob obstarání peněz, a proto dávají přednost dividendám. Mnozí teoretici (Shefrin – Statman, 1984) pak upozorňují na iracionální chování investorů, kteří dávají často přednost dividendovým výnosům před kapitálovým z důvodu možnosti lépe plánovat své budoucí peněžní toky.

### **Základní směry dividendové teorie**

Finanční teorii v oblasti dividendové politiky představují v současnosti čtyři různé teoretické školy, které se liší různým pohledem na vztah dividendové politiky k tržní hodnotě společnosti:

1. pro-dividendová škola.
2. dividendově neutrální škola.
3. anti-dividendová škola.
4. škola založená na hledání optimálního dividendového podílu ve vztahu k minimalizaci nákladů spojených s výplatou dividendy.

Nejstarší dividendovou teorii zastupuje pro-dividendová škola, která vychází z teze, že růst dividendového podílu povede i k růstu tržní hodnoty společnosti. Z počátku se tato teorie opírala o empirické studie zjišťující silnou přímou závislost mezi ukazatelem dividendového podílu a ukazatelem price-earnings ratio. Později se zaměřila na hledání důkazu jinou cestou. Jako příklad hledání takovéto cesty může sloužit J. Longova studie z r. 1978. Obsahem této práce je analýza dvou druhů kmenových akcií vydaných stejnou společností (Citizens Utilities Company) v letech 1956 až 1977. Jedná se o akcie typu A, které jsou kdykoli přeměnitelné do akcií B a které jsou spojeny s pololetními výplatami akciové dividendy, a akcie typu B, jejichž držitelům se vyplácí pravidelná čtvrtletní peněžní dividendy. Akciové dividendy jsou přitom přibližně o 8 až 10% větší než peněžní dividendy. Výchozí hypotéza práce spočívá v tvrzení, že jestliže poměr tržní ceny akcie A k tržní ceně akcie B je větší než poměr akciové dividendy připadající na akcii A k peněžní dividendě připadající na akcii B, potom investoři preferují kapitálové výnosy. V opačném případě naopak dávají přednost peněžním dividendám. Výsledky této studie ukázaly, že poměr ceny akcie A k ceně akcie B je menší

---

<sup>49</sup> Příkladem modelu založeného na signalizačním efektu dividendy je např. Miller – Rock (1985).

než poměr k nim náležejících dividend. Na základě toho J. Long dokazuje, že investoři dávají přednost peněžním dividendám oproti kapitálovým výnosům.<sup>50</sup>

Dividendově neutrální škola se opírá o práci M. H. Millera a F. Modiglianiho z roku 1961. Ve vztahu k anti-dividendové škole sváděla tvrdý boj o závěry empirických studií ohledně daňového účinku na dividendovou politiku. Ačkoli intuitivně mnoho odborníků platnost této teze popírá, jednoznačný důkaz o její neplatnosti přijatelný celou akademickou veřejností dosud předložen nebyl. Naopak pro pravdivost teze o dividendové neutralitě svědčí např. zjišťovaná velmi slabá korelace mezi tržní cenou akcie a dividendovým podílem u akcií obchodovaných na New York Stock Exchange (srv. Marek, 2000).

Přesně opačný názor než pro-dividendová škola zastává škola anti-dividendové teorie. Podle této školy čím vyšší bude hodnota dividendového podílu, tím nižší bude i tržní hodnota společnosti. Hlavní obhajoba tohoto tvrzení je založena na existenci daňové nevýhody dividend oproti kapitálovým výnosům. Úvodní tezi vyhlásili D. Farrar a L. Selwyn, k jejich názorům se později přidali např. M. J. Brennan, R. H. Litzenberger a K. Ramaswamy.

Nejmladší dividendová škola se zaměřuje na minimalizaci nákladů spojených s výplatou dividendy. M. Rozeff (1982), jeden z hlavních představitelů této školy, zvažuje na jedné straně flotační náklady a úroveň zadlužení společnosti jako argumenty pro nízké dividendy a na druhé straně náklady zastoupení jako argument pro dividendy vysoké. Optimální dividendová politika bude taková politika, která bude minimalizovat oba druhy sledovaných nákladů: náklady flotační i náklady zastoupení. Čím více se budeme blížit k tomuto optimálnímu dividendovému podílu, ať už shora či zdola, tím větší bude tržní hodnota společnosti. Jiní zástupci této školy minimalizují pro tyto účely jiné náklady.

### **Závěr**

Otázka dividendové politiky a jejího vlivu na tržní hodnotu firmy je stále živá a neexistuje na ní obecně vyhraněný názor. Jednotlivé přístupy zahrnují celé spektrum názorů od jednoznačně negativního vlivu dividendové politiky na tržní hodnotu firmy, přes přístup neutrální, až po jednoznačně pozitivní pohled. Vyplácení dividend je vedle kapitálových zisků z růstu cen akcií klíčovým zájmem většiny akcionářů i potenciálních investorů. Majitelé akcií tedy požadují růst ceny akcií a výplatu dividend. Tržní cena akcie a její volatilita závisí na mnoha faktorech, z nichž jeden je i dividendová politika příslušné akciové společnosti. Vzhledem k tomu, že v současné době mají vliv na tržní hodnotu akcií především očekávání investorů týkající se vývoje finanční a ekonomické krize, dostává se otázka vlivu dividendové politiky poněkud do ústraní. Vlivy turbulentního vývoje v současné světové ekonomice jsou daleko výraznější. Vzhledem ke značně očekávané volatilitě tržních hodnot akcií a zejména nebezpečí poklesu jejich hodnoty vlivem finanční a ekonomické krize, mohou být pravidelně vyplácené dividendy u příslušné akciové společnosti jednoznačně pozitivním znamením a určitou stabilitou, která by mohla udržet zájem o příslušné akcie a tím také posilovat jejich tržní cenu. Stabilní dividendová politika by tedy v dlouhodobém časovém horizontu zejména v současném světě zmítaném hrozbou finanční a ekonomické krize mohla mít dle názoru autorů pozitivní vliv na tržní hodnotu způsobenou zejména způsobenou poptávkou po akciích příslušné firmy. Tato skutečnost by mohla být zesílena zejména i za předpokladu, že bude příslušná firma schopna získávat zejména výhodné úvěrové zdroje, kterými bude moci nahradit chybějící zdroje interní, které ztrácí vyplácením stabilních dividend.

---

<sup>50</sup> Závěry práce byly kritizovány např. v Poterba (1986).

## Literatura

- [1] Black, F.: *The Dividend Puzzle*. Journal of Portfolio Management, 1976, roč. 2, č. 2, s. 5-8.
- [2] Black, F. – Scholes, M.: *The Effects of Dividend Yield and Dividend Policy on Common Stock Prices and Returns*. Journal of Financial Economics, 1974, roč. 37, č. 2, s. 1-22.
- [3] Brennan, M. J.: *Taxes, Market Valuation and Corporate Financial Policy*. National Tax Journal, 1970, roč. 23, č. 4, s. 417-427.
- [4] Durand, D.: *Bank Stock and the Analysis of Covariance*. Econometrica, 1955, roč. 23, č. 1, s. 30-45.
- [5] Easterbrook, F.: *Two Agency-Cost Explanations of Dividends*. American Economic Review, 1984, roč. 74, č. 4, s. 650-659.
- [6] Farrar, D. - Selwyn, L.: *Taxes, Corporate Financial Policy and Return to Investors*. National Tax Journal, 1967, roč. 20, č. 4, s. 444-454.
- [7] Friend, I. – Puckett, M.: *Dividends and Stock Prices*. American Economic Review, 1964, roč. 54, č. 5 s. 656-682.
- [8] Gordon, M.: *Dividends, Earnings, and Stock Prices*. Review of Economics and Statistics, 1959, roč. 41, č. 2, s. 99 - 105.
- [9] Lease, R. C. – John, K. – Kalay, A. – Loewenstein, U. – Sarig, O. H.: *Dividend Policy. Its Impact on Firm Value*. Boston, Harvard Business School Press, 2000.
- [10] Lintner, J.: *Distribution of Incomes of Corporations among Dividend, Retained Earnings and Taxes*. American Economic Review, 1956, roč. 46, č. 2, s. 97-113.
- [11] Litzenberger, R. H. - Ramaswamy, K.: *The Effect of Personal Taxes and Dividends on Capital Asset Prices: Theory and Empirical Evidence*. Journal of Financial Economics, 1979, roč. 7, č. 2, s. 163-196.
- [12] Long, J. Jr.: *The Market Valuation of Cash Dividends: A Case to Consider*. Journal of Financial Economics, 1978, roč. 6, č. 2-3, s. 235-264.
- [13] Marek, P.: *Rozdělování hospodářského výsledku a dividendová politika*. Praha, Ekopress, 2000.
- [14] Miller, M. H. – Modigliani, F.: *Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares*. Journal of Business, 1961, roč. 34, č. 4, s. 411-433.
- [15] Miller, M. H. – Rock, K.: *Dividend Policy under Asymmetric Information*. Journal of Finance, 1985, roč. 40, č. 4, s. 1031-1051.
- [16] Poterba, J.: *The Market Valuation of Cash Dividends: The Citizens Utilities Case Reconsidered*. Journal of Financial Economics, 1986, roč. 15, č. 3, s. 395-406.
- [17] Rozeff, M.: *Growth, Beta and Agency Costs as Determinants of Dividend Payout Ratios*. Journal of Financial research, 1982, roč. 5, č. 3, s. 249-259.
- [18] Sheffrin, H. – Statman, M.: *Explaining Investor Preference for Cash Dividends*. Journal of Financial Economics, 1984, roč. 13, č. 2, s. 253 - 282.

## Informace o autorech:

**Doc. Ing. Milan Hrdý, Ph.D.** – vedoucí katedry; Katedra financí a účetnictví Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo. Loucká 656/21, 669 02 Znojmo; <hrdy@svse.cz.>

**Prof. Ing. Petr Marek, CSc.** – profesor; Katedra financí a oceňování podniku Fakulta financí a účetnictví Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <pema@vse.cz.>

Príspevek byl zpracován v rámci projektu interního grantového systému SVŠE Znojmo s názvem „Aktuální účetní, daňové a finanční problémy podnikové činnosti v ČR a jejich možná řešení“.

# Právne formy podnikania obcí v Slovenskej republike

## Law forms of municipalite's business running in Slovak republic

*Ján Hudec*

### **Anotácia**

Príspevok vymedzuje obec a podnikanie z pohľadu slovenskej legislatívy a zameriava sa na jednu časť hospodárenia obcí – podnikanie. Podľa legislatívnych podmienok môžu obce popri svojej hlavnej činnosti podnikáť tak, ako ostatné osoby súkromného práva. Najčastejšie, ako ukazujú aj registrované údaje, využívajú obce možnosť podnikáť vo forme spoločnosti s ručením obmedzeným a vo forme podnikania obce ako právnickej osoby na základe živnostenského oprávnenia. Údaje z verejne dostupných registrov potvrdzujú, že obce majú záujem o podnikanie v týchto formách. Neodrážajú reálny stav v podnikaní, ale len potvrdzujú, že obce túto možnosť využívajú a podnikanie obcí si zasluhuje hlbšie skúmanie v teoretickej i praktickej rovine.

### **Summary**

In this article we focus on the determination of the municipalities and the business, mostly from the legislative point of view. We also focus on the particular activity of the municipalities – running a business. In accordance with the legislative rules, the municipalities have the right to run a business besides their main activities (as well as other private entities). The most frequent legal forms of business running of the municipalities (as it is obvious also from the public registers) are limited liability companies and entities running business on the basis of the trade licences. The data from the public registers also confirm that municipalities take an interested in running business in these two legal forms. However, these data cannot reflect the real situation in the business running of the municipalities. They can just confirm that the municipalities use the possibility to run a business. That is why the business running of the municipalities should be determined from the theoretical as well as the practical point of view more deeply.

**Kľúčové slová:** Postavenie obcí. Podnikanie. Právne formy podnikania obcí.

**Keywords:** Status of Municipalities. Business. Legal forms of the municipalities' business running.

### **Úvod**

Postaveniu obcí, ich funkciám, úlohám, činnosti, vrátane hospodárenia a nakladania s majetkom, príjmom, výdavkom, rozpočtovému hospodáreniu sa od roku 1990, kedy sa sformovala miestna samospráva na Slovensku, venuje odborná slovenská a česká literatúra z rôznych vedných odborov. Teoretické spracovanie nachádzame v odbornej ekonomickej literatúre hlavne z oblasti verejnej ekonomiky, regionálneho rozvoja, komunálnej politiky, verejných financií, ale aj v odbornej právnickej literatúre, ktorá sa venuje správnenému, finančnému a čiastočne aj štátnemu (ústavnému) právu.

V súvislosti s majetkovou základňou obcí a ich hospodárením poukazuje odborná slovenská literatúra aj na potrebu, možnosti a dôsledky podnikania obcí, napr. v monografii Viery Papcunovej a Evy Balážovej pod názvom Majetok obcí (2006), v publikácii Eleny Žárskej a kol. Komunálna ekonomika a politika (2007), rovnako aj v publikácii Ľubice Švantnerovej a Radoslava Kožiaka v diele Ekonomika miestnej samosprávy (2005) a ďalších. V Českej republike je táto problematika rovnako súčasťou obsiahlejších diel napr. Hospodárení a finance územní samosprávy od Pekovej (2004), Majetek obcí a krajů v platné právní úpravě od Havlana (2008), Financování měst, obcí a regionů – teorie a praxe od Provazníkovéj (2009) a ďalšie. Názory a rámcové návody na podnikanie obcí nachádzame aj v časopiseckej literatúre a v rôznych príručkách pre samosprávy. Problematike hospodárenia a nakladania s majetkom obcí sa venujú vysoké školy ekonomického zamerania napr. Fakulta Európskych štúdií a regionálneho rozvoja Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Nitre, Ekonomická fakulta UMB v Banskej Bystrici, v rámci Českej republiky je to

Národohospodárska fakulta Vysokej školy ekonomickej v Prahe, Ekonomická fakulta Vysoké školy báňské v Ostrave, Ekonomicko-správni fakulta Masarykovy univerzity v Brne, ale aj iné fakulty a inštitúcie. Je zrejme, že téma majetkového hospodárenia a podnikania územných samospráv nadobúda na význame.

Z toho dôvodu sme sa v príspevku zamerali na legislatívne možnosti podnikania obcí a z verejne dostupných registrov sme zisťovali záujem obcí o podnikanie v jednotlivých právnych formách.

## 1. Cieľ a použité postupy

Cieľom príspevku je vymedziť postavenie obce a právnu úpravu podnikania, identifikovať možnosti podnikania obcí z pohľadu legislatívy Slovenskej republiky a zistiť záujem obcí na podnikaní v jednotlivých právnych formách podľa súčasného evidenčného stavu vo verejných registroch.

Pri spracovávaní teoretickej časti, kde sme vymedzovali postavenie obcí v SR a právnu úpravu podnikania, sme vychádzali z dostupnej odbornej literatúry a platnej slovenskej legislatívy.

Účelom skúmania bolo zistiť, aký záujem prejavili obce o podnikanie v jednotlivých právnych formách a aký je evidenčný stav v tejto oblasti vo verejných registroch. Predmetom skúmania boli obce SR, ktorým živnostenský úrad vydal oprávnenie na podnikanie, neziskové organizácie a príspevkové organizácie obce, ktoré sú registrované v živnostenskom registri a získali oprávnenie na podnikanie a obchodné spoločnosti, ktoré založila obec ako jediný zakladateľ alebo do ktorých obec vstúpila majetkovou účasťou ako spoločník. Pri skúmaní sme vychádzali z verejne dostupných údajov z registrov Slovenskej republiky a to živnostenského registra, obchodného registra, registra neziskových a príspevkových organizácií a registra organizácií vedeným Štatistickým úradom SR.

Skúmanie sme ohraničili na obdobie od roku 1992 do marca 2011. Vzhľadom na to, že údaje v registroch sa priebežne menia, podnikateľské subjekty menia svoj právny stav, vznikajú a zanikajú alebo sú len registrovanými podnikateľmi a podnikateľskú činnosť nevykonávajú je zrejme, že tieto údaje neposkytujú reálny obraz o faktickom podnikaní registrovaných subjektov, ale ide o údaje, ktoré v oficiálnych zoznamoch deklarujú určitý stav v určitom čase a vyjadrujú záujem, resp. snahu obcí realizovať sa v podnikaní.

Výskum sme rozdelili do troch oblastí:

- obce, registrované v živnostenskom registri, ktorým bolo vydané živnostenské oprávnenie,
- obchodné spoločnosti, ktoré založila obec ako jediný zakladateľ alebo sa podieľala majetkovým vkladom na týchto formách podnikania spolu s inými spoločníkmi,
- iné subjekty, ktoré môžu vykonávať podnikateľskú činnosť a ktoré zriaďuje alebo sa na nich zúčastňuje obec.

Na podnikaní obcí sa podieľajú najmä obce, ktoré získali živnostenské oprávnenie a obchodné spoločnosti s účasťou obce. Význam iných subjektov v tejto oblasti je zanedbateľný. V rámci SR má k marcu 2011 len 26 príspevkových organizácií a len 5 neziskových organizácií platné živnostenské oprávnenie. Z toho dôvodu sme sa týmito subjektmi nezaoberali.

## 2. Obec a podnikanie v slovenskej legislatíve

Súčasnú vymedzenie obce na Slovensku vychádza z Ústavy SR (čl. 64), ktorá považuje obec za základ územnej samosprávy. Na ústavné vymedzenie nadväzuje zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení, ktorý v § 1 definuje obec ako „samostatný územný samosprávny a správny celok Slovenskej republiky; združuje osoby, ktoré majú na jej území trvalý pobyt.

Obec je právnickou osobou, ktorá za podmienok ustanovených zákonom samostatne hospodári s vlastným majetkom a s vlastnými príjmami“. Zákon súčasne vymedzuje základnú úlohu obce pri výkone samosprávy, ktorou je „starostlivosť o všestranný rozvoj jej územia a o potreby jej obyvateľov. Obci pri výkone samosprávy možno ukladať povinnosti a obmedzenia len zákonom a na základe medzinárodnej zmluvy.“

Zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov ustanovuje, že obec je právnickou osobou, ktorá za podmienok ustanovených zákonom samostatne hospodári s vlastným majetkom a vlastnými príjmami (§ 1 ods.1). Z ustanovenia zákona vyplývajú pre obec základné zákonné znaky a to, že obec je právnickou osobou a má vlastný majetok, s ktorým samostatne (v intenciách zákona) hospodári.

Pojem „podnikanie“ vymedzujú v SR dva zákony a to Obchodný zákonník č. 513/1991 Zb. a zákon o živnostenskom podnikaní č. 455/1991 Zb. Podnikaním sa rozumie (§ 2 ods. 1 Obchodného zákonníka) činnosť, ktorá spĺňa súčasne nasledovné pojmové znaky: vykonáva ju podnikateľ, vykonáva ju sústavne, vykonáva ju samostatne, vykonáva ju vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť, vykonáva ju za účelom dosiahnutia zisku.

Podnikateľom je ten, kto napĺňa znaky podnikania. Vlastné vymedzenie podnikateľov, ako osôb, ktorým sa toto postavenie priznáva, obsahuje ustanovenie § 2 ods. 2 Obchodného zákonníka, ktorý uvádza: „Podnikateľom podľa tohto zákona je: osoba zapísaná v obchodnom registri, osoba, ktorá podniká na základe živnostenského oprávnenia, osoba, ktorá podniká na základe iného než živnostenského oprávnenia podľa osobitných predpisov, fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu a je zapísaná do evidencie podľa osobitného predpisu.“ Ako všetky právnické osoby, tak aj obec, v prípade, že napĺňa znaky uvedené zákonom dostáva sa do pozície podnikateľa.

V ekonomickej teórii sa podnikanie obcí spája hlavne s využívaním obecného majetku. Napr. v publikácii *Ekonomika miestnej samosprávy* (Švantnerová, Koziak, 2005) sa v súvislosti s účelovým využívaním obecného majetku uvádza: „Tretiu časť majetku využívajú obce v SR na podnikateľskú činnosť. Obec buď podniká ako právnická osoba vo svojom mene alebo podnikateľskú činnosť vykonáva obcou zriadená príspevková organizácia alebo založená obchodná spoločnosť, alebo obec prostredníctvom svojho majetku podporuje podnikateľskú činnosť iných subjektov. Obce ako právnické osoby len v malom rozsahu vykonávajú podnikateľskú činnosť. Na túto aktivitu najčastejšie zakladajú vlastné alebo spoločné podnikateľské subjekty a to buď s inými obcami alebo subjektmi súkromného sektora.“ Autori považujú podnikateľskú činnosť miestnej samosprávy za neodmysliteľnú súčasť jej hospodárenia. Jej význam spočíva vo viacerých momentoch. Za najdôležitejšie možno považovať:

- ovplyvňovanie štruktúry a charakteru podnikateľskej činnosti na svojom území,
- získanie dodatočných zdrojov na krytie potrieb pri výkone samosprávy a pri zabezpečovaní miestnych verejných statkov.

V zjednodušenom chápaní (pre potreby vymedzenia pojmu „podnikanie“) sa hospodárska činnosť obcí a právnických osôb založených a zriadených obcou môže chápať z pohľadu:

- povinnosti obce zabezpečovať verejné statky, či služby,
- možnosti obce uskutočňovať komerčné aktivity.

Obce, ako právnické osoby, môžu vykonávať podnikateľskú činnosť vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť. Oprávnenie na podnikanie je viazané na obec a sama obec je realizátorom podnikateľskej činnosti.

Obce môžu:

- zakladať podnikateľské subjekty za účelom dosahovania zisku (napr. obchodné spoločnosti),
- podieľať sa majetkovou účasťou na podnikaní iných podnikajúcich právnických osôb (napr. obchodných spoločností),

- zriaďovať a zakladať právnické osoby, ktoré nie sú zriadené na podnikanie, ale popri svojej základnej činnosti im legislatíva umožňuje vykonávať aj podnikateľskú činnosť (príspevkové organizácie zriadené obcou, neziskové organizácie poskytujúce všeobecne prospešné služby, záujmové združenia právnických osôb, združenia obcí a iné),
- podieľať sa majetkovou účasťou na podnikaní právnických osôb, ktoré nie sú zriadené na podnikanie, ale popri svojej základnej činnosti im legislatíva umožňuje vykonávať aj podnikateľskú činnosť (príspevkové organizácie zriadené obcou, neziskové organizácie poskytujúce všeobecne prospešné služby, záujmové združenia právnických osôb, združenia obcí a iné).

V takýchto prípadoch je podnikanie viazané na zriadenú alebo založenú právnickú osobu, nie na obec. Podnikanie vykonáva subjekt odlišný od obce vo svojom mene a na svoju zodpovednosť.

Podnikateľskú činnosť obce môžeme chápať užšie alebo širšie. V užšom pohľade môžeme spojenie „podnikanie obce“ chápať len ako vlastnú podnikateľskú činnosť obce a v širšom chápaní (z pohľadu využívania majetku vo verejnom vlastníctve) aj ako podnikateľskú činnosť právnických osôb založených alebo zriadených obcou a právnických osôb, v ktorých sa obce zúčastňujú na podnikaní majetkovým vkladom.

Vo všetkých prípadoch sa na podnikanie využíva majetok obce, ktorý je v obecnom (verejnom) vlastníctve a prípadný zisk z podnikania je príjmom do rozpočtu obce. Zisk z podnikania obcí tak slúži na plnenie základnej úlohy obce, ktorou je starostlivosť o všestranný rozvoj jej územia a potreby jej obyvateľov. Z toho dôvodu vychádzame z podnikania obcí v širších súvislostiach.

Vlastné hospodárenie obce, ako právnickej osoby, a jej hospodárenie prostredníctvom štruktúry obcou zriadených a založených organizácií, nie je možné považovať komplexne za podnikanie. Obce plnia celý rad úloh a vykonávajú činnosti súvisiace so zabezpečením miestnych verejných statkov hlavne na neziskovom princípe.

Z údajov z verejných registrov (obchodný a živnostenský register) sme zistili, že registrované predmety podnikania obcí na základe živnostenského oprávnenia sú rôznorodé. Niektoré živnosti sa vyskytujú vo väčšej miere napr. maloobchodná a veľkoobchodná činnosť, pohostinská činnosť, predaj nápojov a rýchlo upravovaných jedál na priamu konzumáciu, sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu, podnikanie v oblasti cestnej dopravy (najmä nákladnej), prenájom hnutelných vecí (hlavne strojov) a nehnuteľností, ubytovacie služby, kaderníctvo, holičstvo, realizovanie kultúrnych podujatí. Veľa obcí má zaregistrovanú ako predmet podnikania výrobu a spracovanie materiálov – konkrétne výroba betónových zmesí, zámkovej dlažby, spracovanie dreva, kovoobrábanie, zámočníctvo a podnikanie v stavebnej činnosti. Častým predmetom podnikania sú aj typicky „obecné služby“ ako napr. úprava zelene, prevádzkovanie vodovodov a kanalizácií, prevádzkovanie pohrebísk a pohrebnej služby. Evidované predmety podnikania sú často ovplyvnené aj geografickým umiestením, resp. turistickou atraktivitou – napr. mnohé obce prevádzkujú lyžiarske vleky, kúpaliská (a tieto obce spravidla taktiež podnikajú aj v oblasti ubytovacích služieb, maloobchodu a stravovacích služieb). Podobná situácia je aj v tzv. obecných obchodných spoločnostiach.

Je teda diskutabilné, či všetky činnosti, ktoré registrujú obce alebo právnické osoby, v ktorých majú obce účasť majú charakter čistej podnikateľskej činnosti (úmysel dosahovať zisk) alebo či úmyslom je poskytovať verejné statky a služby vo vlastnej réžii na neziskovom princípe. Z verejných registrov nie je možné zistiť úmysel obce dosahovať zisk alebo poskytovať verejné služby resp. statky. V zmysle práva považujeme za podnikateľa každú osobu, ktorá má verejnoprávne oprávnenie na podnikanie, a teda aj obec alebo obcou zriadené alebo založené právnické osoby s oprávnením na podnikanie podľa platného právneho poriadku.

### 3. Výsledky a diskusia

V Slovenskej republike je evidovaných podľa údajov Štatistického úradu SR z roku 2010 spolu 2891 obcí. Do tejto kategórie sú zaradené okrem obcí aj mestá a vojenské obvody. Predmetom výskumu boli obce, preto sme vyradili zo skúmania mestá a vojenské obvody. Na území Slovenskej republiky evidujeme za rok 2010 spolu 2747 obcí. Na výsledky, ktoré sme dosiahli má určite vplyv aj veľkosť obce z hľadiska počtu obyvateľov.

**Tabuľka č. 1 Obce SR z hľadiska veľkostnej kategórie**

Kategória obcí podľa počtu obyvateľov	Počet obcí	Podiel na celkovom počte obcí
do 500	1151	42 %
od 501 do 1000	766	28 %
od 1001 do 2000	564	20 %
od 2001 vyššie	266	10 %
spolu	2747	100 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ŠÚ SR, 2011.

Z nasledovnej tabuľky vyplýva, že najväčší počet obcí SR patrí do kategórie do 500 obyvateľov (42 %) a len malý počet, predstavujúci 10% na celkovom počte obcí, pripadá na obce s počtom obyvateľov nad 2000. Aj keď veľkostná kategória obcí nie je jediným faktorom, ktorý vplyva na aktivitu obcí v oblasti podnikania, predpokladáme, že určitou mierou vplyva aj na túto oblasť.

Záujem obcí, ako právnických osôb, o podnikanie formou živnosti sme skúmali z údajov zo Živnostenského registra SR. Aj keď v priebehu skúmaného obdobia (1992 – marec 2011) boli niektoré živnostenské oprávnenia vydané obciam zrušené, v prvom kroku sa zrušenými oprávneniami nezaobráame, ale vychádzame len z registrovaných oprávnení v sledovanom období. Následne sledujeme aj zrušené živnostenské oprávnenia. Registrácia obcí na živnostenských úradoch bola v sledovanom období nasledovná.

**Tabuľka č. 2 Živnostenské oprávnenia vydané obciam**

Obce spolu	Vydané ŽO	Podiel na celkovom počte obcí
2747	755	27 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Živnostenského registra SR, 2011.

Môžeme konštatovať, že obce prejavili záujem o túto formu podnikania a až 27% všetkých obcí SR získalo počas sledovaného obdobia živnostenské oprávnenie na podnikanie.

Početnosť a miera vydávania týchto oprávnení v časových obdobiach poukazujú na záujem obcí na tejto forme podnikania z hľadiska vývoja. V snahe o čiastočné zrealnenie evidovaného stavu uvádzame aj údaje o zrušených živnostenských oprávneniach.



**Tabuľka č. 3 Živnostenské oprávnenia vydané a zrušené obciam**

Roky	ŽO vydané obciam	Podiel na ŽO celkom	Zrušené ŽO	Podiel na ŽO celkom
1992-1995	369	49 %	15	2 %
1996-2000	154	20 %	57	8 %
2001-2005	128	17 %	53	7 %
2006-2011	104	14 %	63	8 %
<b>spolu</b>	<b>755</b>	<b>100 %</b>	<b>188</b>	<b>25 %</b>

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Živnostenského registra SR, 2011.

Na základe uvedeného prehľadu o vydaných a zrušených živnostenských oprávneniach pre obce v jednotlivých časových obdobiach môžeme konštatovať, že v rokoch 1992 až 1995 bol mimoriadny záujem obcí o podnikanie v tejto forme. V tomto období aj najmenej obcí zrušilo svoje živnostenské oprávnenie. V ďalších rokoch zaznamenávame v záujme obcí o túto formu podnikania klesajúcu tendenciu a relatívne rovnomerné aktivity v zrušovaní živnostenských oprávnení. V sledovanom období od roku 1992 doteraz 1/4 obcí zrušila živnostenské oprávnenie a ukončila svoju podnikateľskú činnosť v tejto forme. Dôvody ukončenia môžu byť rôzne – neúspech v podnikaní, zánik potreby realizovať sa v určitom predmete podnikania, prechod na inú právnu formu a ďalšie.

V tejto súvislosti musíme pripomenúť, že ide o evidenčný stav a reálna skutočnosť môže byť odlišná. Tak ako v súkromnom sektore existuje veľa subjektov, ktoré majú živnostenské oprávnenie ale nevykonávajú činnosť, tak aj obce môžu vystupovať ako živnostníci, ale reálne nevykonávajú registrované činnosti.

Podnikanie obcí v právnej forme obchodných spoločností sme sledovali prostredníctvom Obchodného registra SR. Z obchodného registra sú zrejmé údaje o zakladateľoch a spoločníkoch len v právnych formách verejnej obchodnej spoločnosti a spoločnosti s ručením obmedzeným. Pri akciovej spoločnosti, v ktorej je základom akcia a jej možná prevoditeľnosť sa údaje o akcionároch nezverejňujú. Z toho dôvodu nie je možné z údajov dostupných verejnosti zistiť, v ktorej akciovej spoločnosti je akcionárom obec. Z uvedeného dôvodu sme sa sústredili len na ostatné obchodné spoločnosti. Predbežnou prehliadkou údajov v obchodnom registri sme zistili, že účasť obcí v obchodných spoločnostiach sa spája výlučne so spoločnosťou s ručením obmedzeným (ďalej len „s.r.o.“).

Skúmali sme záujem obcí o podnikanie vo forme s.r.o. pričom sme sledovali spoločnosti, v ktorých je jediným zakladateľom a spoločníkom obec a majetkovú účasť obce v spoločnostiach, v ktorých je viac spoločníkov. Získané údaje z obchodného registra sme porovnávali a hodnotili z rôznych uhlov pohľadu. V príspevku uvádzame len prehľad registrovaných s.r.o. založených obcou ako jediným zakladateľom (ďalej len „obecné s.r.o.“) a majetkovú účasť obcí na s.r.o. založených viacerými zakladateľmi a vývoj týchto registrácií s.r.o. v sledovaných rokoch.

#### Tabuľka č. 4 Účasť obcí na podnikaní v právnej forme s.r.o.

Počet obcí celkom	Počet obcí s účasťou na s.r.o. celkom	Podiel na celkovom počte obcí	Obecné s.r.o.		Majetková účasť obcí na s.r.o.	
			počet obcí	podiel na celkovom počte obcí	počet obcí	podiel na celkovom počte obcí
2474	431	17 %	209	8 %	222	9 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Obchodného registra SR , 2011.

Z uvedených údajov vyplýva, že z celkového počtu obcí registrovalo svoju účasť na podnikaní v právnej forme s.r.o. 17 % obcí. Účasť obcí v obecných spoločnostiach a spoločnostiach s majetkovou účasťou (vkladom obce) bol prakticky rovnaký. V tejto súvislosti považujeme za potrebné uviesť, že na niektorých spoločnostiach, kde má obec majetkovú účasť, sa zúčastňuje väčší počet spoločníkov v postavení rôznych fyzických a právnických osôb. Sú registrované aj viaceré spoločnosti, kde sú výlučnými spoločníkmi len obce, a to v rôznom počte. Príkladom veľkého počtu spoločníkov môže byť spoločnosť registrovaná Okresným súdom Nitra, ktorá združuje až 12 obcí, a ktorej predmetom podnikania sú hlavne činnosti potrebné pre obce – napr. odpadové hospodárstvo, stavebná činnosť, prevádzka a údržba vodovodnej a kanalizačnej siete a spoločnosť registrovaná Okresným súdom Košice I., ktorá sústreďuje 18 obcí a ktorej predmetom podnikania je okrem odpadového hospodárenia aj výroba.

Vývoj registrovania spoločností s ručením obmedzeným zakladaných obcami a majetková účasť obcí v týchto spoločnostiach prebiehal nasledovne.

#### Tabuľka č. 5 Registrácie s.r.o. v rokoch

Registrované v rokoch	s.r.o.	Počet obecných spoločností	Počet obcí s majetkovou účasťou v s.r.o	Spolu registrované s.r.o.	Podiel na všetkých reg. spoločnostiach
1992-1995		34	63	97	23 %
1996-2000		59	72	131	30 %
2001-2005		51	38	89	21 %
2006-2011 (marec)		65	49	114	26 %
spolu		209	222	431	100 %

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Obchodného registra SR , 2011.

Najvyšší záujem o zakladanie obchodných spoločností v právnej forme s.r.o. sa prejavil u obcí v rozpätí rokov 1996 až 2000, kedy bolo zaregistrovaných 59 spoločností, kde ako jediný zakladateľ vystupuje obec a 72 obcí vložilo vklady do existujúcich spoločností alebo založilo spoločnosť s ďalšími osobami. V percentuálnom vyjadrení to predstavuje až 30 % zo všetkých účasť obcí na podnikaní formou s.r.o. Môžeme konštatovať, že snahy obcí o podnikanie v tejto právnej forme sa prejavovali aj v nasledujúcich rokoch. Potrebu obcí vstupovať do podnikania vyjadrujú aj údaje z neskoršieho obdobia, napr. od roku 2006 do marca 2011 bolo registrovaných v obchodnom registri spolu 114 účasť obcí na podnikaní formou s.r.o., čo predstavuje 26 % na celkovom počte registrovaných obchodných spoločností s účasťou obce od roku 1992.

V úvode sme uviedli, že údaje použité v tomto výskume sme získali zo záznamov v obchodnom registri. Pri skúmaní sme použili aktuálne záznamy. Z týchto záznamov sa dajú zistiť aj iné údaje o obchodných spoločnostiach. Aby sme sa dopracovali aspoň čiastočne k reálnym výsledkom v tejto oblasti, všimli sme si v obchodnom registri (v aktuálnych záznamoch) aj zmeny v právnom stave obchodných spoločností. Zistili sme, že z 209 obchodných spoločností, kde vystupuje obec ako jediný zakladateľ, je toho času 19 spoločností v likvidácii, teda z celkového počtu spoločností sa 9 % blíži k svojmu zániku. Zo spoločností, v ktorých má majetkovú účasť obec je v likvidácii 9 spoločností. Ide o spoločnosti s nižším počtom spoločníkov rôzneho právneho postavenia vrátane fyzických osôb. Z 222 obcí stráca postavenie spoločníka v týchto spoločnostiach 4 % obcí.

Z pohľadu obdobia vzniku spoločností a legislatívnych zmien, ktoré sa ich týkali, hlavne výšky základného imania (zvýšenie zo 100.000,-Sk na 200.000,-Sk pre s.r.o.) a prepočtu hodnoty základného imania a vkladu na Euro musíme konštatovať, že viac ako 50 obcí v pozícii jediného zakladateľa a spoločníka si nespĺnilo svoju zákonnú povinnosť zvýšiť základné imanie a prepočítať jeho výšku na novú menu. Ide hlavne o spoločnosti zakladané od roku 1992 do roku 1995, ale aj novšie. Predpokladáme, že spoločnosti, ktoré si nespĺnili svoje zákonné povinnosti a sú registrované v obchodnom registri nevykonávajú aktívne svoju činnosť. Týmto sa nám čiastočne upravuje a zreálňuje účasť obcí na podnikaní v právnej forme s.r.o.

Výsledky registrácie obcí z podnikateľských verejných registrov v sledovanom časovom rozpätí ukazujú, že zo všetkých možností podnikania, ktoré legislatíva obciam umožňuje, tieto prejavujú v najväčšej miere záujem o podnikanie formou živnostenského oprávnenia a formou s.r.o. Až 27 % zo všetkých obcí SR využilo možnosť získať živnostenské oprávnenie na podnikanie a 17 % zo všetkých obcí využilo možnosť účasti na s.r.o. Z výsledkov je zrejmé, že z pohľadu registrácie prevyšuje záujem obcí o výkon podnikateľskej činnosti vo vlastnom mene. Z hľadiska vývoja výberu foriem podnikania obcami môžeme vychádzať z údajov prezentovaných pre jednotlivé časové obdobia a vychádzať z tabuľky č. 3 a tabuľky č. 5.

#### **Tabuľka: č. 6 Výber právnej formy podnikania**

<b>Roky</b>	<b>Podiel obcí na ŽO</b>	<b>Podiel obcí na s.r.o.</b>
1992-1995	49 %	23 %
1996-2000	20 %	30 %
2001-2005	17 %	21 %
2006-2010	14 %	26 %
<b>spolu</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Zdroj: Vlastné spracovanie, 2011.

Záujem obcí o podnikateľskú činnosť sa v rokoch 1992 až 1995 koncentroval na formu podnikania obce vo vlastnom mene na základe živnostenského oprávnenia. Pomerne vysoký podiel záujmu (49 % na všetkých vydaných živnostenských oprávneniach) svedčí o tom, že obce získali možnosť podnikat', zmenili sa ich majetkové pomery a podnikanie považovali za možnosť zlepšenia svojej finančnej situácie. Záujem obcí o túto formu podnikania postupne klesal a presúval sa k právnym formám s.r.o.

## Záver

Základnou a najdôležitejšou úlohou územných samospráv je starať sa o všestranný rozvoj svojho územia a určité skupiny potrieb svojich obyvateľov, ktoré sa uspokojujú prostredníctvom miestnych verejných služieb. Legislatíva umožňuje obciam, ako verejnoprávnym subjektom, vstupovať aj do súkromného sektora a rozvíjať komerčné aktivity. Názory na komerčnú činnosť obcí na ziskovom princípe nie sú v teórii, ani v praxi (starostovia, poslanci územných samospráv) jednotné. Zákon o obecnom zriadení ustanovuje obciam okrem povinnosti zabezpečovať určitú skupinu miestnych verejných služieb aj povinnosť starať sa o všestranný rozvoj svojho územia, účelne využívať svoj majetok, z čoho vyplýva (okrem iného) aj možnosť podnikat'.

Údaje z verejných registrov potvrdzujú, že obce majú záujem o podnikanie a využívajú hlavne možnosti podnikat' vo forme živnosti a s.r.o. V sledovanom časovom vývoji podnikateľských foriem sa postupne presúva záujem obcí z podnikania vo forme živnostenského oprávnenia vydaného pre obec k podnikaniu formou spoločnosti s ručením obmedzeným. Údaje z verejných registrov neodrážajú síce reálny stav v podnikaní obcí, ale dokumentujú, že obce vstupujú do súkromnej sféry podnikania, ako špecifické subjekty verejného práva, a touto problematikou je potrebné sa zaoberať v teoretickej i praktickej rovine.

### Literatúra:

- [1] **Havlan, P., Neumannová, H., Lorenc, J.** *Majetek obcí a krajů v platní právní úpravě.* Praha : Linde, 2008. ISBN 978-80-7201-708-9
- [2] **Papcunová, V. – Balážová, E.** *Majetok obcí.* Žilina : Municipalia, 2006. ISBN 80-89162-19-3
- [3] **Peková, J.** *Hospodaření a finance územní samosprávy.* Praha : Management Press, 2004. ISBN 80-7261-086-4
- [4] **Provazníková, R.** *Financování měst, obcí a regionu. Teorie a praxe.* Praha : Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2789-9
- [5] **Švantnerová, L., Kožiak, R.** 2005. *Ekonomika miestnej samosprávy.* Banská Bystrica : Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, 2005. ISBN 80-8083-117-3
- [6] **Žárska, E., Balážová, E., Kozovský, D.** 2007. *Komunálna ekonomika a politika.* Bratislava : Ekonóm, 2007. ISBN 978-80-225-2293-9
- [7] Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
- [8] Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov
- [9] Zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov

**Autor:** JUDr. Ján Hudec, doktorand dennej formy doktorandského štúdia na Ekonomickej fakulte UMB v Banskej Bystrici, EF UMB, Tajovského 10, Banská Bystrica, e-mail: jan.hudec2@umb.sk, tel.: 0915 801 151

# Vliv zaměstnanosti a podnikání na kvalitu života ve vybraných mikroregionech ČR

Influence of employment and business on quality of life in chosen micro-regions of the Czech Republic

*Jaroslav Jánský*

**Anotace:** Příspěvek na základě provedených dotazníkových šetření poukazuje na vývoj konkrétních aspektů ovlivňujících kvalitu života ve vybraném mikroregionu Podluží vzhledem k zaměstnanosti a k formám a struktuře podnikání v analyzovaném mikroregionu. Analyzované indikátory posuzující zaměstnanost a podnikání v časové období 2001 – 2008. Dotazníková šetření vyjadřuje názory starostů a občanů z obcí mikroregionů Podluží, Hranicko, Běleč a Lučina.

**Summary:** Based on questionnaire surveys the paper refers on the development of specific aspects influencing the quality of life in chosen micro-region Podluží due to the employment and business form and structure in the analyzed micro-region. The analyzed indicators assessing employment and business reflect the time period 2001-2008. The questionnaire surveys express opinions of mayors from the municipalities of the micro-regions Podluží, Hranicko, Běleč a Lučina.

**Klíčová slova:** mikro-region, disparity, dotazníkové šetření, kvalita života

**Keywords:** Micro-region, disparities, questionnaire surveys, quality of life

## Úvod

Kvalitu života lze v mikroregionech včetně jednotlivých obcí posuzovat podle indikátorů životního prostředí, ukazatelů zdraví a nemoci, úrovně bydlení, mezilidských vztahů, volného času, možností podílet se na řízení společností, dále podle osobní i kolektivní bezpečnosti, sociálních jistot a občanských svobod [5]. Za důležité je nutno považovat z hlediska kvality života v regionech spokojenost občanů, zaměstnanost a rovněž i podnikatelské aktivity. Problematika kvality života mikroregionů byla analyzována Jánským a Juřicou [1], Jánským a Somerlíkovou [2], Jánským a Létalovou [3], [4].

## Cíl a metodika

Cílem příspěvku je posoudit potenciální faktory, jež ovlivňují nejen kvalitu života ve vybraných mikroregionech ČR, ale zejména jak se podílí na rozvoji zaměstnanosti a podnikání v dané oblasti. Obdobně se lze zamyslet nad otázkou, jak zaměstnanost a podnikání ovlivňuje rozvoj obcí a regionů. Hlavní pozornost byla soustředěna na indikátory zaměstnanosti a podnikání v regionu Podluží za léta 2001-2008.

Další podkladová data pro posouzení spokojenosti obyvatel, zaměstnanosti, podnikatelských aktivit v obcích, spokojenosti obyvatel a také i zapojení obyvatel do života obce byla získána v rámci dotazníkových šetření, jež byla realizována v letech 2007 a 2010. Sledovaná problematika bude analyzována pouze z pohledu starostů a to ve vybraných mikroregionech Podluží, Hranicko, Běleč a Lučina. Mikroregion Podluží (je oficiálně nazván region Podluží) se nachází v Jihomoravském kraji, na hranicích okresu Břeclav a Hodonín a zahrnuje 14 obcí. Mikroregion Hranicko je tvořen 21 obcemi a nalézá se v kraji Olomouckém v okrese Přerov.

Mikroregiony Běleč a Lučina leží v Plzeňském kraji. Mikroregion Běleč je tvořen 16 samosprávnými obcemi v okresech Klatovy a Domažlice. Mikroregion Lučina zahrnuje 15 obcí pouze v okrese Tachov.

## Výsledky a diskuse

Úroveň zaměstnanosti je možné sledovat v regionech různými indikátory jako například počet uchazečů o zaměstnání, počet ekonomicky aktivního obyvatelstva (EAO), mírou nezaměstnanosti apod. V tabulce 1 jsou uvedeny v obcích regionu Podluží vybrané ukazatele charakterizující průměrný počet obyvatel, průměrné hodnoty uchazečů o zaměstnání a průměrné hodnoty ekonomicky aktivních obyvatel v časovém období 2001 – 2008.

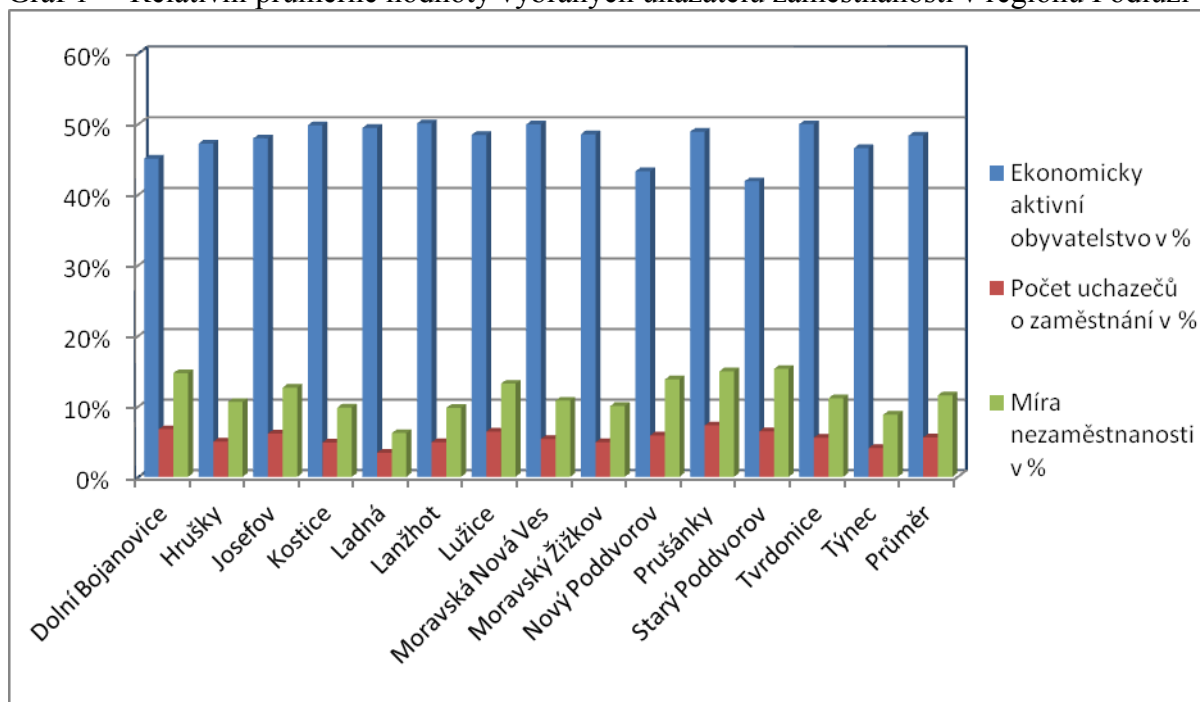
Tabulka 1 Průměrné hodnoty ukazatelů zaměstnanosti v regionu Podluží za léta 2001-2008

Obce v mikroregionu	Počet obyvatel	Počet uchazečů o zaměstnání	Ekonomicky aktivní obyvatelstvo
Dolní Bojanovice	2 874	194	1 295
Hrušky	1 426	71	673
Josefov	392	24	188
Kostice	1 851	90	922
Ladná	1 228	42	607
Lanžhot	3 735	183	1 870
Lužice	2 748	176	1 331
Moravská Nová Ves	2 530	136	1 263
Moravský Žižkov	1 408	69	683
Nový Poddvorov	171	10	74
Prušánky	2 126	155	1 039
Starý Poddvorov	946	61	396
Tvrdonice	2 052	114	1 025
Týnec	1 031	42	480
<b>Průměr mikroregionu</b>	<b>1 751,26</b>	<b>97,64</b>	<b>846,14</b>
<b>Celkem mikroregion</b>	<b>24 517,63</b>	<b>1 367,00</b>	<b>11 846,00</b>

Zdroj: Krajské ročenky ČSÚ 2002- 2009, vlastní výpočty

Výsledky vybraných ukazatelů zaměstnanosti ukazuje v relativním vyjádření graf 1. V tomto grafu 1 je mimo jiné zobrazena i průměrnou nezaměstnanost v obcích mikroregionu Podluží za období 2001 až 2008. Jen ve čtyřech obcích mikroregionu je míra nezaměstnanosti v analyzovaném období nižší než 10 %. Ostatní obce tuto hodnotu převyšují až k maximální výši 15%. Tento mikroregion se nachází, jak již bylo uvedeno, na hranicích okresů Břeclav a Hodonín. V těchto okresech je míra nezaměstnanosti dlouhodobě vyšší než je průměr ČR.

Graf 1 Relativní průměrné hodnoty vybraných ukazatelů zaměstnanosti v regionu Podluží



Zdroj: Krajské ročenky ČSÚ 2002- 2009, vlastní výpočty

V tabulce 2 je provedena komparace vybraných ukazatelů zaměstnanosti či nezaměstnanosti ve vybraných mikroregionech za období 2001-2008. Průměrné hodnoty jednotlivých ukazatelů ukazují na rozdíly mezi jednotlivými mikroregiony. Podle evidovaných nezaměstnaných osob na úřadech práce vykazuje nejpříznivější výsledky mikroregion Běleč, který eviduje nejnižší počet nezaměstnaných osob. Naopak nejméně příznivá situace je v mikroregionu Podluží, který vykazuje nejvyšší počet evidovaných nezaměstnaných osob na úřadech práce. Nejpříznivější výsledek míry nezaměstnanosti vykazuje mikroregion Běleč s nejnižší mírou nezaměstnanosti a nejméně příznivá situace nastává v mikroregionu Podluží s nejvyšší mírou nezaměstnanosti.

Tabulka 2 Průměrné hodnoty ukazatelů nezaměstnanosti ve vybraných mikroregionech

Ukazatel	Podluží	Hranicko	Běleč	Lučina
Uchazeči o zaměstnání	98	65	9	51
EAO	846	670	153	615
Míra nezaměstnanosti (%)	11,55	10,51	6,46	11,20

Zdroj: Krajské ročenky ČSÚ 2002- 2009, vlastní výpočty

V tabulce 3 je přehled organizační struktury hospodářství mikroregionu Podluží z hlediska odvěkého zaměření. Nejvíce podnikatelských subjektů se realizuje ve službách; průměrně 41,2 % všech podnikatelských subjektů v analyzovaném mikroregionu. Naopak nejnižší procentní zastoupení mají zemědělské podniky. Zemědělství, lesnictví a rybolov jsou dnes záležitostí větších podniků, které svojí diverzifikační činností jsou schopny pokrýt případná rizika, vystávající ze závislosti na příznivých klimatických podmínkách.

Tabulka 3 Podnikatelské subjekty a jejich odvětvové zaměření v obcích regionu Podluží

Obce	Podnikatelské subjekty celkem	Zemědělství, lesnictví, rybolov v %	Průmysl v %	Stavebnictví v %	Doprava a spoje v %	Služby v %
Dolní Bojanovice	525	7,0	19,6	26,9	2,7	33,0
Hrušky	270	10,4	17,4	11,5	3,3	44,8
Josefov	81	18,5	11,1	9,9	3,7	35,8
Kostice	330	7,6	19,1	16,7	4,8	37,0
Ladná	173	4,0	14,5	18,5	5,2	40,5
Lanžhot	546	5,3	16,1	11,2	4,9	47,4
Lužice	524	4,8	14,7	15,6	2,3	49,2
Moravská Nová Ves	462	11,3	13,9	14,5	1,9	44,2
Moravský Žižkov	280	21,4	18,9	11,1	3,2	32,9
Nový Poddvorov	31	16,1	29,0	12,9	0,0	25,8
Prušánky	385	11,9	20,0	16,4	1,0	37,4
Starý Poddvorov	171	14,0	10,5	19,9	2,9	38,6
Tvrdonice	351	8,3	14,5	17,1	4,6	40,5
Týnec	199	6,5	15,6	11,1	6,5	48,7
<b>Celkem mikroregion</b>	<b>4 328</b>	<b>9,1</b>	<b>16,5</b>	<b>16,0</b>	<b>3,4</b>	<b>41,2</b>

Zdroj: Krajské ročenky ČSÚ 2002- 2009, vlastní výpočty

Tabulka 4 představuje organizační strukturu hospodářství mikroregionu Podluží z hlediska právních forem podnikání. Z výsledků je evidentní, že v oblasti převažují drobní živnostníci. Na druhé straně akciové společnosti díky svému objemu vlastního kapitálu patří mezi ojedinělé formy podnikání v mikroregionu.

Tabulka 4 Podnikatelské subjekty a jejich struktura dle právní formy podnikání v obcích regionu Podluží

Obce	Podnikatelské subjekty celkem	Živnostníci v %	Zemědělství podnikatelé v %	Obchodní společnosti v %	Akciové společnosti v %
Dolní Bojanovice	525	80,0	4,4	6,3	0,4
Hrušky	270	73,7	7,0	10,7	0,0
Josefov	81	72,8	14,8	1,2	0,0
Kostice	330	79,1	4,5	7,0	0,6
Ladná	173	76,9	1,2	7,5	0,6
Lanžhot	546	76,4	1,6	8,2	0,2
Lužice	524	78,1	2,1	8,2	0,4
Moravská Nová Ves	462	73,8	6,9	6,7	0,4
Moravský Žižkov	280	64,6	17,9	9,3	0,0
Nový Poddvorov	31	61,3	12,9	3,2	0,0
Prušánky	385	74,0	6,8	7,0	0,8
Starý Poddvorov	171	72,5	12,3	6,4	0,0
Tvrdonice	351	74,4	5,1	8,8	0,9
Týnec	199	72,9	1,5	10,6	0,0
<b>Celkem</b>	<b>4 328</b>	<b>75,2</b>	<b>5,7</b>	<b>7,7</b>	<b>0,4</b>

Zdroj: Krajské ročenky ČSÚ 2002- 2009, vlastní výpočty



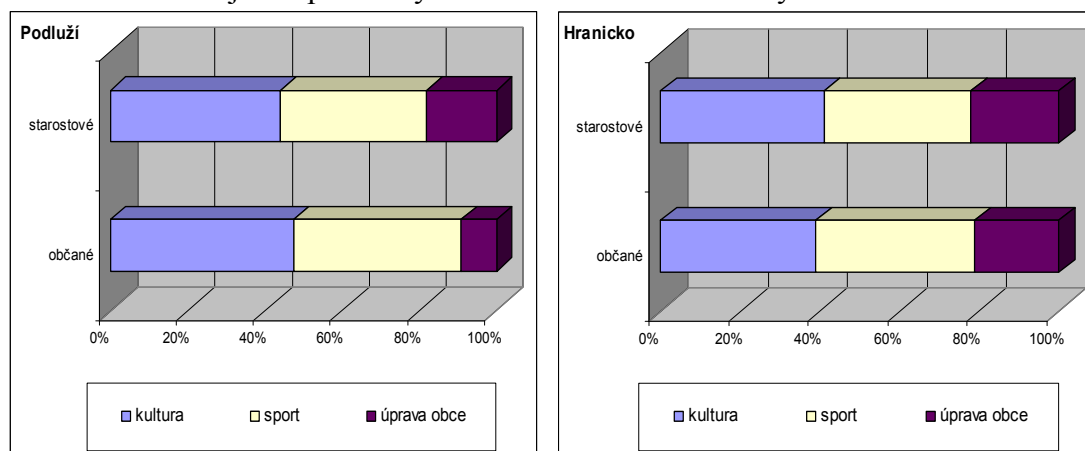
## Spokojenost občanů, zaměstnanost, občanská vybavenost obcí v mikroregionech

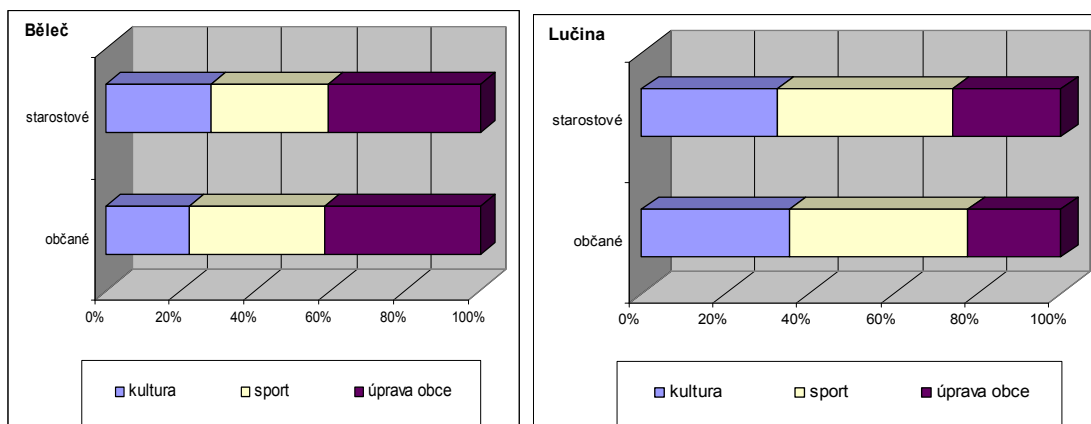
Občané i starostové se v dotaznících vyjadřovali k problematice, zda jsou obyvatelé obce spokojeni nebo naopak, kde vidí problémy, resp. jaká opatření by mohla vést ke zvýšení jejich spokojenosti. Všichni se vyjadřovali k několika oblastem. Je to oblast ochrany životního prostředí (viz výše), zaměstnanosti, občanské a technické infrastruktury, dopravní obslužnosti, zdravotní péče či zapojení obyvatel do života obce.

S tématem spokojenosti občanů souvisí také to, zda vidí nějaké důvody pro vystěhování či naopak přistěhování obyvatel do daných obcí mikroregionů. Lze konstatovat, že obce vybraných regionů vidí situaci velmi podobně. Některé obce by potenciální občany přilákali zejména na klidné prostředí, krajinu, dále na kulturní či sportovní vyžití, možnosti výstavby či bydlení. V některých obcích všech mikroregionů je ovšem právě nedostatek bytů a stavebních míst důvodem k vystěhování z obcí. Dalšími jsou především špatná dopravní dostupnost, nedostatek pracovních příležitostí, nedostatečná občanská vybavenost

Ke zvýšení spokojenosti obyvatel prostřednictvím opatření v oblasti zaměstnanosti se nejpočetněji vyjádřili starostové a občané mikroregionu Podluží. Zde zdůrazňují především podporu podnikání a vznik průmyslových zón, dále také navýšení pracovních příležitostí. Obdobné návrhy se objevují i v ostatních mikroregionech. Na prvním místě je navrhováno zvýšení pracovních příležitostí, na druhém v mikroregionu Běleč zlepšení dopravního spojení, v mikroregionu Lučina a Hranicko pak zvýšení podnikatelské aktivity. Na problémy v oblasti zaměstnanosti byla položena ještě další samostatná otázka. Tentokrát ve všech mikroregionech starostové i občané zmiňují tři největší problémy v oblasti zaměstnanosti obyvatel obce. V mikroregionech Běleč a Hranicko jsou zcela stejná pořadí. Největší problémy představují nedostatek pracovních příležitostí, doprava a vzdálenost. V mikroregionu Běleč obce vidí především problém v dopravě, dále viz Běleč a Hranicko. Připomínám, že v této oblasti je patrný problém s dopravou do některých obcí. Šest ze čtrnácti starostů obcí mikroregionu Podluží nevidí v oblasti zaměstnanosti žádné problémy. Toto také uvádí pouze občané z mikroregionu Běleč a Lučina. V Podluží a na Hranicku je zmíněn ještě jeden problém a to neochota pracovat i podnikat a neochota cestovat za prací. Tyto největší problémy v oblasti zaměstnanosti obce lze opět zobrazit v grafickém provedení, viz následující grafy. Pověšme si, že více problémů v této oblasti vidí občané, nikoliv starostové. Největší rozdíl v pohledu na tuto problematiku si lze uvědomit zejména v mikroregionu Hranicko.

Graf 2-5 Největší problémy v oblasti zaměstnanosti obyvatel obce





Zdroj: vlastní šetření

V oblasti občanské a technické infrastruktury jsou cesty ke zvýšení spokojenosti obyvatel velmi různorodé. Návrhy na jednotlivá opatření vycházejí z aktuálního stavu obce. Ve všech mikroregionech jsou obce, které navrhují opravu chodníků a komunikací, výstavbu hřiště, sportovních areálů a jiných objektů pro volnočasové aktivity. Obyvatelé mikroregionu Běleč také častěji navrhují zřízení obchodu s potravinami a v mikroregionu Hranicko např. poměrně často uvádí také potřebu volných bytů, jejich výstavby apod. Oprava či výstavba komunikací je zmiňována také v oblasti dopravní obslužnosti. Především mikroregiony Běleč, Lučina a občané Hranicka by uvítali více spojů. Mikroregion Běleč a Hranicko (pouze pohledem občanů) mají problém s dopravou do některých vesnic. Na Hranicku si také někteří občané i starostové stěžují na nenavazující autobusové a vlakové spoje. Vidíme, že otázka zlepšení dopravního spojení je poměrně často zmiňovaným problémem, zejména v mikroregionech Běleč a Lučina. Zde je však také často zmiňovaným problémem znečišťování ovzduší. Spojíme-li však snahu zlepšení dopravní obslužnosti a snahu zlepšování kvality ovzduší, vzniká otázka, jak tuto kontraproduktivní záležitost elegantně vyřešit.

## Závěr

Lze očekávat a skutečně se také potvrdilo, že v mnoha oblastech zkoumání dosahují vybrané mikroregiony obdobných výsledků. Zabýváme-li se rozvojem mikroregionu a obcí, setkáme se se stejnými či obdobnými opatřeními a možnostmi řešení, jelikož obce vykazují obdobné problémy. Různé disparity jsou často spojeny např. s danou lokalitou ve vazbě na tři základní pilíře trvale udržitelného rozvoje tj. na environmentální, sociální a ekonomické podmínky.

Z hlediska sociálního pilíře trvale udržitelného rozvoje, který byl v tomto příspěvku hlavně posuzován ve vazbě na zaměstnanost a podnikání se ve vybraných obcích mikroregionu Podluží ukazují určité rozdíly mezi jednotlivými obcemi a rovněž i v přístupech obcí a jejich obyvatel k řešení vzniklých problémů i když se jedná o mikroregion, který je na hranicích okresů, v nichž je problém nezaměstnanosti dlouhodobým významným problémem. Komparace s ostatními mikroregiony ukazuje na rozdílný vývoj zaměstnanosti či nezaměstnanosti a možnosti pouze částečného ovlivnění respektive usměrnění v jednotlivých obcích mikroregionů. Tuto problematiku je nutno rovněž v tomto zorném úhlu sledovat, analyzovat a vyhodnocovat i z pohledu jednotlivých krajů a rovněž i ČR jako celku.

## **Literatura**

- [1] Jánský, J., Juřica, A.: Komparace indikátorů kvality života v oblasti přírodních zdrojů vybraných mikroregionu v České republice. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Region v rozvoji společnosti 2010. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2010. s. 94-99. ISBN 978-80-7375-435-8.
- [2] Jánský, J., Somerlíková, K.: Analýza disparit sociálních podmínek v regionech ČR. Sborník příspěvků z mezinárodní konference Firma a konkurenční prostředí. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2010. s. 204-209. ISBN 978-80-7375-385-6.
- [3] Jánský, J., Létalová, P.: Vývoj kvality života ve vybraných mikroregionech. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Region v rozvoji společnosti 2011. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2011. s. 73-80. ISBN 978-80-7375-548-5.
- [4] Létalová, P., Jánský, J.: Posouzení sociálních aspektů v obcích regionů Hranicko a Podluží. Sborník příspěvků z odborných seminářů Možnosti řešení disparit v regionech Běleč, Lučina a Hranicko [CD-ROM]. Brno: Mendlova univerzita v Brně, 2010. s. 146-155. ISBN 978-80-7375-408-2.
- [5] Vaňurová, H., Mühlpachr, P.: Kvalita života. Teoretická a metodologická východiska, Brno: Masarykova univerzita, 1. vyd., 146 s. ISBN 80-210-3754-7.

## **Kontaktní adresa**

Doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc., Katedra ekonomických studií, Vysoká škola polytechnická Jihlava, jansky@vspj.cz

# ETHICS OF INNOVATION: NEED FOR SOCIAL INNOVATION AND SOME RECENT DEVELOPMENT

*Irena Jindrichovska, Irina Purcarea*

## **Abstract**

This paper deals with the recent development in the field of innovation and, more importantly with the concept of open innovation and its practical form of use in technological innovations. Furthermore the article presents the concept of social innovation in its current practical form.

The current nature of cheap and highly developed information technology and concept of open society where advanced innovation is readily available to broad population this is used in both technical field and in social fields. The easiness with which the technology is now used may bring some social syndromes that reflect in communication and human conduct. To illustrate, nowadays, frequently even the municipalities and town authorities now call themselves “information mediators” enabling communication between citizens, thus relying on their own “clients” to provide correct information to their neighbours. Is this still an innovation? The paper also deals with explanation of the concept of Big Society recently introduced in the UK and Collective impact and their influence on authorized and legal reduction of services to citizens in some developed countries.

**Keywords:** Innovation, Open innovation, Social innovation, Big Society, Collective impact

## **Introduction**

Competition rings in efficiency and forces price to converge to marginal cost. Technological innovations are crucial for further advances as well as for simple reproduction and development of human society. We can often see an argument that the primary generation of innovative ideas and patents remains in the domain of small and medium sized firms (SMEs). Furthermore, we can also add that more innovation is good for society because innovation is undoubtedly one of the key determinants of the welfare of humankind. (Baker, 2007, p.4). On the top of it, the benefits of innovation to society as a whole greatly exceed the benefits to the firms that originally develop the innovation

It is important to stress that innovations take place not only on technological front but big changes and innovations are occurring also in social or societal area. This is obviously needed as the society advances not only on technical and technological front. When speak about social innovations in business we are usually concerned with accountability of managers. This is customary understanding of corporate ethics and corporate governance - holding people to some criteria of good conduct and acceptable performance. On the level of the whole society decision makers and innovators strive for better organisation and more efficient and ethical use of limited resources.

On the business level traditional legal regulation of business is primarily concerned with accountability of management. Management and corporate boards are governed by rules of corporate governance. From today’s practice and up-to date literature it is clear that ethics is an important and basic part of corporate governance. It is primarily understood that a set of rules through which the corporations are governed is base on ethical principles.

## **Methods**

The methodology used in this paper is principally based on qualitative analysis and analysis of recent development in the field of innovation. We have researched the field of technological innovations and social innovations and searched for connections and inter relations. The required information and data was obtained primarily through desk research and study of relevant documentation and policy documents on international initiatives in both streams.

Literature search and search in documents covering new development and research on innovations was performed. The work was accompanied by a thorough literature research of norms and regulations in the Anglo-Saxon countries and in Europe. Detailed mapping of baseline knowledge and collection of necessary data from identified study literature allowed us to set up theoretical framework for our further research.

The results are based primarily on our analysis and synthesis of the identified issues, which allowed us to compare, explain and generalise the findings and draw conclusion of the study.

### **Business ethic**

As for the ethical aspects, originally, the major interest has come from the area of *role of business in society* – social theory that originated in the middle of the 20<sup>th</sup> century with concept of environmental reporting and sustainability. The basic concept is inspired by several streams of thinking: sociology, political economy, theory of organization and role of business in society. The book of Donella Meadows *The Limits to Growth* (1972)<sup>51</sup> may be recognised as a seminal work in the area of sustainable population development. This was the first warning piece on the sustainability of population grow. The business ethic area was firstly interconnected *agency theory* that formulated different approaches to corporation live. Later on, the agency theory changed its focus from purely social discipline into financial theory and it was capturing the role of different stakeholders: principals and agents.

### **Technical innovations - traditional understanding of innovations**

In the second half of the 20<sup>th</sup> century the nature of the word of technical innovation has changed. With better communication technology and subsequent ease of information transfer and dissemination, the concept of innovation is understood differently. There comes the concept of *open innovation*, coined by Eric von Hippel. Innovation is not understood as one case of innovation of isolated new product or technology but as different innovation strategy. Very important progress in theory of innovation was made by Eric von Hippel (\*1941) who is specializing in the nature and economics of distribution and in open innovations. The new term that he coined is *user innovation*, where user is participating in the innovative process. Many “home made” customisations of IT products can be understood that way.

Originally, it has been assumed that most important designs for innovations would be generated by producers and subsequently would be offered and supplied to consumers via goods and services provided. This view seemed reasonable – *producer-innovators* generally profit from many users purchasing and using a single, producer-developed innovation design. Von Hippel introduced the concept of *open innovation*, which is a paradigm that assumes that firms can and should use external ideas for creating and developing better products or processes. “External ideas” are then combined together with “internal ideas”, and internal and external routed to market, as the firm looks to improve its technology. The concept of open innovation diminishes the boundaries between firm and its client, between supplier and customers and competitors etc. In this way the inspiration and other sources of innovation can be easily interchanged between all subjects within given environment. Von Hippel’s concept assumes a world of widely distributed knowledge where firms can not rely only on in-house research, but should instead buy or licence processes or inventions (patents) from other subjects within given environment. (Von Hippel, 2005)

---

<sup>51</sup> On Club of Rome, please see <http://www.clubofrome.org/eng/about/1/> [consulted on 15.10.2011]

Contrary to the concept of open innovation is so called *closed innovation* that is based on paradigm that successful innovation is prepared completely under control of one subject (one company) along the whole chain i.e. generation of ideas, production, marketing and distribution. The outputs of internal research that are not being used elsewhere should be according to concept of open innovation distributed and utilized outside the company (e.g. via licensing, joint-ventures and spin-offs). Particular types of industries are suitable for this type of innovation. Here we have in mind mainly IT and communication technology. It is important to stress that his type of innovation flourishes in supportive environment. Prior to this concept Von Hippel also developed the term user innovation (Von Hippel, 1986). The idea of user innovation is based on argument that end-users not producers are responsible for significant portion of new innovation. In this context Von Hippel introduced the term “lead user”.

To bring in an example: Climate change in the form of global warming is becoming one of the most compelling challenges for the environment and development in the 21<sup>st</sup> century. The debate between supply -push and demand-pull views of technology change is not new. In what concerns climate policy, certain authors point out divergent perspectives on the process of technology change that lead to directly opposing policy prescriptions, in many dimensions as summarized in Table 1.

**Table 1. The divergent policy implications of different technical change perspectives**

<b>Process:</b>	<b>Technology-push: R&amp;D- led technical change</b>	<b>Demand pull: market-led technical change</b>
	Technical change depends mostly on autonomous trends and government R&D	Technical change depends mostly upon corporate investment (R&D, and learning-by-doing) in response to market Conditions
<b>Economic / policy implications:</b>		
Implications for long-run economics of large-scale problems (eg. Climate Change)	Atmospheric stabilisation likely to be very costly unless big R&D breakthroughs	Atmospheric stabilisation may be quite cheap as incremental innovations Accumulate
Policy instruments and cost Distribution	Efficient instrument is government R&D, complemented if	Efficient response may involve stronger initial action, including emission caps /
	necessary by ‘externality price’ (eg. Pigouvian tax) phased in.	pricing, plus wide mix of instruments, targeted to reoriented industrial R&D and spur market-based innovation in relevant sectors. Potentially with diverse marginal costs
Timing implications	Defer abatement to await technology cost reductions	Accelerate abatement to induce technology cost Reductions
‘First mover’ economics of emissions control	Costs with little benefits	Up-front investment with potentially large benefits

Nature of international spillover / leakage effects arising from emission constraints in leading Countries	Spillovers generally negative (positive leakage) due to economic substitution effects in non-Participants	Positive spillovers may dominate (leakage negative over time) due to International diffusion of cleaner technologies
--	---	--

Source: Grubb, M. (2004). "Technology Innovation and Climate Change Policy: an overview of issues and options." *Keio Economic Studies* 41(2): 103-132

At the same time, many organizations are emphasizing CSR initiatives acknowledging their relevance in better meeting the needs of society.

The primary interest in the area of corporate governance originates from the region of management of corporations starting with the seminal work by Berle and Means (1932) analysing the impact of corporations and corporate managers on society. In their work the authors ... "warned of the concentration of economic power brought on by the rise of the large corporation and the emergence of a powerful class of professional managers, insulated from the pressure not only of stockholders, but of the larger public as well." (Mizruchi, 2004, 579). Their work was followed by further important articles coming, however, from different perspectives.; e.g. by Jensen and Meckling (1976) and subsequently by research of Monks and Minow (1991). From economic literature we can relate to well known prisoner's dilemma used in games theory. Our work discusses the importance of relation between corporate governance and ethics from several angles.

With increasing globalization more contemporary thoughts on innovation are also pointing out the fact that there is significant shift in "value proposition" or how innovations (especially those from product area) are perceived by customers. In the past the innovation usually meant delivery of better product that somehow naturally costs more, but nowadays in most cases it means to deliver better and also cheaper product. Value proposition is one of the core ideas of modern marketing; it is describing how much value the customer can expect from the goods or service. This concept is relevant today in the era of globalization and cost cutting justified by economic crisis, even though the original ideas of "better and cheaper" product, better organization of work and improvement in production technology started with Japanese miracle during the period of record economic growth following World War II.

Recently, law and regulatory enforcement action are being used (by consumers, employees and NGOs as well as governments) to encourage and enforce corporate economic, social and environmental responsibility. The law is (directly or indirectly) requiring companies to implement governance measures such as compliance systems: CSR reporting initiatives, stakeholder complaints and consultation processes etc, in order to build up their corporate conscience This paper deals with the character of these "innovations" in the use of law, and asks whether they can meet their aspirations to make companies accountable for responsibility.

To bring another example: ZTE Corporation, one of the world's leading telecommunication vendors, emphasizes its corporate social responsibility and dedicates its effort to furthering green activities. Power saving in telecom networks relies on innovations of architecture, equipment, board and chipset, as well as power systems, new energy sources and other facilities, to achieve end-to-end green telecommunications. To provide strong support for architecture-level innovations, ZTE Corporation has invested heavily in the research and development of network element power saving technologies. On the equipment-level, innovations like SDR, ATCA platform, dynamic power control, software optimization and a new exchange structure can reduce the power consumption by up to 50%. On the board and chipset-levels, green technologies such as high efficiency devices, low-power module design,

highly integrated chipsets, and dynamic voltage control also play an important role in creating a green network.

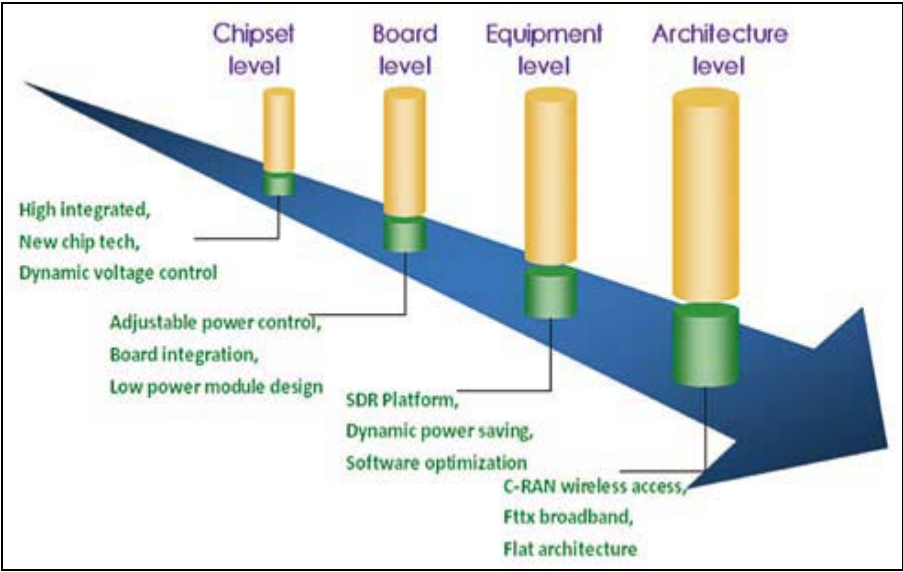


Fig. Highlights of power saving Innovations by ZTE  
 Source: ZTE Green Technology Innovations White Paper, 2011

**Social innovation and policy changes**

Nowadays, the relevance and importance of social innovation is highly acknowledged at world level, with an emphasis on the potential positive effects of social innovation on the society. Social innovation is understood as application and creation of social networks in a community using modern technology.

*“It is understood that social capital is held by individuals. The other is the ‘sociocentric’ model in which social capital is still held by individuals, but has more to do with the added value of their position in the structure of a firm or society than with their interpersonal relationships, per se. But there is arguably another form of social capital, that is of particular relevance... ‘social innovation capital’ (SIC). Here, we use the term in such a way that the root concept is ‘innovation capital,’ which is modified by the adjective ‘social.’ In other words, the concept refers to innovation capital of a social kind (held by a collective), as opposed to, say, innovation capital of an individual kind (held only by individuals). Social innovation capital, then, refers to the structural manner in which whole social systems (i.e., firms) organize themselves around – and carry out – the production and integration of new knowledge.”*

(McElroy, 2001,pp 2-3)

**Overview of initiatives in Anglo-Saxon world and in Europe**

At the beginning of 2009, the newly elected president of the United States, Barack Obama, announced the establishment of a new office for social innovation at the White House and allocated USD 50 million to a fund for social innovation in the 2010 budget. It was dedicated to socio-political priorities, namely education and health care as well as economic questions and problems.



On 16 and 17 March 2011, the *Social Innovation Europe initiative* was launched in Brussels. The initiative is funded by the European Commission, and sets to create a dynamic, entrepreneurial and innovative new Europe (European Commission, 2011).

The main objectives of *Social Innovation Europe* are:

- connecting projects and people who can share experiences and learn from each other;
- developing an easily accessible resource bank - so you can find about other projects, organisations and ways of working
- developing a resource bank of up to date policies at local and national levels and provide information on funding opportunities;
- facilitating new relationships between civil society, governments, public sector institutions and relevant private sector bodies
- developing concrete recommendations in financing and in upscaling/mainstreaming of social innovation in Europe



Fig. Examples of social innovation

Source: European Union/The Young Foundation, 2010

All innovations are relevant nowadays, especially taking into consideration the context of globalization, where innovations of all kinds have a powerful impact on the society, whether we are referring to civil society, public administration, the economy or professional associations. Certain authors particularly acknowledge the relevance of social innovations that, at present and in the future, will become indispensable (Hochgerner, J., 2011).

A social innovation is new combination and/or new configuration of social practices in certain areas of action or social contexts prompted by certain actors or constellations of actors in an intentional targeted manner with the goal of better satisfying or answering needs and problems than is possible on the basis of established practices (Howaldt, J., Schwarz, M., 2010).

The UK's National Endowment for Science, Technology and the Arts (NESTA) views the concept of social innovation in relation to the sources and purpose of social innovation. Social innovation may come from the private market, public sector, third sector or household.

According to the Forum on Social Innovations, 'Social innovation' seeks new answers to social problems by:

- identifying and delivering new services that improve the quality of life of individuals and communities;

- identifying and implementing new labour market integration processes, new competencies, new jobs, and new forms of participation, as diverse elements that each contribute to improving the position of individuals in the workforce.

From this perspective, social innovation is seen as a means to provide solutions for individual and community problems.

It is equally important to identify those factors that support social innovation in various areas of the society. In business for example, the key factors that are able to drive social innovation relate to competition, open cultures and accessible capital (Mulgan, G. et al., 2007).

However, not enough attention is paid to social innovation as a lot of money is spent by business on innovation to meet both real and imagined consumer demands and far less money is spent by governments or NGOs or foundations to more systematically develop innovative solutions to common needs. It is therefore important to address the conditions for social innovation.

A 2009 report on social innovation *in Canada* shows that while governments in Canada have acknowledged the importance of social capital and the social economy and have been quite active in those areas in recent years, the country has not yet adopted broader models for public support, funding, and encouragement of social innovation as has been done in other countries, such as Australia, United Kingdom as well as the USA. According to the recommendations provided, Canada needs a strategy for advancing social innovation and a thorough examination of certain areas such as cross-sectoral strategies and relationships; social financing; funding models and mechanisms; governance issues; and accountability and evaluation in the social innovation field (Goldenberg, M. et al., 2009).

Australia has been experiencing continuously-growing investment in innovation activities directed towards social outcomes (Australian Innovation System Report, 2011). In what concerns the source of social innovation, emphasis has traditionally been placed on the private non-profit sector. However, it is now understood that social innovation can happen in all sectors, including households. Public sector, for-profit and non-profit organisations can drive social innovation, which can be exchanged between sectors.

In Australia, various initiatives have been put forward to support social innovation, such as Social Enterprises Development and Investment Funds (SEDIF), Community Development Finance Institutions (CDFI) Pilot, or SA Government Integrated Design Commission.

The *European Union* is fully acknowledging at the moment the importance of social innovation in creating a dynamic and innovative new Europe. At the same time, it is relevant to shift our attention to the existing barriers that are hindering the development of social innovation. According to an external study commissioned by BEPA, one of the critical areas is represented by Europe's finance systems that are not well-suited to support social innovation. There is also a need for more developed networks as well as innovation intermediaries for brokering the connections needed to nurture and scale up social innovations.

At present, various studies and reports on social innovation relate the topic social innovation to the EU 2020 strategy (Hubert, A., 2010). Social innovation has potential in achieving environmental sustainability and helping the European Union to reach its 2020 emissions targets. It can also play an important part in the delivery of other policies and in more effective policy implementation, as well as in actions in favour of education and housing in sustainable cities and those intended to counter the more direct effects of economic recession.

## **Social innovation in the period after financial crises and the Concept of Big Society and collective impact**

In Great Britain much of the 2010 election was fought around the issue of the recession and the public borrowing deficit. However, whilst economic policy was highly salient, there was little fundamental difference between the parties over what needed to be done. All three of the major parties accepted the need to cut the deficit through reducing public expenditure. What the response to the crisis did reveal was fundamental differences between the parties over the role of the state and the relationship between the state and the market. Labour's answer to the crisis was increasingly a traditional Keynesian and social democratic response whilst the Conservatives raised the prospect of the 'big society' as a mechanism for reducing the size of the state.

### **The building blocks of the Big Society**

According to the UK Government policy, there are three key components of the big society agenda: community empowerment (local councils and neighbourhoods able to take decisions and shape their areas, thus replacing the old top-down planning system), opening up public services which will enable charities, social enterprises, private companies and employee-owned co-operatives to compete to offer people high quality services and social action, by encouraging and enabling people to play a more active part in society (Tunstall, R. et al., 2011, Building the Big Society – CASereport 67).

A set of initiatives supported by the government were put forward to kick-start the "Big Society" and contribute to its development (NEF, 2010).

One initiative referred to the setting-up of a 'Big Society Bank' in order to support the development of a social investment market, crucial for social entrepreneurs, that would be effective in attracting capital to achieve social impact. Making capital, expertise and management skills available to social entrepreneurs is highly important in what concerns sustaining a powerful wave of social entrepreneurship (The Big Society Bank Outline Proposal, 2011).

Another important initiative pursued is that of recruiting and training 5,000 community organizers that will help communities act together for the common good. Necessary support will thus be offered to people to enable them to take action on their own behalf in order to deal with important issues.

Such a political programme that involves civic action brings also certain risks associated with this type of undertaking. Some of the risks refer to the way it might be perceived by the people, as a mask for government spending cuts, as well as appearing too party-political from the perspective of the people involved in community activities.

A recent report issued by the New Local Government Network (NLGN) in the UK pointed out that alongside community activism, a big society needs an active local state and, in this regard, Councils should place a higher value on social wealth – trust, engagement and belonging. The same report recommends a much clearer role for local government in helping the Big Society grow from within localities.

ACEVO set up the "Commission on the Big Society" whose main objective is to recommend practical steps that government (at all levels), third sector organisations and others need to take in order to make the vision of what the Big Society should mean a reality. One of the recommendations put forward was that Government should articulate a clearer definition of what it is that it is trying to achieve. At the same time, Government needs to adopt a consistent and supportive attitude to the voluntary sector that recognises the need for partnership and respect within the sector.

The following recommendations were put forward (ACEVO, 2011):

*“We make recommendations to the Cabinet Office’s Behavioural Insight Team, the Prime Minister, the Chief Secretary to the Treasury, and the National Audit Office on issues relating to definition of, measurement of, and accountability for success in fostering the big society. We also recommend a new, reformulated, big-society focused version of the Invest to Save Budget to invest in ground-breaking big society-related initiatives”.*

*“...we recommend an amendment to the Public Services (Social Enterprise and Social Value) Bill, the urgent adoption of guidance to avoid disproportionate local government cuts to the voluntary sector, and measures to improve transparency on local government funding for the voluntary sector. We believe that if it chooses to provide many services directly rather than via external providers, local government must be required to demonstrate reasons for doing so relating to public interest or long-term value for money.”*

*“...we recommend a programme to support culture change and workforce training in local government, a new focus for the Government’s £10 million support programme for new mutuals, a cross-government strategy led by DCLG, Cabinet Office and Treasury on use of public sector assets, and that the big society be put centre stage in the upcoming Public Service Reform White Paper.”*

*„We recommend that rather than launching a ‘national day to celebrate and encourage social action,’ the Government amend the Employment Rights Act 1996 to extend employees’ existing right to take reasonable time off for certain public duties (e.g. to serve as magistrates, councillors or on the governing bodies of schools) to enable them to take reasonable time off, with the permission of their employers, to serve a voluntary organisation. We also recommend that brokerage between business and voluntary organisations be scaled-up, and that Government incentivise employers to encourage and facilitate employee engagement with charitable giving.”*

*„We recommend that the Government introduce a UK version of the American Community Reinvestment Act, using transparency to promote responsible lending to the financially excluded and voluntary organisations, and that the Treasury introduce new tax incentives to encourage such ‘social investment’. We also call on all UK banks to commit to reinvesting 1% or more of their pre-tax profits for social benefit.”*

Because it is about creating a set of conditions for change rather than forcing an agenda, Big Society relies on individual and corporate responsibility and action (Brandon, G., 2011). The Big Society is not supposed to be a clear, structured top-down movement, and it will very much depend on the people and groups who get involved.

There is also the question as to how the success of proposals is actually measured. What kind of outcomes should be considered in measuring the success of proposals put forward, is it crime rates, unemployment or is it something less tangible, such as how easy it is to start new community initiatives?

### **The Big society versus the collective impact**

In the US, nowadays an initiative is becoming more and more popular in the social sector. The initiative is called *collective impact*.

Collective impact represents the commitment of a group of important actors from different sectors to a common agenda for solving a specific social problem. Collective impact

initiatives involve a centralized infrastructure, a dedicated staff, and a structured process that leads to a common agenda, shared measurement, continuous communication, and mutually reinforcing activities among all participants.

A Stanford Social Innovation study points out five key success factors that together lead to excellent results: a common agenda, shared measurement systems, mutually reinforcing activities, continuous communication, and backbone support organizations (Kania, J., Kramer, M., 2011). Most of the examples of collective impact today are in the field of education (Bornstein, D., 2011). “Strive” is a subsidiary of an operating foundation that focuses on improving the education system and remains its core fonder. Their recent goal is to establish 20 partnerships by 2015. However, collective impact is not only about education. Other examples in this regard would be “Shape up Somerville”, the community programme that targeted weight gain reduction among children or the “Conservation Alliance for Seafood Solutions” connecting 16 conservation organizations in the U.S. and Canada , willing to work together in order to build a sustainable seafood industry from fish harvesting to market.

## **Results**

As we see technological and non-technological innovations are closely interlinked. Several authors debate upon the role played by the government in the case of the two approaches mentioned above (Bastianel, 2011). If the Big Society is perceived as being driven by “too-pervasive state intervention” collective impact does not give the US government a defined role. What it is common to both approaches is that they rely on civil society to lead public reform but the question remains whether these types of approaches can actually drive public reform or there is a need for breakthrough public policies to significantly improve education, healthcare, and social services. In the US however, there are two strategies in action at the moment: a policy with strong elements of discontinuity for developing a new healthcare system and a civil society-led approach for advancing education reform.

Studies on social innovation address the barriers that prevent social innovation, emphasizing the tension between bringing social innovations to scale and ensuring that programs address the needs of local constituents. The results point out four major opportunities that contribute to scaling the most promising solutions, such as technology innovation, geopolitical shifts, cross-sector collaboration and knowledge sharing (David,S., 2011).

### *Diffusion of innovation in social area*

Diffusion of innovation in social area is usually realized by “soft means” through communication media and through measures and suggestions of social and local authorities like town-halls, district authorities. “Social innovations together with physical and human capital, determine the rate of economic growth.” (Peyton Young, 2010, 2)

Social change tends to be perceived as a difficult process. One of the features that makes social change difficult is the fact that social innovations represent technologies that require coordination with others in order to be successful (Peyton Young, 2010). When looking at the diffusion of innovations, valuable insights are offered on the process of social change related to the qualities that make an innovation spread successfully, the importance of peer-peer conversations and peer networks and understanding the needs of different user segments (Robinson,L., 2009).

There are marked differences between the diffusion of innovations in the social and market economies with the social economy favouring the rapid diffusion of an innovation. In terms of sharing innovation, the social economy is oriented especially towards collaborative networking as a way of sharing innovation, an example in this regard being the Communities of Practice as one important type of colabration.

## **Discussion and Conclusion**

Ever since Schumpeter (1934) promulgated his theory of innovation, entrepreneurship, and economic development, economists, policymakers, and business managers have assumed that the dominant mode of innovation is a “producers’ model.” That is, it has been assumed that most important designs for innovations would originate from producers and be supplied to consumers via goods and services. This view seemed reasonable— producer-innovators generally profit from many users, each purchasing and using a single producer-developed design. Different concept represented Von Hippel in 1980s. However, the producers’ model is only one mode of innovation. Two increasingly important additional models are innovations by single user firms or individuals, and open collaborative innovation. Each of these three forms represents a different way to organize human effort and investments aimed at generating valuable new innovations. Von Hippel introduced a notion of “open innovation”, which is a paradigm that assumes that firms can use external ideas for creating and developing better products or processes. External ideas are used together with internally generated ideas as the firm strives to improve its technology. “The concept of open innovation diminishes the boundaries between a firm and its client, between supplier and customer and competitor etc. each model has a different profile that gives it economic advantages under some conditions and disadvantages in others.” (Baldwin and von Hippel, 2010, 2)

Globalization changes the way industries operate by decreasing the costs of production through outsourcing and rapid development of innovation through new technology.

Technical innovations are one of the key concepts of development but what about innovations on the field of society itself, social innovations? Modern word impact of globalization and cost cutting requires different approaches to social life. This was emphasized by recent financial crisis that affected firstly America and the effectively spread put throughout the whole world. The reason is interconnection of the world of finance with the rest of the economy that started to be important in the early years of the 21<sup>th</sup> century. We find that the determinants of the technological and non-technological innovations are very similar and that both types are closely related. We can also conclude that in terms of sales with market novelties and cost reductions through process innovations a combination of technological with both types of non-technological innovations is the most profitable. Social innovations are needed at the same time as technical innovations. Moreover they originate from the same roots and diffusion processes are similar as well.

Innovations and social innovations represent an important social and economic force - a production factor that, together with physical and human capital determines the rate of economic growth. Notable examples include rules of corporate governance and the terms of economic contracts. Yet, in contrast with the literature on technological progress, relatively little is known about the ways in which new social innovations are created and how they become established within a given social framework.

## **Acknowledgment**

The authors would like to acknowledge the support of grant of The Ministry of Education, Youth and Sports (MEYS) No. 1M0524

## References

- ACEVO, Powerful People, Responsible Society – Report of the Commission on Big Society, 2011, retrieved at <http://www.acevo.org.uk/document.doc?id=1515>
- AUSTRALIAN INNOVATION SYSTEM REPORT, 2011, retrieved at <http://www.innovation.gov.au/Innovation/Policy/AustralianInnovationSystemReport/AISR2011/wp-content/uploads/2011/07/Australian-Innovation-System-Report-2011-Chapter-5.pdf>
- BAKER, Jonathan B. „Beyond Schumpeter vs. Arrow: How Antitrust Fosters Innovation“ June 2007. 30 July 2011. SSRN: <http://ssrn.com/abstract=962261>
- BASTIANEL, T., Big Society or Collective Impact?, May 2011, Stanford Social Innovation review, retrieved at [http://www.ssireview.org/opinion/entry/big\\_society\\_or\\_collective\\_impact](http://www.ssireview.org/opinion/entry/big_society_or_collective_impact)
- BERLE, A., MEANS, G (1932) *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan
- BORNSTEIN, D., The Power of Partnerships, The New York Times, March, 2011, retrieved at <http://opinionator.blogs.nytimes.com/2011/03/10/the-power-of-partnerships/>
- BRANDON, G., The Big Society in Context: A means to what end?, 2011, retrieved at [http://www.jubilee-centre.org/uploaded/files/resource\\_413.pdf](http://www.jubilee-centre.org/uploaded/files/resource_413.pdf)
- ELKINGTON, J. *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Gabriola Island, Canada: New Society Publishers, 1998
- GARCIA, R. and CALANTONE, R: “A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review”. *The Journal of Product Innovation Management* 19 2002: 110—132.
- GIBARTI, J. “Inovační aktivity podniků v krajích”. *Ekonomické listy CES VSEM*, 05/2010, pp. 35-44.
- GOLDENBERG, M. et Al., 2009, Social innovation in Canada: An update, retrieved at [http://www.cprn.org/documents/51684\\_EN.pdf](http://www.cprn.org/documents/51684_EN.pdf)
- HOCHGERNER, J., 2011, The analysis of social innovations as social practice, retrieved at <http://www.socialinnovationexchange.org/files/The%20Analysis%20of%20Social%20Innovations%20as%20Social%20Practice.pdf>
- HOWALDT, J., SCHWARZ, M., Social innovation: concepts, research fields and international trends, May 2010, retrieved at [http://www.sfs-dortmund.de/odb/Repository/Publication/Doc%5C1289%5CIMO\\_Trendstudie\\_Howaldt\\_Schwarz\\_englische\\_Version.pdf](http://www.sfs-dortmund.de/odb/Repository/Publication/Doc%5C1289%5CIMO_Trendstudie_Howaldt_Schwarz_englische_Version.pdf)
- HUBERT, A., 2010, Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union, retrieved at [http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications\\_pdf/social\\_innovation.pdf](http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf)
- INDUSTRIAL INNOVATION. The launch of Social Innovation Europe Initiative, 2011, retrieved at [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/social-inno-event\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/social-innovation/social-inno-event_en.htm)
- JENSEN, M. C., MECKLING, W. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure, *Journal of Financial Economics*, 3, pp 305-560.
- KANIA, J., KRAMER, M., Collective impact, Winter 2011, Stanford Social Innovation review, retrieved at <http://lodestar.asu.edu/nlm-conferences/2011-conference/collective-impact>
- LEED FORUM on social innovations, retrieved at [http://www.oecd.org/document/21/0,3746,en\\_2649\\_34417\\_44255253\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html#Definition](http://www.oecd.org/document/21/0,3746,en_2649_34417_44255253_1_1_1_1,00.html#Definition)
- OSLO Manual: OECD The Measurement of Scientific and Technological Activities, 2005, 30 July 2011, <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>
- MCELROY, M.W. Social Innovation Capital. Retrieved at <http://www.macroinnovation.com/images/SIC3.07.01.pdf>

- MIZRUCHI, M.S. (2004) Berle and Means revisited: The governance and power of large U.S. corporations *Theory and Society*, Vol. 33, No 5, pp 579-617. Springer Link.
- MONKS, R, MINOW, N. *Power of Accountability*, HarperCollins, 1991, ISBN 0-88730-512-1
- MULGAN, G. et al., 2007, Social innovation. What it is, why it matters and how it can be accelerated, Retrieved at [http://www.youngfoundation.org/files/images/03\\_07\\_What\\_it\\_is\\_SAID.pdf](http://www.youngfoundation.org/files/images/03_07_What_it_is_SAID.pdf)
- NEF, 2010, Cutting it – The “Big Society” and the new austerity, retrieved at [http://www.networkforeurope.eu/files/files/Cutting\\_it.pdf](http://www.networkforeurope.eu/files/files/Cutting_it.pdf)
- NEW LOCAL GOVERNMENT NETWORK, Realising Community Wealth: Local Government and the Big Society, June 29, 2011, retrieved at <http://www.nlgn.org.uk/public/2011/realising-community-wealth-local-government-and-the-big-society/>
- PARKER, Christine, Meta-Regulation: Legal Accountability for Corporate Social Responsibility. THE NEW CORPORATE ACCOUNTABILITY: CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND THE LAW, Doreen McBarnet, Aurora Voiculescu and Tom Campbell, eds., Cambridge University Press, Forthcoming; University of Melbourne Legal Studies Research Paper No. 191. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=942157>
- PEYTON YOUNG, H. The Dynamics of Social Innovation. *Sackler Colloquium on the Dynamics of Social, Political, and Economic Institutions* Irvine California December 3, 2010. Retrieved at <http://tuvalu.santafe.edu/~bowles/DynamicsSocial.pdf>
- TOBIAS SCHMIDT, CHRISTIAN RAMMER (2006) The determinants and effects of technological and non-technological innovations – Evidence from the German CIS IV. retrieved at <http://www.oecd.org/dataoecd/10/43/37450197.pdf>
- SCHUMPETER, J. *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1934.
- SMITH, Martin J. From Big Government to Big Society: Changing the State–Society Balance, *Parliamentary Affairs* (2010) 63(4): 818-833 available online at <http://pa.oxfordjournals.org/content/63/4/818.short>
- STUDY ON SOCIAL INNOVATION, 2010, SIX and the Young Foundation, retrieved at [http://www.socialinnovationexchange.org/files/Study%20on%20Social%20Innovation\\_22%20February%202010\\_0.pdf](http://www.socialinnovationexchange.org/files/Study%20on%20Social%20Innovation_22%20February%202010_0.pdf)
- THE BIG SOCIETY BANK (“BSB”) Outline Proposal, May 2011, retrieved at <http://www.cabinetoffice.gov.uk/sites/default/files/resources/big-society-bank-outline-proposal.pdf>
- VON HIPPEL, E., “Lead Users: A source of Novel Product Concepts”, *Management Science* 32(7) 1986 pp.791–806, 30 July 2011 <http://www.jstor.org/stable/2631761>
- VON HIPPEL, E., *Democratizing Innovation*, Cambridge, MA: MIT Press. 2005

## Contact

Ing. Irena Jindrichovska, CSc.  
 University of Economics and Management  
 Narozni, 2600/9a,  
 Praha 5, 158 00,  
 Czech Republic,  
 Tel: (+420) 841 133 166,  
 e-mail: [irena.jindrichovska@vsem.cz](mailto:irena.jindrichovska@vsem.cz)



Mgr. Irina Purcarea, PhD.  
Academy of Economic Studies,  
Faculty of Business Administration  
Teaching in foreign languages  
Tutor and Assistant to the President  
of the Romanian Distribution Committee  
Str. Calea Grivitei, nr. 2-2A, sector 1,  
Bucuresti, Romania,  
E-mail: [irina.purcarea@gmail.com](mailto:irina.purcarea@gmail.com)

# MODERNÉ PRÍSTUPY K FINANČNÝM KRÍZAM A ICH TRANSMISNÉ MECHANIZMY<sup>52</sup>

## MODERN APPROACHES TO FINANCIAL CRISES AND TRANSMISSION MECHANISMS

*Marek Kálovec*

### **Anotácia**

Cieľom príspevku je poskytnúť všeobecný pohľad moderných prístupov ekonomickej teórie na problematiku finančných kríz. Prvá časť je preto venovaná definovaniu a chápaniu samotného pojmu kríza v rámci vybraných autorov venujúcich sa problematike finančných kríz. V druhej časti prinášame rozdelenie finančných kríz na jednotlivé podskupiny podľa ich charakteru a spúšťacích mechanizmov. Záver príspevku rozoberá šírenie sa kríz v rámci svetovej ekonomiky a teda transmisné mechanizmy tak ako ich definujú predstavitelia ekonomickej teórie, hospodárskej praxe a medzinárodné inštitúcie.

### **Kľúčové slová**

Finančná kríza, menová kríza, banková kríza, nákazová kríza (contagion), dlhová kríza, morálny hazard, transmisný mechanizmus

### **Summary**

The aim of the article is to offer a general approach of modern economic thoughts on financial crises issue. The first part of paper is dedicated to definition and perception of crisis itself by different authors. We bring typology and organizing of financial crises to specific subgroups according to their characteristics and trigger in second part of the article. The last part includes transmission mechanisms of financial crises within global economy and how economic theory and policy representatives as well as international institutions perceive it.

### **Keywords**

Financial crisis, currency crisis, banking crisis, contagion, debt crisis, moral hazard, transmission mechanism

## ÚVOD

Krízam sa predovšetkým od Veľkej hospodárskej krízy v ekonómii venuje značná pozornosť. Po prepuknutí globálnej finančnej krízy v roku 2008 sa problematika kríz dostala znova do popredia ekonomickej vedy a snaha o ich popisovanie sa len zintenzívnila. Keďže teória pozná množstvo prístupov k rôznym ekonomickým problémom a ukazovateľom, aj prístupy ku finančným krízam sa líšia. Príspevok je venovaný predovšetkým teoretickým aspektom a východiskám finančných kríz. Prinášame rozdielne pohľady na krízu ako takú, snažíme sa popísať typológiu a rozdelenie finančných kríz na jednotlivé podskupiny z hľadiska ich spúšťacích mechanizmov. V období globalizácie a prepojenosti ekonomík sa navyše podstatným stáva problém transmisie kríz v rámci krajín, preto sme sa tejto téme v závere príspevku nemohli vyhnúť. Ponúkame tak moderné pohľady na krízu, s ktorými sme sa počas štúdia pramennej literatúry stretli. Treba upozorniť, že v niektorých prípadoch ide o užšie vymedzenie kríz, ktoré zahŕňa definície ich konkrétnych prejavov v jednotlivých oblastiach ekonomiky – v bankovom sektore, menovej oblasti, dlhovej službe či v medzinárodnom meradle.

---

<sup>52</sup> Tento príspevok vznikol s podporou grantovej agentúry VEGA v rámci projektu č. 1/0440/10 „Makroekonomické aspekty globálnej finančnej krízy a svetovej hospodárskej recesie (s dôrazom na Slovensko a eurozónu)“

# 1 TEORETICKÉ PRÍSTUPY K FINANČNEJ KRÍZE

Kam historicky siaha pojem kríza? Najvýraznejšou a momentálne zrejme aj historicky najpreskúmanejšou krízou, ktorú svet pozná, je Veľká hospodárska kríza z tridsiatych rokov 20. storočia. Krízy ako súčasť ekonomického cyklu sa však objavovali v dejinách ľudstva neustále. Svet ju poznal dokonca ešte skôr, ako sa jej podstate začali venovať samotní teoretici, filozofi a ekonómovia. Ako súčasť biblického príbehu v Egypte sa spomína už v knihe Genesis, v príbehu o faraónovi a prorokovi Jozefovi, ktorý krajine zo sna predpovedal sedem rokov hojnosti predchádzajúcich siedmim rokom hladu<sup>53</sup> (jednoduché návrhy opatrení na prekonanie krízy, ktoré vychádzajú zo Starého zákona, sa pritom neskôr stali základom samotného keynesovstva<sup>54</sup>). V žiadnom prípade sa ale nedá vylúčiť, že sa pojem *kríza* objavil ešte skôr. Ako ju teda môžeme definovať?

Monetaristi majú na krízu užší pohľad (Schwartz, 1987) a rozlišujú medzi reálnou a pseudo-krízou. Kindleberger, Aliber (2005), Minsky (2005) a ďalší vnímajú krízu zo širšieho spektra (pokles cien aktív, oslabovanie mien, bankrot finančných inštitúcií, a i.).

Podľa Mishkina (1991) je finančná kríza narušením finančných trhov, pri ktorom sa nesprávny výber a morálny hazard stávajú oveľa vážnejším problémom a kedy finančné trhy nie sú schopné usmerniť zdroje do tých oblastí, ktoré ponúkajú najproduktívnejšie investičné príležitosti. Finančná kríza má za následok neschopnosť finančných trhov fungovať efektívne, čo vedie k silnej kontrakcii v ekonomickej aktivite<sup>55</sup>.

Nie každá kríza je finančnou krízou a tento prístup zosobňujú najmä monetaristi. Je totiž potrebné rozlišovať finančnú a tzv. pseudo-krízu (Schwartz, 1987). Finančná kríza je akcelerovaná strachom z toho, že peniaze budú nedostatkom. V labilnom bankovom systéme to vedie k úniku k silným peniazom. Prejavuje sa to najmä útokmi na banky a výberom vkladov. Reakciou bánk je nevyhnutne kontrakcia úverov, odmietanie predĺženia existujúcich pôžičiek alebo predaj aktív. Všetky fenomény (...), ktoré boli charakterizované ako finančné krízy – pokles cien aktív, nehnuteľností, komodít; depreciácia domácich mien; finančná nestabilita veľkých nefinančných inštitúcií, municipalít, finančného sektora alebo dlhov v zahraničnej mene – sú pseudo-finančnými krízami<sup>56</sup>. Ako ďalej uvádza Schwartz, skutočná kríza sa objavuje len v prípadoch, kedy neexistujú inštitúcie a authority, ktoré majú predchádzať vzniku krízam, nemajú s takýmto vývojom skúsenosti. Navyše na trhu existujú pochybnosti, či prijímané preventívne opatrenia budú vôbec účinné. Objektom záujmu riešiť pseudo-finančné krízy by mala byť práve pretrvávajúca politika podporujúca infláciu a plynutie ekonomickými zdrojmi.

Swartzovej (1987) definícia finančných kríz je užšie definovaná, iní autori definujú krízu podstatne širšie. Bordo (2001) ju charakterizoval ako epizódy nestálosti finančného trhu ovplyvnené významnými problémami nedostatku likvidity a insolventnosti medzi subjektmi finančného trhu a/alebo oficiálnou intervenciou zvládnuť jej dopady<sup>57</sup>.

Caprio a Klingebiel (1996) sledujú problém finančnej krízy primárne z pohľadu bankového sektora, a preto krízu definujú ako prípad, kedy krachy bánk alebo ich ochromenie vedú k vyčerpaniu väčšiny alebo všetkého bankového kapitálu<sup>58</sup>. Kaminsky a Reinhart (1999) za začiatok bankovej krízy považujú stav, kedy dochádza ku horúčkovému výberu vkladov

<sup>53</sup> FLEK, A. a kol.: *Bible. Preklad 21. storočia*. GENESIS, 41:29 – 30, 2009, s. 48

<sup>54</sup> SEDLÁČEK, T.: *Ekonomie dobra a zla*, 2009, s. 28

<sup>55</sup> MISHKIN, F.: *Anatomy of a Financial Crisis*, 1991, s. 7

<sup>56</sup> SCHWARTZ, A.: *Real and Pseudo-Financial Crises*, 1987, s. 272

<sup>57</sup> BORDO, M. et al.: *Is the Crisis Problem Growing More Severe?*, 2001, s. 55

<sup>58</sup> CAPRIO, G. Jr., KLINGEBIEL, D.: *Bank Insolvencies: Cross-country Experience*, 1996, s. 2

z bánk, čo vedie k ich zatváraniu, spájaniu alebo prevzatiu verejným sektorom jednej alebo viacerých finančných inštitúcií. Ak k výberu vkladov nedochádza, za krízu sa považuje aj zatváranie bánk, ich spájanie alebo finančná podpora vlády pre finančnú inštitúciu, ktorá môže viesť k podobným prípadom v ďalších finančných spoločnostiach<sup>59</sup>. Podobný prístup prinášajú aj Calvo a Reinhart (1996), podľa ktorých v prostredí krachu bánk (obvyčajne veľkých alebo prominentných) majitelia vkladov pod tlakom okolia, zmätení a s nedokonalými informáciami o stave iných bánk, uskutočňujú horúčkovitý výber depozitov z celého bankového systému. Panika vyvoláva krízu likvidity, ktorá šíri problémy do ďalších, spočiatku zdravých bánk. Stádový efekt týmto spôsobom mení základné fundamenty pre širší rámec finančných inštitúcií a kríza sa tak stáva sebanaplňujúcou<sup>60</sup>.

Menová kríza, ktorá súvisí s menovou oblasťou a kurzovou stabilitou domácich mien, je ďalšou podskupinou finančných kríz. Frankel a Rose (1996) ju definujú ako nominálne znehodnotenie meny o najmenej 25%, čo je tiež najmenej 10%-ný nárast v miere depreciaácie<sup>61</sup>.

Kríze a depresii sa ako súčasť ekonomického cyklu venoval aj Schumpeter (1939). Podľa tohto autora vznik depresie je otázka, ktorá závisí od náhodných udalostí ako je mentalita a charakter podnikateľskej komunity a verejnosti, morálky, spôsobov akými sú zdroje využívané v prospech spoločnosti, schopnosti verejnosti formovať si vlastný názor, stupňa, do ktorého je možné veriť o úrovni prosperity a zázrakoch monetárneho riadenia, atď.<sup>62</sup> Schumpeter (1975) nepovažuje krízu za niečo nezdravé a nežiaduce. Je to stav, v ktorom množstvo slabých a neefektívnych firiem krachuje a silné, schopné sa prispôbiť ostávajú. Je to proces  *kreatívnej deštrukcie*.<sup>63</sup>

Predstavitelia neorakúskej školy mali k poklesu ekonomickej aktivity podobný prístup ako Schumpeter. Rothbard (2000) v diele  *Veľká hospodárska kríza* vyjadruje názor, že kríza prichádza vtedy, keď ľudia prehodnocujú svoju spotrebu. Depresia je tak v podstate ozdravný proces, ktorým sa ekonomika prispôbuje plytvaniu a chybám expanzie a obnovuje efektívny servis slúžiaci potrebám spotrebiteľov. Proces prispôbovania pozostáva z prudkej likvidácie neefektívnych investícií. Koniec depresie ohlasuje návrat do normálu k optimálnej efektívnosti<sup>64</sup>.

V modernej ekonomickej teórii teda existuje množstvo názorov na to ako správne definovať krízu. Ak by sme mali uvedené prístupy zovšeobecniť, na základe autorov ako Bordo, Kaminsky, Reinhart, Calvo, Frankel, Rose a Schumpeter, ale aj ďalšieho poznania problematiky, by sme mohli povedať, že *stav, ktorý má charakter nestálosti finančného trhu, kedy pod tlakom informácií a stádového efektu dochádza k horúčkovitým výberom vkladov alebo k špekulatívnym útokom na menu, ktoré vedú k nedostatku likvidity, insolventnosti štátov alebo inštitúcií a k zásahom finančných autorít, a v ktorom množstvo slabých a neefektívnych firiem bankrotuje a silné, schopné sa prispôbiť, ostávajú, nazývame finančnou krízou.*

---

<sup>59</sup> KAMINSKY, G., REINHART, C.: *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*, 1999, s. 476

<sup>60</sup> CALVO, G., REINHART, C.: *Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects?* 1996, s. 5-6

<sup>61</sup> FRANKEL, J., ROSE, A.: *Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators*, 1996, s. 3

<sup>62</sup> SCHUMPETER, A.: *Business Cycles*, 1939, s. 156

<sup>63</sup> SCHUMPETER, A.: *Capitalism, Socialism & Democracy*, 1975, s. 90

<sup>64</sup> ROTHBARD, M.: *America's Great Depression*, 2000, s. 12

## 2 TYPOLÓGIA FINANČNÝCH KRÍZ

Kríza je všeobecne akceptovaný pojem, pod ktorým si väčšinou predstavíme paniku na akciových trhoch, hromadné výbery vkladov, útoky na menu, rast inflácie, nezamestnanosti, bankroty významných finančných inštitúcií, ale aj firiem a štátov. Jednotlivé krízy sa vzájomne líšia a to nielen prejavmi, ale aj miestom ich vzniku. Feldstein (1991) hovorí o troch typoch - finančnej, menovej a bankovej kríze. V nasledujúcej časti si rozdelíme krízy tak, ako ich uvádzajú viaceré pramene, avšak budeme ich agregovať.

Paul Krugman (1991) rozdelil krízy na dve skupiny. Prvý typ – *menová kríza* - v sebe zahŕňa stratu dôvery investorov, respektíve špekulantov, ktorí obchodujú na devízovom trhu. Zatiaľ čo menová kríza vedie k zavedeniu kontroly kapitálu, čo súvisí s obsluhou dlhu v zahraničnej mene, strata dôvery v národnú menu povedie ku kolapsu systému zahraničných pôžičiek. Napriek tomu, že pôvod tejto krízy spočíva v medzinárodnom finančnom systéme, nemusí byť nevyhnutne medzinárodná (kríza v Latinskej Amerike). Druhým typom krízy, ktorá v sebe nezahŕňa stratu dôvery v menu, ale v reálne aktíva, je *nákazová kríza (contagion)*. Toto je veľmi špecifický typ, ktorý súvisí s očakávaniami investorov na trhu reálnych aktív, globalizáciou a s rozvojom finančného trhu, ktorý sa stáva čoraz viac internacionálny.<sup>65</sup> Jedným z ukázkových príkladov je globálna finančná a hospodárska kríza z roku 2008, ázijská kríza z 1997, či finančná kríza v Rusku z roku 1998, ktorá sa preniesla nielen do rýchlo sa rozvíjajúcich krajín, ale postihla aj vyspelé ekonomiky<sup>66</sup>.

Existuje viacero charakteristík, ktorými sa oba typy kríz od seba odlišujú. Menové krízy a ich riešenie si nevyhnutne vyžaduje účasť centrálnej banky, ktorej participácia v prípade nákazových kríz nie je podľa Krugmana (1991) taká podstatná. Jedným z ďalších rozdielov je správanie sa investorov. Kým pri prvom type sa predpokladá racionálne rozhodovanie a sledovanie rizika z pohľadu špekulácií a obchodovania na devízovom trhu, pri nákazových krízach je naopak správanie sa investorov vo veľkej miere iracionálne a počiatočný bod vzniku problémov na trhu. Z uvádzaných rozdielov ešte spomeňme odlišnosti v dopadoch kríz. Menové krízy spravidla vedú k nárastu cenovej hladiny, ktorá sa predpokladá v prípade financovania dlhu centrálnou bankou a následnými špekulatívnymi atakmi na devízovom trhu. Nákazové krízy majú za následok naopak defláciu, ktorá sa s rozvojom a integráciou medzinárodných finančných trhov tým pádom prejavuje v čoraz širšom meradle.<sup>67</sup>

Uvedme ešte v úvode tejto časti, ako rozdeľujú krízu ďalší autori. Radelet a Sachs (1998) finančnú krízu členia na 5 typov: kríza vyvolaná makroekonomickou politikou (pomocou Krugmanovho modelu), finančná panika (pomocou modelu Dybvig-Diamonda, obsahujúci hromadné výbery vkladov), prasknutie špekulačnej bubliny (podľa Blancharda a Watsona), kríza morálneho hazardu (Akerlof a Romer) a prehnané pôžičky (Sachs)<sup>68</sup>.

Bordo (2010), ktorého sa budeme do istej miery pridŕžovať, člení krízy nasledovne: *Finančné krízy sú silnejšie v prípadoch, kedy vedú alebo sú sprevádzané menovými krízami (špekulatívny útok na fixovaný menový kurz) a dlhovými krízami (štátny bankrot). Medzinárodné finančné krízy sú bankové krízy často sprevádzané menovými krízami (dvojčatá) alebo dlhovými krízami (alebo oboma z nich), a ktoré sa vyskytujú vo viacerých krajinách. Zahŕňajú tak rozvinuté ako aj rozvíjajúce sa krajiny.*<sup>69</sup>

<sup>65</sup> KRUGMAN, P.: *Financial Crises in the International Economy*. In: FELDSTEIN, M.: *The Risk of Economic Crisis*, 1991, s. 88

<sup>66</sup> SCHMUKLER, S., ZOIDO, P., HALAC, M.: *Financial Globalization, Crises and Contagion*, 2003, s. 9-10

<sup>67</sup> Tamtiež, s. 89.

<sup>68</sup> SACHS, J., RADELET, S.: *The Onset of the East Asian Financial Crisis*, 1998, s. 4-6

<sup>69</sup> BORDO, M., LANDON-LANE, J.: *The Global Financial Crisis of 2007-2008: Is It Unprecedented?*, 2010, s. 6

## Menové krízy

Krajiny Latinskej Ameriky, juhovýchodnej Ázie, ale aj vyspelé ekonomiky majú svoje skúsenosti s menovými krízami. Tie sa vyskytnú v prípadoch, kedy investori s'ahujú investície smerované do aktív denominovaných v domácich menách alebo iných aktív, z ktorých príjem by mohol byť postihnutý prípadnými opatreniami zo strany domácej ekonomiky. Takýto priebeh mala finančná kríza v Mexiku (1982, 1994), Argentíne (2002), alebo v Thajsku (1997). Menové krízy sú sprevádzané presunmi kapitálu a spravidla aj špekulatívnymi útokmi na menu. Krugman v článku *Financial Crises in the International Economy* uvádza jednoduchý príklad špekulatívneho útoku (Krugman, 1991):

Predstavme si situáciu, kedy krajina kryje deficit verejných financií z pôžičiek od centrálnej banky. Z dlhodobého hľadiska bude centrálna banka nútená financovať vládu tlačením nových peňazí, čo vyvolá tlak na rast cenovej hladiny a kontinuálne oslabovanie domácej meny. S cieľom udržať infláciu na želateľnej úrovni centrálna banka zafixuje domácu menu dajme tomu na americký dolár. To krajine umožní držať cenovú hladinu na úrovni porovnateľnej s cenovou hladinou v Spojených štátoch s použitím devízových rezerv centrálnej banky. Ak centrálna banka vyčerpá svoje rezervy, krajina bude musieť opustiť politiku fixného menového kurzu. Dôsledkom toho bude rapidný rast cenovej hladiny a prepád dopytu po domácej mene. Ako k tomuto stavu dochádza?

Ak obchodníci na trhu neočakávajú kolaps systému fixovaného menového kurzu, ten sa udrží na nastavenej úrovni až do stavu, kedy sa vyčerpajú devízové rezervy centrálnej banky. Následne po prepade dopytu po domácej mene tá deprecieje. Informovaní investori na devízovom trhu predpokladajú tento stav a vedia, aký dopad bude mať na ich investície, sa snažia zbaviť sa domácej meny ešte skôr ako ku kolapsu dôjde. Zbavovaním sa domácej meny ju ďalej oslabujú a urýchľujú tak celý proces odčerpávania rezerv centrálnej banky. V prípade dokonalých informácií by k postupnému kolapsu nedochádzalo. Ak by totiž rezervy klesli na kritickú hranicu, došlo by k okamžitému útoku na menu, vyčerpaniu rezerv, zníženiu ponuky peňazí a prechodu na plávajúci menový kurz, ktorý by zároveň zabezpečil redukcii dopytu po peniazoch. Model špekulatívneho útoku na menu sa ukázal ako aplikovateľný len na prípady fixovaného menového kurzu, prípadne fixovaného kurzu s osciláciou.<sup>70</sup>

Efekty, ktoré menovými krízami vznikajú, sa prejavujú predovšetkým recesiou. Tá však nie je výsledkom samotných kríz, ale prijímanými opatreniami. V prvom rade ide o snahu vlády a centrálnej banky zastaviť rast cenovej hladiny obmedzovaním ponuky peňazí a zvyšovaním úrokových sadzieb a teda uplatnením reštriktívnej menovej politiky. Tá má opätovne prilákať zahraničný kapitál a vyvolať dôveru v domácu menu na finančnom trhu, čím dopyt na devízovom trhu obmedzí respektíve zvráti jej oslabovanie. Bez nej by pokles meny spôsobil rast cien importu, čo by sa prejavilo na domácej cenovej hladine a tlaku na nárast miezd. Na druhej strane pre opätovnú dôveru na finančných trhoch a príliv kapitálu má vláda zase eminentný záujem realizovať prísnu fiškálnu politiku cez redukcii výdavkov a znižovanie rozpočtových deficitov. Pokles výdavkov obmedzuje domáci dopyt a rast cien importu, a tým pádom eliminuje aj oslabovanie meny. Reštrikcia v oboch prípadoch tak nevyhnutne speje ku kontrakcii. Niekedy je dokonca snaha vlády bojovať proti menovej kríze recesiou účinnejším nástrojom pre pozitívne očakávania ako pre samotný ekonomický dopad (Krugman, 1991).

---

<sup>70</sup> KRUGMAN, P.: *Financial Crises in the International Economy*. In: FELDSTEIN, M.: *The Risk of Economic Crisis*, 1991, s. 92-93

## Banková kríza

Vymedzenie finančnej krízy výlučne na bankovú sféru sa v teórii odlišuje. Niektoré prístupy členia krízu na menovú a nákazovú (Krugman, 1991), iní ekonómovia akceptujú aj samostatnú bankovú krízu (Kindleberger, Aliber, 2005), a niektorí pripúšťajú pojem kríza len pre problémy v bankovom sektore (Schwartz, 1987). Eichengreen a Rose (2001) definujú bankovú krízu ako situáciu, kedy skutočné alebo potenciálne pády a kolapsy bánk vyvolávajú pozastavenie vnútornej konvertibility záväzkov alebo ktoré nútia vládu intervenovať v bankovom systéme širokou finančnou podporou (Eichengreen, Rose, 2001).

Demirgüç-Kunt a Detragiache (1998) charakterizujú bankovú krízu ako stav, kedy straty z úverov prevyšujú povinné a dobrovoľné rezervy bánk ako aj iné aktíva a inštitúcia sa stáva insolventnou. Keď podstatnú časť bankového sektora postihne podobný scenár, kedy straty z pôžičiek prevyšujú rezervy bánk, dochádza k systémovej kríze<sup>71</sup>.

Banky sú nositeľom funkcie finančného sprostredkovateľa. Ich záväzky (pasíva) tvoria z prevažnej časti krátkodobé vklady a na strane aktív vystupujú najmä dlhodobé a krátkodobé pôžičky firmám a spotrebiteľom. Ak dlžníci nie sú schopní splácať svoje záväzky, aktíva bánk klesajú a nastáva nesúlad v bilanciách. Následná kontrakcia úverov a predaj aktív negatívne pôsobia na súkromný sektor, bankovú sféru a znižuje sa dôvera aj na medzibankovom trhu. V prípadoch masívnych výberov vkladov v bankách dochádza k ich insolventnosti, k snahe o hľadanie dodatočnej likvidity a pri neúspechu ku kolapsu. Mishkin (1991) tento stav charakterizuje ako bankovú paniku, ktorá v konečnom dôsledku spôsobuje pokles miery investícií a ekonomickej aktivity. V prípadoch, kedy sa prudko znižuje cenová hladina, podľa neho ekonomiku postihne dlhodobá kríza<sup>72</sup>.

Demirgüç-Kunt a Detragiache (1998) špecifikovali štyri kritériá, po splnení ktorých označili problémy v sektore za bankovú krízu, a na základe 5 štúdií hodnotili bankový sektor v globálnom meradle v rozmedzí rokov 1980-1994. Kritériá zohľadňovali podiel rizikových aktív na celkových aktívach v bankovom systéme, ktoré presiahli 10%; náklady na záchranu bankového sektora, ktoré boli najmenej 2% HDP; problémy v bankovej sfére, ktoré viedli k rozsiahlemu znárodneniu bánk; existenciu masívnych výberov vkladov z bánk alebo prijatie nevyhnutných opatrení typu zastavenia vyplácania vkladov, predĺženia bankových prázdnin alebo vládou vyhlásenú všeobecnú garanciu vkladov. Na základe splnenia aspoň jedného z týchto kritérií autori identifikovali 31 prípadov systémových bankových kríz (z 546 sledovaných)<sup>73</sup>.

## Nákazová kríza (contagion)

Kríza, ktorej základom je finančný kolaps v krajine X, a ktorá má dopad na krajinu Y pri celosvetovej recesii a poklese HDP, Krugman (1991) nazýva *nákazovou krízou* (contagion). Tento typ kríz bol veľmi častý pred druhou svetovou vojnou, po nej sme sa s typickým príkladom nákazovej krízy stretli v 90. rokoch v Latinskej Amerike, juhovýchodnej Ázii, Rusku a najnovšie pri globálnej finančnej kríze z roku 2008. Prasknutie realitnej bubliny, pád na akciových trhoch a finančný kolaps bankových domov v Spojených štátoch sa cez medzinárodný finančný systém preniesol do Európy (Island, Veľká Británia, Írsko), na akciové trhy v Ázii, Európe a Latinskej Amerike. Pojmu nákaza a nákazová kríza sa v teoretických a empirických štúdiách venuje široká pozornosť. Do tejto skupiny kríz by sme

<sup>71</sup> DEMIRGUC-KUNT, A., DETRAGIACHE, E.: *The Determinants of Banking Crises: Evidence from Developing and Developed Countries*, 1997, s. 85

<sup>72</sup> MISHKIN, F.: *Anatomy of a Financial Crisis*, 1991, s. 9, 11

<sup>73</sup> DEMIRGUC-KUNT, A., DETRAGIACHE, E.: *The Determinants of Banking Crises: Evidence from Developing and Developed Countries*, 1997, s. 91

zaradili medzinárodné finančné krízy, ktoré sú prirodzeným dôsledkom nákazy. Z ich charakteristiky vyplýva, že ide o *situáciu, kedy medzinárodná dimenzia podstatne zhoršuje krízu spôsobom, ktorý by sa neobjavil v uzatvorenej ekonomike*<sup>74</sup>. Nákazová kríza úzko súvisí s transmisími mechanizmami šírenia sa kríz, ktoré rozoberieme neskôr.

Svetová banka vymedzila niekoľko stupňov nákazových kríz resp. nákazy či už v pozitívnom alebo negatívnom slova zmysle. Zo širšieho hľadiska banka definuje *nákazu ako medzinárodné prelievanie šokov alebo všeobecne medzinárodné efekty prelievania. Efekty prelievania však môžu mať pozitívnu alebo negatívnu podobu*<sup>75</sup>, preto samotný pojem nákaza (contagion) nemusíme spájať len s krízou. Podobne definujú nákazu aj Forbes a Rigobon (2000), podľa nich ide o *signifikantný nárast medzitrhových väzieb po šoku do inej krajiny alebo skupiny krajín*<sup>76</sup> alebo *šoky, ktoré simultánne postihnú komodity exportujúce krajiny* (Summers, 2000).

Užšie vymedzenie nákazy je definované podľa Svetovej banky ako *prelievanie šokov do iných krajín alebo vzťah krajín, ktorý šírkou presahuje štandardné vzťahy a bežné šoky medzi nimi*<sup>77</sup>. Ešte užší pohľad hovorí, že *nákaza sa objavuje vtedy, keď vzťahy medzi krajinami v období krízy relatívne rastú oproti bežnému obdobiu*<sup>78</sup>.

Ďalšie definície sú obsiahlejšie a *nákazu* rozoberajú predovšetkým ako fundamentálne vzťahy medzi ekonomikami, ktoré možno rozčleniť do troch skupín. Prvá charakterizuje finančné vzťahy krajín. Tie existujú vtedy, keď sú *dve ekonomiky prepojené medzinárodným finančným systémom*. Typickým príkladom je podľa Svetovej banky situácia, kedy je *finančná inštitúcia využívajúca pákový efekt vyzvaná na dodatočnú úhradu záväzkov. Keď hodnota jej zábezpeky padá dôsledkom negatívneho šoku v ekonomike, inštitúcia musí zvýšiť svoje rezervy. Predáva preto aktíva, ktoré drží v krajinách, ktoré ešte neboli postihnuté prvotným šokom. Nákaza sa tak týmto mechanizmom prelieva do ďalších ekonomík*<sup>79</sup>.

Reálne vzťahy sú druhou podskupinou a predstavujú *fundamentálne hospodárske vzťahy medzi ekonomikami. Tieto prepojenia boli obyčajne spájané s medzinárodným obchodom (WB)*. Zahraničný obchod predpokladá minimálne obchodné vzťahy a výmenu, ktorými sa môžu šíriť šoky zo zmeny dopytu relatívnych cien. Pri samotnej nákaze ale z tohto pohľadu nemusia krajiny medzi sebou obchodovať, stačí ak sú konkurentmi na rovnakých zahraničných trhoch. *Pokles výmenného kurzu jednej krajiny vplýva na konkurenčnú výhodu druhej ekonomiky. Iným typom reálnych vzťahov môžu byť priame zahraničné investície v rámci krajín*<sup>80</sup>.

Politické vzťahy zahŕňajú politické náklady devalvácie meny. *Ak krajina patrí do klubu viacerých krajín s úpravou menových kurzov, politické náklady devalvácie domácej meny sa zdajú byť oveľa nižšie ak ostatné krajiny rovnako devalvujú svoje meny. Krízy preto majú tendenciu byť skupinové. Kríza v jednej krajine je nasledovaná krízou v inej*<sup>81</sup>.

Ak žiadna z nákaz nespadá do vyššie špecifikovaných kritérií, Svetová banka takúto nákazu definuje ako racionálny resp. iracionálny *stádový efekt*. Stádový efekt súvisí s asymetriou informácií. *Získavanie informácií predstavuje isté náklady, niektorí investori preto odhadujú*

<sup>74</sup> SUMMERS, L.: *International Financial Crises: Causes, Prevention, and Cures*, 2000, s. 4

<sup>75</sup> Definovanie *nákazy* podľa Svetovej banky, dostupné na <http://go.worldbank.org/JIBDRK3YC0>.

<sup>76</sup> FORBES, K., RIGOBON, R.: *Contagion in Latin America: Definition, Measurement, and Policy Implications*, 2000, s.13

<sup>77</sup> Tamtiež.

<sup>78</sup> Tamtiež.

<sup>79</sup> SUMMERS, L.: *International Financial Crises: Causes, Prevention, and Cures*, 2000, s. 6

<sup>80</sup> Tamtiež.

<sup>81</sup> Definovanie *nákazy* podľa Svetovej banky, dostupné na <http://go.worldbank.org/JIBDRK3YC0>.



*budúci vývoj a ceny na základe reakcií zvyšku trhu. Neinformovaní investori nasledujú predpokladane informovaných. Navyše, investori prehodnocujú svoje investície v zahraničí v prípadoch medzinárodných kríz. Tento typ reakcií vedie k stádovému efektu, panikám a „investičným horúčkam“<sup>82</sup>. To vysvetľuje situácie, kedy investori bleskom opúšťajú rozvíjajúce sa trhy bez podrobnej analýzy fundamentov jednotlivých ekonomík (Summers, 2000). Summers pripomína ešte jeden faktor, ktorý je pre nákazu a vznik medzinárodnej finančnej krízy dôležitý – externalita reputácie. Kríza v jednej krajine môže ovplyvniť vnímanie ekonomických podmienok v podobných ekonomikách. Kolaps finančných inštitúcií v postihnutom štáte investori môžu preto vnímať ako predzvesť problémov, ktoré čakajú všetky porovnateľné krajiny.*

Správanie sa investorov a snaha o znižovanie nákladov na informácie sa zdajú byť na individuálnej úrovni racionálne. Na úrovni verejného sektora sa náklady podstatne zvyšujú. Aj ekonomiky s relatívne dôveryhodnými fundamentmi sa tak razom ocitnú pred problémom menovej, či bankovej krízy a na prahu cross-default.

### **Dlhová kríza**

Teoretické prístupy sa líšia v chápaní dlhovej krízy. Väčšinou sa naň pozerá cez optiku platenia úrokov a istiny a reštrukturalizáciu dlhu v prípade bližšie špecifikovaných problémov. Ako uvádzajú v štúdií *Debt Crises and the Development of International Capital Markets* Pescatori a Sy (IMF), ekonomická literatúra doteraz venovala len málo pozornosti definíciám dlhových kríz v zmysle pôžičiek v zahraničnej mene a namiesto toho skôr predpokladala, že závažný jav v systéme štátnych aktív je štátny default. Výsledkom toho je, že väčšina prác sa zamerala na determinanty rizika defaultu.<sup>83</sup>

Definícia, s ktorou sme sa stretli my, vymedzuje dlhovú krízu pravdepodobne najkomplexnejšie. Ide o situáciu, kedy dochádza k štátnemu defaultu alebo na sekundárnom trhu s cennými papiermi je hodnota bondov vyššia ako trhová kritická hranica (Pescatori, Sy, 2004)<sup>84</sup>.

Medzinárodný menový fond kategorizuje dlhové krízy do štyroch skupín<sup>85</sup>:

Dlhové krízy ako štátny bankrot

V tejto kategórii sa vychádza z hodnotenia ratingových agentúr (Moody's Investors Service). Na to, aby bolo krajine prisúdené označenie „štátny bankrot“, musí byť splnená najmenej jedna z nasledujúcich podmienok:

- krajina eviduje meškajúcu alebo zmeškanú platbu úroku a/alebo istiny a to dokonca aj v prípade, že splátka je uhradená v rámci predĺženej lehoty splatnosti.
- dochádza k znepokojivej výmene (emitent ponúka držiteľovi obligácií novoemitované cenné papiere alebo balík cenných papierov rovnajúce sa zníženým záväzkom ako nástroje nového dlhu s nižším kupónom alebo nominálnou hodnotou; výmena má evidentný cieľ, a to pomôcť dlžníkovi vyhnúť sa defaultu).

Ratingová agentúra Standard & Poor's charakterizuje štátny default ako zlyhanie dlžníka v platbách úrokov a istiny z dlhu vo vopred stanovených termínoch (alebo v predĺženej lehote splatnosti). Pre cenné papiere denominované v domácej a zahraničnej mene platia rovnaké pravidlá ako v prípade agentúry Moody's. V prípade bankových pôžičiek, ak je dlh neplatený

<sup>82</sup> Tamtiež.

<sup>83</sup> PESCATORI, A., SY, A.N.R.: *Debt Crises and the Development of International Capital Markets*, 2004, s. 4

<sup>84</sup> Tamtiež, s. 4.

<sup>85</sup> Tamtiež, s. 6.

načas alebo je lehota predĺžená alebo došlo k zmenám, ktoré zakladajú nové podmienky s voľnejším režimom, takáto situácia sa považuje za default.

#### Dlhové krízy ako záväzky

Detragiache a Spilimbergo (2001) klasifikovali dlhovú krízu ako stav, ktorý vzniká, ak je splnená jedna alebo obe nasledujúce podmienky<sup>86</sup>:

- záväzky z istiny a úrokov z obligácií v zahraničnej mene smerujúce do komerčnej sféry (banky, držiteľia obligácií) tvoria viac ako 5% celkových pohľadávok komerčnej sféry.
- existuje dohoda o reštrukturalizácii dlhu s komerčnými inštitúciami – veriteľmi uvedenými vo World Bank's Global Development Finance.

Prvá podmienka má vyselektovať dlžníkov, ktorých dlh nie je tak významný z pohľadu celkového dlhu. Druhá podmienka má zabezpečiť, aby sa do klasifikácie dostali aj tie krajiny, ktorých záväzky nepresiahli 5%, pretože stihli reštrukturalizovať dlhy a vyhnúť sa tak defaultu.

#### Dlhové krízy ako pôžičky od MMF

Ako v štúdií od MMF uvádzajú Pescatori a Sy (2004), podľa Manasseho, Roubiniho a Schimmelpfenniga (2003) existuje viacero typov problémov s dlhovou službou. Môže ísť o prípady úplného štátneho defaultu (Rusko 1998, Argentína 2001), sebadonucovacej reštrukturalizácie (Ukrajina 2000) a krízy likvidity (Mexiko 1994, Thajsko/Kórea 1997-1998), kedy solventná, ale nelikvidná krajina je na pokraji krachu, pretože investori nie sú ochotní poskytnúť jej krátkodobé pôžičky a odvráteniu krízy pomohla len pomoc od medzinárodných finančných inštitúcií ako aj menej zainteresovaný súkromný sektor. Títo autori preto hovoria o dlhovej kríze v prípade, keď:

- krajina je klasifikovaná „v defaulte“ podľa kritérií Standard & Poor's.
- ak krajina získa nie zvýhodnenú pôžičku od MMF definovanú ako prístup k úveru v miere väčšej ako 100% kvóty.

Od hodnotení ratingových agentúr sa táto klasifikácia líši práve v kritériu poskytnutia pôžičky od Medzinárodného menového fondu.

#### Dlhové krízy ako mizéria

Autori v poslednej klasifikačnej skupine odporúčajú vymedziť dlhovú krízu podľa definície z podnikových financií ako negatívny vývoj hodnoty obligácií. Kritériom je obchodovanie s obligáciami 1000 bazických bodov nad úrovňou amerických štátnych dlhopisov.

### 3 TRANSMISNÉ MECHANIZMY FINANČNÝCH KRÍZ

Kanály, ktorými sa šíri finančná kríza z krajiny vzniku do ďalších ekonomík, charakterizujeme ako transmisné mechanizmy. Ekonomická teória aj jednotliví autori pristupujú k týmto procesom individuálne. Existuje preto viacero názorov na to, čo sa považuje za kanály šírenia sa kríz.

V zásade sa dá hovoriť o dvoch veľkých skupinách transmisných mechanizmov, prostredníctvom ktorých dochádza k prelievaniu efektov kríz. Prvou sú obchodné alebo reálne vzťahy krajín a druhú tvoria ich finančné väzby (Didier, Maoro, Schmukler, 2006; Kaminsky,

<sup>86</sup> DETRAGIACHE, E., SPILIMBERGO, A.: *Crises and Liquidity: Evidence and Interpretation*, 2001, s. 6

Lyons, Schmukler, 2000). Bordo a Murshid (2000) medzi mechanizmy radia väzby v rámci medzinárodného obchodu, úverové linky jadro – periférne krajiny, arbitráže na trhu s krátkodobým kapitálom, trhy s cennými papiermi a komoditné trhy medzi rozvinutými ekonomikami, presuny zlata, ponuky peňazí a psychologické faktory nezávislé od iných kanálov šírenia sa kríz<sup>87</sup>.

Paul Krugman (1991) ich člení na tri skupiny. Prvým sú *prepojené trhy s cennými papiermi*, prepád akcií na jednom trhu okamžite vyvolá reakcie na iných svetových burzách a nákaza sa presunie do ďalších ekonomík (prepád akcií na Wall Street na jeseň 2008 vs. situácia na burzách v Európe, Ázii, atď). Druhým kanálom šírenia sú tzv. *multiplikované efekty zahraničného obchodu*. Ak domácu ekonomiku zasiahne recesia a pokles príjmov a spotreby, cez znížený domáci dopyt po zahraničných tovaroch sa tento stav presunie aj do iných ekonomík (typickým príkladom je pokles zahraničného dopytu predovšetkým v Nemecku a jeho vplyv na slovenský export a následnú recesiu v roku 2009). Tretí kanál šírenia sa kríz Krugman popísal ako situáciu, kedy prepád cien aktív môže byť urýchlený bankovou krízou a vedie k menovej kríze, ktorá sa šíri celosvetovo (Veľká hospodárska kríza v roku 1929)<sup>88</sup>.

### Obchodné vzťahy ako kanály transmisie kríz

Jedným z významných kanálov, ktoré dávajú predpoklady na transmisiu kríz z miesta ich vzniku do ďalších krajín, sú reálne (Schmukler, Zoido, Halac, 2003) alebo obchodné (Didier, Mauro, Schmukler, 2006) vzťahy. Tie zahŕňajú celú škálu procesov v rámci vzájomného ale aj konkurenčného pôsobenia na medzinárodnom trhu. Väčšina autorov sa zhoduje, že tieto kanály šírenia hrajú podstatnú rolu pri prelievaní šokov v rámci štátov. Eichengreen a Rose (1999) konštatujú, že *nákazové krízy majú tendenciu šíriť sa medzi krajinami ako funkcia medzinárodných obchodných vzťahov*<sup>89</sup>. Dôvodom je fakt, že väzby medzi ekonomikami sa v posledných dvoch dekádach významne prehĺbili a medzinárodný obchod vzrástol podstatne viac ako hrubý domáci produkt pre všetky zúčastnené krajiny (Didier, Mauro a Schmukler, 2006).

Reálne vzťahy predstavujú efekty prelievania a týkajú sa predovšetkým priamych zahraničných investícií. Kľúčovým faktorom, ktorý tu zohráva podstatnú úlohu a súvisí s obchodom, je oslabovanie meny počas šoku. Z nej plynú dva efekty – *efekt konkurencieschopnosti*, ktorý je vyvolaný zmenami v relatívnych cenách, a tie pôsobia na konkurencieschopnosť krajiny na zahraničnom trhu<sup>90</sup>. Konkurenčné oslabovanie mien medzi krajinami alebo na iných trhoch môžu byť rovnako zdrojom nákazy (Summers, 2000). Depreciácia meny jednej z postihnutých krajín znižuje konkurencieschopnosť iných krajín na identickom zahraničnom trhu. Príkladom je špekulatívny útok na britskú libru v septembri 1992, jej následná depreciácia a vplyv na konkurencieschopnosť írskej ekonomiky, ktorá je exportne závislá na britskom trhu. Analogicky mal v roku 1992 útok na španielsku pesetu zničujúci vplyv na portugalský export, neskôr sa útoku nevyhlo ani escudo a to napriek tomu, že v Portugalsku v tom období absentovala nerovnováha v ekonomických ukazovateľoch<sup>91</sup>.

Druhým je *príjmový efekt*, kedy oslabovaním domácej meny dochádza k zmenám vo výške príjmov v zahraničnej mene ako aj k zmenám v domácom dopyte po zahraničných

<sup>87</sup> BORDO, M., MURSHID, A.: *Are Financial Crises Becoming Increasingly More Contagious? What Is the Historical Evidence on Contagion?*, 2000, s. 10

<sup>88</sup> KRUGMAN, P.: *Financial Crises in the International Economy*. In: FELDSTEIN, M.: *The Risk of Economic Crisis*, 1991, s. 101-102

<sup>89</sup> EICHENGREEN, B., ROSE, A.: *Contagious Currency Crises: Channels of Conveyance*, 1999, s. 47

<sup>90</sup> SCHMUKLER, S., ZOIDO, P., HALAC, M.: *Financial Globalization, Crises and Contagion*, 2003, s. 10

<sup>91</sup> EICHENGREEN, B., ROSE, A., WYPLOSZ, Ch.: *Contagious Currency Crises*, 1996, s. 3

produktach. Obchodné väzby zohrali dôležitú úlohu pri kríze ERM v 1992, Mexickej kríze v 1994, ale aj kríze v juhovýchodnej Ázii v 1997<sup>92</sup>.

### Šírenie kríz pomocou finančných vzťahov

Významnejším a hlavným kanálom šírenia sa kríz v súčasnom období sú bezpochyby finančné vzťahy krajín. Zahŕňajú široké portfólio oblastí (trhy s cennými papiermi, komoditné, devízové trhy, atď.), ktoré vytvárajú živnú pôdu pre prelievacie efekty (spill-over) finančných kríz. V rámci finančných vzťahov hrá dominantnú úlohu *finančný účet* (Didier, Mauro, Schmukler, 2006). Ten zohľadňuje väzby medzi krajinami a predovšetkým rezidentmi krajín, pomocou ktorých dochádza k transmisii krízy.

Primárnymi nositeľmi šírenia nákazy sa stávajú medzinárodní investori v snahe diverzifikovať portfólio svojich investícií čo možno v najväčšej miere. Týmto spôsobom prepájajú jednotlivé ekonomiky finančnými tokmi a z pohľadu šokov a kríz tak ich rozšírenie do ďalších krajín závisí od lokalizácie aktív, ktoré držia investori vo svojom portfóliu. *Ak jedna krajina alebo investor investuje v inej ekonomike a stane sa veriteľom ďalšej, negatívne správy z dlžnickej krajiny cez finančné trhy ovplyvnia aj situáciu na trhu v prvej z nich*<sup>93</sup>. Negatívne očakávania súkromných resp. inštitucionálnych investorov v jednej z krajín spôsobujú zvýšené nároky na držbu hotovosti a predaj aktív v iných krajinách, v ktorých by potenciálne mohlo dôjsť k zvýšenej regulácii a kapitálovej kontrole. Jedným z takých prípadov je aj margin call, teda výzva na dodatočnú úhradu. V prípade, že hodnota zábezpeky investora klesá z dôvodu negatívneho šoku, investor musí zvýšiť svoju likviditu a rezervy pre prípad budúcich platieb. Predáva preto aktíva v krajinách, ktoré šokom nie sú postihnuté a kde je hodnota aktív vyššia. Predaj v zahraničí spustí reťazovú reakciu a negatívny prelievací efekt zákonite zasiahne tieto ekonomiky. Tento stav charakterizuje situácia po kríze v Thajsku v 1997, kedy najväčší predaj aktív v investičných fondoch zasiahol Hong Kong, Singapur a Taiwan (štvrtročne zhruba 7% nad priemerom v prípade Hong Kongu a 12% v prípade ďalších dvoch krajín), ktoré mali jedny z najlikvidnejších finančných trhov v regióne (Kaminsky, Lyons, Schmukler, 2001).

Finančné vzťahy ďalej ovplyvňujú faktory ako je *averzia k riziku* a s ním spojená snaha o optimalizáciu portfólia, *asymetrické informácie*, na základe ktorých môže dôjsť k prelievaniu kapitálu bez relevantných zmien fundamentov alebo *stádový efekt*<sup>94</sup>. Exemplárnym príkladom je mexická kríza v 1994, kríza v Thajsku v 1997 ale aj finančná kríza v Rusku v roku 1998. Investičné a hedžové fondy vtedy v snahe kryť straty transformovali investičné portfóliá a vyššou averziou k riziku spôsobili, že kríza sa z Ruska preniesla do svetových finančných centier<sup>95</sup>. Spôsobili to najmä problémy, ktoré zaznamenal významný hedžový fond Long-Term Capital Management (LTCM), ktorý sa neskôr podarilo zachrániť pomocou súkromných investorov<sup>96</sup>.

### Stádový efekt a panika na finančnom trhu

Absencia reálnych obchodných alebo finančných vzťahov medzi ekonomikami neznamená akúkoľvek bariéru pred šokmi a vznikom krízy. Ak tieto väzby neexistujú, transmisia krízy je napriek tomu možná a to prostredníctvom paniky na trhoch alebo stádovému efektu<sup>97</sup>. Asymetria informácií a výška nákladov na ich získavanie vedú k stádovému efektu správania

<sup>92</sup> Tamtiež.

<sup>93</sup> SUMMERS, L.: *International Financial Crises: Causes, Prevention, and Cures*, 2000, s. 6

<sup>94</sup> DIDIER, T., MAURO, P., SCHMUKLER, S.: *Vanishing Contagion?*, 2006, s. 8-9

<sup>95</sup> Tamtiež.

<sup>96</sup> KRUGMAN, P.: *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, 2009, s. 136-137

<sup>97</sup> SCHMUKLER, S., ZOIDO, P., HALAC, M.: *Financial Globalization, Crises and Contagion*, 2003, s. 12

sa investičných fondov a individuálnych investorov na finančných trhoch. V globalizovanom a informačnom veku akékoľvek overené resp. neoverené informácie a prvé náznaky výpredajov spúšťajú paniku a stádový efekt, ktorý spôsobí šok a môže viesť ku krízam v krajinách, ktoré medzi sebou nemajú žiadne obchodné alebo finančné väzby.

Ako uvádza Schmkler, Zoido a Halac (2003), otázka stádového efektu súvisí s pojmom viacnásobných rovnováh. Ak trh posúdi, že krajina je v dobrej ekonomickej situácii, potom sa dá očakávať významný prílev kapitálu. Ak ale trh uzná, že ekonomika má vážne problémy, nasleduje okamžitý odlev kapitálu a vzniká ideálne prostredie pre vznik krízy. V prostredí viacnásobných rovnováh externé šoky môžu razom zmeniť vnímanie krajiny z akéhokoľvek dôvodu. Špeciálne v prípade rozvojových a rozvíjajúcich sa krajín. Nedostatok informácií o základných ekonomických fundamentoch vedie bezprostredne k sledovaniu reakcií ostatných účastníkov trhu a stádovému efektu, ktorý v prípade negatívnych šokov dospeje k panike na finančnom trhu.

## ZÁVER

Svetová finančná kríza z roku 2008, následná hospodárska recesia, krátke zotavenie a prepuknutie európskej dlhovej krízy priniesli so sebou sériu impulzov a nové pole skúmania pre modernú ekonomickú teóriu. Nedá sa povedať, že neexistujú autori, ktorí by na blížiaci sa kolaps finančného systému v roku 2008 neupozorňovali. Je ale potrebné objektívne priznať, že mainstreamový prúd ekonómie sa niesol na vlne eufórie a predpokladu dlhodobého rastu svetovej ekonomiky podporovaným vyhláseniami popredných predstaviteľov vlád a centrálnych bánk o úspešnom mixe menovej a fiškálnej politiky, ktorému sa podarilo skrotiť ekonomický cyklus. Kríza tak priniesla isté pozitívum v tom, že nastavila zrkadlo nesprávnym predstavám a očakávaniam o smerovaní ekonomickej teórie a poukázala znova na problémy morálneho hazardu, fetišu ekonomického rastu a absencie hodnôt, morálky a etického správania sa, ktoré sa tak znova dostávajú do povedomia akademickej aj neakademickej obce.

## Literatúra

- BORDO, M. D. et al.: Is the Crisis Problem Growing More Severe? In: *Economic Policy*, Vol. 16, 2001, No. 32, s. 53-82. Dostupné online: <http://www.jstor.org/stable/3601034>
- BORDO, M. D. – LANDON-LANE, J. S.: *The Global Financial Crisis of 2007-2008: Is It Unprecedented?* Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 16589, 2010, 57 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w16589>
- BORDO, M. – MURSHID, A. P.: *Are Financial Crises Becoming Increasingly More Contagious? What Is the Historical Evidence on Contagion?* Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 7900, 2000, 70 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w7900>
- CALVO, S. – REINHART, C. M.: *Capital Flows to Latin America: Is There Evidence of Contagion Effects?* Washington, D.C.: The World Bank, 1996. 36 s. Dostupné online: [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1996/06/01/000009265\\_3961214130828/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1996/06/01/000009265_3961214130828/Rendered/PDF/multi_page.pdf)
- CAPRIO JR., G. – KLINGEBIEL, D.: *Bank Insolvencies: Cross-country Experience*. Washington, D.C.: The World Bank, 1996. 60 s. Dostupné online: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=636119](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=636119)
- DETRAGIACHE, E. – SPILIMBERGO, A.: *Crises and Liquidity: Evidence and Interpretation*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2001. 29 s. Dostupné online: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0102.pdf>

- DIDIER, T. – MAORO, P. – SCHMUKLER, S.: *Vanishing Contagion?* Washington, D.C.: The World Bank, 2006. 22 s. Dostupné online: <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/VanishingContagion.pdf>
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A. – DETRAGIACHE, E.: *The Determinants of Banking Crises: Evidence from Developing and Developed Countries*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. 45, 1997, No. 1, 31 s. Dostupné online: [ftp://iies.faces.ula.ve/Banca/Publicaciones\\_cientificas\\_sobre\\_Riesgo\\_Bancario/Fragilidad%20Financiera/Crisis%20financieras/Determinantes%20de%20las%20crisis%20bancarias.pdf](ftp://iies.faces.ula.ve/Banca/Publicaciones_cientificas_sobre_Riesgo_Bancario/Fragilidad%20Financiera/Crisis%20financieras/Determinantes%20de%20las%20crisis%20bancarias.pdf)
- EICHENGREEN, B. – ROSE, A. K.: Contagious Currency Crises: Channels of Conveyance. In: ITO, T. – KRUEGER, A. O.: *Changes in Exchange Rates in Rapidly Development Countries: Theory, Practice, and Policy Issues (NBER-EASE volume 7)*. University of Chicago Press, 1999. s. 29-56. ISBN 0-226-38673-2. Dostupné online: [http://www.nber.org/books/ito\\_99-1](http://www.nber.org/books/ito_99-1)
- EICHENGREEN, B. – ROSE, A. K. – WYPLOSZ, Ch.: *Contagious Currency Crises*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 5681, 1996, 48 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w5681>
- FLEK, A. a kol.: *Bible. Překlad 21. století*. Praha: BIBLION, 2009. 1564 s. ISBN 978-80-87282-00-7
- FRANKEL, J. – ROSE, A.: *Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 5437, 1996, 29 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w5437>
- FORBES, K. – RIGOBON, R.: *Contagion in Latin America: Definition, Measurement, and Policy Implications*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 7885, 2000. 36 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w7885>
- KAMINSKY, G. L. – REINHART, C. M.: The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems. In: *The American Economic Review*, Vol. 89, 1999, No. 3, s. 473-500. Dostupné online: <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.89.3.473>
- KRUGMAN, P.: *Financial Crises in the International Economy*. s. 85-109. In: *Feldstein, M.: The Risk of Economic Crisis*. London: The University of Chicago Press, Ltd., 1991. 197 s. ISBN 0-226-24090-8
- KRUGMAN, P.: *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. New York: W.W. Norton & Company, Inc, 2009. 224 s. ISBN 978-0-393-07101-6
- MISHKIN, F.: *Anatomy of a Financial Crisis*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 3934, 1991, 24 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w3934>
- PESCATORI, A. – SY, A. N. R.: *Debt Crises and the Development of International Capital Markets*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2004. 32 s. Dostupné online: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0444.pdf>
- ROTHBARD, M.: *America's Great Depression*. Auburn: The Ludwig von Mises Institute, 2000. 368 s. ISBN 0-945466-05-6
- SACHS, J. – RADELET, S.: *The Onset of the East Asian Financial Crisis*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, No. 6680, 1998, 61 s. Dostupné online: <http://www.nber.org/papers/w6680>
- SEDLÁČEK, T.: *Ekonomie dobra a zla*. Praha: 65. Pole, 2009. 272 s. ISBN 978-80-903944-3-8
- SCHMUKLER, S. – ZOIDO, P. – HALAC, M.: *Financial Globalization, Crises and Contagion*. Washington, D.C.: The World Bank, 2003. 30 s. Dostupné online: [http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/32459\\_Schmukler,\\_Zoido,\\_and\\_Halac\\_%28Oct2003%29.pdf](http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/32459_Schmukler,_Zoido,_and_Halac_%28Oct2003%29.pdf)

SCHWARTZ, A. J.: *Money in Historical Perspective*. Chicago: The University of Chicago Press, 1987. 442 s. ISBN 0-226-74228-8. Dostupné online: <http://www.nber.org/books/schw87-1>

SCHUMPETER, A.: *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1939. 385 s. Dostupné online: [http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter\\_joseph/business\\_cycles/schumpeter\\_business\\_cycles.pdf](http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/business_cycles/schumpeter_business_cycles.pdf)

SCHUMPETER, A.: *Capitalism, Socialism & Democracy*. New York: Harper Colophon Books, 1975. 431 s. ISBN 0-06-090456-9

SUMMERS, L.: International Financial Crises: Causes, Prevention, and Cures. In: *The American Economic Review*, Vol. 90, 2000, No. 2, s. 1-16. Dostupné online: <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28200005%2990%3A2%3C1%3AIFCCPA%3E2.0.CO%3B2-H>

Kontaktná adresa:

Ing. Marek KÁLOVEC

Katedra ekonomickej teórie

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Slovenská republika

Telefón: 02/6729 1554

email: [marek.kalovec@euba.sk](mailto:marek.kalovec@euba.sk)

# NOVÉ TRENDY VO FINANČNÝCH NÁSTROJOCH PODĽA IFRS

## NEW TRENDS IN FINANCIAL INSTRUMENTS ACCORDING IFRS

*Martina Kováčiková*

### **Anotácia:**

Príspevok sa zaoberá analýzou zmien, ktoré zavádza Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy (IASB) v tomto roku v prístupe k znižovaniu hodnoty finančných aktív, ktorého výsledkom sú posledné úpravy zo septembra v roku 2011. Rada sa rozhodla zaviesť klasifikácie podľa troch kategórií, tzv. buckets a navrhla štyri možné alternatívy pre ich zavedenie. Prvou alternatívou je zavedenie výnimky pre primárne vysoko rizikových veriteľov, ďalšia je bez výnimky pre primárne vysoko rizikových veriteľov, nasleduje oceňovanie bez straty životnosti v Kategórii 2 a nakoniec transfer založený na základe úrovni úverového rizika a zmeny cieľa manažmentu.

### **Summary:**

This article provides analysis of the changes introduced by the International Accounting Standards Board (IASB) this year in the approach to impairment, which resulted in the most recent changes in September 2011. The Council decided to introduce a classification according to three categories, ie. buckets and proposed four possible alternatives for their implementation. The first option is the introduction of exception for primarily high risk lenders, another is no exception for primarily high risk lenders, followed by non-lifetime loss Bucket 2 measurement and finally transfer based on credit risk level AND change in management objective.

**Kľúčové slová:** zníženie hodnoty, IFRS, kategórie, úverová kvalita

**Key words:** impairment, IFRS, categories, credit quality

### **Úvod**

Príspevok sa zaoberá novým prístupom v oblasti zníženia hodnoty podľa medzinárodných štandardov IFRS, ktorý prezentuje Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy (IASB). Tento prístup prináša zmenu, ktorou je zavedenie klasifikácie podľa kategórií a vzniknuté štyri alternatívy pre ich zavedenie.

### **Cieľ**

Cieľom je poukázať na zanalyzované pripravované zmeny, ktoré budú prijaté v účtovnom zobrazení finančných nástrojov podľa medzinárodných štandardov IFRS v oblasti znižovania ich hodnoty.

**Použité metódy:** zbieranie informácií, analýza, dedukcia

### **Dosiahnuté výsledky**

Ako úvod do problematiky finančných nástrojov je potrebné charakterizovať základné pojmy. Medzinárodný štandard *IAS 32 - Finančné nástroje – Prezentácia* definuje finančný nástroj ako zmluvu, ktorá má za následok vznik finančného aktíva pre jednu stranu a vznik finančného záväzku alebo nástroja vlastného imania pre druhú stranu.

Pre stranu emitenta finančného nástroja vzniká finančný záväzok alebo nástroj vlastného imania.



Medzinárodný štandard *IAS 32 - Finančné nástroje – Prezentácia* definuje finančný záväzok ako zmluvnú povinnosť dodať hotovosť alebo iné finančné aktívum, alebo vymeniť finančné aktíva alebo záväzky s inou účtovnou jednotkou za podmienok, ktoré sú potenciálne nevýhodné.

Nástroj vlastného imania, ktorý vzniká pre stranu emitenta, je akákoľvek zmluva, ktorá svedčí o zvyšnom podiele na aktívach účtovnej jednotky po odpočítaní jej záväzkov.

Pre stranu vlastníka finančného nástroja vzniká finančné aktívum a definuje sa ako ktorékoľvek aktívum, ktoré je hotovosťou, nástrojom vlastného imania inej účtovnej jednotky, zmluvným právom.

Najnovším prístupom v znižovaní hodnoty je zavedenie klasifikácia podľa kategórií, ktoré určuje výšku rozpätia, ktorá má byť rozpoznaná, napríklad podľa nasledovného:

- a) Kategória 1 – 12 mesiacov očakávaných strát;
- b) Kategória 2 – 12 až 24 mesiacov bez straty životnosti
- c) Kategória 3 – strata životnosti.

S ďalšími prístupmi, ktorými sa riadi táto problematika, sú:

Princíp úverovej kvality je princíp znižovania hodnoty v troch kategóriách, v ktorých kategórie sú priradené ku úverovej kvalite finančných aktív.

Princíp Kategórie 1 je rovnaký princíp troch kategórií ako Princíp úverovej kvality okrem všetkých finančných aktív, ktoré sú klasifikované v Kategórii 1 po prvotnom vykázaní.

Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy diskutovala o princípe rozlišovania podľa kategórií na základe predstavy zbierania peňažných tokov z finančných aktív použitím základných pojmov a definícií hodnotenia klasifikácie, spojených s koncepciou právneho poradenstva a ďalších charakteristík úverových rizík.

Aktíva, ktoré sú vydávané s nižšou úverovou kvalitou majú vyššie riziko nesplatenia pri prvotnom vykázaní, takže pri hodnotení, do ktorej kategórie by mal byť zaradené aktívum na základe úverovej kvality, takéto aktíva by nemali byť spôsobilé pre zaradenie do Kategórie 1 pri prvotnom vykázaní.

Na základe požiadaviek boli vytvorené nasledovné alternatívy:

Alternatíva A: výnimka pre primárne vysoko rizikových veriteľov

Alternatíva B: bez výnimky pre primárne vysoko rizikových veriteľov

Alternatíva C: oceňovanie bez straty životnosti v Kategórii 2

Alternatíva D: transfer založený na základe úrovni úverového rizika a zmeny cieľa manažmentu

Alternatíva A by mala byť použitá iba pre účtovné jednotky, ktorých primárnym obchodným modelom je vytváranie finančných aktív s nižším úverovým rizikom.

Alternatívy B, C, D by mali byť použité pre všetky účtovné jednotky bez ohľadu na primárny obchodný model.

#### **Alternatíva A – výnimka pre primárne vysoko rizikových veriteľov**

Používanie tejto alternatívy, ak primárnym obchodným modelom účtovnej jednotky je vytváranie aktíva nižšej úverovej kvality, bude mať za následok nasledovné možnosti:

- a) od účtovnej jednotky sa bude **vyžadovať** použitie Princípu Kategórie 1, ak rozkol medzi Kategóriou 1 a Kategóriou 2 je definovaný na nižšej úverovej kvalite
- b) účtovnej jednotke bude **povolený** Princíp Kategórie 1, ak rozkol medzi Kategóriou 1 a Kategóriou 2 je definovaný na vyššej úverovej kvalite úrovni.

Táto alternatíva by bola obmedzená na účtovné jednotky, ktorých primárny obchodný model je vytvárať aktívna nižšej kvality. To by mohlo byť aplikované buď na úrovni účtovnej jednotky alebo na nižšej úrovni, záležalo by to na rozhodnutí Rady pre Medzinárodné účtovné štandardy.

Výhody Alternatívy A:

**Operatívne jednoduchšie pre účtovné jednotky, ktoré primárne nie sú naviazané na rizikovo vyššie úverové aktivity** – táto alternatíva by iba vyžadovala sledovanie kapacít pre tých, ktorých primárnym obchodným modelom, ktorého výsledkami vo vytváraní finančných aktív v kategórii pod Kategóriou 1. Na rozdiel od Princípu Kategórie 1, táto alternatíva by nepenalizovala účtovné jednotky, ktoré nie sú viazané primárne na vysoko rizikové úverové aktivity vyžadovaním, aby vytvorili systémy schopné sledovať a zhoršenie úverovej kvality. Tieto účtovné jednotky môžu mať stále niektoré aktíva, ktoré vznikli mimo Kategórie 1 a mali by rozoznávať deň 1 straty životnosti z týchto aktív. Ale pretože to by nebolo ich primárnym obchodným modelom, účtovné jednotky by mali uznať alebo by mali očakávať uznanie iba nevýznamné množstvo straty v období prvotného uznania (hlavne v prípade, že hodnotenie sa vykonáva na nižšej úrovni).

**Užitočnosť informácií** – niekto veria, že schopnosť rozlišovať aktíva, ktoré boli vytvorené na nižšej úverovej úrovni v porovnaní s tými, ktorým sa zhoršila kvality poskytuje užitočné informácie pre používateľov účtovnej závierky.

#### **Alternatíva B – žiadna výnimka pre primárne vysoko rizikových veriteľov**

Táto alternatíva by vyžadovala aplikáciu Princípu úverovej kvality pre všetky účtovné jednotky. Výskum by sa mal zaoberať tým ako minimalizovať efekt prvého dňa straty životnosti pre jednotlivé účtovné jednotky (napríklad tie, ktoré sú primárne naviazané na vytváranie finančných aktív mimo Kategórie 1). Avšak, veria sa, že by tu nemali byť žiadne výnimky pre jednotlivé účtovné jednotky (napríklad všetky účtovné jednotky by mali používať Princíp úverovej kvality).

Výhody Alternatívy B:

**Porovnateľnosť** - pretože všetky účtovné jednotky používajú rovnaký model, niektorí veria, že táto alternatíva zabezpečí väčšiu konzistenciu v používaní a porovnateľnosti pre používateľov. V porovnaní k alternatíve, ktorá povoľuje alebo vyžaduje výnimku, ostatní veria, že nepoužívanie výnimky poskytne viac transparentnosti vo finančných výkazoch, pretože kategórie budú zahrňovať aktíva založené na podobných kritériách.

**Jednoduchšia operatívnosť** – hoci viaceri súhlasili s tým, aby všetky finančné aktíva začínali v Kategórii 1, prijatá spätná väzba je operatívnu výzvou a mala by byť cenovo výhodná. Veľa účtovných jednotiek súhlasilo, že riadita úverové riziko založené na ratingu v časovom bode a nie sledovaním zhoršenia v priebehu času.

Tí, čo podporujú poskytovanie bez výnimky veria, že model znižovania hodnoty pre všetky aktíva by mali usporiadané s tým ako je úverové riziko riadené a s úverovým rizikom v čase, vrátane jeho vytvorenia. Veria, že pokúšanie sa definovať, ktoré účtovné jednotky sa môžu vzdať okamžitého rozoznania v Kategórii 2 a keď tak spravia, môžu byť ako operatívny komplex sledovania zhoršenia finančných aktív.

### **Alternatíva C – Oceňovanie bez straty životnosti v Kategórii 2**

Táto alternatíva by bola použitá na všetky účtovné jednotky (bez ohľadu na to, či sú primárne naviazané na vysoko rizikové úverové activity). Kategóriová klasifikácia určuje výšku rozpätia, ktorá má byť rozpoznaná, napríklad podľa nasledovného:

- a) Kategória 1 – 12 mesiacov očakávaných strát;
- b) Kategória 2 – bez straty životnosti, ale väčšie straty ako v rozpätí Kategórie 1, napr. 24 mesiacov; a
- c) Kategória 3 – strata životnosti.

Viaceri veria, že by to bolo komplikovanejšie, pretože by to pridalo ďalšie oceňovanie. Ďalší si myslia, že by bolo nevhodné rozoznať menej než všetky očakávané straty zo životnosti, keď aktívum má zvýšené úverové riziko.

Výhody Alternatívy C:

**Operatívne jednoduchšia** – tento princíp rieši, v jednoduchosti, záležitosť s rozpoznaním prvého dňa straty životnosti.

**Zmenšenie útesového efektu** – tým, že existuje rozpätie Kategória 2, ktoré je menšie ako prípadná strata životnosti, ale väčšia ko v Kategórii 1, útesový efekt je zmenšený pre aktíva, ktorých životnosť je väčšia ko 24 mesiacov.

### **Alternatíva D: transfer založený na základe úrovni úverového rizika a zmeny cieľa manažmentu**

Táto alternatíva by mohla byť použitá všetkými účtovnými jednotkami. Podľa tejto alternatívy, účtovná jednota by zhromaždila finančné aktíva do Kategórie 2 keď by dovŕšili úverovú kvalitu úmernu s Kategóriou 2 a účtovná jednotka výrazne mení svoj manažérske ciele s ohľadom na finančné aktíva. Pre banky by to znamenalo, napríklad, zmeniť manažment úverových rizík z iba monitorovania a analýzy pravidelne vykonávaných aktualizácií na aktívne zapojiť do úverového riadenia rizika, napríklad vyjednávaním s dlžníkmi čiastočným odpustením, prípadne zmenou existujúcich úverových podmienok. To by malo za následok rozlišovanie medzi nižšou úverovou kvalitou úverov, ktoré sa v podstate správajú ako sa očakávalo a tie, ktoré sa zhoršili. Táto alternatíva by mohla byť vnímaná ako rozlíšenie Prístupu Kategórie 1, pretože by mala umožniť, aby sa novo poskytnuté úvery prvotne zachytili v Kategórii 1.

Výhody Alternatívy D:

**Uznáva, že cena zahŕňa aj ohľad na očakávanú stratu** – keď sú vytvárané aktíva, cena zahŕňa ohľad na očakávanú stratu. Ak úverová kvalita je nízka, tak riziko je už zahrnuté v cene po vytvorení. Niektorí majú pocit, že je nevhodné rozoznávať stratu zo životnosti na týchto ocenených aktívach už pred zhoršením.

**Užitočné informácie** – niektorí veria, že schopnosť rozlišovať medzi aktívami, ktoré boli pôvodne na nižšej úverovej kvalite oproti tým, ktoré sa zhoršili na danú kvalitu poskytuje užitočné informácie pre užívateľov účtovnej závierky. Tým, že tieto informácie je možné uvidieť, používateľ môže analyzovať, či aktíva sa správajú podľa toho ako sa predpokladalo.

## **Diskusia**

Výzvou v nasledujúcom období bude prijať rozhodnutie, ktorá z nasledujúcich štyroch alternatív bude tou najlepšou. Keďže v posledných dvoch dekádach vznikali častejšie finančné nástroje s vysokým úverovým rizikom, pretože prinášali vyššie výnosy, a ktoré zároveň dopadli tak, ako sa predpokladali, keďže vysoké percento z nich zostali nesplatené. S ohľadom na túto skutočnosť by pravdepodobne bolo vhodné uplatniť alternatívu A, ktorá je zameraná na účtovné jednotky, ktorých primárnym obchodným modelom je vytváranie finančných aktív s vysokým úverovým rizikom.

## **Záver**

Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy (IASB) v súčasnosti stojí pred voľbou, ktorá zo štyroch alternatív bude vhodná pre zavedenie nového prístupu ku znižovaniu hodnoty. Keďže za posledné obdobie vznikali finančné aktíva s vysokým úverovým rizikom a ich negatívne následky pociťujú účtovné jednotky po celom svete aj súčasnom období, spôsob nového účtovného zobrazenia v účtovníctve bude dôležitým krokom pre zachovanie verného a pravdivého obrazu.

## **Literatúra:**

- [1] SVITEK, M.: *Finančné nástroje podľa IFRS/IAS*. Prvé vydanie. Bratislava: IURA EDITION, 2008. ISBN 978-80-8078-188-0.
- [2] <http://www.ifrs.org>

Ing. Martina Kováčiková  
Externá študentka Katedry účtovníctva a audítorstva  
Fakulta hospodárskej informatiky  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1,852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
kovacikova.martina@gmail.com  
+421908582851

# Projektový manažér – manažér ako každý iný?

## Project Manager - manager like each other?

*Marcela Kovaľová, Gabriela Kormancová*

### **Anotácia**

Príspevok sa zaoberá charakteristikou projektového manažéra. Kladie si otázku, či projektový manažér má mať rovnaké vlastnosti ako akýkoľvek iný manažér špecialista. Zaoberá sa typmi manažérov podľa ich orientácie na osoby alebo veci. Rozoberá kompetencie manažéra. Zhŕňa a sumarizuje vedomosti, vlastnosti, zručnosti a schopnosti, ktoré projektový manažér potrebuje, aby mohol vykonávať svoju prácu a porovnáva ich s požiadavkami, kladenými na všeobecnú manažérsku pozíciu. V príspevku sa venuje pozornosť aj kľúčovým kompetenciám projektového manažéra, ktoré môžu znamenať úspech alebo aj neúspech projektu.

### **Summary**

The paper deals with the characteristics of the project manager. Answer the question, whether the project manager should have the same characteristics as any other manager – specialist. It discusses different types of manager and inform about competencies of manager. Consolidates and summarizes the knowledge, qualities, skills and competencies that project manager need to perform their work and compares them with the requirements put on a general management position. This article also pays the attention to the core responsibilities of project manager, which can mean success or failure of the project.

**Kľúčové slová:** Manažér. Projektový manažér. Profil projektového manažéra. Vedomosti. Vlastnosti. Zručnosti. Schopnosti.

**Keywords:** Manager. Project Manager. Profile of Project Manager. Knowledge. Qualities. Skills. Competencies.

### **Úvod**

Projektové riadenie (projektový manažment) nie je nová disciplína. Napríklad už výstavba starovekých monumentov môže byť považovaná za akési riadenie projektu, pretože mala projektový charakter, samozrejme, pri použití nástrojov a techník riadenia, typických pre vtedajšiu dobu. Projektový manažment je „manažment ako každý iný“, to znamená, že zákonite musí v sebe zahŕňať aj jednotlivé manažérske funkcie, plánovanie, organizovanie, vedenie a kontrolu. Tento názor potvrdzujú aj T. Sabol a P. Macej (2001, s. 20), ktorí píšú, že „manažment sa zvyčajne spája s manažovaním ľudí, to isté platí pre projektový manažment“. Pri manažovaní projektov sa môžeme stretnúť s týmito činnosťami: plánovanie, organizovanie, kontrola, vedenie.

Každý manažér by mal spĺňať určité predpoklady na to, aby mohol vykonávať svoju prácu. To sa týka manažérov špecialistov aj generalistov. Projektový manažér ako typ manažéra – špecialistu, musí okrem všeobecných vedomostí, zručností a schopností disponovať ešte takými, ktoré mu umožnia dobre a správne vykonávať prácu na projekte.

V príspevku pojednávame o charakteristikách a osobnosti manažéra (ako všeobecnej pozície) a projektového manažéra, zaoberáme sa profilom projektového manažéra, jeho vedomosťami, vlastnosťami, schopnosťami a zručnosťami. Rozoberáme rôzne typy projektových manažérov, pričom za kľúčovú kompetenciu manažéra považuje jeho schopnosť alebo talent jednat' s ľuďmi, povzbudzovať, inšpirovať, motivovať a usmerňovať projektový tím v záujme dosahovania excelentných výsledkov a udržiavania dobrých a zdravých pracovných vzťahov.

## 1. Manažér – charakteristika a osobnosť manažéra

Manažér je človek, ktorý riadi podnik a vedie ľudí, ktorí v ňom pracujú. V. T. Míka (2006, s. 132) píše o štruktúre vlastností osobnosti manažéra tak, že osobnosť manažéra posudzuje v štyroch oblastiach:

- aktivačno-motivačné vlastnosti – postoje, záujmy, ašpirácie, hodnoty, ideály ap.,
- sebaregulačné vlastnosti – vôľa, svedomie, disciplinovanosť,
- výkonové vlastnosti – fyzické vlastnosti, inteligencia, tvorivosť, všeobecné a odborné znalosti, riadiace schopnosti (analyzovať, prognózovať, rozhodovať, viesť, kontrolovať),
- sociálno-vzťahové vlastnosti – potreba mať vplyv, potreba a schopnosť kooperácie, komunikačné schopnosti (sociálne kompetencie).

Autor V. Mařádek (2008, s. 85) opisuje štyri typy orientácie manažéra (osobná a neosobná orientácia a orientácia na svet ľudí a svet vecí). Vytvorením štyroch kvadrantov potom rozoznáva: chladného administrátora, ľudsky neobratného administrátora, mafiána a neformálneho lídra. Chladný administrátor predstavuje kombináciu vecnej a osobnej orientácie, pričom takýto manažér realizuje vo vedúcej funkcii svoje osobné ambície a nato používa chladný, vecný a neosobný prístup. Ľudsky neobratný administrátor vznikne spojením vecnej a neosobnej orientácie. Primárne potom sleduje ciele a záujmy organizácie a pritom uňho prevažuje vecný prístup a záujem o svet ľudí. Mafián v sebe spája osobnú orientáciu a orientáciu na svet ľudí. Tento manažér majstrovsky využíva svet ľudí na svoje osobné, sebecké ciele, a to niekedy až za hranicu zákona. Neformálny líder sa „rodí“ z kombinácie neosobnej orientácie manažéra a orientácie na svet ľudí. Ide o takmer ideálny manažérsky typ, ktorý primárne sleduje záujmy organizácie a do svojho úsilia obratne zapája aj svojich spolupracovníkov.

Každý manažér má svoj štýl riadenia podniku a vedenia ľudí. Niektorý sa orientuje na plnenie úloh a dosahovanie výkonov, iný zase na vytvorenie dobrej pracovnej atmosféry a podporu iniciatívy ľudí (zamestnancov). Treba povedať, že uplatňovaný štýl riadenia podniku a vedenia ľudí bude závisieť od viacerých faktorov, predovšetkým od konkrétnej situácie, miery naliehavosti plnených úloh, ale tiež od osobnosti manažéra, podnikovej kultúry, počtu zamestnancov a iných. V zásade by však manažér mal disponovať takými kvalitami, ktoré mu umožnia plniť úlohy a dosiahnuť ciele, a zároveň i povzbudzovať a motivovať svoj tím a vytvárať vhodnú pracovnú atmosféru. Manažér by mal byť nielen riadiacim zamestnancom, ale pre „svojich“ ľudí i vodcom.

Potvrzuje to i autorka L. Rejmanová Průšová (2010, s. 55), ktorá si kladie otázku, či bude v kurze nové správanie manažéra. Pýta sa, k čomu má byť manažér spôsobilý okrem toho, že jeho hlavnou úlohou je riadiť projekty a viesť ľudí vo svojom tíme na dosiahnutie žiaducich výsledkov. Podľa autorky, manažér by mal byť schopný určitého nadhľadu, vedieť analyzovať a vyhodnocovať, hľadať riešenia a rozhodovať, v posledných rokoch i správne komunikovať. Rovnako vyzdvihuje schopnosť (seba)prezentácie, vyjednávania, asertívnej komunikácie a vedenia ľudí podľa ich štýlu správania a konania. Tvrdí však, že kríza, ktorá spoločnosť postihla, nie je krízou ekonomickou, ale skôr morálnou. Pýtajú sa, zdôrazňuje: „Nie je na nás, manažéroch, aby sme sa pre svoj tím stali predovšetkým vzormi etického správania? Môže však byť vzorom človek, ktorý síce vie rozhodovať a prideľovať úlohy, ale ktorý je nemorálny nielen vo svojom profesnom, ale i súkromnom živote?“ A ďalej potvrdzuje, že pokiaľ budeme chápať svoju rolu manažéra ako poslanie vodcu, ktorý nielen ukáže smer, ale nastaví vzorec správania pre svoj tím, že je to správna cesta vpred.“

Tieto názory jasne dokazujú, že jednou zo základných vlastností manažéra by mala byť jeho morálna a sociálna zrelosť. Ideálne by manažér mal byť neformálnym lídrom, ktorý

je pre ostatných zamestnancov vzorom, hodným napodobenia. Svojimi vlastnosťami by mal dokazovať, že právom obsadzuje manažérsku pozíciu a dokáže využiť svoj vplyv na splnenie stanovených cieľov, úloh a zároveň zachovanie optimálnej pracovnej klímy a udržanie pracovných vzťahov.

Aké sú alebo mali by byť konkrétne kompetencie manažéra? M. Kubeš, D. Spillerová a R. Kurnický (2004, s. 35) ich delia do štyroch skupín: tímové, funkčné, vodcovské a manažérske.

Kľúčové kompetencie podľa autorov slúžia na opis prejavov správania, ktoré sú pre všetkých zamestnancov dôležité. Prispievajú k firemným hodnotám, k potrebnej firemnej kultúre a k očakávanému výkonu. Tímové opisujú špecifické schopnosti a charakteristiky tímu ako pracovnej jednotky. Sú dôležité pre organizácie, ktorých práca je založená na výkone jednotlivých tímov a ktoré sa niekedy môžu zameriavať na hodnotenie a rozvoj celých tímov. Každý člen bunky je pripravený vykonávať akúkoľvek úlohu, ktorá je v zodpovednosti celej skupiny. Medzi tímové kompetencie patria napríklad: stanovenie spoločných cieľov, stanovenie priorít, definovanie rolí, vytváranie efektívneho pracovného servisu. Funkčné opisujú viac špecializované vedomosti a schopnosti, potrebné na pozíciách ako projektový manažér, výrobný inžinier alebo vedúci oddelenia služieb zákazníkom. Vodcovské a manažérske zabezpečujú vytváranie vzťahov a ich vedenie.

Nie je možné striktné povedať, ktoré kompetencie sú pre manažéra dôležitejšie a ktoré menej. Kľúčové kompetencie sú mimoriadne významné, pretože práve manažéri sú nositeľmi podnikovej kultúry, vo veľkej miere ovplyvňujú správanie sa zamestnancov. Rovnako i tímové, pretože stanovovanie cieľov, priorít musí byť jednou zo základných schopností manažéra. Podobne funkčné, ktoré zastupujú špecializované odborné vedomosti a schopnosti. A v neposlednom rade vytváranie vzťahov a vedenie ľudí je jedným zo základných predpokladov fungujúceho pracovného tímu a splneného pracovného výsledku. Je na manažerovi, aby zvážil svoje predpoklady a v prípade potreby vedomosti a zručnosti, ktoré potrebuje doplnil buď sebarozvojom alebo ďalším vzdelávaním.

Ktoré z kompetencií sú nevyhnutné, aby mohol svoju prácu vykonávať projektový manažér? Aké musí spĺňať predpoklady? Ako sa líšia vlastnosti, vedomosti, schopnosti a zručnosti projektového manažéra od vlastností, vedomostí, schopností a zručností iných manažérskych pozícií?

Napríklad J. Veber (2000, s. 253) tvrdí, že „predmet, rozmer, charakter manažérskej práce sa do istej miery bude líšiť v závislosti na úrovni, na ktorej manažér pracuje (top manažment verzus prevádzková úroveň), na charaktere manažérskeho miesta (marketingový manažér verzus majster), na veľkosti firmy, oblasti jej pôsobenia atď.“ Preto je podľa autora veľmi obtiažne vytipovať spoločné rysy manažérskej práce, ktoré by bolo možné považovať za univerzálne.

## **2. Projektový manažér a jeho profil**

Projektový manažér je manažér zodpovedný za projekt. V projektovom tíme býva hierarchicky najvyššie. Projektový manažér je zvyčajne človek s vysokoškolským vzdelaním I. alebo II. stupňa, ktorého typické pracovné činnosti sú:

- zodpovednosť za riadenie projektu počas jednotlivých fáz projektu,
- definovanie cieľov projektu na základe požiadaviek zákazníka,
- vypracovanie detailného harmonogramu prác,
- vybudovanie projektového tímu, voľba členov tímu,
- organizovanie, koordinovanie a motivovanie členov projektového tímu,
- komunikovanie s členmi projektového tímu, s dodávateľmi, sponzorom projektu i vedením podniku,

- kontrolovanie dodržiavania harmonogramu prác, stanoveného rozpočtu a kvality výsledkov projektu,
- zastupovanie podniku pri rokovaníach s externým prostredím,
- vedenie rozpočtovej a zdrojovej stránky projektov a iné.

Manažovať projekt, znamená nielen sa zaoberať technickou či organizačnou stránkou projektu, ale predovšetkým tiež behaviorálnou. Manažovať projekt, to predpokladá schopnosť vybudovať a viesť projektový tím, komunikovať s ľuďmi, motivovať ich, a rovnako podľa potreby prikazovať či delegovať.

Je však rozdiel, v akej oblasti (branži) projektový manažér pôsobí. Najčastejšie je možné stretnúť sa s obsadzovaním pozície IT projektového manažéra (alebo projektového manažéra v oblasti softvéru), ďalej projektového manažéra v stavebníctve a projektového manažéra v iných oblastiach podnikania (napríklad priemyselná výroba, banková sféra, finančníctvo, telekomunikácie, obchodné siete a podobne).

Na to, aby sme zistili, aké vedomosti, vlastnosti, schopnosti a zručnosti potrebuje práve projektový manažér, sme analyzovali približne 45 inzerátov na obsadzované pozície projektového manažéra z rôznych profesijných portálov. Voľné pracovné miesta ponúkali podniky z rôznych odvetví, oblastí podnikania.

Z výsledkov analýzy vyplynulo, že priemerný projektový manažér by mal mať ukončené stredoškolské, ale častejšie vysokoškolské vzdelanie I. alebo II. stupňa. Okrem základných úloh na projekte ako riadenie projektových prác (príprava, koordinovanie, vyhodnocovanie prideleného projektu alebo projektov), zodpovednosť za daný projekt, dozor a kontrola (termíny, kvalita a podobne), komunikácia so zainteresovanými stranami, je v jeho náplni práce tiež zúčastňovanie sa osobných stretnutí s klientmi, vedenie rokovaní s dodávateľmi a ich výber v spolupráci s investormi, príprava cenových ponúk, zasielanie cenových dopytov potenciálnym dodávateľom, vypracovávanie týždenných a mesačných reportov, a tiež spolupráca pri preberaní diel. Rovnako je zodpovedný za výber členov a budovanie projektového tímu, pridelenie úloh členom tímu a sledovanie ich plnenia, za prezentovanie priebežných a konečných riešení klientom.

Profil projektového manažéra, alebo vedomosti, vlastnosti, schopnosti a zručnosti potrebné na výkon tejto funkcie sú čitateľné z tabuľky 1.

**Tabuľka 1 Vlastnosti, vedomosti, zručnosti a schopnosti projektového manažéra**

<b>Vedomosti, vlastnosti, schopnosti a zručnosti projektového manažéra</b>
VŠ vzdelanie technického alebo ekonomického smeru.
Organizačné schopnosti, komunikačné a prezentačné schopnosti.
Vysoké pracovné nasadenie a „ťah na bránu“.
Dôslednosť, zmysel pre detail, starostlivosť, zodpovednosť.
Analytické, systémové a kritické myslenie.
Proaktívny prístup, iniciatíva, schopnosť presadiť sa a schopnosť riešiť problémy.
Dynamická, ambiciózna, samostatná osobnosť.
Flexibilita, orientácia na zákazníka, odolnosť voči stresu.
Ochota cestovať.
Ochota sa vzdelávať.
Schopnosť strážiť a dodržiavať časový plán, silný „time management“.
Schopnosť pracovať v tíme, motivovať a hodnotiť členov projektového tímu.
Skúsenosti s vedením ľudí (min 1. – 2 roky).
Skúsenosti s koordináciou a riadením zdrojov, dodržiavanie rozpočtu projektu.



Skúsenosti s projektovým manažmentom (min. 2 – 5 rokov).
Skúsenosti s vývojom softvéru (v softvérových, IT projektoch).
Skúsenosti s prácou v medzinárodnom prostredí, tíme /medzinárodne pôsobiace podniky/.
Práca s PC na pokročilej úrovni (MS Office – Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Sharepoint).
Ďalšie PC znalosti - .NET, SQL, C/C++, PHP, PERL, XML, Java.
Znalosť daného odvetvia (banky, poisťovne, finančné inštitúcie, softvérové a telekomunikačné organizácie).
Znalosť minimálne 1 svetového jazyka (podmienka – anglický jazyk, prípadne NJ, RJ, ai.).
Znalosť metodológie projektového manažmentu – základy PMI, Prince2, PMBoK.
Metódy a techniky softvérového vývoja – RUP, XP, SCRUM.
Znalosť MS Project.
Vodičský preukaz skupiny B.

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Kompetencie projektového manažéra vymedzuje napríklad v Českej republike Národní standard kompetencí projektového manažéra (2010), ktorý kompetenciou rozumie súbor znalostí, osobných prístupov, schopností a súvisiacich skúseností, ktoré sú pre úspech v určitej pozícii potrebné a vymedzuje tri oblasti kompetencií projektového manažéra – oblasť technických, behaviorálnych a kontextových kompetencií.

F. Múčka (2006) tvrdí, že projektový manažment je najlepší spôsob, ako moderne rozbiť zabehaný a funkčný systém práce ľudí vo firme. Podľa neho, skeptici vidia v projektovom riadení iba ďalší mechanizmus, ktorý vymysleli konzultanti, aby odľahčili účty svojich klientov. Na devalvácii a sprofanovaní tohto pojmu sa podieľajú aj mnohé firmy, ktoré vypisujú výberové konania práve na obsadenie postov projektových manažérov. Podľa autora, za honosne znejúcimi funkciami sa občas ukrývajú úlohy a kompetencie porovnateľné s prácou bežného líniového manažéra či špecialistu. Alebo aj účtovníčky či údržbára.

Aká by teda mala byť charakteristika projektového manažéra? Porovnanie charakteristík všeobecnej a projektovej manažérskej pozície ponúka tabuľka 2.

**Tabuľka2 Porovnanie charakteristík všeobecnej a projektovej manažérskej pozície**

	Všeobecné charakteristiky manažéra	Charakteristiky manažéra špecifické pre projektové riadenie
<b>Osobné</b>	Autorita a charizma.	Autorita a charizma.
	Mravné kvality a sociálna zrelosť.	Mravné kvality a sociálna zrelosť.
	Bezúhonnosť, čestnosť a poctivosť.	Bezúhonnosť, čestnosť a poctivosť.
	Zásadovosť, rozhodnosť.	Zásadovosť, rozhodnosť.
	Dôslednosť, presnosť, zmysel pre detail.	Dôslednosť, presnosť, zmysel pre detail.
	Zdvornosť, ohľaduplnosť.	Zdvornosť, ohľaduplnosť.
	Iniciatíva, cieľavedomosť, proaktívny prístup.	Iniciatíva, cieľavedomosť, proaktívny prístup.
	Vytrvalosť. Flexibilita.	Vytrvalosť. Flexibilita.
	Samostatnosť, ambicióznosť.	Samostatnosť, ambicióznosť.
	Zodpovednosť a starostlivosť.	Zodpovednosť a starostlivosť.
	Vysoké pracovné nasadenie a ťah na bránu.	Vysoké pracovné nasadenie a ťah na bránu.
<b>Odborné vedomosti</b>	Vzdelanie /spravidla VŠ vzdelanie I. alebo II. stupňa/ a ďalšie vzdelávanie.	Vzdelanie /spravidla VŠ vzdelanie I. alebo II. stupňa/ a ďalšie vzdelávanie.
	Vedomosti z oblasti ekonómie, obchodu, personalistiky. Základy práva.	Vedomosti z oblasti ekonómie, obchodu, personalistiky. Základy práva.
	Príslušné vzdelanie v danej oblasti podnikania (v odvetví).	Príslušné vzdelanie v danej oblasti podnikania (v odvetví).

<b>Praktické zručnosti a schopnosti</b>	Správne riadiace praktiky – rozhodovanie, delegovanie, plánovanie, kontrolovanie.	Správne riadiace praktiky – rozhodovanie, delegovanie, plánovanie, kontrolovanie.
	Organizačné, prezentačné a komunikačné zručnosti.	Organizačné, prezentačné a komunikačné zručnosti.
	Techniky ovplyvňovania ľudí – presvedčovanie, autorita, kreativita.	Techniky ovplyvňovania ľudí – presvedčovanie, autorita, kreativita.
	Tímové zručnosti. Schopnosť motivovať a hodnotiť členov tímu.	Tímové zručnosti. Schopnosť motivovať a hodnotiť členov projektového tímu.
	Technické a IT zručnosti /Win, internet/.	Technické a IT zručnosti /Win, internet/.
	Práca s PC na pokročilej úrovni (MS Office – Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Sharepoint).	Práca s PC na pokročilej úrovni (MS Office – Excel, Word, PowerPoint, Outlook, Sharepoint).
	Znalosť minimálne 1 svetového jazyka (podmienka – anglický jazyk, prípadne NJ, RJ, ai.).	Znalosť minimálne 1 svetového jazyka (podmienka – anglický jazyk, prípadne NJ, RJ, ai.).
		Ďalšie PC znalosti - .NET, SQL, C/C++, PHP, PERL, XML, Java.
<b>Ďalšie vlastnosti, schopnosti, zručnosti</b>	Analytické, systémové a kritické myslenie.	Analytické, systémové a kritické myslenie.
	Schopnosť riešiť problémy.	Schopnosť riešiť problémy.
	Schopnosť strážiť a dodržiavať časový plán, silný time management.	Schopnosť strážiť a dodržiavať časový plán, silný time management.
	Ochota cestovať a vzdelávať sa.	Ochota cestovať a vzdelávať sa.
	Skúsenosti s vedením ľudí.	Skúsenosti s vedením ľudí (min 1. – 2 roky).
	Vodičský preukaz skupiny B.	Vodičský preukaz skupiny B.
	Skúsenosti s prácou v medzinárodnom prostredí /medzinárodne pôsobiace podniky/.	Skúsenosti s prácou v medzinárodnom prostredí /medzinárodne pôsobiace podniky/.
	Znalosť daného odvetvia (banky, poisťovne, finančné inštitúcie, softvérové a telekomunikačné organizácie).	Znalosť daného odvetvia (banky, poisťovne, finančné inštitúcie, softvérové a telekomunikačné organizácie) v kontexte projektového manažmentu.
		Skúsenosti s projektovým manažmentom (min. 2 – 5 rokov).
		Skúsenosti s vývojom softvéru (v softvérových, IT projektoch).
	Znalosť metodológie projektového manažmentu – základy PMI, Prince2, PMBoK.	
	Metódy a techniky softvérového vývoja – RUP, XP, SCRUM	
	Znalosť MS Project.	

Zdroj: Vlastné spracovanie.

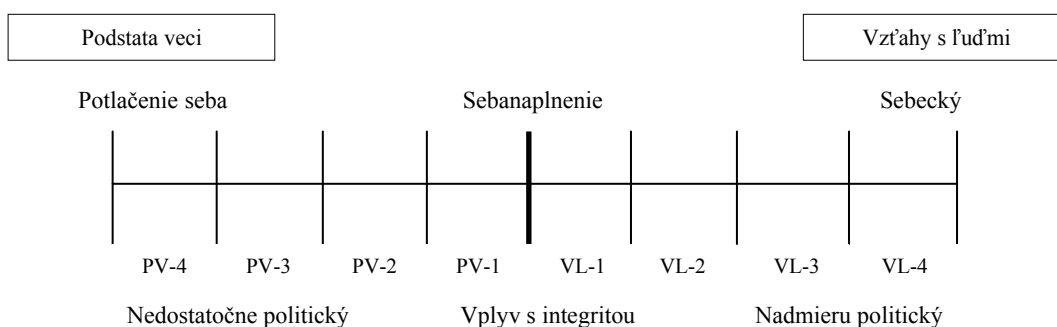
Z tabuľky vyplýva, že množstvo vedomostí, vlastností, zručností i schopností potrebných na uvedených manažérskych pozíciách sa vzájomne prelína, no pre projektového manažéra sú typické i niektoré ďalšie vlastnosti, schopnosti či zručnosti, ktoré podniky pri obsadzovaní uvedenej pozície považujú za kľúčové. Predovšetkým je to znalosť metodológií a metodík súvisiacich s projektovým manažmentom /PMI, Prince2, PMBoK/, ale tiež skúsenosti na projektovej manažérskej pozícii, obvykle 2 – 5 rokov a praktická zručnosť ovládania softvérového aplikačného vybavenia pre projektový manažment.

Kritériá kladené na manažéra projektu bývajú rôzne. Napríklad autori T. Sabol a P. Macej (2001, s. 60) ich klasifikujú do piatich skupín: vzdelanie a skúsenosti, technické znalosti, interpersonálne zručnosti, manažérske zručnosti. Autori zdôrazňujú i tzv. leadership (líderstvo), pričom tvrdia, že požiadavka kladená na manažéra byť vodcom, lídrom znamená mať víziu, byť tvorivý, dynamický, cieľavedomý, vytrvalý, komunikatívny, s analytickým myslením aj intuíciou, riadiť sa hodnotami, byť konzistentný vo svojom správaní a mať zároveň charizmu.

### 3. Kľúčové faktory úspechu projektového manažéra

Projektový manažér je základným článkom, ovplyvňujúcim často úspech alebo neúspech projektu. V duchu hesla: „Reťaz je taká silná ako jej najslabší článok“, je potrebné uvažovať aj pri skúmaní profilu projektového manažéra. Projektový manažér je vodca, ktorého nasledujú ostatní členovia projektového tímu. Ovpľyňuje pracovnú atmosféru, iniciatívu členov projektového tímu, ovplyvňuje pracovnú disciplínu, nasadenie, motiváciu a organizáciu práce. Dokazuje to J. Ondáš (2011), podľa ktorého mnoho projektov zlyháva nie preto, že ich autori a realizátori nemajú pravdu, ale preto, že nedokážu o tejto pravde presvedčiť tých, ktorých sa výsledky projektov dotýkajú najviac. Ľudí. A to nielen ľudí v projektovom tíme, ale následne i ostatných zainteresovaných strán (ostatní zamestnanci podniku, zamestnanci zákazníka, dodávateľa, zamestnanci externých inštitúcií a podobne). Fakt, že je manažér vodcom, neznamená automaticky úspech projektu. Píšu o tom i J. Doležal, P. Máchal a B. Lacko (2009, s. 271), ktorí tvrdia, že „vodcovstvo samo o sebe negarantuje úspech. Avšak jeho absencia je tou najčastejšou príčinou neúspechu projektov. Bez dobrého vedenia nie je možné očakávať, že projekty povedú k excelentným a udržateľným výsledkom“.

Rovnako aj R. Chudoba (2011) argumentuje, že „kľúčovou kompetenciou pre úspech projektu je schopnosť pracovať s ľuďmi“. Autor rozdeľuje projektových manažérov podľa ich organizačnej inteligencie. Uvádza škálu organizačnej inteligencie – typ nepríliš politický, vplyvný typ s integritou (zameraný viac na podstatu veci alebo zameraný viac na vzťahy s ľuďmi) až po typ nadmieru politický (obrázok 1).



Obrázok 2: Škála organizačnej inteligencie.  
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa R. Chudobu, 2011.

Na základe škály organizačnej inteligencie R. Chudoba (2011) rozdeľuje projektových manažérov na štyri typy, podľa toho, do ktorého poľa na uvedenej škále patria. V tabuľke 3 uvádzame charakteristiky jednotlivých typov.

Tabuľka 3 Škála organizačnej inteligencie

Nepríliš politický	Vplyv s integritou – zameraný na podstatu veci	Vplyv s integritou – zameraný na vzťahy ľuďmi	Nadmieru politický
PV-4 a PV-3	PV-2 a PV-1	VL-1 a VL-2	VL-3 a VL-4
Organizačnú politiku považuje za nemorálnu, koná nepremyslene.	Pohybuje sa v politickej aréne, ale berie to iba ako prostriedok k dosiahnutiu cieľa, tieto zručnosti ešte celkom nezískal.	Aktívny „politik“, práca so vzťahmi ho energizuje a baví, je to adrenalin.	Rýchle zmeny moci. Môže byť agresívny, prezieravý vtedy, keď nerešpektuje Vašu moc alebo vzťahy.
Politiku neznáša a odmieta, býva často podceňovaný.	K ovplyvneniu druhých využíva podstatu, hodnoty a výsledky, pretože moc je definovaná ako podstata.	Sieť vzťahov, pozície a zviditeľnenie využíva k ovplyvňovaniu, pretože moc je definovaná ako postavenie a teritórium.	Až príliš uhladený, systém využíva ku svojmu prospechu, jedná za chrbtom ostatných.

Nevyčnieva, často sa dostáva do role obete, nemá dostatočne rozvinú sieť vzťahov.	Verí, že myšlienky, logika, kvalita, estetika a výsledky sú nevyhnutné.	Verí, že image a vnímanie sú nevyhnutné.	Príliš sa stotožňuje s rolou „hráča“ a „ovplyvňovateľa“, vytvára okolo seba ovzdušie nedôvery, piedestály sa môžu kývať.
Nezaoberá sa budovaním vzťahov, nepropaguje sa, vyhýba sa funkciám.	Koncentrácia na vykonávanie správnych vecí s vysokou integritou pre spoločnosť a ostatných.	Zameriava sa na úspech, náladu, že to zvládne, dosiahnutie.	Neustále manipuluje a manévruje.
Nevie, čo sa kedy deje, nedostatočné povedomie o sebe a jednotke. Žiadny vedomý plán pre „riadenie rádiových vln“.	Pri zdôvodňovaní sa opiera o fakty, logiku, myšlienky a intuíciu.	Pri zdôvodňovaní sa opiera o koalície, siete vzťahov a názory.	Je hypersenzitívny ohľadom svojho ega a teritória, obviňuje druhých a vyhovára sa, príliš zřejmé.
Naivný, príliš otvorená agenda, chýba verbálna disciplína, negatívne sa u ľudí zapisuje.	Zameranie sa na trvalé zlepšovanie a spätnú väzbu, nie je taký uhladený či prirodzený rečník.	Zameranie na účinnú prezentáciu a podanie, menej vytrvalý pri získavaní trvalej spätnej väzby.	Pripisuje si úspechy a vychvaľuje sa.
„Svätejší než Vy“ s hodnotami, spravodlivosťou a partičkou založenou na morálke.	Otvorená agenda, ale zdieľa ju premyslene.	S agendou pracuje strategicky, tak ako to zodpovedá danej situácii.	Bratříčkovanie, nespravodlivá priazeň kamarátom.
Príliš silné presvedčenie o svojej „pravde“, nápady/projekty môže presadzovať až príliš neohľaduplne.	Využíva oficiálne cesty a protokol. Rešpektuje pozíciu.	Vie, ako využiť systém, bez toho, aby jednal nečestne alebo podvádzal.	„Chlapské“ rozhodnutia, vôbec nie založená na kompetenciách, príliš lojálny.
Berie na seba vinu, prospech jeho tímu ide na úkor spoločnosti.	Úspech dosahuje tým, že sa o ňom vie, že má dobré nápady, výsledky a dôveryhodnosť.	Úspech dosahuje pomocou siete vzťahov a diplomacie.	Vytvára tajné dohody, vylučujúce koalície.
Slepá lojalita a falošná pohoda, keď si ostatní ešte nezískali dôveru. Ľahko podvedený.	Verí v meritokraciu, odmeriava výsledky.	Vie, že rozhodnutia je možné vykonať na základe mnohých faktorov.	Môže sabotovať ostatných.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa R. Chudobu, 2011.

Za jeden z kritických faktorov úspechu projektu bývajú považovaní ľudia – projektový tím. Projektový tím bez svojho „kormidelníka“ v podobe projektového manažéra je však neúplný, je to práve projektový manažér, ktorého kompetentnosť alebo nekompetentnosť rozhoduje o výsledkoch celého tímu. Projektový manažér je neoddeliteľná súčasť tímu a jeho úspech je aj úspechom tímu (to platí, prirodzene, aj naopak). Manažér projektu môže byť predpokladom úspechu, ale tiež príčinou neúspechu.

Kľúčovým faktorom úspechu projektového manažéra je teda okrem jeho profilu (vedomostí, osobných vlastností, praktických zručností a schopností) predovšetkým práca s ľuďmi, umenie alebo talent ľudí inšpirovať, povzbudzovať, motivovať k vysokým pracovným výkonom. Stať sa neformálnym projektovým lídrom musí byť cieľ každého projektového manažéra.

## Záver

Projektový manažér ovplyvňuje výsledky projektového tímu, jeho kvality sú často predpokladom úspechu projektu, no jeho nekvality môžu predstavovať významnú bariéru zvyšovania výkonu tímu a dosahovania stanovených cieľov projektu. Je projektový manažér ako každý iný manažér? Je to človek, ktorého profil sa v mnohom prelína s profilom iných

manažerských pozícií, no zároveň má svoje špecifiká, ktoré v oblasti projektového manažmentu môžu predstavovať kľúčové kompetencie. Ich rozvíjaním a uplatnením v projektovom tíme môže projektový manažér prispieť k úspešnému ukončeniu projektu.

### Zoznam bibliografických odkazov

1. DOLEŽAL, J., MÁCHAL, P., LACKO, B. et. al. 2009. *Projektový management podle IPMA*. Praha : Grada Publishing, 2009. 512 s. ISBN 978-80-247-2848-3.
2. CHUDOBA, R. 2011. Organizační inteligence pro projektové manažery. In *Riadenie zmien v organizáciách – 5. ročník konferencie Projektový manažment* [online]. 2010 [cit. 2010-11-02]. Dostupné na internete: <[http://www.efocus.sk/images/uploads/Chudoba\\_2011.pdf](http://www.efocus.sk/images/uploads/Chudoba_2011.pdf)>
3. KUBEŠ, M., SPILLEROVÁ, D., KURNICKÝ, R. *Manažerské kompetence : Způsoblosti vyjimečných lidí*. Praha : Grada Publishing, 2004. 184 s. ISBN 80-247-0698-9.
4. ONDÁŠ, J. 2011. Project Management verzus Change Management. In *Riadenie zmien v organizáciách – 5. ročník konferencie Projektový manažment* [online]. 2010 [cit. 2010-11-02]. Dostupné na internete: <[http://www.efocus.sk/images/uploads/Ondas\\_2011.pdf](http://www.efocus.sk/images/uploads/Ondas_2011.pdf)>
5. MAŘÁDEK, V. 2008. Čtyři typy manažerů. In *Moderní řízení*. ISSN 0026-8720, 2008 roč. XLIII., č. 6, s. 85.
6. MÍKA, V. T. 2006. *Základy manažmentu. Virtuálne skriptá. Vybrané prednášky pre študentov externého štúdia FŠI ŽU*. [online]. Žilina : Fakulta špeciálneho inžinierstva ŽU, 2006. 133 s. [cit. 2011-11-03]. Dostupné na internete: <[http://fsi.uniza.sk/kkm/publikacie/mika\\_ma.html](http://fsi.uniza.sk/kkm/publikacie/mika_ma.html)>. ISBN 978-80-88829-78-2.
7. MÚČKA, F. 2006. Ako zvíťaziť nad projektovým manažmentom. In *Trend* [online]. 2006 [cit. 2011-11-07]. Dostupné na internete: <<http://podnikanie.etrend.sk/podnikanie-riadenie/ako-zvitazit-nad-projektovym-manazmentom.html>>.
8. REJMANOVÁ PRŮŠOVÁ, L. 2010. Bude v kurzu nové chování manažera? In *Moderní řízení*. ISSN 0026-8720, 2010, roč. XLV., č. 3, s. 55.
9. SABOL, T., MACEJ, P. 2001. *Projektový manažment*. Košice : Technická univerzita, 2001. 289 s. ISBN 80-7099-775-3.
10. VEBER, J. et. al. 2000. *Management. Základy, prosperita, globalizace*. Praha : Management Press, 2000. 700 s. ISBN 80-7261-029-5.
11. Národní standard kompetencí projektového řízení. 2010.

### Autorky

Ing. Marcela Koval'ová, PhD.  
Ekonomická fakulta UMB  
IMS so sídlom v Poprad  
Francisciho 910/8  
058 01 Poprad, SR  
tel.: 052/426 23 26  
e-mail: [marcela.kovalova@umb.sk](mailto:marcela.kovalova@umb.sk)

Ing. Gabriela Kormancová, PhD.  
Ekonomická fakulta UMB  
Katedra ekonomiky a manažmentu podniku  
Tajovského 10  
975 90 Banská Bystrica, SR  
tel.: 048/4462718  
e-mail: [gabriela.kormancova@umb.sk](mailto:gabriela.kormancova@umb.sk)

# Finančný dodávateľský reťazec – nový trend v riadení pracovného kapitálu<sup>98</sup>

Financial supply chain – new trend in working capital management

*Peter Krištofík*

**Anotácia.** Koncept finančného dodávateľského reťazca (FDR) sa zameriava na pohyb peňažných prostriedkov v štandardnom dodávateľskom reťazci. Manažment FDR umožňuje podnikom externý pohľad na celý reťazec. Tento holistický prístup sa zameriava na kooperáciu v rámci FDR medzi jednotlivými súčasťami tohto reťazca. Príspevok si kladie za cieľ nájsť rozdiely pri riadení pracovného kapitálu v malých a stredných podnikoch medzi holandskými a slovenskými podnikmi v stavebnom priemysle a nájsť tiež spôsoby, ako môžu malé a stredné podniky zlepšiť manažment pracovného kapitálu. Na výskum bola použitá metóda prípadovej štúdie umožňujúca lepšie pochopenie kontextu výskumu. Primárne údaje boli získané formou dotazníka a sekundárne z podnikových databáz. Výskum ukázal, že existujú značné rozdiely v spôsobe optimalizácie pracovného kapitálu v malých a stredných podnikoch na Slovensku a v Holandsku ako aj v spôsoboch uplatnenia konceptov FDR v týchto podnikoch.

**Summary.** Financial supply chain is all about the movement of money along the chain. To optimise these financial processes, Financial Supply Chain Management (FSCM) helps companies looking from a more external point of view to the whole chain. This holistic approach is focusing on collaboration with other parties within the chain. The paper is aimed at finding differences in Working Capital Management (WCM) between Small and Medium sized Enterprises within the Dutch and Slovakian construction industry. Furthermore, the focus of the research is on finding a way a Small and Medium sized Enterprise can improve its WCM. A Case Study research method is used, because a rich understanding of the context of the research is gained. The primary data of this research is obtained via questionnaires whereas the secondary data is collected and gathered via databases. Research has shown that there are big differences in the way working capital is optimised between SMEs within the Dutch and Slovakian construction industry as well as opportunities for application of FSCM.

**Kľúčové slová:** finančný dodávateľský reťazec, pracovný kapitál, optimalizácia, malé a stredné podniky

**Keywords:** financial supply chain, working capital, optimization, small and medium sized enterprises

## 1. Introduction

Most Small and Medium sized Enterprises tend to have higher amount of working capital than optimal, which is usually bad for the firm value. To lower the amount of working capital, WCM within these Small and Medium sized Enterprises could be improved or enhanced. However, to realise this improvement or enhancement, there should be enough possibilities for Small and Medium sized Enterprises offered. One of the newest is financial supply chain and its management.

Efficiencies among the physical supply chain have been there already for years. It will be more and more difficult for companies to find improvements concerning the movements of goods. However, the financial processes within the supply chain are far not as optimised as they probably could be. In this case we are talking about the financial supply chain. Financial supply chain is all about the movement of money along the chain. To optimise these financial processes, FSCM helps companies looking from a more external point of view to the whole chain. This holistic approach is focusing on collaboration with other parties within the chain. This research paper is aimed at finding differences in WCM between Small and Medium sized Enterprises within the Dutch and Slovakian construction industry. Furthermore, this research is aimed at finding a way a Small and Medium sized Enterprise can improve its

---

<sup>98</sup> Príspevok vznikol ako súčasť riešenia projektu VEGA 1/0967/11

WCM, as well as the products banks are offering to support this. By analysing the current ways of WCM among the selected group of SMEs within the Dutch and Slovakian construction industry and finding other ways to improve WCM, recommendations, as a result of analysing findings, can eventually be proposed.

In order to reach the main aim of the research – to find out how is the working capital optimised within Small and Medium sized Enterprises within the Dutch and Slovakian construction industry – we will try to answer three basic research questions within the paper:

- 1) How can a Small and Medium sized Enterprise improve its Working Capital Management by using the holistic approach?
- 2) How can bank products been used for Financial Supply Chain Management in the Dutch and Slovakian market?
- 3) What are the differences in Working Capital Management between Small and Medium sized Enterprises in the Dutch and Slovakian construction industry?

## **2. Literature review on working capital management and financial supply chain**

### **2.1 Working capital management**

The goal of WCM is to keep working capital on an optimal level. This optimal level is the level needed in order to meet the obligations of the company without having excessive levels of cash. WCM is concerned with the cash flows moving around the company and it is a big advantage if a company has a clear picture of where funds are required. A clear picture is namely necessary to have the cash flows as optimal as possible. Nevertheless, it is important to know that working capital levels differ between industries. Working capital would not exist if every product sold was distributed on the same days as the invoice was raised and paid.

WCM is not every company the same. The amount of necessary working capital depends on several factors. According to Mathur the amount of working capital a company requires largely depends on (Mathur, 2002, p. 14):

- Nature of business (e.g. automobiles)
- Seasonal character of industry (e.g. fans)
- Production policy (e.g. varying with peak and slack season)
- Market conditions (e.g. competition)
- Supply condition (e.g. materials)

However, WCM is not only concerned with payables and receivables. Turnover of inventory is also an important aspect. The longer inventory is held, the longer cash is tied up and will not be directly available for the company (Treasury Today, 2007).

Industries with complex supply chains and global operations typically have the largest potential for working capital savings (Stendevad et al., 2009). Due to the complexity in these industries, a lot of working capital is locked somewhere and this money can be better used for investments.

Eventually, an optimised WCM leads to win-win situations for both the buyers and the suppliers. Buyers want to increase transparency around the financial condition of strategic suppliers. Suppliers want to reduce customer risk related to receivables, with the ability to liquidate receivables to satisfy working capital needs and to manage their credit risk exposure to buyers.

Poor working capital performance is a symptom of a breakdown in business or financial processes that are also impacting on your ability to generate revenue and earnings (Sanders, 2006). This means that poor WCM eventually has a negative effect on generating revenue and earnings. Therefore, this statement shows how important good WCM is.

Based on Cronie, good WCM is providing the following benefits: reducing the working capital requirement enhances the balance sheet and reduces the need for short term borrowing. Furthermore, it improves financial ratios and therefore increasing the ability to obtain financing for more strategic purposes (Cronie, 2008). Poor WCM leads to less generation of revenue and earnings, while according to Cronie, good WCM will lead to improved financial ratios and enhances the balance sheet. This means, companies really have to take care of having a proper WCM.

Limitation concerning WCM is the currentness of assets and liabilities that enter into the domain of WCM (Bhattacharya, 2008, p. 5). If some assets are not as current as the liabilities used in the WCM, it can lead to difficulties to make proper decisions. Furthermore, the maturity period of an item can be different from company to company. According to Bhattacharya some companies have a maturity period of more than a year: In case of both current liabilities and current assets, there may be firms where maturity period of any of the items may be more than a year (Bhattacharya, 2008, p. 5).

A solution to the problem, Bhattacharya is stating, will follow the logic of 'natural business year'. Bhattacharya describes: If, therefore, we follow the logic of 'natural business year', then the true operating cycle of a business should be either the days of current assets or current liabilities whichever is higher. Only in such an operating cycle all current items will mature (Bhattacharya, 2008, p. 7).

## **2.2 Financial supply chain**

The financial supply chain can be broadly defined as follows: "The financial supply chain includes the movements of funds resulting from the physical supply chain (Salmia, 2008, p. 2)." Financial Supply Chain Management is about looking at how to optimise the working capital of a company not only from an internal point of view, but also from an external point of view (from the point of view of other parties within the chain). This optimisation can be achieved by collaboration in managing accounts payable, accounts receivable, cash and risk. Eventually, the goal is to obtain visibility over the purchase-to-order and order-to-cash processes. This can lead to efficiencies and cost savings throughout the chain. The better the parties know how and where the cash flows throughout the chain (in other words, better visibility), the more companies can optimise these flows. This optimisation can lead to efficiencies. Furthermore, cost savings can be realised by letting money flowing more efficient throughout the chain, the less working capital is needed. Less working capital needed means that less credits have to be obtained from the bank. This will lead to cost savings for all parties.

Companies are in general focusing on their supply chains when they are interested in the following issues (Krištofík, 2010):

- Obtaining visibility over all the processes involved in the financial supply chain.
- Increasing efficiencies throughout the chain.
- Reducing costs throughout the chain.
- Freeing up working capital by obtaining a clearer picture of where funds are required.
- Adopting a collaborative approach towards other parties in the chain.

Appropriate financing techniques are needed to benefit from the collaborative approach. That also counts for right liquidity structures. If the liquidity structures are all different within the chain then it can affect the benefits of FSCM in a negative way by not working as optimal as possible. Besides, efficient internal processes are required to optimise a financial supply chain, because if the internal processes are already not efficient, a chain in its total can for sure not be efficient. Efficient internal processes are therefore a requirement to optimise a financial supply chain. Furthermore, effective collaboration with financial partners is



a must, because all parties involved are dependent on each other to achieve an optimisation (Cronie, 2008).

FSCM brings many benefits for companies. One of the benefits of FSCM is that it can provide trading partners with access to an organization's system. By making these tools available – especially to smaller, less technically sophisticated suppliers – administrative and financial barriers are often removed (Lawson, 2009). Philipps, from the Deutsche Bank, adds to the statement of Lawson: Through improving the links between buyers, suppliers and banks in the supply chain, processes are made more efficient and fund visibility is improved (Philipps, 2009). Benefits can be found not only in removing barriers, but benefits can also be found in process efficiency improvements as well as in fund visibility improvements. Furthermore, according to Philipps, FSCM help stabilising relations between corporations and its suppliers. This helps keeping the supply chain running smoothly; especially when smaller suppliers can now get access to cheaper funding as they otherwise would not be able to do.

Furthermore, by improving efficiencies within the cash payment and cash collection processes, apparel organizations can reduce the overall cost per invoice or cost per transaction, as well as remove inherent errors. This will also help to free resources to manage exceptions such as delinquent customers. Further to this, CFOs will benefit by being able to better predict future cash inflows and outflows through integrated cash flow planning. They will also further increase efficiency within the finance function by reducing unnecessary duplication of certain administrative tasks (Lawson, 2009). FSCM is more beneficial for companies that have significant levels of outsourcing to low-cost countries.

Phillip Kerle finds management of information across the chain equally important as well. At heart of FSCM is management of working capital and financial flows, but equally important is management of information across the chain and the documents and data that support these flows (Kerle, 2008).

If a financial supply chain is not functioning well, it creates instability for both buyers and sellers. Instability will be created for buyers, because of an interruption to essential supplies. Instability will be created for sellers, because revenues and working capital could be put at risk.

Confusions of which approach to use for optimising the financial supply chain can also lead to a not well functioning financial supply chain. If different parties within the chain are using different approaches and products then the optimisation will not be as high as possible. The types of product on offer range from e-invoicing solutions to financing techniques, so it is important to be aware of the different approaches which can be employed to manage the supply chain and the different types of product which can be used.

Supplier relationships can also be a cause of not well functioning financial supply chain. This is due to the fact that it has to deal with both WCM and FSCM goals. Supplier relationships are one area where the discrepancy between the goals of working capital management and financial supply chain management is particularly apparent and it is on this point that many banks have focused when developing financial supply chain solutions (Křištofík, 2010).

### **3. Research methods**

This research is an inductive research, because it is about finding a new approach out of all the information gathered from selected companies via a questionnaire method. All this information will be analysed and eventually conclusions will be formulated. Out of these conclusions, recommendations will be proposed. Another reason why it is an inductive research is due to the fact that a theory is not tested as within a deductive research. This inductive research is exploratory, because the differences in WCM of SMEs within the Dutch and Slovakian construction industry will be discovered. Moreover, the knowledge of SMEs

within the Dutch and Slovakian construction industry about Financial Supply Chain Management (FSCM) and Supply Chain Financing (SCF) will be explored. Furthermore, the research will find out how a SME can improve their WCM by using the holistic approach, as well as how this approach can add value to a SME. Last, the research will explore how bank products can be used for FSCM within the Dutch and Slovakian construction industry. All differences are based on the average outcomes of the research findings per country. The unit of analysis is the Working Capital Management of SMEs within the Dutch and Slovakian construction industry.

A case study research method is used, because a rich understanding of the context of the research is gained. Furthermore, this research investigates a contemporary phenomenon, namely the way working capital is managed within SMEs. Robert K. Yin defines the case study research method as an empirical inquiry that investigates a contemporary phenomenon within its real-life context, when the boundaries between phenomenon and context are not clearly evident (Yin, 2009). It is a single real-life case based on an in-depth investigation of SMEs within the Dutch and Slovakian construction industry concerning their WCM. Multiple sources of evidence are used (questionnaire, interviews, internet, journals and articles), which enhances the construct validity. It enhances construct validity, because information is gathered from different sources.

The primary data of this research were obtained via interviews and questionnaires. The secondary data were collected and gathered mainly via databases. A questionnaire method in combination with interviews has been used to obtain the qualitative information. The qualitative information that is obtained via the questionnaire method is concerning their working capital management processes, methods and satisfaction, as well as their knowledge about FSCM and SCF.

The qualitative information obtained via interviews is concerning the experiences of SMEs within the Dutch construction industry with FSCM and SCF as well as their additional knowledge. Furthermore, in-depth information concerning their strategies concerning cash, accounts receivables and accounts payables is obtained via interviews.

A quantitative ratio analysis concerning the financial data (2008 – 2010) of SMEs within the Slovakian and Dutch construction industry is done as well in order to find any differences in the outcomes of the selected ratios. The financial data of the SMEs in the Dutch construction industry are gathered via the online database 'Company Info'. The financial data of SMEs within the Slovakian construction industry is obtained via the questionnaire (years 2008 – 2010).

#### **4. Research findings and conclusions**

In this section we provide the research findings which are structured according to research questions introduced above.

To answer the first question - how can a SME improve its Working Capital Management by using the holistic approach we found out that SME can improve its Working Capital Management by starting to collaborate with different parties within the chain. This is the thought behind the holistic approach. Companies should start seeing each other as partners instead of adversaries. Financial Supply Chain Management (FSCM) helps parties involved in the chain looking from a more holistic approach. A holistic approach helps companies considering the processes associated with the movement of the money. The focus is on the financial processes. This focus should be done not only from an internal point of view, but also from an external point of view (from the point of view of the other parties in the chain). FSCM can help SMEs obtaining credits easier, something that has been in general a problem for most of the SMEs since banks were more careful after the crisis. In the pre-crisis, SMEs

have benefited from the comparatively low financing costs; money was gladly available and cheap. However, after the crisis, SMEs were badly hit, because their financing costs increased. Collateral requirements increased and loan limits decreased. At the moment, SMEs are still having difficulties to get enough credits. Collaborating with other parties in the financial supply chain will help each other to obtain credits with an attractive rate.

A bit more than half of the SMEs within the Dutch construction industry that filled in the questionnaire were familiar with FSCM. The other companies never heard of it. Within the Slovakian construction industry, none of the companies that filled in the questionnaire was familiar with FSCM. In this case, there is already a big difference between the publicity of FSCM within the Netherlands and Slovakia. A reason for this might be that the Dutch economy is already more developed and further with introducing new ways to become more efficient.

More than one half of SMEs within the Dutch construction industry are familiar with FSCM, some of these companies know only the term and other companies know the main principle of FSCM. However, none of the companies know the whole idea behind FSCM. So it can be said that although more than the half knows about FSCM, all of them only know the basics. None of them was really aware of the details of FSCM. Furthermore, although 25 SMEs within the Dutch construction industry even know the main principle of FSCM, only 13 companies know the benefits of FSCM. Besides, of these SMEs, only five companies already talked with its suppliers and buyers about FSCM, while the others did not until now. This proves that FSCM is still in its infancies in the Netherlands.

Working capital is a major concern for all parties involved in the financial supply chain (also for the suppliers and vendors of a company). However, this will directly raise an issue that all of the parties have their own objectives which are contradictory to each other. Suppliers want to receive their payments as fast as possible; while buyers want to wait as long as possible to do the payments. There will always be just one winner in this situation (or the buyer or the supplier). Most of the time, the stronger party wins. This has negative effects on the other party. However, looking from a financial supply chain view, the consequences for the other parties within the chain should be considered as well. Maybe the supplier has to increase its prices due to extra costs it will face with by extending its payment terms. Eventually, it can even be that some suppliers will face so many financial difficulties that they will be driven out of business. This will have automatically a negative effect on the buyer, because it will lose one of its suppliers (maybe even its most important supplier). The approach introduced by Cronie (2008) mentions this problem as well and emphasises on the fact that there should be effective collaboration with financial partners. Therefore, different parties within the chain should start collaborating with each other instead of seeing each other as adversaries. Financial Supply Chain Management (FSCM) helps parties involved in the chain looking from a more holistic approach

Second research question was aimed on usage of bank products FSCM. Supply Chain Finance products are bank products that can be used for FSCM. There are two variants of Supply Chain Finance products. 'Factoring (Asset-Based Financing)' is the traditional and still the most used Supply Chain Finance variant in business. 'Supply Chain Financing (Buyer-Led Financing)' is the other Supply Chain Finance variant. The 'Asset-Based Financing' variant can take various forms. Examples are: selling receivables at a discount to a financial institution or using different stages in the supply chain, such as inventory, receivables and purchase orders as assets for loan collaterals. This variant is also known as 'Factoring'. However, the 'Buyer-Led Financing' is the Supply Chain Finance variant that this research is mostly focusing on and is also offered by the commercial banks. This variant is most suitable for FSCM, because of the collaboration that is necessary. It is led by buyers (customers) rather than sellers (suppliers). This is also mentioned by the theory of Kerle, 2009. This

variant is called 'Supply Chain Financing' (SCF) and is also known as 'reverse factoring' or 'supplier finance'. Furthermore, factoring is focussing on the supplier and the payments outstanding to the buyers of the supplier, while SCF is looking from the buyer's perspective. How to optimise the chain and make sure suppliers are having possibilities to obtain credits with attractive ratings.

As a result, none of the companies that filled in the questionnaire are part of a SCF programme. The reason is possibly that SCF is mainly invented for large corporate, because they are having a high creditworthiness. Banks are also mainly focusing on large corporate, because of the high creditworthiness. Furthermore, offering a SCF programme starts getting interesting for banks when 25 to 30 million Euros is flowing around between the buyer and its suppliers. SMEs are most of the time not reaching this amount. The creditworthiness of SMEs is compared to a large corporate lower, because the size is smaller which means they can easier go bankrupt than large corporate (portfolio thought). The size of a SME brings more risks along with it as well, which means a bank needs to hold a bigger capital buffer due to new regulations of Basel 3.

A challenge for banks, when offering Supply Chain Finance products, is to know the creditworthiness of the suppliers and the buyer. By focusing on the suppliers (which can be difficult, because there can be many) it is important to be aware of the risks the supplier is bringing along. How financially healthy is this supplier, its reliability and in which financial position is it at the moment etc. The theory of Wohlgeschaffen (2010) is mentioning this challenge for banks as well. Problems or risks that banks are facing with are that a supplier already received the money from the buyers bank (part of the SCF programme), but the buyer did not receive the products yet from its supplier. This means the bank is having a risk at that moment, because if the supplier suddenly goes bankrupt, they lose the money they have financed in the supplier. While the buyer did not get a product yet, they will not pay the bank for the product they have never received. Therefore, the creditworthiness of the suppliers is also very important. Furthermore, making companies aware of the benefits of the SCF programme is a challenge for banks. At the moment, for sure SMEs, still most of the time think of selling more to increase profit instead of optimising processes which will decrease costs and will increase profits. Another challenge is that companies most of the time think it will only bring financial benefits (lower financial costs). However, also process optimisation is one of the benefits of a SCF programme, something most of the companies are still not aware of.

With the third research question we focused on WCM in Netherlands and Slovakia. The interviewed SMEs within the Dutch construction industry never had contact with banks for only discussing working capital optimisation. In general, they did have indirectly contact with banks to talk about working capital, but that was most of the time then one of the several topics to talk about. Only ten companies make a yearly appointment with their bank to discuss the rate for financing the working capital.

Of the fifty SMEs within the Dutch construction industry, 30 companies were having a person within the company that is responsible for the working capital. Only seven companies were not having this (only 13 %). All of the SMEs within the Slovakian construction industry were not having a person within the company being responsible for the working capital. This percentage (100 %) is significantly higher than the 13 % of SMEs within the Dutch construction industry. Like analysed at cash management, this difference can be due to a difference in corporate governance of SMEs from both countries. It can be that owners of SMEs within the Slovakian construction industry are not expecting that there is somebody responsible for working capital. It can also be that priorities are different due to the corporate culture within the different companies. A SME within the Dutch construction industry can put

much more priority on working capital than a SME within the Slovakian construction industry, because they might put more priority on for instance winning the projects. Of all the SMEs within the Dutch construction industry that filled in the questionnaire, 60 % of the companies were decreasing accounts receivables to optimise their working capital. Increasing supplier relationships was done as well by quite some companies (seven). Of all the SMEs within the Slovakian construction industry that filled in the questionnaire, 14 companies decreased their accounts receivables to optimise their working capital. Nine companies were decreasing their inventory and 11 companies were using another way to optimise the working capital (other than the answer possibilities of this question). Both, SMEs within the Dutch and Slovakian construction industry, are optimising working capital by decreasing accounts receivables. However, 60 % of the SMEs within the Slovakian construction industry also decreased the inventory for working capital optimisation, whereas 47 % of the SMEs within the Dutch construction industry are increasing supplier relationships to optimise working capital. This is a difference in the way of optimising working capital among the two countries. The approach of the SMEs within the Slovakian construction industry is more focused on inventory, while SMEs within the Dutch construction industry are more focusing on supplier relationships.

## References

- 1) Bhattacharya, H., 2008. *Working Capital Management: Strategies and Techniques*. 2<sup>nd</sup> ed. New Delhi: PHI Learning Private Limited. (p. 5, 7, 10, 43, 154)
- 2) Bragg, S. M., 2010. *Treasury Management: The practitioner's Guide*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- 3) Cronie, G., 2008. ING Guide to Financial Supply Chain Optimisation. *ING Wholesale Banking* [Online]. Available from: <http://www.treasury-management.com/showarticle.php?article=1032>.
- 4) Grofčíková, J. 2010. Nástroje hodnotenia finančnej situácie podniku. In Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Finance a management v teorii a praxi. Ústí nad Labem : Universita Jana Evangelisty Purkyně, 30. 4. 2010. s. 23 – 29.
- 5) Kalouda, F., 2011. Finanční řízení podniku. Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., Plzeň.
- 6) Kerle, P., 2009. The Growing Need for Supply Chain Finance. *Demica* [Online]. Available from: <http://www.gtnews.com/article/7625.cfm>.
- 7) Kerle, P., 2008. Trends in Supply Chain Finance. *Demica* [Online]. Available from: <http://www.gtnews.com/financialsupplychain/default.cfm?s2=438>.
- 8) Kerle, P., 2007. The Role of Supply Chain Finance in Europe. *Demica* [Online]. Available from: <http://www.gtnews.com/article/6640.cfm>.
- 9) Krištofik, P., 2010. Challenges in the Financial Supply Chain. In Conference Day 2010 proceedings. Aachen: Verlag GmbH.
- 10) Lawson, 2009. Financial Supply Chain Management: Unleashing Capital to Make Gains. *Lawson* [Online]. Available from: <http://www.lawson.com/lpod/white+paper/english/13611>.
- 11) Mathur, S.B., 2002. *Working Capital Management and Control: Principles and Practice*. New Delhi: New Age International Ltd.
- 12) Philipps, F., 2009. Challenges and Elements of Success in Supply Chain Finance. *Deutsche Bank* [Online]. Available from: <http://www.gtnews.com/article/7591.cfm>.
- 13) Philipps, F., 2007. Innovation Continues in Financial Supply-Chain Management. *Deutsche Bank* [Online]. Available from: <http://www.treasury-management.com/showarticle.php?article=395>.

- 14) Sanders, H., 2006. Cash down the Drain? Tap into Working Capital Optimization. *TMI USA* [Online]. Available from: <http://www.tmi.co/showarticle.php?article=200&pubid=4&issueid=3>.
- 15) Sten, J. van, 2004. *Creating a business*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff B.V.
- 16) Stendevad, C., A. Shivdasani, S. Butt, D. Pakenham and A. Bequillard, 2009. Putting Working Capital to Work-Releasing Capital by Accelerating the Cash Conversion Cycle. *Citi Investment Banking* [Online]. Available from: <http://www.treasury-management.com/showarticle.php?article=1262>.
- 17) Wohlgeschaffen, M., 2010. Financial Supply Chain & Working Capital Management. *UniCredit*. Available from: [www.gtb.unicredit.eu/sites/default/.../Supply\\_Chain\\_and\\_working\\_capital](http://www.gtb.unicredit.eu/sites/default/.../Supply_Chain_and_working_capital).
- 18) Yin, R. B., 2009. *Case Study Research: Design and Methods*. 4<sup>th</sup> ed. Thousand Oaks: SAGE Publications, Inc.

Peter Krištofik, Doc. Ing. Ph.D.  
Ekonomická fakulta  
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici  
Tajovského 10  
975 90 Banská Bystrica  
SR  
tel.: +421 48 446 6311  
e-mail: [peter.kristofik@umb.sk](mailto:peter.kristofik@umb.sk)

# Spotřební chování studentů SVŠE Znojmo v oblasti cestovního ruchu

Consumer behavior of students of Private College of Economic Studies in Znojmo in tourism

*Jitka Krulová*

## **Abstrakt**

Příspěvek prezentuje hlavní poznatky z vlastního marketingového výzkumu provedeného u studentů SVŠE Znojmo v říjnu 2011.

Předložené statistické zpracování srovnává názory studentů prezenční s kombinovanou formou studia. Pro tento marketingový výzkum byla zvolena technika dotazování pomocí dotazníků. V rámci výzkumu byly také zkoumány spotřebitelské preference v oblasti výběru destinace na dovolenou bez ohledu na finanční situaci a také asociační vnímání u známých destinací.

## **Klíčová slova**

Marketingový výzkum, cestovní ruch, spotřebitelské preference, destinace

## **Abstrakt**

The paper presents the main results from own marketing research that was conducted on students of Private College of Economic Studies in Znojmo in October 2011.

Presented statistic results compare the opinions of attendance form students to combined form students. For this marketing research the questionnaires technique was used. In the research consumer preferences in choosing holidays destinations were studied, regardless of financial situation and the association perception of known destinations.

## **Keywords**

Marketing research, tourism, consumer preferences, destinations

## **Úvod**

Cestovní ruch se stává stále významnější součástí národního hospodářství a cestování patří neodmyslitelně k součásti života moderního člověka. Změny ve společnosti stejně tak jako změny ekonomické či životního stylu neustále ovlivňují cestovní ruch. Preference a chování spotřebitelů se neustále mění a vyvíjí, a proto je důležité tyto změny akceptovat a přizpůsobovat jim nabídku.

## **Cíl a metodika**

Cílem příspěvku bylo zjistit názory studentů SVŠE a zmapovat jejich spotřební chování v oblasti cestovního ruchu.

Za účelem splnění cíle byl vypracován dotazník, který obsahoval mimo identifikačních a asociačních otázek i otázky zaměřující se na preference respondentů při účasti na vlastní dovolené.

Sběr informací proběhl v době výuky na SVŠE Znojmo v měsíci říjnu 2011. Celkem bylo odevzdáno 320 vyplněných dotazníků, z toho 135 od studentů prezenční formy a 185 od studentů kombinované formy studia. Výzkumu se zúčastnilo 250 žen a 70 mužů. Vyplněné dotazníky byly zpracovávány prostřednictvím výpočetní techniky v programu EXCEL.

Při statistickém zpracování bylo snahou nalézt odlišnosti mezi oběma základními skupinami respondentů – to znamená mezi studenty prezenční a kombinované formy a zjistit jejich preference v oblasti výběru dovolené. Dle odpovědí na asociační otázku týkající se vybraných destinací zjistit, s čím mají oslovení respondenti destinaci spojenou, to znamená, co se jim prvotně vybaví když se řekne .....

## Výsledky

Je potěšující, že 29,80 % všech studentů SVŠE si myslí, že Česká republika je velmi atraktivní. 67,10 % respondentů považuje Českou republiku za průměrně atraktivní a pouze 3,10 % za neatraktivní.

U jednotlivých forem studia Českou republiku jako velmi atraktivní vidí 36,75 % studentů KF a 20,00 % studentů PF. Průměrně atraktivní 61,08 % KF a 74,81 % PF a neatraktivní je Česká republika pro 2,16 % respondentů KF a 4,44 % respondentů PF.

V následující kontingenční tabulce je zaznamenáno, jak se liší odpovědi u studentů jednotlivých forem studia.

Tabulka číslo 1: Zdá se Vám Česká republika jako atraktivní turistická destinace?

	<b>Velmi atraktivní</b>	<b>Průměrně atraktivní</b>	<b>Neatraktivní</b>	<b>Celkem</b>
<b>KF</b>	21,30 %	35,40 %	1,20 %	57,90 %
<b>PF</b>	8,50 %	31,70 %	1,90 %	42,10 %
<b>Celkem</b>	29,80 %	67,10 %	3,10 %	100,0 %

Zdroj: Vlastní práce autora

Z výše uvedeného je vidět, že mezi studenty KF a PF jsou malé rozdíly v odpovědích, což dokazuje hodnota Pearsonova koeficientu kontingence, která činí 0,182 která značí velmi slabou závislost. Je však vidět, že Českou republiku jako velmi atraktivní destinaci hodnotí spíše studenti KF.

Na otázku **Jezdíte na dovolenou?** odpovědělo kladně 67,03 % studentů KF a 74,07 % studentů PF, nepravidelně 25,95 % u KF a 22,22 % u PF. Pouze 7,03 % studentů KF a 3,70 % PF na dovolenou nejedí.

Tabulka číslo 2: Jezdíte na dovolenou?

	<b>Ne</b>	<b>Ano</b>	<b>Nepravidelně</b>	<b>Celkový součet</b>
<b>KF</b>	7,03 %	67,03 %	25,95 %	100 %
<b>PF</b>	3,70 %	74,07 %	22,22 %	100 %
<b>Celkový součet</b>	5,63 %	70,00 %	24,38 %	100 %

Zdroj: Vlastní práce autora

U odpovědí na otázky **Kolikrát ročně obvykle jezdíte na dovolenou?** a **Jakou finanční částku jste ochotni zaplatit na osobu za jednu dovolenou?** u studentů PF byla zjištěna hodnota Pearsonova koeficientu kontingence v hodnotě 0,251, což značí nízkou lineární závislost mezi počtem dovolených a sumou, kterou jsou ochotni za dovolenou zaplatit. U studentů KF se jedná o mírnou lineární závislost, v tomto případě je hodnota Pearsonova koeficientu 0,328.

Relativní četnosti a odpovědi u jednotlivých forem studia vidíme v následujících tabulkách.



Tabulka číslo 3: Kolikrát ročně obvykle jezdíte na dovolenou?

	Nejezdím	1 krát	2 krát	3 krát	Více jak 3 krát
<b>KF</b>	7,03 %	51,89 %	30,81 %	7,03 %	3,24 %
<b>PF</b>	3,70 %	66,68 %	24,44 %	3,70 %	1,48 %
<b>Celkový součet</b>	7,50 %	56,25 %	28,13 %	5,63 %	2,50 %

Zdroj: Vlastní práce autora

Tabulka číslo 4: Jakou finanční částku jste ochotni zaplatit za osobu na jednu dovolenou?

	do 5.000,-	do 10.000,-	do 15.000,-	více jak 15.000,-
<b>KF</b>	18,71 %	33,33 %	29,24 %	18,71 %
<b>PF</b>	19,23 %	46,92 %	26,92 %	6,92 %
<b>Celkový součet</b>	18,94 %	39,20 %	28,24 %	13,62 %

Zdroj: Vlastní práce autora

Letní dovolenou v zahraničí před tuzemskou preferuje 57,99 % studentů KF a 81,54 % studentů PF. U zimní dovolené jsou preference obrácené, zde obě formy studia upřednostňují dovolenou v tuzemsku. U studentů KF je to v 65,43 % a u studentů PF v 62,79 %.

Nejpreferovanější druh dovolené u obou forem studia je letní dovolená u moře a kombinace poznávacího zájezdu s pobytovým.

U otázek **Kolik dní trávíte většinou na dovolené nejčastěji?** a **Jaký typ ubytovacího zařízení upřednostňujete?** byla u obou forem studia prokázána střední lineární závislost doby pobytu a volby typu ubytovacího zařízení. Hodnota Pearsonova koeficientu u KF dosahuje hodnoty 0,419 a u PF 0,445.

Na otevřenou otázku **Kterou destinaci bez ohledu na Vaši finanční situaci by jste rádi navštívili?** Byly zaznamenány tyto nejčastější odpovědi. Ostatní destinace byly uváděny v méně jak 3,0 % a v tabulce nejsou uvedeny.

Tabulka číslo 5: Kterou destinaci bez ohledu na Vaši finanční situaci by jste rádi navštívili?

<b>PF</b>		<b>KF</b>	
USA	10,3 %	Nový Zéland	8,6 %
Maledivy	6,6 %	Austrálie	5,9 %
Španělsko	6,6 %	Maledivy	4,8 %
Egypt	5,1 %	Francie	4,8 %
Dubaj	3,7 %	USA	4,3 %
Nový Zéland	3,7 %	Egypt	3,7 %
		Island	3,7 %
		Thajsko	3,7 %

Zdroj: Vlastní práce autora

Jak z tabulky vyplývá, mezi nejžádanější destinace u obou forem studia patří Maledivy, Španělsko, USA, Egypt a Nový Zéland. Studenti KF často uváděli i Austrálii a Francii. Za zmínku stojí rozdíl v preferencích u destinace USA. Dle mého názoru je rozdíl způsoben rozdílnými jazykovými znalostmi a úrovní u studentů v jednotlivých formách studia.

Závěr dotazníku byl věnován asociačnímu vnímání známých destinací. Následující tabulka zobrazují tři nejčastější odpovědi u jednotlivých destinací.

Tabulka číslo 6: Co se Vám vybaví jako první když se řekne?

PF		KF	
<b>Praha</b>			
Karlův most	19,9 %	Karlův most	34,5 %
Orloj	15,0 %	Orloj	12,5 %
Pražský hrad	13,9 %	Pražský hrad	11,0 %
<b>Znojmo</b>			
víno	33,3 %	víno	21,3 %
SVŠE	16,1 %	SVŠE	20,6 %
okurky	10,7 %	Rotunda sv. Kateřiny	13,9 %
<b>Moskva</b>			
Rudé nám. a Kreml	43,5 %	zima	27,2 %
zima	9,6 %	Rudé nám. a Kreml	22,0 %
Lenin	9,1 %	vodka	10,3 %
<b>New York</b>			
Socha svobody	27,4 %	Socha svobody	33,8 %
dvojčata	19,9 %	mrakodrapy	19,1 %
mrakodrapy	8,6 %	dvojčata	18,4 %
<b>Paříž</b>			
Eiffelova věž	67,7 %	Eiffelova věž	79,2 %
romantika	5,9 %	romantika	5,9 %
móda	5,4 %	Louvre	3,7 %
<b>Berlín</b>			
Berlínská zeď	51,0 %	Berlínská zeď	52,2 %
Braniborská brána	5,9 %	Braniborská brána	9,6 %
válka	4,8 %	němčina	4,4 %
<b>Chorvatsko</b>			
moře	60,3 %	moře	62,4 %
dovolená	9,6 %	dovolená	5,4 %
Zágreb	2,2 %	pláže	3,7 %
<b>Slovensko</b>			
Tatry	43,4 %	Tatry	59,1 %
Termální lázně	10,3 %	Termální lázně	7,5 %
halušky	6,6 %	Bratislava	5,9 %
<b>Rakousko</b>			
Alpy	38,9 %	Alpy	43,5 %
Vídeň	16,2 %	Vídeň	24,7 %
Prátr	3,7 %	Vánoční trhy	2,1 %
<b>Maďarsko</b>			
Termální lázně	28,7 %	Termální lázně	25,8 %
guláš	18,4 %	Balaton	20,9 %
Balaton	12,5 %	guláš	11,9 %

<b>Itálie</b>			
pizza	23,5 %	moře	15,6 %
moře	16,1 %	pizza	15,6 %
Benátky	10,3 %	Řím	13,9 %
<b>Egypt</b>			
pyramidy	78,7 %	pyramidy	74,7 %
faraón	4,4 %	Rudé moře	2,7 %
Rudé moře	3,7 %	faraón	2,1 %
<b>USA</b>			
prezident Obama	13,2 %	národní parky	12,4%
New York	8,08 %	New York	9,1 %
Socha svobody	8,08 %	prezident Obama	7,5 %
<b>Čína</b>			
Velká čínská zeď	39,0 %	Velká čínská zeď	36,0 %
rýže	11,7 %	přelidněnost	6,4 %
přelidněnost	5,9 %	rýže	5,9 %

Zdroj: Vlastní práce autora

Jak je z výše uvedeného zřejmé, u většiny destinací mají studenti obou forem studia stejné asociační vnímání. Za zmínku stojí, že nejsilnější asociace se objevily u metropole Paříž, a to v 67,7 % PF a 79,2 % KF se vybavila Eiffelova věž. Podobné relativní četnosti se objevily i u destinace Egypt, pyramida se vybavila 78,7 % respondentů PF a 74,7 % KF studia.

### **Závěr**

Z výše uvedeného textu je zřejmé, že ve výsledcích tohoto výzkumu jsou pouze minimální rozdíly v odpovědích studentů prezenční formy oproti studentům kombinované formy studia. Výraznější případ nastal u ochoty při placení ve výši finanční částky na osobu na jednu dovolenou. Kdy studenti PF se vyjádřili ve 46,92 % pro částku do 10.000,- Kč, kdežto studenti KF pouze ve 33,33 %. Naopak více jak 15.000,- Kč za jednu dovolenou by bylo ochotno zaplatit 18,71 % studentů KF, zatímco u PF pouze 6,92 %. Další výraznější odlišnost je u vnímání České republiky jako velmi atraktivní destinace a to u studentů KF v 36,75 % a u studentů PF pouze ve 20,00 %. Při zjišťování atraktivity České republiky v cestovním ruchu byla prokázána velmi slabá závislost mezi studenty prezenční a kombinované formy studia..

Obě sledované skupiny respondentů mají hodně podobné preference při výběru dovolené. Při sledování závislosti mezi počtem dovolených a finanční částkou, kterou jsou ochotni za dovolenou zaplatit byla prokázána nízká lineární závislost u studentů prezenční formy studia a mírná lineární závislost u studentů kombinované formy studia. U obou forem studia byla prokázána stejná čili střední lineární závislost mezi dobou pobytu a volbou typu ubytovacího zařízení.

U výběru dovolené bez ohledu na finanční situaci studenti většinou volili mimoevropské destinace, nejčastěji to byly USA, Maledivy, Austrálie, Nový Zéland, Egypt, Dubaj a Thajsko, z evropských byly nejčastěji zastoupeny Francie, Španělsko a Island.

U asociačního vnímání rovněž nebyly výrazné odlišnosti mezi formami studia u jednotlivých destinací, dokonce u pěti destinací, a to u metropolí Praha, New York a zemí Maďarsko, Egypt a Čína měli studenti vždy na prvních třech místech, (někdy změněné pořadí dle relativní četnosti) stejné asociace. U většiny ostatních destinací byly mezi prvními třemi vždy dvě stejné odpovědi.

**Literatura**

FORET, Miroslav. *Marketingový průzkum*. 1. vyd., Computer Press, Brno, 2008, 124 s., ISBN 978-80-251-2183-2.

FORET, Miroslav; STÁVKOVÁ, Jana. *Marketingový výzkum – Distanční studijní opora*. 1. vydání, SVŠE Znojmo, Znojmo 2006, 114 s., ISBN 80 – 239 – 7755 – 5.

**Adresa**

Ing. Jitka Krulová, SVŠE Znojmo, Katedra marketingu a managementu, Loucká 656/21 Znojmo, [krulova@svse.cz](mailto:krulova@svse.cz), tel: 515 222 597

# Zdaňovanie výnosov cezhraničných portfóliových investícií uskutočnených prostredníctvom CIVs<sup>99</sup>

Income taxation of cross-border portfolio investments through CIVs

*Jana Kubicová*

## **Abstrakt**

Jedným zo spôsobov, ktorým podnikateľské subjekty získavajú externé zdroje financovania je emisia cenných papierov. Transakciu medzi investorom a emitentom cenných papierov sprostredkujú aj spoločnosti kolektívneho investovania (CIVs). Tie však čelia prekážkam prístupu k bilaterálnym daňovým zmluvám, čo vedie k medzinárodnému trojitému zdaneniu výnosov z cezhraničných portfóliových investícií prostredníctvom CIVs. Zvyšujú sa tým náklady kapitálu, čím sa znižuje efektívnosť cudzích zdrojov financovania. Cieľom príspevku je identifikovať príčiny, ktoré vytvárajú prekážky prístupu CIVs k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv. Uplatňujeme metódu právnej analýzy pravidiel zdanenia výnosov z portfóliových investícií prostredníctvom CIVs. Následne uvádzame prijaté spôsoby riešenia a hodnotíme ich výhody a nevýhody.

**Kľúčové slová** – portfóliové investície, kolektívne investičné fondy (CIVs), výnosy, dane, medzinárodné trojité zdanenie, čistá hodnota majetku, náklady kapitálu

## **Abstract**

One of the ways in which businesses obtain external sources of finance is the issue of securities. Transaction between the investor and the issuer of the securities are mediated also by the the collective investment vehicles (CIVs). However, they are not enabled to exploit benefits of the bilateral tax treaties, which leads to international triple taxation of income from cross-border portfolio investments through CIVs. This increases costs of capital and reduces the efficiency external funding sources. This paper aims to identify the causes of non-accessibility of CIVs to benefits of bilateral tax treaties. We apply the method of analysis of legal rules on taxation of income from portfolio investment. Finally we mention solutions, and evaluate their advantages and disadvantages.

**Key words** – portfolio investments, collective investment vehicles (CIVs), income, tax, international triple taxation, net asset value, cost of capital

## **1 Úvod**

Jedným zo spôsobov, ktorým podnikateľské subjekty získavajú externé zdroje financovania od investorov je emisia cenných papierov. Transakciu medzi investorom a emitentom cenných papierov sprostredkujú finanční sprostredkovatelia a tiež spoločnosti kolektívneho investovania (collective investment vehicle/-s, CIV/-s)<sup>100</sup>. Z pohľadu investora všeobecne ide o portfóliové investície prostredníctvom CIVs. Ku transakciám medzi investormi, emitentmi cenných papierov a CIVs dochádza najmä na medzinárodných finančných trhoch. Dochádza pritom k niekoľkým cezhraničným transakciám, ktoré majú aj daňový rozmer. Sú to najmä: investori nakupujú podiely v CIV, následne CIV investuje do nákupu cenných papierov od ich emitentov, ktorí sú umiestnení v rôznych štátoch. Emitenti cenných papierov spätne vyplácajú výnosy z investícií, ktoré majú zdroj v iných štátoch, do CIV. Následne CIV vypláca výnosy z portfóliovej investície investorom.

---

<sup>99</sup> Príspevok je publikovaný v rámci riešenia projektu VEGA MŠ SR č. 1/0792/10 „Modelovanie opatrení proti neprijateľnému vyhýbaniu sa daniam s ohľadom na efektívnosť zdanenia a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky s použitím metód operačnej analýzy“ riešený na Katedre financií Ekonomickej univerzity v Bratislave.

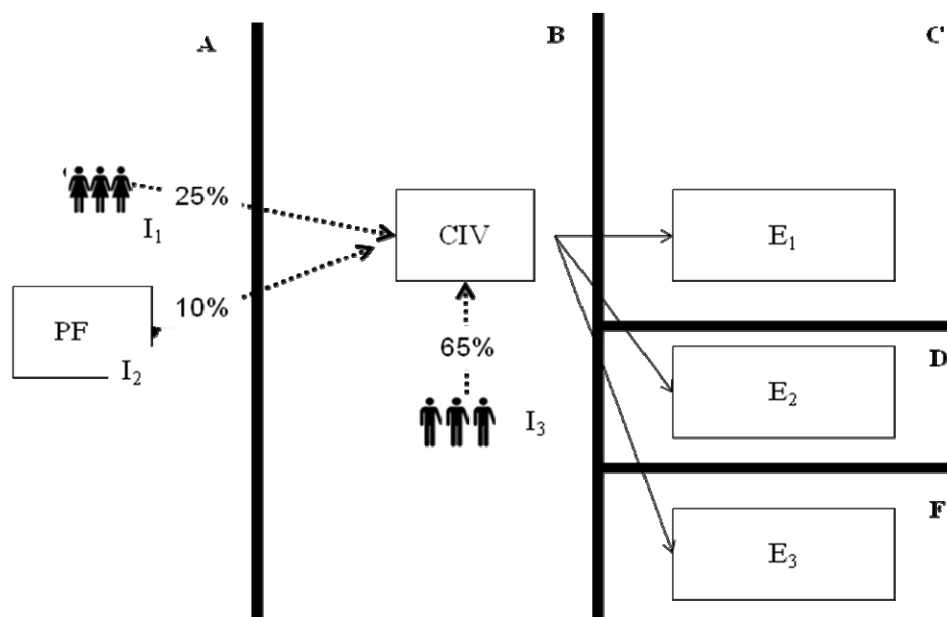
<sup>100</sup> Poznámka: Pod pojmom CIVs sa rozumejú fondy, ktoré majú veľký počet podielnikov a široké portfólio cenných papierov, pričom ich investori požívajú ochranu prostredníctvom právnych predpisov štátu, v ktorom sú tieto fondy založené. Tieto fondy môžu mať rôzne právne formy – podnik, trust, zmluva.

Uvedme si prvý **príklad**: kolektívny investičný fond (CIV) bol založený v štáte B, je tam rezidentom. 65% podielnikov CIV sú fyzické osoby ( $I_3$ ), ktoré sú rezidentmi štátu B, 10% podielu v CIV má inštitucionálny investor – penzijný fond (PF/ $I_2$ ), rezident štátu C. Podiel 25% na CIV majú investori - fyzické osoby ( $I_1$ ) – rezidenti štátu A. Opísanú situáciu znázorňuje Obrázok 1.

V uvedenom slede transakcií dochádza k cezhraničnej výplате výnosov z investícií medzi dvoma alebo viacerými daňovými jurisdikciami: výnosy z investície vyplatené od  $E_n$  v štátoch C, D, F do CIV v štáte B. Následne CIV zo štátu B vypláca výnosy investorom  $I_n$  v štátoch A a B. V reži cezhraničných transakcií sú zainteresované subjekty – investor, CIV, a emitent konfrontované s pravidlami zdanenia výnosov z portfóliových investícií.

Obrázok 1

Cezhraničné portfóliové investovanie prostredníctvom spoločnosti kolektívneho investovania



Legenda:  $I_n$  sú investori; PF/ $I_2$  je inštitucionálny investor – penzijný fond; CIV je spoločnosť kolektívneho investovania;  $E_n$  sú podnikateľské subjekty - emitenti cenných papierov; A, B, C, D, F sú štáty

Zdroj: autorka

## 2 Cieľ a použité postupy

V prvom príklade hore emitenti cenných papierov vyplácajú výnosy z investícií do CIV. Z hľadiska oprávnenosti prístupu CIVs k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv čelia CIVs niekoľkým prekážkam. Ide o pochybnosti, či CIV je zdaniteľnou osobou, rezidentom zmluvného štátu a skutočným vlastníkom prijatých výnosov. Nesplnenie uvedených podmienok predstavuje právne prekážky prístupu CIVs k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv.

Ak sa bilaterálna daňová zmluva medzi štátom zdroja výnosov z investície a štátom, v ktorom je CIV rezidentom neuplatní, dochádza k medzinárodnému právnemu dvojitému zdaneniu výnosov z portfóliových investícií vyplatených zo štátu zdroja výnosu do štátu, v ktorom sídli CIV. Z tých istých dôvodov existujú prekážky uplatnenia BTTs na výplatu výnosov z CIV

v štáte kde sídli do rúk investorov – podielnikov, ktorí sú rezidentmi iných štátov. V dôsledku toho existuje riziko vzniku medzinárodného právneho *trojitého* zdanenia výnosov z portfóliových investícií uskutočnených prostredníctvom CIVs.

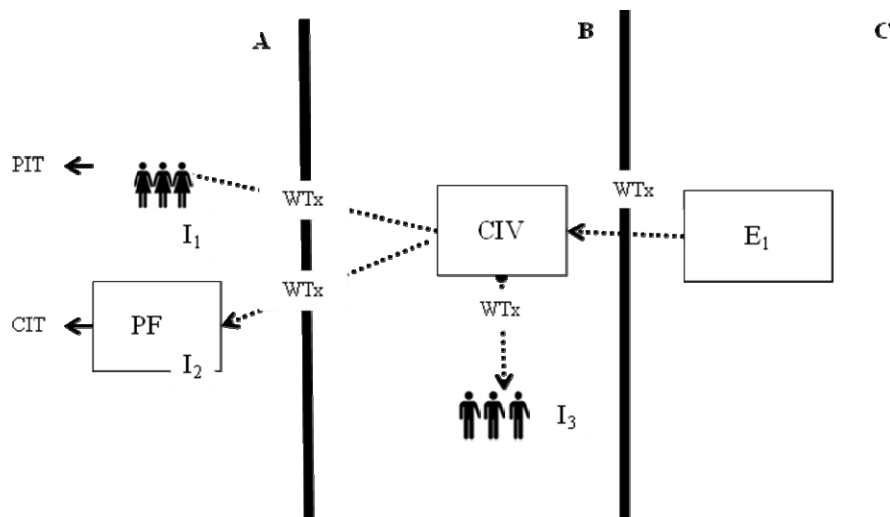
Nemožnosť prístupu CIVs k zvýhodneným sadzbám zrážkovej dane a niektorej z metód zamedzenia medzinárodného právneho dvojitého zdanenia spôsobuje z pohľadu konečného príjemcu výnosov až trojité medzinárodné právne zdanenie výnosov z portfóliových investícií uskutočnených prostredníctvom CIVs. Problém na strane portfóliového investora spočíva v tom, že výnosy z ich portfóliových investícií, ktoré im vypláca CIVs, sú bez oprávnenosti uplatniť BTTs dvojito zdanené.

Prístup k výhodám bilaterálnej zmluvy, v tom aj k výhodnejším sadzbám zrážkovej dane z úrokov alebo dividend v štáte zdroja, majú *spoločníci* CIV. Ide o investorov – podielnikov CIV, ktorých je veľký počet a sú rezidentmi rôznych štátov. Zrážková daň z vyplatených výnosov v štáte zdroja sa má uplatniť nie medzi štátom vyplácajúceho agenta a štátom, kde sídli CIV, ale štátom, kde je rezidentom podielnik CIV. Uveďme si druhý **príklad**.

Vychádzajme z prvého príkladu a rozoberme spätný tok – výplatu, prijatie a zdanenie výnosov z portfóliových investícií. Od spoločnosti E<sub>1</sub>, ktorá je rezidentom štátu C, prijal CIV v mene jeho podielnikov (I<sub>1</sub>, I<sub>2</sub>, I<sub>3</sub>) výnosy z portfóliových investícií. Nemožno uplatniť BTTs medzi C-B a ani medzi B-A. K medzinárodnému trojitému zdaneniu dochádza takto: prvýkrát sú výnosy predmetom zrážkovej dane pri výplate z C do B, pretože E<sub>1</sub> a CIV nie sú oprávnené uplatniť BTT medzi B-C. Uplatňuje sa daňová sadzba podľa vnútroštátnej právnej úpravy v C. Druhýkrát sú výnosy predmetom zrážkovej dane pri výplate z B do A, pričom investori z A nemajú možnosť zamedziť dvojitému zdaneniu, ktoré zmluva medzi A-B umožňuje oprávneným osobám. Tretíkrát dochádza k zdaneniu tým, že v štáte skutočného vlastníka sa uplatní na prijaté výnosy osobná dôchodková daň, alebo v prípade inštitucionálnych investorov korporátna daň (Obrázok 2).

**Obrázok 2**

**Medzinárodné trojité zdanenie výnosov z cezhraničných portfóliových investícií prostredníctvom CIV**



Legenda: E<sub>1</sub> je emitent cenných papierov; CIV je podielový investičný fond; I<sub>n</sub> sú investori; PF je penzijný fond; WTx je daňová sadzba zrážkovej dane na vyplatené výnosy; PIT je osobná dôchodková daň; CIT je korporátna daň

Zdroj: autorka

Právne prekážky v pravidlách medzinárodného zdanenia neumožňujú zabrániť medzinárodnému dvojitému zdaneniu výnosov z investícií prijatých CIVs. Také zdanenie má negatívny vplyv na *náklady cudzieho kapitálu* podnikateľských subjektov, ktoré sa tým zvyšujú. Na efektívnosť získavania zdrojov prostredníctvom medzinárodných finančných trhov má vplyv možnosť zamedziť medzinárodnému právnemu trojitému zdaneniu prijatých výnosov z portfóliových investícií. Empirickú štúdiu vplyvu bilaterálnych daňových zmlúv na cezhraničné portfóliové investície do vlastného kapitálu a na náklady kapitálu metódou panelovej regresnej analýzy s fixnými efektmi urobil Pharik (Parikh, a iní, 2011).

Medzinárodné trojité zdanenie výnosov z portfóliových investícií má negatívny vplyv na ukazovateľ *čistej hodnoty majetku fondu* (net asset value, NAV). Prijaté výnosy z investícií berie CIV do úvahy pri denných výpočtoch ukazovateľa NAV. Konkrétna úroveň NAV je východiskovou veličinou pri každodennom výpočte cien podielov a redemácií. Ak zrážková daň v štáte zdroja je vďaka nemožnosti uplatniť BTT vyššia alebo sa uplatní neskôr ako pôvodne predpokladal fond, vznikajú diskrepancie medzi skutočnou hodnotou majetku a vypočítanou NAV.

CIVs a portfólioví investori by mali mať reálnu možnosť účinne uplatniť výhody, ktoré plynú z bilaterálnych daňových zmlúv. Ode o možnosť uplatniť výhodnejšie sadzby zrážkovej dane pri zdroji, a uplatnenie metód zamedzenia medzinárodnému právnemu dvojitému zdaneniu.

Cieľom príspevku je identifikovať a vyhodnotiť právne pravidlá zdanenia výnosov z cezhraničných portfóliových investícií, ktoré sú sprostredkované spoločnosťami kolektívneho investovania. V analýze právnych pravidiel zdanenia postupujeme štruktúrovaným spôsobom. V tretej časti analyzujeme právne pravidlá, ktorých formulácia tvorí prekážky uplatnenia výhod bilaterálnych daňových výhod. Po prvé, samostatne rozoberáme prekážky prístupu k výhodám BTTs na strane CIVs, po druhé, samostatne rozoberáme možnosti zamedzenia medzinárodného trojitého zdanenia výnosov z portfóliových investícií realizovaných prostredníctvom CIVs. V štvrtej časti rozoberáme spôsob, ktorým novelizovaná úprava právnych pravidiel z roku 2010 umožnila prístup CIVs a portfóliových investorov k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv. V závere sumarizujeme dosiahnuté poznatky.

### 3 Dosiahnuté výsledky

#### 3.1 Analýza prekážok prístupu CIVs k bilaterálnym daňovým zmluvám

V súčasnosti je efektívnosť získavania zdrojov financovania podniku na medzinárodných finančných trhoch negatívne ovplyvnená dvoma prekážkami v oblasti pravidiel medzinárodného zdanenia výnosov z portfóliových investícií prostredníctvom CIVs:

- i. prekážky prístupu CIVs k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv;
- ii. administratívne komplikovaný prístup investorov investujúcich do portfólií prostredníctvom CIVs k výhodám BTTs, v tom k zvýhodnenej úrovni zrážkovej dane podľa BTTs z výnosov v štáte ich zdroja.

V zmysle článku 1 VZ OECD si výhody bilaterálnej zmluvy môže uplatňovať iba osoba, ktorá je rezidentom jedného alebo oboch zmluvných štátov. Zvýhodnenú sadzbu zrážkovej dane môže vyplácajúci agent v štáte zdroja uplatniť iba vtedy, ak príjemca vyplateného výnosu z investície je rezidentom druhého štátu a súčasne skutočným vlastníkom prijatého príjmu. Prekážky prístupu CIVs k bilaterálnym daňovým zmluvám sú tieto:

1. je sporné, že v prípade CIV ide o *osobu*;
2. je sporné, že CIVs sú *rezidentom* zmluvného štátu;



3. hoci CIVs sú prijímateľom vyplatených výnosov z investícií, nie sú ich *skutočným vlastníkom*.

Prvá prekážka prístupu CIVs k výhodám bilaterálnych zmlúv spočíva v oprávnenosti prístupu osobných spoločností k využívaniu výhod BTTs. Ak je podľa konkrétnej daňovej jurisdikcie CIV považovaná za transparentnú entitu, potom CIV nemožno označiť za osobu na úrovni spoločnosti. Tento problém však rieši právna definícia pojmu 'osoba', ktorá je uvedená v článku 3 VZ OECD. Uvádza sa tu, že pojem 'osoba' zahŕňa fyzickú osobu, spoločnosť a akékoľvek iné združenia osôb.

Druhá prekážka prístupu CIV k bilaterálnym daňovým zmluvám spočíva v tom, že CIV ako transparentná entita nie je na úrovni celej spoločnosti subjektom dane. Naopak, subjektom dane z príjmov sú spoločníci, v prípade CIV podielníci – investori. V takom prípade CIV na úrovni spoločnosti ako celku nespĺňa základnú podmienku, ktorú článok 4 VZ OECD uvádza pre určenie rezidentstva v zmluvnom štáte. Konkrétne, na účely zmluvy pojem 'rezident zmluvného štátu' označuje každú osobu, ktorá podľa právnych predpisov tohto štátu podlieha v tom štáte zdaneniu z dôvodu svojho bydliska, sídla, miesta zápisu do obchodného registra (registrácie), miesta vedenia alebo akéhokoľvek iného podobného kritéria. Ak sú príjmy CIV zdanené až na úrovni jeho spoločníkov, potom nie je možné CIV kvalifikovať za *zdaniteľnú* osobu a následne ani za *rezidenta* zmluvného štátu. Podľa článku 1 VZ OECD sa zmluva vzťahuje iba na osobu, ktorá je rezidentom jedného alebo oboch zmluvných štátov. Znamená to, že z hore uvedených dôvodov CIV nie je oprávnená uplatňovať výhody, ktoré poskytujú bilaterálne daňové zmluvy zmluvného štátu v ktorom sídli.

Tretia prekážka prístupu CIVs k bilaterálnym daňovým zmluvám spočíva v tom, že CIVs sú v postavení finančných sprostredkovateľov medzi investormi na jednej strane a vydavateľmi cenných papierov na strane druhej. Na daňové účely CIVs nie sú *skutočnými vlastními* prijatých výnosov z investície. Ustanovenia článkov 10 a 11 VZ OECD a väčšina bilaterálnych daňových zmlúv však podmieňujú uplatnenie výhodnej sadzby zrážkovej dane na výnosy vyplatené vyplácajúcim agentom zo štátu zdroja tým, že prijímateľ výnosov je rezidentom druhého zmluvného štátu a súčasne je skutočným vlastníkom prijatých výnosov. Ide tu o špecifické zmluvné opatrenie smerujúce proti medzinárodnému *vyhýbaniu sa dani* technikou treaty shoppingu. V našom prípade sú skutočným vlastníkom prijatých výnosov podielníci CIV. Preto vyplácajúci agent v štáte zdroja výnosov nie je oprávnený uplatniť výhodnú sadzbu zrážkovej dane pri zdroji podľa BTT na výnosy z investícií vyplácané do štátu, v ktorom sídli CIVs.

### **3.2 Združený prístup CIV k výhodám BTTs**

VZ OECD, Komentár k nej a ani existujúce bilaterálne daňové zmluvy neobsahovali do júla 2010 žiadnu úpravu oprávnenosti prístupu CIVs k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv. K zmene došlo v dosiaľ poslednej aktualizácii VZ OECD a Komentára, ktorá bola v júli 2010. Rada pre fiškálne záležitosti OECD (ďalej CFA) navrhla tri možné spôsoby riešenia medzinárodného trojitého zdanenia výnosov z cezhraničných portfóliových investícií. Sú to:

- a) oslobodenie výnosov z portfóliových investícií od *zrážkovej dane* v štáte zdroja;
- b) uznanie autorizovaných CIVs ako zástupcov investorov a možnosť, aby CIVs v mene investorov uplatňovali *združený prístup k výhodám bilaterálnej zmluvy*;
- c) zdokonalený systém *výmeny informácií* a automatická výmenu informácií medzi správcami daní o vyplatených výnosoch z investícií.

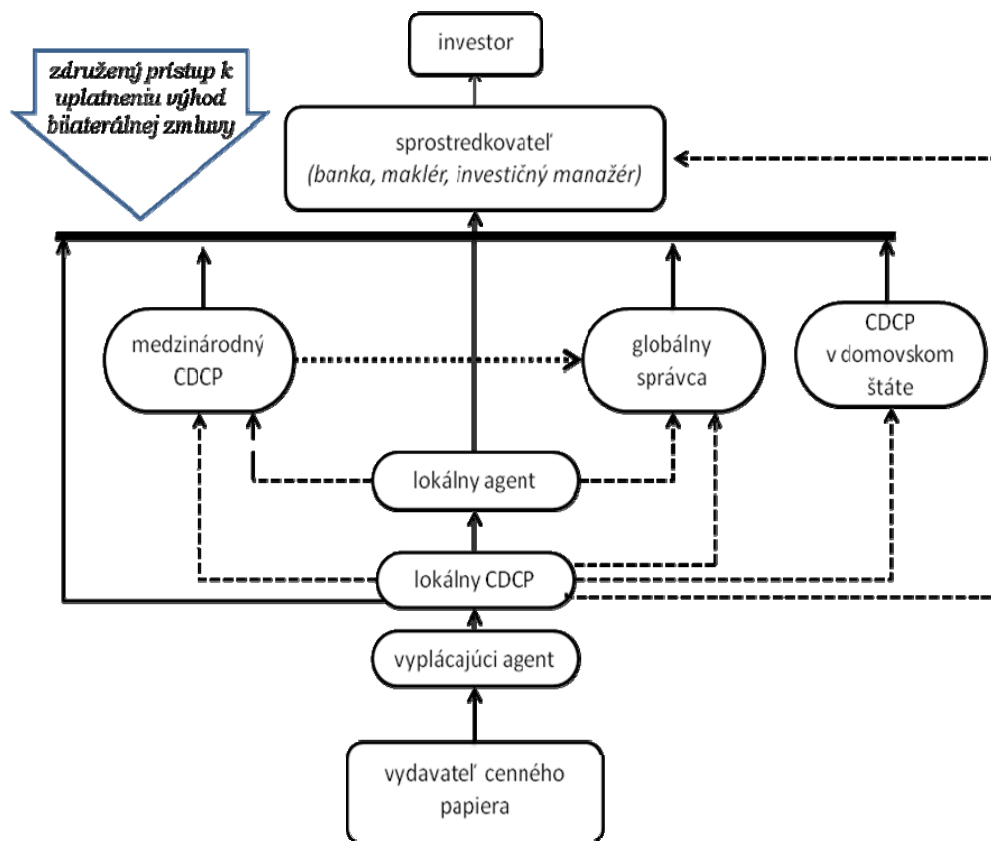
Združený prístup CIVs k výhodám bilaterálnej zmluvy priniesla aktualizácia VZ OECD a Komentáru z júla 2010. CFA odporučila, aby štáty prijali taký systém, ktorý zabezpečí

oprávnený prístup autorizovaných sprostredkovateľov na finančnom trhu k bilaterálnym daňovým zmluvám. Tým sa umožní zamedziť niekoľkonásobnému zdaneniu prijatých výnosov z portfóliových investícií. CFA odporučila:

- uprednostniť uznanie CIVs za osobu a rezidenta zmluvného štátu kde sídli pred prístupom 'full look-through', v zmysle ktorého sa na CIVs nazerá ako na transparentné entity, čo v praxi vedie k nutnosti zdaňovať prijaté výnosy z investícií na úrovni jednotlivých investorov;
- umožniť, aby CIVs boli oprávnené uplatňovať BTTs vrátane ustanovení tam uvedených ustanovení o zamedzení dvojitého zdanenia *v mene svojich klientov a to na princípe združenej žiadosti*. Združený prístup finančných sprostredkovateľov, v tom CIVs, k BTTs je znázornený na Obrázok 3.

Obrázok 3

Združený prístup CIVs k výhodám bilaterálnych daňových zmlúv



Legenda: CDCP je centrálny depozitár cenných papierov

Zdroj: (OECD, 2009)

### 3.3 Princíp rovnocenného prijímateľa

Dôležité je tiež vyriešiť splnenie podmienky, že prijímateľ výnosov, teda CIV má byť ich *skutočným vlastníkom*. Racionalita tejto podmienky je v nutnosti brániť aby sa CIVs zneužívali ako „conduit companies“ v štruktúrach treaty shoppingu. Taktiež musí byť splnená podmienka, že ak by fyzická osoba, ktorá je rezidentom prvého zmluvného štátu bola príjemcom výnosu z investície za rovnakých okolností ako CIV, bola by tiež považovaná za skutočného vlastníka, ale len do tej miery v akej vlastní podiel v investičnom fonde. Označuje

to pojem *rovnocenný skutočný vlastník (equivalent beneficiary)*. Pojem rovnocenný vlastník možno názorne vysvetliť na príklade.

Vychádzajme zo situácie známej z druhého príkladu a znovu rozoberme zdanenie výnosov pri výplate, prijatí výnosov z portfóliových investícií, pričom však uplatníme nový princíp rovnocenného skutočného vlastníka. V zmysle novej úpravy komentára k článku 1 VZ OECD sú v týchto podmienkach *rovnocennými skutočnými vlastníkmi (equivalent beneficiary)* prijatých dividend z CIV tak investori - fyzické osoby (I<sub>3</sub>) ako aj penzijný fond (PF, I<sub>2</sub>), ktorý je rezidentom C (OECD, 2010).

CFA navrhla aby zmluvné štáty v nových bilaterálnych daňových zmluvách priamo upravili:

- i. postavenie a daňové zaobchádzanie s CIVs a zabezpečili tak istotu pre CIVs a investorov ohľadne ich prístupu k výhodám BTTs;
- ii. znenie článku 1 VZ OECD tak, aby bolo možné CIVs na účely bilaterálnych zmlúv považovať za rezidenta Zmluvného štátu a skutočného vlastníka prijatých výnosov z investícií.

#### 4 Diskusia

Spôsob riešenia je určitou analógiou uplatnenia princípu *ex aequo et bono*, ktorý arbitri môžu uplatniť pri riešení medzinárodných sporov (United Nations, 1976). Výhoda združeného prístupu CIVs k bilaterálnym daňovým zmluvám konkrétneho štátu spočíva v *zjednodušení administratívnej náročnosti výmeny informácií* na účely identifikácie skutočného vlastníka prijatých výnosov z investície. Tieto informácie sa môžu uchovávať u tých sprostredkovateľov, ktorí sú na konci reťazca a netreba ich presúvať smerom hore naprieč celým reťazcom. Výrazne sa tým znížia administratívne náklady zdanenia výnosov z portfóliových investícií.

Uvedený spôsob riešenia predstavuje určitú analógiu s pravidlami pre zahraničné kontrolované spoločnosti (ďalej CFC pravidlá). CFC pravidlá sú zväčša určené pre zdanenie pasívnych príjmov korporácií, pričom zahraničný pasívny príjem, teda príjem z investícií v zahraničí, je zdanený na *akruálnom* princípe. Predmetom CFC pravidiel zväčša nie sú aktívne príjmy tak aby sa nebránilo legitímnej medzinárodnej podnikateľskej aktivite ktorá primárne nie je motivovaná daňovo.

Keďže CFC pravidlá sú určené na zdanenie pasívnych príjmov kontrolovaných zahraničných spoločností, niektoré štáty okrem toho zaviedli špeciálne vnútroštátne pravidlá zdanenia pasívnych príjmov z iných druhov kontrolovaných zahraničných subjektov, predovšetkým *zahraničných investičných fondov a trustov*. V prípade, že investor má podiel v takejto zahraničnej entite, príjem, ktorý sa „pripíše“ investorovi v jeho domácej krajine, sa určí niektorým z viacerých možných spôsobov, ktoré sa ale vzájomne nevylučujú:

- i. jednoduchá alokácia pomerného podielu každého investora na príjme ktorý vytvorila takáto entita a to bez ohľadu na to, či bol alebo nebol tento príjem rozdelený;
- ii. príjem investora sa určí na nerealizovanom akruálnom základe tak, že za príjem sa považuje rozdiel medzi trhovou hodnotou entity na začiatku a na konci daňového obdobia;
- iii. príjem investora sa určí tak, že sa imputuje domnelá miera návratnosti investície do vlastného kapitálu (OECD, 2009).

#### 5 Záver

Význam novej úpravy právnych pravidiel prístupu CIVs k bilaterálnym zmluvám ako ho navrhuje novela komentára k článku 1 VZ OECD spočíva v tom, že inštitucionálni investori,

ktorí nie sú skutočnými vlastníkmi prijatých výnosov z portfóliových investícií, majú napriek tomu prístup k výhodám, ktoré v podobe výhodných sadzieb zrážkových daní poskytuje bilaterálna daňová zmluva. Rizikom je zvýšenie motivácie k zneužívaniu CIVs v štruktúrach treaty shoppingu a motivácia k ich umiestňovaniu v daňových rajoch a preferenčných daňových režimoch.

Na záver uveďme, že nová úprava, ktorá oprávňuje CIVs na prístup k výhodám BTTs prináša nielen výhodu v podobe zamedzenia medzinárodného trojitého zdanenia, ale i riziko v podobe možnosti zneužívať BTTs v *technike treaty shoppingu*. Ide o zneužívanie bilaterálnych daňových zmlúv tak, že osoba, ktorá nie je rezidentom ani jedného zo dvoch zmluvných štátov sa snaží o to, aby formálne splnila podmienky oprávneného prístupu k týmto zmlúvam.

## 6 Zoznam použitej literatúry

**OECD . 2009.** *Report of the Informal Consultative Group on the Taxation of Collective Investment Vehicles and Procedures for Tax Relief for Cross-Border Investors on Possible Improvements to Procedures for Tax Relief for Cross-Border Investors.* Paris : OECD Centre for Tax Policy and Administration, 2009.

—, **2009.** *Report of the Informal Consultative Group on the Taxation of Collective Investment Vehicles and Procedures for Tax Relief for Cross-Border Investors on the Granting of Treaty Benefits with Respect to the Income of Collective Investment Vehicles.* Paris : OECD Centre for Tax Policy and Administration, 2009.

**OECD. 2011.** *Clarification of the Meaning of “Beneficial Owner” on the OECD Model Tax Convention. Discussion Draft.* Paris : OECD Centre for Tax Policy and Administration, 2011.

—, **2010.** *Model Tax Convention on Income and Capital. Condensed version.* Paris : OECD, 2010. ISBN 978-92-64-04818-8.

**Parikh, Bhavik R., Pankaj, Jain a Spahr, Ronald W. 2011.** *The Impact of Double Taxation Treaties on Cross Border Equity Flows, Valuations and Cost of Capital.* Memphis : University of Memphis. Fogelman College of Business and Economics, 2011.

**United Nations. 1976.** *UNCITRAL Arbitration Rules. Adopted by the General Assembly on December 15. 1976.*

### **Kontaktná adresa autora**

doc. Ing. Jana Kubicová, PhD., MBA  
Katedra financií  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [jana.kubicova@euba.sk](mailto:jana.kubicova@euba.sk)

# Zneužitie medzinárodného prenájmu pracovníkov k vyhnutiu sa dani z príjmu a protiopatrenia vlád<sup>101</sup>

Income tax avoidance through international outsourcing of workers and anti-tax-avoidance measures

*Jana Kubicová*

## **Abstrakt**

V globalizovanej ekonomike firmy i pracovníci zvyšujú efektívnosť využitia pracovnej sily aj prostredníctvom možností, ktoré dáva medzinárodná mobilita pracovníkov. Príjem zo zamestnania je predmetom dane z príjmov fyzických osôb. Právne pravidlá zdanenia príjmu zo zamestnania v cezhraničných situáciách sú obsiahnuté vo vnútroštátnych právnych aktoch ako i v medzinárodných zmluvách. Ich súčasnosť dáva príležitosť k ich zneužívaniu prostredníctvom štruktúry medzinárodného vysielania pracovníkov. Jej cieľom je vyhnutie sa dani v štáte, kde sa práca vykonáva, a ktorý je zdrojom príjmu. Cieľom príspevku je identifikovať predpoklady, ktoré umožňujú vyhnutie sa dani z príjmu zo zamestnania a uviesť systémové opatrenia voči vyhnutiu sa dani takým spôsobom.

**Kľúčové slová** – príjem zo zamestnania, daň, medzinárodný outsourcing pracovníkov, zneužitie práva, protiopatrenia voči vyhýbaniu sa dani

## **Abstract**

In a globalized economy, firms and workers increase efficiency of work forces through the options which are provided by the international mobility of workers. Income from employment is subject to personal income tax. Legal rules for taxation of income from employment in cross-border situations are included in national acts as well as in international tax treaties. Their current provisions provide opportunity for abuse of law through the structure of international outsourcing of workers. Its aim is to avoid tax in the State where the work is performed, and that is a source of income. Aim of this paper is to identify prerequisites that enable the international avoidance of employment income tax and consequently to identify anti-tax-avoidance measures.

**Key words** – employment income, tax, international outsourcing of workers, abuse of law, anti-tax-avoidance rules

## **1 Úvod**

V príspevku sa venujeme pravidlám zdanenia príjmu zo zamestnania pri cezhraničnom zamestnávaní. Motiváciou je existujúci potenciál pre zneužitie týchto pravidiel k zníženiu daňovej povinnosti a vyhnutiu sa dani. Prostriedkom k tomu je štruktúra medzinárodného prenájmu pracovníkov. Cieľom článku je identifikovať účinné opatrenia proti takému zneužívaniu.

Vzorom zmluvných pravidiel zdanenia príjmu zo zamestnania je článok 15 vzorovej zmluvy OECD (ďalej VZ OECD). Podľa *všeobecného* pravidla zdanenia príjmu zo závislej činnosti majú platy, mzdy a iné podobné odmeny, ktoré rezident jedného zmluvného štátu poberá z dôvodu zamestnania, podliehať zdaneniu iba v tom zmluvnom štáte. Ak sa zamestnanie vykonáva v druhom zmluvnom štáte, možno odmeny odtiaľ prijaté zdať v tom druhom štáte. Znamená to, že na zdanenie príjmu zo zamestnania sa uplatňuje princíp rezidentstva. Avšak v prípade, že sa práca vykonáva v druhom zmluvnom štáte, má právo zdať príjem zo zamestnania štát, kde sa práca vykonáva. V tom prípade sa uplatňuje zdanenie príjmu zo zamestnania na princípe zdroja.

---

<sup>101</sup> Príspevok je publikovaný v rámci riešenia projektu VEGA MŠ SR č. 1/0792/10 „Modelovanie opatrení proti neprijateľnému vyhýbaniu sa daniam s ohľadom na efektívnosť zdanenia a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky s použitím metód operačnej analýzy“.

Článok 15 VZ OECD má vo vzťahu k článku 16, 18, 19 *subsidiárnu* povahu. Jeho ustanovenia sa použijú iba vtedy, ak uvedené články neobsahujú ustanovenia upravujúce zdanenie pracovných dôchodkov, odmien za prácu, ktorá nie je zamestnaním a odmien za prácu v štátnej službe.

Zamestnanie sa skutočne vykonáva tam, kde je zamestnanec *fyzicky prítomný* v čase, keď vykonáva činnosť, za ktorú dostáva odmenu. Význam fyzickej prítomnosti spočíva v tom, že rezident zmluvného štátu, ktorý má príjem zo závislej činnosti zo zdrojov v druhom zmluvnom štáte, nemôže byť zdanený v tom druhom štáte (štáte zdroja) v prípade takého príjmu iba z toho dôvodu, že výsledky jeho práce sa využívajú/používajú v tom druhom zmluvnom štáte (zdroja), avšak on samotný v štáte nie je fyzicky prítomný.

Pojem *odmena*, ktorú rezident jedného zmluvného štátu poberá z dôvodu zamestnania zahŕňa okrem peňažných aj všetky vecné plnenia a odmeny, ktoré súvisia s výkonom práce v zamestnaní. Patria sem napríklad zamestnanecké akcie a opcie, hodnota bytu alebo automobilu, ktorý zamestnancovi poskytuje zamestnávateľ, zdravotné alebo životné poistenie, poplatky za členstvo v klube hradené zamestnávateľom.

Podmienkou zdanenia príjmu zo zamestnania v štáte zdroja je, že odmena musí byť za prácu vykonanú v štáte zdroja. To platí bez ohľadu na to, či je odmena vyplatená nejakej tretej osobe, ak je jej *konečným príjemcom* zamestnanec.

Ak sú súčasne splnené tri špecifické podmienky, tak sa na odmeny, ktoré rezident jedného zmluvného štátu poberá z dôvodu zamestnania vykonávaného v druhom zmluvnom štáte, uplatní sa *výnimka* zo všeobecného pravidla. Príjmy zo zamestnania sa v takom prípade zdania iba v štáte, v ktorom je zamestnanec rezidentom. Ide tu o výnimku zo zdanenia príjmov zo zamestnania na princípe zdroja, a zdanenie príjmov zo zamestnania v štáte rezidentstva.

Uplatnenie výnimky je podmienené súčasným splnením troch *podmienok*. Po prvé, príjemca sa zdržiava v druhom štáte počas jedného obdobia alebo viacerých období, ktoré nepresiahnu v úhrne 183 dní v akomkoľvek dvanásťmesačnom období začínajúcom sa alebo končiacom sa v príslušnom zdaňovacom období. Po druhé, odmeny vypláca zamestnávateľ alebo sa vyplácajú v mene zamestnávateľa, ktorý nie je rezidentom druhého štátu. Po tretie, odmeny nejdú na ťarchu stálej prevádzkarne alebo stálej základne, ktorú má zamestnávateľ v tom druhom štáte.

## 2 Cieľ a použitý postup

Výnimka zo všeobecného pravidla je zameraná na zmiernenie dosahu tohto pravidla v takých prípadoch, keď zamestnávateľa vysielajú svojich zamestnancov, aby v zahraničí počas krátko obdobia, ktoré nepresahuje šesť mesiacov, poskytovali *služby*. Je to v súlade s teóriou ekonomickej príslušnosti. Podľa nej má byť štátu prisúdené právo zdaníť príjem iba v takom prípade, ak je osoba alebo zdroj príjmov významne spojený s jeho daňovou jurisdikciou. Výnimka je zameraná na také situácie v praxi ako vysielanie predajcov, stavebných robotníkov, inžinierov, pracovníkov marketingu, manažmentu ľudských zdrojov, špecialistov, a podobne, do zahraničia.

V praxi sa právne pravidlá upravujúce výnimku zo zdanenia príjmov v štáte, kde sa práca vykonáva, nielen využívali v súlade so zámerom zmluvných štátov, ale i *zneužívali*. K zneužívaniu práva na výnimku zo zdanenia v štáte, kde sa práca vykonáva, sa využíva štruktúra medzinárodného outsourcingu pracovníkov. Táto štruktúra umožňuje formálne, *prima facie*, splniť tri podmienky jej uplatnenia. Výsledkom je vyhnutie sa dani z príjmu zo zamestnania v štáte, kde sa práca vykonáva. Nakoľko ide o daň z príjmu, ktorá má relatívne vysokú výnosnosť, zneužívanie práva má negatívny fiškálny dosah v podobe väčšej medzery

medzi potenciálnymi a skutočnými príjmami štátneho rozpočtu z dane z príjmov fyzických osôb ale i výnosov z odvodov na sociálne zabezpečenie.

Cieľom článku je charakterizovať medzinárodné vyhnutie sa dani z príjmu prostredníctvom štruktúry medzinárodného outsourcingu pracovníkov a následne definovať účinné opatrenia vlád proti zneužívaniu práva v týmto špecifickom spôsobe.

V príspevku postupujeme tak, že najskôr uvádzame príklady medzinárodného vysielania pracovníkov, v ktorých analyzujeme, či boli splnené podmienky pre uplatnenie výnimky zo zdanenia príjmu zo zamestnania v štáte, kde sa práca vykonáva. Cieľom je poukázať na význam výnimky v situáciách, keď nedochádza k jej úmyselnému zneužitiu. Následne uvádzame podstatu a kľúčové prvky štruktúry vyhnutia sa dani prostredníctvom medzinárodného outsourcingu pracovníkov. To nám umožňuje identifikovať systémové predpoklady v pravidlách zdanenia príjmu zo zamestnania v cezhraničných situáciách. Na základe poznania systémových predpokladov vyhnutia sa dani z príjmu zo zamestnania v diskusii uvádzame varianty právnych pravidiel, ktoré systémový predpoklad v pravidlách zdanenia odstraňujú. Očakávame, že zmena v pravidlách zdanenia znemožní zneužitie práva na výnimku zo zdanenia v štáte, kde sa práca vykonáva, k vyhýbaniu sa dani z príjmu zo zamestnania.

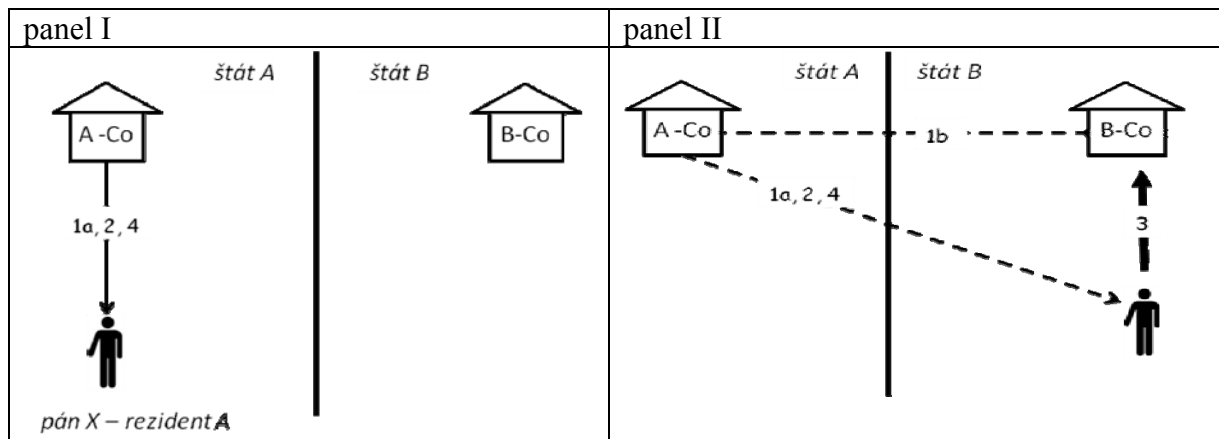
### **3 Dosiahnuté výsledky**

#### ***3.1 Uplatňovanie výnimky zo zdanenia pri zdroji v prípade cezhraničného vysielania pracovníkov***

V tejto časti uvádzame šesť modelových príkladov medzinárodného vysielania pracovníkov tak, ako ich uvádza Komentár k článku 15 VZ OECD (OECD, 2010). Cieľom je poukázať na význam výnimky, ktorá je upravená v článku 15 ods. 2 VZ OECD pre zmiernenie dosahu zdanenia príjmov zo zamestnania na daňovú povinnosť pri krátkodobom medzinárodnom vysielaní pracovníkov.

*Príklad 1.* Aco, obchodná spoločnosť, rezident štátu A, uzatvorila kontrakt s obchodnou spoločnosťou Bco, rezidentom štátu B. Predmet kontraktu: Aco poskytne Bco tréningové služby. Aco sa špecializuje na tréning pracovníkov v používaní rôznych počítačových softvérov. Bco má záujem o tréning svojho personálu tak, aby mohli používať nedávno nadobudnutý softvér. Pán X je zamestnancom Aco, je rezidentom štátu A, a je vyslaný do úradovní Bco v štáte B, aby viedol tréningové kurzy ako súčasť plnenia kontraktu. Pýtame sa, či v tejto situácii možno na príjem zo zamestnania pána X uplatniť výnimku podľa čl. 15/2. Analyzujeme uvedenú situáciu. V tomto prípade štát B nemôže argumentovať, že X je v zamestnaneckom pomere s Bco, alebo že Aco nie je zamestnávateľom X, aby mohol uplatniť bilaterálnu daňovú zmluvu (ďalej BTT) medzi A a B. X je formálne zamestnancom Aco, ktorá je vlastníkom poskytovaných služieb a tieto služby sú integrálnou súčasťou predmetu podnikania a činnosti spoločnosti Aco (sú splnené obe podmienky). Služby, ktoré Aco poskytuje pre Bco sa poskytujú na základe kontraktu uzatvoreného medzi dvoma podnikmi. Preto, za predpokladu, že X nie je fyzicky prítomný na území štátu B viac ako 183 dní počas akéhokoľvek 12-mesačného obdobia, a že Aco nemá v štáte B stálu prevádzkareň, ktorá by niesla náklady z odmien vyplatených pánovi X, sa *výnimka* podľa článku 15/2 *bude* pri zdanení odmeny za prácu pána X v štáte B *uplatňovať* (OECD, 2010). Právo zdaníť má štát rezidentstva pána X – štát A. Situáciu znázorňuje Obrázok 4.

Obrázok 4

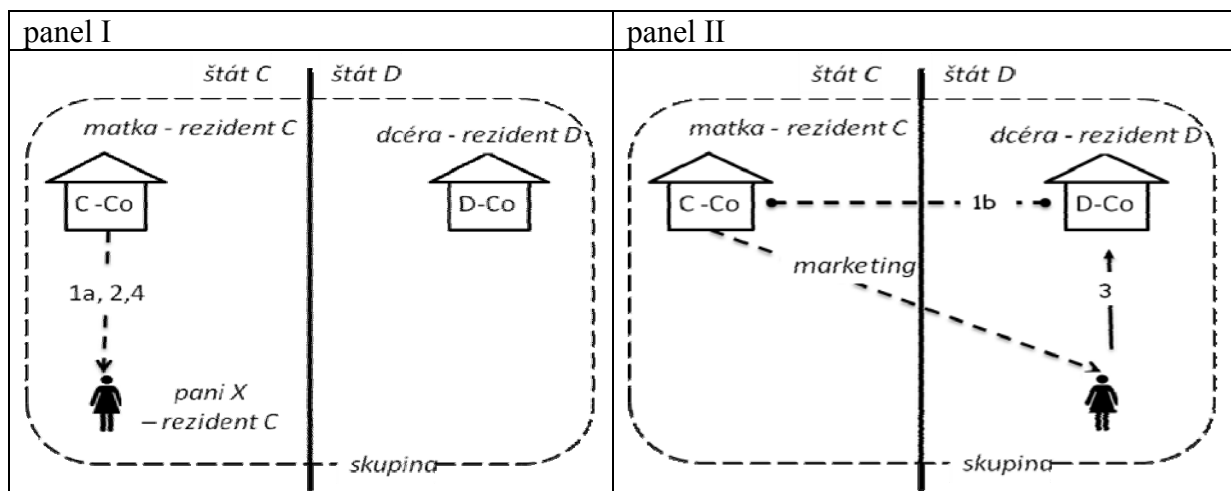


Legenda: 1a – pracovná zmluva; 1b – kontrakt o poskytnutí tréningu; 2 – dohliada, riadi, kontroluje; 3 – práca; 4 – mzda; panel I – pred vyslaním pracovníka; panel II – po vyslaní pracovníka

Zdroj: autorka

*Príklad 2.* Cco, obchodná spoločnosť, rezident štátu C, je materskou spoločnosťou skupiny podnikov, ktorá zahŕňa aj spoločnosť Dco, ktorá je rezidentom štátu D. Cco vyvinula novú celosvetovú marketingovú stratégiu na produkty skupiny. S cieľom zabezpečiť, správne porozumenie a uplatňovanie stratégie v spoločnosti Dco, ktorá predáva produkty skupiny, Cco vyslala, jedného zo svojich zamestnancov, ktorý sa podieľal na vývoji stratégie - pani X, aby 4 mesiace pracoval v ústredí Dco a radila Dco vo veci marketingu tak, aby sa zabezpečilo, že oddelenie pre komunikáciu Dco porozumelo stratégii a uplatňuje ju v praxi. Pýtame sa, ktorý štát má právo zdaňovať odmeny pre pani X za prácu počas 4 mesiacov v štáte D? Bude sa na odmeny pani X uplatňovať výnimka podľa čl. 15/2 ?

Obrázok 5



Legenda: 1a – pracovná zmluva; 2 – dohliada, riadi, kontroluje; 3 – práca; 4 – mzda; panel I – pred vyslaním pracovníka; panel II – po vyslaní pracovníka

Zdroj: autorka

V prípade Cco, jej podnikanie zahŕňa riadenie celosvetových marketingových činností v skupine, a konkrétne služby pani X sú integrálnou súčasťou tejto podnikateľskej činnosti. Mohlo by sa argumentovať, že pracovníka by bolo možné jednoducho zamestnať spoločnosťou Dco, aby vykonával funkciu poradenstva v spoločnosti s ohľadom na

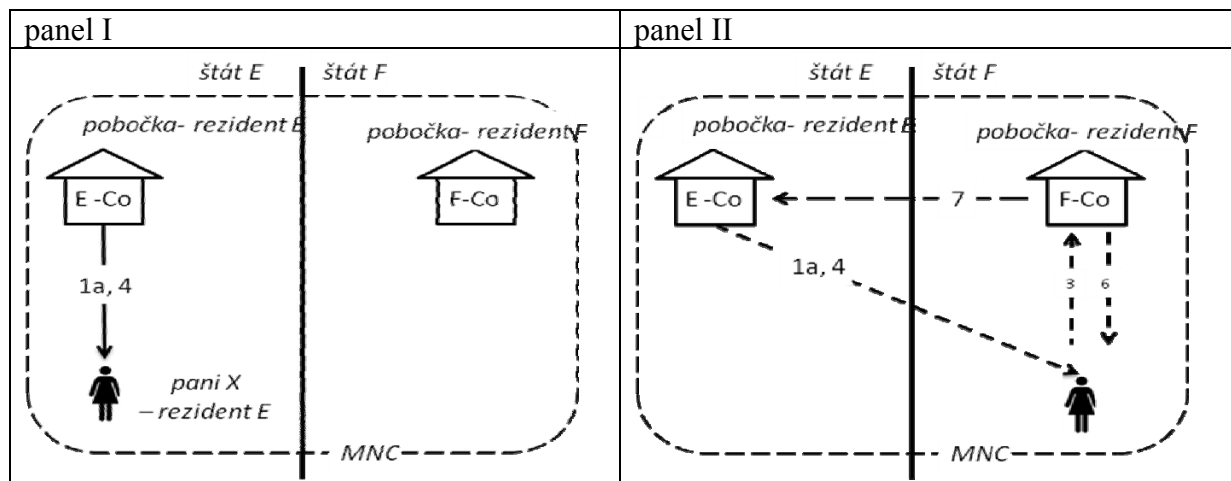


marketing. Je zrejmé, že takáto funkcia je často vykonávaná konzultantom, obzvlášť v prípade špecializovaných vedomostí, ktoré sa vyžadujú počas krátkeho obdobia. Taktiež funkcia monitorovania súladu s celosvetovou marketingovou stratégiou skupiny patrí jednoznačne do predmetu podnikania Cco viac než Dco. Možno uzavrieť, že výnimka podľa článku 15/2 by sa mala uplatniť za predpokladu, že všetky ostatné podmienky jej *uplatnenia sú naplnené*. Právo zdaníť odmeny pani X za 4 mesiace v štáte D má štát C (OECD, 2010). Situáciu znázorňuje

Obrázok 5

*Príklad 3.* MNC vlastní a prevádzkuje celosvetovú sieť hotelov v sieti jej pobočiek. Eco, jedna z jej pobočiek, je rezidentom štátu E, kde vlastní a prevádzkuje hotel. Pani X je zamestnankyňou Eco a pracuje v hoteli. Fco, ďalšia pobočka v skupine, vlastní a prevádzkuje hotel v štáte F kde je nedostatok pracovníkov s potrebnými jazykovými znalosťami. Preto bola pani X vyslaná do hotela Fco, aby tam pracovala počas 5 mesiacov na recepcii hotela Fco. Fco platí pani X cestovné náklady, avšak pani X zostáva formálne zamestnancom Eco, ktorý jej vypláca odmeny. Navyše Fco platí do Eco manažérske poplatky, ktorých výška sa odvíja od výšky odmeny, sociálnych odvodov a ostatných benefítov pre pani X vyplatených počas 5 mesiacov. Pýtame sa, ktorý štát má právo zdaníť odmeny pani X za 5 mesiacov v štáte F? Uplatní sa výnimka zo zdanenia v štáte zdroja podľa článku 15/2 VZ OECD? V tomto prípade, vo svetle podmienok uvedených vyššie, možno prácu na recepcii hotela v štáte F považovať viac za integrálnu súčasť podnikania a prevádzkovania hotela Fco než za súčasť podnikania a prevádzkovania hotela Eco. Podľa prístupu už uvedeného vyššie, ak sa podľa domáceho práva štátu F služby pani X považujú za služby poskytované pre Fco na základe zamestnaneckého pomeru, tak štát F by mohol považovať pani X za zamestnanca Fco. Možno uzavrieť, že v tom prípade sa výnimka zo zdanenia v štáte zdroja (F) podľa článku 15/2 *neuplatní* (OECD, 2010). Situáciu znázorňuje Obrázok 6

Obrázok 6



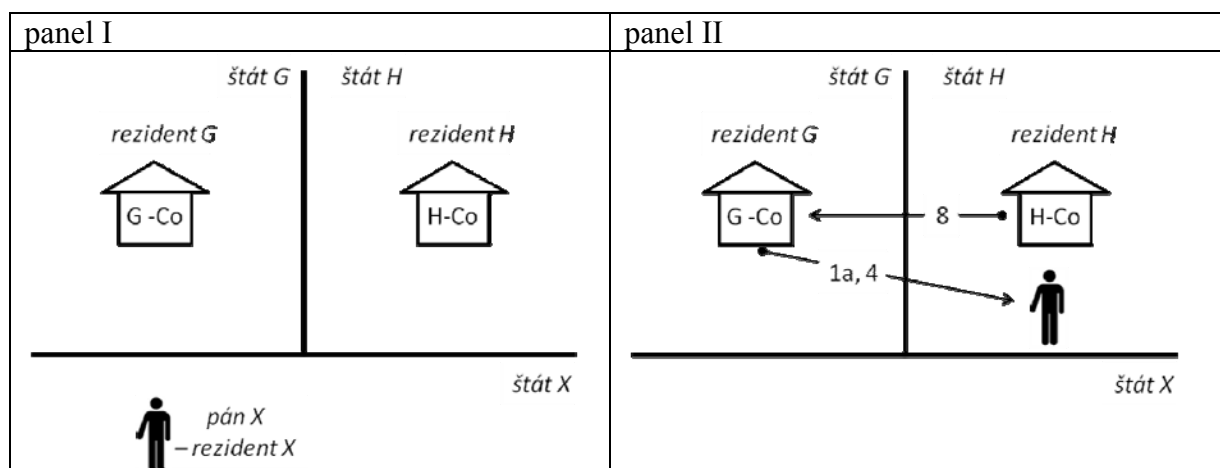
Legenda: 1a – pracovná zmluva; 3 – práca; 6 – cestovné náklady; 7 – manažérske poplatky (základ: odmena, sociálne poistenie a ostatné pre pani X); MNC je multinacionálna spoločnosť; panel I – pred vyslaním pracovníka; panel II – po vyslaní pracovníka

Zdroj: autorka

*Príklad 4.* Gco je obchodná spoločnosť – rezident štátu G. Predmetom jej podnikania je uspokojovanie dočasnej potreby ich klientov po vysoko špecializovanom personáli. Hco je obchodná spoločnosť - rezident štátu H, predmetom jej podnikania je poskytovanie inžinierskych služieb na staveniskách. Aby splnila kontrakt v štáte H, Hco na obdobie 5

mesiacov potrebuje inžiniera. Na tento účel Hco uzatvorila kontrakt s Gco. Gco zamestnala pána X, inžiniera, ktorý je rezidentom štátu X, a uzavrela s ním zmluvu o pracovnom pomere a to na dobu 5 mesiacov. Podľa ďalšieho kontraktu, a to medzi Gco and Hco, sa Gco zaväzuje poskytnúť služby pána X počas 5 mesačného obdobia pre Hco. Gco vyplatí pánovi X odmenu za prácu za 5 mesiacov, uhradí sociálne odvody, cestovné náhrady a ostatné zamestnanecké benefity. Pýtame sa, ktorý štát má právo zdaňovať odmeny pána inžiniera X? Štát G, H, alebo X? Uplatní sa pri zdanení odmien vyplatených za 5 mesiacov pánovi X výnimka zdanenia v štáte zdroja podľa článku 15/2? V tomto prípade, X poskytuje inžinierske služby, zatiaľ čo predmetom podnikania Gco je dočasné uspokojenie krátkodobých potrieb iných podnikov. Zo samotnej podstaty služieb, ktoré poskytuje pán X vyplýva, že tieto jeho služby nie sú integrálnou súčasťou podnikateľských činností jeho formálneho zamestnávateľa. Tieto služby sú ale integrálnou súčasťou podnikateľských činností spoločnosti Hco, ktorý je podnikom inžinierskych služieb. Možno uzavrieť, že vo svetle faktorov uvedených vyššie, štát H by mohol odmietnuť uplatnenie výnimky podľa článku 15/2 na odmeny vyplatené pánovi X za prácu vykonanú na území štátu H. Právo zdaňovať má štát, kde sa práca vykonáva, teda štát H a to napriek tomu, že zamestnanec je formálne zamestnancom spoločnosti Gco v štáte G. Výnimka podľa článku 15 ods. 2 VZ OECD sa *neuplatní* (OECD, 2010). Tento príklad poukazuje na možný rozdiel medzi formálnym a skutočným resp. ekonomickým zamestnávateľom. Situáciu znázorňuje Obrázok 7.

Obrázok 7



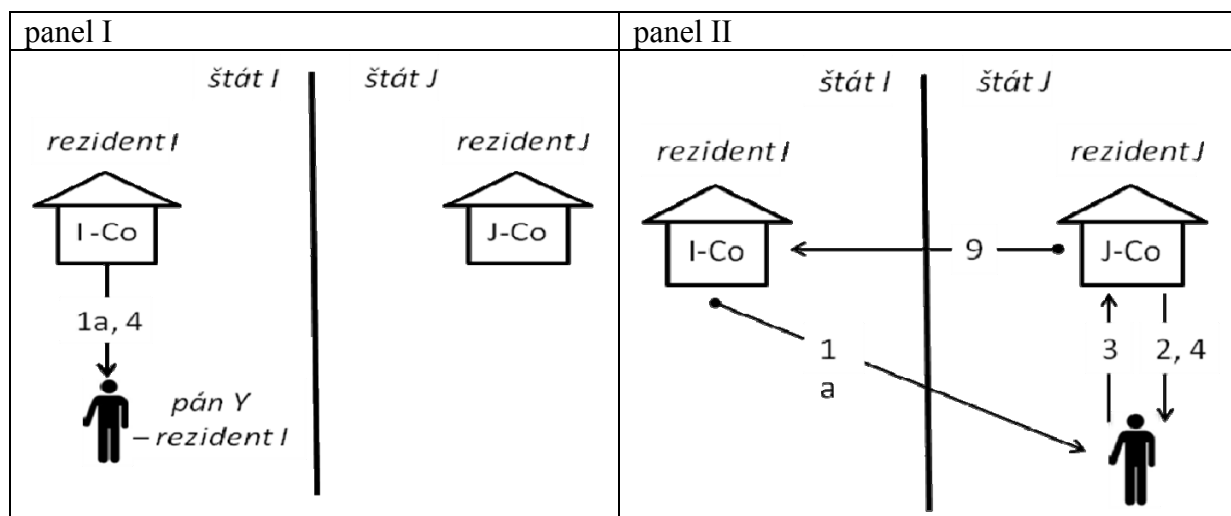
Legenda: G-Co: poskytovanie špecializovaného personálu; H-Co: inžinierske služby na stavbách; X: stavebný inžinier, rezident X; 1a – pracovná zmluva na 5 mesiacov; 4 – mzda, sociálne odvody, cestovné náklady; 8 – kontrakt o poskytnutí služieb; panel I – pred vyslaním pracovníka; panel II – po vyslaní pracovníka

Zdroj: autorka

*Príklad 5.* Ico je obchodná spoločnosť, rezident štátu I a špecializuje sa na poskytovanie inžinierskych služieb. Ico zamestnáva niekoľko inžinierov v plnom pracovnom úväzku. Jco, je menší inžiniersky podnik, rezident štátu J, a potrebuje dočasné služby inžinierov na to, aby splnila kontrakt na stavbu v štáte J. Ico súhlasí s tým, že poskytne Jco jedného zo svojich inžinierov – pána Y, ktorý je rezidentom J, a momentálne nemá žiadnu prácu na kontraktoch, ktoré uzavrela Ico. Pán Y z Ico bude pracovať 4 mesiace na splnení kontraktu spoločnosti Jco, pričom ho priamo bude riadiť a kontrolovať vedúci inžinieri spoločnosti Jco. Jco zaplatí spoločnosti Ico sumu, ktorá sa rovná výške odmeny, sociálnych odvodov, cestovných náhrad a ostatných zamestnaneckých benefitov pána Y za obdobie 4 mesiacov, a navyše 5% províziu.

Jco tiež súhlasí, že uhradí všetky náklady, ktoré by mohli vzniknúť ako náhrada škody, ktorú by pán Y spôsobil svojou prácou počas 6 mesačného obdobia. Aj keď predmetom podnikania Ico je poskytovanie inžinierskych služieb, it je zrejmé, že práca, ktorú vykonáva pán Y na stavenisku v štáte J sa vykonáva v mene spoločnosti Jco, a nie v mene spoločnosti Ico. Pán Y pracuje pod priamym dohľadom, riadením a kontrolou vedenia spoločnosti Jco. Skutočnosť, že Jco berie zodpovednosť za prácu pána Y a taktiež to, že hradí náklady na odmeny pána Y za relevantné obdobie sú faktormi, v prospech záveru, že pán inžinier Y je v zamestnaneckom pomere s Jco. Možno uzavrieť, že štát J *nemusi uplatniť výnimku* podľa článku 15/2 na odmeny za služby pána Y, ktoré sa vykonávali na jeho území (OECD, 2010). Situáciu znázorňuje Obrázok 8.

Obrázok 8

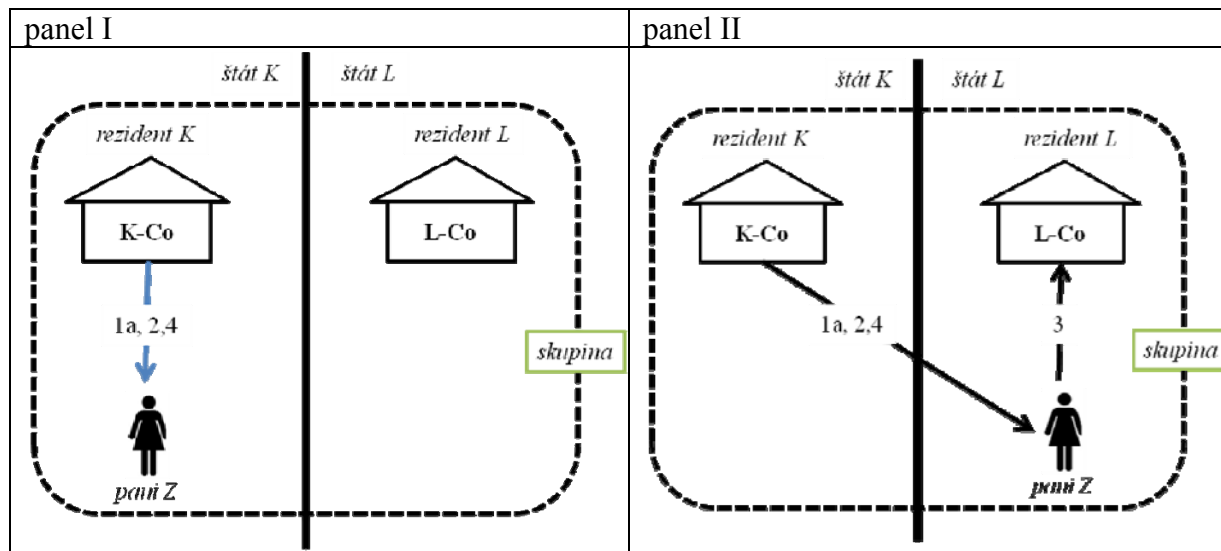


Legenda: I-Co: inžinierske služby; J-Co: malá inžiniersky firma; Y: stavebný inžinier, rezident I; 1a – pracovná zmluva na 4 mesiace; 2 – dohliada, riadi, kontroluje; 3 – práca; 4 – mzda, sociálne odvody, cestovné náklady, iné benefity počas 4 mesiacov; 5 – nájomné; 9 – súhlas s prácou Y pre J-Co na 4 mesiace; panel I – pred vyslaním pracovníka; panel II – po vyslaní pracovníka  
Zdroj: autorka

*Príklad 6.* Kco je obchodná spoločnosť, rezident štátu K. Lco, je obchodná spoločnosť, rezident štátu L. Obe spoločnosti sú súčasťou tej istej multinacionálnej skupiny podnikov. Veľká časť činnosti skupiny sa uskutočňuje pozdĺž funkčnej línie, čo vyžaduje, aby zamestnanci z rôznych spoločností v skupine pracovali spoločne pod dohľadom manažérov, ktorí sú umiestnení v rôznych štátoch a zamestnaní inými spoločnosťami v skupine. Pani Z je rezidentom štátu K a je zamestnancom spoločnosti Kco; je senior manažérkou zodpovednou za dohľad nad ľudskými zdrojmi v multinacionálnej skupine podnikov (MNC). Keďže pani Z je zamestnankyňou spoločnosti Kco, Kco vystupuje ako nákladové stredisko pre náklady súvisiace s manažovaním ľudských zdrojov v skupine. Periodicky sa tieto náklady vyberajú od každej spoločnosti v skupine a to na princípe vzorca, ktorý berie do úvahy rôzne faktory, napríklad počet zamestnancov v každej spoločnosti. Pani Z musí často cestovať do ostatných štátov, kde majú svoje kancelárie spoločnosti v skupine MNC. Počas posledného roka pani Z strávila 3 mesiace v štáte L, aby tu dohliadla na otázky ľudských zdrojov v spoločnosti Lco. Práca, ktorú pani Z vykonáva, je súčasťou aktivít, ktoré spoločnosť Kco vykonáva pre celú MNC skupinu. Tieto činnosti, ako všetky ostatné činnosti, napríklad komunikácia v korporácii, stratégia, financie, pokladňa, riadenie informácií, právne otázky, sú často v rámci veľkej skupiny podnikov centralizované. Preto prácu, ktorú pani Z vykonáva, možno

považovať za integrálnu súčasť činnosti spoločnosti Kco. Možno uzavrieť, že výnimka podľa článku 15/2 na odmeny vyplatené pani Z za jej prácu v štáte L by sa mala uplatniť za predpokladu, že ostatné podmienky článku 15 VZ OECD sú splnené (OECD, 2010). Situáciu znázorňuje Obrázok 9.

Obrázok 9



Legenda: K-Co: Human Resource Management pre MNC skupinu, nákladové centrum MNC skupiny; L-Co: obchodná spoločnosť, súčasť MNC skupiny; pani Z – rezidentka štátu K, senior manager; 1a – pracovná zmluva; 2 – dohliada, riadi, kontroluje; 3 – práca; 4 – mzda; panel I – pred vyslaním pracovníka; panel II – po vyslaní pracovníka  
Zdroj: autorka

### 3.2 Zneužitie výnimky podľa článku 15 VZ OECD k vyhnutiu sa dani z príjmu

Výnimka zo zdanenia príjmov zo zamestnania v štáte, kde sa práca vykonáva motivovala k jej zneužívaniu prostredníctvom praktiky medzinárodného outsourcingu pracovníkov alebo medzinárodného prenájmu pracovníkov. Cieľom je vyhnutie sa dani z príjmu zo zamestnania v štáte, kde sa práca vykonáva.

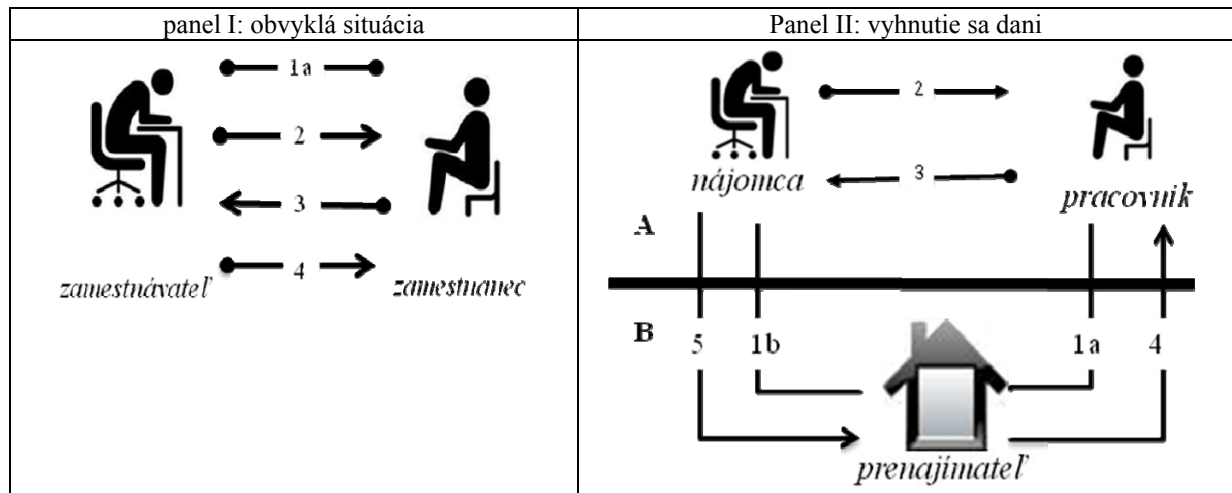
Medzinárodný prenájom pracovných síl (*international-hiring out, Leiharbeit*) je systém, v ktorom prenajímateľ zamestnávateľ (hiring-out employer, lessor) dáva jedného zo svojich zamestnancov k dispozícii tretej strane (lessee) aby tento vykonával prácu počas fixnej neurčitej doby. Pre tento vzťah je charakteristické, že aj keď existuje zmluva o zamestnaní medzi prenajímateľom (lessor) a zamestnancom a tiež špeciálna zmluva medzi prenajímateľom a nájomcom (lessor and the lessee), neexistuje žiadna zmluva medzi zamestnancom a nájomcom a zamestnanec má svojho reprezentanta jedine v prenajímateľovi. Lokálny zamestnávateľ, zamestnávateľ v štáte kde sa práca vykonáva, ktorý chce zamestnať zahraničného zamestnanca na dobu kratšiu ako 183 dní najíma pracovníkov prostredníctvom sprostredkovateľa, ktorý je rezidentom v inom štáte, pričom prenajímateľ vystupuje ako zamestnávateľ pracovníka. Touto štruktúrou sa darí zakrývať skutočného zamestnávateľa zamestnanca (OECD, 2010).

Obrázok 10 znázorňuje na paneli I obvyklú situáciu, keď je zahraničná fyzická osoba, rezident iného štátu, zamestnancom na základe pracovnej zmluvy so zamestnávateľom. Na rozdiel od toho, panel II znázorňuje situáciu cezhraničného prenájmu pracovníka, keď

zahraničná fyzická osoba je formálne zamestnaná u inej spoločnosti, než je spoločnosť, pre ktorú prácu v skutočnosti vykonáva.

Obrázok 10

Porovnanie bežného cezhraničného vyslania pracovníka so štruktúrou zneužitia medzinárodného vyslania pracovníkov s cieľom medzinárodného vyhnutia sa dani



Legenda: 1a – pracovná zmluva; 1a – zmluva o prenájme pracovníka; 2 – dohliada, riadi, kontroluje; 3 – práca; 4 – mzda; 5 – poplatok za nájom pracovníka; A, B sú štáty

Zdroj: autorka

Štruktúra zamestnávania prostredníctvom medzinárodného prenájmu pracovníkov umožňuje, aby pracovník formálne splnil všetky tri podmienky výnimky zo zdanenia príjmu zo zamestnania v štáte kde sa práca vykonáva. Prostredníctvom *formálneho zamestnávateľa* sa darí sa formálne splniť požiadavku článku 15 ods. 2 písmeno b), ktorá vyžaduje, aby sa odmena za prácu nevyplácala zamestnávateľom, ktorý je rezidentom štátu, kde sa práca vykonáva (v štáte zdroja).

Primárnym cieľom vyhnutia sa dani z vyplatených odmien v štáte kde sa práca vykonáva je zvýšenie čistej vyplatenej odmeny pre pracovníka bez toho, aby sa zvýšili mzdové náklady jej skutočného zamestnávateľa. To zvyšuje šance zamestnávateľov získavať na pracovnom trhu kvalifikovanejšiu pracovnú silu. Vyhnutie sa dani má *závažné fiškálne dosahy*. Po prvé, negatívny dosah na rozpočet verejnej správy spočíva v strate daňového výnosu dane z príjmov zo zamestnania v štáte zdroja. Po druhé, závažný fiškálny dosah má strata príjmov z povinných odvodov na sociálne zabezpečenie. Vychádzajme zo situácie v paneli II na

Obrázok 10 a uveďme si numerický príklad.

Tabuľka 1

	panel I: obvyklá situácia		panel II: vyhnutie sa dani	
	sadzba (%)		sadzba (%)	
príjem zo závislej činnosti brutto		1 000,00		1 000,00
poistné spolu	13%	134,38	10%	100,00
nezdaniteľná časť	30%	298,54	40%	400,00
čiastkový daňový základ (príjem zo závislej činnosti po úpravách)		567,08		500,00
daňová sadzba	19%	0,19	5%	0,05
daň z príjmu zo zamestnania		107,74		25,00
príjem zo závislej činnosti netto		757,87		875,00

Zdroj: autorka

Všimnime si celkovú finančnú a daňovú výhodu pre pracovníka:

- rozdiel dane z príjmu zo zamestnania + 82,74
- rozdiel v príjme zo zamestnania + 117,13

Všimnime si finančnú nevýhodu pre rozpočet verejnej správy:

- strata daňových príjmov - 107,74
- strata poistného -134,38

## 4 Diskusia

### 4.1 Zmluvné opatrenie proti zneužitiu práva k vyhýbaniu sa dani z príjmu zo zamestnania

Podstatou medzinárodného vyhnutia sa dani z príjmu zo zamestnania prostredníctvom štruktúry medzinárodného prenájmu pracovníkov je rozdiel medzi formálnym zamestnávateľom na jednej strane, a osobou, ktorá v skutočnosti dohliada, riadi a kontroluje činnosť pracovníka, a je *faktickým, skutočným, ekonomickým* zamestnávateľom pracovníka. Zmluvné opatrenia voči tomuto spôsobu vyhýbania sa dani sú tieto: 1. aplikácia zásady prednosti obsahu pred formou a určenie kritérií na označenie skutočného zamestnávateľa; 2. klauzula obmedzujúca uplatnenie výnimky; 3. zmluvná právna definícia pojmu zamestnávateľ.

**Prednosť obsahu pred formou.** Podstatou problému je konflikt medzi obsahom a formou v prípade pojmu zamestnávateľ. Komentár k článku 15 VZ OECD odporúča, aby sa pri zisťovaní, či v prípade medzinárodného vyslania pracovníka do iného štátu v tomto štáte vznikol zamestnanecký vzťah brali do úvahy tieto kritériá k určeniu, či ide o skutočného zamestnávateľa:

- 1 Jednotlivec vykonáva prácu/poskytuje služby, ktoré sú integrálnou súčasťou podnikateľských aktivít spoločnosti, ktorej je jednotlivec zamestnancom.
- 2 Služby poskytuje zamestnanec spoločnosti a nejde iba o formálny zamestnanecký vzťah medzi spoločnosťou, ktorá poskytuje služby a fyzickou osobou, ktorá túto činnosť za spoločnosť vykonáva. Znaky, že nejde iba o formálny zamestnanecký vzťah sú sa určia podľa toho:

- a. kto má právomoc dávať jednotlivcovi pokyny ako má vykonávať prácu;
- b. kto kontroluje a má zodpovednosť za to, kde sa práca vykonáva;
- c. či sa odmena za prácu priamo vypláca spoločnosťou, v mene ktorej jednotlivec prácu (služby) poskytuje/vykonáva;
- d. kto poskytuje nástroje a materiál potrebný na výkon práce;
- e. kto určuje počet a kvalifikáciu pracovníkov, ktorí vykonávajú prácu/služby;
- f. kto má právo určiť tých jednotlivcov, ktorí vykonávajú prácu/službu;
- g. kto má právo uložiť jednotlivcovi disciplinárne opatrenie súvisiace s vykonaním práce/služby;
- h. kto určuje dovolenky a pracovný rozvrh jednotlivca (OECD, 2010).

V sporných situáciách medzi správcom dane a daňovníkom nie sú vždy uvedené kritériá dostatočné na rozhodnutie, či ide o formálneho alebo skutočného zamestnávateľa. Ďalšie dve protiopatrenia sú: 1. zmluvné ustanovenie o obmedzení uplatnenia výnimky; 2. spresnená právna definícia pojmu zamestnávateľ na daňové účely. Venujme im pozornosť.

Okrem kritérií pre správne rozlíšenie medzi formálnym a skutočným, ekonomickým zamestnávateľom umožňuje Komentár ku článku 15 VZ OECD aby si zmluvné štáty do svojich bilaterálnych daňových vložili **ustanovenie obmedzujúce uplatnenie výnimky** v tomto znení:

„...Paragraf 2 tohto článku (15), sa neuplatní na odmeny rezidentovi zmluvného štátu za prácu v zamestnaní, ktoré sa vykonáva v druhom zmluvnom štáte, či už sú odmeny platené priamo alebo v mene zamestnávateľa, ktorý nie je rezidentom tohto druhého štátu, ak:

- a) príjemca (odmien) poskytuje služby v súvislosti s týmto zamestnaním *osobe inej ako je zamestnávateľ* a tá osoba, priamo alebo nepriamo dohliada, riadi alebo kontroluje spôsob ktorým sa tieto služby vykonávajú, a
- b) tieto služby tvoria *integrálnu súčasť* podnikateľských aktivít ktoré sa vykonávajú touto osobou.“ (OECD, 2010, zvýraznila autorka)

VZ OECD a Komentár majú dispozitívny charakter. Suverénne štáty sú oprávnené sformulovať a vložiť do bilaterálnych zmlúv, ktoré uzatvárajú, vlastné spoločne dohodnuté formulácie a ustanovenia.

Medzinárodné vyhnutie sa dani z príjmu zo zamestnania v štáte zdroja prostredníctvom medzinárodného prenájmu pracovníkov zneužíva *systemový nedostatok* právnych pravidiel zdanenia príjmu zo zamestnania - nedostatočnú **právnu definíciu pojmu zamestnávateľ**.

Preto podstata systémového opatrenia voči medzinárodnému vyhnutiu sa dani v prípade uvedenej štruktúry je spresnená právna definícia pojmu zamestnávateľ tak, aby z jej formulácie bolo zrejmé, že zamestnávateľ je tá osoba, ktorá nesie zodpovednosť a riziká za zamestnancov; riadi a dohliada na prácu zamestnancov; užíva plody práce zamestnanca.

Bilaterálne daňové zmluvy, ktoré uzatvorila Slovenská republika obsahujú v článku 15 samostatné ustanovenie s právnou definíciou pojmu zamestnávateľ. *Zmluvná právna definícia* pojmu zamestnávateľ znie: „...Výraz zamestnávateľ uvedený v odseku 2 písmene b) (článku 15 – J.K) označuje osobu, ktorá má právo na vykonanú prácu a ktorá nesie zodpovednosť a riziko spojené s vykonávaním práce.“

## **4.2 Nezmluvné opatrenie proti zneužitiu práva k vyhýbaniu sa dani z príjmu zo zamestnania**

V slovenskom daňovom práve je **právna definícia zamestnávateľa** uvedená vo vnútroštátnom právnom predpise - v zákone o dani z príjmov takto: „...Zamestnávateľom je aj daňovník s neobmedzenou daňovou povinnosťou, pre ktorého zamestnanec vykonáva prácu podľa jeho pokynov a príkazov, aj keď sa príjem za túto prácu na základe zmluvného vzťahu vypláca prostredníctvom osoby so sídlom alebo s bydliskom v zahraničí.“

Okrem toho zákon o dani z príjmov upresňuje aj právnu definíciu pojmu príjem takto: „...Na účely tohto zákona sa takto vyplácaný príjem považuje za príjem, ktorý vypláca daňovník s neobmedzenou daňovou povinnosťou. Ak v úhradách zamestnávateľa osobe so sídlom alebo s bydliskom v zahraničí nie je preukázaná skutočná výška príjmov zamestnancov, považuje sa za príjem zamestnancov celá úhrada.“

## **5 Záver**

K medzinárodnému vyhýbaniu sa dani z príjmu zo zamestnania dochádza prostredníctvom umiestňovania formálnych zamestnávateľov, prenajímateľov pracovníkov, do daňových jurisdikcií s nízkymi sadzbami dane zo mzdy, sociálneho zabezpečenia, vyššími nezdaniteľnými čiastkami. Štruktúra medzinárodného prenájmu pracovníkov má významné finančné dosahy pre zamestnávateľov, zamestnancov i rozpočet verejnej správy. Tie sú v daňovej úspore zamestnávateľov a vyššom čistom príjme pre pracovníka na jednej strane a zväčšení medzery medzi potenciálnymi a skutočnými daňovými výnosmi dane z príjmu fyzických osôb na druhej strane.

Kľúčovým prvkom štruktúry, ktorá umožňuje vyhnutie sa dani, je zneužívanie rozdielu medzi formálnym a faktickým zamestnávateľom. Opatrenia voči medzinárodnému vyhýbaniu sa dani z príjmu zo zamestnania sú tieto: 1. kritériá určenia skutočného zamestnávateľa podľa zásady prednosti obsahu pred formou; 2. ustanovenie obmedzujúce uplatnenie výnimky; 3. spresnená právna definícia pojmu zamestnávateľ na daňové účely.

Jednou z ciest zamedzenia medzinárodnému vyhýbaniu sa dane z príjmu zo zamestnania je, okrem systémovej úpravy právnych pravidiel zdanenia, aj zníženie daňového zaťaženia práce, ktoré k takému vyhýbaniu motivuje.

## **Použitá literatúra**

**OECD. 2010.** *Model Tax Convention on Income and Capital. Condensed version.* Paris : OECD, 2010. ISBN 978-92-64-04818-8.

Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov ako vyplýva zo zmien a doplnení .

### **Kontaktná adresa autora**

doc. Ing. Jana Kubicová, PhD., MBA

Katedra financií

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Slovenská republika

email: [jana.kubicova@euba.sk](mailto:jana.kubicova@euba.sk)



# Současné inovační procesy v oblasti kolektivního investování a pokus o jejich zhodnocení

*Antonín Kubíček, Petra Korbasová*

## **Anotace**

Problematika kolektivního investování se v celém komplexu problémů vzniklých v nedávné finanční krizi i na ni navazující krizi ekonomické, dostala nejméně až do druhořadé pozornosti, a to i přes to, že právě ona představuje procesní prostor pro vstup na finanční trhy a zůstávání na nich neprofesionálních, lépe snad laických, resp. nevelkých investorů a tak zároveň i hlavních nositelů důvěry, ale i nedůvěry v tyto trhy, což je možné chápat za nejdůležitější jako předpoklad jejich aktivní existence. V nedávné době byla tato aktivita značně negativní, z fondů kolektivního investování byla stažena značná část investovaných finančních prostředků, a to i právě z důvodu zmíněné nedostatečné pozornosti. Současné snahy zaměřené na překonání tohoto opomenutí je proto nezbytné přijmout pozitivně, zároveň však i s nezbytnou kritičností, založenou na specifičnosti soudobého tržního systému a v jeho rámci i finančních trhů a jejich segmentů. To je základním zaměřením a cílem tohoto příspěvku.

## **Klíčová slova**

Hostitelský stát v případě investiční společnosti („IS“); řídicí standardní fond; podřízený standardní fond; důvěryhodnost sektoru kolektivního investování; výkonnost fondu kolektivního investování; možnosti přeshraničních fúzí standardních fondů; pravidla jednání depozitáře; dohoda na pravidlech jednání mezi podřízeným a řídicím fondem; veřejné nabízení cenných papírů standardním fondem; stanovení hodnoty majetku speciálního fondu nemovitostí; obsah statutu speciálního fondu kvalifikovaných investorů; kvalifikovaná účast na IS nebo investičním fondu („IF“) a její posuzování; pravidla činnosti a hospodaření IS nebo IF; klíčové informace; přípustné formy splynutí a sloučení podílového fondu; správní delikty IS, IF a depozitáře.

## **Úvod**

Segment kolektivního investování patří svými specifiky, a to jak subjekty se kterými je možno se na něm setkat, podobou jejich vzájemných vztahů a procesů do kterých vstupují za účelem naplňování svého poslání, tak i nástroji a objekty, které v těchto vztazích a procesech používají a využívají a proto je možno ho nazvat i významným „samorostem“ v množině segmentů finančních trhů. Pochopitelně má i značné množství shodného, což z něho vytváří objektivní součást komplexu finančních trhů, a to jak kvalitativně tak i kvantitativně. To je první a možno říci i nevýznamnější skutečnost, kterou je třeba vzít na vědomí při jakémkoliv analyzování tohoto segmentu, posuzování a hodnocení jím dosažených výsledků a zároveň i predikování jeho dalšího vývoje. Dalším nezbytným východiskem pro naplnění tohoto záměru je uvědomění si, že není možno nebrat v úvahu komplexní situaci na finančních trzích, a to z hlediska prostorového (lokální, národní i nadnárodní) i časového (minulost, současnost a budoucnost) a zároveň i tu skutečnost, že finanční trhy (i jejich segmenty) jsou nedílnou součástí tržního systému jako takového, a to opět z především výše uvedených hledisek, ale i řady dalších. Z „těch dalších“ mi dovoluňte, a to jako poslední nezbytné východisko, vybrat úroveň vědění o zkoumané problematice a zároveň i existující možnosti toto vědění objektivizovat, a to jak ve společenské, tak především, politické úrovni.

Současnou situaci, která přímo, a to za všech stran, vyzývá ke snaze o její zhodnocení a pokusům o její vylepšení, považuji za vhodnou k dosažení stanovených cílů i když jsem si vědom toho, že zde existují cíle významnější a že sám cíl zvolený v tomto příspěvku je tak komplexní, že je třeba postupovat „per partes“. Já jsem již určité drobné kroky udělal a seznámil s nimi účastníky 3. a 5. mezinárodní vědecké konference pořádané SVŠE<sup>102</sup>. Vytvořil jsem si tak určitý odrazový můstek pro tento příspěvek a zároveň, díky posunu v úrovni poznání i základ jeho novosti.

---

<sup>102</sup> Štuncová J., Kubíček A.: Nová právní úprava podnikání na kapitálovém trhu – plusy a mínusy  
Kubíček A.: Objektivita vs. Subjektivita v procesu regulace a dohledu nad finančními trhy a jejich integrace

## Text

Než se začnu zabývat mnou vybranou částí problematiky kolektivního investování, tj. jeho současnými inovačními procesy probíhajícími v EU jako celku s akcentem na způsob jejich průběhu v ČR a pokusem o jejich hodnocení, dovolte mi, abych věnoval pozornost dvěma skutečnostem, které mohou být, podle mého názoru, pozitivně využity k naplnění výše uvedeného záměru.

V první řadě chci konstatovat, že mám určité pochybnosti o racionalitě zařazení rozhodujících subjektů kolektivního investování, tj. investičních společností a investičních fondů do „společenství“ institucionálních investorů, tj. k bankám provádějícím obchody na vlastní účet s investičními nástroji na kapitálovém trhu, (zde se opět dostávám do střetu s použitým názvem trhu, který je historicky sice použitelný, ale v současném rozsahu použitých investičních nástrojů jednoznačně zastaralý a zavádějící), penzijních fondů a pojišťoven<sup>103</sup> zaměřeni jejichž činnosti má sice některé stejné, resp. obdobné záměry, ale toto zaměření je pouze druhořadé ve srovnání se zaměřením činnosti výše uvedených subjektů kolektivního investování. Za hlavní rozdíl je, podle mého názoru, možno považovat emitování cenných papírů kolektivního investování<sup>104</sup> a jejich využívání k primárnímu získávání finančních investorů, a to všech úrovní, k naplnění poslání těchto subjektů i existence celého systému kolektivního investování. Na tuto specifickou primární fázi činnosti subjektů kolektivního investování pak navazuje sekundární fáze, která již není kvalitativně tolik specifická, ale svým rozsahem a základním cílem – vytváření diverzifikovaného kolektivního portfolia finančních nástrojů (především investičních cenných papírů, cenných papírů kolektivního investování a nástrojů peněžního trhu), výrazně překonává záměry činnosti ostatních institucionálních investorů. Sjednocování všech uvedených subjektů do jedné kategorie, a to především z hlediska úkolů dohledu nad jejich činností, považuji tak za nesprávné a někdy dokonce za utlačující jednotlivé subjekty, a to z hlediska možnosti naplňování jejich poslání a úkolů. Podle mne zde dochází k nedostatečnému pochopení vztahu mezi obecným a zvláštním a možných způsobů jeho řešení, na což jsem se snažil upozornit v úvodu k tomuto příspěvku. Jako východisko bych navrhoval osamostatnit subjekty kolektivního investování, a to pro lepší chápání jejich činnosti a následně pak i pro jejich regulaci a dohledu nad nimi.

Druhá skutečnost, u které bych se chtěl velmi krátce zastavit je úroveň kolektivního investování a jeho subjektů v ČR a dosažené úrovně poznání a literárního zpracování jeho vzniku (restaurace), rozvoje a současného vztahu a tak oprášil a dotvořil nezbytné východisko pro úvahy o možných cestách jeho dalšího vývoje. S kolektivním investováním jsme se téměř všichni poprvé setkali v kupónové privatizaci a tento proces v nás zanechal hluboký dojem, který ještě dnes v některých z nás je hluboce zakořeněn. Mezi ty patřím i já a protože jsem byl v příslušné době aktivním účastníkem tohoto procesu – zaměstnanec příslušného odboru Ministerstva financí ČR, pokusili jsme se s kolegou doc. Pavlátem jeho průběh zachytit prostřednictvím odborné literatury<sup>105</sup> a pokračovali jsme v jeho popisu a hodnocení až do nedávné minulosti.<sup>106</sup> Vedle toho nabídl svou práci jeden z prvních našich významných teoretiků, který se touto problematikou zabýval a stále ještě zabývá ne však samostatně, ale hlavně v souvislosti s jejím místem v institucionální správě aktiv a té opět v celém komplexu problematiky trhů cenných papírů prof. Musílek<sup>107</sup>, který nedávno dodal na trh i druhé vydání svého významného díla. Na trhu jsou pochopitelně nabízeny i práce řady dalších

---

<sup>103</sup> § 5, odst. 1, písm. a), zákona č. 15/1998 Sb., o dohledu v oblasti kapitálového trhu a o změně a doplnění dalších zákonů, ve znění pozdějších předpisů

<sup>104</sup> § 3, odst. 1, písm. b) a odst. 3, zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů

<sup>105</sup> Pavlát V., Kubíček A.: Regulace a dozor nad kapitálovými trhy. Praha VŠFS 2004

<sup>106</sup> Pavlát V., Kubíček A.: Regulace a dohled nad finančními trhy. Praha VŠFS 2010

<sup>107</sup> Musílek P.: Trhy cenných papírů. Praha Ekopress 2002

autorů, i když ta řada není příliš početná, nechám tedy na Vás, aby jste si sami vybrali a zaujali dostatečně fundované postavení „k boji proti mým názorům“.

Po tomto vstupu, který jsem ovšem považoval za nezbytný, si dovoluji již „konečně“ se zabývat zvolenou problematikou i když musím včas zároveň zdůraznit, že pochopitelně se nebudu moci věnovat všemu, ale jen tomu co sám považuji za nejdůležitější a co je zároveň v souladu s výše uvedenými předpoklady a požadavky. Nepůjde tedy o pouhou teorii, ale o něco co již překročilo hranice subjektivity, o to co již je objektivitou, respektive o to, pro co již byly vytvořeny podmínky stát se jí. Jak je všeobecně známo, může se objektivitou v oblasti finančních trhů a jejich segmentů stát pouze to, ze vztahů, procesů, institucí a nástrojů které jsou na nich realizovány, resp. se realizují, co je povoleno regulátorem a nepoznáno jako něco odlišného orgánem dohledu, který má právo a povinnost toto v daném čase a prostoru odlišné z těchto trhů předem stanovenými cestami odstranit. Jestliže přitom budeme souhlasit s tím, že základním nástrojem regulace je legislativa ve všech všeobecně přijatých podobách, musíme nutně dospět k tomu, že kvalita právních norem a jejich dodržování je právě to, čemu je třeba věnovat nejvyšší pozornost a zároveň se i pokoušet naformulovat a navrhnout změny, které by pomohly zjištěné chyby, nedostatky a nepochopení odstranit. Zdaleka to není jednoduché, protože se proti tomu často staví ti, kteří se domnívají, že to co schválili je dostatečné a vydrží ještě pár let nebo jsou toho názoru, že je důležitější přijímat rozhodnutí k řešení, podle nich, závažnějších problémů a nebo jsou již zcela vyčerpaní. Pochopitelně k tomu mohou vést i jiné důvody, ale ty necháme nyní stranou.

V ČR můžeme právní normy týkající se kolektivního investování hodnotit, ve srovnání s normami z jiných oblastí finančního investování, jako lepší, a to především z reality jejich vývoje po překonání právní nedostatečnosti, která negativně ovlivnila proces kuponové privatizace a zanechala tak stopu nedůvěry u značného počtu jejich účastníků. V již dříve uvedených dvou publikacích jsme této problematice věnovali značnou pozornost a proto jí již nebudu věnovat větší pozornost i když jsem si hluboce vědom, že důsledky tohoto vývoje se ve většině případů pozitivně zapsali u českých finančních investorů.

Základ dnešní právní úpravy kolektivního investování tvoří zákon č.189/2004 Sb., o kolektivním investování, který byl součástí „legislativní smrště“, „související se vstupem ČR do EU, a s ním spojená povinnost zapracovat příslušné předpisy Evropských společenství do našich právních norem.“<sup>108</sup> Společně s tímto zákonem nabyla účinnost i řada prováděcích předpisů z nichž nejdůležitější pro tuto oblast byly tři vyhlášky jejichž názvy jsou uvedeny na str.162 již uvedené publikace. Všemi těmito normami i řadou dalších jsme se také již zabývali a to včetně dopadů jejich působení na příslušné oblasti finančního investování, a to až do konce roku 2009 i když jsme již neměli všechny požadované informace. Nebylo ovšem možno přehlédnout skutečnost, že se v tomto roce již v plné síle projeví dopady vzniklé finanční krize. V této souvislosti si dovoluji ještě poslední citaci z uváděné publikace, ve které se na str. 204 uvádí, že: „Jedinou ze sledovaných kategorií, která i přes zpomalení české ekonomiky ve druhé polovině roku 2008 nevykazovala během roku 2008 růst, bylo kolektivní investování. ....Situace se uklidnila až v průběhu roku 2009 v důsledku konzervativnější a velmi obezřetné skladby investičního portfolia a také opadnutí nejsilnější vlny paniky.“ Do současné doby, tj. do 15. července 2011, kdy nabyl účinnosti zákon č. 188/2011 Sb., kterým se mění zákon č.189/2004 Sb., o kolektivním investování a řada prováděcích předpisů, byl výše uvedený zákon novelován jedenáctkrát, což je cca za sedm let dosti vysoké číslo i když při porovnání s jinými zákony působícími v oblasti finančních trhů to není zdaleka číslem nejvyšším.

Rozbor a hodnocení výše uvedené novely zákona o kolektivním investování i některých nejdůležitějších prováděcích předpisů, ale i dalších skutečností bude nyní hlavním zaměřením

---

<sup>108</sup> Str. 161 z již uvedené publikace z roku 2010

tohoto příspěvku. Za cíl novely je možno primárně vymezit transpozici směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2009/65/ES, o koordinaci právních a správních předpisů týkajících se subjektů kolektivního investování do převoditelných cenných papírů) známe pod anglickou zkratkou „UCITS IV“) a navazujících prováděcích směrnic a nařízení.<sup>109</sup> (K této skutečnosti se dále ještě vrátím, protože právě na ní se realizuje snaha dostat to, co bylo dosud považováno za druhořadé na správnou kolej a jejím prostřednictvím pak tam kam patří pro další rozvoj finančního trhu a jeho segmentu, trhu s investičními nástroji). Novela však přináší i některé netranspoziční změny týkající se zejména speciálních fondů kolektivního investování.<sup>110</sup>

V dalším se nyní budu zastavovat u změn, resp. novostí, na které jsem narazil v novele zákona kolektivním investování (dále „ZKI“) a které mne zaujaly. Začnu u § 3, odst. (3), který říká, co nesmí snižovat název nebo obchodní firma fondu kolektivního investování. Nic moc, ale líbí se mi to, proto že i název může přitahovat nebo odpuzovat. Dále tedy již odborně. Jde o uzavřený podílový fond, který podle §13a ZKI může ve statutu určit, „že podílník má v době trvání uzavřeného podílového fondu právo na odkoupení podílového listu ve stanovených termínech.“ Zřejmě to nepřinese žádnou zásadní změnu v postavení uzavřených podílových fondů, ale určitě to zlepší jejich možnost vstupu do zájmu investorů – podílníků, při dotváření optimalizačního procesu při budování portfolia jejich podílových fondů. Velmi dobrý dojem ve mne zanechal, jako bývalého regulátora, nový odstavec § 20 věnovaný obsahu ujednání depozitářské smlouvy i znění nového § 23a, který upravuje povinnost depozitáře řídicího standardního fondu při zjištění jeho jakéhokoliv pochybení. V uvedeném paragrafu se také poprvé setkáváme s aktivně působícím řídicím a podřízeným standardním fondem s jejichž základní charakteristikou jsme se již seznámili v § 2 odst. 1, písm. x) a y) a které jsou v naší právní úpravě zcela novými kategoriemi. Jejich uvedením do procesu kolektivního investování vznikla možnost nové struktury vztahu mezi FKI, která „je formulována jako výjimka z obecného požadavku na diverzifikaci investic standardního fondu pro podřízené fondy. Podřízené fondy tak musí investovat minimálně 85% svého majetku do cenných papírů vydávaných řídicím fondem. Další aktiva v portfoliu podřízeného standardního fondu tvoří likvidní prostředky a deriváty zajišťující riziko. Naproti tomu řídicí fond je povinen dodržovat všechna pravidla pro investování standardních fondů včetně diverzifikace portfolia. Řídicí fond sám nesmí být podřízeným fondem ani nesmí investovat do cenných papírů vydávaných podřízenými standardními fondy. Pro řídicí standardní fond platí výjimka z principu kolektivního, neboť vzhledem ke své specifické funkci nemusí shromažďovat prostředky od veřejnosti, ale může mít jen jeden podřízený fond. ZKI podrobně upravuje vztahy mezi řídicím a podřízeným fondem – mimo jiné má řídicí fond zakázáno účtovat podřízeným fondům jakékoli přírážky nebo srážky při obchodech s cennými papíry vydávanými řídicím standardním fondem.“<sup>111</sup> Zavedení této nové a velmi odlišné struktury vztahů mezi standardními fondy kolektivního investování bude před jejím vstupem do praxe nutně vyžadovat řadu změn v dosavadní struktuře a požadavcích na obsah statutů jednotlivých standardních fondů, ale podle mého názoru i seznámení se ze zkušenostmi z jejího využívání tam, kde již má svou historii a zároveň i uvážit způsob vypracování

<sup>109</sup> Jde především o Směrnici Komise 2010/42/EU (všimněte si změny číslování odrážející i formálně posun postavení Komise a samotné EU) ze dne 1. července 2010, kterou se provádí výše uvedená směrnice Ep. a R., pokud jde o některá ustanovení týkající se fúze fondů, struktur „master-feeder“ a postupu při oznamování; Směrnici Komise 2010/43/EU ze dne 1. července 2010, kterou se provádí výše uvedená směrnice Ep. a R., pokud jde o organizační požadavky, střety zájmů, pravidla jednání, řízení rizik a obsah smlouvy mezi depozitářem a správcovskou společností; Nařízení Komise č. 584/2010 ze dne 1. července 2010, kterým se provádí výše uvedená směrnice Ep. a R., pokud jde o klíčové informace pro investory a podmínky, které je třeba splnit při poskytování klíčových informací pro investory nebo prospektu na jiném trvalém nosiči, než je papír.

<sup>110</sup> Husták, Z.: epravo.cz, 76275. Komentář k aktuální novele zákona o kolektivním investování

<sup>111</sup> tamtéž

prováděcího předpisu, který by usnadnil a zajistil její aktivizaci v našich podmínkách. Ve sledovaném a hodnoceném ZKI je tato problematika koncentrována do samostatné Hlavy a v jejím rámci pak do zcela nových paragrafů 35a - 35c. Další, podle mého názoru i velmi zajímavá změna ustanovení uvedených v novele ZKI, je sice pod stejnými názvy dvou Hlav jeho Části páté, ale jejich obsah je významně odlišný od dříve platného znění, a to v současných §43 – 46. Odráží se v nich, podle mého názoru, nový, vyšší stupeň integrace trhů s investičními nástroji jednotlivých členských zemí EU do jednotného evropského trhu. Možná, že i nechtěně, je tato skutečnost zdůrazněna i změnou názvu Hlavy VI (nyní Hlava VIII) této Části z dřívějšího „Spolupráce České národní banky s Komisí ES“ na prosté, ale přesto vyjadřující dosaženou úroveň vztahů v rámci EU na „Informování Evropské Komise“. Pokud jde o ustanovení ZKI, které se věnují speciálním fondům, považuji za nezbytné se zastavit u speciálního fondu kvalifikovaných investorů, kde byly do § 56 odst.(2), „Statut speciálního fondu kvalifikovaných investorů“ doplněny 4 nová písmena d) – g), ve kterých jsou stanoveny další požadavky jejichž splnění je nezbytné pro udělení povolení k činnosti. Zajímavý je i požadavek uvedený v § 57, který tomuto fondu umožňuje plnění informačních povinností vůči ČNB podle prováděcího právního předpisu i když se na něj tento prováděcí předpis nevztahuje. Pokud jde o povolení k činnosti investičního fondu, zaujal mne nový § 65a ve kterém je zdůrazněno, že: „Předmětem podnikání investičního fondu může být pouze kolektivní investování.“ Dosavadním způsobem postupu jsme dospěli až k Části osmé, která je věnována problematice „Pravidla činnosti investiční společnosti a investičního fondu“, která je významným způsobem novelována, a to především v Hlavě II, která je nazvaná: „Nabývání, zvyšování a pozbytvání kvalifikované účasti na investiční společnosti nebo investičním fondu a jejich ovládnutí“ a představuje způsob řešení velmi důležité skutečnosti rozvoje kvality a rozsahu jmenovaných subjektů a zcela přirozeně zvyšování úrovně integrace v tomto segmentu trhu s investičními nástroji. V § 71 této Hlavy se pouze upřesňuje stanovení a výpočet kvalifikované účasti aby byl zajištěn soulad s obsahem novelovaných, resp. nových paragrafů vložených do ZKI, zcela nové jsou však § 71a, 71b, a 71c, jejichž prostřednictvím je do ZKI vnesena problematika souhlasu s nabytím kvalifikované účasti, jejího posuzování a také jejího pozbytí nebo snížení, a to i růstem kompetence ČNB na procesy vyjadřující opět integraci v národním, resp. nadnárodním rozměru a urychlení jejich průběhu, což je možnou jednoznačně považovat za pozitivum. Stejně tak pozitivně je možno hodnotit nový obsah již existujících paragrafů i paragrafů nově zařazených do Hlavy stanovující pravidla činnosti a hospodaření IS nebo IF. Zde je zároveň třeba zdůraznit, že součástí těchto změn je i sbližování výše uvedených pravidel s obdobnými pravidly platnými pro činnost dalších subjektů poskytujících investiční služby, což umožňuje použití obdobných metod při dohledu nad těmito institucemi i obdobných metod při jejich hodnocení.

Jako značnou změnu v ZKI je možno považovat změnu provedenou v Části deváté nazvané „Informační povinnosti fondu kolektivního investování“, která v § 83 „Základní ustanovení“ nahrazuje uveřejňování zjednodušeného statutu sdělením **klíčových informací**, které jsou v § 84 charakterizovány jako: „dokument obsahující klíčové informace pro investory. Obsahuje stručné základní charakteristiky fondu kolektivního investování, nezbytné pro investory k zaslouženému posouzení povahy a rizik investice, která jejím nabízena, zpracované formou srozumitelnou běžnému investorovi.“ V novém § 84b se pak mj. zdůrazňuje, že: „Každému investorovi musí být a) s dostatečným časovým předstihem před uskutečněním investice poskytnuto bezúplatně sdělení klíčových informací a b) na žádost poskytnuty bezúplatně statut, poslední uveřejněná výroční zpráva fondu kolektivního investování a pololetní zpráva fondu kolektivního investování, pokud jí fond vypracovává, a jedná-li se o podřízený standardní fond, tak i statut řídicího standardního fondu nebo zahraničního řídicího standardního fondu, poslední uveřejněná výroční zpráva řídicího standardního fondu a pololetní zpráva řídicího standardního fondu nebo zahraničního řídicího standardního fondu,

pokud jí fond vypracovává.“ Zde pochopitelně zčásti ztrácím názor doposud vyřknutý, že jde o pozitivum, a to proto, že si dovedu představit velký balík různých informací, který je pro investora výrazně odpuzující. Nebylo by lépe zpracovat, v souladu s přijatým prováděcím předpisem, dokument v jehož obsahu by bylo to nejdůležitější z výše uvedených dokumentů a stalo by se jako příloha součástí sdělení klíčových informací? Myslím že ano, protože „méně je často více“.

Nyní se dostávám ke třem, resp. čtyřem změnám, které považuji za dostatečně významné a je jim proto třeba věnovat pozornost. První se týká problematiky zrušení a přeměny IS nebo IF a zrušení podílového fondu a konkretizuje se především na zrušení podílového fondu s likvidací, kde jsou vloženy tři nové paragrafy, 99a – 99c, stanovující povinnosti podřízeného standardního fondu při zrušení řídicího standardního fondu a ještě rozsáhleji pak na zrušení bez likvidace, a to jak splynutím, tak i sloučením, kde je vloženo 21 nových paragrafů (100a – 100u). Za druhou významnou změnu považuji pak úpravu § 116 „Dohled nad zahraniční investiční společnostmi poskytující služby v České republice“, která se týká žádosti o zjednání nápravy zahraniční IS, která neplní v ČR povinnosti vyplývající z práva EU v oblasti kolektivního investování a současně na tuto skutečnost upozorní orgán dohledu domovského státu. Na uvedený paragraf pak navazuje nový § 116a, který je věnován dohledu nad zahraničním standardním fondem nabízejícím veřejně v ČR jím vydávané cenné papíry. I zde jde o možnost a její formu, vstupu ČNB do činnosti zahraničního fondu v případě nedodržování povinnosti vyplývající z práva EU, a to až do možnosti uložit opatření k nápravě nebo jiné opatření a dokonce sankci za správní delikt. Takto uvedenou úpravu považuji za správnou reakci na dosažení vyšší úrovně prolínání kolektivního investování jednotlivých členských zemí EU a současně i zajištění stejných práv a povinností pro domácí i zahraniční subjekty poskytující investiční služby, ale i tyto služby nakupující. Za třetí závažnou změnu je možno, podle mého názoru, považovat novelu Hlavy „Správní delikty“ i když jsem v ní našel pouze několik nových paragrafů týkajících se potenciálních delikventů kteří se nově objevili v ZKI a současně i těch, kteří se těchto deliktů mohou dopustit při činnosti s dalším subjektem kolektivního investování. Vedle tohoto je třeba ocenit, a je to velmi důležité, nezbytnou návaznost paragrafů v této Hlavě na příslušné paragrafy jejichž obsah vyžaduje na určitých subjektech stanovené činnosti, které může jimi být z nedbalosti, resp. záměrně porušeno. Zároveň je třeba pochválit i zvýšení srozumitelnosti obsahu většiny paragrafů, což je mj. předpokladem jejich naplňování. Poslední změnu na kterou zde upozorním jako na závažnou, je změna v Hlavě IV Části jedenácté, která je nazvána „Spolupráce České národní banky s orgány dohledu jiných členských států Evropské unie“, a je proti dosavadnímu rozsahu Hlavy stejného jména – jeden paragraf, bohatší o další tři paragrafy - § 130a – 130c a, což je to nejdůležitější, o paragrafy vyjadřující novou úroveň vztahů mezi jednotlivými členskými státy a, což jsem již zdůraznil několikrát, o postupné i když v současné době velmi složité, vytváření jednotného Evropského finančního trhu a v jeho rámci i trhu obchodování s investičními nástroji a v jeho rámci i obchodování s cennými papíry kolektivního investování.

Výše uvedené v textu předloženého příspěvku považuji tímto za dostatečně odpovídající dosažení stanoveného cíle i když jsem si plně vědom toho, že „nikdy nic není možno považovat za definitivní“, tak jak to do své písně zakomponovali Voskovec a Werich, naši nezapomenutelní umělci. Budu vám všem děkovat, za každou připomínku i kritiku toho co jsem si dovolil předložit a těším se na jakoukoliv diskuzi.

## Závěr

V tomto závěru se pokusím vybrat ze zvoleného tématu něco, co považuji za to nejdůležitější a co jsem již v textu naznačil, a to především v jeho úvodu. Nyní to chci říci daleko důrazněji. Jde o to, že skutečně byla dlouho oblast kolektivního investování, kromě hedgových fondů, které jsou samy sebou, a podle mého názoru, do klasického kolektivního investování nepatří, podceňována bez ohledu na to, že právě ona přináší na finanční trhy nejvíc dočasně volných peněz, a tak vlastně zajišťující existenci trhů s investičními nástroji jako takovými. V té souvislosti musím konstatovat, že situace vzniklá především na základě směrnic a nařízení, uvedených v textu, nově chápe význam kolektivního investování pro další vývoj obchodování s investičními nástroji. Těmto právním normám, se podle mého názoru, podařilo nadefinovat řadu kvalitativně i kvantitativně odpovídajících požadavků, jejichž naplňování odpovídá současně dosaženému stavu kolektivního investování v národních i nadnárodních dimenzích i cest jeho dalšího vývoje. Možnost analýzy těchto skutečností a cest byla proto pro mne velmi významnou výzvou, i když jsem si vědom, že realizace této výzvy je v současné době, kdy např. podle Hospodářských novin z 10. listopadu 2011 letos z podílových fondů ČR odteklo 20 miliard korun a naši vrcholoví ekonomičtí experti přitom chtějí z Česka udělat fondové centrum Evropy (Hospodářské noviny ze 14. října 2011)!?!? Přesto přese všechno se však domnívám, že cesta naznačená výše uvedenými směrnicemi a jejich transpozice do českého práva představovaného především zákonem o kolektivním investování a řadou prováděcích předpisů je cestou správnou, a to mimo jiné i tím, že tato transpozice byla v převážné míře provedena velmi citlivě i když někdy i zbytečně podrobně. Pokračování v tomto procesu považuji tedy za správné rozhodnutí v nadnárodní i národní dimenzi a rád bych se ho i nadále zúčastňoval.

### Použitá literatura:

- Husták, Z.: epravo.cz, 76275. Komentář k aktuální novele zákona o kolektivním investování.  
Kubíček A.: Objektivita vs. Subjektivita v procesu regulace a dohledu nad finančními trhy a jejich integrace.  
Musílek P.: Trhy cenných papírů, Ekopress, s.r.o., Praha 2002, ISBN 80-86119-55-6.  
Pavlát V., Kubíček A.: Regulace a dozor nad kapitálovými trhy, VŠFS, o.p.s., Praha 2004, ISBN: 80-86754-13-8.  
Pavlát V., Kubíček A.: Regulace a dohled nad finančními trhy, VŠFS, o.p.s., Praha 2010, ISBN 978-80-7408-036-4.  
Úplné znění zákona č. 15/1998 Sb., o dohledu v oblasti kapitálového trhu a o změně a doplnění dalších zákonů, ve znění pozdějších předpisů, ÚZ č. 851, Sagit, Praha 2011.  
Úplné znění zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, ÚZ č. 851, Sagit, Praha 2011.

### Autoři:

- Antonín Kubíček, doc. Ing. CSc., VŠFS, Estonská 500, 101 00 Praha 10, 210 088 814,  
[antonin.kubicek@vsfs.cz](mailto:antonin.kubicek@vsfs.cz)  
Petra Korbasová, Ing., VŠFS, Estonská 500, 101 00 Praha 10, 210 088 814,  
[petra.korbasova@email.cz](mailto:petra.korbasova@email.cz)

# Vliv osobnosti manažera na volbu stylu vedení

The influence of personality on the choice of manager's leadership style

*Ladislava Kuchynková*

## **Anotace**

Článek popisuje postup empirického výzkumu situačního vedení. Autorka používá oficiální metodiku jednoho ze zakladatelů teorie situačního vedení K. Blancharda a také zjišťuje typ osobnosti manažera pomocí testu D. Keirseyho. Závěrem dokument poskytuje předběžné výsledky tohoto výzkumu.

## **Klíčová slova**

Situační vedení, Ken Blanchard, typ osobnosti manažera, empirický výzkum

## **Summary**

This article describes the process of empirical research on situational leadership. The author uses the official methodology of Ken Blanchard and also identifies the personality type of manager by Kersey Temperament Sorter. In conclusion this paper provides preliminary results of this research.

## **Keywords**

Situational leadership, Ken Blanchard, personality type of manager, empirical research

## ÚVOD

Rozvoj podřízených představuje významnou část manažerské práce na všech úrovních řízení. Kompetentní podřízení usnadňují manažerovi práci, protože je možné na ně delegovat řadu úkolů, aniž by na ně manažer musel stále dohlížet. V praxi však není jednoduché takové vize dosáhnout vzhledem k tomu, že k jejímu naplnění se od manažera vyžaduje schopnost správně rozpoznat, jak by měl ke svým podřízeným přistupovat a následně tomu přizpůsobit svůj způsob vedení. Takové flexibilní vedení je závislé na osobnosti nadřízeného manažera, na osobnosti podřízeného pracovníka, na povaze a náročnosti úkolu, na celkové situaci v podniku (nároky na efektivnost, rychlost, týmovou práci apod.).

Uvedený způsob vedení lidí pravděpodobně nejpřesněji definovali Paul Hersey a Keneth Blanchard, když představili svůj model situačního vedení, na kterém je patrný proces ideálního zrání skupiny či jednotlivce pod vedením zkušeného manažera. Model vychází z předpokladu, že efektivní vedení je podmíněno vhodnou kombinací podpůrného a direktivního chování. V závislosti na míře užití těchto dvou faktorů lze posoudit, zda manager uplatňuje příkazování, koučování, podporování nebo delegování. Vhodnost použitého stylu vedení do značné míry závisí také na úrovni rozvoje, tzv. zralosti (Hersey a kol., 1990) daného pracovníka ve vztahu k úkolu. Úroveň schopností manažera se prokazuje především v situaci měnící se (vyšší nebo nižší) úrovně pracovníka, kdy musí adekvátně nastalé situaci průběžně měnit svůj styl vedení. Model Blancharda a Herseyho předpokládá, že jakmile je vedoucí schopen určit a implementovat vhodný styl vedení, stane se efektivnějším vedoucím. Efektivní vedoucí by měl ovládat aplikaci všech čtyř druhů vedení a také mezi těmito typy jednání plynule přecházet právě vzhledem k situaci. Situační vedení od svého uvedení Paulem Herseyem a Kenem Blanchardem v roce 1969, se stalo de facto standardem pro supervizní tréninkové programy. I když existuje celá řada modifikací základního principu, který uvedli, jejich hlavní myšlenka je v podstatě stále stejná a nekomplikovaná – adaptovat styl vedení na potřeby osoby, která je supervidovaná.



Costanzová (2005) vyzdvihuje skutečnost, že situační styl vedení je prověřen v čase a byl aplikován na malou i velkou populaci, různá odvětví obchodu, armádu, oblast vzdělávání, aj. po dobu delší než 40 let. Podle Costanzové vyžaduje situační vedení skvělý úsudek a znalost zadaného úkolu a hodnocení lidí. Každý manažer však nemá charakter, vnímavost a energii na to, aby se mohl situačnímu stylu vedení věnovat a denně jej aplikovat v praxi. Graeff (1997) charakterizuje situační vedení jako nejlepší model právě pro jeho flexibilitu, resilienci a aplikovatelnost na širokou škálu organizací. Navzdory tomu, že problémy mohou nastat například v rámci pracovní nebo psychologické vyčerpanosti, zůstává pravdou, že situační styl vedení přispívá k úspěšnému řízení procesu rozhodování. Situační teorie vedení vyžaduje, aby se vedoucí pečlivě seznámil s mentální a vývojovou úrovní těch, které vede. Zároveň předpokládá úpravu vlastního chování ve prospěch dosažení požadovaných cílů ve vztahu ke schopnostem individualit, jež se objevují ve skupině. V tomto kontextu Onsmann (2003) upozorňuje, že minimum lidí oplývá přirozenou schopností pohotově měnit styl svého vedení, ale vhodným tréninkem je možné takový nedostatek do určité míry napravit.

Autorka provádí rozsáhlý průzkum právě v oblasti situačního vedení v českých podmínkách. Jak vyplývá z výše uvedených tvrzení uznávaných autorů, není možné při analýze situačního stylu vedení opomenout jedinečnost osobnosti každého manažera. Vzhledem k tomu, že ani originální testování, které používá The Ken Blanchard Companies, nevztahuje styl vedení manažera k typu jeho osobnosti, rozhodla se autorka věnovat problematice vlivu osobnosti manažera na volbu stylu jeho vedení.

## **CÍL A METODIKA**

Cílem příspěvku je prezentace dílčích výsledků empirického výzkumu autorky, který byl proveden formou dotazníkového šetření. Kompletní kvantitativní výzkum je rozdělen do tří etap, předkládaný příspěvek se však zaměří výhradně na etapu druhou, kde byla věnována značná pozornost typu osobnosti manažera ve vztahu k používanému stylu vedení. Pro účely testování situačního stylu vedení byli zvoleni studenti Masarykovy univerzity, kteří toho času studovali 3. ročník bakalářského studia v kombinované formě, u nichž se vzhledem k formě studia předpokládala zkušenost z pracovního poměru. Výzkum probíhal v rámci předmětu Management I., kdy vyplnění dotazníku tematicky souviselo s náplní studovaného předmětu a bylo součástí studijních povinností, čímž byla zajištěna vysoká návratnost dotazníků. Dotazník odevzdali všichni studenti, kteří předmět hodlali úspěšně absolvovat. Výzkumný soubor lze považovat za reprezentativní, protože splňoval základní požadovanou vlastnost vzorku – nastupující generace manažerů, což je důležitá okolnost validity výstupů z prováděného výzkumu.

Za účelem realizace druhé etapy výzkumu autorka oslovila zástupce společnosti The Ken Blanchard Comp. a vstoupila do jednání ohledně možnosti poskytnutí originální metodiky SLII<sup>®</sup>, kterou hodlala otestovat v souvislosti s účely svého výzkumu zaměřeného na problematiku situačního vedení v českých podmínkách. Metodika byla autorce poskytnuta se závazkem, že po zrealizování výzkumu předá společnosti konkrétní dílčí výsledky, jež následně budou zahrnuty do mezinárodní meta-analýzy, která v budoucnu proběhne ve Spojených státech amerických.

Po obdržení originálního znění testu, kterým se pomocí dvaceti otázek s nabídnutými čtyřmi možnostmi řešení zjišťují důležité aspekty situačního stylu vedení, tzn. flexibilita stylu a efektivita stylu, byl text přeložen do českého jazyka a jeho překlad konzultován s rodilým

mluvčím. Autorka přistoupila k doplnění každé otázky o zjišťovací dotaz, zda respondent skutečně zažil takovou nebo velmi podobnou situaci té, která je popsána v záhlaví. Dle mínění autorky se takto zjištěnými informacemi rozhodně zvýší důvěryhodnost závěrů z celého testu, pokud je možné stanovit také procento případů, kdy respondenti vypovídají o reálně prožitých situacích z manažerské praxe a kdy se jedná pouze o odhad reakce na základě nabytých zkušeností. V originální metodice The Ken Blanchard Companies se s touto okolností vůbec nepracuje.

Součástí originální metodiky je také návod k vyhodnocení testu. Skóre flexibility stylu je numerický ukazatel toho, jak často respondent používá určitý styl vedení při řešení 20 různých situací. Platí, že pokud respondent často inklinuje k jednomu stylu, prokazuje menší míru flexibility, jejíž skóre se pohybuje v rozmezí 0 – 30, kde hodnoty pod 14 vypovídají o nízké flexibilitě a naopak hodnoty nad 20 svědčí o vysoké schopnosti flexibility. Skóre účinnosti (efektivity) stylu je číselné vyjádření míry, se kterou respondent vhodně používá styl vedení z hlediska popsané situace. Situační model vedení zastává názor, že některý styl vedení je v porovnání s ostatními adekvátnější v určitých situacích. Skóre efektivity nabývá hodnot 20 – 80, kde hodnoty pod 50 vypovídají o nízké účinnosti stylu vedení a naopak hodnoty nad 58 svědčí o vysoké efektivitě používaného stylu vedení.

Jak již bylo v úvodu uvedeno, za účelem důkladné analýzy situačního vedení autorka považuje za vhodné vzít do úvahy také korelaci mezi stylem vedení a typem osobnosti respondenta. K účelu zjišťování typu osobnosti manažera se stal inspirací dotazník Myers Briggs Type Indicator (MBTI), což je jedna z nejznámějších a v současnosti nejčastěji využívaných typologií osobnosti. Vychází z pojetí osobnosti Carla Gustava Junga, který popsal tři základní dvojice psychických funkcí: jedna z nich má vždy tendenci převládat a druhá je pomocná, podpůrná. V 50. letech 20. stol. toto Jungovo pojetí doplnily americké psycholožky Isabela Myersová a Katheryn Briggsová, přidaly ještě čtvrtou dimenzi a vytvořily jednoduše použitelný nástroj pro praxi - dotazník MBTI. (Keirsey, 2006) Také Pearman (1999) doporučuje používat MBTI, protože tento ukazatel je jedním z nejstarších nástrojů pro hodnocení osobnosti. Dokonce největší světová soukromá nezisková vzdělávací organizace testování a hodnocení Educational Testing Service (ETS) se sídlem v New Jersey schválila a potvrdila, že MBTI je důvěryhodný nástroj pro manažery a zaměstnance. (Wiggins, 1989)

Typologie MBTI definuje jako základní dimenze osobnosti extraverzi (E) – introverzi (I), myšlení (T) – cítění (F), intuici (N) – smysly (S) a usuzování (J) – vnímání (P). Jsou označovány písmeny, která vycházejí z anglických názvů těchto dimenzí. MBTI udává kombinací čtyř dvojic písmen 16 osobnostních typů, např. ISTJ, ENFP... Lidé různého temperamentu a různých osobnostních typů jsou nejen vhodné pro různé činnosti, ale také reagují různě na různé podněty. Toto tvrzení se týká i manažerů v různých situacích, kdy se chovají různě a s různými úspěchy. (Čakrt, 1996) Z typologie MBTI vyplývají čtyři možné kombinace manažerských stylů: SP, SJ, NT, NF. Tabulka uvádí stručnou charakteristiku jednotlivých typů manažerů:

Tabulka 1 Charakteristiky jednotlivých typů manažerů

Typ manažera	Silné stránky	Slabé stránky
<b>SP</b>	Smysl pro realitu, pozorovací talent, vrozený vyjednávač a řešitel problémů	Nepředvídatelný a neosobní, hodně riskuje
<b>SJ</b>	Tradicionalista, schopný organizátor, spolehlivý, pracovitý	Rozhoduje ukvapeně, soutěživý, pesimistický
<b>NT</b>	Vizionář, vysoký intelekt, rád řeší složité záležitosti	Skeptický, odtažitý, neústupný, hodně náročný
<b>NF</b>	Orientace na lidi, kouzlo osobnosti, demokrat, optimista	Nerad řeší problémy, velká volnost a nezávislost

Zdroj: Autorka dle D. Keirseya (2006)

Vzhledem k tomu, že originální test musí administrovat a vyhodnocovat psycholog, což je poměrně složitá záležitost s ohledem na velikost výzkumného vzorku, pro účely daného výzkumu vyhovuje test D. Keirseya, tzv. Kersey Temperament Sorter. David Keirseya je mezinárodně uznávaným psychologem, který na základě MBTI sestavil dotazník pro vyhodnocení typu osobnosti včetně detailních osobnostních charakteristik a systematických popisů jednotlivých typů.

Druhá etapa empirického výzkumu byla autorkou realizována na vzorku 314 respondentů – studentů 3. ročníku bakalářského studia v kombinované formě. Prováděný průzkum probíhal v následujícím časovém harmonogramu:

1. Přípravná fáze (květen – říjen 2010) – studium odborné literatury, navázání kontaktu se zástupci společnosti Blanchard Comp., překlad originálního dotazníku a jeho doplnění o úvodní část ohledně reálnosti prožité situace u každé otázky, kompletace dotazníku s Keirseya testem a identifikačními otázkami, pilotní šetření na vybraném vzorku.
2. Vlastní sběr dat (listopad – prosinec 2010) – oslovení respondentů, podrobná instruktáž ke správnému vyplnění dotazníku, shromáždění dat a jejich následná kontrola.
3. Statistická analýza získaných dat (leden 2011 – dosud) – zavedení dat do programu SPSS a provedení analýz pomocí programů Excel a SPSS.

Dotazník byl respondentům k dispozici v elektronické podobě a obsahoval celkem 123 otázek rozdělených do čtyř oddílů. V oddílu I. a II. byly nastíněny vždy dvacet různých modelových situací vyskytujících se v běžné podnikové praxi, kdy respondent měl možnost volby odpovědi ze čtyř nabízených možností. Respondenti byli v rámci pokynů pro vyplnění dotazníku nabádáni k tomu, aby pečlivě posuzovali předložené situace a při jejich řešení vzali v úvahu různé okolnosti – např. osobnost podřízeného a jeho předpoklady, složení týmu, povaha daného úkolu, časová náročnost nutná pro splnění úkolu, celková efektivnost řešení aj.

Oddíl I. vycházel z předpokladu, že je respondent vedoucím pracovníkem. Pokud žádné podřízené neměl, uvedl řešení, které splňuje jeho představy o tom, jak by se daná situace měla správně řešit, resp. jak by jednal na místě vedoucího. Z toho vyplývá, že úvodní oddíl řešilo všech 314 respondentů, protože vlastní zkušenost z praxe nebyla podmínkou. Oddíl II. naopak

reálné zkušenosti vyžadoval, neboť zde respondent vyhodnotil způsob reakce svého přímého nadřízeného na základě vlastních dosavadních zkušeností ze vzájemné spolupráce. Těto podmínce vyhovělo 270 respondentů.

V oddílu III. respondenti volili vždy jednu ze dvou nabízených variant odpovědi, se kterou se ztotožnili v kontextu s nabízenými situacemi či tvrzeními. Lze konstatovat, že oproti oddílům I. a II. se jednalo spíše o zjišťování životních postojů respondentů či řešení běžných denních situací. Nutno podotknout, že v tomto typu testu neexistují špatné ani správné odpovědi, protože na každou otázku polovina populace odpoví jedním způsobem a druhá polovina zase opačným. V žádném směru test nevyovídá o úrovni IQ a ani ji žádnou metodikou z tohoto testu nelze zjistit, což je patrné ze samotného znění otázek. Na základě vyhodnocení sedmdesáti otázek III. oddílu lze určit, jakým typem manažera respondent je anebo v budoucnosti bude. Z logiky věci vyplývá, že osobností dotazník mohou respondenti vyplňovat výhradně za svou osobu, proto nelze touto cestou získat informace o osobnostním typu jejich přímých nadřízených.

Oddíl IV. obsahoval třináct otázek zaměřených na všeobecnou identifikaci organizace (převládající ekonomická činnost, právní forma, počet zaměstnanců) a na zařazení osoby respondenta do hierarchie řízení (postavení vůči organizaci, úroveň a oblast řízení).

## VÝSLEDKY

Na základě zjištěných dat je možné výzkumný vzorek 2. etapy charakterizovat následujícím způsobem: Celkový počet respondentů činil 314 osob, z toho bylo 67,2% žen. Vzhledem k jejich významnému počtu se autorka při analýze dat více zaměřila také na porovnávání výsledků dle pohlaví. Ekonomicky činných v době průzkumu bylo 270 osob, z toho 80,7% v pozici zaměstnance. Výsledky ostatních možností postavení vůči organizaci byly nevýznamné a činily 5% - 7% (brigádník, osoba samostatně výdělečně činná spolupracující s organizací, vlastník). Rovných 30% respondentů zastává vedoucí pozici, z nichž 49,4% patří do managementu první linie, dále 32,1% do středního managementu a 18,5% do top managementu. Značná část z těchto vedoucích řídí oblast administrativy (32,1%) a obchodní činnost (23,5%). Podíl výroby a provozu, služeb, marketingu a propagace na řídicí činnosti těchto respondentů činí 11% - 13%, informačních technologií 6,2%. Ostatní oblasti řízení nebyly svým zastoupením významné.

Dle odvětvové klasifikace CZ-NACE byly organizace zařazeny v hojné míře do sekcí Velkoobchod a maloobchod (13,3%), Veřejná správa a obrana (12,2%), Zpracovatelský průmysl (11,1%), Informační a komunikační činnosti (8,5%), Vzdělávání (7,0%), Peněžnictví a pojišťovnictví (6,7%), Administrativní a podpůrné činnosti (6,3%). Ostatní odvětví byla zastoupena méně než 6%. Nejčastěji zmíněnou právní formou organizace byla společnost s ručením omezeným (41,1%), ve 25,2% se jednalo o akciovou společnost, v 11,1% o příspěvkovou organizaci, v 7,8% o organizační složku státu a v 5,9% o fyzickou osobu. Ostatní právní formy se vyskytovaly minimálně. Pokud se týká počtu zaměstnanců, významně byly zastoupeny větší organizace: 101-250 zaměstnanců (18,1%), nad 1000 zaměstnanců (17,0%), dále mikropodniky (14,8%) a 21-50 zaměstnanců (13,0%). Další čtyři možnosti rozčlenění dle velikosti organizace byly rovnoměrně rozděleny mezi 8% - 10%.

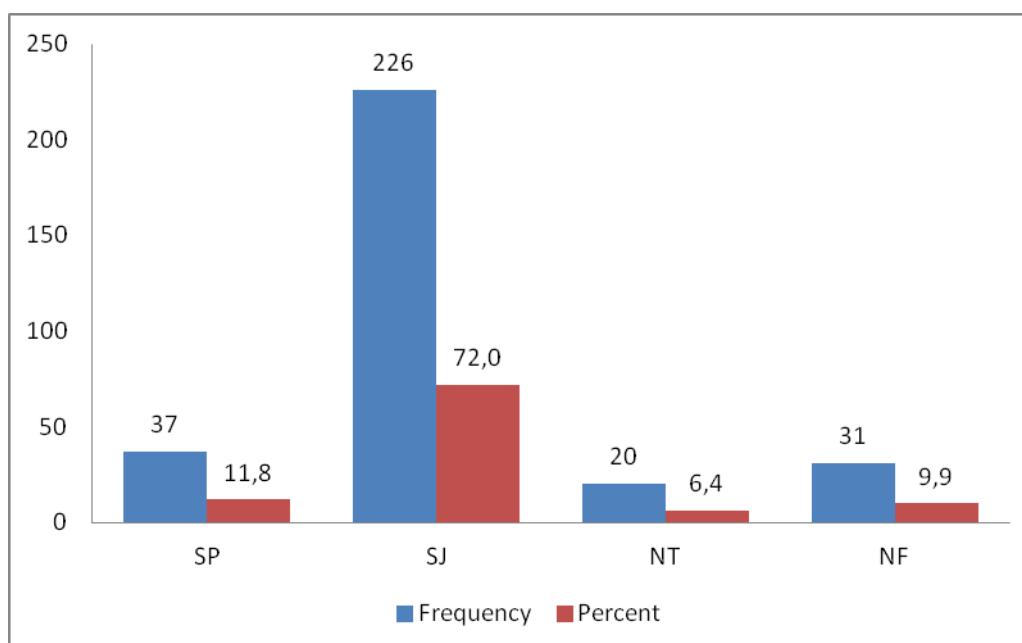
V rámci prvotních statistických výstupů bylo zjištěno, že převážná většina respondentů (72%) se osobnostním testem přiřadila do skupiny manažerů typu SJ. Tento výsledek lze částečně přisuzovat typickému konzervativnímu způsobu jednání českých pracovníků.

Tabulka 2 Typ osobnosti manažera

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
<b>SP</b>	37	11,8	11,8	11,8
<b>SJ</b>	226	72,0	72,0	83,8
<b>NT</b>	20	6,4	6,4	90,1
<b>NF</b>	31	9,9	9,9	100,0

Zdroj: Výzkum autorky

Graf 1 Typ osobnosti manažera



Zdroj: Výzkum autorky

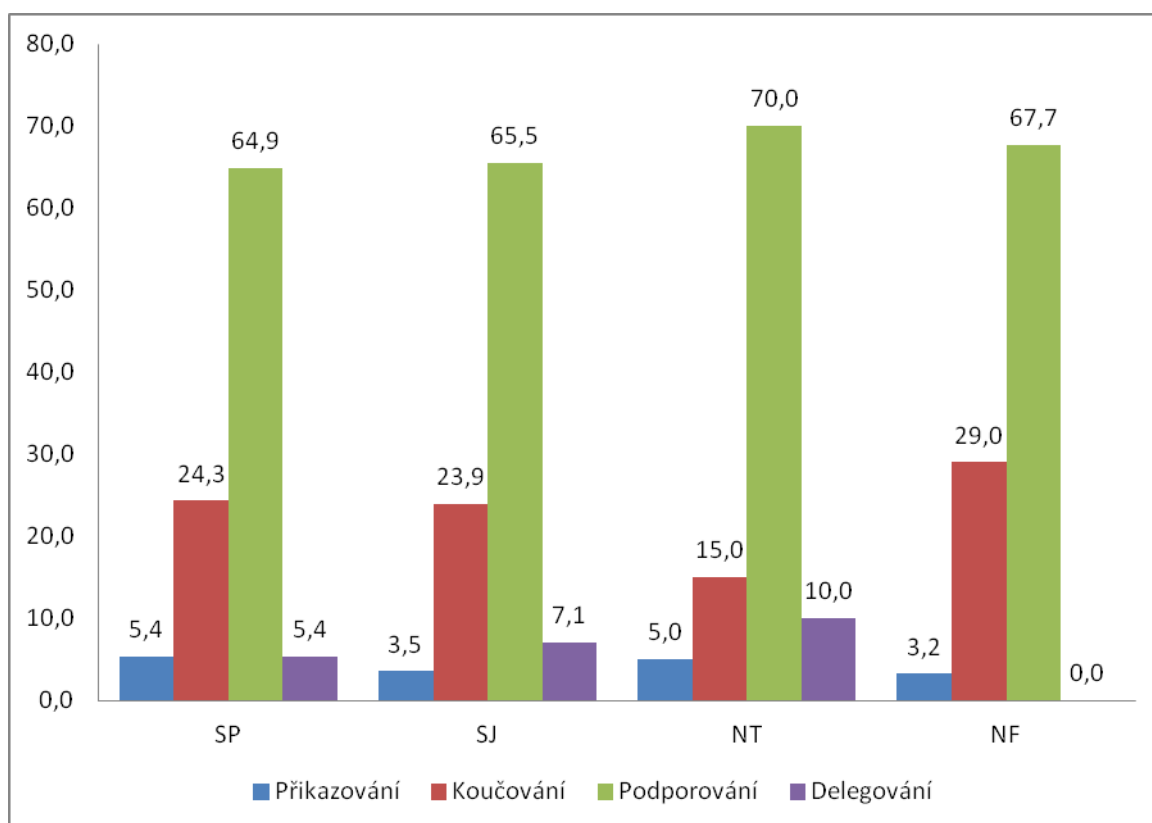
Zajímavým zjištěním se ukazuje fakt, že bez ohledu na příslušnost k určitému osobnostnímu typu manažera ve všech skupinách naprosto jednoznačně převládá podporování jako nejčastěji používaný styl vedení (64,9% - 70%).

Tabulka 3 Primárně používaný styl vedení dle jednotlivých typů osobnosti manažerů

		Typ manažera								Total count
		SP		SJ		NT		NF		
		count	%	count	%	count	%	count	%	
Primárně používaný styl	Přikazování	2	5,4	8	3,5	1	5,0	1	3,2	12
	Koučování	9	24,3	54	23,9	3	15,0	9	29,0	75
	Podporování	24	<b>64,9</b>	148	<b>65,5</b>	14	<b>70,0</b>	21	<b>67,7</b>	207
	Delegování	2	5,4	16	7,1	2	10,0	0	0,0	20
Total		37	100	226	100	20	100	31	100	314

Zdroj: Výzkum autorky

Graf 2 Primárně používaný styl vedení dle jednotlivých typů osobnosti manažerů



Zdroj: Výzkum autorky

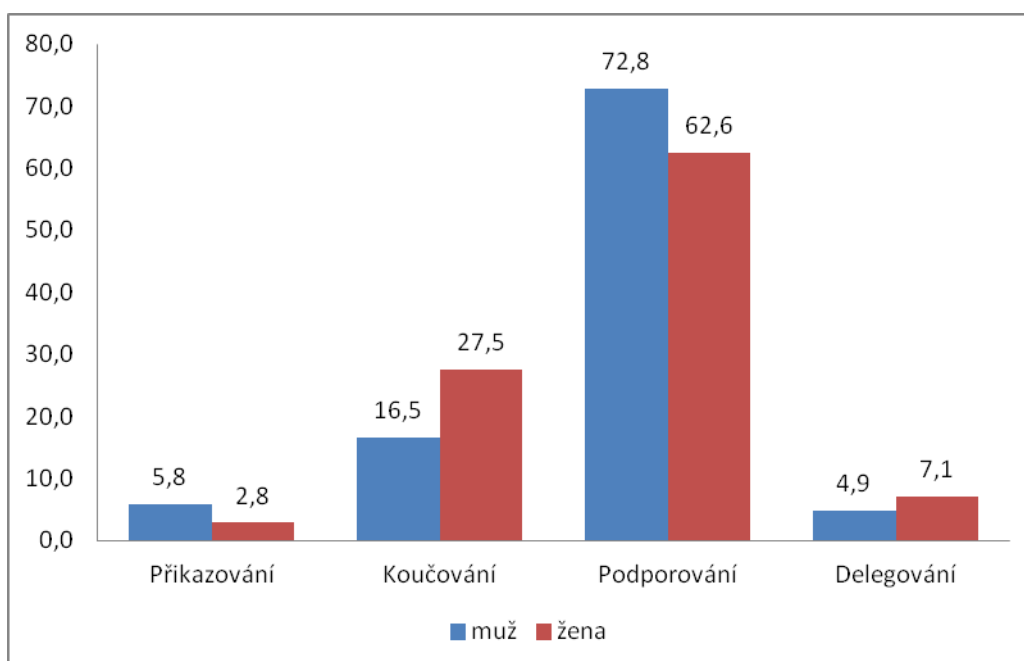
Budeme-li však na výzkumný vzorek pohlížet z hlediska pohlaví, primárně používaný styl podporování je u mužů upřednostňován zásadním způsobem (72,8%) oproti ženám, které dávají přednost podporování „jen“ v 62,6%.

Tabulka 4 Primárně používaný styl vedení dle pohlaví

		Pohlaví				Total count
		muž		žena		
		count	%	count	%	
Primárně používaný styl	Příkazování	6	5,8	6	2,8	12
	Koučování	17	16,5	58	27,5	75
	Podporování	75	72,8	132	62,6	207
	Delegování	5	4,9	15	7,1	20
Total		103	100	211	100	314

Zdroj: Výzkum autorky

Graf 3 Primárně používaný styl vedení dle pohlaví



Zdroj: Výzkum autorky

Zaměříme-li se na nejméně nebo nikdy nepoužívaný styl vedení, zjistíme, že opět bez ohledu na příslušnost k určitému osobnostnímu typu manažera ve všech skupinách naprosto jednoznačně převládá jeden styl – v tomto případě příkazování. Rozdíly mezi jednotlivými typy manažerů jsou však výraznější, nejvíce ignorován je skupinou manažerů typu NT (95,0%) a v menší míře (66,4%) „vadí“ skupině manažerů typu SJ.

Tabulka 5 Nejméně používaný styl vedení dle jednotlivých typů osobnosti manažerů

		Typ manažera								Total count
		SP		SJ		NT		NF		
		count	%	count	%	count	%	count	%	
Nejméně používaný styl	Příkazování	29	78,4	150	66,4	19	95,0	26	83,9	224
	Koučování	2	5,4	9	4,0	0	0,0	1	3,2	12
	Podporování	0	0,0	4	1,8	0	0,0	0	0,0	4
	Delegování	6	16,2	63	27,9	1	5,0	4	12,9	74
Total		37	100	226	100	20	100	31	100	314

Zdroj: Výzkum autorky

V případě srovnání mužů a žen je nejméně používaný styl přikazování u mužů odmítán v 65%. Ženy jsou vůči němu vyhraněny poněkud více, tj. v 74,4%.

Tabulka 6 Nejméně používaný styl vedení dle pohlaví

		Pohlaví				Total count
		muž		žena		
		count	%	count	%	
Nejméně používaný styl	Přikazování	67	65,0	157	74,4	224
	Koučování	9	8,7	3	1,4	12
	Podporování	1	1,0	3	1,4	4
	Delegování	26	25,2	48	22,7	74
Total		103	100	211	100	314

Zdroj: Výzkum autorky

Míra efektivity použitého stylu byla nejvyšší u manažerů typu SP (29,7%), srovnatelný výsledek byl zaznamenán také u manažerů typu SJ (27,0%). Většina manažerů všech typů vykazuje průměrnou efektivitu použitého stylu vedení (59,5% - 65,0%), u skupiny NT se jedná dokonce o 85,0%.

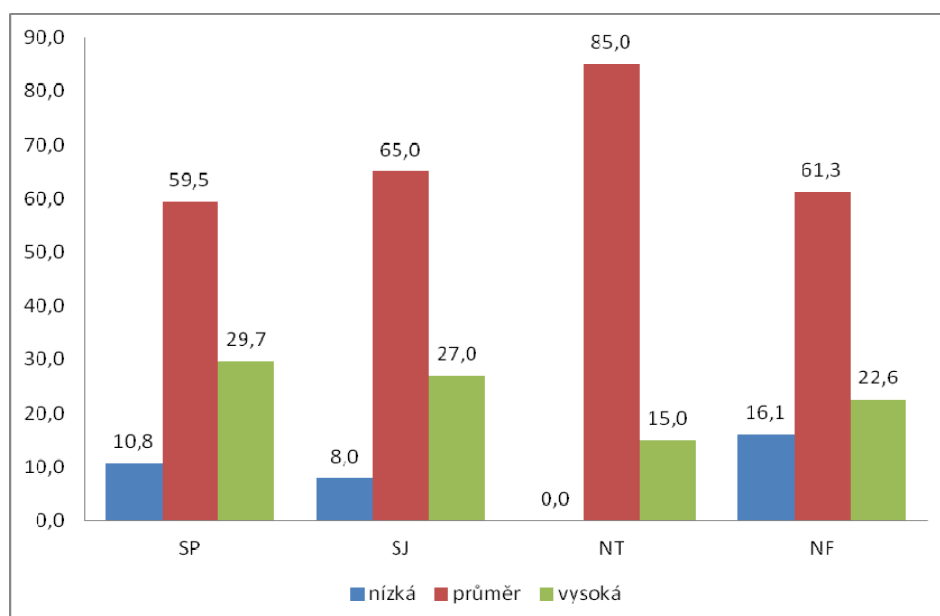
Tabulka 7 Míra efektivity stylu vedení dle jednotlivých typů osobnosti manažerů

		Typ manažera								Total count
		SP		SJ		NT		NF		
		count	%	count	%	count	%	count	%	
Míra efektivity stylu	nízká	4	10,8	18	8,0	0	0,0	5	16,1	27
	průměr	22	59,5	147	65,0	17	85,0	19	61,3	205
	vysoká	11	29,7	61	27,0	3	15,0	7	22,6	82
Total		37	100	226	100	20	100	31	100	314

Zdroj: Výzkum autorky



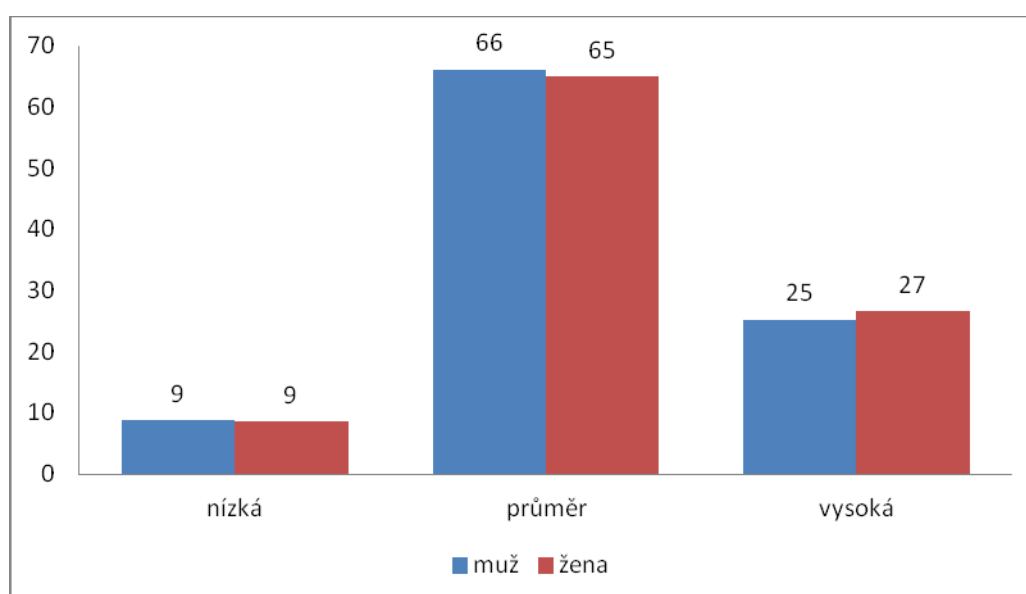
Graf 4 Míra efektivity stylu vedení dle jednotlivých typů osobnosti manažerů



Zdroj: Výzkum autorky

Pokud však budeme posuzovat míru efektivity použitého stylu z hlediska pohlaví, zjistíme, že neexistuje žádný zásadní rozdíl mezi muži a ženami, z čehož lze usuzovat, že schopnost správně vést, resp. vhodně používat situační vedení, není závislá na pohlaví.

Graf 5 Míra efektivity stylu vedení dle pohlaví



Zdroj: Výzkum autorky

Průměrné skóre efektivity celého výzkumného vzorku činí 57,55 - což je těsně pod hranicí vysokého skóre efektivity. Průměrné skóre flexibility 19,21 znamená opět téměř hraniční hodnotu s vysokým skórem flexibility stylu vedení (viz tabulka 9):

Tabulka 8 Skóre efektivity a flexibility stylu vedení

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<b>Effectiveness Scores</b>	44	68	<b>57,55</b>	4,447
<b>Flexibility Scores</b>	2	28	<b>19,21</b>	4,301

*Zdroj: Výzkum autorky*

## ZÁVĚR

Z dosavadní primární analýzy dat vyplývá, že nejčastěji používaným stylem vedení českých manažerů je podporování s celkovým výsledkem 65,9% všech respondentů. Nepopulární příkazování volí manažeři nejméně. Zkoumání závislosti mezi stylem vedení a typem osobnosti manažera se autorka hodlá dále hlouběji věnovat vzhledem k tomu, že některé analýzy ukázaly větší rozdíly mezi jednotlivými skupinami osobnostních typů manažerů, např. u efektivity stylu vedení nebo u nejméně používaného stylu vedení. Zásadním zjištěním je skutečnost, že na efektivitu stylu vedení nemá téměř žádný vliv pohlaví manažera a že typ jeho osobnosti má naopak vliv velký.

Vzhledem k tomu, že autorce není známo a z dostupných publikovaných zdrojů není patrné, že by se dosud v ČR prováděl výzkum takového či podobného zaměření, lze očekávat, že následná podrobná analýza jeho výsledků přinese nové poznatky o stylu vedení českých manažerů, jež mohou v budoucnu sloužit jako východisko a podnět pro vývoj dokonalejších tréninkových programů školících agentur a poradenských firem, které se zaměřují na rozvoj manažerských dovedností. Výstupy z výzkumu by mohly dobře využít také managementy podniků, jež se zajímají o možnosti efektivnějšího vedení svých podřízených.

## Bibliografie

- COSTANZO, T. *Situational leadership*. CSA [online]. 2005, 553, [cit. 2011-08-06]. Dostupný z WWW: [http://engineering.ucsb.edu/~tacy/capstone/leadership/my\\_leadership\\_style.pdf](http://engineering.ucsb.edu/~tacy/capstone/leadership/my_leadership_style.pdf)
- ČAKRT, M. *Typologie osobnosti pro manažery*. Praha: Management Press, 1999, 257 s., ISBN 80-85943-12-3
- DRUCKER, P. F. *The Effective Executive*. New York: Harper Paperbacks, 2006, 208 s., ISBN 978-0060833459
- GRAEFF, C. L. *Evolution of situational leadership theory: A critical view*. The Leadership Quarterly [online]. 1997, Volume 8, Issue 2, S. 153-170, [cit. 2011-08-06]. Dostupný z WWW: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S104898439790014X>
- HERSEY, P.; BLANCHARD, K. H.; JOHNSON, D. E.: *Management of Organizational Behavior*. 2001 by Prentice-Hall, Inc., New Jersey, USA, ISBN 0-13-017598-6
- HERSEY, P.; BLANCHARD, K. H.; [NATEMEYER](#), W. E. *Situational Leadership, Perception, and the Impact of Power*. Group Organization Management, Vol. 4, No. 4., 1979, 418-428, doi:10.1177/105960117900400404
- KEIRSEY, D.; BATES, M. *Jaký jste typ osobnosti?* Praha: Grada Publishing, a.s., 2006, 176 s., ISBN 80-247-1425-6
- ONSMAN, H. *Management Powertools*. Australia: McGraw-Hill Book Company, 2003, 250 s., ISBN 978-0074713457
- THE KEN BLANCHARD COMPANIES. *Situational Leadership® and Situational Leadership® II – A Comparative Framework*. Escondido, California, USA
- WATKINS, D. *Situational Leadership Model*. Center for Leadership Studies [online]. 2001, 1, [cit. 2011-08-06]. Dostupný z WWW: <http://www.freequality.org/documents/knowledge/Situational%20Leadership%202.pdf>

## Kontakt

Ing. Ladislava Kuchynková  
Masarykova univerzita v Brně  
Ekonomicko-správní fakulta  
Katedra podnikového hospodářství  
Lipová 41a, 602 00 Brno  
e-mail: L.Kuchynkova@volny.cz

# Trendy ve vývoji akciových trhů zemí Evropské unie

*Lumír Kulhánek – Eva Wagnerová*

## **Anotace**

Příspěvek analyzuje trendy ve vývoji výnosů vybraných akciových trhů členských zemí Evropské unie a porovnává trendy vývoje v nových členských zemích a zemích EU-15. Analýza je založena na ročních výnosech příslušných národních akciových trhů za období 30 čtvrtletí před (1996:Q4) a 30 čtvrtletí po (2011:Q3) přijetí 10 nových členských zemí EU v roce 2004. Sledován je také vývoj korelačních koeficientů výnosů v čase a z jejich změn jsou vyvozovány závěry o průběhu integrace akciových trhů.

## **Klíčová slova**

Akciové trhy, výnosy, Evropská unie, integrace, korelace

## **Keywords**

Stock markets, returns, European Union, integration, correlation

## **Úvod**

Mezinárodní pohyb kapitálu, integrační procesy a globalizace finančních trhů se významně odrážejí také v rostoucí propojenosti vývoje akciových trhů v členských zemích Evropské unie. Akciové trhy nových členských zemí Evropské unie jsou ve srovnání s vyspělými trhy považovány za trhy méně rozvinuté (Kulhánek, Polouček, Stavárek, 2004). Vykazují řadu charakteristik finančních trhů označovaných jako emerging markets. Míra výnosu a riziko s ní spjaté jsou na těchto trzích oproti vyspělým akciovým trhům zpravidla vyšší (Kulhánek, Šoltés, 2010), volatilita výnosů je relativně vysoká, korelace výnosů a sladěnost vývoje s vyspělými trhy naopak zpravidla nižší (Kulhánek, 2008). Tyto skutečnosti mohou být velmi významné nejen při posuzování makroekonomických souvislostí vývoje a určování stupně finanční integrace zemí Evropské unie, ale také při rozhodování institucionálních a individuálních investorů při mezinárodní diverzifikaci portfolií. Z těchto důvodů je jim věnována poměrně značná pozornost jak na akademické půdě, tak v praktické činnosti finančních institucí.

V tomto příspěvku bude pozornost věnována vývoji akciových trhů v pěti nových členských zemích Evropské unie: České republice, Maďarsku, Polsku, Slovinsku a Slovenské republice, a v pěti zemích, které byly členy Evropské unie již před rokem 2004: Německu, Francii, Nizozemí, Spojeném království a Rakousku. V šesti ze sledovaných deseti zemí byla přijata společná měna euro, čtyři země nadále používají vlastní národní měnu. Vývoj výnosů, rizika spjatého s výnosy a trendy vývoje výnosů na akciových trzích těchto zemí budou komparovány také s vývojem „evropského“ akciového trhu, resp. akciového trhu Evropské unie. Sladěnost vývoje výnosů akciových trhů bude sledována za období od čtvrtého čtvrtletí roku 1996 (1996:Q4) do třetího čtvrtletí roku 2011 (2011:Q3). Pro podrobnější analýzu bude toto období také rozděleno momentem přijetí nových členských zemí Evropské unie v roce 2004 na dva časové úseky, na období před (1996:Q4-2004:Q1) a po (2004:Q2-2011:Q3) rozšíření Evropské unie o deset nových členských zemí. Standardní korelační analýza míry výnosů bude doplněna o korelační analýzu rolovaného typu, která umožňuje sledovat dynamiku vývoje korelačních koeficientů v průběhu času.

## 1. Akciové trhy a národní akciové indexy ve sledovaných zemích Evropské unie

Z hlediska velikosti jsou akciové trhy nových členských zemí Evropské unie trhy malými a velmi malými. Tržní kapitalizace slovenského akciového trhu v prvním čtvrtletí roku 2007 činila pouze necelých 4,5 mld. euro, tj. 0,04 % tržní kapitalizace akciových trhů v EU. Slovinský trh s tržní kapitalizací 13,4 mld. euro je v porovnání se slovenským třikrát větší. Jak je zřejmé z tabulky č. 1, tržní kapitalizace akciových trhů v dalších nových členských zemích je již vyšší, srovnatelnou velikost s nejmenším akciovým trhem ve vyspělých zemích Evropské unie, trhem rakouským, však vykazuje pouze polský akciový trh. Od prvního čtvrtletí roku 2008 je přitom již jeho tržní kapitalizace vyšší a od čtvrtého čtvrtletí roku 2009 dokonce o 40-50 % vyšší než tržní kapitalizace trhu rakouského. Nizozemský trh je v porovnání s trhem polským nebo rakouským přibližně čtyřikrát větší a jeho tržní kapitalizace představuje přibližně 6 % tržní kapitalizace akciových trhů v Evropské unii. Tři největší trhy - Německo, Francie a Velká Británie se v souhrnu podílejí na tržní kapitalizaci akciových trhů Evropské unie více než 57 %.

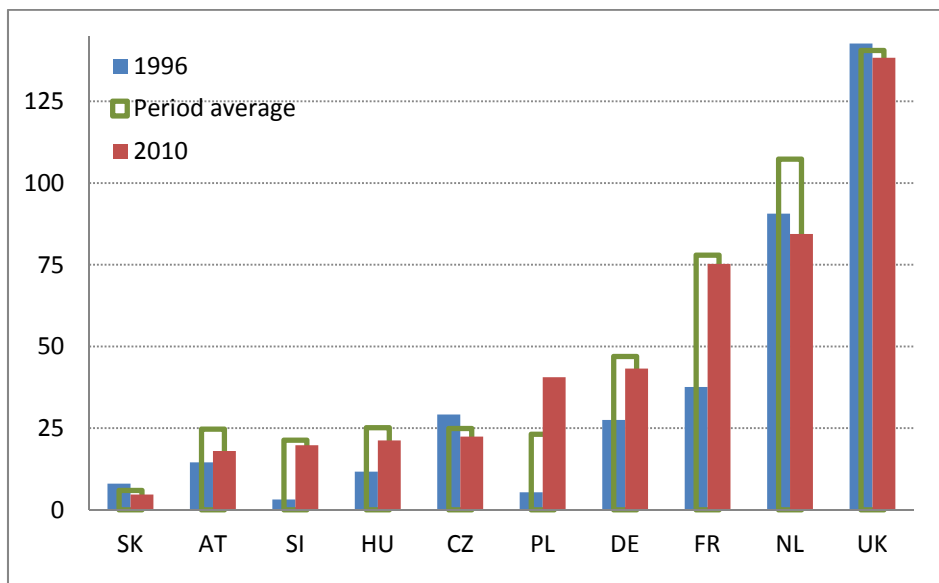
Tabulka č. 1 Tržní kapitalizace akciových trhů vybraných zemí Evropské unie (2007:Q1)

	Mld. euro	Podíl (%)
<b>Slovensko (SK)</b>	4,46	0,04
<b>Slovinsko (SI)</b>	13,39	0,13
<b>Maďarsko (HU)</b>	29,62	0,28
<b>Česká republika (CZ)</b>	35,03	0,33
<b>Polsko (PL)</b>	132,14	1,24
<b>Rakousko (AT)</b>	155,40	1,46
<b>Nizozemí (NL)</b>	637,73	5,99
<b>Německo (DE)</b>	1 319,13	12,40
<b>Francie (FR)</b>	1 883,61	17,70
<b>Spojené království (UK)</b>	2 886,54	27,13
<b>EU celkem</b>	<b>10 640,85</b>	<b>100,00</b>

*Pramen:* [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

Velikost akciových trhů sledovaná prostřednictvím ukazatele podílu tržní kapitalizace na HDP je v nových členských zemích EU v porovnání s vyspělými trhy a průměrem EU, který činil v roce 2010 přibližně 65 %, rovněž velmi nízká. Jak je zřejmé z obr. č. 1, v průběhu sledovaného období nejvíce vzrostl podíl tržní kapitalizace na HDP v Polsku. Polský trh tak úroveň tohoto ukazatele v roce 2010 nejen překonal trhy ostatních nových členských zemí EU a Rakouska, ale stal se již srovnatelným s trhem německým. Český akciový trh, přes pokles tržní kapitalizace ve sledovaném období, si zachoval svou převahu nad trhem maďarským a rakouským. Výše a vývoj podílu tržní kapitalizace na HDP ve Slovenské republice naznačuje, že slovenský akciový trh je velmi malý a má v ekonomice relativně malou úlohu.

Obr. č. 1 Podíl tržní kapitalizace akciových trhů na HDP ve vybraných zemích EU



Pramen: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.GD.ZS/countries?display=default>.

Vývoj cen na akciových trzích je sledován prostřednictvím celé řady akciových indexů. V tomto příspěvku jsou pro jednotlivé akciové trhy použity akciové indexy národních burz cenných papírů: Deutscher Aktienindex (DAX30) pro Německo, Compagnie des Agents de Change 40 Index (CAC40) pro Francii, Amsterdam Exchanges index (AEX) pro Nizozemí, Financial Times Stock Exchange Index 100 (FTSE100) pro Spojené království a Austrian Traded Index (ATX) pro Rakousko. Pro trhy v nových členských zemích jsou využity indexy Prague Stock Exchange 50 Index (PX50) pro Českou republiku<sup>112</sup>, Budapest Stock index (BUX) pro Maďarsko, Warszawski Indeks Giedowy (WIG) pro Polsko, Slovenski Borzni Indeks (SBI) pro Slovinsko a Slovak Share Index (SAX) pro Slovenskou republiku. Jako index reprezentující vývoj celého akciového trhu byl zvolen index<sup>113</sup> Dow Jones STOXX Broad (Europe).

Časové řady všech použitých indexů jsou zahrnuty v databázi Eurostatu<sup>114</sup> a ECB jako průměry hodnot příslušných indexů s frekvencí dat měsíční, čtvrtletní a roční. Pro zpracování tohoto příspěvku jsou použity časové řady s čtvrtletní frekvencí dat. Všechny výpočty jsou uskutečněny s originálními časovými řadami indexů 2005=100, pro grafická zobrazení byly tyto indexy přeškálovány na hodnotu 100 pro první čtvrtletí celého analyzovaného období (1996:Q4=100).

Jak je zřejmé z obr. č. 2, růst indexů národních akciových trhů v nových členských zemích EU od počátku sledovaného období (od čtvrtého čtvrtletí roku 1996) je oproti akciovým trhům ve vyspělých zemích EU charakterizován jednak rozdílnou dynamikou, jednak více asynchronním vývojem trhů. Výrazné poklesy akciových trhů v jejich dlouhodobé růstové tendenci, které jsou pro indexy vyspělých trhů zaznamenány po roce 2000, 2007 a 2011, se v nových členských zemích projevily v stejných okamžicích, avšak modifikovaným způsobem. Před rokem 2000 vykazovaly nové členské země (s výjimkou Maďarska) mnohem nižší růst nebo dokonce pokles. Pokles v roce 2000 pak byl mnohem

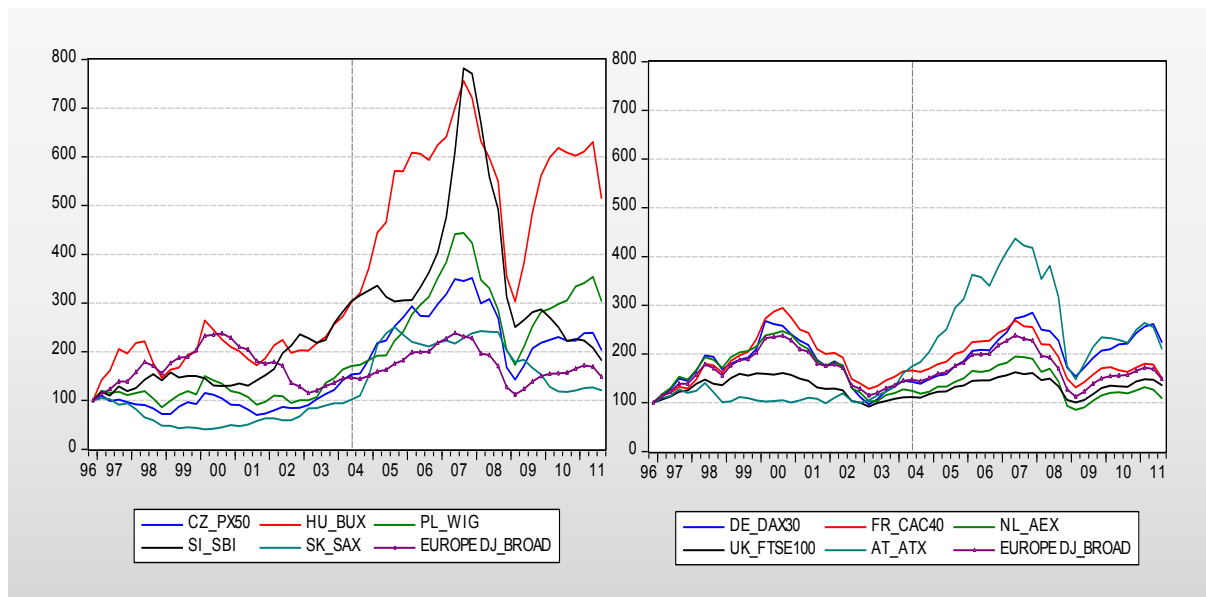
<sup>112</sup> Historii indexu PX-50 v České republice převzal 20. března 2006 index PX.

<sup>113</sup> Oproti často používanému indexu Dow Jones EURO STOXX Broad není index Dow Jones STOXX Broad (Europe) teritoriálně omezen pouze na eurozónu.

<sup>114</sup> [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=mny\\_stk\\_spy\\_q&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=mny_stk_spy_q&lang=en).

nižší než ve vyspělých zemích. Následný růst akciových trhů nových zemí EU do roku 2007 byl naproti tomu mnohem vyšší než růst ve vyspělých ekonomikách. Tomu také odpovídal mnohem prudší propad těchto akciových trhů po roce 2007 ve srovnání s trhy vyspělými a dynamičtější oživení (s výjimkou slovenského trhu) v roce 2009. Pokles trhů v roce 2011 se pak jeví jako dosud neukončený v obou skupinách sledovaných akciových trhů.

**Obr. č. 2 Vývoj národních akciových indexů (1996:Q4 – 2011:Q3)**



*Pramen:* Vlastní graf podle [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

## 2. Vývoj výnosů akciových trhů

Výnosy akciových trhů pro tuto studii byly kalkulovány a posuzovány alternativně jako výnosy roční a výnosy čtvrtletní. Výsledky prezentované v tomto příspěvku jsou založeny na výnosech ročních<sup>115</sup>. Při čtvrtletní frekvenci časových řad jsou vypočteny podle standardního vztahu pro logaritmickou míru zisku:

$$ret_t = [\ln(P_t) - \ln(P_{t-4})] \cdot 100 \quad (1),$$

kde  $ret_t$  představuje roční výnos akciového indexu příslušného národního trhu a  $P$  hodnotu akciového indexu příslušného národního trhu v čase (čtvrtletí)  $t$ , resp. v čase  $t-4$  (stejném čtvrtletí předchozího roku).

V analyzovaném období od 4. čtvrtletí roku 1996 do 3. čtvrtletí roku 2011 vykázaly všechny sledované akciové trhy kladnou střední hodnotu ročních výnosů akciových indexů. Nejvyšší střední hodnoty výnosů byly zaznamenány na maďarském trhu (14,9 %) a polském trhu (9,68 %). Vysoké výnosy na těchto trzích byly současně spjaty také s nejvyšším rizikem. Výnosy na německém, rakouském a českém trhu zřetelně převýšily průměr výnosů Evropské unie, výnosy francouzského a slovinského trhu byly velmi blízké k jeho hodnotě. Nižší střední hodnotu výnosů než Evropská unie zaznamenala Británie (při nejnižším riziku) a Nizozemí. Nejnižší střední hodnotu výnosů (1,41 %) pak vykázal slovenský akciový trh. Další základní deskriptivní charakteristiky ročních výnosů akciových trhů jsou shrnuty v tabulce č. 2.

<sup>115</sup> Výsledky analýz na základě výnosů čtvrtletních jsou k dispozici u autorů.

Tabulka č. 2 Charakteristiky ročních výnosů akciových trhů (1996:Q4 – 2011:Q3)

	Mean	Median	Max.	Min.	St.Dev.	Skewn.	Kurtos.	J.-Bera	Prob.	Sum	Sum SD.	Ob.
<b>DAX30</b>	6,88	16,58	48,18	-65,03	27,30	-0,86	2,80	7,45	0,02	412,7	43985	60
<b>CAC40</b>	4,30	11,55	40,23	-53,52	25,05	-0,72	2,48	5,91	0,05	257,7	37009	60
<b>AEX</b>	2,40	9,29	51,94	-70,50	27,87	-0,92	3,27	8,64	0,01	144,1	45831	60
<b>FTSE100</b>	2,93	8,13	29,31	-41,59	17,15	-0,88	3,02	7,71	0,02	175,5	17350	60
<b>ATX</b>	6,34	8,69	47,26	-87,02	28,68	-1,33	5,63	35,09	0,00	380,4	48531	60
<b>PX50</b>	5,76	7,87	48,44	-73,87	28,44	-0,78	3,46	6,66	0,04	345,5	47717	60
<b>BUX</b>	14,90	14,37	92,35	-73,29	35,70	-0,08	3,03	0,06	0,97	894,0	75182	60
<b>WIG</b>	9,68	16,27	55,86	-72,98	29,16	-0,80	3,31	6,67	0,04	580,9	50170	60
<b>SBI</b>	4,73	6,34	76,88	-98,43	33,08	-0,82	4,64	13,47	0,00	283,6	64581	60
<b>SAX</b>	1,41	2,87	84,96	-66,62	31,63	0,47	3,52	2,84	0,24	84,5	59032	60
<b>DJEurope</b>	4,00	11,00	40,55	-57,90	23,86	-0,89	2,93	7,98	0,02	240,2	33578	60

*Pramen:* Vlastní výpočet podle [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

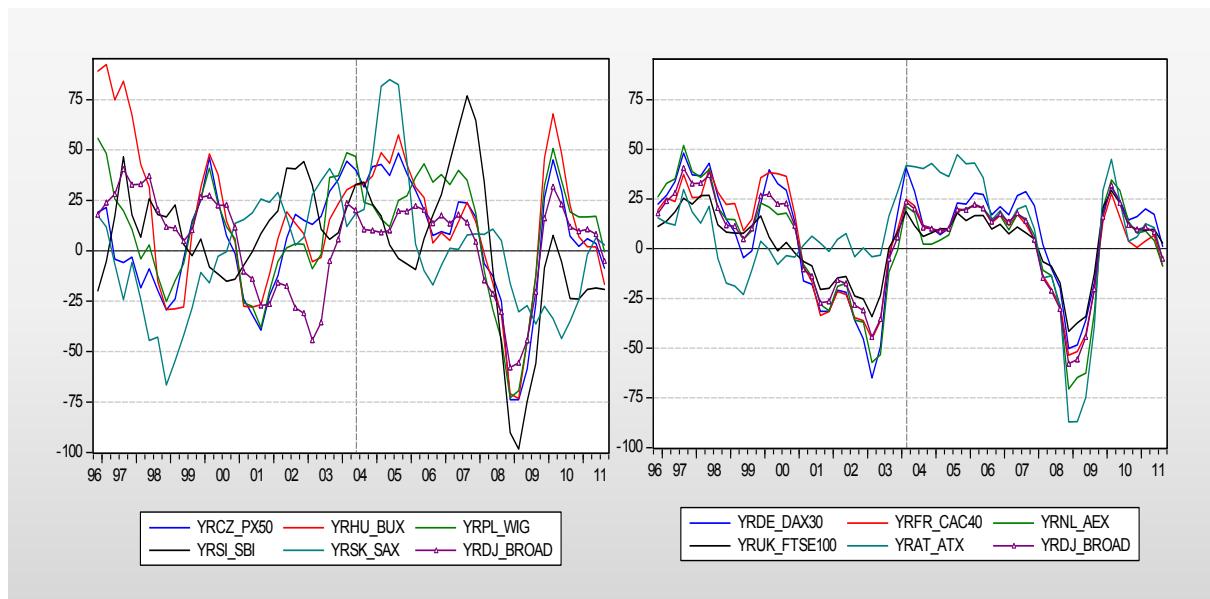
Z grafického znázornění vývoje ročních výnosů akciových trhů v obrázku č. 3 je zřejmá rozdílná a proměnlivá volatilita ročních výnosů ve všech zemích v průběhu času. Střední hodnotu výnosů dosaženou za celé období je proto vhodné porovnat také s výnosy za období do roku 2004 a po roku 2004.

Střední hodnota ročních výnosů od roku 2004 podstatně poklesla ve čtyřech zemích: v Maďarsku, Francii, Nizozemí a Slovinsku, kde dokonce nabyly negativních hodnot (viz obr. č. 4). Nejvyšší průměr výnosů tak za období 2004:Q2-2011Q3 vykázal polský akciový trh. Výnosy českého, německého a rakouského trhu jsou v tomto období srovnatelné, riziko spjaté s výnosy na českém akciovém trhu je však vyšší než na trhu německém.

Z obrázku č. 4 je také zřejmé zvýšení střední hodnoty ročních výnosů v Británii a na Slovensku. Výnosy britského trhu v období 2004:Q2-2011Q3 tak převyšují výnosy indexu Dow Jones STOXX Broad Europe (dokonce při nižším riziku) a střední hodnota ročních výnosů slovenského akciového trhu se stala kladnou (při vysokém riziku).

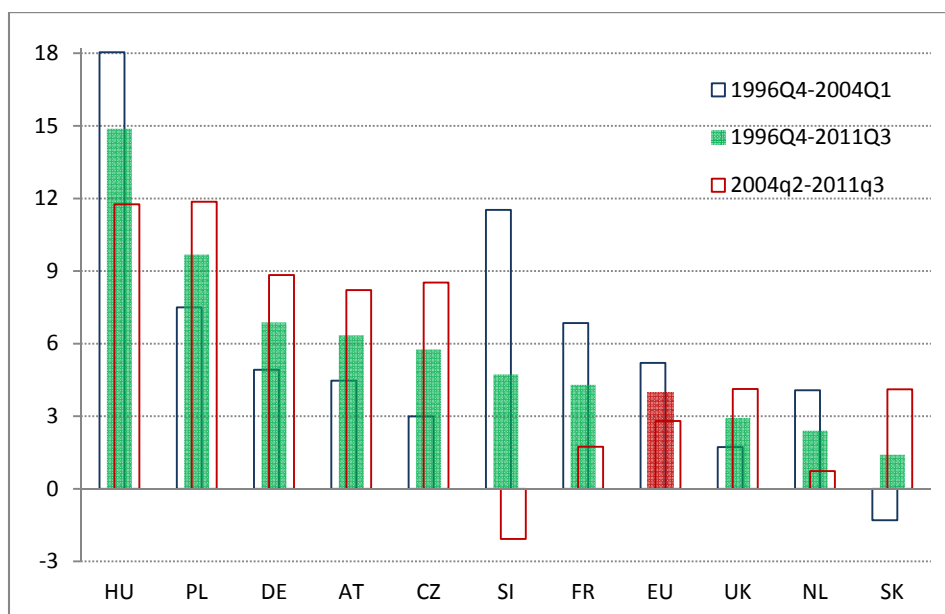


**Obr. č. 3** Roční výnosy evropských akciových trhů (1996:Q4 – 2011:Q3)



*Pramen:* Vlastní graf podle [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

**Obr. č. 4** Vývoj národních akciových indexů (1996:Q4 – 2011:Q3)



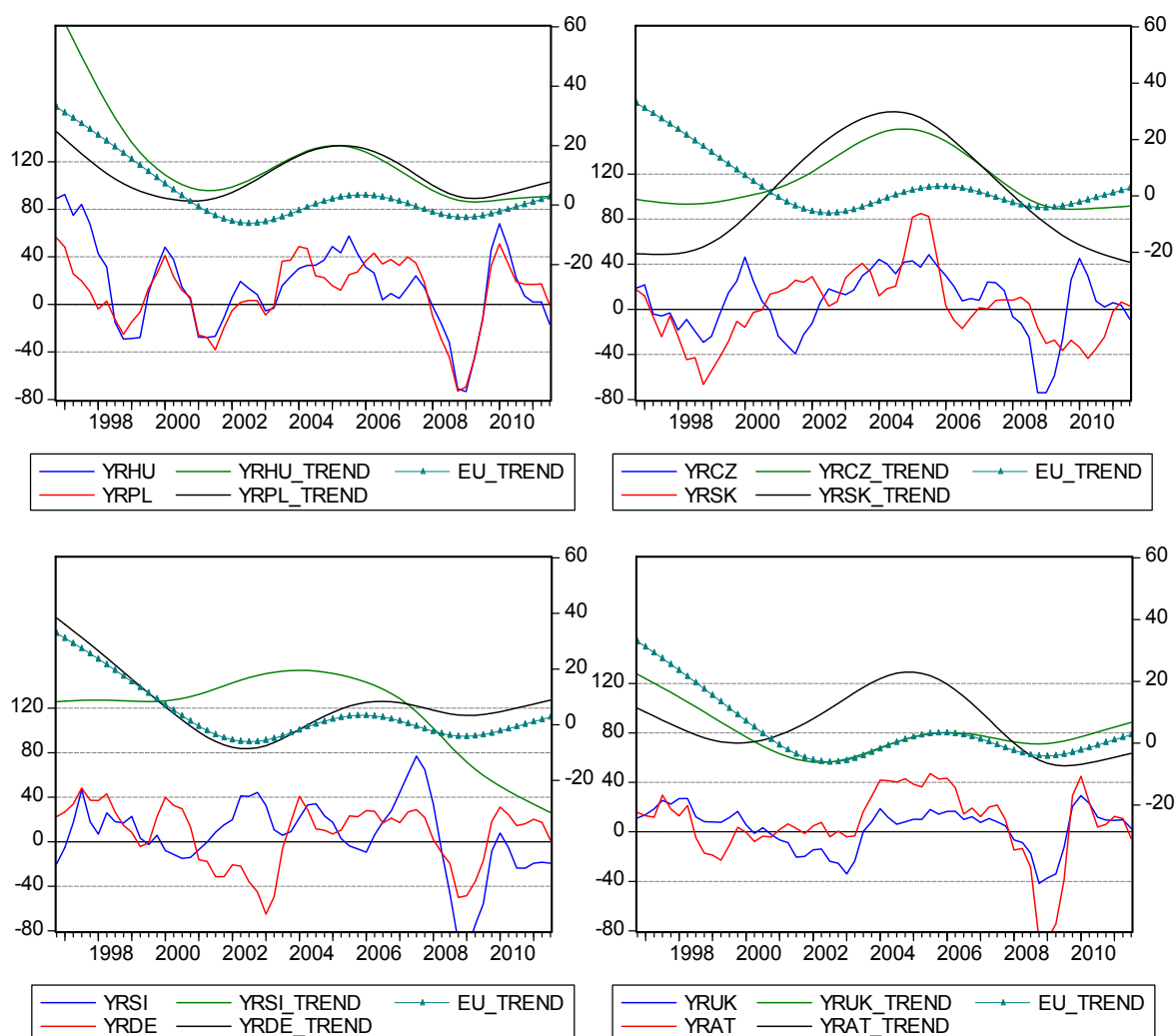
*Pramen:* Vlastní výpočet podle [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

Trendy ročních výnosů národních akciových trhů jsou znázorněny v obrázku č. 5. Trendové hodnoty výnosů byly získány prostřednictvím Hodrick-Presottova filtru s vyhlazovacím parametrem  $\lambda = 1600$ , který je doporučen pro čtvrtletní frekvenci časových řad. Všechny originální časové řady indexů jsou typu I(1) a výnosy akciových indexů jsou stacionární.<sup>116</sup> Trendy výnosů příslušných dvou národních akciových trhů jsou v obrázcích komparovány s trendem výnosů indexu Dow Jones STOXX Broad Europe.

<sup>116</sup> Stacionarita byla ověřována prostřednictvím standardních testů jednotkového kořene (ADF test, PP test). Výsledky testů jsou k dispozici u autorů.

Z porovnání trendů ročních výnosů jednotlivých akciových trhů je možné pro období od roku 2008 učinit závěr o sblížení výnosových trendů pro všechny sledované trhy s výjimkou Slovenska a Slovinska. Polský, německý a britský trend vývoje výnosů sleduje trend evropský synchronně a na mírně vyšší výnosové míře. Trend výnosů rakouského trhu sleduje trend evropský na nižší výnosové míře. V případě České republiky a Maďarska je sice možno konstatovat zastavení klesajícího trendu, trend výnosů se však již nachází pod trendem evropským. Budeme-li posuzovat rozptyl trendových výnosů akciových trhů bez dvou trhů s velmi malou tržní kapitalizací (tj. bez Slovinska a Slovenska), je možno konstatovat, že po výrazném snížení v letech 2004- 2005 se od roku 2007 pohybuje na velmi nízké úrovni, která je srovnatelná s úrovní dosaženou v roce 2000.

**Obr. č. 5 Trendy vývoje ročních výnosů akciových trhů**



*Pramen:* Vlastní graf podle [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

### 3. Korelační analýza sladění vývoje výnosů

Testování vzájemných vazeb mezi vývojem výnosů sledovaných akciových trhů bylo provedeno ve dvou krocích. Nejprve byla použita standardní korelační analýza. Korelační koeficienty akciových výnosů byly zjištěny jednak pro celé období, jednak pro období do roku 2004 (1996:Q4-2004:Q1) a od roku 2004 (2004:Q2-2011:Q3). V druhém kroku byla provedena korelační analýza rolovaného typu.

Z porovnání hodnot korelačních koeficientů výnosů za období před druhým čtvrtletím a období od druhého čtvrtletí roku 2004 (tabulka č. 3) je zřejmé, že vzrostly jak vzájemné korelační koeficienty akciových výnosů nových členských zemí, tak také korelační koeficienty jejich výnosů vůči vyspělým trhům Evropské unie. Současně je možno pozorovat velmi nízkou nebo dokonce zápornou korelaci výnosů v případě slovenského akciového trhu jak s trhy nových členských zemí, tak s vyspělými evropskými trhy.

**Tabulka č. 3 Korelační koeficienty výnosů (1996:Q4 – 2004:Q1 a 2001:Q2 - 2011:Q3)**

	DE	FR	NL	UK	AT	CZ	HU	PL	SI	SK	EU
DE	1	0,962	0,965	0,926	0,398	0,165	0,591	0,522	-0,285	-0,487	0,985
FR	0,972	1	0,943	0,903	0,196	0,173	0,488	0,481	-0,363	-0,593	0,976
NL	0,979	0,974	1	0,955	0,334	0,028	0,598	0,439	-0,242	-0,570	0,985
UK	0,956	0,968	0,986	1	0,394	0,063	0,529	0,439	-0,197	-0,567	0,953
AT	0,920	0,964	0,934	0,939	1	0,320	0,605	0,533	0,175	0,358	0,326
CZ	0,898	0,944	0,914	0,921	0,985	1	0,483	0,847	-0,111	0,297	0,130
HU	0,854	0,911	0,891	0,918	0,940	0,969	1	0,791	-0,055	0,068	0,590
PL	0,971	0,980	0,956	0,948	0,910	0,889	0,862	1	-0,232	0,175	0,490
SI	0,775	0,738	0,719	0,650	0,719	0,732	0,627	0,754	1	-0,113	-0,276
SK	0,206	0,290	0,197	0,206	0,465	0,497	0,398	0,152	0,335	1	-0,560
EU	0,978	0,992	0,985	0,984	0,949	0,929	0,907	0,982	0,709	0,229	1

*Pozn.:* Nad diagonálou jsou v tabulce uvedeny hodnoty korelačních koeficientů pro období 1996:Q4 – 2004:Q1, pod diagonálou hodnoty pro období 2004:Q2 – 2011:Q3.

*Pramen:* Vlastní výpočet.

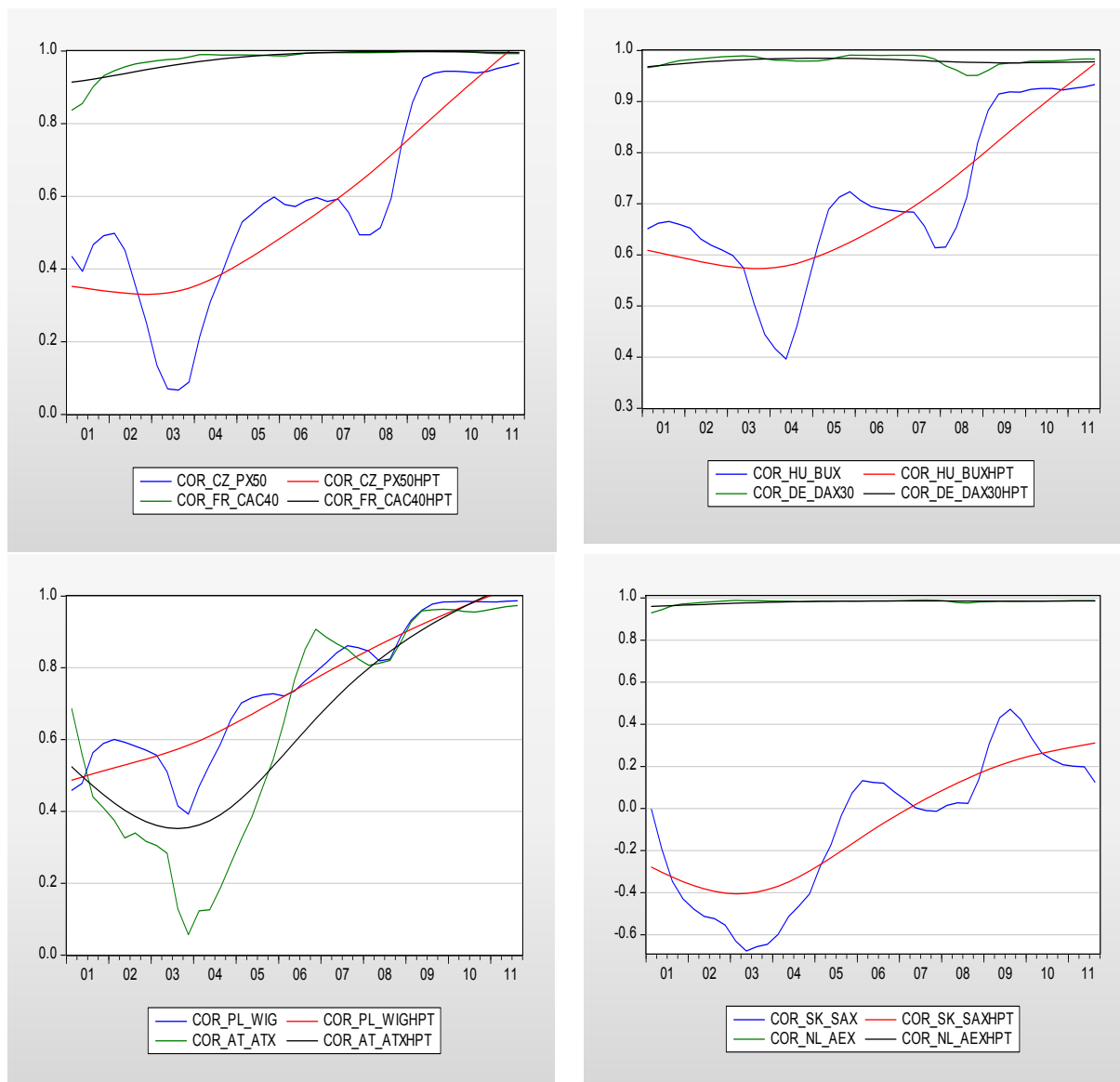
České akciové výnosy vykazují nejvyšší korelaci s výnosy rakouskými (vzrůst korelačního koeficientu z 0,32 na 0,985) a maďarskými (vzrůst z 0,483 na 0,969) a francouzskými (vzrůst z 0,173 na 0,944). Slovenské akciové výnosy jsou v období po roce 2004 pozitivně korelovány již také s výnosy vyspělých trhů, byť korelační koeficienty jsou nízké. Polský trh vykazuje po roce 2004 korelační koeficienty vůči vyspělým zemím vyšší než vůči novým členským zemím.

Při korelační analýze rolovaného typu byly zjišťovány korelační koeficienty výnosů národních akciových trhů vůči výnosům indexu Dow Jones STOXX Broad (Europe). Hodnoty rolovaných korelačních koeficientů pro příslušná čtvrtletí byly počítány v posuvném okně o délce zahrnujících 24 čtvrtletí. Z vývoje korelačního koeficientu českého a maďarského akciového trhu (viz obr. č. 6) je zřejmé, že dlouhodobě rostoucí trend nebyl přímočarý. Byl doprovázen krátkodobějšími stagnacemi i poklesy korelačních koeficientů. Po dosažení vysokých hodnot korelačních koeficientů v roce 2008 je pak zaznamenáván již jen velmi nepatrný růst. Podobný vývoj je charakteristický také pro vývoj korelačního koeficientu polského trhu. Vývoj korelačních koeficientů výnosů slovenského a slovenského akciového trhu vykazoval do roku 2003 klesající tendenci a negativní hodnoty koeficientu. Vyšších kladných hodnot bylo dosaženo teprve v roce 2009 a v následujícím období se opět snížily.

Korelační koeficienty výnosů německého, francouzského, nizozemského a britského akciového trhu dosahovaly již na počátku zkoumaného období velmi vysokých hodnot. Tendence k jejich dalšímu zvyšování se projevuje již jen velice mírně, neboť potenciál dalšího růstu sladění vývoje výnosů těchto trhů je již značně vyčerpán. Eventuální dočasně

snížení sladění vývoje výnosů na těchto vyspělých evropských trzích v souvislosti s finanční krizí nelze při použité čtvrtletní frekvenci časových řad vysledovat a souběžný pokles výnosů na vyspělých trzích ho nečiní pravděpodobným.

**Obr. č. 6 Trend a rolovaný korelační koeficient výnosů akciových trhů oproti indexu Dow Jones STOXX Broad (Europe)**



*Pramen:* Vlastní grafy podle dat [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).

## Závěr

Z výsledků provedených analýz lze vyvodit, že po roce 2004 se vzájemná vazba mezi ročními výnosy akciových trhů nových členských zemí Evropské unie a ročními výnosy vyspělých evropských akciových trhů se prohloubila a jejich vzájemná provázanost významně vzrostla. Hodnoty korelačních koeficientů výnosů polského, maďarského a českého akciového trhu oproti evropským vyspělým trhům jsou v řadě případů dokonce vyšší než korelace výnosů mezi akciovými trhy nových členských zemí. V případě velmi malých

akciových trhů nových členských zemí Evropské unie je vývoj výnosů odlišný a sladěnost s vývojem výnosů dalších trhů podstatně nižší.

Z výsledku analýzy sladěnosti výnosových trendů je zřejmé, že z hlediska korelace akciových výnosů je ke konci sledovaného období trhem nejvíce sladěným s vyspělými evropskými akciovými trhy trh polský. Ze všech nových členských zemí Evropské unie je přitom tento trh trhem největším, resp. trhem s největší tržní kapitalizací v absolutním vyjádření. Podstatně odlišné trendy vývoje výnosů a tedy i sladěnosti s evropskými akciovými trhy podle korelace ročních výnosů vykazuje slovenský a slovinský akciový trh. Tyto trhy jsou současně mezi sledovanými trhy akciovými trhy s nejnižší likviditou a tržní kapitalizací.

Poklesy akciových indexů a negativní výnosové míry v letech 2007-2008 a v letech 2010-2011 byly vzhledem k rostoucí sladěnosti vývoje evropských akciových trhů vysoce synchronní nejen na vyspělých evropských akciových trzích, ale také na akciových trzích nových členských zemí Evropské unie. Z hlediska diverzifikace portfolií tento vývoj naznačuje pokles možnosti snížit riziko portfolia prostřednictvím mezinárodní diverzifikace v rámci trhů Evropské unie a potřebu realizovat ve vyšší míře diverzifikaci sektorovou.

## Seznam použité literatury

- [1] ECB (2009). *Financial Integration in Europe*. April 2009. Frankfurt: ECB, 2009. 106 s. ISSN 1830-7140.
- [2] HEIMONEN, K. (2002). Stock market integration: evidence on price integration and return convergence. *Applied Financial Economics*, Vol. 12, Number 6, pp. 415-429(15).
- [3] KULHÁNEK, L., ŠOLTÉS, V. (2009). *Finanční trhy*. In POLOUČEK, S. a kol. *Peníze, banky, finanční trhy*. Praha: C. H. Beck, 2009. 716 s. ISBN 978-80-7400-152-9.
- [4] KULHÁNEK, L. (2008). *Stock Market Volatility in the Czech Republic, Croatia and Selected EU Member States*. In STAVÁREK, D., POLOUČEK, S. (eds.) *Consequences of the European Monetary Integration on Financial Systems*. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing, 2008. S. 136-148. ISBN (10) 1-4438-0068-6.
- [5] KULHÁNEK, L., POLOUČEK, S., STAVÁREK, D. (2004). *The Financial and Banking Sectors in Transition Countries*. In POLOUČEK, S. (ed.) *Reforming the Financial Sector in Central European Countries*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2004. S. 1-32. ISBN 1-4039-1546-6.

## Autoři:

Lumír Kulhánek, Prof. Ing., CSc., Vysoká škola sociálně-správní, Vítězslava Nezvala 801/1, 73601 Havířov – Město, tel.: +420 596 411 343 e-mail: kulhanek@vsss.cz

Eva Wagnerová, Doc. Ing., CSc., Vysoká škola sociálně-správní, Vítězslava Nezvala 801/1, 73601 Havířov – Město, tel.: +420 596 411 343 e-mail: wagnerova@vsss.cz

# Účinnost protikorupční politiky v České republice

*Veronika Linhartová, Jolana Volejníková*

**Anotace:** Cílem předkládaného článku je popsat budování protikorupční politiky v České republice, analyzovat existující státní protikorupční politiku a účinnost podnikaných protikorupčních opatření. Příspěvek se dále zaměřuje na vývoj a současný stav korupce, který je prezentován jednak indexy měřenými organizacemi aktivními v boji s korupcí, ale i názory občanů České republiky na stav korupce v jejich zemi.

**Klíčová slova:** korupce, protikorupční politika, index vnímání korupce (CPI), globální barometr korupce (GCB), whistleblowing, Evropská unie,

## Úvod

Korupce je fenomén, který má bez trvalého odporu vlastnost expandovat do různých oblastí společenského života. Proto se každý stát snaží uplatňovat účinnou protikorupční politiku. Mezi hlavní prvky protikorupční politiky státu patří přijetí protikorupčních zákonů, přijetí strategických protikorupčních programů, založení ministerských komisí, specializovaných jednotek a agentur zabývajících se dohlížením a prováděním akčních plánů a celá řada dalších opatření. Ani splněním všech těchto předpokladů však státy korupční praktiky neodstraní zcela. Korupce tu byla, je a bude, jde však o to, co nejvíce znemožnit výskyt uplácení a jiných korupčních činů tak, aby byla korupce eliminována na co nejnižší možnou míru.

## 1 Protikorupční politika v České republice

Řízený boj proti korupci nemá v České republice velkou historii. Ještě počátkem devadesátých let 20. století byl pojem korupce pro většinu obyvatel České republiky pojmem zcela neznámým. I přes tuto skutečnost byl první speciální orgán pro odhalování korupce založen již roku 1994. Jednalo se o *Službu policie pro odhalování korupce a závažné hospodářské činnosti (SPOK)*, která se později přeměnila v *Útvar pro odhalování korupce a finanční kriminality*.

O dva roky později se Česká republika poprvé ocitla v žebříčku indexu CPI<sup>117</sup>. S hodnotou indexu 5,37 se umístila na 25. místě a do dnešní doby se tuto hodnotu nepodařilo překonat.

Rostoucí znepokojení nad rozsahem úplatkářství v zemi přimělo vládu v čele s tehdejším premiérem Václavem Klausem k úsilí o vytvoření koncepce boje proti korupci v zemi. To vyvrcholilo usnesením č. 673 ze dne 29. října 1997, kterým vláda uložila ministru vnitra úkol navrhnout koncepci ofenzivních metod odhalování korupce pracovníků a funkcionářů veřejné správy. Tato iniciativa se stala základem pro zrod budoucí vládní protikorupční strategie. Od roku 1997 patří ke klíčovým faktorům, které ovlivnily proces formování české protikorupční politiky. Tlakem ze strany evropských struktur, kdy korupce v České republice byla označena Evropskou komisí za jeden z hlavních institucionálních problémů, postupně vznikala potřebná politická vůle vytvořit národní protikorupční strategii a přistoupit k reformě orgánů činných při vyšetřování korupce. EU přitom poskytla ČR potřebnou finanční, technickou a metodickou pomoc. [9]

Na konci 90.let již byla korupce považována za závažný společenský problém i ze strany široké veřejnosti. Na této skutečnosti postavila svou volební kampaň politická strana ČSSD. Protikorupční kampaň nesla název "**Akce čisté ruce**" a její snahou bylo odhalit a zpřetrhat vazby mezi politickou a hospodářskou elitou a zabránit pronikání korupce do nejvyšších vládních kruhů. Byl zřízen Výbor na ochranu ekonomických zájmů ČR, jemuž

---

<sup>117</sup> Viz.dále

napomáhala Koordinační a analytická skupina. Přes veškeré úsilí a snahu se žádná viditelná zlepšení neprojevovala a samotná kampaň se dostala do podezření, že je obětí korupce a podléhá politickým rozhodnutím a skupina byla po roce 2000 rozpuštěna.

**Vládní program boje proti korupci** vznikl v roce 1999 a lze ho chápat jako legislativní a organizační programové prohlášení vlády v boji proti korupci. Program je považován za nosný pilíř české protikorupční vnitrostátní politiky, který představuje dlouhodobý, systematický projekt protikorupčních opatření legislativního a organizačního charakteru a zavazuje českou vládu podílet se na spolupráci v boji proti korupci i na mezinárodní úrovni [9].

Návrhy dlouhodobých cílů v boji proti korupci s sebou přinesla v roce 2006 **Strategie vlády v boji proti korupci pro období let 2006-2011**. Strategie byla zaměřena na tři základní principy boje proti korupci. Jednalo se zejména o prevenci, průhlednost a postih. *Princip prevence* vycházel z předpokladu, že čím méně stát rozhoduje o životech občanů, tím menší je potřeba někoho korrumpovat. Spočíval tedy zejména v minimalizaci státních regulací, zásadním zjednodušení legislativy, debyrokratizaci veřejné správy či veřejné medializace a odsouzení korupčních případů. *Princip průhlednosti* byl zaměřen zejména na zadávání veřejných zakázek, čerpání prostředků z veřejných rozpočtů a rozhodování o právech a povinnostech občanů. Zpřísnění trestů v trestním zákonu a v zákonu o střetu zájmů včetně zavedení tzv. černé listiny osob odsouzených za korupční jednání se zákazem účasti na veřejných zakázkách byl podstatou *principu postihu*.

V současné době vychází boj proti korupci ze **Strategie vlády v boji proti korupci na období let 2011 a 2012**, která navazuje na Strategii předchozí. Jak sama Strategie uvádí, *klade si za cíl postupným přijímáním jednotlivých opatření snižovat korupční příležitosti, a to jak prostřednictvím vyváženého poměru prevence a represe, tak i díky zprůhledňování příslušných procesů*. Všechna opatření obsažená ve Strategii jsou v boji proti korupci důležitá a potřebná, některá z nich jsou však pro současnou vládu prioritní a bude na ně kladen největší důraz. Jedná se o následující opatření: [4]

1. Novela zákona o veřejných zakázkách;
2. Přijetí zákona o úřednících zajišťující odpolitizování, profesionalizaci a stabilizaci veřejné správy;
3. Zavedení přísnějších pravidel pro nakládání s majetkem obcí a krajů;
4. Úprava podmínek pro nakládání s majetkem právnických osob zřízovaných státem nebo územními samosprávnými celky a společnostmi s majetkovou účastí státu;
5. Posílení kontrolních pravomocí Nejvyššího kontrolního úřadu ve vztahu k územním samosprávným celkům;
6. Pokračování a dokončení elektronizace agend provozovaných v rámci veřejné správy;
7. Zefektivnění systému svobodného přístupu k informacím;
8. Posílení nezávislosti a odpovědnosti státního zastupitelství za výkon svěřené pravomoci,
9. Předložení návrhu zákona o trestní odpovědnosti právnických osob,
10. Posílení restitutivní funkce trestního řízení včetně odčerpání výnosů,
11. Analýza whistleblowingu<sup>118</sup> a ochrany oznamovatelů korupčního jednání.

---

<sup>118</sup> Jedná se o označení případu, kdy stávající nebo bývalý zaměstnanec upozorní na trestné či podezřelé jednání v zaměstnavající organizaci, přičemž porušuje loajalitu ke svým přímým nadřízeným či ke svému zaměstnavateli. Takovým jednáním často riskuje ztrátu zaměstnání nebo i bezpečí a klid své rodiny. Whistleblowing v řadě zemích upravuje zákon, který whistleblowerovi zaručuje potřebnou míru ochrany. V České republice prozatím neexistuje speciální komplexní zákon na ochranu oznamovatelů, ale pouze obecná ochrana podle pracovně-právních předpisů, správního řádu, občanského zákoníku a antidiskriminačních předpisů.

Všechny zmíněné body jsou v současné době ve fázi plnění. Některé kroky vedoucí k omezení korupčních příležitostí v České republice, které jsou obsahem nejnovější Strategie, již splněny byly. V září letošního roku vláda schválila návrh novely trestního řádu. Novela mimo jiné upravuje takzvaný *institut spolupracujícího obviněného*, tedy zločince, který pomůže policistům rozkrýt organizovaný zločin nebo korupční jednání, což mu posléze umožní snížení trestu. Podle ministerstva spravedlnosti institut pomůže odhalování korupčního jednání a současně se možností dohody o vině a trestu zrychlí trestní řízení a uleví se tak přetíženým soudům.

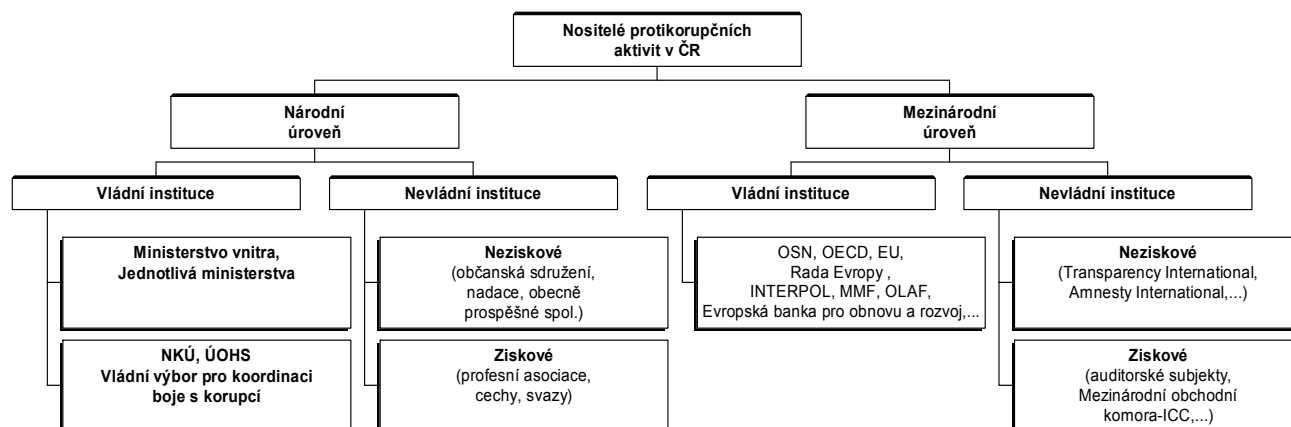
Na základě Strategie vlády v boji proti korupci na období let 2011 a 2012 byl zřízen *institut ombudsmana Policie ČR*. Hlavním účelem jeho fungování je pomoc policistům a zaměstnancům policie v případech důvodného podezření na nekalé praktiky uvnitř policejního sboru.

Dalším krokem k účinnému stíhání trestných činů příslušníků vybraných bezpečnostních sil je nově ustanovené *Generální inspekce bezpečnostních sborů (GIBS)*. Ten bude součástí systému nezávislého stíhání trestných činů členů policie, celní správy, vězeňské služby a generální inspekce.

### 1.1 Institucionální zázemí protikorupční politiky

Kvalitní institucionální zázemí je považováno za jeden z nejdůležitějších předpokladů efektivního boje proti korupci. Protikorupční institucionální struktura se v České republice neustále rozvíjí a formuje. Vstup České republiky do Evropské unie pomohl zvýšit zájem o řešení tohoto problému a umožnil zapojení do protikorupčních aktivit mezinárodního charakteru. Kromě vládních aktivit hrají významnou roli při analýzách korupčního klimatu státu také aktivity nevládních národních organizací a mezinárodních organizací. Nadnárodní organizace mají význam zejména z hlediska objektivitu, neboť nepoléhají vlivům lokálních vlád.

Přehledné schematické znázornění sítě nositelů protikorupčních aktivit v České republice obsahuje obrázek 1.



obrázek 3: Nositelé protikorupčních aktivit v České republice

Zdroj: [9, vlastní zpracování]

Neméně důležitou roli hrají v boji proti korupci samotní občané. Rostoucí nespokojenost občanů se stavem korupce v České republice dokládá i řada kauz, ve kterých právě běžní občané vystupují, ať už přímo v rolích whistleblowerů či v rolích neúnavných kritiků současného stavu. K prvně zmíněné skupině osob patří například právník Ondřej Závodský, který poukázal na korupci a rozkrádání peněz ve státní organizaci Zařízení služeb ministerstva vnitra, kde pracoval jako šéf právního oddělení. Dalším whistleblowerem byl odvolaný ředitel Státního fondu životního prostředí Libora Michálka, který upozornil na nekalé praktiky ministra životního prostředí Pavla Drobila. Oba zmínění museli své posty



opustit, stali se však v současné době zřejmě nejznámějšími whistleblowery a současně vzory pro celou řadu občanů České republiky. Mezi kritiky současného stavu korupce v zemi se řadí například Andrej Babiš či Karel Janeček. Oba podnikatelé se nebojí o korupci a politických špičkách zainteresovaných do jednotlivých korupčních kauz hovořit nahlas. Druhý jmenovaný je současně spoluzakladatelem nedávno vzniklého *Nadačního fondu proti korupci*. Nadační fond proti korupci poskytuje právní, mediální a investigativní podporu whistleblowerům (oznamovatelům korupce). Nadační fond se tedy snaží být určitou náhradou za doposud nepřijatý zákon na ochranu whistleblowerů. Jde tedy o to dát lidem pozitivní signál, že upozornění na korupci není a proto ani nemá být bráno jako udavačství, ale naopak, že se jedná o věc, proti které je třeba bojovat. Korupce je u nás závažný problém, který je zapotřebí vyřešit. Přestože to začíná vypadat, že se v Česku v poslední době opravdu začíná „něco dělat“ v rámci boje proti korupci, je nutné v těchto činnostech dlouhodobě pokračovat, aby mohlo být dosaženo uspokojivých výsledků.

Nejnovějším orgánem zřízeným za účelem boje proti korupci je *Vládní výbor pro koordinaci boje s korupcí*, který vznikl v dubnu 2011. V čele Vládního výboru je místopředsdkyně vlády a předsdkyně Legislativní rady vlády Karolína Peak. Vládní výbor koordinuje a vyhodnocuje problematiku boje proti korupci. Na základě poznatků z této oblasti činnosti předkládá vládě návrhy na přijetí opatření vedoucí ke snížení korupčního rizika. Čas ukáže, nakolik bude zřízení Vládního výboru přínosem v boji České republiky s korupcí a jakým způsobem bude Vládní výbor skutečně pracovat.

## 2 Současný stav korupce v ČR

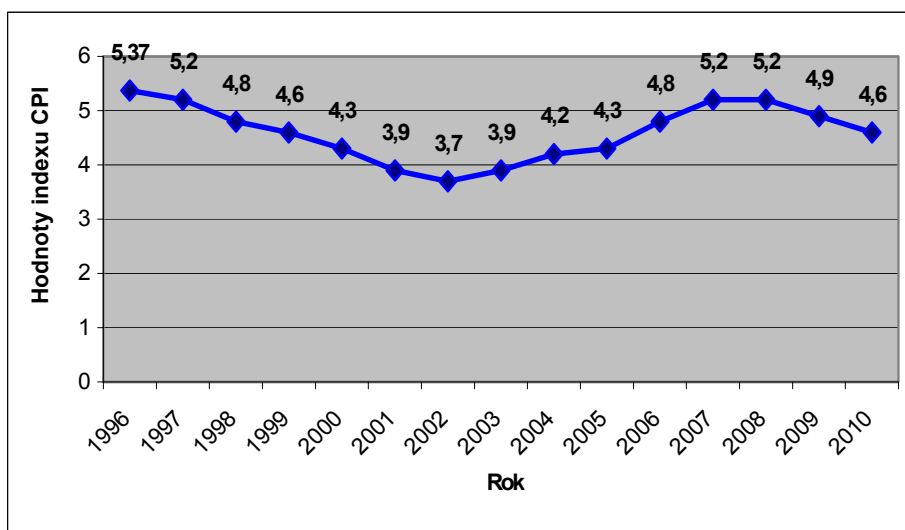
Korupce se stala součástí českého způsobu života již dávno před rokem 1989 a přenesla se i do nových poměrů. O tom, že se korupci v České republice daří, svědčí i skutečnost, že článek „*Od bolševismu k úplatkům*“ britského časopisu *The Economics* z dubna roku 2011 popisující negativní vývoj korupce v některých postkomunistických zemích, používá hlavně příklady z Lotyšska a České republiky. Podle tohoto týdeníku část východní Evropy riskuje, že korupcí ohrozí svobodu, kterou nabyla před 20 lety. *The Economics* uvádí, že *korupce vystřídala komunismus a stala se metlou pro postkomunistické státy. I mezi těmito zeměmi však existují značné rozdíly. Zatímco Estonsko dosahuje velmi dobrých výsledků, mnohdy i lepších než řada západoevropských zemí, některé státy východní a střední Evropy jsou na tom s korupcí ještě hůře nežli například Řecko.* [1]

Také hodnocení mezinárodních institucí potvrzují stále se zhoršující trend stavu korupce a jeho vnímání v České republice. Index vnímání korupce (Corruption Perception Index - CPI)<sup>119</sup> vypracovávaný každoročně Transparency International (dále TI) tuto skutečnost jen potvrzuje. Dle TI bylo v roce 2010 hodnoceno celkem 178 zemí, a to na základě 13 zdrojů údajů od deseti nezávislých institucí. Česká republika se umístila na 53. místě s hodnocením 4,6. V rámci EU se Česko umístilo na 21. místě a zaostává za západními státy i svými sousedy [6]. TI ve své tiskové zprávě současně uvádí, že Česká republika patří k zemím, ve kterých bylo zaznamenáno zhoršení situace oproti předchozí hodnotě indexu.

Vývoj CPI České republiky od jejího zavedení do hodnocení až po současnost znázorňuje obrázek 2: Vývoj CPI České republiky v letech 1996-2010.

---

<sup>119</sup> Index CPI sestavuje společnost Transparency International společně s Göttingenskou univerzitou v Německu. Index je každoročně aktualizován a zaměřuje se především na korupci ve veřejné správě, na její vnímání podnikateli, analytiky, ale i širokou veřejností. Země jsou indexem hodnoceny na stupnici od 0,00 do 10,00, přičemž hodnota indexu 0,00 znamená ohodnocení země velmi zkorumpované a hodnota 10,00 představuje hodnocení země bez korupce.



obrázek4: Vývoj CPI České republiky v letech 1996-2010

Zdroj: [6, vlastní zpracování]

Jak již bylo uvedeno v předchozím textu, nejlepšího hodnocení dosáhla Česká republika hned v prvním roce, ve kterém byla do hodnocení CPI zařazena, tedy v roce 1996. Od tohoto roku Česká republika v hodnocení indexu CPI již tak dobrého hodnocení nedosáhla. Fáze kontinuálního zlepšování Indexu trvala v letech 2003 až 2007, ani tehdy se však nepodařilo hodnotu z roku 1996 překonat. Od roku 2008 hodnota Indexu soustavně klesá a tento pokles trvá až doposud.

Další z možností, jak zjistit míru korupce v zemi, je prosté srovnání počtu korupčních trestných činů v zemi. V praxi se však tato metoda srovnání nepoužívá. Z oficiálních statistik Ministerstva vnitra České republiky a Policie České republiky lze vysledovat pouze zjištěné případy korupce, jejichž počet vychází z aktivity příslušných státních orgánů. Skutečný počet korupčních trestných činů, které se v uplynulých letech udály, bude pravděpodobně mnohem vyšší.

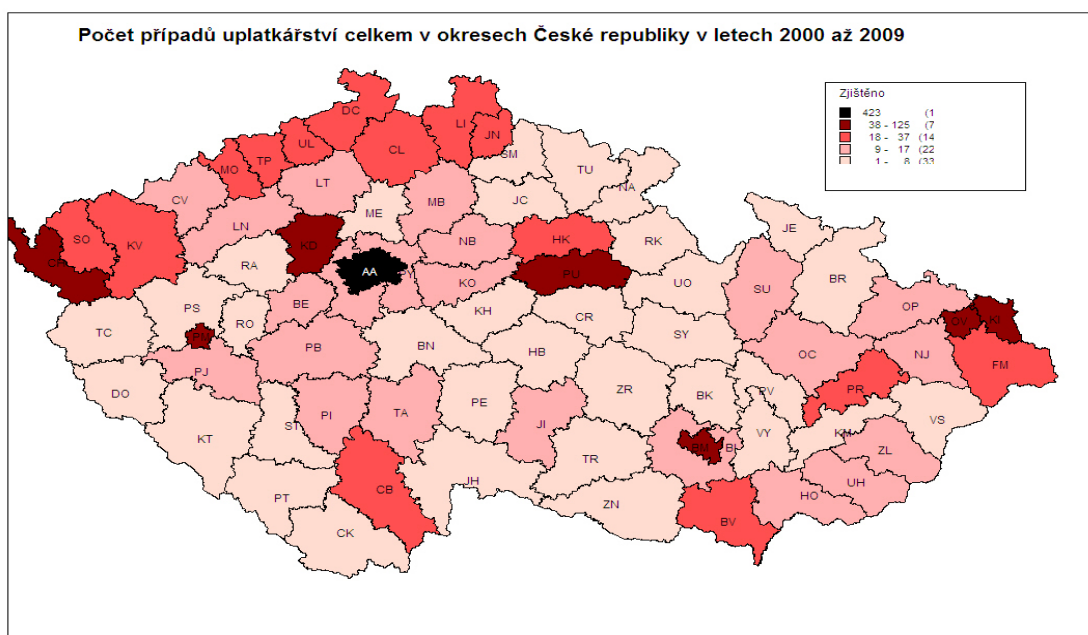
tabulka 2: Přehled počtu obžalovaných a odsouzených osob z korupčních činů podle vybraných ustanovení trestního zákona v letech 2000 až 2010

rok	§ 158 / § 329 zneužívání pravomoci veřejného činitele / úřední osoby		§ 159 / § 330 maření úkolu veřejného činitele / úřední osoby z nedbalosti		§ 160 / § 331 přijetí úplatku		§ 161 / § 332 podplacení		§ 162 / § 333 nepřímé úplatkářství		úplatkářství celkem	
	obžal.	odsouz.	obžal.	odsouz.	obžal.	odsouz.	obžal.	odsouz.	obžal.	odsouz.	obžal.	odsouz.
2000	232	100	6	3	48	49	106	68	4	1	<b>158</b>	<b>118</b>
2001	262	99	8	1	51	28	149	83	1	3	<b>201</b>	<b>114</b>
2002	332	104	12	6	45	26	120	108	3	3	<b>168</b>	<b>137</b>
2003	288	110	14	11	30	20	96	53	3	2	<b>129</b>	<b>75</b>
2004	221	127	7	5	41	23	103	74	6	0	<b>150</b>	<b>97</b>
2005	216	89	7	19	91	24	82	82	2	1	<b>175</b>	<b>107</b>
2006	143	75	9	4	39	27	96	45	3	2	<b>138</b>	<b>74</b>
2007	151	64	10	0	37	51	65	51	2	1	<b>104</b>	<b>103</b>
2008	156	55	2	1	42	26	78	50	6	0	<b>126</b>	<b>76</b>
2009	112	64	11	3	31	28	68	51	3	1	<b>102</b>	<b>80</b>
2010 (1.1.-30.9.)	89	49	6	2	24	19	58	37	2	0	<b>84</b>	<b>56</b>

Zdroj: [4, vlastní zpracování]

Tabulka 1 uvádí počet obžalovaných a odsouzených osob z korupčních trestných činů v letech 2000 až 2010. Z údajů vyplývá, že nejvíce osob (137) bylo odsouzeno v roce 2002, nejméně pak v roce 2006 (74). Od roku 2005 do roku 2009 bylo odsouzeno celkem 440 osob, zatímco za období 2000 až 2004 to bylo 541 osob. Lze tedy říci, že trend počtu odsouzených osob měl v posledních 5 letech klesající tendenci. Nejvyšší podíl počtu odsouzených osob na počtu obžalovaných osob byl zaznamenán v roce 2007, a to celých 99%. [4]

Teritoriální členění okresů dle zjištěných případů úplatkářství (zahrnuje přijetí úplatku, podplácení a nepřímé uplácení) v letech 2000-2009 zobrazuje obrázek 3. Míra zjištěné korupce v příslušném okrese je přímo úměrná sytosti zabarvení okresu. V letech 2000 až 2009 bylo nejvíce trestných činů úplatkářství zjištěno v Praze, následovalo Brno-město, Kladno, Pardubice a první pěti uzavírá město Plzeň.



**obrázek 5: Počet případů úplatkářství celkem v okresech ČR v letech 2000-2009**

Zdroj: [4]

Významným specifickým indikátorem korupce se stal Globální barometr korupce (Global Corruption Barometer - GCB) zveřejňovaný TI, který poskytuje data z průzkumů zaměřených na názory a osobní zkušenosti respondentů s korupcí. Smyslem barometru je zjistit, jak občané v jednotlivých zemích vnímají stav korupce v daných oblastech a jak hodnotí její rozsah ve srovnání s předcházejícím obdobím. Rozhovory jsou s respondenty vedeny osobně, v případě rozvinutých zemí i telefonicky. Počet sledovaných zemí vzrostl od roku 2003, kdy byl barometr poprvé zveřejněn, z celkového počtu 45 na 86 zemí.

Ukazatel barometru nabývá hodnoty mezi 1 a 5, kdy 1 znamená sektor bez korupce a hodnota 5 značí velmi zkorumpovaný sektor. Výsledky GCB pak vyjadřují procento respondentů označujících daný sektor za zkorumpovaný. V dotazníku je možné označit více oblastí, jež korespondent považuje za zkorumpované. Seznam nabízených sektorů obsahoval politické strany, Policii, soudnictví, Parlament, soukromý podnikatelský sektor, nevládní organizace, armádu, média, školství a oblast veřejných služeb.

Výstupy z průzkumu Barometru 2010 zobrazuje tabulka 2: Korupce dle sektorů v roce 2010-celosvětově.

tabulka 3: Korupce dle sektorů v roce 2010- celosvětově

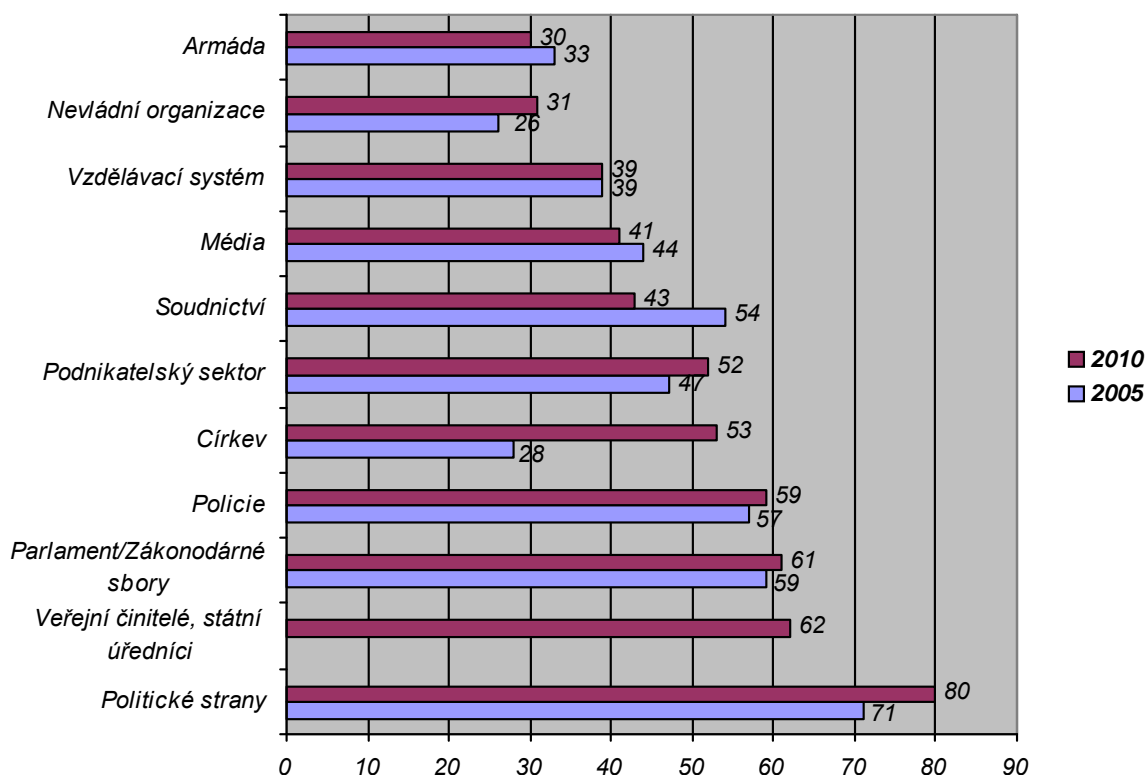
Do jaké míry jsou dle Vašeho názoru korupcí ovlivněny tyto sektory? (1 = vůbec nezkorumpovaný, 5 = extrémně zkorumpovaný)			
<i>Politické strany</i>	4,2	<i>Nevládní organizace</i>	2,9
<i>Parlament/Zákonodárny sbor</i>	3,7	<i>Církev</i>	3,3
<i>Policie</i>	3,7	<i>Armáda</i>	2,8
<i>Podnikatelský sektor</i>	3,4	<i>Vzdělávací systém</i>	3,1
<i>Média</i>	3,2	<i>Soudy</i>	3,3
<i>Veřejní činitelé, státní úředníci</i>	3,7		

Zdroj: [7, vlastní zpracování]

Z hodnocení barometru vyplývá, že celosvětově byly v loňském roce za nejzkorumpovanější považovány politické strany s hodnotou 4,2. Politické strany tak „obhájily prvenství“ z roku 2009, hodnotu Barometru však ještě navýšily, z čehož vyplývá zhoršující se image politických stran v očích dotazovaných. [7] [8]

Následující obrázek přináší odpověď na otázku: Kolik respondentů považuje zvolený sektor za "extrémně zkorumpovaný"? Graf tedy prezentuje informace o počtu respondentů, kteří stav v daném sektoru vnímají jako velmi závažný. Téměř 80 % respondentů označilo politické strany za extrémně zkorumpované. Naopak nejméně dotázaných považovalo za korupční prostředí sektor nevládních organizací.

Obrázek 4: Korupce dle sektorů v letech 2005 a 2010-celosvětově zobrazuje kromě výsledků pro rok 2010 také hodnocení jednotlivých sektorů z roku 2005, což umožňuje posoudit změny, kterými barometr prošel za posledních 5 let.

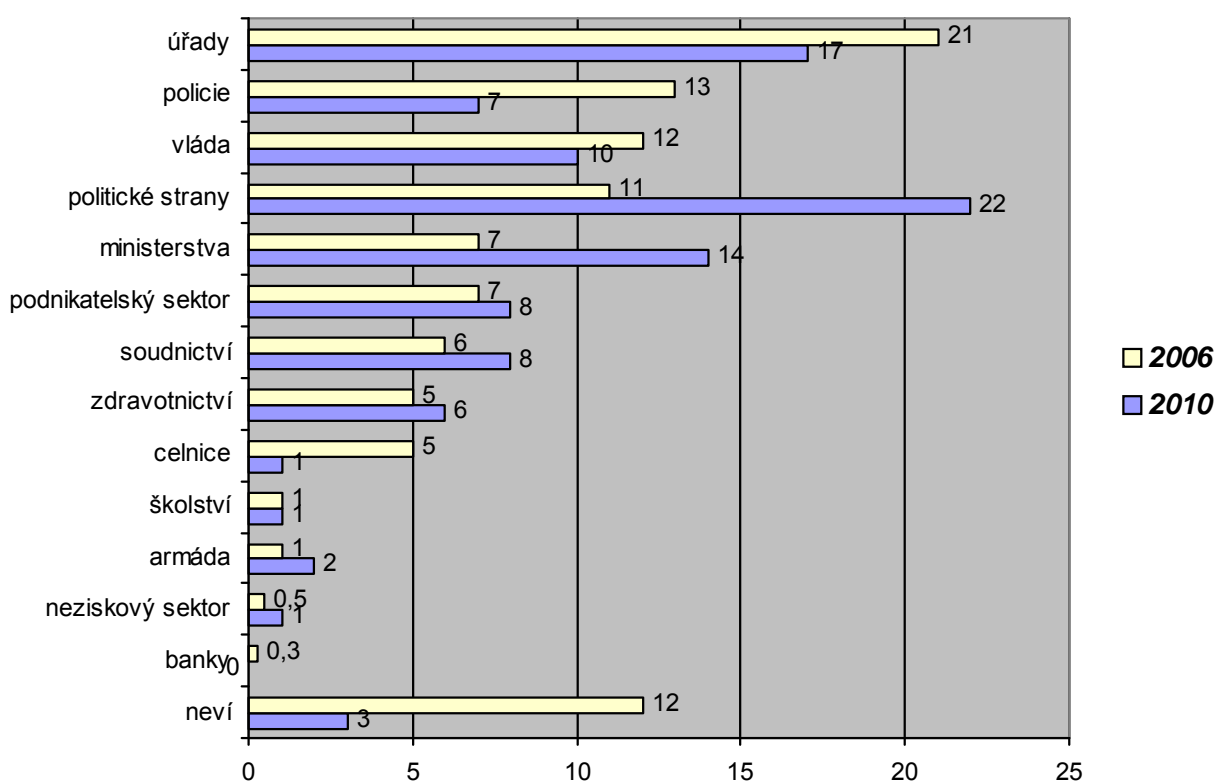


obrázek 6: Korupce dle sektorů – celosvětově

Zdroj: [7, vlastní zpracování]

V roce 2010 si poslední příčku hodnocení GCB s nevládními organizacemi vyměnila armáda, první tři příčky barometru nezaznamenaly za uplynulých 5 let co do pořadí žádných změn. Zarážející je však devítiprocentní nárůst hodnoty u politických stran. Politické strany si tedy zjevně u dotazovaných respondentů od roku 2005 výrazně pohoršily. Největší pokles v hodnocení respondentů zaznamenal sektor církve, který za zkorumpovaný považovalo v roce 2010 o celých 25 % respondentů více. Nejvýraznější zlepšení hodnocení lze pozorovat u sektoru soudnictví, který si hodnotu GCB vylepšil o 11%.

Agentura GfK Czech [2], která sleduje korupční prostředí v České republice již od roku 1998, provedla v roce 2010 průzkum, z jehož výsledků vyplývá, že čeští respondenti se s výsledky Globálního barometru korupce v zásadě shodují. Použitý vzorek byl tvořen z 1000 dotazovaných, kteří měli zvolit jednu z uvedených oblastí, kterou sami hodnotí jako nejvíce zasaženou korupčními praktikami. Obrázek 5: Výskyt korupce v ČR dle sektorů v letech 2006 a 2010 zobrazuje oblasti, které považují čeští respondenti za nejzkorumpovanější.



obrázek 7: Výskyt korupce v ČR dle sektorů v letech 2006 a 2010

Zdroj: [2, vlastní zpracování]

Na první pohled jsou patrné rozdíly, ke kterým došlo během uplynulých čtyř let v oblasti vnímání korupce u občanů České republiky. Zatímco ještě v roce 2006 zaujímaly politické strany pomyslnou čtvrtou příčku v žebříčku, pouhé čtyři roky stačily k tomu, aby si v očích společnosti vybudovaly prvenství. Zatímco v roce 2006 považovalo 11 % dotázaných politické strany za nejzkorumpovanější, o pouhé čtyři roky později byl tento počet hlasujících dvojnásobný. Oblast úředních výkonů se během čtyř let posunula z první pozice na druhou. Kromě již zmíněných politických stran podstatně horší hodnocení obdržela pro rok 2010 zejména ministerstva a oblast soudnictví. Výrazného zlepšení naopak dosáhla policie a celníci.

Podle průzkumu společnosti GfK lidé nevnímají korupci jako nový jev. Naopak si myslí, že tu byla, je a nejspíš vždy bude. Celých 67 % obyvatelstva České republiky se současně domnívá, že míra korupce v zemi se za poslední tři roky zvýšila. V posledních několika letech však došlo ve vnímání oblastí korupce k zásadní změně. Zatímco od roku 2001 v žebříčku nejzkorumpovanějších oblastí vedly jednoznačně úřady, v roce 2010 toto místo poprvé obsadily politické strany. Za nejzkorumpovanější je označilo celých 22 % dotazovaných.

### 3 Účinnost protikorupční politiky

Nakolik jsou jednotlivé kroky vládních či nevládních institucí v boji proti korupci skutečně účinné není snadné určit, zejména z důvodu **časového zpoždění jejich účinků**. Jen těžko lze jednoznačně zhodnotit, která opatření zapříčinila pokles míry korupce a která byla naopak neúčinná. Z vývoje indexu CPI je zřejmé každoročně mírné zlepšování v časovém horizontu let 2002 až 2007. Jedná se o období, kdy vláda České republiky vytvářela a rozvíjela soubor protikorupčních opatření legislativního a organizačního charakteru za pomoci Vládního programu boje proti korupci a následně vytvořené Strategie v boji proti korupci pro období let 2006-2011 definující hlavní cíle vytyčené pro boj s korupcí. Pozitivní vývoj Indexu lze zajisté přiznat rostoucí aktivitě vlády v boji s korupcí. Vývoj Indexu v posledních letech však pro Českou republiku příliš optimistický není.

Ze Zpráv o boji proti korupci v ČR za roky 2009 a 2010 [5], které již 8 let sestavuje občanské sdružení Oživení, vyplývá, že rok 2009 je co se protikorupčních opatření týče vnímán pozitivně. Podle Oživení „došlo k oživení tvorby protikorupční legislativy, realizaci protikorupčních auditů a nástrojů, případům občanské statečnosti při ohlašování korupce, novinářské práci, významným pokutám uděleným za porušení zákona o veřejných zakázkách, práci policie a justice a další.“ Oproti tomu rok 2010 byl z hlediska boje proti korupci zklamáním. Jednalo se o volební rok, ve kterém korupce byla jedno z klíčových témat, o kterém se především hodně mluvilo. Zpráva pro rok 2010 vyzdvihuje zformování Koalice pro transparentní podnikání, mající za cíl prosazovat závazky transparentnosti mezi podnikateli. Také pozitivně hodnotí změny, které proběhly na politické scéně a ke kterým došlo jak na parlamentní, tak i komunální úrovni. Rok 2011 ještě není u konce, nicméně převážná většina cílů vytyčených ve Strategii vlády v boji proti korupci pro období let 2011 až 2012 je stále ve fázi řešení a příprav.

Z hodnocení Globálního barometru korupce vyplývá, že za nejzkorumpovanější oblast je jak celosvětově, tak i u občanů České republiky, považován sektor politických stran. Podle GCB se politické strany drží na pomyslné první příčce již 5 let. Situace v České republice se však dle agentury GfK v roce 2010 změnila. Zatímco ještě v roce 2009 v žebříčku nejzkorumpovanějších oblastí vedly úřady, od roku 2010 se čeští respondenti v otázce nejzkorumpovanějšího odvětví s Barometrem GCB shodují. Závěr to však není nijak překvapivý vzhledem k celé řadě kauz které spojovaly politické strany a jejich členy s uplácením, sledováním a řadou dalších praktik, které jsou již za hranou zákona.

Podle trojice amerických odborníků na politickou korupci [3] – Peter Ainsworth, Laurie Barsella a Vincent Matanoski, by se v Čechách měla přijmout řada opatření, která by měla být zacílena zejména na potrestání úplatných politiků a úředníků. Vydávání plánů a protikorupčních manuálů se podle jejich mínění mívá účinkem. Účinnými opatřeními jsou dle jejich názorů např. zrušení poslanecké imunity, povinnost soudců podávat majetková priznání či proskolování úředníků a státních zástupců. Problém odborníci také vidí v absenci nezávislého kontrolního úřadu. V České republice sice funguje Nejvyšší kontrolní úřad (NKÚ), ten ale má pouze velmi omezené pravomoci. Právě posílení kontrolní pravomoci NKÚ je však změnou plánovanou a snad v blízké budoucnosti také realizovanou.

## Závěr

Přestože boj s korupcí nemá v České republice dlouholetou tradici, existuje již celá řada opatření legislativního charakteru umožňujících postih korupčně jednajících osob stejně jako institucí vládního či nevládního charakteru aktivně se podílejících na odhalování korupčních afér i jejich aktérů. Přesto však stále nelze označit situaci, ve které se v současnosti Česká republika nachází, za uspokojivou. I přes snahy vlády o tvorbu stále nových plánů a cílů, na něž se protikorupční politika zaměřuje či se v budoucnu zaměří, stále chybí odezva na tyto snahy v podobě pozitivnějšího hodnocení České republiky v žebříčcích mezinárodních indexů měřících míru korupce v zemi či lepšího hodnocení ze strany laické veřejnosti.

Jednoznačně nejhůře jsou z hlediska korupce v jednotlivých sektorech hodnoceny, jak celosvětově, tak v rámci naší republiky, politické strany. Zatímco politické strany byly celosvětově vnímány jako nejzkorumpovanější již řadu let, v České republice se na první příčce objevily až v loňském roce. Toto hodnocení zapříčinily zřejmě korupční skandály české politické scény z poslední doby. Vývoj názoru obyvatelstva na zkorumpovanost politických stran by pomohla zvrátit opatření jako dočasné odstoupení od funkce již při podezření z korupce či zrušení poslanecké imunity.

Současný stav korupce v České republice není hodnocen pozitivně ani v indexu vnímání korupce CPI. Poslední tři roky se Česká republika v žebříčku CPI stále propadá a v roce 2010 se v rámci států Evropské unie umístila až na 21. místě s hodnocením 4,6. Nijak pozitivní není ani skutečnost, že se Česká republika objevuje jako odstrašující případ v zahraničních člancích týkajících se korupce v postkomunistických zemích. Taková zjištění pouze utvrzují v názoru, že je v rámci protikorupční politiky České republiky načase přejít od plánů a návrhů ke skutečně účinným krokům, které s sebou přinesou viditelná zlepšení.

## Použitá literatura

- [1] From Bolshevism to Backhanders . *The Economist* [online]. 14.4.2011, [cit. 2011-04-18]. Dostupný z WWW: <[http://www.economist.com/node/18560605?story\\_id=18560605&CFID=162504078&CFTOKEN=52474593](http://www.economist.com/node/18560605?story_id=18560605&CFID=162504078&CFTOKEN=52474593)>.
- [2] GfK Czech. *Nejzkorumpovanější jsou politické strany*. [online]. 2010 [cit. 2011-10-05]. Dostupné z WWW: <[http://www.gfk.cz/public\\_relations/press/press\\_articles/005663/index.cz.html](http://www.gfk.cz/public_relations/press/press_articles/005663/index.cz.html)>.
- [3] Rada z USA Česku: Korupci nevymýtíte, dokud nezavřete zlotřilé politiky. *IHNED.cz* [online]. 22.9.2010, [cit. 2011-10-30]. Dostupný z WWW: <<http://zpravy.ihned.cz/cesko/korupce/c1-46525780-rada-z-usa-poslete-nekoho-dovezeni>>.
- [4] MINISTERSTVO VNITRA *Strategie vlády v boji proti korupci na období let 2011 a 2012*. [online]. 2011 [cit. 2011-10-18]. Dostupné z WWW: <<http://www.mvcr.cz/clanek/boj-proti-korupci-strategie-vlady-v-boji-proti-korupci.aspx>>
- [5] MINISTERSTVO VNITRA *Zpráva o plnění Strategie vlády v boji proti korupci na období let 2011 a 2012*. [online]. 2011 [cit. 2011-10-30]. Dostupné z WWW: <<http://www.mvcr.cz/clanek/zpravy-o-plneni.aspx>>
- [6] TRANSPARENCY INTERNATIONAL ČR *Vývoj indexu CPI v České republice 1997-2010*. [online]. [cit. 2011-10-18]. Dostupný z WWW: <[http://www.transparency.cz/pdf/CPI2010\\_Vyvoj\\_indexu\\_CPI\\_1997-2010.pdf](http://www.transparency.cz/pdf/CPI2010_Vyvoj_indexu_CPI_1997-2010.pdf)>
- [7] TRANSPARENCY INTERNATIONAL ČR *Vývoj indexu GBK*. [online]. [cit. 2011-10-18]. Dostupný z WWW: <<http://www.transparency.cz/gbk-2010/>>

- [8] TRANSPARENCY INTERNATIONAL ČR. *Global corruption report 2009*. [online]. [cit. 2011-10-11] . Dostupné z WWW: <[http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr\\_2009](http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr_2009)>
- [9] VOLEJNÍKOVÁ, J. *Korupce v ekonomické teorii a praxi*. Zeleneč : Profess Consulting s.r.o., 2007. 390 s. Cesta k finanční svobodě. ISBN 97880-7259-05

Ing. et Ing. Veronika Linhartová  
Fakulta ekonomicko-správní  
Univerzita Pardubice  
Studentská 95  
Pardubice  
tel: 466 036 665  
e-mail: [veronika.linhartova@upce.cz](mailto:veronika.linhartova@upce.cz)

doc. Ing. Jolana Volejníková, Ph.D.  
Fakulta ekonomicko-správní  
Univerzita Pardubice  
Studentská 95  
Pardubice  
tel: 466 036 162  
e-mail: [jolana.volejnikova@upce.cz](mailto:jolana.volejnikova@upce.cz)



# ZHODNOTENIE ČLENSTVA SR V HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNII<sup>120</sup>

## EVALUATION OF SLOVAKIA'S MEMBERSHIP IN THE ECONOMIC AND MONETARY UNION

*Barbara Lišková*

### **Anotácia**

Cieľom práce je charakteristika a analýza dôležitých prínosov a negatív tejto prehlbujúcej sa integrácie. Prvá kapitola opisuje vývoj makroekonomických ukazovateľov v SR vo vývoji nominálnej konvergencie a druhá kapitola je venovaná hodnoteniu makroekonomických ukazovateľov, ktoré súvisia s naplnením požiadaviek reálnej konvergencie pred a po vstupe do EMU, takisto prináša nové výzvy pre zlepšenie situácie ekonomiky SR, ktorú nám spôsobila globálna kríza vo svete.

### **Summary**

The aim of work is characteristic of a important analysis of the positives and negatives of this deepening integration. The first chapter describes the development of macroeconomic indicators in Slovakia in the development of nominal convergence and the second chapter includes macro-economic indicators related to the fulfillment of the requirements of real convergence before and after joining the EMU, it also brings new challenges to improve the situation of economy SR, which are caused by global crisis in the world.

### **Kľúčové slová**

Maastrichtské kritériá, ERM II, Pakt stability a rastu a fiškálna konsolidácia.

### **Key words**

Maastricht criteria, ERM II, Stability and Growth Pact and fiscal consolidation

## **1 HODNOTENIE NOMINÁLNEJ KONVERGENCIE SR**

Integrácia Európskej únie (ďalej len EU) priniesla členským krajinám mnohé pozitíva aj negatíva. Ak by sme sa zamerali na Slovenskú republiku, v ktorej neustále prebiehala fáza transformácie ekonomiky so zavádzaním neustále nových reforiem, mohli by sme skonštatovať, že pre integráciu boli mnohí, avšak našli sa aj tí, ktorí s ňou nesúhlasili. Súhlas prevážil a Slovensko sa v roku 2004 stalo novým členom EU. Vďaka integrácii si získalo status s významným ekonomickým, politickým a spoločenským postavením, čo malo za následok zvýšenie ekonomického rastu, ktorú dosahovalo až do obdobia krízy. Ešte dva roky pred vstupom do eurozóny dosahovalo priaznivé ekonomické výsledky nielen v podobe najvyššieho tempa rastu HDP a to na úrovni 10,4 %, ale aj ďalších ukazovateľov. Práve preto sa mu podarilo splniť podmienky nominálnej konvergencie, čo predstavujú Maastrichtské kritériá a v roku 2009 vymenilo slovenskú korunu za euro. Samozejme, tomuto vstupu predchádzali aj mnohé iné procesy. Ešte pred prijatím našej novej meny svet zasiahla globálna kríza, ktorá v SR mala výrazný dopad koncom roka 2008, čo spôsobilo pád tempa rastu s medziročným prepadom tempa rastu reálneho HDP. S nástupom recesie členské štáty prestali neustále prekračovali kritériá nominálnej konvergencie, jediné, čo sa v tom čase snažilo dodržiavať bol Pakt stability a rastu súvisiace s dodržiavaním deficitu ŠR na úrovni 3 % HDP a vládneho dlhu 60 % HDP). Dnes je plnenie konvergenčných kritérií SR negatívnu

---

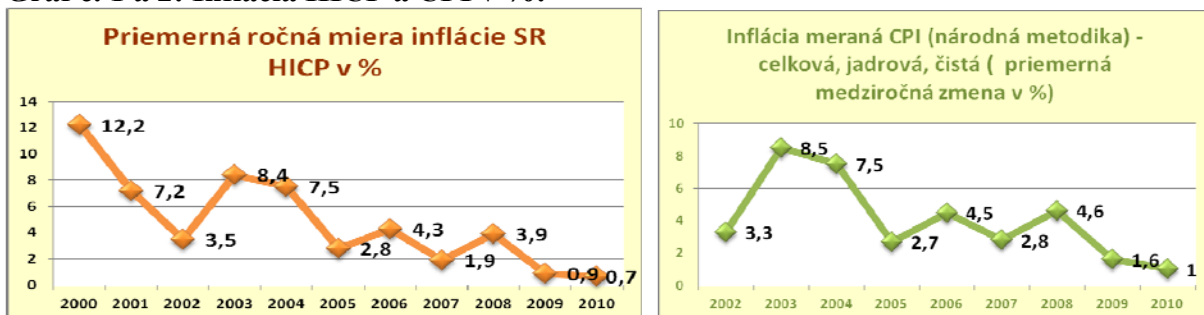
<sup>120</sup> Tento príspevok bol vypracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0174/11 „Determinanty formovania znalostnej ekonomiky v kontexte novej hospodárskej stratégie „Európa 2020“

odpoveďou.<sup>121</sup> Neplnenie podmienok súvisiacich s fiškálnou konsolidáciou spôsobilo, že mnohé krajiny majú problémy so zadlžovaním, čo prináša hrozbu pre pád menovej únie. Mnohí ekonómovia sa prikláňajú k nielen k zjednoteniu menovej politiky, ale takisto aj fiškálnej politiky, kedy by sa pomocou fiškálnych nástrojov regulovali členské štáty medzinárodne a tak by sa zabránilo napr. vzniku asymetrických šokov.

Teraz sa budeme pozerať na vstup do menovej únie z analytického hľadiska, najprv z pohľadu naplnenia kritérií nominálnej konvergenie SR, neskôr aj reálnej konvergenie, od ktorej sa odvíja ekonomický rast. Čo sa týka splnenia a dodržiavania podmienok nominálnej konvergenie SR, budeme hovoriť o konvergenčných kritériách uvedených v Maastrichtskej zmluve. Medzi ne zaradíme nasledovné

**Inflačné kritérium** pred globálnou krízou SR dosahovalo výsledky so značným predstihom o 1 % na úrovni 1,9 %. Koncom roka 2008 vzrástla inflácia v dôsledku rastu cien energií a poľnohospodárskych komodít v medzinárodnom obchode, ale ešte stále sa držala pod hranicou referenčnej hodnoty 4,1 %. Kríza mala za následok pokles cenovej hladiny v celej EÚ (predovšetkým pokles cien základných potravín a cien na komoditnom trhu, ktoré sú nosnými ukazovateľmi pri zmenách cenovej hladiny) a v prvých mesiacoch 2009 sa Slovensko spolu s prijatím meny zaradilo aj medzi krajiny, ktoré sú porušovateľmi tohto kritéria. Tento trend pretrvával aj v roku 2010. Na grafe č. 3 môžeme vidieť grafické znázornenie vývoja priemernej ročnej inflácie SR v %, takisto infláciu meranú podľa indexu spotrebiteľských cien.

**Graf č. 1 a 2: Inflácia HICP a CPI v %:**



Zdroj: Eurostat, vlastné úpravy

Z uvedených grafov je zrejmé, že súčasný trend je, že priemerná ročná miera inflácie neustále klesá s poklesom rastu reálneho HDP, vyššej nezamestnanosti, pomaly rastúcich nominálnych miezd a pod. Inflácia meraná CPI – indexom spotrebiteľských cien takisto klesá, čo znamená, že ceny tovarov a služieb sa znižujú. Je to predovšetkým v cenách základných potravín, ako sme si už skôr spomínali.

**Kritérium stability dlhodobej úrokovej miery**, ktoré súviselo predovšetkým s tým, že dva roky pred prijatím eura sme vstúpili do menového systému ERM II, ktoré súvisí s udržiavaním menových kurzov v plávajúcom systéme riadeného floatingu ( $\pm 2, 25$  % okolo centrálnej parity), čo malo za následok nižšie kolísanie slovenskej koruny na medzinárodných trhoch, takisto neexistovali také veľké výkyvy v odchýlkách pri zmene úrokových sadzieb.

<sup>121</sup> MUCHOVÁ, E. 2009. *Nominálna a reálna konvergenca v kontexte EMÚ. In: Makroekonomické súvislosti konvergenie ekonomiky SR ku eurozóne. Medzinárodná vedecká konferencia.* Bratislava. 5-6. november 2009. ISBN 978-80-225-2822-1.

Keď sme prijali euro, dosiahli sme priaznivý výsledok pre našu menovú stabilitu, no táto situácia netrvala dlho, pretože svetová finančná kríza zasiahla aj SR, vznikli odlišnosti v priebehu dlhodobej úrokovej miery v dôsledku klesajúceho dopytu po statkoch dlhodobej spotreby a s ňou spojený pokles cien týchto statkov, avšak kvôli opatrnosti bánk v dôsledku strachu a platobnej neschopnosti rástli aj úroky). Čo sa týka rozdielov vo **vývoji výmenných kurzov** medzi jednotlivými členskými krajinami, náš kurz s nástupom recesie v porovnaní s V4 nebol ako jediný znehodnotený v dôsledku prijatia spoločnej meny, čo môžeme považovať za významné pozitívum pre vstup SR do EMU. Ďalší prínos eura spočíval v priaznivejších podmienkach pre podnikateľov, ktorých zisky si nevyžadovali náklady v podobe kurzových strát, takisto vytvorenia lepších podmienok pre rast zahraničných investícií. Čo sa týka prílevu kapitálu, s nástupom krízy sa tieto pozitíva zastavili v dôsledku neustále kolisajúceho salda zahraničného obchodu, čo môžeme vidieť v tabuľke č. 1 v podobe čistého exportu.

**Tabuľka č. 1 Saldo zahraničného obchodu**

Vývoz a dovoz výrobkov a služieb v mil. EUR bežných cien, indexy	2008Q4	2009Q4	2010Q4	2011Q1	2011Q2
Vývoz výrobkov a služieb	13 099,0	12 500,8	14 872,3	14 339,3	15 339,4
Dovoz výrobkov a služieb	13 853,1	12 401,8	15 203,9	14 123,8	15 084,3
Saldo (-) / prebytok (+)	-754,1	99,0	-331,6	-215,5	-255,1

Zdroj: Eurostat, vlastné úpravy

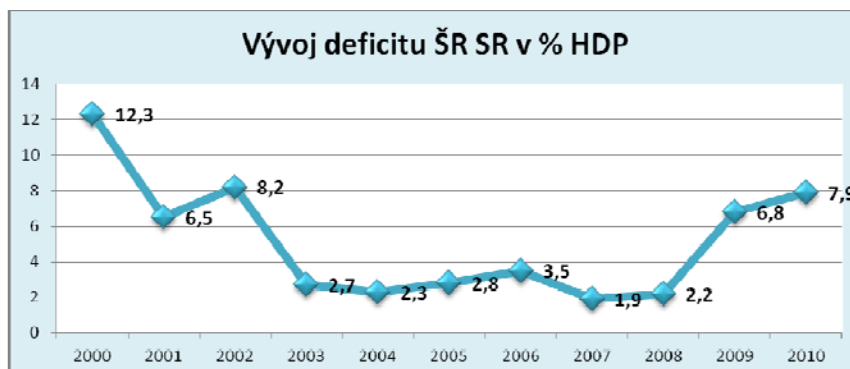
Ako vidíme, v poslednom kvartáli roku 2008 pred prijatím eura sme dosahovali negatívne saldo platobnej bilancie, avšak v roku 2009 nám tieto zmeny priniesli pozitívny výsledok v exportnej politike, ktorá prevládala nad importom a dosahovala prebytok platobnej bilancie na úrovni 99 mil. EUR bežných cien. Kríza spôsobila rapidný pokles na úroveň -331,6 mil. EUR bežných cien, prvé štyri mesiace roku 2011 sa situácia začala zlepšovať, avšak vplyvom problémov členských krajín menovej únie a rastu nedôvery sa situácia neustále zhoršuje.

Ďalšie dve kritéria sú zakomponované v Pakte stability a rastu, ktorý vznikol v roku 1999, neskôr reformovaný v 2005 (spojený s jeho nedodržiavaním jednotlivých členských krajín) súvisiaci s fiškálnou konsolidáciou deficitu rozpočtu verejnej správy a vládneho dlhu), sú nimi deficit ŠR a vládny dlh.

**Deficit rozpočtu verejnej správy** bol pred krízou menší o 0,8 % bodu ako je stanovená hranica a to na úrovni 2,2 % HDP (z 3 % HDP). Koncom roka 2009 sa prepadol na úroveň 6,8 %, čo predstavuje trojnásobok v porovnaní s minulým obdobím. V roku 2010 bol na úrovni 7,9 %, čo znamená, že rastie o 2/3 pomalšie ako v predchádzajúcom roku. Odhadovaná hodnota deficitu pre rok 2011 hovorí o jeho zvyšovaní v dôsledku problémov so zadlžovaním jednotlivých členských štátov, spolu s ním neustále rastie aj verejný dlh. Situácia sa neustále zhoršuje a verejný dlh ako kumulácia deficitu štátov sa neustále zvyšuje v dôsledku problémov s vynaložením výdavkov v štátnej sfére, či už v podobe pasívnych sociálnych dávok pre nezamestnaných, ktorí niesú ničím motivovaní pracovať, na druhej strane tu máme ľudí, ktorí by však chceli pracovať, ale odlev PZI znížil počet pracovných miest, čo opäť padlo na ťarchu verejných výdavkov, takisto aj v problémoch so zdravotníctvom, školstvom a mnohými inými. Základné faktory, ktoré najviac ovplyvňujú výšku deficitu ŠR sú prijaté záväzky (štátne dlhopisy + ostatné pôžičky, ktoré v porovnaní rokov 2008 – 2009 vzrástli z 22500 na 13180 a ich trend je neustále rastúci, čo má negatívny vplyv na celú eurozónu), splatenie štátnych záruk a prevzatých záväzkov (sa v porovnaní týchto dvoch rokov nezmenil, úroveň -982. Splatenie istiny dlhu, kurzové zmeny, ako sme si už spomínali a ostatné faktory

vstupom do ERM II stratili svoju účinnosť.<sup>122</sup> Na grafe č. 3 môžeme vidieť vývoj deficitu ŠR od pred vstupom do EU, menovej únie a nástupom krízy.

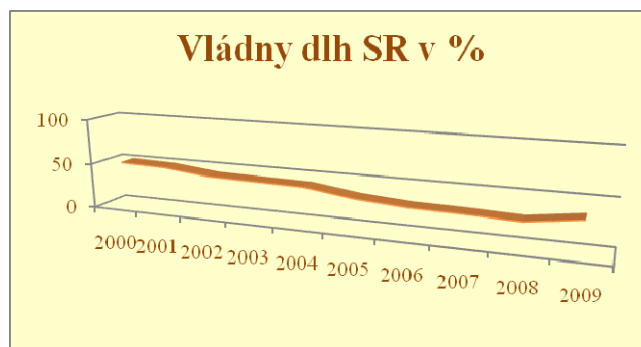
**Graf č. 3: Vývoj deficitu štátneho rozpočtu v % HDP**



Zdroj: Eurostat, vlastné úpravy

Kritérium **verejného dlhu** pred nástupom recesie (v roku 2008) na Slovensku bolo dodržiavané (27,8 % HDP SR k z 60 % HDP), začiatkom roka 2009 to bola hodnota na úrovni 35,4 %, no nepriaznivý vývoj verejných financií oproti financiám v štátnom rozpočte avšak najvýznamnejší faktor, ktorý vplyva na zvyšovanie deficitu a zároveň verejného dlhu sa neustále zvyšuje (štátne dlhopisy + ostatné pôžičky spojené s členstvom EMU problémových krajín Grécka, Írska, Talianska, Španielska a i.), čo môže znamenať len neustále narastajúci vládny dlh. Hoci sa budú zvyšovať dane, či už priame, alebo nepriame, situáciu SR to nezachráni. V Návrhu rozpočtu verejnej správy sa hovorilo, že na roky 2010 až 2012 by sa podľa plánu mal deficit dostať na želanú hranicu uvedenú v Pakte stability a rastu, ale sami vieme, že takýto cieľ nemôže byť splnený. Na grafe č. 4 môžeme vidieť vývoj vládneho dlhu SR v % HDP.

**Graf č. 4: Vývoj vládneho dlhu SR v % HDP**



Zdroj: Eurostat, vlastné úpravy.

## 2 HODNOTENIE REÁLNEJ KONVERGENCIE SR

**Vývoj reálnej konvergenie** ovplyvňujú dôležité makroekonomické ukazovatele, od ktorých sa odráža obraz úspešnosti danej ekonomiky. Sú to predovšetkým ukazovatele ako je tempo rastu reálneho HDP, HDP na obyvateľa v PKS, očakávaná priemerná ročná miera inflácie (HICP), produktivita práce, miera nezamestnanosti, vývoj nominálnych miedz a cien

<sup>122</sup>Stratégia riadenia štátneho dlhu 2006 - 2010. Dostupné na internete: [http://www.ardal.sk/\\_img/Documents/O%20n%C3%A1s%20Strategia%20riadenia%20dlhu%5CStratagia\\_riadenia\\_statneho\\_dlhu\\_pre\\_roky\\_2007\\_az\\_2010.pdf](http://www.ardal.sk/_img/Documents/O%20n%C3%A1s%20Strategia%20riadenia%20dlhu%5CStratagia_riadenia_statneho_dlhu_pre_roky_2007_az_2010.pdf)

a platobná bilancia. O niektorých ukazovateľoch sme si už hovorili v súvislosti s nominálnou konvergenciou, keďže dá sa povedať, že ekonomika tvorí jeden celok a všetky ukazovatele sú vzájomne prepojené. Teraz sa pokúsime zhodnotiť, do akej miery nám náš vstup dokázal zlepšiť naše reálne ekonomické prostredie.

**Tempo rastu reálneho HDP SR v %** v roku 2008 zaznamenalo najvyššiu hodnotu na úrovni 10,4 %, čo spôsobilo nárast zamestnanosti vďaka novým PZI, miezd, neskôr aj cenovej hladiny. Koncom roka 2008 sa vplyvom prudkých zmien v podobe recesie zaznamenal medziročný prepád o 4,9 %, ktorý bol sprevádzaný nedostatočným dopytom v dôsledku nárastu prudkej nezamestnanosti, v poklese zahraničného dopytu, čím stúpala nezamestnanosť a poklesla spotreba domácností a investície našich najväčších ťahúňov ekonomiky si išlo zachraňovať svoje národné ekonomiky, inflácia klesala. Vývoj tempa reálneho HDP v % v porovnaní s EU a EMU dokumentuje tabuľka č. 2:

**Tabuľka č. 2: Rast reálneho HDP v %**

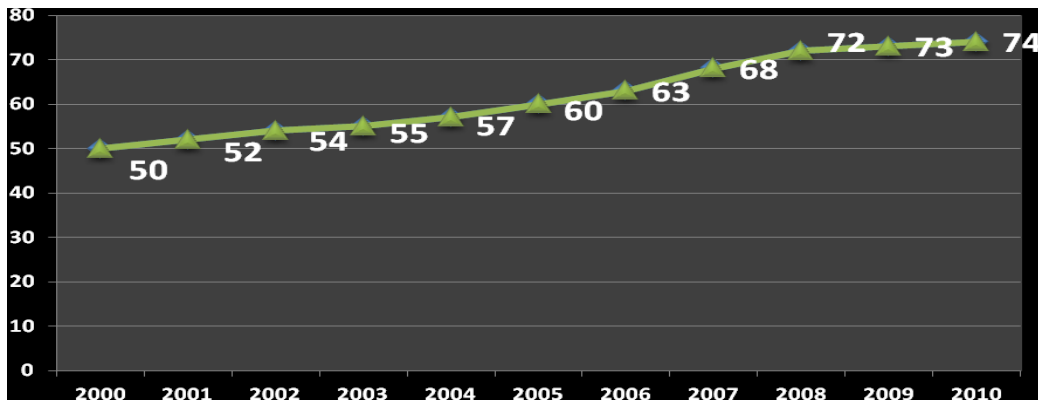
Rast reálneho HDP	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EU (27 krajín)	3,4	3,1	0,5	-4,3	1,9	1,8f
EMU (17 krajín)	2,9	2,6	0,6	-4,3	1,8	1,7f
Slovensko	8,5	10,4	6,4	-4,9	4,2	3,5f

Zdroj: Eurostat

Z grafu môžeme vidieť, že tempo rastu reálneho HDP sa po medziročnom prepade dostalo do rastúcich hodnôt, avšak prognóza eurostatu vo všetkých troch prípadoch poukazuje na pokles tohtoročného tempa rastu, keďže je definovaný vždy ku koncu roka, z tabuľky vidíme, že Slovensko predstavuje pokles zo 4,2 % na 3,5 %.

Ukazovateľ HDP na obyvateľa v PKS, od ktorého sa najviac odvíja výkonnosť ekonomiky, keďže je to podiel konkrétne na 1 obyvateľa bol v roku 2008 na úrovni 72 % priemeru krajín EÚ, v roku 2009 bol aj napriek poklesu tempa rastu HDP o jeden percentuálny bod vyšší a tento istý prípad sa udial aj v nasledujúcom roku. Tento priebeh môžeme vidieť na grafe č. 7.

Graf č. 4: HDP v PKS v %

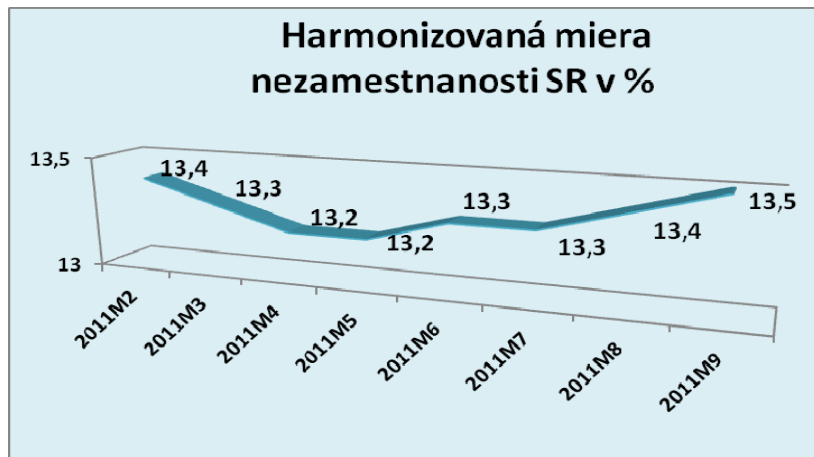


Zdroj: Eurostat, vlastné úpravy

Príčinou faktu, že tempo reálneho HDP v % rastie pomalšie, pričom HDP na hlavu nám stúpa sú klesajúce štatistiky v demografii.

Úpadok ekonomického rastu sa pretransformoval aj do zvýšenia **nezamestnanosti** kvôli stagnácií predovšetkým najväčších podnikov, v ktorých bol najväčší prílev zahraničného kapitálu a zamestnávali najväčší počet ľudí. Vznikla obrovská nezamestnanosť. Analýzu vývoja harmonizovanej miery nezamestnanosti v jednotlivých mesiacoch (marec 2009 - január 2010) môžeme vidieť na grafe č. 7.

Graf č. 5: Harmonizovaná miera nezamestnanosti SR v %



Zdroj: Eurostat, vlastné úpravy

Z grafu je zrejmé, že v súčasnosti sa miera nezamestnanosti udžiava v intervale 13,2 – 13,5 %, avšak posledná najvyššia hranica intervalu je zaznamenaná nedávno, ale zatiaľ to nejakú vážnu hrozbu nepredstavuje. Po ozdravení ekonomiky sa predpokladá, že by mala svoj rast úplne spomaliť, neskôr zamedziť a následne klesať. Stane sa to len v prípade, ak naša ekonomika bude poskytovať nové pracovné miesta, ktoré súvisia s prílevom investícií a vznikom nového kapitálu, taktiež zlepši svoju aktívnu politiku na trhu práce, čím vláda ušetrí na výdavkoch, ak sa integrujú na trh práce a môže ich tak obetovať v prospech napr. nezvyšovania miery zdanenia majetným, alebo v prospech nezvyšovania nepriamych daní

(napr. DPH a jeho motivácia k podnikateľskej činnosti) a pod. Ak sa tak nestane, budeme mať veľký problém nielen s migráciou, ale aj s tým, že nebude mať kto zarábať na ďalšie generácie a ich starobné dôchodky. V tejto súvislosti hovoríme aj o klesajúcej produktivite práce, ktorá má za následok zvýšenie cien nákladov na jednotku práce. Ak by sme hovorili o vývoji nominálnych miezd (miezd určených v peňažných jednotkách) a cien a v prípade vývoja nominálnych miezd vypočítali ich tempo rastu medzi dvoma obdobiami, prišli by sme k záveru, že síce ceny rástli rýchlejšie, čo je ekonomickou samozrejmosťou, avšak je tendencia k ich približovaniu, čo by následne už nemuselo spôsobiť ďalší nárast cenovej hladiny. Prognózy však hovoria o predpovedanej priemernej nominálnej mzde 854,4 EUR, čo spôsobí, že miera inflácie bude rásť až dvojnásobne rýchlejšie, čo znamená, že si toho za svoj reálny dôchodok kúpime o to menej.

**Tabuľka č. 3: Vývoj nominálnych miezd a cien**

<b>Priemerná mesačná nominálna mzda (ŠÚSR) EUR</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>v EUR</b>	543	600	669	744,5	775	813,8	854,4
<b>medziročné tempo rastu nominálnych miezd v %</b>		1,10	1,12	1,11	1,04	1,05	1,05
<b>ročná miera inflácie v %</b>	4,2	3,4	4,6	1,6	1	1,2	2

Zdroj: Štatistický úrad, vlastné výpočty

Globálna kríza sa k nám preniesla predovšetkým vplyvom zahraničného obchodovania. V tejto súvislosti sme si už tento ukazovateľ spomínali pri nominálnej konvergencii, je ním saldo zahraničného obchodu (pozri kritérium úrokových sadzieb).

## **ZÁVER**

Priebeh reálnej konvergenie je záležitosťou dlhšieho časového obdobia, preto je ťažké vyvodit' závery tak ako je to v prípade nominálnej konvergenie. Prognózy vývoja ekonomiky SR sú rôzne, niektoré sú negativistické, hlavne čo sa týka dodržiavania fiškálnych podmienok v zmysle Paktu stability a rastu v zmysle neustáleho sa zadlžovania členských krajín, eurovalu, problémy spôsobené s pádom našej vlády a pod. Niektorí veria, že vznikne aj integrácia fiškálnych politik členských štátov, aby finálnou podobou bola jednotná politická únia ako vrchol ekonomickej integrácie.



## POUŽITÁ LITERATÚRA

### Knihy / Monografie

1. BARRO, R.J.- SALA-I-MARTIN,X. Convergence. Journal of Political Economy, 1992, vol.100.no.2
2. MUCHOVÁ, E.- LISÝ, P. *Fiškálna politika v Hospodárskej a menovej únii*. Bratislava : Iura Edition, 2009. 157 s. ISBN 978-80-8078-246-7.
3. ŠIKULOVÁ, I. *Konvergencia v procese európskej menovej integrácie*. Bratislava : Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2006. 149 s. ISBN 80-7144-155-4.
4. WORKIE, M. T. *Vývoj a perspektívy: globálna finančná a hospodárska kríza*. Bratislava : Ekonomický ústav SAV, 2009. 280 s. ISBN 978-80-7144-175-5.
5. VINCÚR, P. – ZAJAC, Š. et al. *Úvod do prognostiky*. Bratislava : Sprint, 2007. 387 s. ISBN 978-80-89085-85-9.

### Príspevok v zborníku na CD-ROM

6. MUCHOVÁ, E. 2009. *Nominálna a reálna konvergencia v kontexte EMÚ*. In: *Makroekonomické súvislosti konvergencie ekonomiky SR ku eurozóne. Medzinárodná vedecká konferencia*. Bratislava. 5-6. november 2009. ISBN 978-80-225-2822-1. VEGA 1/4653/07.
7. OSTROŽLÍK, V. 2009. *Nominálna a reálna konvergencia SR*. In: *Makroekonomické súvislosti konvergencie ekonomiky SR ku eurozóne. Medzinárodná vedecká konferencia*. Bratislava. 5-6. november 2009. ISBN 978-80-225-2822-1. VEGA 1/4653/07.

### Internetové zdroje

8. Stratégia riadenia štátneho dlhu 2006 - 2010. Dostupné na internete: [http://www.ardal.sk/\\_img/Documents/O%20n%C3%A1s%5CStrategia%20riadenia%20dlhu%5CStratagia\\_riadenia\\_statneho\\_dlhu\\_pre\\_roky\\_2007\\_az\\_2010.pdf](http://www.ardal.sk/_img/Documents/O%20n%C3%A1s%5CStrategia%20riadenia%20dlhu%5CStratagia_riadenia_statneho_dlhu_pre_roky_2007_az_2010.pdf)
9. Makroekonomická správa. Ročný prieskum rastu. Európska komisia. Brusel 12.1.2011
10. [www.eurostat.eu](http://www.eurostat.eu)
11. [www.slovstat.sk](http://www.slovstat.sk)
12. [www.statistickyurad.sk](http://www.statistickyurad.sk)
13. [www.nbs.sk](http://www.nbs.sk)
14. [www.mfsr.sk](http://www.mfsr.sk)
15. [www.oecd.sk](http://www.oecd.sk)

### **Kontaktné údaje**

Ing. Barbara LÍŠKOVÁ  
Katedra ekonomickej teórie  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [barbara.liskova@euba.sk](mailto:barbara.liskova@euba.sk)



# Investície do vedy a výskumu v kontexte stratégie Európa 2020

## Investment in research and development In the context of The Europe 2020 Strategy

*Ivona Lukáčová*<sup>123</sup>

### Anotácia

Globálna kríza zasiahla temer všetky aspekty hospodárskeho života všetkých krajín. Pod tlakom zväčšujúcich sa hrozieb dôsledkov daného stavu je adekvátne pýtať sa, či sú prijímané opatrenia dostatočné a či neexistuje aj iný spôsob, ktorý by prispel k obnove ekonomík sveta. Pridržiavajúc sa hlavnej myšlienky prijatej stratégie Európa 2020 sme sa príspevok zameriava na investície do vedy a výskumu, ako opatrenia, ktoré môže byť nápomocné pri stabilizácii svetovej ekonomiky.

### Kľúčové slová

Globálna kríza, znalostná ekonomika, vzdelávanie, investície do vedy a výskumu

### Summary

The global crisis has affected almost all aspects of economic life in all countries. Under the pressure of threats and consequences of the condition is appropriate to ask whether sufficient measures are taken and whether there is not another way which can contribute to the recovery of the world economies. Maintaining the theme of adopted strategy Europe 2020, article is focused on investments in research and development as measures which may be helpful in stabilizing the world economy.

### Key words

Global crisis, knowledge-based economy, education, investment in research and development

## Úvod

Dôsledky súčasnej globálnej krízy, ktorá postihla vo väčšej alebo menšej miere celý svet, sú ďalekosiahle. Výsledkom previazaných spojitostí pozorujeme pokles ekonomickej aktivity, sprevádzaný poklesom hrubého domáceho produktu, rastom nezamestnanosti, poklesom produktivity a zhoršením stavu verejných financií. Slovenská republika nie je výnimkou. V poslednom období síce pozorujeme mierny nárast ukazovateľov, avšak stav ekonomiky ani zďaleka nereflektuje situáciu v predkrízovom období. Za rok 2010 sa na Slovensku v priemere vytvoril hrubý domáci produkt v objeme 65 905,5 mil. Eur. V porovnaní s rokom 2009 vzrástol v bežných cenách o 4,5 %. Ekonomický rast v roku 2010 bol ovplyvnený najmä zvýšením zahraničného dopytu. Objem vývozu výrobkov a služieb medziročne vzrástol o 16,4 %. Vyššia bola aj hodnota dovozu výrobkov a služieb (o 14,9 %). K rastu domáceho dopytu o 2,4 % prispeli s výnimkou konečnej spotreby domácností (pokles o 0,3 %) všetky ostatné zložky. Priemerná miera nezamestnanosti na Slovensku bola 14,4% v roku 2010, čo predstavuje nárast oproti roku 2009 o 2,4%.

## Európa 2020

Problémom nie je len krátkodobé hľadisko súčasných zlyhaní spôsobených krízou, ale najmä dlhodobé dôsledky pre ekonomický rast krajín v budúcnosti. Otázkou však zostáva, aké sú najúčinnější prostriedky obnovenia rastu ekonomík. V roku 2010 bola Európskou

---

<sup>123</sup> Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0174/11 *Determinanty formovania znalostnej ekonomiky v kontexte novej hospodárskej stratégie „Európa 2020“*.

komisiou prijatá stratégia Európa 2020, ktorá predstavuje víziu rozvoja krajín do roku 2020 a vymedzuje smerovanie a prioritné oblasti tak, aby sa predišlo dlhodobej stagnácii, neudržateľnému rastu dlhov a bola zabezpečená konkurencieschopnosť európskych krajín.

Nosnými piliermi stratégie sú nasledovné ciele:

- Inteligentný rast: vytvorenie hospodárstva založeného na znalostiach a inovácii
- Udržateľný rast: podporovanie ekologickejšieho a konkurencieschopnejšieho hospodárstva, ktoré efektívnejšie využíva zdroje
- Inkluzívny rast: podporovanie hospodárstva s vysokou mierou zamestnanosti, ktoré zabezpečí sociálnu a územnú súdržnosť<sup>124</sup>

Prvá priorita v sebe kumuluje podstatu znalostnej ekonomiky. Jej hybnou silou sú poznatky a inovácie, pretransformované do vysokokvalitných technológií a produkcie. Znalostná ekonomika je charakteristická hypersegmentovaným, až atomizovaným dopytom a obrovskou diferenciáciou na strane ponuky, ktorá sa mu prispôsobuje. Ekonomický rast je následne založený na intenzívnych faktoroch a output danej krajiny tvorí vo veľkej miere sofistikovaná výroba. Priemysel je prevažne orientovaný na materiálne nenáročnú produkciu s vysokou pridanou hodnotou. Nevyhnutnosťou je dôraz kladený na ochranu životného prostredia, ktorý sa stáva poznávacím znamením znalostnej ekonomiky. Terciárny sektor má vysoký podiel na hrubom domácom produkte krajiny. Kvalitný ľudský kapitál a vysoký stupeň informatizácie sú neoddeliteľnou súčasťou znalostnej ekonomiky.

Z uvedeného vyplýva, že znalostná ekonomika môže byť ekonomikou, v ktorej majú tvorba a využívanie znalostí dominantný podiel na tvorbe ekonomického rastu, rastu produktivity a blahobytu. Nejedná sa však iba o rozširovanie znalostí, ale najmä o efektívne využitie všetkých typov znalostí vo všetkých ekonomických aktivitách. Taktiež je adekvátne tvrdenie, že znalostná ekonomika spočíva v tvorbe pridanej hodnoty na základe využitia znalostí, teda nielen vďaka manuálnej produkcii. Neustále rastie význam vzdelania, tvorby a využitia vedeckých poznatkov z hľadiska celkovej konkurencieschopnosti krajiny. V Slovenskej republike je na podporu rozvoja vzdelávania k dispozícii operačný program Vzdelávanie, využívajúci finančné prostriedky z fondov Európskej únie. Operačný program Vzdelávanie bol schválený Európskou komisiou v roku 2007 a je definovaný ako referenčný dokument pre programové obdobie 2007–2013, na základe ktorého bude poskytovaná podpora na rozvoj ľudských zdrojov, s využitím zdrojov Európskeho sociálneho fondu a národných zdrojov. Dokument vychádza zo štruktúry Národného strategického referenčného rámca Slovenskej republiky na roky 2007 – 2013.

Globálnym cieľom tohto operačného programu zostáva zabezpečenie dlhodobej konkurencieschopnosti ekonomiky Slovenskej republiky, s dôrazom na zmenu vzdelávacieho systému vzhľadom na potreby vedomostnej spoločnosti.

Treba poznamenať, že Slovenská republika má dlhodobé problémy so získavaním finančných prostriedkov z eurofondov. Dôkazom toho je aj obdobie rokov 2004 až 2006, kedy Slovensko vyčerpalo dostupné financie iba vďaka faktu, že Európska únia o pol roka predĺžila možnosti ich čerpania, ako opatrenie proti vzniknutej globálnej kríze. Navyše čerpanie v oblastiach vzdelávania, vedy a výskumu bolo nedostatočné a zvyšné prostriedky boli presunuté do inej oblasti. Programovanie obdobia 2007 – 2013 vykazuje podobný trend. Celkovo záväzok čerpania na OP Vzdelávanie na toto obdobie predstavuje v bežných cenách 617 801 578 Eur. Do 31.12.2012 je v zmysle pravidla n+3 (voči 2009) potrebné vyčerpať 91 410 529 Eur. Či sa Slovensku podarí naplniť záväzky čerpania je otázne z viacerých dôvodov. Jedným z nich je komplikovanosť systémov čerpania prostriedkov zo štrukturálnych fondov

---

<sup>124</sup> EURÓPSKA KOMISIA 2010. EURÓPA 2020 Stratégia na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. Brusel: Oznámenie Komisie, KOM(2010), 3.3.2010

temer vo všetkých oblastiach. Nadmerná byrokracia spolu s nedostatočnými a nekvalifikovanými administratívnymi kapacitami spôsobujú vzniknuté problémy už od začiatku. Následne administratívne posuny v procese implementácie, nedodržiavanie termínov, oneskorenie platieb, či nedostatočné fungovanie informačných systémov pôsobí priam likvidačne. Aby sa predišlo negatívnym dôsledkom vyplývajúcich z nedostatočného financovania vzdelávania na Slovenku je potrebné zmobilizovať vlastné zdroje, ktoré zabezpečia dlhodobý ekonomický rast a nie sa výhradne zameriavať na rast, ktorý je spojený s prílevom zahraničných investícií.

## Investície do vedy a výskumu

Mnoho analytikov skúmalo vplyv výdavkov na vedu a výskum (VaV) na rast produktivity. Zo záverov niektorých štúdií vyplýva temer nulový vplyv výdavkov na vedu a výskum na produktivitu a iné naopak predkladajú tvrdenia o značnom účinku investícií do vedy a výskumu v porovnaní s iným druhom investičnej návratnosti. Konsenzus sa nachádza niekde medzi týmito extrémami a síce, že výskum a vývoj má výrazne pozitívny vplyv na rast produktivity, pričom miera ziskovosti je rovnaká, prípadne väčšia ako výnos z bežných investícií. Výsledky štúdie OECD (2001) potvrdzujú, že jednopercenčný rast podnikových výdavkov na výskum a vývoj vytvára 0.13 percenčný rast produktivity. Účinok je väčší v krajinách s intenzívnym a aktívnym prístupom k VaV. Jednopercenčný nárast výdavkov na zahraničný výskum generuje 0.46 percenčný rast produktivity a rovnaké zvýšenie výdavkov na verejný VaV sa premietne do 0.17 percenčného rastu produktivity. Opäť účinok je väčší v krajinách s vyšším podielom vysokých škôl, v krajinách s menším podielom VaV orientovaného na obranu a v krajinách s aktívnym prístupom v výskumu a vývoju.

Podľa výsledkov iniciatívy IUS 2010 je možné členské štáty na základe svojej priemernej výkonnosti v oblasti inovácií rozdeliť na nasledujúce skupiny:

- Dánsko, Fínsko, Nemecko a Švédsko vykazujú podstatne vyššiu výkonnosť než EÚ-27. Tieto krajiny sú vedúci inovátori.
- Rakúsko, Belgicko, Cyprus, Estónsko, Francúzsko, Írsko, Luxembursko, Holandsko, Slovinsko a Spojené kráľovstvo vykazujú výkonnosť, ktorá sa blíži k výkonnosti EÚ-27. Tieto krajiny sú nasledujúci inovátori.
- Výkonnosť Českej republiky, Grécka, Maďarska, Talianska, Malty, Poľska, Portugalska, **Slovenska** a Španielska je pod úrovňou EÚ-27. Tieto krajiny sú mierni inovátori.
- Výkonnosť Bulharska, Lotyšska, Litvy, Macedónska a Rumunska je hlboko pod úrovňou EÚ-27. Tieto krajiny sú slabí inovátori<sup>125</sup>.

Medzi spoločné znaky vedúcich inovátorov zaraďujeme vysoký podiel výdavkov podnikov a spoločností na VaV, podpora VaV zo strany štátu, intenzívne prepojenie základného, aplikovaného a experimentálneho výskumu (prepojenie teórie s praxou) a prezentácia výsledkov VaV v podobe patentov a licencií. Nasledujúce údaje v tabuľke, stav a prístup ekonomík vybraných krajín k vede a výskumu dokazujú pravdivosť uvedeného tvrdenia.

---

<sup>125</sup> Maastrichtské centrum ekonomického a sociálneho výskumu a odbornej prípravy pre inováciu a technológiu pri Univerzite Spojených národov (UNU-MERIT) 2010. PREHLAD VÝSLEDKOV INICIATÍVY INOVÁCIA V ÚNII 2010 Prehľad výkonnosti iniciatívy Inovácia v Únii v oblasti výskumu a inovácie. Dostupné na internete: <http://www.proinno-europe.eu>.

Tabuľka 1 Hrubé domáce výdavky na výskum a vývoj ako percento HDP

	2006	2007	2008	2009
EÚ 27	1,77	1,77	1,84	1,92
Česká republika	1,55	1,54	1,47	1,53
Dánsko	2,48	2,58	2,87	3,02
Fínsko	3,48	3,47	3,72	3,96
Maďarsko	1,00	0,97	1,00	1,15
Nemecko	2,53	2,53	2,68	2,82
Poľsko	0,56	0,57	0,60	0,68
Rakúsko	2,46	2,52	2,67	2,75
<b>Slovenská republika</b>	<b>0,49</b>	<b>0,46</b>	<b>0,47</b>	<b>0,48</b>

Zdroj: OECD (2011), "Gross domestic expenditure on R&D", *Science and Technology: Key Tables from OECD*, No. 1. Dostupné na internete: [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d-2011\\_rdxp-table-2011-1-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d-2011_rdxp-table-2011-1-en).

Hoci globálna kríza zasiahla všetky krajiny, niektoré využili príležitosť a uskutočnili potrebné reformy. Príkladom je aj prípad Fínska (vedúci inovátor podľa IUS 2010), ktoré na začiatku 90. Rokov čelilo 7% medziročnému poklesu HDP, avšak vďaka masívnej podpore VaV dokázalo zvrátiť negatívny ekonomický vývoj. Tento prostriedok využíva krajina aj v súčasnosti, čo dokazujú aj dostupné údaje (3.96% HDP) a tým nielen naplňajú ale aj prekračujú cieľ stratégie Európa 2020 o trojpercentnej úrovni investícií do výskumu a vývoja. V danom trende mieni Fínsko pokračovať. Cieľ Európy 2020 v oblasti VaV z vybraných krajín v roku 2009 dosiahlo aj Dánsko (3.02% HDP), kde môžeme od roku 2006 pozorovať postupný a stály trend zvyšovania výdavkov na VaV. Nemecko a Rakúsko tiež dosahujú vyššie výsledky ako je priemer EÚ 27.

Spomedzi sledovaných krajín je Slovenská republika (mierny inovátor podľa IUS 2010) jedinou ekonomikou, ktorá investuje do VaV menej ako 0.5% HDP. V roku 2006 bola úroveň investícií najvyššia (0.49%), počas prepuknutia krízy môžeme pozorovať pokles výdavkov s postupným zvyšovaním na konečnú úroveň 0.48% HDP v roku 2009. Tento stav je žalostne neuspokojivý. Slovenská republika síce vo svojom Národnom programe reforiem na roky 2011 – 2014 deklaruje vytvorenie transparentného systému financovania výskumu, avšak v podobnom duchu bol spracovaný aj program na roky 2008 – 2010. Rovnako ako slabá inovačná aktivita vysokých škôl a centier VaV sa problémom ukazuje aj inovačná aktivita podnikov a súkromného sektora.

## Záver

Aj keď neexistuje jednotný návod, ako dosiahnuť stabilizáciu situácie spôsobenej krízou, existujú úspešné vzory opatrení a krokov, ktoré dokázali zabezpečiť ekonomický rast a rast produktivity, spojený s priaznivými efektmi na hospodársky život. Ďalším dôležitým aspektom je striktné dodržiavanie dohodnutých postupov a snaha o ich maximálne naplnenie.

Preto jednoznačný krédom všetkých opatrení by malo byť konanie, ktoré prinesie účinky v dlhodobom meradle, presne stanoví kroky potrebné na dosiahnutie vytýčeného cieľa odstránení prekážky úspešnej implementácie stanovených krokov.

## Použitá literatúra

1. EURÓPSKA KOMISIA 2010. EURÓPA 2020 Stratégia na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. Brusel: Oznámenie Komisie, KOM, 2010.
2. Maastrichtské centrum ekonomického a sociálneho výskumu a odbornej prípravy pre inováciu a technológiu pri Univerzite Spojených národov (UNU-MERIT) 2010. PREHĽAD VÝSLEDKOV INICIATÍVY INOVÁCIA V ÚNII 2010 Prehľad výkonnosti iniciatívy Inovácia v Únii v oblasti výskumu a inovácie. Cit. 24.9.2011. Dostupné na internete: <http://www.proinno-europe.eu>.
3. MFSR, 2011. Štrukturálne fondy a Kohézny fond k záveru decembra 2010. (online). (cit. 24.10.2011). Dostupné na internete: <http://www.mfsr.sk/Default.aspx?CatId=84&NewsID=395>.
4. MŠSR, 2007. Operačný program Vzdelávanie. (online). Bratislava: NRSR, 2007. (cit. 4.10.2011). Dostupné na internete: <http://www.rراسi.sk/images/stories/region/dokumenty/Operacny-program-Vzdelavanie.pdf>.
5. OECD 2011. "Gross domestic expenditure on R&D", Science and Technology: Key Tables from OECD, No. 1.Cit. 24.9.2011 Dostupné na internete: [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d-2011\\_rdxp-table-2011-1-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/gross-domestic-expenditure-on-r-d-2011_rdxp-table-2011-1-en).
6. OECD 2001. R&D AND PRODUCTIVITY GROWTH: PANEL DATA ANALYSIS OF 16 OECD COUNTRIES. Brusel: OECD, 2001. Cit. 20.9.2011. Dostupné na internete:[http://www.ulb.ac.be/cours/solvay/vanpottelsberghe/resources/DGBVP\\_OES.pdf](http://www.ulb.ac.be/cours/solvay/vanpottelsberghe/resources/DGBVP_OES.pdf).
7. Štatistický úrad SR 2011. Hrubý domáci produkt. Bratislava: ŠÚ SR, 2011. Cit. 23.9.2011. Dostupné na internete: [www.statistics.sk](http://www.statistics.sk).

## Kontaktné údaje

Ing. Ivona LUKÁČOVÁ  
Katedra Ekonomickej teórie  
Národohospodárska fakulta  
Ekonomická univerzita v Bratislave  
Dolnozemska cesta 1  
852 35 Bratislava  
Slovenská republika  
email: [ivona.lukacova@euba.sk](mailto:ivona.lukacova@euba.sk)

# Knowledge-based Approach to Decision-making Process

*Jana Magdolenová*

## **Annotation**

Decision-making processes where the outcome is of strategic importance to the company's activities require knowledge-based pattern of manager - the decision maker. There are not only data and information used in different stages of decision-making process. What is important is the selection, evaluation, verifiability of credibility. The manager should proceed to the decision-taking stage in order to take into account all the objective and subjective factors influencing the process and entering into the process and to use his wisdom, as the culmination of "knowledge pyramid". This article discusses the empiric research – which procedures are applied by the managers in the specific decision – making process – decision about entry into foreign market.

## **Key words**

Knowledge management, knowledge, decision-making, empiric research, foreign market

## **Introduction**

Knowledge Management is the process of gathering data, formatting that data into usable and pertinent information, correcting it and then making a decision using that knowledge. But knowledge management does not just use mainstream approaches to gathering information, it use multiple paths, including personal experience, statistics psychological analysis, history and competitor experience to gather and verify information for its databases. [5]

The phenomenon of knowledge management is not new. But the question is how its principles are applied in practice. Strategically important decision should be a process with elements of knowledge management. Principally the part of analysis: the process should not be simply a collection of data and information, but managers should work with knowledge, using subjective factors in decision-making process – empirical basis, intuition, logic and analytical thinking of the manager - the decision maker.

The company's entry to the international market is a decision which may have essential and strategic impact on further company's function. Therefore, the management should deal with decision-making process regarding entry and undertaking in the international market in maximum responsibility and rationality.

Within the frame of exploring the issue in internationalization of Slovak companies, there was empiric research executed that had been determining managers' approach to the decision-making process when considering company's entry to the foreign market. Research by questionnaire was part of the empiric research on the sample of 100 respondents.

The aim of this article is to characterize the empirical research on the basis of theoretical assumptions, show the observed results and analyze the resulting conclusions.

## **Knowledge and decision-making**

It is generally accepted that the modern management is knowledge-based. There is a shift in approach to information source – instead of use of data; information the modern management is based on use of knowledge.

While the sequence data-information-knowledge-wisdom represents an emergent continuum in human cognitive processes, the progression along the continuum from data to information, to knowledge and finally to wisdom does not occur in discrete stages of development. [1] Figure 1 below illustrates this inherent progression.

Data are a set of neutral value or facts. They are neutral because they can apply to anything and all things. Because of the neutrality of data, they are easily processed, transformed into information and stored on a variety of media using a variety of tools, including computers.

The application of computers in data processing brought about advances that result in massive generation of and dissemination of information and hence the information explosion. A piece of information is an aggregation of data relating to specific natural or social entity or entities that that conveys meaning and stimulates understanding and action through its recognizable pattern. This property makes information useful for decision making. [2]

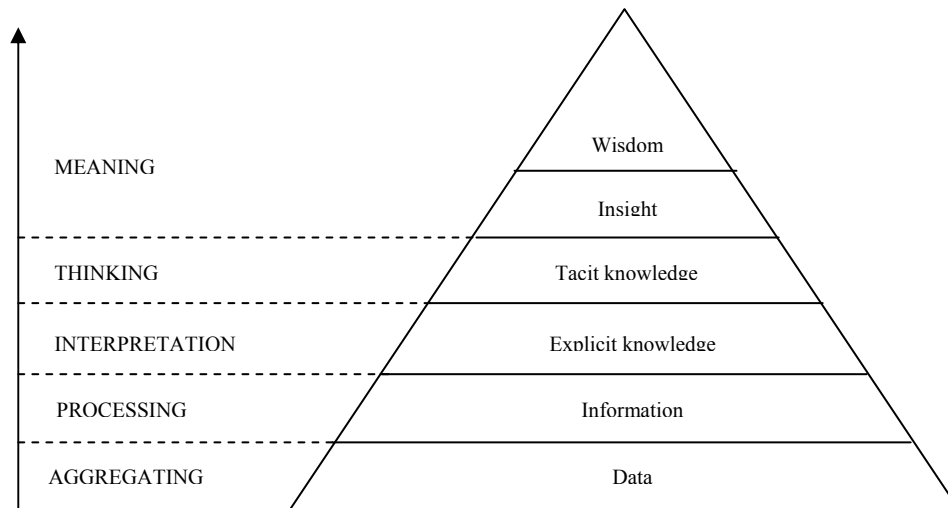


Figure 1: Data-information-knowledge-wisdom pyramid  
(Adapted by: Clarke, T., Rollo, Ch., 2001, p. 206)

Decision-making processes where the outcome is of strategic importance to the company's activities require knowledge-based pattern of manager - the decision maker. There are not only data and information used in different stages of decision-making process. What is important is the selection, evaluation, verifiability of credibility. There are other factors that also enter into the process - subjective factors impacting the decision-making process - experience, intuition, logic and analytical thinking of the manager - the decision maker. As for the last phase of decision-making process - the manager should proceed to the decision-taking stage in order to take into account all the objective and subjective factors influencing the process and entering into the process and to use his wisdom, as the culmination of "knowledge pyramid".

### **Empiric research**

The aim of the empiric research was to determine which procedures are applied by the managers in the decision-making process while going international, the choice of appropriate foreign market, the form of business and how have been used knowledge approach in this process. Knowledge approach has been studied in at several levels.

- execute of analysis before the entry of foreign market
- the degree application of decision theory - using methods for decision support
- using information sources
- influence of subjective factors in decision-making process

**Research sample** was specified by the following criteria:

- *Undertaking of the company on the foreign market resp. the efforts to enter the foreign market:* The companies having experience with decision-making process concerning the entry to the foreign market have taken part in the research.

- *Legal entity form*: Respondents represent legal business entity – personal entity, limited company, joint-stock company and other form respectively.
- *Place of business*: The companies must reside in the territory of Slovak republic, the percentage coverage of each region participating in the research must correspond with Slovak Statistical Institution's data as per number of business companies.
- *The ability of electronic communication* – electronic form of questioning the respondents was major thus technical support in the form of Internet and email was suggested.

### ***Subject of research***

Top and middle managers of companies undertaking business in the territory of the Slovak republic were the subject of research and these companies are or were in the past part of international trade & commercial relations or the decision-making process related to the foreign market entry was being carried out.

Neither the extend of international activities participation, territorial activities, subject of company's business nor form of business undertaking on the foreign market were decisive from this point of view.

### ***Research result***

Precise number of 60% respondents stated that in case of decision-making regarding the entry into foreign market, they had not proceeded per any methodology prepared sooner than decision-making process takes place (no model nor project).

Surprising 62% of respondents stated that in decision-making process concerning company going international, they did not execute any *analysis of inner-company conditions*. In more detailed study of negative replies it was indeed discovered that as many as 64% of cases are dealing with micro-firms and small companies that do not carry out the analysis. It is possible that in case of these companies the decision-maker is well aware of inner-company conditions and he does not consider the analysis as necessary.

More than half of respondents would before the entry into the foreign market analyze future possible *business undertaking scenario*. 41% of negative replies is hence quite high number and it is bewildering that so high percentage of respondents claims that they would enter foreign market without prior economic prognosis of own activities.

Furthermore, rather high percentage (63%) of questioned subjects confirms that before the entry into foreign market they do not analyze *the conditions of business undertaking on the market*, hence they do not execute appropriate market research. This fact is understandable and detailed market analysis is not inevitable in case of 14 respondents which business form while undertaking is not regular, e.g. erratic export<sup>126</sup>. Equally explicable is also the approach of respondents who state the foreign market as Czech Republic. It is deemed that due to the fact that history has granted similarities in economical, cultural, geographic and language factors and also the immediate neighborhood of Slovak and Czech markets, it is not necessary to execute detailed market analysis. But only 17% of respondents out of total who do not execute the market analysis claim Czech Republic as country of business undertaking. Nevertheless, some cases of negative replies have occurred also in such distant and acclaimed risk markets, such as: Russia, Saudi Arabia, Belarus and Lebanon.

---

<sup>126</sup> All 14 respondents who export irregularly stated reply „no“



Questionnaire was also utilized to find out what types of research had company executed in a stage of decision-making about entry to the market. It was offered selection of 11 answers (researches) in total as well as option “other” that was used by 1 respondent, who analyzed “the framework of work force” on the market. The four most widely replied options are stated in the following table:

Tab. 1 Market research

<b>Research type</b>	<b>No. of replies</b>
Research on price	27
Research on competition	22
General territorial research	19
Research on business partner	18

Majority of respondents claims that executed research was a combination of primary (on site) research and secondary (“out of table”) that turns out to be most appropriate form of research.

64% of respondents deem the entry to foreign market as a process that bears certain *risks* along the path and these risks are subject to *analysis* prior to the entry of the company to the market. Contrary to the previous replies it is rather positive result. When analyzing the respondents replying negatively, it was recognized that as many as 78% cases are dealing with micro-firms and small companies. More responsible approach to company’s internationalization risk assessment are hence with middle-size and large companies.

The respondents consider definitely as the highest importance the risk of trade relation (unreliability of business partner, contract cancellation, financial insolvency, etc). This risk is analyzed prior to the entry to the foreign market by 83% responding, which means 53% of all respondents. Financial risk (e.g. changes in interest rates, exchange rates, etc.) is also deemed as moderate risk as per questionnaire results.

Relatively high number of respondents (60%) has stated that top management is participating on *the execution of needful analysis prior to the entry to foreign market*. Micro-firms and small companies make 37% out of them. In such cases, while having small number of employees and simple organizational structure, the owner of the company, leader is considered as top manager. However in as many as 63% of cases it deals with middle-size and large companies. It is interesting finding due to the fact it could be expected that in these types of companies the top management is not in charge of preparation of resource analysis work (which make base data for decision-making) but lower management is in charge of the preparation.

Very high percentage of respondents (73%) has confirmed that they have not used any support from external specialized consulting company in the decision-making process concerning foreign market entry. Only 15 companies have cooperated with such specialized consultant and only 2 out of 15 were small companies (no micro-firm at all). Large companies have used the support of external consulting company in highest number (7 companies). Most likely the financial factor plays main role in utilization of consulting companies and agencies’ support because it turns down small companies and only financially strong companies can afford these services.

The respondents had option to identify random number out of 10 offered information sources that were used within the decision-making process and also to identify other source type. This option was marked by 4 respondents while they had stated as other source types the

information obtained from companies undertaking business in the foreign market. It is interesting that in 2 cases other companies' previous experience or own experience was mentioned as information source. Other companies experience may be deemed as information source, but manager's own experience is not information in its essence, in this case it can be considered as empirism entry into decision-making process.

The table reflects 5 most widely used information sources according to questionnaire results:

Tab. 2 Information sources utilization

<b>Information sources</b>	<b>No. of replies</b>
Firm's internal information	72
General information from internet	66
Information from foreign partner	59
Information from financial institutions	19
Information from trade fairs & exhibitions	28

Firm's internal information, general information from internet and information from foreign partner were marked as most widely used sources. It is understandable and natural and more surprising is the fact that this option was not marked in 100% of cases. Subsequent decrease to 29% of marked replies and all other information sources reach low percentage level. Question concerning the utilization of managerial methods to support the decision-making was answered only by 65% of respondents, i.e. as many as 35% had not market any answer. It may mean that these respondents either have not used any method to support the decision-making respectively they use certain method which they can not identify by title.

Tab. 3 Utilization of method for decision-making support

<b>Method</b>	<b>No. of replies</b>
SWOT	43
Brainstorming	27
Empiric-intuitive	22
Comparative advantage analysis	19
Future development scenario	12

Method of STEP analysis (analysis of company's external environment) – in this case foreign market analysis – was marked only in 1 case. According to the aforementioned facts, it may mean even that respondents execute analysis of sociological, economical, technological and legal environment, but they might not know that this actually is STEP analysis<sup>127</sup>. As per respondents replies the most widely used method is SWOT analysis which was marked by 66% respondents and followed by brainstorming. All methods stated in the questionnaire are general methods for decision-making support, hence they are not typical only for observed issue of entering the foreign market. The choice of methods was made intentionally and respondents had been given option to state “other” method with effort to find-out if and what specific methods are utilized in reality. However, nobody used this option and number of replies in option “others” was zero. Empiric-intuitive method reached 34%, which demonstrates previously mentioned fact that empirism and intuition of decision-maker are part of decision-making process. All other methods reached (also with respect of number of replying) low unimportant values. The respondents marked only 1 method most frequently (24 respondents which means 37% of replies), in average each respondent marked 2,41 methods (only replying ones). It is necessary to emphasize that as many as 35% of respondents did not reply where it can be derived that they had not utilize any method for decision-making support. Thereafter, the average number of utilized methods on 1 respondent is 1,57. In total, it may be stated, that managerial methods for decision-making support are according to the research results utilized only in very small ratio.

When finding about the type of decision-making process in terms of collective or individual decision – more than half of respondents claim that the process is a collective outcome of several participants. 40% of respondents states individual decision-making and in major ratio the number deals with small companies (68%). In case of collective decision-making – according to the questionnaire data this type is utilized mostly by middle-size and large companies – in 54% cases.

Decision-maker own experience and intuition are essential part of decision-making process according to the research results. As little as 4% of respondents claim that these subjective (personal) factors are not influencing the process. Specialized bibliography points out that in the decision-making process generally it ought to be optimal to utilize these factors in appropriate ratio, however the practical opinions confirm that managers deem empirism and intuition as fundamental importance.

As to the negative influences on the decision-making process, the mostly mentioned factor (48%) is macro-economy environment (especially the changes on the foreign market), followed by insufficient quality of information (28%) and opacity of legislation environment on the foreign market (20%). According the data, the respondents in major part consider as negative influence impacting the decision-making process, the influence of external

<sup>127</sup> Although the brief description of the mentioned method was stated in the questionnaire.

environment. Only insignificant percentage of questioned ones would deem company's internal environment as a problem.

As much as 70% of all questioned ones would in case of future decision-making about foreign market entry go for the procedure as they have done in the past.

## Conclusion

Based on the results obtained by questionnaire research it may be asserted that respondents have utilized the tools to support decision-making process regarding foreign market entry in insufficient ratio. Majority of them is not observing the conditions for business undertaking on the market, does not execute the analysis of internal & external environment. The situation is satisfactory when analyzing specific risks related to entry into the market. The level of utilization of managerial methods for supporting the decision-making process can be described as low as well as the level of information sources utilization. The respondents limit themselves to utilize internal information, easily obtainable information from internet or from foreign partner. The decision-making regarding company's entry to the foreign market is perceived as collective decision and fundamental importance is given to own experience and intuition of decision-maker.

Decision-making which is of strategic importance for the company is a set of actions and activities in which knowledge plays a key role due to the fact that knowledge level of the has a significant impact on entire process. On the other hand the feedback on decision-making can be considered as knowledge management. When utilizing the process approach, as one of the fundamental approaches to knowledge management, decision-making process can be understood as a tool of knowledge management within the organization. During the decision-making process there is a transformation: data - information - knowledge - wisdom and thus building "knowledge pyramid" that affects all other tools and processes in the management, out of which knowledge management is formed and developed in the company.

## Acknowledgement

This article has been supported by Project VEGA No. 1/0888/11 - Knowledge Management and it is the partial result of this Project.

## References

- [1] BELLINGER, G.: *Knowledge Management – Emerging Perspectives*. Available on Internet: [15.7.2011]: <http://www.outsights.com/systems/kmgmt/kmgmt/htm>
- [2] CLARKE, T., ROLLO, CH.: *Corporate initiatives in knowledge management*. Education + Training. 2001. Volume 43.
- [3] COURTNEY, J. F.: *Decision making and knowledge management in inquiring organizations: toward a new decision-making paradigm for DSS*. In: Decision Support system 31. 2001. Available on Internet: [4.11.2011]: <http://www.elsevier.com/locate/dsw>
- [4] HILL, Ch. W. L.: *International business*. The McGraw Hill Companies, 1998. ISBN 0-256-27053-8
- [5] KEEGAN, W. J., SCHLEGELMILCH, B. B., STÖTTINGER, B.: *Globales Marketing – Managemnet. Eine europäische Perspektive*. München, Wien: Oldenbourg, 2002. ISBN 3-486-25005-1.

- [6] OTTO, F. W.: *Making decision using Knowledge management*. Available on Internet: [19.9.2011]:  
[http://www.neuman.edu/academics/division/business/journal/review\\_2007/knowledge.mgt.pdf](http://www.neuman.edu/academics/division/business/journal/review_2007/knowledge.mgt.pdf)
- [7] PERLITZ, M.: *Internationales Management*, 5. überarbeitete Auflage. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2004. ISBN 3-8282-0274-8.
- [8] The web pages of United Nations – Economical and Social Council. Online. Available on Internet [20.10.2011]: <http://www.uneca.or./Codi2/Content/E-ECA-DSC-CODI2-10EN.PDF>

Ing. Jana Magdolenová, PhD.

Žilinská univerzita v Žiline, Fakulta riadenia a informatiky

Katedra manažérskych teórií, Detašované pracovisko Prievidza

Bakalárska 2

971 01 Prievidza

Slovenská republika

e-mail : [magdolenova@pd.uniza.sk](mailto:magdolenova@pd.uniza.sk)

# Možnosti využití Edgeworthova box diagramu v neoklasickém vícefaktorovém modelu mezinárodního obchodu

*Ingrid Majerová, Silvie Chudárková*

## **Anotace**

Obsahem článku je deskripce a analýza dvojího přístupu k neoklasickému vícefaktorovému modelu mezinárodního obchodu vyjádřeného prostřednictvím Heckscher-Ohlinovy teorie. Prvním je Heckscher-Ohlinův teorém objasňovaný křivkami produkčních možností a druhým teorém vyrovnávání cen výrobních faktorů na základě Edgeworthova box diagramu. Autorky se pokusily naznačit možnosti využití druhého přístupu v pedagogické praxi.

## **Summary**

Two-factors model of international trade theory analyses advantages of international trade and their substance which ensues on two factors utilization – labour and capital. The creators of this theory concluded the opinion, that international trade has for particular joined economics and for world economy positively consequences as well. For explaining this theory we can use two approaches – through Possibility Production Frontier curves (Heckscher-Ohlin model) or through Edgeworth-box-diagram (factor-price equalization model). The second one is more comprehensive and conclusive because includes conception of factors' production entering (PPF curves) and conception of production output and utilization (IC curves) as well. At the same time it also requires very good knowledge of microeconomics and their economics connections not only by pedagogues but especially by students. For this reason it's nearly used in international economics lessons. It doesn't reduce this subject's quality by magister study but for the postgraduate level we find it as indispensable.

## **Klíčová slova**

mezinárodní obchod, vícefaktorový model, křivky PPF, Heckscher-Ohlinův teorém, izokvanty, Edgeworthův box diagram, teorém vyrovnání cen výrobních faktorů

## **Keywords**

international trade, multi-factor model, PPF curves, Heckscher-Ohlin theorem, isoquants, Edgeworth box diagram, factor-price equalization model

## **Úvod**

Čistá teorie mezinárodního obchodu, která je nejstarší a nepropracovanější součástí teorie mezinárodního obchodu, se snažila odhalit jednak příčiny obchodu spatřované ve výhodách z něj plynoucích a jednak stanovit podstatu těchto výhod. Byla postupně rozpracována z tzv. jednofaktorového (klasického) modelu<sup>128</sup> na model vícefaktorový (neoklasický). Neoklasičtí ekonomové se liší od svých předchůdců hlavně v odmítnutí teorie pracovní hodnoty jako podstaty ceny zboží. Nejzásadnějším argumentem tohoto odmítnutí je, že zboží se nevyrábí jen pomocí práce, ale také pomocí dalšího výrobního faktoru – kapitálu. Odtud název vícefaktorový (někdy také dvoufaktorový) model.

V pedagogické praxi se pro vysvětlení teoretické podstaty výhod mezinárodního obchodu z pohledu vícefaktorového modelu téměř výhradně používá přístup pomocí křivek PPF<sup>129</sup>. Neméně zajímavým, avšak pro svou větší náročnost tolik nepoužívaným přístupem, je objasnění výše uvedené problematiky aplikací dalšího mikroekonomického aparátu, a to Edgeworthova box diagramu. Cílem tohoto příspěvku je objasnit oba přístupy a nastínit možnost nového využití Edgeworthova box diagramu v neoklasickém vícefaktorovém modelu

---

<sup>128</sup> Model vychází z pracovní teorie hodnoty, kde hodnota zboží je dána pouze množstvím práce vynaloženým na jeho výrobu, odtud označení „jednofaktorový“.

<sup>129</sup> Tento přístup zavedl americký ekonom rakouského původu *Gotfried Haberler* (1900-1995).

mezinárodního obchodu v pedagogické praxi, respektive posoudit, zdali je zavedení tohoto pojetí moderní teorie mezinárodního obchodu pro magisterské studium reálné, či by spíše patřilo k vyššímu typu studia. Byly využity metody analýzy a deskripce.

### **Vícefaktorový model v teorii vybavenosti výrobními faktory**

Významným přínosem k definování vícefaktorového modelu teorie mezinárodního obchodu byla tzv. **teorie vybavenosti výrobními faktory** (Krugman, Obsfeld, 2003), vytvořená Eli Heckscherem<sup>130</sup> a propracována a doplněna Bertilem Ohlinem<sup>131</sup> (tzv. Heckscher-Ohlinova teorie).

Tato teorie je založena na následujících předpokladech:

- jedná se o dokonale konkurenční trh, volný obchod, neexistují transakční náklady a mobilita výrobních zdrojů mezi ekonomikami, existují stejné preference spotřebitelů a konstantní výnosy z rozsahu,
- existují dvě ekonomiky se dvěma statky, k jejichž výrobě používají dva faktory – práci a kapitál (Nielsen et al., 1995), jejichž vybavenost je odlišná
- výroby jsou rozdílně náročné na vybavenost a použití výrobních faktorů,
- obě ekonomiky používají stejné výrobní technologie.

Heckscher-Ohlinova teorie může být prezentována ve dvou teorémech – je to tzv. Heckscher-Ohlinův teorém a tzv. teorém vyrovnávání cen výrobních faktorů. První z uvedených je objasňován pomocí modelu křivek hranice produkčních možností (PPF), druhý pomocí modelu Edgeworthova box diagramu (EBD).

Pro pochopení podstaty modelů použijeme hypotetický příklad. Předpokládejme, že do mezinárodního obchodu vstoupily dvě ekonomiky – Alfa a Beta. Ekonomika Alfa má komparativní výhodu ve výrobě statku P, ekonomika Beta ve výrobě statku S. Předpokládáme, že výroba statku P je kapitálově náročnější, znamená to, že Alfa má relativně více kapitálu, Beta pracovní síly ( $K/L_A > K/L_B$ ). Jestliže je ekonomika dobře vybavena kapitálem, práce je vzácnější a existuje tedy nízká cena kapitálu  $r$  a vysoká cena práce  $w$ .

### **Heckscher-Ohlinova teorie v pojetí křivek PPF**

Heckscher a Ohlin vycházeli z toho, že cena výrobního faktoru závisí na jeho relativní nabídce, tzn. na relativním dostatku či nedostatku. V případě dostatku bude jeho cena nízká a naopak. Dle Suranovice (2009) to tedy znamená, že země se bude specializovat na výrobu a vývoz takového statku, který je relativně náročný na ten výrobní faktor, jímž je daná ekonomika relativně lépe vybavena, dovoz bude zaměřen na ty statky, jejichž výroba je náročná na nedostatkový faktor.<sup>132</sup>

Nejlépe si podstatu výše uvedeného vysvětlíme přímo na modelu (obrázek 1). Na levé straně obrázku vidíme autarkní ekonomiky, na pravé ekonomiky zapojené do mezinárodního obchodu. Indiferenční křivky se, dle předpokladu stejných preferencí, rovnají. Tyto křivky protínají PPF v bodech A a A', což znamená, že právě tolik se bude vyrábět a spotřebovávat v jednotlivých zemích za relativní ceny určené tečnami jednotlivých PPF. Z tohoto grafu je

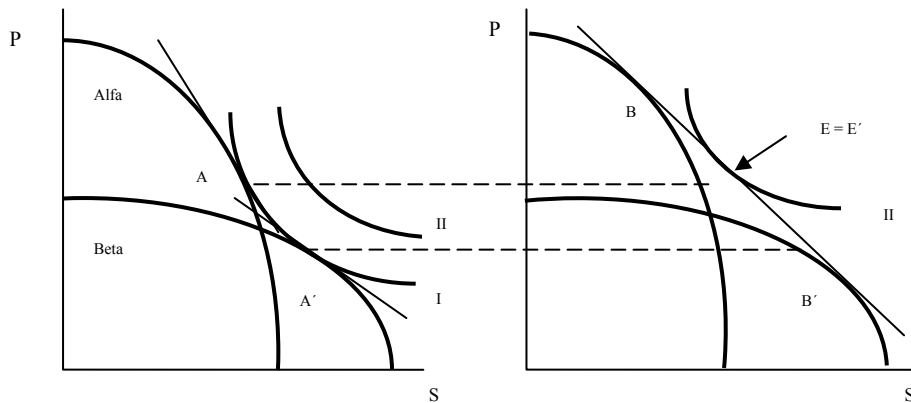
<sup>130</sup> Eli Filip Heckscher (1879-1952) byl švédský politický ekonom a ekonomický historik.

<sup>131</sup> Bertil Gotthard Ohlin (1899-1979) byl švédský ekonom a politik, nositel Nobelovy ceny za ekonomii.

<sup>132</sup> toto je podstata tzv. Heckscher-Ohlinova teorému

jasné, že ekonomika Alfa bude mít komparativní výhodu ve výrobě piva a Beta ve výrobě sýra.

**Obrázek 1: Heckscher-Ohlinův teorém**



Zdroj: vlastní zpracování

Pokud obě ekonomiky vstoupí do vzájemného obchodu, situace se změní. Alfa, vyrábějící v bodě B, díky směně P za S dosáhne ve spotřebě bodu E, stejně tak ekonomika Beta. Ta vyrábí v bodě B' a směnou S za P, získá spotřební rovnováhu v bodě E'. Obě ekonomiky tedy profitují z mezinárodního obchodu tím, že spotřebovávají na úrovni vyšší indifferenční křivky.

### Heckscher-Ohlinova teorie v pojetí Edgeworthova box diagramu

Tento model<sup>133</sup> bývá někdy zařazován mezi kritiku Heckscher-Ohlinova teorému z toho důvodu, že jeho autoři vycházeli z konstantních cen výrobních faktorů. Osobně se domníváme, že je tato teorie, častěji označována jako tzv. **Stoper-Samuelsonův teorém**<sup>134</sup>, rozšířením prvního modelu. A to právě o předpoklad změny ceny výrobního faktoru a poté změny (světové) ceny statku při zapojení ekonomiky do mezinárodního obchodu (Holman, 1991).

Jestliže je ekonomika Alfa dobře vybavena kapitálem, práce je vzácnější. Existuje tedy nízká míra zisku  $r$  (cena kapitálu) a vysoké nominální mzdy  $w$  (cena práce). Pokud se země zapojí do mezinárodního obchodu, rozšíří výrobu (a vývoz) statku P, a protože je kapitálově náročný, zvýší se poptávka po kapitálu a zvýší se zisky. Naopak statky S (jako pracovní náročný) se začnou dovážet, klesne poptávka po pracovní síle a klesnou i nominální mzdy. Znamená to tedy, že zapojení ekonomiky do mezinárodního obchodu vede ke zvýšení ceny toho faktoru, na který je jeho výroba relativně náročnější a snižuje cenu toho faktoru, na který je tato výroba méně náročná (Neuman et al., 2010). Po otevření ekonomiky se tedy cena a výnosnost výroby statku s komparativní výhodou (s výrobou náročnou na dostatečný, levný výrobní faktor) zvyšuje a cena statku náročného na nedostatečný, vzácný zdroj se snižuje. Tím „*dochází ke zmenšování (vyrovnávání) rozdílů v cenách výrobních faktorů mezi zeměmi s rozdílným vybavením těchto faktorů*“. (Majerová a Nezval, 2011, s. 25)

<sup>133</sup> model vyrovnávání cen výrobních faktorů

<sup>134</sup> Nazván podle svých autorů ekonoma rakouského původu *Wolfganga Friedricha Stolpera* (1912-2002) a amerického ekonoma a nositele Nobelovy ceny za ekonomii *Paula Anthonyho Samuelsona* (1915-2009).

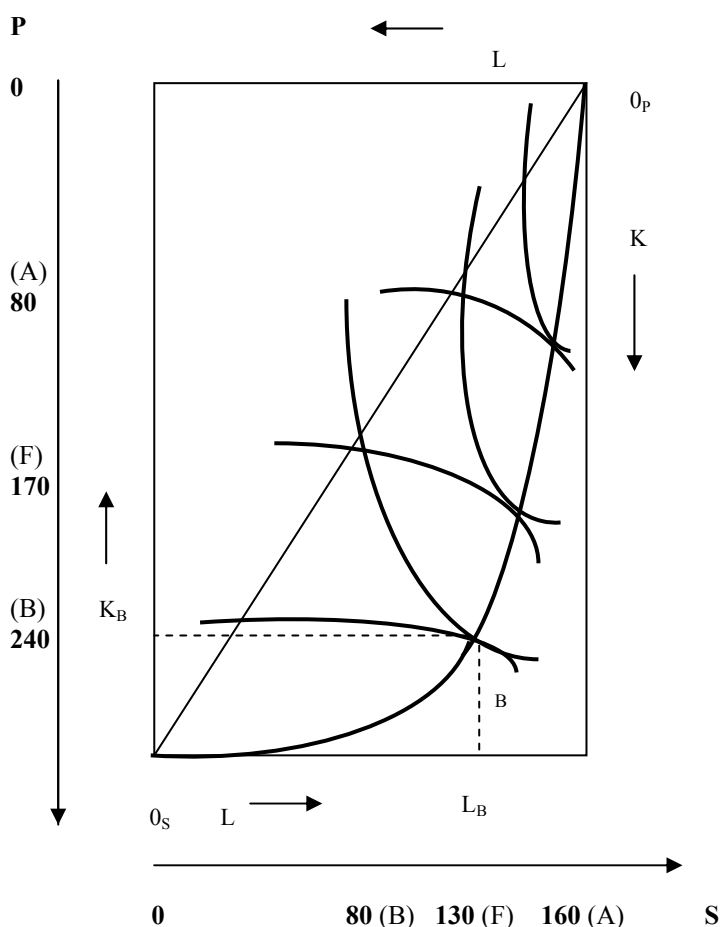


Chceme-li vyjádřit tuto skutečnost pomocí modelu Edgeworthova box diagramu (na základě analýz Kindelbergera, 1978, Salvatoreho, 1987 či Dunna a Muttiho, 2008), nejdříve si pro lepší názornost namodelujeme tento diagram pro každou ekonomiku zvlášť a teprve poté je spojíme dohromady (obrázky 2 a 3).

V levém dolním rohu výše uvedeného diagramu je znázorněn nulový výstup S, čím dále postupují izokvanty od tohoto počátku, tím se výstup zvětšuje. Stejně tak v pravém horním rohu je znázorněn nulový výstup P a směrem dolů se produkce zvětšuje. Každý bod v boxu udává, kolik celkového množství práce a kapitálu je použito na výrobu S či P, např. v bodě B je potřeba k výrobě 80 kg statku S množství práce  $L_B$  a množství kapitálu  $K_B$  a zbývající hodnota, tedy  $L - L_B$  a  $K - K_B$ , je nutná pro výrobu 240 l piva. Spojením všech bodů, ve kterých je P-izokvanta tečnou S-izokvanta získáme produkční smluvní křivku.

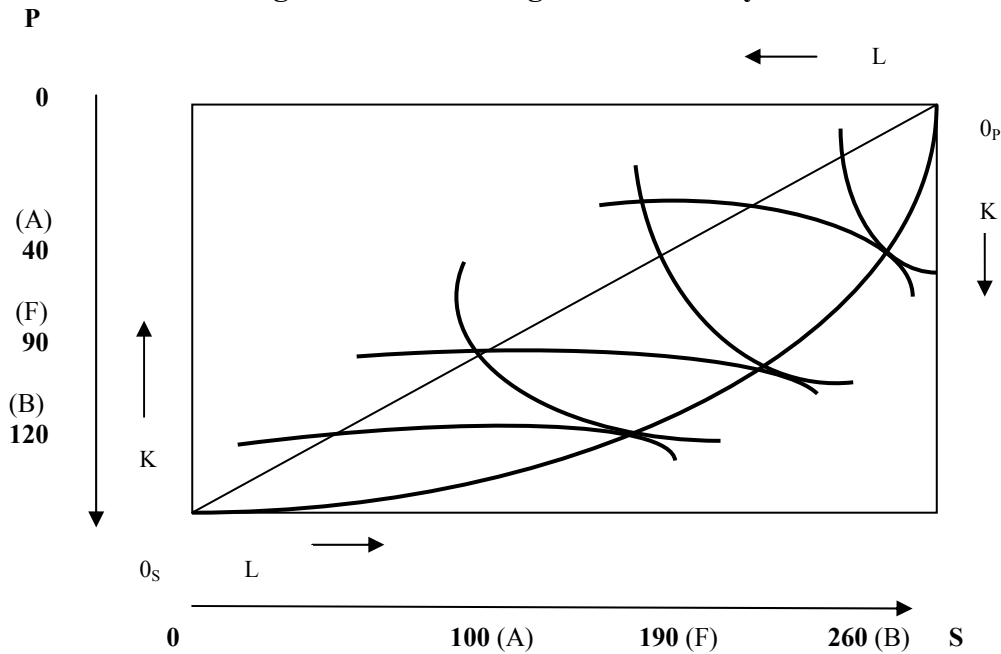
Osy vně boxu udávají hodnotové kombinace produkce P a S (v těchto bodech protínají izokvanty diagonálu při předpokladu konstantních výnosů z rozsahu), které bychom mohli vyjádřit pomocí křivky PPF (tím provedeme převod vstupů na výstupy). Tvar tohoto boxu nám zobrazuje nadbytek kapitálu ekonomiky Alfa ve srovnání s ekonomikou Beta, jejíž komparativně výhodná produkce statku S je pracovně náročnější (dle Dunna a Muttiho (2008) tuto skutečnost znázorňuje plošší průběh smluvní křivky).

**Obrázek 2: Edgeworthův box diagram ekonomiky Alfa**



Zdroj: vlastní zpracování

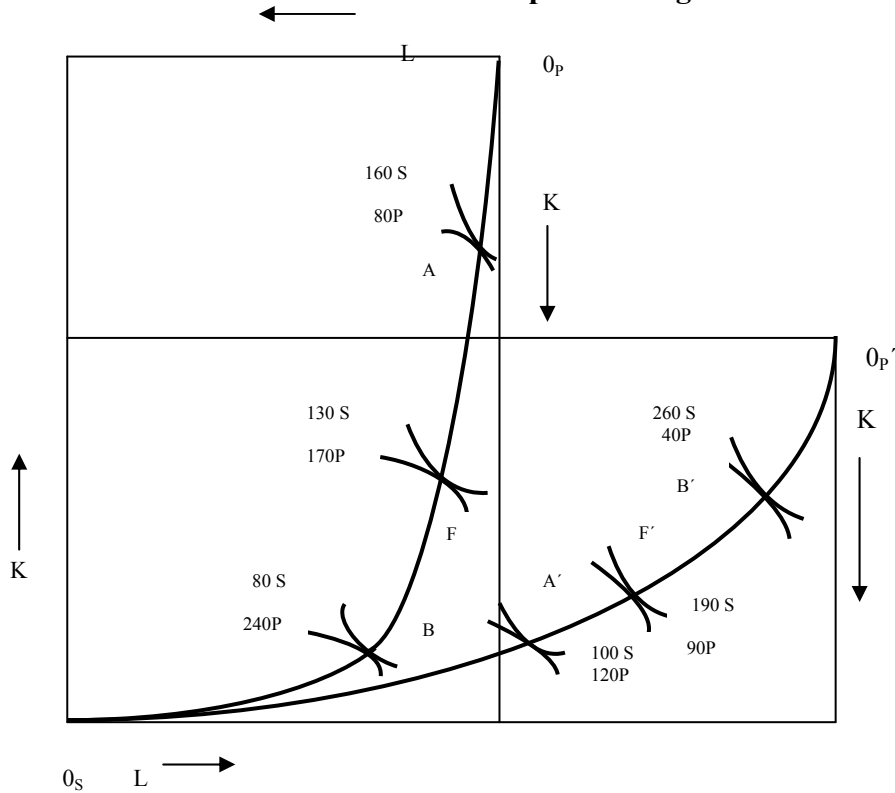
**Obrázek 3: Edgeworthův box diagram ekonomiky Beta**



*Zdroj: vlastní zpracování*

Nyní, po zobrazení EDB jednotlivých ekonomik, přistoupíme k vysvětlení teorému vyrovnání cen výrobních faktorů pomocí spojených diagramů v obrázku 4.

**Obrázek 4: Produkce ekonomik Alfa a Beta pomocí Edgeworthova box diagramu**

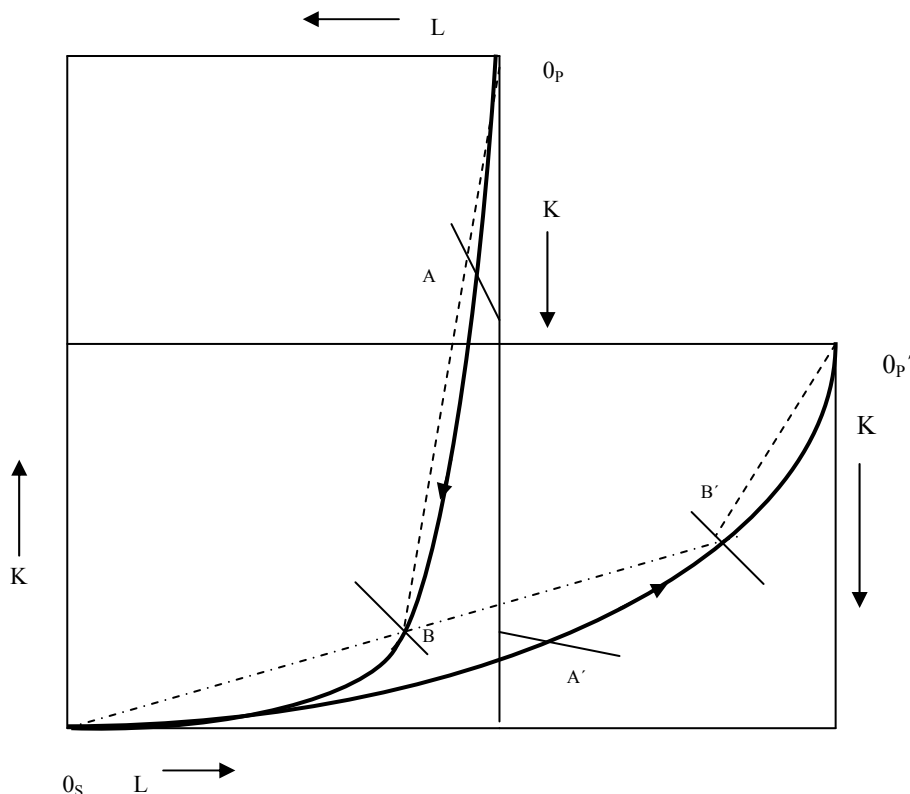


*Zdroj: vlastní zpracování*

Vložení EDB ekonomiky Beta do EDB ekonomiky Alfa se počátky zobrazující komoditu S kryjí. A protože obě ekonomiky používají stejnou technologii, S-izokvanty jsou identické (měřeno od počátku  $0_s$ ), stejně je tomu tak u P-izokvant (měřeno od  $0_p$  pro ekonomiku Alfa a od  $0_{p'}$  pro ekonomiku Beta). Body na produkční smluvní křivce A, F, B, resp. A', F', B' odpovídají bodům na křivce PPF ekonomiky Alfa, resp. ekonomiky Beta.

Pokud eliminujeme výše uvedené izokvanty a body F a F', které jsou pro určení vyrovnanosti cen výrobních faktorů nadbytečné, dojdeme k závěru, že ekonomiky se budou specializovat v mezinárodním obchodě tak dlouho, než dosáhnou bodu B, resp. B'<sup>135</sup>. Právě v těchto bodech jsou poměry K/L (neboli w/r) stejné, jak ukazuje obrázek 5.

**Obrázek 5: Teorém vyrovnání cen výrobních faktorů v Edgeworthově box diagramu**



Zdroj: vlastní zpracování

Připomeňme si, že při absenci mezinárodního obchodu je poměr K/L (w/r) nižší v ekonomice Beta, což je vyjádřeno plošším sklonem tečny izokvant protínající bod A'. Vstoupí-li ekonomiky do vzájemného obchodu a bude-li se ekonomika Alfa (ekonomika s vysokými mzdami) specializovat na výrobu statku P, poměr cen výrobních faktorů se bude snižovat v produkci obou komodit. Stejně tak, bude-li se specializovat ekonomika Beta na výrobu statku S, poměr cen bude růst. Tato specializace bude pokračovat tak dlouho, až poměry cen výrobních faktorů v obou ekonomikách dosáhnou stejné úrovně, tedy v bodech B a B', jejichž sklony tečen budou stejné.

<sup>135</sup> V případě zapojení ekonomik do mezinárodního obchodu body A a A' již nejsou body rovnováhy (viz obrázek 1).

## Závěr

Vícefaktorový model teorie mezinárodního obchodu analyzuje výhody mezinárodního obchodu a jejich podstatu, vyplývající z využívání dvou výrobních zdrojů – práce a kapitálu. Tvůrci Heckscher-Ohlinovy teorie dospěli k názoru, že mezinárodní obchod má pro jednotlivé ekonomiky, které se do něj zapojí a následně pro světovou ekonomiku, pozitivní důsledky.

Pro vysvětlení Heckscher-Ohlinovy teorie můžeme použít dvojí přístup – jednak prostřednictvím křivek PPF (Heckscher-Ohlinův teorém) a jednak pomocí Edgeworthova box diagramu (teorie vyrovnanosti cen výrobních faktorů). Druhý způsob je obsáhlejší a průkaznější, protože zahrnuje pojetí nejen z pohledu vstupů do produkce (křivky PPF), tak i z pohledu výstupu a užití produkce (indiferenční křivky). Zároveň tak však vyžaduje velmi dobrou úroveň mikroekonomických znalostí a souvislostí jak vyučujících, tak studentů. Z tohoto pohledu je v pedagogické praxi při výuce mezinárodní ekonomie téměř nevyužíván, což sice nesnižuje kvalitu výuky tohoto předmětu ve studiu magisterském, ale pro výuku v postgraduálním stupni ji považujeme za nevyhnutelnou.

## Poděkování

Tento příspěvek vznikl za finanční podpory projektu Fondu rozvoje vysokých škol Agentury Rady vysokých škol číslo 591/2011 s názvem „Inovace předmětu Mezinárodní ekonomie“.

## Seznam literatury

- (1) DUNN JR., R. M., MUTTI, J. H. *International Economics*. 6th Ed. New York: Routledge, 2008. ISBN 978-0-415-31154-0.
- (2) HOLMAN, R. *Dějiny teorií mezinárodního obchodu*. Praha: VŠE, 1991. ISBN 80-7079-505-0.
- (3) KINDELBERGER, CH. P. *Světová ekonomika*. Praha: Academia, 1978. ISBN 509-21-857.
- (4) KRUGMAN, P. R., OBSFELD, M. *International Economics (Theory and Policy)*. New York: HarperCollins Publisher, 2003. ISBN 0-321-11639-9.
- (5) MAJEROVÁ, I., NEZVAL, P. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3421-4.
- (6) NEUMANN, P., ŽAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M. *Mezinárodní ekonomie*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3276-3.
- (7) NIELSEN, J. U., MADSEN, E. S., PEDERSEN, K. *International Economics – The Wealth of Open Nations*. Bergshire: McGraw-Hill Book Comp., 1995. ISBN 0-07-707979-5.
- (8) SALVATORE, D. *International Economics*. New York: Macmillan Publishing Company, 1987. ISBN 0-02-405360-0.
- (9) SURANOVIC, S. *International Trade: Theory and Policy*. Irvington: Flat World Knowledge, 2009. ISBN 978-1-936126-44-6.

Kontakt:

Ing. Ingrid Majerová, Dr.

Katedra ekonomie

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Slezská univerzita v Opavě

Univerzitní náměstí 1943

733 40 Karviná-Fryštát

tel: 596398256

[majerova@opf.slu.cz](mailto:majerova@opf.slu.cz)

Ing. Silvie Chudárková

Katedra ekonomie

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Slezská univerzita v Opavě

Univerzitní náměstí 1943

733 40 Karviná-Fryštát

tel: 596398256

[chudarkova@opf.slu.cz](mailto:chudarkova@opf.slu.cz)

# DPH v realitní kanceláři

## VAT in case of an estate agency

*Věra Minaříková*

### **Anotace**

Většina realitních kanceláří uvádí, že si berou provizi 3 až 5 % z ceny nemovitosti. Neuvádí ovšem, je-li provize včetně DPH nebo bez DPH. Ne všem majitelům realitních kanceláří je jasné, co je základem daně.

### **Summary**

Most of the estate agencies state, that their commission is 3 to 5 per cent of the property's price. However, some proprietors of the estate agencies are not sure about that what constitutes the tax basis.

### **Klíčová slova**

Místo plnění, zdanitelné plnění, poskytnutí služby, uskutečnění plnění, základ daně.

### **Keywords**

Tax venue, taxable benefit, offering a service, tax transaction, tax basis.

## **Úvod a cíl**

Daň z přidané hodnoty patří mezi nepřímé daně. Z tohoto titulu jsou jí zatíženy všechny daňové subjekty, včetně konečného spotřebitele. Daňové subjekty definuje zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty v Hlavě II, Díle 1, §5 a §6. Cílem mého příspěvku je znázornit, jak při chybném určení základu daně u provize realitní kanceláře je poškozen na jedné straně spotřebitel a zároveň jsou porušena ustanovení zákona o DPH.

## **1. Provize realitní kanceláře**

Od osoby, která prodává přes realitní kancelář nemovitost si realitní kancelář žádnou provizi neúčtuje. Provizi si účtuje až od osoby, která nemovitost kupuje. Bývá zvykem, že výše provize je uváděna kupujícímu při jednání o koupi nemovitosti nebo je uvedena přímo v inzerci. Pakliže je realitní kancelář osobou povinnou k dani, uskutečňuje zdanitelné plnění a má povinnost přiznat daň při poskytnutí služby.

Osoba povinná k dani je fyzická nebo právnická osoba, která samostatně uskutečňuje ekonomické činnosti.<sup>136</sup>

Osoba povinná k dani, která má sídlo nebo místo podnikání v tuzemsku, je osvobozena od uplatňování daně, pokud její obrat nepřesáhne částku 1 000 000 Kč za nejvýše 12 bezprostředně předcházejících po sobě jdoucích kalendářních měsíců.<sup>137</sup>

Pro úplnost uvádím i místo plnění při poskytnutí služby vztahující se k nemovitosti.

Místem plnění při poskytnutí služby vztahující se k nemovitosti, včetně služby znalce, odhadce a realitní kanceláře, je místo, kde se nemovitost nachází.<sup>138</sup>

Pro realitní kancelář je poskytnutím služby zprostředkování prodeje včetně všech souvisejících nákladů. Za tuto službu si účtuje tzv. provizi. Takže zdanitelné plnění se v tomto případě považuje za uskutečněné dnem vystavení daňového dokladu nebo dokladu na přijatou

<sup>136</sup> §5 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

<sup>137</sup> §6 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

<sup>138</sup> §10 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

úplatu nebo dnem poskytnutí služby, a to tím dnem, který nastane dříve.<sup>139</sup> V případě realitní kanceláře to bývá nejčastěji den přijetí úplaty.

## 2. Základ daně

Dostáváme se k podstatě problému, a to je správně určit základ daně. Zákon o DPH nám základ daně definuje v § 36.

(1) Základem daně je vše, co jako úplatu obdržel nebo má obdržet plátcе za uskutečněné zdanitelné plnění, včetně částky na úhradu spotřební daně od osoby, pro kterou je zdanitelné plnění uskutečněno, nebo od třetí osoby, bez daně za toto zdanitelné plnění.

(2) Základem daně v případě přijetí úplaty před uskutečněním zdanitelného plnění je částka přijaté platby snížená o daň.

(3) Základ daně také zahrnuje

a) jiné daně, cla, dávky nebo poplatky,

b) spotřební daň, pokud zákon nestanoví jinak v [§ 41](#),

c) daň z elektřiny, daň ze zemního plynu a některých dalších plynů a daň z pevných paliv, a to podle právní úpravy těchto daní,

d) dotace k ceně,

e) vedlejší výdaje, které jsou účtovány osobě, pro kterou je uskutečňováno zdanitelné plnění, při jeho uskutečnění,

f) při poskytnutí služby i materiál přímo související s poskytovanou službou,

g) při poskytnutí stavebních a montážních prací spojených s výstavbou, změnou dokončené stavby, nebo v souvislosti s opravou stavby, konstrukce, materiál, stroje a zařízení, které se do stavby jako její součást montážními a stavebními pracemi zabudují nebo zamontují.

(4) Za vedlejší výdaje se považují zejména náklady na balení, přepravu, pojištění a provize.

(5) Základ daně se sníží o slevu z ceny, pokud je poskytnuta k datu uskutečnění zdanitelného plnění. Do základu daně se nezahrnuje rozdíl ze zaokrouhlení částky daně za zdanitelné plnění způsobem podle [§ 28](#) odst. 2 písm. l).<sup>140</sup>

Výpočet daně se provádí dle § 37 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty.

(1) Daň se vypočte ze základu daně stanoveného podle §36 jako součin úplaty za zdanitelné plnění bez daně a koeficientu, který se vypočítá jako podíl, v jehož čitateli je číslo 20 v případě základní sazby daně nebo číslo 10 v případě snížené sazby daně a ve jmenovateli číslo 100, vypočtený koeficient se zaokrouhlí na čtyři desetinná čísla, vypočtená daň se uvede způsobem podle §28 odst. 2 písm. l). Cena včetně daně se pro účely tohoto zákona dopočte jako součet základu daně a vypočtené daně po případném zaokrouhlení.

(2) Daň může plátcе rovněž vypočítat z úplaty za zdanitelné plnění, která je včetně daně, nebo z částky stanovené podle §36 odst. 6, která je včetně daně, a koeficientu, který se vypočítá jako podíl, v jehož čitateli je číslo 20 v případě základní sazby daně nebo číslo 10 v případě snížené sazby daně a ve jmenovateli součet údaje v čitateli a čísla 100, vypočtený koeficient se zaokrouhlí na čtyři desetinná místa, vypočtená daň se uvede způsobem podle §28 odst. 2 písm. l). Cena bez daně se pro účely tohoto zákona dopočte jako rozdíl částky za zdanitelné plnění obsahující daň a vypočtené daně po případném zaokrouhlení.

(3) V případě, kdy vznikla povinnost přiznat daň z úplaty přijaté před uskutečněním zdanitelného plnění, vypočte se daň za uskutečněné zdanitelné plnění z rozdílu mezi základem daně podle §36 odst. 1 a souhrnem základů daně podle §36 odst. 2 nebo z rozdílu mezi

<sup>139</sup> §21 odst.5) zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

<sup>140</sup> §36 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

úplatou, kterou má plátce obdržet za uskutečněné zdanitelné plnění, a úplatami přijatými před uskutečněním zdanitelného plnění.<sup>141</sup>

### 3. Stanovení správného základu daně

Příklad z praxe. Realitní společnost XYZ s.r.o. nabízí nemovitost za 1 800 000,- Kč. Klientovi bylo sděleno, že provize činí 5% z částky nemovitosti. Ke slovu „provize“ je možné nalézt několik substitucí. Např. marže, obchodní přírážka, přidaná hodnota....Je tedy zřejmé, že pro výpočet marže je rozhodující částka 1 800 000 Kč a provize tedy činí 90 000 Kč.

a) Základ daně pro výpočet DPH v tomto případě je tedy částka provize, jak je zřejmé z dikce zákona.

Realitní společnost má vystavit běžný daňový doklad se všemi náležitostmi dle § 28 odst.2) zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, který bude mít uvedeno, že:

základ daně 90 000,-

sazba 20% 18 000,-

cena s daní 108 000,- Kč.

***Klient by v tomto případě zaplatil celkem za nemovitost 1 908 000,- Kč***

V inzerci realitních kanceláří je však možné spatřit i sdělení, že

b) provize je včetně DPH. V tomto případě by byly částky následující:

cena s daní 90 000,- Kč

sazba 20% 15 000,- Kč

cena bez daně 75 000,- Kč, což je vlastní provize realitní kanceláře.

***Klient v tomto případě zaplatí celkem za nemovitost 1 890 000,- Kč***

c) cena nemovitosti 1 800 000,- Kč je cena s provizí realitní kanceláři bez DPH. Částky budou následující:

provize 85 714,- Kč

sazba 20 % 17 143,- Kč

***Klient v tomto případě zaplatí celkem za nemovitost 1 817 143,- Kč***

d) cena nemovitosti 1 800 000,- Kč je cena s provizí realitní kanceláři včetně DPH. Částky budou následující:

provize včetně DPH 85 000,- Kč

provize bez DPH 70 714,- Kč

sazba 20 % 14 286,- Kč

***Klient v tomto případě zaplatí celkem za nemovitost 1 814 286,- Kč***

---

<sup>141</sup> § 37 zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty



V našem případě realitní kanceláře XYZ s.r.o. na daňovém dokladu společnost uvedla:

základ daně 92 000,-

sazba 20% 18 400,-

cena celkem 110 400,-Kč

***Klient v tomto případě zaplatí celkem za nemovitost 1 910 400,- Kč***

#### **4. Závěr**

Z provedené analýzy a srovnání vyplývá, že realitní kancelář porušila zákon. Jednak o DPH, kde je jasně dáno, jak se stanoví základ daně, nebo Zákon na ochranu spotřebitele, poněvadž si účtuje větší provizi než uvádí při jednání s klienty což je klamavá reklama. V našem případě není částka rozdílu příliš vysoká, ale víme, že sumy prodávaných nemovitostí se pohybují řádově v desítkách či stovkách milionů korun. Neobstojí ani argument, že klientovi - občanovi byla sdělena částka provize bez DPH. Když si kupujeme v obchodě rohlík, je uváděna cena bez daně, a až u pokladny nám naučtují DPH? Nikoliv. Osobám, které samostatně neuskutečňují ekonomické činnosti, tzv. malospotřebitelé, je za povinnost uvádět ceny včetně daně z přidané hodnoty.

#### **5. Literatura**

Česko. Zákon č. 235 ze dne 23. 4. 2004 o dani z přidané hodnoty. In *Sbírka zákonů České republiky*. 2004, částka 78, s. 4946-5010. Dostupný také z WWW: <http://aplikace.mvcr.cz/sbirka-zakonu/SearchResult.aspx?q=2004&typeLaw=zakon&what=Rok&stranka=16>. ISSN 1211-1244.

Ing. Věra Minaříková, Ph.D. Katedra financí a účetnictví, Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, s.r.o. Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, e-mail: [minařikova@svse.cz](mailto:minařikova@svse.cz).

# **Synergické efekty – základní podmínka úspěšné fúze, převzetí či restrukturalizace společnosti**

Synergistic Effects - the basic condition  
for the successful merger, takeover or restructuring

*Novák Josef, Petrů Naděžda*

## **Anotace**

Splynutí kapitálu v jakékoliv formě přináší s sebou většinou zvýšení tržeb a výnosů, vstup do nových podniků a na nové trhy, zvýšení podílů a upevnění pozic na stávajících trzích a snížení konkurence, omezení hospodářské soutěže. Fúze, převzetí nebo restrukturalizace společnosti nepřinášejí jen pozitivní výsledky. Existuje celá řada rizik, se kterými je nezbytné, při přípravě a samotné realizaci těchto projektů, počítat. Tento příspěvek poukazuje na některá rizika, která se podařilo na základě praktických zkušeností a dlouhodobých výzkumů identifikovat a se kterými je nutno nevyhnutelně při realizaci těchto projektů počítat.

## **Summary**

Mergers capital in any form brings, with most improved sales and profits, entry into new businesses and into new markets, increase share and consolidate positions in existing markets and reduction or restriction of existing the competition. Mergers, takeover or restructuring of the company do not bring only positive results. There are a number of risks with which it is necessary count for the preparation and actual implementation of these projects. This paper highlights some of the risks which have been obtained on the basis of long experience and research and must be respected in the implementation of such projects

## **Klíčová slova**

Fúze, převzetí, rizika, rozhodnutí, komunikace, synergie, synergické efekty, implementace

## **Keywords**

Fusion, takeover, risks, decision, communication, synergy, synergies effects, implementation

## **Úvod**

Autoři tohoto příspěvku absolvovali dlouholetou praxi v oblasti vnějších ekonomických vztahů. Proces globalizace přináší s sebou nezastavitelnou vlnu slučování kapitálu. Implementace nejrůznějších forem tohoto splývání kapitálu přináší celou řadu úskalí a rizik, se kterými je nevyhnutelně nutné počítat. Přínosem tohoto příspěvku by měla být konkrétní identifikace těch nejvýznamnějších problémů, kterým je třeba věnovat mimořádnou pozornost.

## **Výsledky zkoumání, poznatky**

Synergie a synergické efekty, zcela nezávadně akademicky znějící termíny, vyvolávají odpor a vlnu zděšení zejména u odborů a zaměstnanců podniků. Synergie (pozitivní efekt ze spojení firem, činností, majetků, obchodního či marketingového know-how) jsou hlavním důvodem, proč vlastně jsou fúze, převzetí a restrukturalizace prováděny. Prostřednictvím spojení by měly být uspořeny nejen samotné náklady a dosaženo vyšší konkurenceschopnosti, ale i zvýšen podíl a postavení na trhu, umožněno proniknutí do nových teritorií, získán nehmotný majetek (licence, poznatky z výzkumu...) či i výjimeční zaměstnanci. Jedná se tedy o významný nástroj rozvoje firem, který mimo jiné dává šanci vlastníkům najít strategického partnera.

Nabytí takovýchto synergických efektů je zároveň základním úkolem pro každé spojení, fúzi, neboť gigantické výdaje na integraci se vyplácí pouze tehdy, když je dosaženo vysokého ekonomického přínosu. Vrcholový management se v této, pro organizaci komplikované době, nachází pod enormním tlakem, neboť svými hlavami ručí za to, že požadovaných synergií bude dosaženo.

Důvody, které mohou vést k fúzím, převzetím nebo restrukturalizaci, mohou být různé. Může to být získání schopnosti přežití a další životaschopnosti fúzujících podniků, jindy může jít např. o vstup na velmi důležitý trh. Dalším důvodem může být integrace zvýšení hodnotového stupně formou vertikální nebo horizontální integrace - růst hodnoty nové společnosti ve srovnání s přirozeným růstem firmy. Firmy získávají nové a lepší distribuční kanály, zajímavou zákaznickou základnu, vyšší podíly na trhu, kontrolu nad produkty a službami konkurence. V období krize a stagnace konsolidují obchod, zvyšují obrát, což se promítá do rostoucí ceny akcií. Přínosem je pak zvýšení výnosů, úspora nákladů a získání nových růstových příležitostí.

Z jiného pohledu můžeme hovořit o tom, že při spojení podniků dochází k potřebnému, ideálnímu doplnění výrobního portfolia obou subjektů, k netušeným možnostem odbytu nebo k poskytnutí dalších výhod zákazníkům, což ve všech případech znamená dosažení lepších cen. Lepších cen nejen při nákupu, ale i ve vývoji, výrobě a logistice. Jakkoliv různě všechny důvody fúzí, převzetí nebo restrukturalizace znějí, vždy jde však o synergické efekty, ať už v oblasti tržní synergie nebo synergie v oblasti nákladů.

Synergie může být dosaženo pouze tehdy, jestliže existuje určité překrytí mezi akčním polem působnosti, produkty nebo poskytovanými službami mezi oběma firmami. Hovoříme v těchto případech o doplňujícím, rozšiřujícím potencionálu nebo také o strategickém nebo operativním fitu. Strategický fit zahrnuje existenci kooperačních cílů, jejich, pro obě strany shodnou interpretaci a potřebné know-how managementu k tomu, aby strategické cíle fúze byly splněny.

Z dosavadních zkušeností lze učinit jednoznačný závěr. Tam, kde fúze nemají stanoveny strategické cíle, nemůže řízení integrace vést ke kýženému úspěchu. Neboť tam, kde neexistují prolínající se, doplňující se nebo překrývající se činnosti, nemůže sebelepší management dosáhnout žádných synergických efektů.

Na četných případech z praxe lze prokázat, že ne vždy a ne všude se podaří dosáhnout předpokládaných efektů a výsledků. Stává se totiž, že synergické efekty, vypracované poradenskými institucemi a investičními bankami, jsou předem fixně vypočítány a management je s nadšením akceptuje. Během času se však ukáže, někdy i dost pozdě, že optimistické cíle jsou na hony vzdáleny tvrdé realitě. Různé interní audity či due diligence mohou pouze odhalit „kostlivce“ nebo navrhnout redukci rizik spojených s konkrétní transakcí. Poradenská firma pomůže s analýzou předložených informací, s vypracováním ocenění, s vyjednáváním dobrých transakčních podmínek, vyhledá strategické partnery či doporučí finanční investory. Často se však zapomíná, že externí instituce, které slibné projekty vypracovávají, většinou nenesou za jejich realizaci žádnou odpovědnost. Ta totiž leží vždy a výhradně na managementu. Vzhledem k tomu, že v těchto případech už neexistuje cesta zpátky, je pak nutno dosáhnout alespoň základních synergických efektů násilnou cestou, a to i za cenu vyšších, než projektovaných nákladů.

Nejdůležitější při realizaci fúze jsou, samozřejmě vedle jasného strategického konceptu, rychlé rozhodování a rázné jednání. Při žádných jiných transakcích neplatí více než zde, že „kdo rychle rozhoduje, dobře rozhoduje“. Ten, kdo rozhoduje, se přitom může dopouštět i určitých chyb, má však stále ještě dostatek času na jejich korekci. Tyto závěry se týkají obzvláště rozhodnutí organizačních a personálních, pokud však tato rozhodnutí nebyla ve vyčerpávající míře učiněna již v období příprav slučovacího procesu. Je třeba dávat mimořádný pozor na to, aby rozhodnutí byla vždy vyvážená, a aby se jedna ze stran necítila nebo dokonce se nestala stranou poraženou. Pokud by k takovéto situaci přece jen došlo, pak lze očekávat, že nejlepší pracovníci poražené strany začnou opouštět organizaci mezi prvními. Z důvodu duplicity určitých funkcí s sebou fúze obvykle přináší redukcí počtu zaměstnanců. Jak uvádějí Cartwright a Cooper, J. Walsh zjistil nárůst fluktuace seniorních manažerů ve fúzujících se firmách z 25 % v roce prvním na 59 % pět let po fúzi. Což nemusí až tak nutně reflektovat vliv fúze, protože 5-ti leté období bývá považováno za přirozený cyklus změny zaměstnání, nicméně H. Unger ve svém výzkumu 150 fúzí a akvizicí uvedl nárůst fluktuace z 50 % v 1. roce na 75 % na konci roku třetího. Stejně tak J. Lumpal potvrdil trojnásobný nárůst odchodů zaměstnanců z „akvírované“ firmy oproti firmě, která ji kupovala. Jako nejčastější důvod odchodu bývá uváděna ztráta manažerské autonomie. K nárůstu fluktuace dochází často i mezi těmi zaměstnanci, kterým ztráta práce bezprostředně nehrozí. Odborníci předpokládají, že se tak děje proto, že v době fúze dochází ke změně psychologické smlouvy mezi zaměstnancem a organizací. Zaměstnanec se rozhoduje, zda je pro něj nová psychologická dohoda přijatelná a atraktivní. K fúzi se zaměstnanec dobrovolně nerozhodl ani nad ní většinou nemá kontrolu – takže jakmile postupuje integrace příliš pomalu, vážne komunikace a pracovník dostane zajímavou nabídku od jiné firmy, velmi pravděpodobně odejde nebo si sám začne hledat nového zaměstnavatele.

Stejně důležité jako jsou rychlá rozhodnutí, je potřeba rychle a odhodlaně přesvědčit zaměstnance, aby realizovali to, co by normálně dělat nechtěli, a to i metodami, které by se jim, za jiných okolností, přičily. Rozhodující roli přitom zde nehrají jen samotná fakta, ale v první řadě to, jak tato rozhodnutí budou přijata samotnými zaměstnanci. Jasná, pevná a přímá komunikace je největší zbraní, jak vzít vítr z plachet případné „opozici“. Tu představují především skuteční poražení, z nichž mnozí se budou zcela určitě snažit obhájit ztrátu osobní pozice a vlivu hlásáním svých „objektivních“ pohledů. Početný okruh příznivců těchto opozičních skupin většinou tvoří nejistí a váhaví spolupracovníci ze stejné organizace. Tato skupina je až nebezpečně připravena brát jakoukoliv špatnou zprávu za bernou minci, tj. jako jedinou pravdivou a správnou a tudíž nevyvratitelnou.

Za těchto okolností je třeba se připravit i na to, že i když se management bude ve svém rozhodování snažit o co největší odbornost a poctivost, nemusí být vždy tyto aktivity uznávány a dostatečně oceněny. Je prokázáno, že přinejmenším část sloučením postižených bude přímo nebo nepřímo kritizovat rozhodnutí managementu pro jejich stranickost nebo nedostatečnou spravedlnost. V konkrétních případech pak bývá často kritizováno protlačování a obsazování klíčových pozic jednou stranou, vlastními lidmi. Čelit těmto tlakům však dovedou jen matadoři s dlouholetou praxí. Úspěch fúze je tedy silně závislý na synergickém efektu spojení pracovních sil a pracovních procesů.

Za jedno z nejrizikovějších období života firmy je považováno právě slučování či restrukturalizace firem, které má velký dopad na vzájemnou komunikaci, tvorbu nové firemní kultury. V případě, že konfrontace firemních kultur není dobře řízena, management jedné nebo obou společností musí řešit problém odchodu zaměstnanců, ztrátu morálky nebo negativní atmosféru. Zaměstnanci jsou nejsilnější ale zároveň i nejslabší stránkou sloučení.

A právě zaměstnanci včetně vrcholového managementu svým přístupem a postojem rozhodnou o tom, zda bude sloučení úspěšné a zda bude dosaženo plánovaných synergických efektů.

Výzkumy i praxe prokázaly, že úspěšné fúze jsou důsledkem dominantní, silné a soudržné podnikové kultury. Tato ovlivňuje stabilitu pracovní síly a snižuje její potenciální odliv. Při mezinárodních fúzích a strategických aliancích jsou často vytvářeny skupiny klíčových pracovníků, kteří pracují na společném a sdíleném chápání cílů společnosti a na podnikové strategii, avšak integrace je komplikována národními kulturními rozdíly. V materiálu British Institute of Management je identifikováno 16 faktorů, které ovlivňují neúspěch fúze a minimálně polovina z nich se přímo týká lidí a práce s nimi. Např.:

- Podcenění problematiky spojení dvou kultur.
- Podcenění předání dovedností a informací.
- Demotivace zaměstnanců “podmaněné” firmy.
- Odchod klíčových lidí z “podmaněné” firmy
- Příliš mnoho energie nasměřované na dokončení dohody a málo prostoru pro po-akviziční plánování a integraci.
- Rozhodnutí jsou činěna pozdě kvůli nejasnému rozdělení zodpovědnosti a konfliktům.
- Zanedbání existujících obchodů pro přílišnou zaměřenost na “podmaněnou” firmu.
- Nedostatečná znalost “podmaněné” firmy.

Doporučení pro úspěšné fúze a akvizice jsou zřetelná. Typ kultur spojujících se organizací, výsledná kulturní dynamika, rozsah a rychlost vytvoření kultury nové a práce se zaměstnanci, hrají kritickou roli ve výsledku spojení.

Plánování, řízení a řešení střetu firemních kultur, zaběhlých způsobů komunikace, vytváření podnikové identity a etiky, je nutnou aktivitou obzvláště v případě hlubších kulturních rozdílů slučovaných společností. Management musí nastavit a zkomunikovat podmínky pro zaměstnance v budoucnu, vytvořit vztahy s místní samosprávou, státní správou a ostatními zainteresovanými stranami. Musí pracovat s psychologickými kategoriemi, se skutečnými pocity všech zúčastněných z průběhu sloučení. Vhodná komunikace je proto zásadním měkkým faktorem celého průběhu, vytvoří předpoklady a podmínky pro realizaci stanovených priorit, cílů a plánovaných synergií.

Synergické cíle by měly být ambiciózní, ale realistické. Formulace těchto cílů a jasných řídicích rozhodnutí musí být v maximálně možné míře objektivní a odborné. Je tomu tak proto, že cíle, které jsou nereálné a přehnané, způsobují bezprostřední a jen obtížně napravitelné škody. Svou nereálností působí nebezpečně demotivujícím způsobem a negativně ovlivňují to, že s velkou pravděpodobností nebude dosaženo ani dílčích cílů, které by jinak byly dosažitelnými.

Při stanovování synergických cílů musí být dány do souladu manažerské a organizační přístupy, Bottom-Up Process (stanovení cílů pro synergické oblasti) a Top-Down Process (dělení obecných cílů na jednotlivá pole součinnosti). Při této příležitosti je třeba upozornit na to, že i přes největší snahu nemusí vždy souhrn všech Bottom-Up cílů dávat celkový žádoucí synergický výsledek.

V praxi se proto doporučuje vytvořit určitou nárazníkovou rezervu, neboť při samotné realizaci synergických cílů dochází téměř vždy k nepřijemným překvapením. Může se totiž

ukázat, že mnohé z nich jsou dosažitelné jen z části nebo vůbec nebo z nevyhnutelných objektivních důvodů jsou výsledky menší, než bylo plánováno a očekáváno.

Je zcela zákonité, že fúze, akvizice a integrační procesy se v typologii nacházejí v těsné blízkosti pojmů obrat a snižování nákladů. Hladina obav a strachu z výsledku a dopadu na zaměstnance podniku je značně vysoká. Na vývoj situace mohou přitom mít vliv tři specifické zvláštnosti:

Za prvé, je to otázka, kdo je vítěz a kdo realizovanou fúzí ztrácí. Je běžným jevem, že za poraženého je považována zanikající společnost. Z tohoto důvodu se slučovací transakce maskují krycími názvy, jedním z nich je například "Merger of Equals" – sloučení (sobě) rovných. Tato taktická opatření pomáhají ve svém důsledku dočasně vytěsnit určitý, někdy i oprávněný stupeň nejistoty a nedůvěry.

Za druhé, z praxe vyplývá skutečnost, že v prvním období po uskutečněné fúzi nebývají všechny vedoucí funkce okamžitě nebo kvalitně obsazeny. Tento stav vyvolává zákonitě závažné nejistoty a to jak u pracovníků, kteří na tato místa jako způsobilí manažeři kandidují, tak i u podřízených spolupracovníků. To vede většinou k situaci, že zatímco část zaměstnanců pracuje obvyklým způsobem („Business as usual“), věnuje zbývající část snaze, prostřednictvím nejrůznějších intrik, získat co nejvýhodnější osobní zařazení a pracovní pozici.

Za třetí, při samotné realizaci sloučení neexistují žádná „nepolitická“ (objektivní) rozhodnutí. Za každé situace se budou pracovní místa podle interních pozorovatelů obsazovat buď „jedním z našich lidí“ nebo „jedním z těch druhých“. Bez výjimek sem lze započítat celý podnik, protože stejný pohled bude platit při obsazování všech podnikových úseků, kdy „oni“ budou vždy jinými než „my“.

Dalším významným problémem se v praxi ukázalo, že vrcholový management během prvních týdnů na mnoho dotazů svých spolupracovníků a podřízených nemá žádnou konkrétní odpověď. Je to bohužel značný nedostatek, protože umět dostatečně a fundovaně zodpovědět tyto dotazy je jedním ze základních kroků, jak situaci ve firmě v náběhové fázi zklidnit.

Existuje několik důvodů, proč se chceme touto problematikou vědecky zabývat. Provedení zaměstnaneckých výzkumů, ve kterých zaměstnanci vybraných společností zhodnotí současné poměry ve společnosti, by mělo poskytnout základ pro posouzení a vyhodnocení důvodů úspěšnosti či neúspěšnosti realizovaných programů kulturní změny. Definovat možné extenzivní ukazatele a navrhnout způsoby jejich předejití. V neposlední řadě poukázat na kladné zkušenosti a analyzovat kroky, které vedly k realizaci úspěšných fúzí, převzetí či restrukturalizací firem.

### **Atraktivnost ČR pro fúze a akvizice - závěr**

Česká republika zaujímala ještě na začátku letošního roku nejvyšší místo v žebříčku atraktivnosti pro fúze a akvizice v oblasti střední a východní Evropy, kdy v celosvětovém žebříčku obsadila 25. místo. Na předních místech se již dlouhodobě umístily např. Velká Británie, USA, Kanada a Japonsko. Žebříček, vypracovaný výzkumným centrem pro fúze a akvizice Cass Business School při City University London ve spolupráci se společností

Ernst & Young, porovnal 175 států a poměrně exaktně vyhodnotil ekonomické, finanční, technologické a sociokulturní faktory.

Nejlepší známku (1,3) dostalo Česko v hodnocení sociokulturních aspektů a 1,7 v případě technologií. Avšak při hodnocení finančních faktorů výsledek 2,8 zařadil ČR na úroveň Brazílie nebo Ruska. Disciplína vyhodnocování finančních faktorů zahrnuje zejména dostupnost financování a náklady podnikání, stav rozvoje kapitálových a finančních trhů a náklady na pracovní sílu.

Stejného výsledku – 2,8 – bylo dosaženo při vyhodnocování regulatorních faktorů. ČR zde stojí na stejné úrovni např. s Mexikem nebo Dominikánskou republikou. Určitým paradoxem je, že ČR zaostává v tomto hodnocení dokonce za Botswanou. Regulatorní faktory oceňují podmínky pro podnikání z hlediska procedurálního, dohledu státu nad soukromým sektorem a daňových a legislativních aspektů pro zahraniční investice.

Významný posun v žebříčku zaznamenaly v posledních letech zejména Malajsie, Izrael a Chile, jejichž úspěch je však většinou dán výbornými výsledky jen v určité kategorii. Mezi oblastmi považované z hlediska transakčních aktivit za nejoblíbenější se k Severní Americe a západní Evropě začíná řadit Asie. Jižní Korea, Singapur a Hongkong - získaly shodné ohodnocení jako Austrálie a Německo a zařadily se tak mezi vyspělé trhy.

Čína i přes svůj obdivovaný ekonomický růst v poslední době svého maximálního potenciálu pro fúze a akvizice stále ještě nedosáhla. Podrobná analýza získaných dat ukázala, že čínský trh většinu kritérií hodnocení vyspělosti trhu sice splňuje, přesto však celkové hodnocení významně kazí kritérium politická stabilita ohodnocená na 3,0 a regulatorní prostředí s hodnocením dokonce 3,3.

#### **Žebříček atraktivity fúzí a akvizic (2010):**

Umístění země	Hodnota indexu
1. Kanada	1,4
2. Velká Británie	1,4
3. USA	1,5
4. Japonsko	1,5
5. Nizozemsko	1,5
6. Francie	1,5
9. Německo	1,6
25. Česko	2,1
27. Čína	2,2
31. Polsko	2,3
32. Maďarsko	2,4
33. Slovensko	2,4
36. Rusko	2,7

*zdroj: CASS MARC M&A Maturity Index (žebříček transakční atraktivity)*

Po prostudování a vyhodnocení získaných dat lze konstatovat, že Česká republika co do pověsti v zahraničí stále těží ze svých tradičních hodnot. V posledních dvou dekadách nebyla nicméně dostatečně schopna podpořit a rozvinout tuto příznivou výchozí bázi nastavením potřebných regulatorních kritérií, v rámci kterých lze bezpečně, a hlavně transparentně podnikat.

Ing. Bc. Michal Mišun, CFA, FRM (Partner společnosti Redbaenk s.r.o.) - certifikovaný finanční analytik, člen mezinárodní asociace finančních analytiků, člen světové asociace risk manažer v rozhovoru pro časopis Lobby uvádí, že Česko je - pokud jde o realizované transakce v rámci fúzí a akvizic - ve srovnání s Evropou srovnatelné v oblasti prodeje firem, nikoliv v oblasti expanze firem do zahraničí. V roce 2010 bylo v ČR provedeno 75 transakcí s hodnotou nad 5 mil. Eur. Objem akvizic v Evropě vzrostl v roce 2010 meziročně o 50 % a počet akvizic o 27% na 5000. Za hlavní současný trend se dá považovat růst zájmu o akvizice.

Významným globálním trendem je růst zájmu finančních investorů – jimi provedené investice vzrostly v loňském roce o 48%. Private equity fondy mají stále kolem 500 mld. USD k proinvestování a zejména ve střední Evropě začínají být velmi významnými investory.

Právě výše uvedené údaje nás vedou k přesvědčení, že problematika synergických efektů v rámci fúzí a akvizic je významným nástrojem rozvoje firem a efektivní cestou pro expanzi společností v 21. století.

Kontaktní adresa autorů:

Josef Novák, JUDr.

Vysoká škola finančně správní, o.p.s. Estonská 500, 101 00 Praha 10

Tel. 731 126 230,

E- mail: [19448@mail.vsfs.cz](mailto:19448@mail.vsfs.cz)

Naděžda Petřů, Ing.

Vysoká škola finančně správní, o.p.s. Estonská 500, 101 00 Praha 10

Tel 736 528 436,

E-mail: [9895@mail.vsfs.cz](mailto:9895@mail.vsfs.cz)



# Úloha samosprávy v rozvoji malého a stredného podnikania v podmienkach SR

The role of public administration in the development of small and medium enterprises in Slovakia

*Papcunová Viera – Gecíková Ivana*

## **Anotácia**

Malé a stredné podniky zohrávajú významnú úlohu nielen v národných ekonomikách, ale aj vo vzťahu k Európskej Únii. Na jednej strane sú zdrojom pracovných príležitostí, na druhej strane ich flexibilita v rámci výrobného zamerania umožňuje rýchlejšie prispôbovanie sa zmenám trhového prostredia v porovnaní s veľkými podnikmi. I napriek tomu sa malé a stredné podniky stretávajú aj s problémami ako napr. získavanie kapitálu, neustále meniaci sa legislatíva a pod. Cieľom príspevku je charakterizovať úlohu jednotlivých subjektov verejnej správy v rozvoji malého a stredného podnikania v podmienkach SR.

## **Summary**

Small and medium enterprises play an important role not only in national economies, but also in relation to the European Union. On the one hand source of jobs, on the other hand, the flexibility in the production specification allows faster adaptation to changes in market area compared to large enterprises. Even so, small and medium enterprises also face problems such raising capital, constantly changing legislation and the so. Aim of this paper is to characterize the role of government entities in the development of small and medium enterprises in Slovakia.

## **Kľúčové slová**

malé a stredné podnikanie, verejná správa, územná samospráva, štátna správa

## **Key words**

small and medium enterprises, public administration, territorial self – government, state government

## **ÚVOD**

Malým a stredným podnikateľom sa podľa Strážovskej E. – Strážovskej H. (2010) začala venovať významná pozornosť po roku 1971, keď vznikla tzv. Boltonská správa, ktorá definovala malé a stredné podniky vo všeobecnosti s nasledovnými charakteristickými znakmi:

1. malé a stredné podniky majú relatívne malý podiel na trhu a prakticky nemôžu nejakým spôsobom významnejšie ovplyvniť trh,
2. malé a stredné podniky sú riadené vlastníkami – podnikateľmi, rodina vlastníkov, respektíve spoluvlastníctvom a nie sprostredkovane cez formálnu štruktúru manažmentu,
3. malé a stredné podniky sú nezávislé podniky, netvorí časť iného väčšieho podniku.

Okrem vyššie uvedených charakteristík je potrebné spomenúť aj to, že malé a stredné podniky sú na jednej strane v porovnaní s veľkými podnikmi viac životaschopné a dokážu sa lepšie prispôbovať zmenám na trhu, avšak na druhej strane sú na existencii veľkých podnikov častokrát závislé. Mnohé malé a stredné podniky veľkú časť svojej produkcie dodávajú práve veľkým podnikom v rámci subdodávky služieb a tovarov. Toto tvrdenie potvrdzuje aj Tej (2003), podľa ktorého v úspešne rozvíjajúcom regióne musí v prvom rade existovať jedna silná firma a rozsiahla sieť malých a stredných podnikov, ktoré sú hlavným zdrojom zamestnanosti.

Malé a stredné podnikanie je podľa Huttmanovej (2009) charakteristické transparentnou organizačnou štruktúrou, umožňuje realizáciu priameho riadenia a informačný

tok bez výrazného vplyvu negatívnych aspektov. Pre národné hospodárstvo predstavujú malé a stredné podniky značný potenciál, keď plnia niekoľko významných funkcií, (napr. spoločenskú, hospodársku, exportno – importnú a pod.) Významnosť týchto podnikov však nie je len na úrovni národnej, ale dosahuje úroveň nadnárodnú. Význam malého a stredného podnikania si uvedomuje aj EÚ, ktorá ho deklaruje v kľúčovom dokumente pre malé a stredné podnikanie s názvom Európska charta malých a stredných podnikov (ECHMSP).

Verejná správa a jej inštitúcie zohrávajú v rozvoji malého a stredného podnikania nezastupiteľnú úlohu. Na jednej strane vytvárajú primárne legislatívne podmienky a kontrolné mechanizmy pre fungovanie malých a stredných podnikov a na druhej strane sú inštitucionalizovaným poskytovateľom priestoru pre rozvoj ich podnikateľských aktivít.

Význam podnikateľskej činnosti v obciach a regiónoch súvisí s vytváraním dostatočnej vlastnej príjmovej základne rozpočtu obcí a dotváraním skladby činnosti. Z hľadiska kompletnosti ponuky tovarov a služieb úzko súčinia s tvorbou konkurenčného prostredia na území obce, ako aj prostredia pre podnikateľské aktivity tým, že rozvíjajú ekonomickú základňu obce a zabezpečujú jej prosperitu.

## MATERIÁL A METÓDY

Podľa legislatívy EÚ sa spoločnosť považuje za malý alebo stredný podnik ak je počet jej zamestnancov nižší než 250 a iné inštitúcie v nej nemajú dominantný vplyv. Štatistika EÚ neberie do úvahy štátom vlastnené spoločnosti, ani vlastnené miestnou správou, alebo poľnohospodárske spoločnosti (Strážovská, E. – Strážovská, H. 2010).

Kategorizácia malých a stredných podnikov v EÚ od 1.1.2005 tabuľka 1

	<b>Mikro podniky</b>	<b>Malé podniky</b>	<b>Stredné podniky</b>
<b>Počet zamestnancov</b>	1-9	10-49	50-249
<b>Ročný obrat*</b>	menej než 2 mil. €	2-10 mil. €	10-50 mil.€
<b>Bilancia</b>	menej než 2 mil. €	2-10 mil. €	10-43 mil. €

Zdroj: Strážovská, E. – Strážovská H. 2010. Malé a stredné podniky Základy. Bratislava: VŠEMVS ISBN 978-80-89458-07-3

\* buď dosahujú ročný obrat alebo bilanciu

Cieľom príspevku je charakterizovať úlohu jednotlivých subjektov verejnej správy v rozvoji malého a stredného podnikania v podmienkach SR.

V príspevku charakterizujeme, akým spôsobom sa jednotlivé subjekty verejnej správy – štátna správa a samospráva na jednotlivých úrovniach (národná, regionálna, miestna) podieľajú na podpore resp. usmerňovaní činnosti malých a stredných podnikov v podmienkach Slovenskej republiky.

## VÝSLEDKY

### *Ústredné orgány štátnej správy a ich úloha v rozvoji malého a stredného podnikania*

Najvýznamnejšou inštitúciou rozvoja MSP na Slovensku patrí Ministerstvo hospodárstva SR (MH SR). Jeho kompetencie a činnosť upravuje § 6 zákona č. 575/2001 Z. z. o organizácii činnosti vlády a o organizácii ústrednej štátnej správy v znení neskorších predpisov. Ako ústredný orgán štátnej správy MH SR v rámci MSP zastrešuje:

- podporu malého a stredného podnikania vrátane podpory potravinárskych produktov, ktoré nie sú zaradené do prílohy I Zmluvy o fungovaní Európskej únie a podpory spracovania dreva a biotechnológií,

- stratégiu tvorby podnikateľského prostredia a podporu podnikateľského prostredia vrátane podpory potravinárskeho podnikateľského prostredia, ktorého produkty nie sú zaradené do prílohy I Zmluvy o fungovaní Európskej únie a podnikateľského prostredia v oblasti spracovania dreva a biotechnológií,
- vnútorný obchod, zahraničný obchod vrátane obchodu s vojenským materiálom a tvorby zahraničnej obchodnej politiky, ochranu spotrebiteľa s výnimkou ochrany spotrebiteľa pri poskytovaní finančných služieb a koordináciu politiky vnútorného trhu Európskej únie,
- stratégiu tvorby a realizácie inovácií vo vybraných oblastiach, atď.

Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky sa podieľa na tvorbe jednotnej štátnej politiky Slovenskej republiky, vykonáva v rozsahu svojej pôsobnosti štátnu správu a plní ďalšie úlohy ustanovené v zákonoch a iných všeobecne záväzných právnych predpisoch. Skúma problematiku vo veciach, ktoré sú v jeho pôsobnosti, analyzuje dosahované výsledky a robí opatrenia na riešenie aktuálnych otázok. Spracúva koncepcie rozvoja zverených oblastí a riešenia základných otázok, ktoré predkladá vláde Slovenskej republiky.

MH SR ako jeden zo zakladateľov koordinuje a metodicky usmerňuje činnosť Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania (ďalej NARMSP), vrátane rozvoja siete regionálnych poradenských a informačných centier (RPIC) a podnikateľských inovačných centier (BIC) určených pre malých a stredných podnikateľov.

Jednou z dôležitých aktivít MH SR je zabezpečovanie finančných zdrojov pre MSP. Finančné prostriedky, ktoré každoročne požaduje rezort hospodárstva na podporu MSP zo štátneho rozpočtu, sú určené na finančné krytie programov štátnej podpory MSP, ktorých je vyhlasovateľom. Programy štátnej podpory realizujú Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, Slovenská záručná a rozvojová banka a Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu.

Podpora MSP poskytnutá MH SR v roku 2010

tabuľka 2

<b>Druh štátnej podpory</b>	<b>Výška pridelených finančných prostriedkov</b>
XR 62/2008 Schémy štátnej pomoci na podporu zavádzania inovatívnych a vyspelých technológií v priemysle a službách – OP KaHR	12,6 mil. €
XR 63/2008 Schéma štátnej pomoci pre zvyšovanie energetickej efektívnosti na strane výroby aj spotreby a zavádzaní progresívnych technológií v energetike priamou formou pomoci – OP KaHR	21,1 mil. €
XR 64/2008 Schémy štátnej pomoci na podporu podnikateľských aktivít v cestovnom ruchu do ucelených produktov cestovného ruchu s celoročným využitím – OP KaHR	28,8 mil. €
N 222/2009 Schéma pre dočasné poskytovanie malej pomoci v SR počas trvania finančnej a hospodárskej krízy	5,7 mil. €

Zdroj: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike. 2010.

Z tabuľky 2 vyplýva, že v roku 2010 MH SR podporilo aktivity malých a stredných podnikov v celkovom finančnom objeme 68,2 mil. €. Najväčší objem finančných prostriedkov v roku 2010 získali podnikatelia v rámci Schémy štátnej pomoci na podporu podnikateľských aktivít v cestovnom ruchu s celoročným využitím (42,22% z celkovej výšky pridelených finančných prostriedkov). Podpora práve aktivít v oblasti cestovného ruchu súvisí s dosiahnutím strategického cieľa, ktorý je definovaný v rámci novej stratégie cestovného ruchu SR do roku 2013, kde v strednodobom časovom horizonte by sa mala zvýšiť

konkurencieschopnosť cestovného ruchu pri lepšom využívaní potenciálu, so zámerom vyrovnávania regionálnych disparít a tvorbou nových pracovných príležitostí.

Ostatné inštitúcie štátnej správy pôsobiace na národnej úrovni, ktoré majú podpornú úroveň v rozvoji malého a stredného podnikania tabuľka 3

<b>Ústredne orgány štátnej správy</b>	<b>Ďalšie inštitúcie</b>
Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR	<i>Daňové riaditeľstvo Slovenskej republiky</i>
Ministerstvo financií SR	<i>Sociálna poisťovňa</i>
Ministerstvo vnútra SR	<i>Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s.</i>
Ministerstvo práce sociálnych vecí a rodiny SR	<i>Eximbanka SR</i>
Ministerstvo spravodlivosti SR	<i>Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu - SARIO</i>
	<i>Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania - NADSME</i>
	<i>Slovenská inovačná a energetická agentúra</i>
	<i>Európska vzdelávacia akadémia, n.o.</i>
	<i>Slovensko-americký podnikateľský fond</i>

Zdroj: vlastné spracovanie

### ***Miestna štátna správa a jej úloha v rozvoji malého a stredného podnikania***

Inštitúciami štátnej správy podporujúcimi malé a stredné podnikanie sú obvodné úrady, ktoré majú zriadené odbory živnostenského podnikania.

Na základe Smernice o službách na vnútornom trhu boli od 1. júna 2010 zriadené fyzické *Jednotné kontaktné miesta v SR (JKM SR)*. Ich funkcie plnia všetky obvodné úrady, odbory živnostenského podnikania. Poskytujú služby pre potenciálnych a existujúcich slovenských podnikateľov, ale aj tých, ktorí podnikajú na základe vybraných osobitných predpisov a pre zahraničné osoby. V SR bola na základe smernice o službách na vnútornom trhu k 1. júnu 2010 zriadená sieť 50-tich fyzických jednotných kontaktných miest, ktorých funkcie plnia všetky obvodné úrady, odbory živnostenského podnikania. 8 obvodných úradov, odborov živnostenského podnikania v postavení JKM v sídle kraja poskytuje služby aj pre podnikateľov podnikajúcich na základe vybraných osobitných predpisov a pre zahraničné osoby. Kontakty na JKM poskytujúce služby pre podnikateľov podnikajúcich na základe živnostenského oprávnenia. Kontakty na JKM poskytujúce služby pre podnikateľov podnikajúcich na základe vybraných osobitných predpisov a pre zahraničné osoby.

Ďalšie inštitúcie pôsobiace na miestnej úrovni na podporu malého a stredného podnikania

tabuľka 4

<i>Regionálne poradenské a informačné centrá (RPIC)</i>
<i>Podnikateľské inovačné centrá (BIC)</i>
<i>Centrá prvého kontaktu (CPK)</i>
<i>Podnikateľský inkubátor</i>
<i>Technologické inkubátory</i>
<i>Regionálne rozvojové agentúry</i>

Zdroj: vlastné spracovanie

Aj keď ďalšie inštitúcie, ktoré sa podieľajú na podpore malého a stredného podnikania nepredstavujú „čistú štátnu správu“, sú príkladom toho, ako sa môže miestna štátna správa v spolupráci so súkromným sektorom podieľať na rozvoji malého a stredného podnikania v území. Príkladom sú regionálne a informačné centrá, ktoré boli založené na báze 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.

Centrá RPIC, BIC a CPK poskytujú komplexné informačné, poradenské, vzdelávacie a finančné služby najmä pre:

- záujemcov o podnikanie najmä z radov nezamestnaných, ktorí majú záujem realizovať svoju podnikateľskú myšlienku,
- začínajúce a existujúce malé a stredné podniky, ktoré potrebujú riešiť svoje podnikateľské problémy, resp. majú záujem rozšíriť rozsah svojej podnikateľskej činnosti.

Iným príkladom sú regionálne rozvojové agentúry, ktoré aktivizujú ekonomický a sociálny rozvoj regiónov inštitucionálnym spojením verejnej správy, súkromného sektora a tretieho sektora. Sú to samostatné záujmové združenia právnických osôb, ktoré pracujú na neziskovom princípe. Úlohy agentúr v regiónoch vyplývajú z ich štatútov a z plánov činnosti na jednotlivé roky. Klientmi agentúr sú prevažne aktéri regionálneho rozvoja a pochádzajú z troch segmentov: verejná správa (samospráva, štátna správa), podnikateľská sféra, tretí sektor + verejnosť. Regionálne agentúry regionálneho rozvoja spolupracujú a tvoria integrovanú sieť regionálnych rozvojových agentúr (IS RRA). V roku 2010 je v nej zaradených 52 agentúr, ktoré sú rozmiestnené v jednotlivých krajoch Slovenska nasledovne: v Bratislavskom 2; Trnavskom 6; Nitrianskom 7; Trenčianskom 4; Žilinskom 7; Banskobystrickom 6; Košickom 8 a Prešovskom 12.

### ***Regionálna samospráva a jej úloha v rozvoji malého a stredného podnikania***

Predstaviteľmi regionálnej samosprávy v podmienkach Slovenskej republiky sú Vyššie územné celky (VÚC), ktoré vznikli v roku 2002. Vyššie územnosprávne celky sa podieľajú na zabezpečovaní vyváženého hospodárskeho a sociálneho rozvoja krajov, analyzujú a spracovávajú návrhy pre zvýšenie konkurencieschopnosti v rámci regiónov a ich častí, spracovávajú programy pre postupné zvyšovanie životnej úrovne obyvateľstva, skvalitnenie podnikateľského prostredia, zabezpečujú medzištátnu, cezhraničnú a medziregionálnu spoluprácu, rozvíjajú cestovný ruch.

VÚC v rámci svojich kompetencií pri stimulácii rozvoja malého a stredného podnikania:

- môže byť poskytovateľom investičnej pomoci spôsobom prevodu nehnuteľného majetku alebo zámene nehnuteľného majetku za cenu nižšiu, ako je všeobecná hodnota majetku v nadväznosti na zákon č. 561/2007 Z.z. o investičnej pomoci v z.n.p.,
- zriaďuje priemyselný park<sup>142</sup> na svojom území, pričom môže žiadať o poskytnutie dotácie zo štátneho rozpočtu na technickú vybavenosť územia a inžinierske stavby nevyhnutné na zriadenie priemyselného parku, náhradu za vyvlastnenie pozemkov na zriadenie priemyselného parku, úhradu nákladov na kúpu alebo iný prevod, prenájom alebo zámenu pozemkov určených na zriadenie priemyselného parku, čím vytvára priestor pre lokalizáciu firiem za primeraných ekonomických podmienok,

---

<sup>142</sup> zákon č. 193/2001 Z.z. o podpore na zriadenie priemyselných parkov

- môže pozemky alebo technickú vybavenosť územia a inžinierske stavby nevyhnutné na zriadenie priemyselného parku previesť za odplatu podnikateľovi, ktorý podniká na území priemyselného parku.<sup>143</sup>
- v zmysle zákona č. 168/1996 Z.z. o cestnej doprave v z.n.p. udeľuje a odníma dopravnú licenciu na pravidelnú autobusovú dopravu za podmienok daných zákonom, uzatvára s dopravcom zmluvu o službách na účely zabezpečenia dopravnej obslužnosti,
- v spolupráci s Policajným zborom uskutočňuje kontrolu prepravy nebezpečných vecí na pozemných komunikáciách, pričom môže začať konanie o uložení pokuty.<sup>144</sup>
- je sprostredkovateľským orgánom v splnomocnení riadiaceho orgánu pre čerpanie pomoci z fondov Európskej Únie,<sup>145</sup>
- môže právnickej osobe a fyzickej osobe – podnikateľovi, ktorí majú sídlo alebo trvalý pobyt na území vyššieho územného celku poskytovať dotácie za podmienok ustanovených všeobecne záväzným nariadením VUC na podporu všeobecne prospešných služieb, všeobecne prospešných alebo verejne prospešných účelov, na podporu podnikania,
- je poskytovateľom minimálnej pomoci (pomoc de minimis)<sup>146</sup> ako investičný stimul pre podnikateľské subjekty,
- môže zakladať právnické osoby, ktorým môže poskytnúť dotáciu z rozpočtu VUC alebo im môže poskytnúť návratnú finančnú výpomoc zo svojho rozpočtu,<sup>147</sup>
- môže ukladať miestnu daň, ktorou je daň z motorových vozidiel<sup>148</sup>, vo všeobecne záväznom nariadení VUC môže podľa miestnych podmienok určuje sadzbu dane, príp. oslobodiť vozidlo od miestnej dane,
- vyberá správne poplatky v zmysle zákona NR SR č. 145/1995 Z.z. o správnych poplatkoch v z.n.p., ktoré sú podnikateľské subjekty, ako aj fyzické osoby povinné zaplatiť za vykonanie príslušného správneho úkonu, príp. začatie konania,
- o akceptácii či zamietnutí žiadosti právnických osôb a fyzických osôb o registráciu na poskytovanie sociálnych služieb<sup>149</sup>,
- v rámci preneseného výkonu štátnej správy vydáva povolenie na prevádzkovanie: ambulancie okrem ambulancie podľa odseku 1 písm. a), zariadenia na poskytovanie jednodňovej zdravotnej starostlivosti, stacionára, polikliniky, agentúry domácej ošetrovateľskej starostlivosti, zariadenia spoločných vyšetrovacích a liečebných zložiek, všeobecnej nemocnice, liečebne, hospicu, domu ošetrovateľskej starostlivosti, mobilného hospicu, vydá povolenie fyzickej a právnickej osobe v zmysle ustanovení tohto zákona.<sup>150</sup>

<sup>143</sup> zákon č. 8/2009 Z.z. o cestnej premávke v z.n.p.

<sup>144</sup> zákon č. 135/1961 Z.z. o pozemných komunikáciách v z.n.p.

<sup>145</sup> zákon č. 528/2008 Z.z. o pomoci a podpore poskytovanej z fondov EÚ v z.n.p.

<sup>146</sup> zákon č. 231/1999 Z.z. o štátnej pomoci v z.n.p.; vychádza z nariadenia Komisie č. 69/2001 o uplatňovaní článkov 87 a 88 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva na pomoc de minimis

<sup>147</sup> zákon č. 583/2004 Z.z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v z.n.p.

<sup>148</sup> zákon č. 582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za KO a DSO v z.n.p.

<sup>149</sup> zákon č. 416/2001 Z.z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a na VÚC v z.n.p.

<sup>150</sup> zákon č. 578/2004 Z.z. o poskytovateľoch zdravotnej starostlivosti, zdravotníckych pracovníkoch, stavovských organizáciách v zdravotníctve v z.n.p.

### ***Miestna samospráva a jej úloha v rozvoji malého a stredného podnikania***

Predstaviteľmi miestnej samosprávy sú obce, ktoré získali svoju samostatnosť v procese reformy verejnej správy v roku 1990. Obce pri podpore malého a stredného podnikania môžu využívať kompetencie a nástroje, ktoré im boli dané zákonom a kompetencie a nástroje zodpovedajúce miestnym podmienkam upravené všeobecne záväzných nariadeniach obce. Vzhľadom na široký záber pôsobnosti obcí sa zameriame najmä na tie činnosti obce, ktoré vytvárajú podporné podmienky pre alebo investičné stimuly rozvoj malého a stredného podnikania. Medzi ne patrí:

- v zmysle zákona o obecnom zriadení<sup>151</sup> usmerňuje ekonomickú činnosť v obci, a ak tak ustanovuje osobitný predpis, vydáva súhlas, záväzné stanovisko, stanovisko alebo vyjadrenie k podnikateľskej a inej činnosti právnických osôb a fyzických osôb a k umiestneniu prevádzky na území obce, vydáva záväzné stanovisko k investičnej činnosti v obci,
- zriaďovanie vymedzených stanovišť v obci na účely parkovania alebo garážovania vozidiel používaných na podnikanie<sup>152</sup>,
- môže udeľovať dopravnú licenciu na mestskú autobusovú dopravu,
- vykonáva odborný dozor nad cestnou dopravou v obci,
- povoľuje športové a iné podujatia konané na miestnych komunikáciách,
- prijíma oznámenie od organizátora podujatie v obci, na území ktorej sa má podujatie konať<sup>153</sup>,
- v zmysle zákona č. 563/2009 Z.z. o správe daní postupuje v úzkej súčinnosti s daňovým subjektom a pri vyžadovaní plnenia jeho povinnosti použije len také prostriedky, ktoré ho najmenej zaťažujú a umožňujú pritom správne vyrubiť a vybrať daň, vyzýva daňové subjekty na podanie daňového priznania, môže vykonávať daňové kontroly;
- ukladá miestne dane (pre MSP v prípade dane z nehnuteľností, dane za psa, dane za užívanie verejného priestranstva, dane za ubytovanie, dane za predajné automaty, dane za nevýherné hracie prístroje, dane za vjazd a zotrvanie motorového vozidla v historickej časti mesta, atď.) a miestny poplatok za komunálne odpady a drobné stavebné odpady<sup>154</sup>, všeobecne záväzným nariadením môže ustanoviť zníženie dane z pozemkov alebo oslobodiť od dane z pozemkov, ako zníženie dane alebo oslobodenie od dane zo stavieb alebo od dane z bytov,
- ukladá pokuty za nesprávne uvedené údaje v daňovom priznaní, a vyrubuje sankčné úroky z dlžnej čiastky,
- rozhoduje o udelení individuálnej licencie v zmysle zákona o hazardných hrách<sup>155</sup>, udeľuje individuálnu licenciu na prevádzkovanie hazardných hier prostredníctvom výherných prístrojov umiestnených na jej území a súčasne vykonáva dozor nad dodržiavaním tohto zákona,

---

<sup>151</sup> zákon SNR č. 369/90 Z.z. o obecnom zriadení v z.n.p.

<sup>152</sup> zákon č. 168/1996 z.z. o cestnej doprave v znení neskorších predpisov

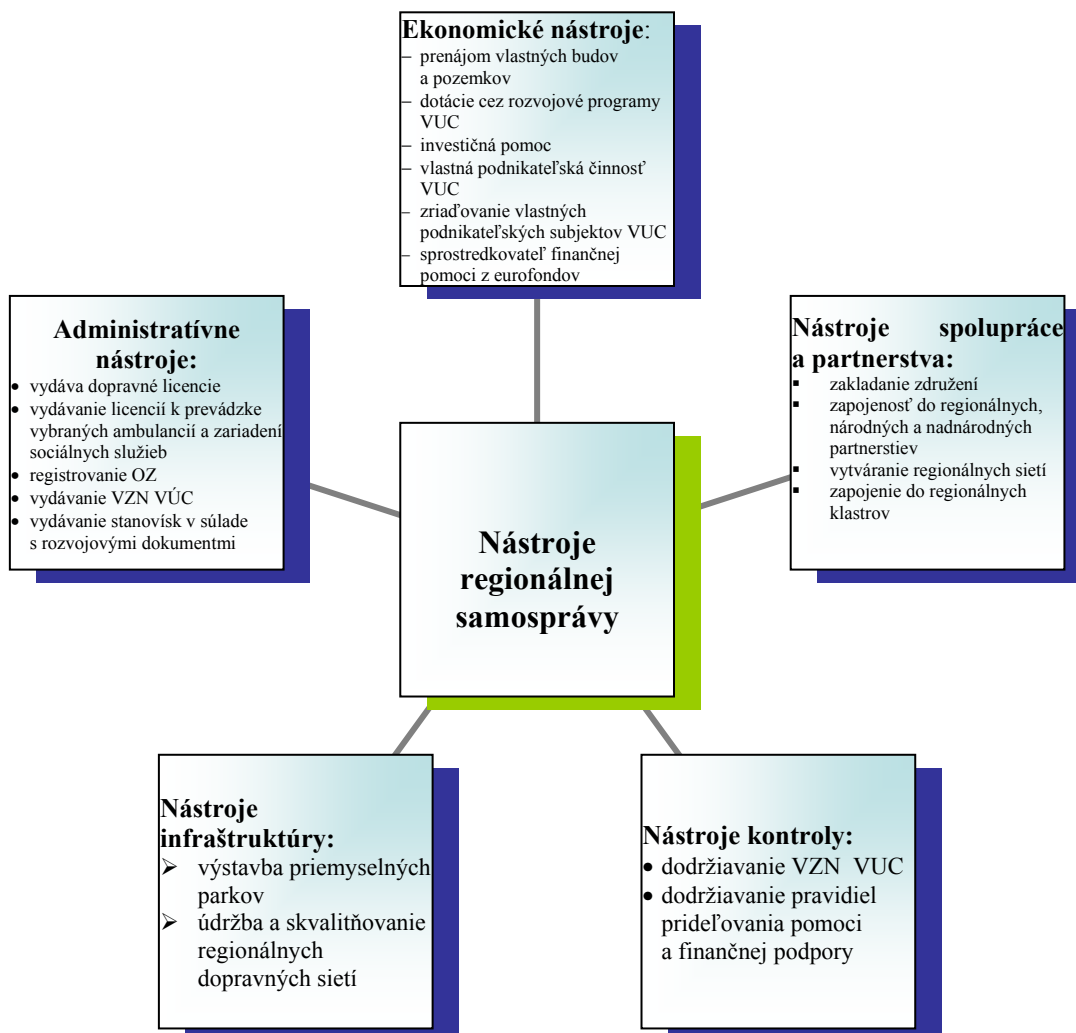
<sup>153</sup> zákon č. 479/2008 Z.z. o organizovaní verejných telovýchovných podujatí, športových podujatí a o zmene a doplnení niektorých predpisov

<sup>154</sup> zákon č. 582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za KO a DSO v z.n.p.

<sup>155</sup> zákon č. 171/2005 Z.z. o hazardných hrách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v z.n.p.

## Prehľad nástrojov regionálnej samosprávy pri podpore malého a stredného podnikania

Schéma 1



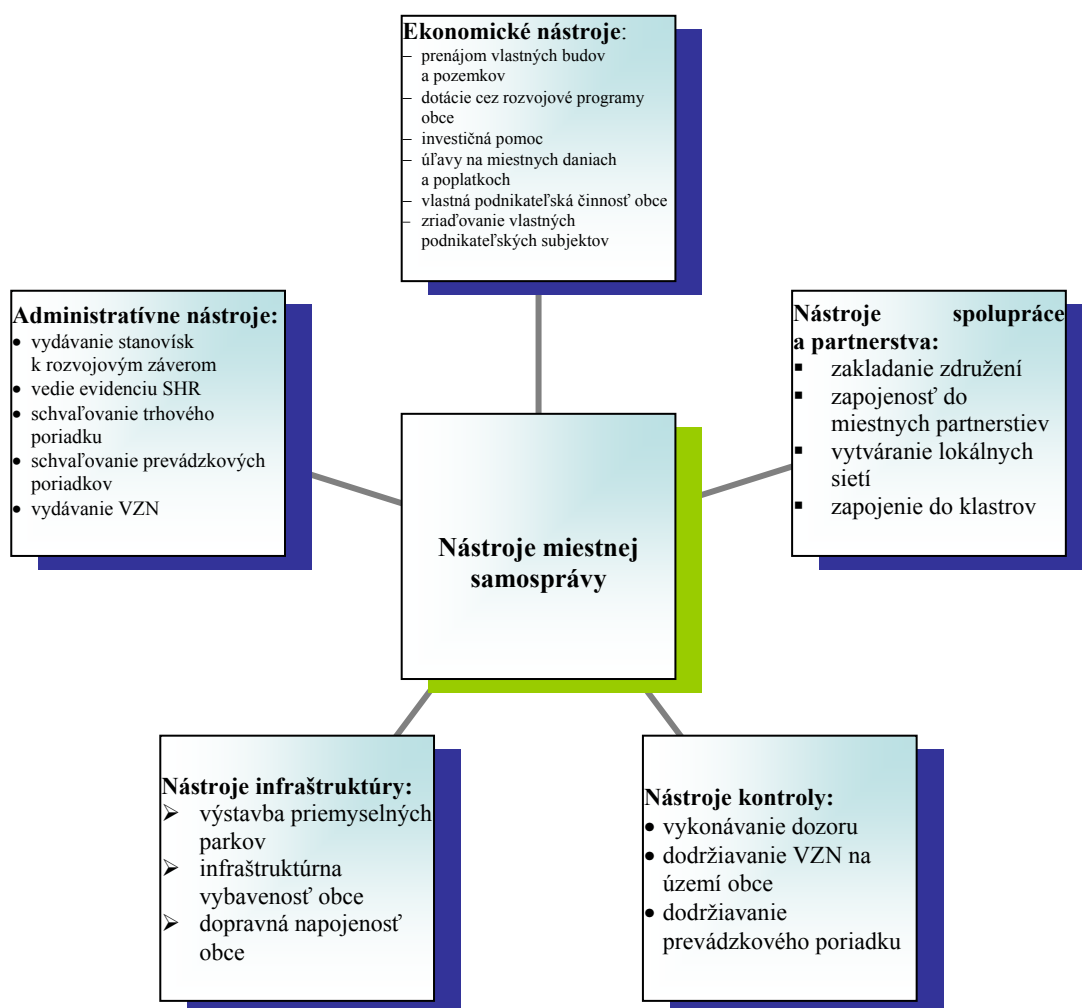
Zdroj: vlastné spracovanie

Regionálna samospráva pri podpore malého a stredného podnikania využíva najmä nástroje, ktoré sú znázornené v schéme 1. Medzi významné *administratívne nástroje*, okrem vydávania všeobecne záväzných nariadení, môžeme zaradiť aj udeľovanie dopravných licencií, licencií na prevádzku ambulancií a zariadení sociálnych služieb, registrovanie občianskych združení. regionálna samospráva rozhoduje o využití územia VÚC a to prostredníctvom spracovávanía rozmanitých koncepcií a rozvojových zámerov.



## Prehľad nástrojov miestnej samosprávy pri podpore MSP

Schéma 2



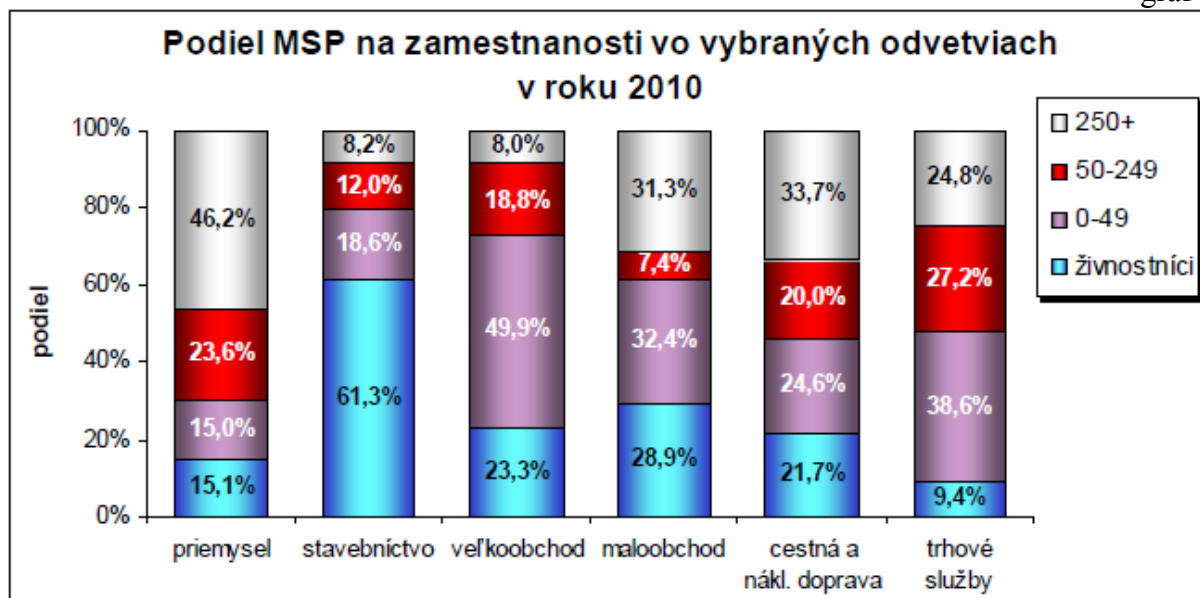
Zdroj: vlastné spracovanie

Miestna samospráva má k dispozícii rovnaké skupiny nástrojov na podporu malého a stredného podnikania, avšak právomocí obcí a tým aj uplatnenie niektorých nástrojov je na úrovni obcí výraznejšie. Táto skutočnosť sa výraznejšie týka najmä *administratívnych nástrojov*, kde obec vydáva stanoviská k rôznym zámerom realizovaným na území obce, schvaľuje trhový poriadok, schvaľuje prevádzkový poriadok prevádzok na území obce, vedie evidenciu súkromne hospodáriacich roľníkov atď. Prehľad ďalších nástrojov, ktoré používa miestna samospráva pri podpore malého a stredného podnikania je uvedený v schéme 2.

## ZÁVER

Význam postavenia malých a stredných podnikov v národnom hospodárstve podčiarkuje aj graf 1, kde podiel malých a stredných podnikov na zamestnanosti vo vybraných odvetviach v roku 2010 sa pohybuje v rozmedzí od 30,6% (v odvetví stavebníctvo) až po 68,7% (v oblasti veľkoobchod).

graf 1



Zdroj: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike. 2010.

Podpora malých a stredných podnikateľov by mala viesť k zvyšovaniu konkurencieschopnosti celého národného hospodárstva. Jedným z najväčších problémov pre malých a stredných podnikateľov sú legislatívne a administratívne bariéry. Práve na odstraňovaní týchto bariér by sa mali podieľať orgány verejnej správy v spolupráci so súkromným sektorom. Zjednodušenie administratívnych postupov, ako aj stabilné legislatívne prostredie by v budúcnosti mohlo zvýšiť záujem o takýto typ podnikania na Slovensku.

## LITERATÚRA

1. Huttmanová, E. 2009. Súčasný stav, možnosti podpory a rozvoja malých a stredných podnikov na Slovensku. In: Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2009, PU:Prešov, s.111-118, ISBN 978-80-555-0005-8 Dostupné na: [http://www.pulib.sk/elpub2/FM/Kotulic10/pdf\\_doc/11.pdf](http://www.pulib.sk/elpub2/FM/Kotulic10/pdf_doc/11.pdf)
2. Papcunová, V. – Gecíková, I. 2011. Základy verejnej správy. Trenčín: Inštitút aplikovaného manažmentu. ISBN 978-80-970802-0-4
3. Strážovská Ľ. – Strážovská H. 2010. Malé a stredné podniky. Bratislava: VŠEMVS, 133 s., ISBN 978-80-89458-07-3
4. Tej, J. 2003. Teória podnikania v kontexte ich významu pre regionálny rozvoj. 2003. Prešov. ManaCon, 29-42 s, ISBN 80-89040-23-3
5. Zákon NR SR č. 539/2008 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja
6. [www.economy.gov.sk](http://www.economy.gov.sk)
7. [www.minv.sk/?jednotne-kontaktne-miesta-jkm-v-sr](http://www.minv.sk/?jednotne-kontaktne-miesta-jkm-v-sr)

## **KONTAKTNÁ ADRESA**

doc. Ing. Viera Papcunová, PhD.

Ústav manažmentu a informačných technológií, Fakulta prírodných vied, Univerzita Konštantína Filozofa, Tr. A. Hlinku 1, 949 74 Nitra, [vpapcunova@ukf.sk](mailto:vpapcunova@ukf.sk)

Ing. Ivana Gecíková, PhD.

Katedra verejnej správy, Ústav verejnej správy, Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy v Bratislave, Železničná 14, Bratislava, [ivana.gecikova@vsemvs.sk](mailto:ivana.gecikova@vsemvs.sk)

# Výuka moderního marketingu při spolupráci akademické a korporátní sféry

## Teaching Modern Marketing with Collaboration Between the Academic and Corporate Sectors

*Petrů Naděžda, Kašík Milan*

### ***Anotace***

Bez moderního vztahového marketingu (transakční marketing v globální hyperkonkurenci není účinný) se neobejdou od poloviny minulého století výrobci - producenti hodnot. U většiny komodit řeší až desetinásobný převis nabídky nad poptávkou. Při snižování odbytu zboží jako důsledku současné hospodářské krize se nyní titíž producenti obracejí k modernímu marketingu jako k jednomu z hlavních „léků“ nelehké obchodní situace. Tento příspěvek poukazuje na některé možnosti propojení akademické a korporátní sféry v oblasti marketingu, včetně ICT (využití internetu). Jeho cílem je naznačení důležitosti vzájemné spolupráce při vytváření a tvorbě obsahu studijního předmětu Marketingové řízení podniku (zcela nového obsahem i názvem). Právě podíl marketingu, resp. jeho hlavní současné funkce jako nástroje řízení podniků, je ve hledání potřeb, přání, očekávání a tužeb zákazníků v současnosti a v budoucnosti (forecasts) a v návaznosti na to v novém způsobu řízení podniků k vytváření produkce (výroby či služeb) odpovídající moderním trendům životního stylu současných zákazníků. Dále pak v hledání možností propojení teoretických základů a skutečných potřeb, požadavků a očekávání korporátní sféry na moderní marketingové řízení při utváření podnikových strategií. Výsledným cílem je pak nejen osvojení známých marketingových pojmů, definic a postulatů jako nezbytná výbava studentů pro praxi, ale zejména jejich příprava na zvládnání výše uvedených hospodářských komplikací v přechodu do této praxe, zvýšení jejich zaměstnatelnosti a posílení kontaktů s potenciálními zaměstnavateli.

### ***Summary***

Since the middle of the last century, manufacturers - the producers of value, cannot do without modern relationship marketing (transactional marketing has economically outlived its usefulness). With most commodities producers must deal with up to tenfold overhang of supply over demand. Hence, with decreasing sales of goods in consequence of the current economic crisis, producers turn to modern marketing as one of the main “cures” for the challenging state of affairs. The present contribution points out some possibilities for interconnecting the academic and corporate sectors in the field of marketing, including ICT (utilizing the internet). Its aim is to show the importance of mutual collaboration in the formation and creation of a syllabus for the subject of Company Marketing Management (completely new in terms of content as well as in title). The contribution of marketing, respectively its present function as a tool of company management, is precisely in finding customers’ present and future (forecasts) needs, expectations and wishes, and in connection with that, in a new way of managing companies to generate production (manufacture or services) in correspondence with the modern lifestyle trends of contemporary customers. Further contribution lies in looking for possibilities of linking theoretical fundamentals with the corporate sector’s real needs, requirements and expectations regarding modern marketing management in forming company strategies. The resulting objective then is not only the acquisition of familiar marketing terms, definitions and principles as the students’ necessary endowment for practice, but notably the students’ preparation for managing the aforesaid economic complications in their transition into practice, increasing their employability and strengthening their contacts with potential employers.

### ***Klíčová slova***

Marketing, vztahový marketing, korporátní sféra, malé a střední podniky, situační analýza, analýza prostředí, tržní postavení, marketingová strategie, komunikační strategie, opinion mining, e-konference, e-learning,

### ***Keywords***

Marketing, relationship marketing, corporate sector, small and medium-sized enterprises, situation analysis, environment analysis, market position, marketing strategy, communication strategy, opinion mining, e-conference, e-learning

## Úvod

Všude okolo nás, v celém hospodářství, ve všech odvětvích a ve všech oborech (dnes už globálně), se projevují dynamické změny. Na hyperkonkureční prostředí navazují nové trendy v oblasti bydlení, odívání, stravování, marketingu, komunikace, v technologiích, v rostoucí úrovni zpracování a interpretace informací a dat atd. Logicky se dotýkají i oblasti vzdělávání. Moderní marketing díky využití internetu vyžaduje moderní přístupy, stále častěji se setkáváme v rámci kombinované formy studia (prezenční v kombinaci s distančním) s pojmy jako blended learning, e-learning, distanční vzdělávání, e-kurz, m-learning (mobilní učení) atd. Všechny tyto metody přináší nebyvale široké spektrum možností uplatnění v rámci koncipování průběhu výuky. Z dosavadního vývoje v globalizovaném světě lze prokázat, že nové metody a formy studia budou studenti vyžadovat, mají k nim blízko právě pro jejich těsné „soužití“ s informačními a komunikačními technologiemi. Mohou se stát jednou z konkurenčních výhod škol, které se touto problematikou budou zabývat. Otázkou je, zda akademická a korporátní sféra dostatečně využívá potenciálu svých odborníků ke vzájemné spolupráci při tvorbě kvalitního obsahu výuky a jaké formy spolupráce zvolit, aby propojení těchto sfér bylo přínosem pro studenty, samotnou vysokou školu i korporátní sféru.

## Cíl

Hlavním cílem naší výzkumné práce bude na základě moderních marketingových postupů při řízení malých a středních podniků analýza aktuálních možností spolupráce akademické a korporátní sféry v oblasti výuky – primárně předmětu Marketingové řízení podniku - a návrh případných doporučení pro povýšení této spolupráce na kvalitativně vyšší úroveň. Snaha o co nejkomplexnější pohled na problematiku spolupráce akademické a korporátní sféry v oblasti vzdělávání přivádí autory k formulaci následující hypotézy-postulátu:

Využívání potenciálu odborníků akademické a korporátní sféry v oblasti marketingových strategií, plánů a zejména komunikačních mixů (mediální plánování, efektivní kampaně, výsledky odpovídající vynaloženým nákladům) je nezbytné při tvorbě kvalitního obsahu výuky. Marketingová praxe je totiž mnohem více akcelerující než marketingová teorie. Průběžné doplňování teoretických znalostí o praktické aplikace vede zejména na marketingových pozicích v podnicích a v agenturní praxi (marketingové, mediální, komunikační, piárové atd.) ke zvyšování zaměstnatelnosti absolventů vysoké školy na trhu práce, umožnění odborné praxe a posílení kontaktů s potenciálními budoucími zaměstnavateli.

## Použité metody

Při zpracování problematiky autoři vycházejí z poznatků získaných studiem odborné literatury a z vlastních pracovních zkušeností, dílčích výzkumů a analýz zejména studentů kombinované formy studia a také našich absolventů, kteří často zastávají významné manažerské a marketingové pozice. Z vědeckých metod v průběhu zpracování bude využita: deskriptivní analýza, komparativní analýza, dotazníkové šetření - primární data, průzkum – sekundární data, konzultace s odborníky, osobní rozhovory.

## Výsledky zkoumání, poznatky :

### 1. SITUACE V PRAXI

V praxi malých a středních podniků se stále marketing a marketingové strategie při jejich řízení podceňují. Tyto trendy sledujeme cca 10 let. Z aktuálního dílčího průzkumu na seminářích mezi cca 350 studenty kombinované formy studia lze shrnout některé konkrétní důvody uvedeného stavu [KAŠÍK, HAVLÍČEK, 2011]:

- **Podniky považují peníze vynaložené za marketingové aktivity za zbytečné.** Častý názor, částečně způsoben tím, že počátky našeho podnikání v devadesátých letech fakticky marketing skutečně nevyžadovaly. Scházela silná konkurence, velké firmy a korporace k nám přicházely na vlastní popud, zákaznické chování na trzích B2B i B2C nevyžadovalo ještě systematický marketing. Jeho role přirozeně roste teprve se silící konkurencí a změnou hodnotových (materiálních) potřeb zákazníků.

- **Podnikům stačí, když se zákazníci utvářejí osobní-profesní zákaznické vztahy v rámci obchodních transakcí.** V malých podnicích si lze v marketingu „vypomáhat“ aktivitou obchodních zástupců, zvláště když jsou vedle obchodování marketingově vyškoleni (vedou-li sofistikovanou evidenci – chronologii zákaznických potřeb a obchodních případů, dovedou vyhodnotit pozice konkurence, jsou zdatní v obchodní komunikaci atd.). To není v rozporu s marketingem řízených vztahů se zákazníky, naopak se jedná fakticky o formu direct marketingu. Problém ale obvykle nastává v situaci, kdy převládá obchodní rutina a prodejci se zaměřují pouze na okamžitý obchodní efekt a systematická marketingová práce, s ohledem na sběr zákaznických a konkurenčních dat, se trvale odsouvá až v důsledku zcela v prodejních aktivitách absentuje.

- **V mnoha mikrofirmách a zejména v rodinných podnicích se marketingu nevěří a ani se o jeho možnostech neví.** (Odpovědi K čemu? a Proč?). Tato reakce není vkladem pro dlouhodobější prosperitu takového firmy.

- **Podniky v případě problémů obvykle nejdříve začínají šetřit na marketingových aktivitách.** To se může v první fázi úsporných opatření jevit jako výhodné, v okamžitých tržbách se to obvykle neprojeví. Negativní dopady do výsledků podniku jsou patrné až s určitým odstupem.

- **Podniky nemají dostatečně kvalifikované marketingové a obchodní manažery,** kteří dokáží marketingovou politiku ve firmě aplikovat, prosazovat její zájmy a provázat marketingové aktivity s procesním obchodem, výrobou a finančním řízením. Mnohdy dokonce převládá velmi rozšířený a bohužel zjednodušený názor, že marketingové řízení je zejména o reklamě a public relations, prostě že marketing = reklama (a ta je pochopitelně mnohdy velmi drahá!).

## 2. ODRAZ VE VÝUCE

Celou výuku (postup od pojmů a definic k podnikové řídicí roli marketingu) lze charakterizovat asi nejužitečnějším vymezením moderního marketingu **jako způsobu/činnosti, jak sladit to, co potřebuje a chce vnější svět, s posláním, cíli a zdroji podniku /organizace.** Z logiky této definice vychází a je vytvořena struktura celého předmětu Marketingové řízení podniku v magisterské formě studia pro posluchače studijního oboru Řízení podniku a podnikové finance a Marketingová komunikace. Učíme studenty:

- Analyzovat onen „celý svět“ (ekonomická podstata rozvoje marketingu, situační analýzy podniků, jejich tržní postavení);
- Na základě výsledků těchto analýz ekonomicky popisovat vnitřní, blízké a vnější marketingové podnikové prostředí a brát jej jako východisko pro formulaci podnikových cílů;
- Na základě stanovených cílů vybírat (mixovat, tvořit) efektivní marketingové nástroje k přípravě marketingových strategií a komunikačních kampaní.

Jednotlivé tematické celky průběžně doplňujeme nejaktuálnějšími informacemi a vývojovými trendy vztahujícími se k přednášené oblasti. Např. klasické formy marketingového výzkumu o nový trend - neuromarketing, který zkoumá vliv reklamních podnětů na reakce spotřebitele z hlediska poznání, afektu a senzomotoriky a sleduje, jak mozek reaguje na určité podněty obsažené v reklamě. Průřez vývoje marketingových koncepcí vedeme až k holistickému marketingu, jehož součástí je i koncepce CSR (corporate social responsibility), ve které jsou možnosti uplatnění společensky odpovědného chování firem velice široké a jejíž obsah se liší jak podle sfér komerčního působení, tak i podle dané kultury či geograficky. Klasické nástroje marketingové komunikace rozšiřujeme o možnosti komunikace v rámci nových médií – díky technickým možnostem internetu a zahlcení trhu ostatními nástroji komunikačního mixu, jsou stále oblíbenější formy komunikace, které fungují na principu many-to-many. A právě propojování nových teorií s praktickými aplikacemi a jejich uplatňování v rámci korporátní sféry je nutné k rozvoji tvůrčího myšlení a jednání studentů, jehož důsledkem by mělo být zvýšení vzdělávací i výzkumné úrovně naší univerzity a lepší uplatnění studentů v profesionálním životě. Přednášky či účast odborníků z praxe na cvičeních jsou nutnou podmínkou a velkou měrou přispívají ke sblížení naznačených nových teoretických poznatků a odborné praxe.

Příkladem může být cvičení, jehož se účastnil majitel společnosti Arteda, s.r.o. (Zdeněk Roller). Studenti na konkrétním produktu - originálním sedáku a bubnu v jednom, českém vynálezu, jehož základními materiály pro výrobu je recyklovaný papír a rezonanční překližka, navrhovali produktový, cenový, distribuční i komunikační mix, obchodní strategii. Majitel firmy se s nimi podělil o své poznatky z prodeje Drumbenu v uplynulých dvou letech, jednoznačným závěrem pak byl návrh studentů na průběh a obsah komunikace v rámci sociálních sítí. Dle slov pana Rollera bylo i pro něj setkání přínosné v tom, že vyučované teorie (čtyřstupňová analýza produktu, komunikační kampaně v návaznosti na životní cyklus výrobku atd.) může využít při své další podnikatelské praxi. Těchto akcí pořádáme bezpočet, mají mezi studenty nejen patričnou oblibu, ale mají vysoký edukační potenciál.

### 3. OPINION MINING

Rozmach internetu se svými sociálními projevy (blogy, sociální sítě) podněcuje u zástupců korporátní sféry zájem o tyto nové komunikační kanály jako potenciálního zdroje dalších informací. Rozšiřování stránek s hodnoceními, doporučeními a dalšími formami online sdílení názorů a zkušeností vytvořilo pro firmy nový potenciál k rozeznání svých slabých a silných stránek, k rychlému odhalení možných tržních příležitostí či hrozeb. Vzrostla poptávka po možnosti, jak získat zpětnou vazbu z online prostředí.

Podle amerických výzkumů:

- 81 % uživatelů internetu (60 % Američanů) hledá informace o produktu online minimálně jednou v krátké době,
- 20 % (15 % Američanů) vyhledává tyto informace každý den,
- 73 % - 87 % čtenářů recenzí na restaurace, hotely a další služby uvedlo, že recenze mají na jejich rozhodování výrazný vliv [HARRIGAN, 2007].

Podle dalších studií zjistíme, že zákazníci jsou ochotni zaplatit o 20 – 99 % více za služby s hodnocením 5 hvězdiček, než za služby ohodnocené 4 a méně hvězdičkami, 32 % spotřebitelů zhodnotí produkt či službu na internetu, 18 % vloží na internet komentář k produktu nebo napíše recenzi. Vzniká tlak na firmy, které by měly těmto informacím věnovat pozornost. Opinion mining se může stát přímou reakcí na koncept webu 2,0, je příležitostí pro firmy pro analýzu zákaznických mínění a je pravděpodobné, že se opinion mining stane klíčovou aktivitou v řízení vztahů se zákazníkem. Přínosy této metody je nutné z akademického prostředí přenést do každodenního života korporátní sféry.

V rámci výuky učíme studenty nejenom pasivně přijímat informace, ale tyto následně aplikovat na konkrétních **případových studiích**, které kopírují přednášky a navazují na ně v okamžiku, kdy studenti i s pomocí e-learningových metod přednášková témata zvládají. V průběhu dvou semestrů bychom vzpomněli tyto studie:

- Analýzy marketingového okolí – Hotel Betlem Club Praha
- Analýzy produktových portfolií - Hügli Food, s.r.o, Vitana, a.s., Nestlé – Maggi, a.s., UnileverFood – Knorr, Podravka
- Popis sil v blízkém podnikovém prostředí (Porterovy síly) – Zážitková firma Allegria, Dream – Cars just4u s.r.o
- Vytváření situačních analýz, popis místa podniků mezi konkurencí a v tržním segmentu – Metrostav, Skanska,
- Různé typy marketingových mixů – T-Mobile CZ, Vodafone, Telefónica Czech Republic, a.s., UPC Česká republika, a.s.
- Typy marketingových kampaní na všechny situace při zavádění výrobků na trh (viz. Ansoffova matice) – Fio banka, a.s., Zuno banka, mBank atd.

Případové studie vycházejí z praxe konkrétních podniků. U studentů kombinované formy studia je pak každá nová teorie, která je studentům předkládána společně s praktickou aplikací, přínosem pro jejich profesní působení ve firmách, studenti přinášejí jistou přidanou hodnotu pro mateřský podnik. Pro studenty prezenčního studia je většinou nový jak pohled teoretický, tak možnost praktické aplikace, tyto uplatňují v rámci svých mimostudijních praxí. Proto výuku koncipujeme jako kombinaci přednášky, výkladu s aktivními metodami výuky formou diskuse, skupinové práce, brainstormingu. Např. možnosti opinio miningu jsme diskutovali nad případovou studií léčivé minerální vody Vincetka. Klíčové slovo jsme zadali do programu Ataxo Social Insider, který monitoruje hlavní složky českého a slovenského sociálního prostředí – diskusní fóra a blogy, Facebook, Twitte a YouTube. Na



základě vyhledaných textů byl odhalen potenciál firmy v segmentu maminek s dětmi, věková skupina žen 25 – 35 let.

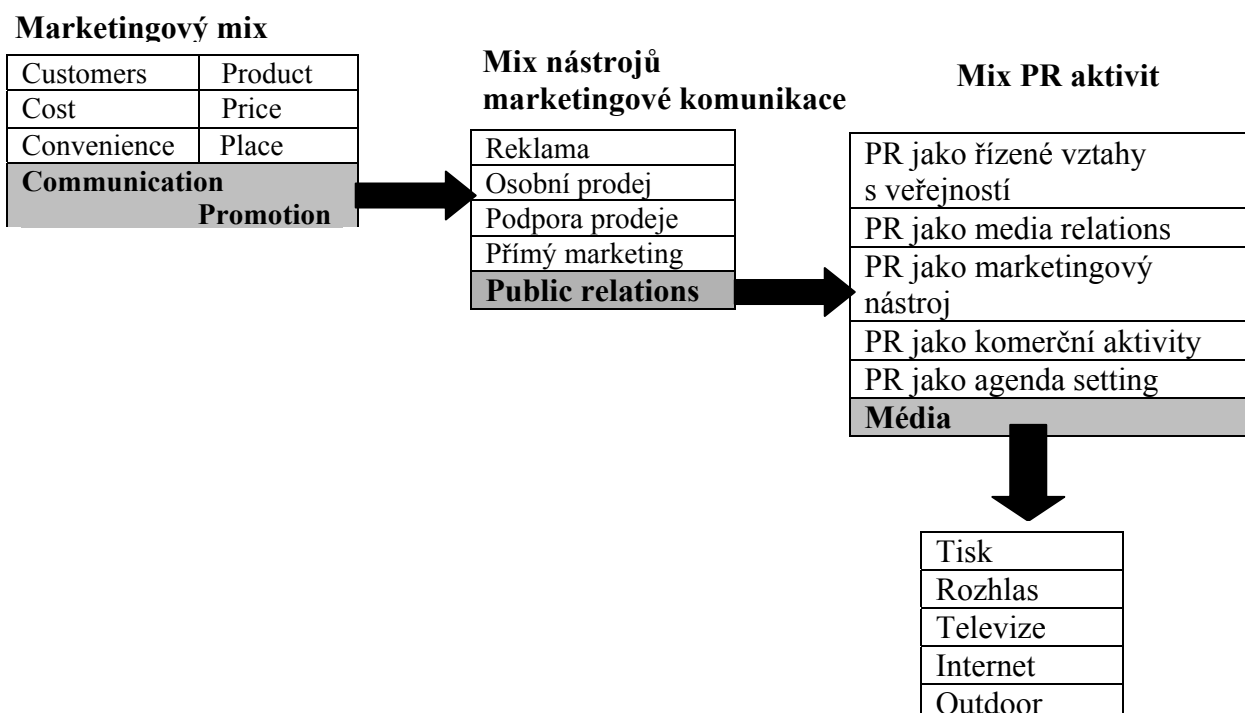
Pro pedagoga je důležitá zpětná vazba od studentů. Studenti na naší škole mají možnost v rámci předmětové ankety vyhodnotit obtížnost, zajímavost, srozumitelnost výuky, přístup vyučujícího, přínos řešení praktických aplikací i použitou literaturu. Výsledky ankety se zveřejňují po ukončení sběru odpovědí studentům, kteří pro dané období anketu vyplnili. Dále se výsledky ankety zobrazují učitelům vedeným v Katalogu předmětů, tito pak mají možnost na základě odpovědí a názorů studentů reagovat v rámci další výuky.

#### 4. ROZHODUJE PROMOTION RESP. COMUNICATION

Z hlediska moderního marketingu a každodenní praxe firem platí jedna krutá pravda: ať děláme co děláme, o výsledku našeho marketingového úsilí (o úspěšnosti strategií, plánů, kampaní) rozhodují finální komunikační kampaně a jejich vnímání koncovými zákazníky! V teoretickém konceptu výuky proto věnujeme výraznou pozornost tzv. čtvrtému P (Promotion) v produktovém marketingovém mixu 4P resp. čtvrtému C (Communications) ve vztahovém (zákaznickém) mixu 4C. Pro studenty oboru marketingová komunikace je toto logické zařazení naprostou samozřejmostí, tematiku uplatňujeme i u studijního oboru Řízení podniku a podnikové finance. Pro výuku a aplikace využíváme moderně vybavené multimediální centrum s plnohodnotným dvoukamerovým televizním studiem. Studenty byl např. natočen školní film „Skutečně ledový čaj aneb jak získat vzdělání a lásku“, virtuální prohlídka školy atd.

Naše universita disponuje významnými osobnostmi i z řad odborníků z praxe, proto má tato problematika vysokou odbornou i praktickou úroveň. Vycházíme ze skutečnosti, že vlastní marketingové kampaně (mixy nástrojů marketingové komunikace) jsou **finančně nejnákladnější součástí celého marketingového procesu a marketingového řízení podniků**. Na následujícím obrázku zachycujeme vzájemnou propojenost marketingového mixu s mixy komunikačními, z nich pak odvozujeme pravidla a postupy pro vytváření mixu nástrojů marketingové komunikace (reklamy, osobního prodeje, podpory prodeje, přímého marketingu a vnějších vztahů PR).

Obr. 1 - Nástroje marketingové komunikace



Dovolíme si tedy závěrečné shrnutí této části: **základem současného moderního marketingu jsou vztahy se zákazníky, základem PR jsou řízené vztahy s veřejností!**

## 5. AKTUÁLNOST A CÍLENÍ OBSAHU ZÁVĚREČNÝCH PRACÍ

Zajímavá a aktuální témata výše uvedené odborné problematiky jsou námětem pro zpracování bakalářských a diplomových prací. Dbáme na to, aby teoretická rovina obsahující výčet a zhodnocení teoretických poznatků k popisované problematice vycházela z aktuální odborné literatury ne starší než 5 let, každý student musí mít minimálně jeden původní zahraniční zdrojový pramen. Stejně tak u aplikační části očekáváme nejenom popis stávající situace v reálném podniku, ale předpokládáme předložení vlastní koncepce řešení vycházející z výsledků vlastního bádání studenta, prezentaci úvah, polemiky, komentářů, návrhů, vlastních postřehů a doporučení.

Právě práce na aplikační části se neobejde bez návaznosti na konkrétní korporátní prostředí. Výsledkem je mnohdy vnesení nových, neotřelých nápadů, zajímavých řešení, která mohou přispět k uskutečnění změn ve firmách, k ladění výkonnosti firem, k investici do rozvoje pracovníků nebo až k systémovým změnám. Např. student Pavel Jirsák v rámci aplikační části diplomové práce provedl komparaci a návrh optimálních řešení k internetovému marketingu firmy Tylex Letovice, a.s. Chronologicky seřadil oblasti, které by měly být změněny následujícím způsobem:

- inovace image firmy na moderní značku,
- vytvoření technicky a designově odpovídající internetové prezentace s důrazem na image firmy a produkt,
- vytvoření technicky, designově a funkčně odpovídající internetový obchod pro přímý prodej,
- zajištění vytvoření kvalitního a reprezentativního obsahu pro internetovou prezentaci a internetový obchod,
- vytvoření a realizace marketingových kampaní na posílení značky a image firmy,
- vytvoření a realizace marketingových kampaní na konkrétní produkt (vybraný nebo top produkt),
- začlenění sociálních médií do internetových aktivit,
- neustálý controlling marketingových aktivit a neustálá úprava parametrů dle potřeby,
- tvorba promyšlených PR kampaní nebo kampaní pro podporu prodeje za využití možností Internetu. [JIRSÁK, 2011].

Návrhy využil management firmy Tylex Letovice a.s. pro změny ve výše uvedených oblastech.

Vedoucí bakalářské či diplomové práce a její oponent však musí průběžně sledovat aktuální vývoj v korporátní sféře, mít dostatečné povědomí o problematice řešené v daných oborech a firmách, aby dokázal být studentovi nejenom rádcem a oporou, ale hlavně dostatečně profesionálním oponentem při tvorbě celé práce. Toho lze dosáhnout pouze pravidelnou vazbou akademické a korporátní sféry.

## 6. ELEKTRONICKÉ KONFERENCE

Studenty informujeme o možnosti využití platformy E-con – účasti na elektronických konferencích. Tyto vytvářejí nejenom studentům doktorských studijních programů, ale i ostatním zájemcům, zástupcům korporátní sféry prostor pro prezentaci aktuálních výsledků výzkumů, předání kontaktů mezi účastníky, diskusi akademických vědeckých

pracovníků z vysokých škol s odborníky z firem, propojení zájemců o diskutovaná témata, navázání mezinárodní spolupráce. Registrovaní účastníci se v den startu konference přihlásí na základě unikátního přihlašovacího klíče do virtuálního prostoru, kde se seznámí s účastníky konference, kde mohou získat plné texty příspěvků, kde mohou být v interaktivním spojení s ostatními účastníky.

Díky účasti na elektronické konferenci mohou být zprostředkovány vazby na akademické i firemní úrovni. Organizátorem může být např. akademické sdružení MAGNANIMITAS - sdružení pedagogických a vědeckovýzkumných pracovníků. Z interních zdrojů zabezpečuje poradenské, rozvojové a školicí aktivity. Pracovní skupiny MAGNANIMITAS vyhotovují a zaujímají odborná stanoviska a vyjádření dle sféry vlivu jednotlivých vědních disciplín. Posláním je propojovat odborníky, pedagogy a vědeckovýzkumné pracovníky z nejrůznějších oborů a využívat tak výhod integrace osob se společným zájmem.

## 7. E-LEARNING

Dalším významným potenciálem je e-learning (elektronické vyučování). Je definován jako dodávka obsahu vzdělávání pomocí jakýchkoliv elektronických médií, tj. internetu, intranetu různých firem nebo vzdělávacích organizací, CD-ROMů, satelitního vysílání atd., je častou formou vzdělávání i v oblasti firemního vzdělávání. V rámci pedagogického pojetí je e-learning vzdělávací proces, ve kterém jsou používány multimediální technologie, internet a další elektronická média pro zlepšení kvality vzdělávání. Právě multimedia umožní použití obrazových, zvukových a textových informací k obohacení obsahu výuky. Na naší škole je používanou formou např. *blended learning v rámci výuky jedné z forem komunikačního mixu – podpory prodeje*. Kombinujeme a zároveň spojujeme výhody e-learningu a prezenčního způsobu vzdělávání tím, že prezenční seminář je součástí e-learningového kurzu. E-learningové techniky se snaží úlohu učitele částečně zastoupit pomocí:

- pokročilých studijních materiálů, kde si student volí míru hloubky (obtížnosti) probíraného tématu a kde je výklad doplněn multimediálně - obrázky, nahrávky, videonahrávky
- testových agend, kde si student může vyzkoušet, nakolik látku chápe a umí ji aplikovat
- komunikačních agend, které zprostředkovávají samostudentovi kontakt se spolužáky a s tutorem (diskusní fórum, diskuse v reálném čase na počítačové síti)
- administrativních nástrojů, které učiteli pomáhají efektivně hodnotit studenty, vytvářejí statistiky, na základě kterých může být kurz dále zlepšován atd.

Cílem projektu Otevřené vzdělávání pro ekonomiku znalostí bylo uvést do praxe ucelenou koncepci e-learningové podpory kombinovaného studia na Vysoké škole finanční a správní a zajistit její realizaci po stránce technologické, organizační, obsahové, metodické, výzkumné, informační, personální a finanční. V průběhu realizace projektu vzniklo 28 distančních studijních opor, na problematiku marketingu navazovalo téma Podpora prodeje a Řízení vztahů se zákazníky. Úspěšnému procesu výrazně pomohla možnost realizovat tutoriály, školení a individuální konzultace v moderní multimediální učebně projektu.

V podnikovém prostředí se e-learningové kurzy zavádějí hlavně díky snaze zkvalitnit vzdělávání nových i stávajících zaměstnanců a šetřit jim to nejcennější: čas! E-learning zaměstnavatelům šetří finanční náklady na prezenčně pořádaná školení, včetně dopravného, popř. vyplácení diet, administraci spojenou s prezenčním vzděláváním a v neposlední řadě i devizu největší, tj. drahocenný čas. Např. Český Telecom realizuje e-learningové vzdělávání

pro své zaměstnance proto, že pro něj představuje podstatnou úsporu nákladů ve srovnání s face2face výukou cca 40 milionů Kč ročně. Pro zaměstnance má největší přínos možnost učení se kdekoliv a kdykoliv – tedy na bázi 365/24/7 –, možnost individuální volby témat a lepší zacílení a systematizaci celého procesu. Na druhé straně ale také tento typ učení přenáší větší odpovědnost za svůj osobní úspěch či neúspěch na studenta. Všechny zmíněné faktory pak mohou vést ke zvýšené produktivitě práce, k vyšší konkurenceschopnosti výrobků a služeb, vedoucí k vyššímu zisku a také k pozitivnímu formování podnikové kultury.

Spolupráce akademické a korporátní sféry při vlastní tvorbě e-learningových kurzů je oblast, kde jsou ještě rezervy. Jedná se především o následující směry:

- spolupráce odborníků
- vymezení oblastí společného zájmu
- provázanost vzdělávacího obsahu s reálnými požadavky praxe
- vzájemná technologická pomoc
- zapojení odborníků z ČR do mezinárodní spolupráce

Hlavní myšlenkou je možnost vytvoření e-learningových kurzů ze studijních materiálů vysoké školy tak, aby jej bylo možno využít jak pro běžnou distanční výuku studentů vysoké školy, tak i pro potřeby korporátní sféry. Touto problematikou se zabývala např. studentka Lucie Roháčková, která v rámci bakalářské práce zpracovala návrh e-learningového kurzu s názvem Úloha manažerů v obchodním řízení firmy. Samotný obsah e-learningového kurzu pak využila pro vzdělávání zaměstnanců obchodního útvaru ve firmě, ve které je zaměstnána.

Předpokladem vzájemné spolupráce akademické a korporátní sféry při přípravě obsahové náplně elektronického vzdělávání pro studenty vysoké školy a firemní zaměstnance by byla aktuálnost a provázanost vzdělávacího obsahu s reálnými požadavky firemní praxe. [ROHÁČKOVÁ, 2011]

## **Závěr**

Vlastní vymezení oblastí společného zájmu by se logicky odvíjelo od deklarace vize, poslání a cílů konkrétních spolupracujících subjektů. Zde by bylo nutné identifikovat existující styčné body – zjistit zájmy, potřeby, požadavky a očekávání majitelů firem a pracovníků top managementu vysoké školy a definovat průnik odbornosti zainteresovaných stran v návaznosti na cíle strategického rozvoje všech zúčastněných subjektů.

Jakými business modely je možné tuto spolupráci realizovat? Např. :

- firemní snídaně, obědy a večere s přizváním odborníků z akademické sféry;
- firemní semináře či konference s přizváním odborníků z akademické sféry;
- akademické semináře či konference s přizváním odborníků z korporátní praxe.

Vzájemná komunikace by vedla k hlubšímu vzájemnému poznání aktérů obou stran a k navázání vzájemně prospěšných, ale i zajímavých vztahů. Úroveň kvalitně zpracovaných vzdělávacích programů jde ruku v ruce s rozvojem a možnostmi použití technologických prostředků. I zde se rýsuje prostor pro vzájemnou spolupráci VŠFS s korporátní sférou vzhledem k možnostem využití moderního, technicky nadstandardně a multifunkčně vybaveného multimediálního Kongresového centra.

o o o o o

## Kontaktní adresy autorů:

Naděžda Petřů, Ing.

Vysoká škola finančně správní, o.p.s., Estonská 500, 101 00 Praha 10

Tel. 736 528 436,

E-mail: [9895@mail.vsfs.cz](mailto:9895@mail.vsfs.cz)

Milan Kašík, doc., Ing. CSc.

Vysoká škola finančně správní, o.p.s., Estonská 500, 101 00 Praha 10

Tel. 210 088 833

E-mail: [milan.kasik@vsfs.cz](mailto:milan.kasik@vsfs.cz)

## POUŽITÉ PRAMENY:

HORRIGAN, J. A. *Online shopping*. Pew Internet & American Life Project Report, 2008

KAŠÍK, M., HAVLÍČEK, K. *Marketing při utváření podnikové strategie*. Praha :VŠFS – EUPRESS, Praha 2009, ISBN 978-80-7408-022-7

KAŠÍK, M., HAVLÍČEK, K. *Marketingové mixy pro podniky zakleté*. Moderní řízení, č.4, Praha: Economia, 2011

JIRSÁK, P. *Vliv Internetu na rozvoj marketingu*, Praha :VŠFS – diplomová práce. 2011

ROHÁČKOVÁ, L. *Spolupráce akademické a korporátní sféry v oblasti e-learningu*. Praha :VŠFS – bakalářská práce, 2011

PETŘŮ, N. *Případové studie VŠFS*. Praha: VŠFS, metodické pokyny, 2011

# Lokální nabídka služeb hotelových zařízení ve městě Znojmo a jeho okolí

## LOCAL offer of hotel FACILITIES SERVICES in town of Znojmo AND ITS SURROUNDINGS

*Věra Plhoňová*

### **Anotace**

Služby hotelových zařízení, jako součást cestovního ruchu, představují jeden z aspektů, které ovlivňují návštěvnost daného území. Znojensko nabízí velké množství turistických lákadel v podobě mnoha kulturních a historických památek a Národního parku Podyjí, jenž je hojně využíván pro aktivní turistiku. Turisté i návštěvníci mohou využívat hotelových služeb, ať už k ubytování, pokud se rozhodnou zde strávit delší dobu, nebo alespoň služeb restauračních popřípadě doplňkových, které mohou hotely v atraktivních lokalitách nabízet. K tomuto účelu lze využít celkem početná ubytovací zařízení, která nabízejí poměrně slušný standard služeb, jejichž nabídka je předmětem výzkumu. Daná oblast může posílit zisk z cestovního ruchu nejen nabídkou přírodních krás, historických památek, ale také specifických jak turisty, tak obchodníky vyhledávaných služeb.

**Klíčová slova:** Hotel, ubytování, turistika, nabídka, služby, jednotná klasifikace.

### **Summary**

Services of hotel facilities, as part of tourism, are one of the aspects that affect the area attendance. Znojmo region offers many tourist attractions in the form of many cultural and historical monuments and the National Park Podyjí, which is plentifully used for active tourism. Tourists and visitors can enjoy hotel services, whether for accommodation, if they decide to spend some time there, or at least restaurant services or accessory services that hotels may offer in attractive locations. For this purpose, quite numerous accommodation facilities can be used, which offer relatively decent standard of services, which supply is under investigation. The area can boost earnings from tourism, not only offer natural beauty, historical monuments, but also specific as tourists and businessmen sought services.

**Key words:** Hotel, accommodation, tourism, offer, services, unit classification.

### **Úvod**

Příhraniční oblasti obecně svým umístěním poskytují významné příležitosti v oblasti cestovního ruchu, a to jak pro české návštěvníky, tak mohou být i lákadlem pro zahraniční turisty. Městu Znojmu se v této oblasti nabízejí mnohé příležitosti. Jedná se o město významné svou historií, se kterou souvisí i zachovalá architektura zejména téměř zrekonstruovaného centra města plného mnoha stylových staveb, tak i blízkostí nejmenšího, avšak velmi barvitého, Národního parku Podyjí. Město a samotné dění v něm výrazně ovlivňuje i poloha města, kterou ovlivňuje i nedaleko probíhající hranice s Rakouskem, cca 8 km od města. Tento fakt ztraktivňuje město a jeho přilehlé okolí pro mnohé podnikající subjekty, které do města přicházejí za nejen výrobním, ale i obchodním, což je velmi důležité, protože Znojensko patří mezi hospodářsky slabé regiony („Šance pro ekonomicky slabší regiony“, 2010, s 19.).

Rozvoji turistického ruchu po krajině i po památkách ve Znojmo a okolí také napomáhají Příchozí turisté i obchodní cestující či podnikající zahraniční osoby ve Znojenském regionu často využívají ubytování ve městě nebo blízkém okolí. Ubytování představuje velmi významnou část cestování. Jeho vysoká či nízká úroveň kvality může ovlivnit celkový dojem z turistiky a způsobit negativní reklamu celému regionu.

Ubytovací služby představují základní podmínku pro rozvoj cestovního ruchu. Podle Indrové je lze charakterizovat jako umožnění přechodného ubytování mimo místo trvalého bydliště.

Rozvoj ubytovacích zařízení je nerozlučně spjat s politickými, hospodářskými a sociálními změnami ve společnosti, které zprostředkovaně ovlivňují pohybem obyvatelstva mimo místo trvalého bydliště vznik různých druhů těchto ubytovacích zařízení (Indrová, 2007, s 31). Hotely jsou základní provozní jednotkou ubytovacích služeb. Jedná se o zařízení s recepcí, službami a dalším příslušenstvím, které nabízí ubytování a ve většině případů také stravování.

## **Cíl**

Cílem projektu bylo získat relevantní informace o poskytovatelích hotelových služeb a celkově o službách, které jsou jimi poskytovány.

## **Použité metody**

Pro získání přehledu všech příslušných ubytovacích zařízení bylo získání informací o všech subjektech nabízejících možnost hotelového ubytování ve městě a jejich fyzická kontrola. Následně bylo provedeno dotazníkové šetření, jehož účelem bylo získat adekvátní informace o možnostech ubytování ve Znojmě. Dále byla tato data analyzována a definovány nabízené služby, kapacity a dalších náležitostí, které s ubytování souvisejí.

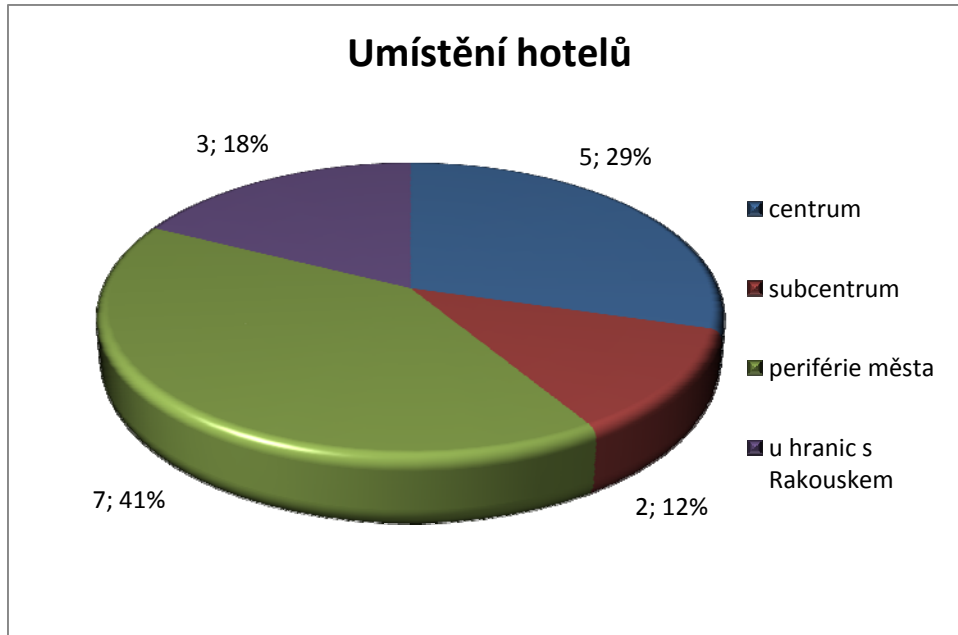
## **Výsledky**

Bylo zjištěno, že se na území města a blízkém okolí nacházejí celkem sedmnáct zařízení, které nese označení hotel. Do analýzy byly i zahrnuty hotely v Hnanicích, ve Chvalovicích a ve Chvalovicích - Hatích. Tyto obce jsou situovány ve velmi těsné blízkosti hranic s Rakouskem, na dvou hlavních tepnách, jež spojují město Znojmo s rakouským městem Hollabrunn (dále směr Vídeň) a městečkem Retz, které i přes svou velikost (4168 obyvatel („Retz“, 2011)) je jak kulturně, tak obchodně atraktivní pro české občany žijící v jeho blízkosti. Důvodem pro rozšíření analýzy o tyto lokality byl fakt, že tyto hotely nabízejí poměrně vysoký standard ubytování a doplňkových služeb, a to je důvod, proč jsou často využívány zahraničními obchodníky a turisty.

Prvotní otázkou bylo zjištění, jaký standard ubytování je obecně nabízen ve sledované oblasti. Roztříštěná a nejednotná certifikace soukromých subjektů v cestovním ruchu byla v minulosti označena za jednu z překážek rozvoje cestovního ruchu v České republice. Proto byla sjednocena pravidla hodnocení ubytovacích zařízení, která stanovila přesná kritéria pro zařazení provozovny do určité kategorie (Ryglová, 2009, s. 45). Podle platné aktualizované verze pro období 2010-2012 „Hotelstars Union“ se hotely člení do pěti tříd: \* Tourist, \*\* Ekonomy, \*\*\* Standard, \*\*\*\* First Class a \*\*\*\*\* Luxury („Metodika klasifikace“, 2010).

Ve sledovaném regionu se nacházejí pouze hotely typu Standard, které podstatně převažují a typu First Class. Tříhvězdičkových hotelů ze 17 sledovaných bylo 14, tedy 82 %. Zbylé byly čtyřhvězdičkové. Pouze jeden z těchto hotelů se nachází přímo v samotném městě, další dva se nacházejí v katastru obce Chvalovice, v obchodní zóně Hatě, která je velmi dobře přístupná při vstupu do České republiky a má vysoký obchodní potenciál vzhledem k velkému množství obchodů se značkovým zbožím.

Obr. 1: Umístění hotelů v rámci sledované oblasti.



Zdroj: Vlastní výzkum autora

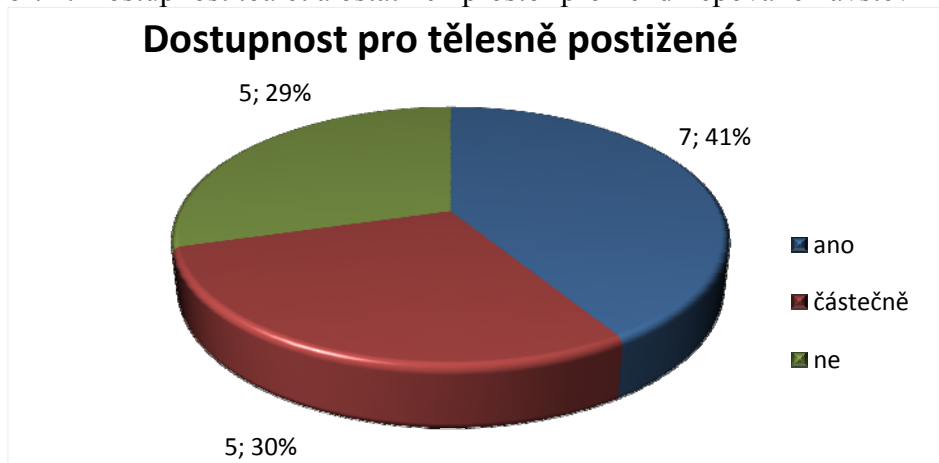
V turisticky atraktivních oblastech je podstatné rovněž umístění ubytovacích zařízení. Centrální zóna je zajímavá pro podnikatele, kteří hledají prestižní lokalitu nebo se chtějí zviditelnit. Významný je rovněž fakt, že v této zóně nacházejí kontakt se svými potenciálními klienty (Veber, Srpová, 2008, s 91). Subcentrum pak představuje oblast, která k tomuto centru geograficky přiléhá. Již není tak podnikatelsky atraktivní, avšak její výhodou může být podstatně snadnější dopravní obslužnost. Přímo v centru města se nachází pět hotelů. Tyto představují celkem 29 % sledovaného souboru. Další dva se nacházejí v přilehlém subcentru, jedná se celkem o 12 %. Na periférii města je pak situováno celkem šest hotelů, které představují 35 % sledovaného souboru. Zbylé čtyři hotely můžeme nalézt u hranic s Rakouskem. Jedná se téměř o čtvrtinu sledovaného souboru (24 %).

Definice jednotné klasifikace stanovuje, že hotel je ubytovací zařízení s nejméně 10 pokoji pro hosty, vybavené pro poskytování přechodného ubytování a služeb s tím spojených (zejména stravovacích) (Ryglová, 2009, s.79). Nejmenší tři disponují sedmi, osmi a devíti. Pokud vycházíme z definice jednotné klasifikace, lze pak konstatovat, že tato tři ubytovací zařízení by neměla nést označení hotel. Spíše by měla být označena jako penziony. Jednotná klasifikace rovněž stanovuje počet lůžek, která musí hotel mít k dispozici pro hosty. Dle definice je hotel ubytovací objekt s počtem lůžek nad 35 (Beránek, Kotek, 2010). Na základě těchto dat lze opět konstatovat, že celkem šest ubytovacích zařízení nesplňuje požadavky na zařazení do kategorie „hotel“ a mělo by spíše nést označení penzion.

Součástí civilizované společnosti je snaha o maximální začlenění tělesně postižených lidí do společnosti. Vzhledem k materiálním a finančním možnostem toto začlenění nemůže probíhat zcela úplně. Stále však narůstá počet veřejných míst, která přizpůsobují přístupnost právě hendikepovaných občanům. V našem případě je zcela dostupných i pro tělesně postižené celkem sedm hotelů (téměř polovina). Další pět je pro tyto zákazníky přístupných jen částečně. Zbývajících pět hotelů jsou pro tělesně postižené zákazníky nedostupné.



Obr. 2: Dostupnost toalet a ostatních prostor pro hendikepované návštěvníky.



Zdroj: Vlastní výzkum autora

Tak zvaní obchodní cestující jsou v dnešní době zcela obvyklým jevem. Proto by na ně měla ubytovací zařízení brát zřetel a vycházet jim vstříc nabídkou služeb, které jsou pro ně podstatné a mnohdy nepředstavují výraznější změny v koncepci fungujícího zařízení. Pro tyto hosty bývá určující umožnění pohodlného plnění některých pracovních povinností, které vyplývají z jejich zaměření. Mnohdy nepotřebují nic jiného, než vybavené pracovní místo, které prezentuje pracovní stůl, pohodlná pracovní židle, vhodné osvětlení a přiměřené připojení k internetu. Dvanáct ze sledovaných hotelů má pokoje přizpůsobené k práci. U čtyř k pohodlnému pracovnímu výkonu chybí některé atributy, u jednoho je práce zcela nepohodlná. Tento typ pokojů pak není příliš vhodný pro business travellers, kteří na svých cestách potřebují i vykonávat některé povinnosti, které k jejich práci patří, případně vyplývají ze samotného cestování. Jeden z hotelů také nabízí ve svém areálu možnost využívání učebny.

Připojení k internetu je v dnešní době využíváno jak obchodními cestujícími, tak i turisty. Jedná se o nejjednodušší a nejlevnější zpřístupnění komunikace s okolím lidí, kteří jsou na cestách, mimo domov nebo obvyklé místo výkonu práce. Většina hotelů přístup k internetu hostům umožňuje. Pouze dva nabízí částečné připojení k internetu a dva vůbec.

Přestože porodnost v posledních dvou desetiletích významně poklesla, jsou rodiny s dětmi také zajímavým segmentem, jenž se může na příjmech v cestovním ruchu významně podílet. Tato skupina zákazníků sice nepředstavuje tak významnou položku jako cestující v párech, nárůst porodnosti v posledních několika letech však poskytuje možnost získání nových klientů, kterým je však nutno přizpůsobit nabídku služeb.

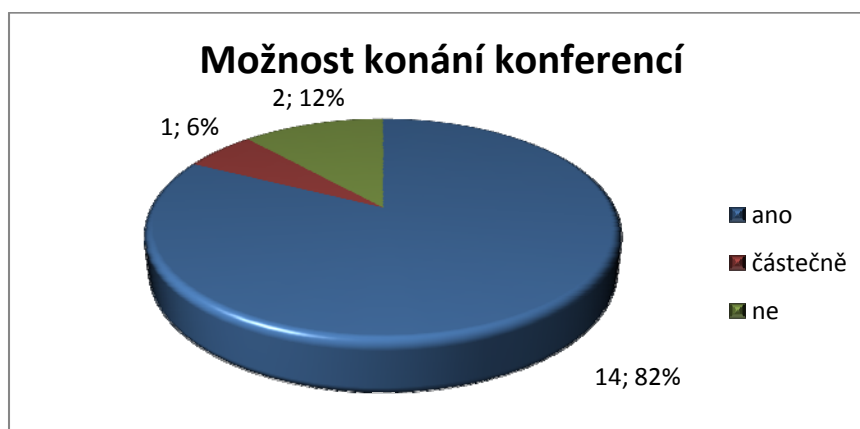
Pouze jeden z hotelů není uzpůsoben rodinám s malými dětmi. Dalších pět hotelů je přizpůsobeno ubytování rodin alespoň částečně. Ostatních jedenáct hodnotí poskytování služeb těmto zákazníkům jako vhodné.

K modernímu zdravému životnímu stylu patří i využívání wellness a fitness zařízení. Mnohé hotely proto nabízejí tyto služby nejen svým hotelovým hostům (často zdarma), ale také obyvatelům žijícím v okolí hotelu. Služby typu wellness nabízejí téměř třetina ze sledovaného souboru (29 %). Jedná se o větší hotelová zařízení. Částečně služby wellness rovněž nabízí jeden z menších hotelů, který je umístěn v centru města. Fitness zařízení je k dispozici pouze

ve čtyřech hotelech. Jedná se opět o velké hotely ve sledované lokalitě. Tedy necelá čtvrtina hotelů nabízí možnost fyzických aktivit v posilovně.

Kongresová cestovní turistika je formou cestovního ruchu, při které je cílem účast na odborně zaměřené akci často s mezinárodním významem. Kongresový (popř. konferenční) cestovní ruch pak představuje dynamicky rozvíjející se segment. Je spojený s poměrně vysokými útratami účastníků a silným multiplikačním efektem pro navazující služby. Konference umožňují využívat služby v souvislosti s turistickým ruchem v mimosezonním období. Tyto služby jsou méně citlivé na ekonomické výkyvy probíhající ve společnosti. Proto představují pro hotely využití jejich kapacit v době, která není turisticky atraktivní.

Obr. 4: Příležitost konat konferenci v prostorách hotelu.



Zdroj: Vlastní výzkum autora

Kongresová turistika je však také velmi náročná na atraktivitu lokality a realizační předpoklady. Bývá územně koncentrována do malých počtů destinací, mezi které patří především metropole, lázeňská střediska, přímořská nebo horská centra či historická města (Gavlasová, 2008, s 84), kterým právě Znojmo je. Většina hotelů ve Znojmě je schopná se aktivně podílet na přípravě konferencí (celkem 82 %), jeden z nich pak jenom částečně. Dva hotely (12 %) tyto příležitosti neposkytují. Podobně jako konference mohou i plesy, popřípadě jiné větší společenské akce zvyšovat poptávku po službách hotelů zejména v době, která nepředstavuje takovou poptávku po jejich službách jako je obvyklé v hlavní letní sezóně.

Konání plesů je možno pouze v osmi z hotelů, které však představují téměř polovinu sledovaného souboru (47 %). Pořádat tyto akce v omezeném rozsahu může i dalších pět zařízení. Ostatní tuto možnost nemají.

### Diskuse

Cestovní ruch vede ke zvýšení životní úrovně obyvatelstva, rozvoje regionu a napomáhá realizaci plánů rozvoje společnosti. Proto jsou hotely významnou služkou, která přispívá k jeho rozvoji a tím ekonomické prosperitě daného regionu. Pokud nabídka služeb v souladu s regionálními možnostmi nebude poskytovat atraktivitu pro zákazníky, nelze očekávat rozvoj ani v samotné oblasti.

Sledovanou oblast lze zařadit do městského cestovního ruchu. Města představují lokality, kde jsou poměrně nahuštěny zástavba i obyvatelstvo. Přírodní prostředí je významně dotčeno

činnosti člověka, jako jsou průmysl, obchod, kultura, náboženství a další. Zde se právě městu nabízí mnohé příležitosti. Právě ve Znojmě a okolí nikdy nefungovaly větší industriální společnosti, které by měly významný vliv na prostředí, jednalo se spíše o agrárně zaměřenou oblast. Pro čisté prostředí a blízkost Národního parku Podyjí, který zasahuje až do samotného města, se může atraktivita významně zvýšit.

Problematickou pravděpodobně vzhledem ke globálnímu stavu dopravy zůstává dopravní dostupnost. Vzhledem k tomu, že se městu nepodařilo získat výhodu v podobě hlavní dopravní tepny z naší republiky do Vídně, a s tím související prostornou novou rychlostní komunikací, zůstává doprava do města poněkud svízelná.

Lze konstatovat, že v regionu poměrně slušná vybavenost službami ubytovacími a stravovacími. Je potřeba se zaměřit na jejich jedinečnost, která rovněž souvisí i s úklidem, péčí o prostředí, bezpečností a v neposlední řadě i ochotou, vlídností a třeba úsměvem poskytovatelů služeb a místního obyvatelstva.

#### **Závěr**

Daná práce se pokusila analyzovat možnosti ubytování v hotelovém zařízení ve městě Znojmě a vybraných přilehlých oblastech. Vzhledem k historickému rázu města Znojma a jeho lokaci na hranicích s Rakouskem, které společně vytvářejí atraktivní prostředí pro turisty i zahraniční podnikatele, byla provedena analýza hotelových kapacit ve městě Znojmě a hotelů v blízkých destinacích.

Kromě kapacit a možností poskytovaných služeb ubytovacích byly hodnoceny i další otázky, které se týkají například přístupnosti ubytovacích zařízení, některých technických požadavků a dalších možností, které s cestováním souvisejí.

Bylo zjištěno, že se v našem regionu nacházejí pouze tří- a čtyř-hvězdičkové hotely. Z nich však pouze tři patří mezi certifikovaná zařízení „Hotel Stars“. Na základě uvedených počtů pokojů, které jsou využívány k ubytování hostů, bylo zjištěno, že minimálně tři hotely nenesou správné označení. Pokud bereme na zřetel i počet lůžek, pak celkem šest zařízení nedisponuje jejich dostatečným počtem, aby neslo označení hotel. Jednotná certifikace ubytovacích zařízení představuje sice dobrovolnou záležitost, avšak dodržování jejich požadavků a standardů však vede ke zvýšení transparentnosti trhu a zkvalitnění služeb, které jednotlivá zařízení nabízejí. Proto nevhodně volená označení mohou být zavádějící pro cestující. Systém jednotné certifikace usiluje o vytváření vhodných vnějších ekonomických podmínek pro rozvoj podnikatelských aktivit svých členů a konkurenceschopnosti oboru. Tento systém také otevírá nové možnosti pro propagaci a zviditelnění s všech certifikovaných zařízení a marketingovou spoluprací zúčastněných zařízení, které jsou pro příjezdový cestovní ruch velmi důležité. Je rovněž prokázáno, že „hotelové hvězdičky“ jsou druhým nejdůležitějším faktorem při rozhodování zákazníka.

I hotelová zařízení v marginální příhraniční oblasti se mohou aktivně podílet na naplňování poslání cestovního ruchu, např. v oblasti vzájemného porozumění a úcty mezi národy společnostmi. Jako i ostatní osoby, které se podílejí na cestovním ruchu, jsou rovněž hotely součástí faktorů trvale udržitelného rozvoje. Podílí se na zapojení místního obyvatelstva do aktivit, které v rámci cestovního ruchu sdílí hospodářské, sociální a kulturní výhody a které rozvoj cestovního ruchu přináší, zejména v souvislosti zaměstnaností obyvatelstva i na pracovních místech, které s cestovním ruchem i přímo nesouvisejí.

## Reference

- [1] BERÁNEK, J.; KOTEK, P.. *Řízení hotelového provozu*. 4., přepracované vydání. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-86724-30-0.
- [2] GAVLASOVÁ, I. et al. *Průmysl cestovního ruchu*. 1. vyd. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2008. 264 s. ISBN 978-80-87147-06-1.
- [3] HORNER, S.; SWARBROOK, J. *Cestovní ruch, ubytování a stravování, využití volného času: Aplikovaný marketing služeb*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, s.s., 2003. 486 s. ISBN 80-247-0202-9.
- [4] INDROVÁ, J. *Cestovní ruch*. 1. vyd. Praha. Nakladatelství Oeconomica, 2007. 120 s. ISBN 978-82-245-1252-5.
- [5] RYGLOVÁ, K. *Cestovní ruch: Soubor studijních materiálů*. 3. rozšířené. Ostrava: KEY Publishing s.r.o., 2009. 187 s. ISBN 978-80-7418-028-6.
- [6] VEBER, J., SRPOVÁ, J. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.
- [7] Šance pro ekonomicky slabší regiony. *Lobby: List za liberální bezbariérový byznys*. Duben 2010, roč. 12, 04/2010, s. 19. ISSN 212-4524.
- [8] [Http://www.hotelstars.cz/](http://www.hotelstars.cz/) [online]. 2010 [cit. 2010-12-13]. Metodika klasifikace. Dostupné z WWW: <<http://www.hotelstars.cz/metodika-klasifikace/>>.
- [9] *Národní park Podyjí* [online]. Znojmo: 2007 [cit. 2011-04-12]. Národní park Podyjí. Dostupné z WWW: <<http://www.nppodyji.cz/>>.
- [10] *Wikipedie : Otevřená encyklopedie* [online]. 2010, 12.3.2011 [cit. 2011-04-04]. Znojmo. Dostupné z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Znojmo>>.
- [11] *Telebuero* [online]. 2007 [cit. 2011-04-04]. Retz. Dostupné z WWW: <<http://www.telebuero.at/retz/>>.

### Kontaktní adresa:

Ing. Věra Plhoňová, Ph.D., Katedra Marketingu a managementu, Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, s.r.o., Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, e-mail: [plhonova@svse.cz](mailto:plhonova@svse.cz)

# Metódy merania monetárnej hodnoty neplatennej práce

## Method of measuring the monetary value of unpaid work

*Mariana Považanová, Jaroslav Paľa*

### Anotácia

Stať je zameraná na neplatenú prácu v ekonomike, pod ktorou rozumieme cieľavedomú ľudskú činnosť, ktorú človek vykonáva a za ktorú nemá priamo zaplatené. Argumentácia potreby skúmania a merania monetárnej hodnoty neplatennej práce je spojená so skutočnosťou, že neplatená práca vytvára v ekonomike reálne hodnoty. Metódy merania monetárnej hodnoty neplatennej práce sú rozdelené do dvoch základných skupín, v závislosti od toho, či sa v peňažných jednotkách oceňuje výstup neplatennej práce, teda output, alebo sa finančne vyjadria vstupy, v tomto prípade práca. Outputový prístup je založený na myšlienke finančného ohodnotenia výstupu, inputový prístup je založený na myšlienke finančného ohodnotenia inputu, práce. S ohľadom na špecifiká Slovenska odporúčame používať inputový prístup.

### Summary

The article deals with unpaid work in the economy. Unpaid work includes all nonremunerated work activities. Arguments for research and measuring the monetary value of unpaid work are based on idea that unpaid work produce in the economy valuable output. There are two main approaches which can be used in measuring the monetary value of unpaid work: input approach and output approach. Valuation of unpaid work using input approach requires valuing the labor input that has gone into the work. Output approach is based on idea of valuing the output generated by the using unpaid work together with the other factors of production. With regard of specific features of the Slovak economy we strongly recommend to use input based approach.

**Kľúčové slová:** neplatená práca, systém národných účtov, inputové metódy merania neplatennej práce, outputové metódy merania neplatennej práce.

**Keywords:** unpaid work, system of national accounts, inputs method of valuation unpaid work, outputs methods of valuation unpaid work.

### Úvod

Ortodoxná ekonomická teória rozoznáva tri základné výrobné faktory: práca, pôda a kapitál. Podľa ekonomickej teórie sú hlavným nositeľom výrobného faktora – práce, ľudia, ktorí sa svojou činnosťou podieľajú na tvorbe produktov a služieb. Tie produkty a služby, vyprodukované pomocou ľudskej práce, ktoré sa nestávajú predmetom kúpy a predaja, nie sú zvyčajne ocenené, t.j. nemajú cenu vyjadrenú v peniazoch. Majoritné percento neocenených outputov je produkované s cieľom ich spotreby priamo v domácnosti jednotlivca, alebo v domácnostiach blízkyh známyh. Predstavujú predovšetkým práce týkajúce sa zabezpečenia fungovania domácnosti, ako aj aktivity starostlivosti o členov domácnosti, či už závislých detí, alebo starých a imobilných ľudí. Ďalšou kategóriou práce, za ktorú jednotlivec nedostáva finančnú odmenu je považovaná dobrovoľnícka práca. Dobrovoľnícku prácu vo všeobecnosti definujeme ako uvedomelú činnosť vykonávanú z vlastnej vôle v prospech druhých a na podporu rôznych verejno-prospešných cieľov. Tým, že vybrané výsledky ľudskej práce neprechádzajú trhom a teda nemajú cenu, neznamená, že sú zadarmo. Pri ich produkcii sa použili vstupy, z ktorých niektoré napriek tomu, že neboli ocenené, určite majú hodnotu. Práve táto skutočnosť je v centre pozornosti predkladanej state, ktorá je jedným z výstupov projektu VEGA č.1/1141/11. Sústreď sa na prácu, ktorá bola vykonaná, ale nie je ocenená vo finančných jednotkách, t.j. za jej vykonanie dotyčný jednotlivec nedostal finančnú odmenu. Vo všeobecnosti sa pre ľudskú prácu spĺňajúcu uvedené kritériá používa pojem neplatená práca.

Na meranie monetárnej hodnoty neplatennej práce, čo znamená finančné ocenenie aktivít spadajúcich do kategórie neplatennej práce existuje niekoľko metód. Ako všetky metódy používané pri ekonomických výpočtoch, aj jednotlivé metódy merania neplatennej práce majú svoje obmedzenia. Pri každej z nich je potrebné prijať konkrétne predpoklady, ktorých prijatie môže v konečnom dôsledku skresľovať výsledky. Cieľom state je uviesť metódy merania neplatennej práce teoreticky rozpracované v odbornej literatúre, ako aj prakticky používané vybranými zahraničnými inštitúciami na meranie hodnoty neplatennej práce v ich krajine, pričom sa sústredíme na výber vhodnej metódy vzhľadom na špecifiká Slovenska. Tento prístup je v podmienkach Slovenska praktický, pretože nám nie je známe, žeby na Slovensku bola doteraz podrobne rozpracovaná metodika merania neplatennej práce.

## 1. Špecifiká neplatennej práce v ekonomike

Pojem práca je veľmi často používaným pojmom. Napriek tomu sa môžeme stretnúť z jeho rôznymi definíciami a z toho vyplývajúcim rôznym chápaním, aké činnosti sa za prácu považujú a aké nie. V konečnom dôsledku to môže spôsobiť, že jedno chápanie môže za prácu považovať aj také činnosti, ktoré iné chápanie za prácu nepovažuje. Už Karol Marx vo svojom diele Kapitál uvádzal, že pracovnou silou, teda pracovnou schopnosťou rozumieme súhrn fyzických a duševných schopností, ktorými disponuje organizmus, živá osobnosť človeka, a ktoré človek uvádza do činnosti, kedykoľvek vyrába nejaké užitočné hodnoty. Na Marxovom vnímaní pracovnej sily je dôležité všimnúť si, že ju nespája s finančným ohodnotením, teda za pracovnú silu nechápe len napr. činnosť zamestnanca, ale akúkoľvek činnosť, pomocou ktorej sa vyrábajú užitočné hodnoty bez ohľadu na to, či dotyčný za ne získal finančnú odmenu alebo nie.

Pretože práca je cieľavedomá ľudská činnosť a cieľom state je sústrediť sa predovšetkým na neplatenú prácu, je potrebné rozdeliť celkový čas človeka takým spôsobom, aby bolo možné oddeliť aktivity, ktoré sa považujú za prácu a aktivity, ktoré sa za prácu nepovažujú. Podobný prístup používa vo svojich prácach napríklad Antonopoulos (2009, 2010). Uvádza, že z analytického hľadiska ľudia rozdeľujú svoj čas na aktivity, ktoré môžu byť klasifikované ako ne-práca, platená práca a neplatená práca. Ne-práca okrem odpočinku (spania) predstavuje vo všeobecnosti čas, ktorý pozostáva z aktivít osobnej starostlivosti jednotlivca a aktivít voľného času. Platená práca predstavuje čas, ktorý jednotlivec strávil v aktivitách, za ktoré bol finančne odmeňovaný, čo má zmluvne podložené. Tejto kategórii práce je venovaná pozornosť. Menej pozornosti sa venuje poslednej zo zmienenej ľudských aktivít – neplatennej práci. Ak platenú prácu definujeme ako aktivitu, za ktorú jednotlivec na základe zmluvy dostáva finančnú odmenu, v takom prípade pod neplatenou prácou budeme vo všeobecnosti myslieť tie aktivity, ktoré je možné považovať za prácu (t.j. činnosti okrem spania, osobnej starostlivosti, športové činnosti, koníčky, médiá a pod.), ktoré nie sú odmeňované mzdou. Uvedená definícia je uvedená je v súlade s prácami Antonopoulos a Hirway (2010).

Vykonávanie neplatennej práce je dôsledkom určitých okolností na jednej strane, na strane druhej však táto činnosť ovplyvňuje ďalšie veličiny. Preto je možné pozerat' sa na neplatenú prácu z dvoch uhlov pohľadu: prvý uhol je hľadanie odpovede na otázku, prečo ľudia vykonávajú neplatenú prácu, druhý uhol pohľadu je hľadanie odpovede na otázku, k čomu vedie skutočnosť, že ľudia vykonávajú neplatenú prácu. Cieľom predkladanej state nie je podrobná analýza príčin a dôsledkov neplatennej práce, preto uvádzame len vybrané. Na ich základe je možné následne uviesť argumenty potreby merania neplatennej práce.

K vybraným príčinám, ktoré ovplyvňujú veľkosť neplatennej práce v ekonomike môžeme zaradiť: počet substitútov výsledkov neplatennej práce na trhu, ich finančná náročnosť, úroveň rozvoja ekonomiky. Zvyky, tradície, preferencie ľudí je možné považovať

tiež za veľmi dôležitý faktor neplatenj práce. Napríklad lásku a vďačnosť detí, ktorým sa matka venovala aj formou neplatenj práce nie je možné nahradiť žiadnymi peniazmi, a preto sa mnohí rodičia rozhodnú sami dobrovoľne vykonávať mnohé aktivity súvisiace so starostlivosťou o deti napriek tomu, že by si mohli finančne dovoliť zabezpečiť deťom kvalifikovanú opatrovatelku.

K vybraným dôsledkom existencie neplatenj práce môžeme zaradiť: pokles dopytu po trhových tovaroch a službách, ktoré si domácnosť zabezpečuje pomocou neplatenj práce, čím vlastne v konečnom dôsledku klesá aj dopyt zamestnávateľov po zamestnancoch, ktorí na trhu produkujú substitučné tovary. Veľkosť neplatenj práce môže byť ako výsledkom situácie na trhu platenej práce, napríklad vtedy, ak je jednotlivец nedobrovoľne nezamestnaný, tak aj veľkosť neplatenj práce u tohto dotyčného bude výrazne väčšia, ako v prípade, že by bol zamestnaný. Z pohľadu konštrukcie národohospodárskych agregátov, ktorých cieľom je kvantifikovať rozsah produktu v ekonomike, vnímanie a počítanie monetárnej hodnoty neplatenj práce môže prispieť k tomu, že celková hodnota outputu ekonomiky sa zvýši. Napríklad v Japonsku sa odhaduje veľkosť neplatenj práce približne na úrovni 20 % celkového HDP krajiny (rozdiele môžu vzniknúť v závislosti od použitej metódy kvantifikácie hodnoty neplatenj práce).

Na potrebu skúmania a v tej súvislosti aj merania neplatenj práce vo vzťahu ku konštrukcii národohospodárskych agregátov upozorňoval napríklad (Becker, 1997), ktorý argumentuje, že domácnosti nielen ponúkajú podnikom, resp. vláde svoju prácu ako výrobný faktor, ale zároveň aj sami produkujú statky a služby, avšak často táto ich produkcia neprechádza trhom, a preto nie je zachytená v systéme národného účtovníctva.

Pre presnú kategorizáciu neplatenj práce je potrebné vedieť, či je neplatená práca ekonomická, alebo neekonomická. Rozdelenie neplatenj práce na ekonomickú a neekonomickú je spojené s odpoveďou na otázku, či je aktivita, ktorú vykonáva jednotlivец započítaná do hrubého domáceho produktu v tom zmysle, že jej výsledky, t.j. produkty, alebo služby sú oceňované na trhu peňažnými jednotkami (nielen kvôli tomu, aby boli na trhu predané), ale kvôli tomu, aby boli zaznamenané v zozname outputov ekonomiky spolu s ďalšími outputmi, ktoré boli predmetom kúpy a predaja.

Ak za neplatenú prácu považujeme takú aktivitu, za vykonanie ktorej dotyčná osoba nedostane peňažnú náhradu podliehajúcu zdaneniu, v takom prípade je potrebné poznať metodiku národného účtovníctva. – aby bolo jasné, výsledky akých aktivít sa započítavajú do hrubého národného produktu. V SR sa národohospodárske agregáty počítajú podľa Európskeho systému národných účtov. „Európsky systém národných a regionálnych účtov (ESA 1995 alebo iba ESA – z anglického European System of Accounts), predstavuje medzinárodne kompatibilný účtovný rámec pre systematický a detailný popis celej ekonomiky (t.j. regiónu, krajiny alebo skupiny krajín), jej zložiek a jej vzťahov s inými ekonomikami..... ESA 1995 je systém, ktorý je plne konzistentný s revidovanou, celosvetovo rozšírenou metodikou národných účtov - Systém národných účtov (SNÚ 1993)<sup>156</sup>, alebo iba SNÚ. (z angl. United Nation System of National Account – niekedy skrátene označovaný len SNA). Táto metodika bola vytvorená pod spoločnou záštitou Organizácie spojených národov, Medzinárodného menového fondu, Komisie Európskeho spoločenstva, OECD a Svetovej banky)<sup>157</sup>.

Z tohto uhla pohľadu sú niektoré aktivity všeobecne označené ako neplatená práca, považované za ekonomickú aktivitu, a podobne ako platená práca, spadajú do produkčných hraníc ESA 1995. Podľa metodiky ESA sa z aktivít, za výkon ktorých jednotlivец nedostal finančnú odmenu „zahŕňa iba výstavba obydľí na vlastný účet a výroba, skladovanie

<sup>156</sup> Posledná revízia SNA bola v roku 2008

<sup>157</sup> Napriek tomu existujú určité rozdiely medzi SNA ESA, presne sú vymedzené v Nariadení Rady ES č.2223 / 96, v oddieli 1.24

a spracovanie poľnohospodárskych výrobkov, všetky ostatné výroby tovarov v domácnostiach na vlastný účet sa považujú za nevýznamné v krajinách EÚ, a preto sa do agregátov nezapočítavajú“ (Nariadenie Rady ES č.2223 / 96). Inými slovami povedané, všetky aktivity, ktoré je možné považovať za prácu a za ktoré ich vykonávateľ nezískava finančnú náhradu sú považované za neplatenú prácu, ale výsledky niektorých z nich, presne vymedzených metodikou národných účtov sa môžu objaviť v HDP.

Iné typy aktivít v rámci neplatennej práce sú podľa metodiky ESA 1995 považované za neekonomické v tom zmysle, že sa nachádzajú mimo produkčných hraníc ESA 1995. Eurostat vymedzuje hlavné činnosti, ktoré spadajú mimo produkčných hraníc ESA, čo znamená, že sa nezapočítavajú do HDP. Ich zoznam je možné nájsť v tabuľke 1.

Tabuľka 1. Zoznam aktivít, ktoré sa nachádzajú v rámci všeobecných produkčných hraníc, ale nenachádzajú sa v ESA

1.	<b>Príprava jedál:</b> Obedy / občerstvenia, pečenie, umývanie riadu, prestieranie a ďalšia príprava jedál.
2.	<b>Domáce práce – upratovanie (údržba domácnosti):</b> Upratovanie, čistenie pozemku, vysýpanie smetí, kúrenie a nosenie vody, rôzne úpravy a ďalšia údržba domácnosti.
3.	<b>Výroba a údržba textílií:</b> pranie, žehlenie, starostlivosť o odev a topánky, výroba textilu, ručné práce a ďalšia výroba / starostlivosť o textílie.
4.	<b>Záhradkárstvo</b> – pestovanie okrasných rastlín
5.	<b>Starostlivosť o zvieratá</b> - starostlivosť o domácich miláčikov a ďalšie.
6.	Oprava zariadenia, nábytku, oprava a údržba automobilu, výroba náradia do domácnosti a ďalšia výstavba a opravy.
7.	<b>Nakupovanie a služby:</b> Nákupy – tovarov a kapitálu, komerčné služby, administratívne služby, automobilové služby, zdravotnícke služby, ďalšie osobné služby, veterinárne služby a ďalšie nákupy a služby.
8.	<b>Starostlivosť o deti:</b> Fyzická starostlivosť, dozor (dohľad), čítanie alebo hranie, rozprávanie sa s deťmi, učenie dieťaťa, sprievod (sprevádzanie) dieťaťa, navštevovanie školy, jaslí a ďalšie činnosti starostlivosti o dieťa.
9.	<b>Starostlivosť o dospelých:</b> fyzická starostlivosť o závislého (myslí sa invalidného) dospelého člena domácnosti, iná pomoc závislému dospelému členovi domácnosti, pomoc nezávislému dospelému členovi domácnosti.
10.	<b>Dobrovoľnícka práca:</b> uvedomelá činnosť, ktorá sa vykonáva z vlastnej vôle v prospech druhých a na podporu rôznych verejno-prospešných cieľov. Dobrovoľníkom sa môže stať každý človek v ktorejkoľvek oblasti života spoločnosti všade tam, kde je to potrebné.

Prameň: Eurostat, 2006.

Zo zoznamu je zjavné, že sa jedná predovšetkým o tie aktivity, ktoré mnoho ľudí vykonáva dennodenne a strávi ich vykonávaním nemalé množstvo času. Uvedená skutočnosť viedla mnohých k záveru, že je potrebné merať množstvo času, ktoré človek celkovo trávi vykonávaním neplatennej práce, ako ju aj finančne ohodnotiť.

## 2. Metódy merania monetárnej hodnoty neplatennej práce

Ak má neplatená práca význam a je potrebné ju sledovať, vyvstáva otázka, akým spôsobom ju sledovať a akým spôsobom zmerať jej hodnotu. Podstata merania hodnoty neplatennej práce je založená na myšlienke finančného ocenenia, preto hodnotu môžeme dať prívlastok monetárna. V peňažných jednotkách sa ocenia buď výsledky aktivít spadajúcich do



kategórie neplatenj práce, teda výstup (napr. uvarené jedlo), alebo sa ocenia náklady na produkciu výstupu. V závislosti od toho, čo z vyššie uvedeného sa vyjadruje vo finančných jednotkách, či output, alebo input, sa prijímajú dva základné prístupy merania monetárnej hodnoty neplatenj práce a to outputový, alebo inputový. V prípade prístupu outputu, teda použitím outputových metód merania neplatenj práce, sa priraduje finančná hodnota domácej produkcii, ktorá bola vyprodukovaná pomocou neplatenj práce. Na ocenenie produkcie sa používajú trhové ceny dostupných substitútov tovarov a služieb, ktoré sú produkované domácnosťami. Preto, aby nedošlo k duplicitnému započítavaniu, sa odráta hodnota medzispotreby, čím sa vlastne vyjadrí hrubá pridaná hodnota tovarov a služieb. Pri tomto prístupe je potrebné uvedomiť si, že v cenách tovarov a služieb predávaných v ekonomike, sa zohľadňujú aj ďalšie kategórie, ako napr. dane a spotreba fixného kapitálu. Z toho dôvodu, ako uvádza Hirway (1999, s. 5): "ďalším oddelením spotreby fixného kapitálu a ostatných daní, ako aj transférov v produkcii, je možné dopracovať sa k odhadu zmiešaného príjmu."

V prípade, že sa zvolí inputový prístup, je potrebné prijať predpoklad, že hodnota tovarov a služieb vyprodukovaná v domácnosti sa rovná nákladom na jej produkciu. Napriek tomu, že produkcia domácnosti, ktorá nie je ponúkaná na trhu vyžaduje aj ďalšie vstupy, nielen prácu, používa sa pri nej len práca, ktorá sa následne ohodnotí.

Základným úskalím oboch typov metód je skutočnosť, že pri finančnom ocenení neplatenj práce sa spájajú dva odlišné systémy – trh a domácnosť. Neplatená práca v domácnosti vedie k produkcii, ktorá nie je predávaná na trhu. Ako uvádza Hirway (1999, s. 4): "hodnotenie neplatenj práce vyžaduje požičanie si cien jedného systému na to, aby sa ohodnotila práca úplne odlišného systému."

Použitie outputovej metódy vyžaduje údaje obsahujúce trhové ceny tovarov a služieb produkovaných v domácnosti na jednej strane, ako aj dáta obsahujúce množstvá tovarov a služieb reálne vyprodukovaných v domácnostiach na strane druhej. Z dôvodu absencie druhej skupiny údajov, sa pri výpočtoch hodnôt neplatenj práce používa inputová metóda., napriek tomu, že existujú závažné argumenty v prospech tejto metódy. Napríklad Goldschmidt-Clermont (1993) obhajuje použitie tejto metódy, pričom tvrdí, že pretože vzťah medzi trhovými mzdami a outputom domácnosti nie je známy, a preto nie je vhodné použiť inputové metódy pre analytické skúmanie neplatenj práce. Zároveň ukazuje, akým spôsobom je možné vytvoriť s výstupom súvisiace metódy, hodnotenia neplatenj práce, ktoré sú relevantné pre ekonomické analýzy.

Z vyššie uvedených dôvodov, t.j. absencie existencie údajov obsahujúcich množstvá outputov vyprodukovaných v domácnosti, ako aj problému jasne vymedziť, čo je výsledkom služby, napr. výchovy detí, nebudeme tento typ metód vo výskume používať.

Nevýhody inputovej metódy sa objavujú predovšetkým vtedy, keď chceme upraviť hodnotu národohospodárskych agregátov o produkciu, ktorá neprechádza trhom. Základný predpoklad, ktorý sa používa pri inputovej metóde, že cena tovarov je cenou nákladov na produkciu, navyše pri použití len práce, ako výrobného faktora, vedie niektorých autorov k záveru, že táto metóda je v podstate iba čistou teóriou pracovnej hodnoty (Poza, Schmid, 1999, s. 4). V prípade, že chceme započítať produkciu domácností do celkového outputu ekonomiky, v takom prípade sú argumenty proti inputovej metóde závažné. V prípade, že chceme zdôrazniť hodnotu neplatenj práce, ako výrobného faktora, t.j. faktora, ktorý "produkuje", v takom prípade považujeme za vhodné použiť práve túto metódu.

Aj napriek tomu že „outputová“ metóda je koncepčne presnejšia, je veľký problém s obstaraním adekvátnych dát. Z tohto dôvodu väčšina štúdií využíva práve inputovú

metódu<sup>158</sup>. V nasledujúcej časti bližšie priblížime niektoré inputové metódy. Inputové metódy môžeme rozdeliť do dvoch skupín a to na metódu trhovo-nákladového ocenenia a metódu ocenenia nákladov obetovaných príležitostí.

Prvá metóda predstavuje spôsob ocenenia výkonu neplatenej práce porovnaním s cenou adekvátnej (substitučnej) platenej práce. Ako príklad môžeme uviesť varenie v domácnosti – neplatená práca, v konfrontácii s varením profesionálneho kuchára – platená substitučná práca. Takýto prístup zároveň predpokladá, že existuje ku každej neplatenej práci aj adekvátny substitút, ktorý sa aplikuje v komerčnej sfére t.j. v podobe platenej práce. Tu je však dôležité poznamenať, že produktivita neplatenej práce je v niektorých prípadoch vyššia ako produktivita substitučnej platenej práce. Tento paradox je spôsobený faktom, že neplatenú prácu vykonávame pre blízke osoby, ktorým chceme priniesť čo najväčší úžitok (napríklad rozdielna bude starostlivosť o vlastné deti – neplatená práca a o cudzie deti – platená práca). Toto skreslenie je čiastočne kompenzované tým, že pri práci doma sú niektoré náklady minimálne, napríklad: náklady na transport, presun od jednej činnosti k druhej – efektívnejšia alokácia a pod. V iných prípadoch môže byť efektívnejšia práve platená práca, čo je spôsobené väčšou špecializáciou v danej činnosti – napríklad varenie a pod., ale aj množstvom kapitálu, ktorý daní pracovníci využívajú – napr. profesionálni kuchári vo veľkých reštauráciách sú viac vybavení nástrojmi, spotrebičmi a pod. ako jednotlivci pracujúci v domácnosti, čo sa následne môže odraziť na ich produktivite.

Ďalšie skreslenie v ohodnotení neplatenej práce môže nastať vtedy, keď človek, ktorý nie špecializovaný v danej práci, ju ohodnotí vyššie – bude potrebovať viac času na jej realizáciu ako človek, ktorý sa danej oblasti špecializuje – má už potrebné zručnosti. Hlavným problémom tejto metódy teda ostáva výber vhodnej substitučnej platenej práce, a rovnako aj stanovenie odpovedajúcej hodnoty mzdy za túto prácu, ktorá býva veľmi subjektívna. Vo vzťahu k výberu mzdy, ktorá sa použije na prepočet trhovej hodnoty neplatenej práce sa používajú dve najbežnejšie metódy: generalistická metóda a špecializovaná metóda. Generalistická metóda využíva pri peňažnom ohodnotení času stráveného vykonávaním neplatenej práce mzdu, ktorá vychádza z činnosti osoby profesionálne sa starajúcej o domácnosť. Na základe tohto predpokladu ju môžeme vypočítať pomocou vzorca:

$$\sum_{i=1}^N X_i \cdot H_i \cdot W \cdot 365$$

N – veľkosť výberového súboru

$X_i$  – extrapolačný faktor – váhy, pomocou ktorých sa zovšeobecňuje hodnota z výberového súboru na základný súbor v závislosti od spôsobu metodiky uskutočneného výskumu (náhodný výber, kvótny výber výberového súboru a pod.)

$H_i$  – počet hodín strávených na neplatenej práci za jednu časovú periódu

W – mzda špecialistu – generalistická mzda

V niektorých krajinách sa môže mzda osoby profesionálne sa starajúcej o domácnosť pohybovať pod alebo nad trhovým priemerom, čo môže byť spôsobené tendenciou akou sa využívajú služby tejto osoby (zväčša v novo industriálnych krajinách je tendencia menej využívať takéto služby). Na základe predpokladu o efektívnejšom vykonávaní neplatenej práce pre vlastné potreby je produktivita neplatenej práce vyššia ako produktivita platenej

<sup>158</sup> napr. výskumy v Austrálii v rokoch 1997 a 1999, výskumy zamerané na postavenie žien v spoločnosti z pohľadu neplatenej práce - Unpaid work and social policy: Engaging research with mothers on social assistance 2010, Canada a pod.

práce a preto podľa P. Schellenbauera a S. Merka (1994) táto metóda najlepšie približuje hodnotu neplatennej práce. Hoci má táto metóda nepresnosti, z dôvodu jej jednoduchosti sa v praxi využíva najčastejšie pri výpočte hodnoty času stráveného prácou v domácnosti.

Špecializovaná metóda využíva namiesto hodnoty práce vykonanej osobou profesionálne sa starajúcou o domácnosť rad „špecialistov“ t.j. osôb, ktoré sa špecializujú na konkrétne činnosti tejto práce (napr. kuchár, pestúnka, upratovač, účtovník a pod.). Potom sa každá činnosť neplatennej práce alokuje do určitých špecializovaných skupín (konkrétnych činností) a následne sa prenášobí počtom hodín strávených vykonávaním týchto činností a mzdovou sadzbou odpovedajúcej konkrétnej komerčnej činnosti. Vzhľadom na spomínaný fakt, že je veľmi ťažké odhadnúť veľkosť produktivity sledovanej neplatennej práce, je ťažké aj stanoviť presne odpovedajúcu komerčnú činnosť. Z tohto dôvodu sa vyberá skupina podobných činností a ich mzda sa spriemeruje, respondent si vyberie teda odpovedajúcu skupinu činností, čím sa zmierni vplyv rozdielu produktivity neplatennej práce a rovnako aj vplyv produktivity práce v podobe špecializácie (pri špecializovanej činnosti je zase väčší predpoklad, že je aj produktivita práce takej činnosti vyššia). Spôsob výpočtu hodnoty neplatennej práce potom môžeme charakterizovať nasledovne:

$$\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N X_i \cdot H_{ij} \cdot W_j \cdot 365$$

kde

$$W_j = \frac{1}{t_j} \sum_{k=1}^{t_j} W_k^j$$

N – veľkosť výberového súboru

$X_i$  – extrapoláčny faktor – váhy, pomocou ktorých sa zovšeobecňuje hodnota z výberového súboru na základný súbor v závislosti od spôsobu metodiky uskutočneného výskumu (náhodný výber, kvótny výber výberového súboru a pod.)

T – počet aktivít neplatennej práce

$H_{ij}$  – počet hodín strávených na neplatennej práci z j-tej aktivity za jednu časovú periódu odpovedajúcej i-temu jednotlivcovi

$W_j$  – priemerná mzda zo špecializovaných pozícií v j-tej skupine

$t_j$  – počet špecializovaných pozícií v j-tej skupine

$W_k^j$  – mzda k-tej špecializovanej pozície v j-tej skupine

Výhodou tejto metódy je hlavne existencia určitej flexibility pri výbere vhodnej komerčnej činnosti k odpovedajúcej neplatennej činnosti. Aj napriek tomuto je stále veľká miera subjektivity pri výbere správnej komerčnej kategórie, ktorá odpovedá danej neplatennej práci. Vo výpočte je preto potrebné zohľadniť druh mzdy. Môže sa jednať o hrubú mzdu, ktorá bude vyjadrená ako priemer z ročnej mzdy jednotlivca (vrátane preplatených PN, dovolení a pod.) V prospech použitia hrubej mzdy svedčí aj logika, na základe ktorej počítame hodnotu neplatennej práce. Ak hypoteticky predpokladáme, že konkrétnu neplatenú prácu nebudeme vykonávať, ale si za jej výkon zaplatíme, dotyčnému jednotlivcovi zaplatíme za jej vykonanie hrubú mzdu.

Obidve metódy sa využívajú väčšinou v spoločnej kombinácii. Napríklad: na ocenenie práce v domácnosti sa používa generalistická metóda a na ostatné činnosti sa využíva špecializovaná metóda. V našom výskume sa upriamime na kombináciu týchto metód, pretože aj napriek svojim nedostatkom poskytujú relatívne jednoduchý a prehľadný spôsob výpočtu hodnoty neplatennej práce a zároveň boli použité aj v realizovaných výskumoch niektorých iných krajinách, čo nám v budúcnosti umožní aj objektívne vzájomné porovnanie neplatennej práce so zahraničím (napr. Švajčiarsko, Austrália, Japonsko, Kanada).

Je dôležité ešte spomenúť aj existenciu inputových metód, ktoré síce neplánujeme vo výskume využiť, ale metodika pomáha lepšie objasniť zložitosť problematiky evaluácie neplatennej práce. Ide hlavne o metódu obetovaných príležitostí, ktorá využíva na ocenenie neplatennej práce cenu ďalšej činnosti, ktorú by mohol jednotliviec vykonávať, ale vzdal sa jej v prospech inej činnosti. V našom prípade sa jednotliviec rozhoduje medzi platenou prácou a neplatenou prácou. Na základe neoklasickej koncepcie racionálny jednotliviec dosiahne optimum medzi časom stráveným v platenej práci a neplatennej práci v bode, kde sa hraničný úžitok (produkt) dosiahnutý produkciou neplatennej práce rovná úžitku dosiahnutého z platenej práce pri tzv. vyhradenej mzde (minimálne akceptovaná mzda za, ktorú je jednotliviec ochotný pracovať – ak by mu zamestnávateľ ponúkol o „cent“ nižšiu mzdu, radšej by vykonával neplatenú prácu). Táto koncepcia, hoci má svoje teoretické opodstatnenie, má aj rad úskalí.

Prvým úskalím je existencia spoločenských preferencií pri výbere neplatennej práce. (Napríklad v spoločnosti je tlak na to aby domáce práce vykonávali ženy, fyzicky náročné práce vykonávali muži a pod.), teda jednotliviec sa nerozhodne dobrovoľne – racionálne, ale na základe tradícií. Ďalším úskalím je nerovnomerné ocenenie neplatennej práce, ktoré vyplýva z charakteru hodnôt ľudí rôznych príjmových skupín. Ľudia s vyšším príjmom majú tendenciu oceniť neplatenú prácu vyššie, ako ľudia z nižších príjmových skupín. Tento nedostatok sa zmierňuje teoretickým predpokladom, že produkty vyprodukované komerčným spôsobom sú dokonalé substitúty. Absencia štatistického sledovania vyhradenej mzdy môže byť považovaná za ďalšie úskalie, a preto sa táto mzda odhaduje pomocou ekonometrických modelov.

Aj tieto fakty nás presvedčili o výbere trhovo-nákladového ocenenia neplatennej práci ako najvhodnejšej metódy. Tu však treba podotknúť, že táto metodika má základné úskalie, pri výpočte celkového výstupu. Metodika totiž sleduje len produkciu výstupu na základe jedného výrobného faktora a tým je práca, čo okliešťuje porovnateľnosť s celkovou produkciou tvorenou všetkými výrobnými faktormi – celkovým výstupom (HDP). Nepochybne však napomáha k evaluácii neplatennej práce ako zložky, ktorá nie je zahrnutá v HDP. Výsledkami výskumov v iných krajinách sa však potvrdilo, že neplatená práca je veľmi významnou časťou v produkcii krajín, čo ekonómov opodstatňuje k jej výskumu.

## **Záver**

Predchádzajúce výskumy potvrdili, že objem neplatennej práce vzhľadom k celkovej produkcii spoločnosti nie je zanedbateľný. Preto je nevyhnutné, aby sme sa touto problematikou zaoberali aj v podmienkach Slovenska, kde doteraz nebola podrobne rozpracovaná metodika merania monetárnej hodnoty neplatennej práce. Ako sme v stati spomínali, merať neplatenú prácu vôbec nie je jednoduché. Za objektívny spôsob merania je v odbornej literatúre považovaná outputová metóda, ktorá svojou koncepciou predstavuje najpresnejší spôsob ocenenia neplatennej práce. Problém pri použití tejto metódy nastáva pri zbere dát, ktoré sú vo väčšine prípadov mimoriadne problematické získať. Preto sa na meranie monetárnej hodnoty neplatennej práce produkovanej len ľudskou prácou používajú značne jednoduchšie metódy a to inputové metódy. Tieto metódy však nie sú celkom presné a ich úskalía sme charakterizovali v článku. Aj napriek ich čiastočnej nepresnosti podávajú obraz o veľkosti neplatennej práci v krajine. Vzhľadom k špecifikám Slovenska odporúčame na meranie monetárnej hodnoty neplatennej práce použiť práve tieto metódy.

## Vybrané zdroje literatúry:

1. Antonopoulos, R. Hirway, I. 2010. Unpaid Work and the Economy. Palgrave Macmillan. ISBN 978-0-230-21730-0.
2. Antonopoulos, R. The Unpaid Care Work – Paid Work Connection. 2009. International Labor Organization. ISBN: 978-9221218074.
3. Becker, G. 1997. Teorie preferenci. Praha. Grada Publishing.
4. Bútorová, Z., (ed.), 2008: Ona a on na Slovensku. Zaoštréné na rod a vek, Inštitút pre výskum verejných otázok.  
Dostupné na internete:  
[http://www.ivo.sk/buxus/docs/Plus\\_pre\\_zeny\\_45/Ona\\_a\\_on.pdf](http://www.ivo.sk/buxus/docs/Plus_pre_zeny_45/Ona_a_on.pdf)
5. Goldschmidt-Clermont Luisella. 1993. Unpaid Work in the household. ILO ISBN-13: 978-9221030850.
6. Goldschmidt-Clermont Luisella. 1993. Monetary valuation of Non-Market productive Time Methodological considerations. Review of Income and Wealth, Series 39, Number 4. 1993  
Dostupné na internete:  
<http://www.roiw.org/1993/419.pdf>
7. Nariadenie Rady ES č.2223 / 96 z 25 júna 1996 o Európskom systéme národných a regionálnych účtov v spoločenstve  
Dostupné na internete:  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:10:02:31996R2223:SK:PDF>
8. Poza, A.S, Schmid, R.W.H. 1999. Assigning monetary values to unpaid labor using input-based approaches: The Swiss case. Nr. 59 der Reihe Diskussionspapiere des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen. 1999.
9. Schellenbauer P., Merk, S. 1994. Bewertung der Haushalt, Erziehungs und Betreuungsarbeit. BIGA, Berne, 1994.
10. System of National Accounts 2008  
Dostupné na internete:  
<http://gym-eleous.ioa.sch.gr/textid/SNA2008.html>

Mariana Považanová, Ing. PhD.  
Katedra ekonómie  
Ekonomická fakulta UMB,  
Tajovského 10  
Banská Bystrica, 974 01  
Slovensko  
mariana.povazanova@umb.sk

Jaroslav Paľa, Ing. PhD.  
Katedra ekonómie  
Ekonomická fakulta UMB,  
Tajovského 10  
Banská Bystrica, 974 01  
jaroslav.pala@umb.sk

# Rizika stagflace v evropské ekonomice<sup>#</sup>

## The Risk of Stagflation in the European Economy

*Luboš Smrčka — Dagmar Čámská*

**Anotace:** Článek se zabývá riziky stagflace v evropské ekonomice v nadcházejících letech 2012 a 2013. Na počátku dochází k definování stagflace. Z minulosti známe několik období v konkrétních zemích a regionech, která jsou označována jako stagflace. Pro text je vybrána situace Spojených států amerických v 70. letech 20. století a netradičně období Říma, zhruba 200 let po Kristu. Ač časově velmi vzdálená období, tak je možno mezi nimi najít podobnosti, které nejsou náhodné. Vzájemné vztahy mezi problémy jsou analyzovány a zároveň jsou popisovány mechanismy, jakými se budou promítat do reálné ekonomiky. Na základě toho je formulován závěrečný názor, nakolik je nebezpečí stagflace v krátkodobé a střednědobé perspektivě v evropském ekonomickém prostoru reálné.

**Summary:** This article focuses on the risk of stagflation in the European economy in the years 2012 and 2013. At the beginning there is a definition of stagflation. From the past we have known several periods of time in specific countries and regions, which are known as stagflation. The situation of the United States of America in the 70's of the 20th century and untraditionally period of Rome, about 200 years AD are selected for the text. Although these periods are very distant, it is possible to find similarities between them, which are not random. Relations among problems are analyzed and there are also described mechanisms, such will be reflected in the real economy. On this basis, the final conclusion is formulated, how the danger of stagflation in the short and medium term in the European Economic Area is real.

**Klíčová slova:** Stagflace; Inflace; Phillipsova křivka; Nezaměstnanost; Hospodářská krize.

**Keywords:** Stagflation; Inflation, Phillips curve; Unemployment; Economic crisis.

## Úvod

Roky 2012 a 2013 budou z hlediska evropské ekonomiky velmi obtížné, přičemž v regionu existuje dlouhá řada různorodých rizikových faktorů. Velmi pravděpodobně musíme počítat s tím, že se jednotlivé děje budou vzájemně silně ovlivňovat a lze předpokládat, že spíše půjde o jejich posilování než o eliminaci. Cílem této práce je analyzovat, nakolik je aktuální nebezpečí, že výsledným efektem působení zmíněných rizikových faktorů bude stav takzvané stagflace, tedy kombinace relativně vysoké inflace a recese, která se projeví vyšší či výrazně vyšší než přirozenou mírou nezaměstnanosti.

Z minulosti známe několik období v konkrétních zemích či regionech, která jsou označována jako stagflace. Je tím myšlena větší část sedmdesátých let minulého století v americké ekonomice a také situace roku 1981 tamtéž<sup>159</sup>. Zajímavé je, že obě tato období měla do značné míry rozdílné příznaky, přesto jsou považována za hospodářsky obdobná.

Jev stagflace byl vysvětlován z různých úhlů pohledu, pokusíme se však o jeho novou definici, která by přesněji odpovídala nynější realitě evropské ekonomiky. Na tomto základě pak budeme posuzovat různá rizika, která se nyní v evropském prostoru objevují, především nestabilitu společné měny, fakt, že ostatní měny regionu jsou pouze formálně odděleny od eurozóny, ve skutečnosti jsou s ní ale naprosto pevně provázány, rizika demografická (která již mají svůj vliv – i když jejich působení bude velmi dlouhodobé a zdaleka ještě nejsme

---

<sup>#</sup> Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Fakulty podnikohospodářské *Nová teorie ekonomiky a managementu organizací a jejich adaptační procesy* pod evidenčním číslem MSM 6138439905.

<sup>159</sup> Poněkud nesmyslně se někdy pojem stagflace používá i pro Japonsko po roce 1991, avšak to je naprosto matoucí – Japonsko v té době bylo naopak deflační ekonomikou.

v době, kdy převezmou klíčovou úlohu v evropské ekonomice), budeme zkoumat rizika recese a otázky poptávky, dále také problematiku dluhu (státního i soukromého) a některé další otázky. Naši pozornosti neujde ani otázka vývoje americké ekonomiky a ekonomik zemí BRICS (Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jihoafrická republika) a jejich vliv na evropský prostor. Zcela jistě bude potřebné zabývat se vlivem pokračujících a spíše posilujících regulačních procesů na zvyšování rizika stagflace.

Pokusíme se objevit vzájemné vztahy mezi těmito problémy a také mechanismy, jakými se budou promítat do reálné ekonomiky.

Na základě toho pak budeme formulovat závěrečný názor na otázku, nakolik je nebezpečí stagflace v krátkodobé a střednědobé perspektivě v evropském ekonomickém prostoru reálné a nakolik reálné není.

## Otázka definice stagflace

V první řadě je potřebné formulovat stanovisko k tomu, jakou situaci vlastně pojem stagflace přesně označuje, tedy jaké podmínky musí být splněny, abychom konkrétní období v dané zkoumané zemi nebo regionu označili jako stagflaci. Jak je obecně známo, samotné slovo „stagflace“ je složením slov „stagnace“ a „inlace“. Je tedy předpokládáno a plyne z definice, že ekonomická výkonnost během období stagflace neroste nebo spíše klesá. V tomto směru je věc jasná<sup>160</sup>, neboť zvykově poměřujeme výkonnost ekonomiky mezitím nebo v porovnání kratších časových úseků především pomocí agregátního údaje hrubého domácího produktu. Bude tedy vhodné tuto metodu<sup>161</sup> použít i v tomto případě.

Při používání pojmu stagflace je důležité také vnímat otázku míry nezaměstnanosti, neboť v mnoha úvahách o stagflaci hraje tato míra velmi podstatnou roli. Je přitom operováno s pojmem „přirozená míra nezaměstnanosti“, což je výraz dosti vágní a není definován konkrétním číslem jako obecná konstanta. Budeme se tedy muset zaobírat otázkou, jaká je v dané době přirozená míra nezaměstnanosti v zemích Evropské unie.

Určitý problém přichází také s tím, jak definovat „přirozenou inflaci“, tedy hladinu, která musí být překonána k tomu, abychom inflaci považovali za „vysokou“. Ekonomická věda často operuje s pojmy, jako „přirozená inflace“ nebo „obvyklá míra inflace“, zároveň však tyto pojmy mají rozličné obsahy v různých dobách a různých oblastech. Abychom tedy mohli hovořit o stagflaci v evropském prostoru počátku jedenadvacátého století, budeme muset určit takovou hladinu inflace, kterou pro toto období považujeme za „přirozenou“ či „očekávatelnou“.

Avšak první krok, který bude nutné učinit, je analýza obou nejčastěji zmiňovaných stagflačních období a zjištění příčin toho, proč se ekonomika Spojených států v určitých letech<sup>162</sup> dostala do situace rostoucích cen při vysoké nezaměstnanosti čili při stagnaci hospodářství.

## Spojené státy, léta sedmdesátá

Keynesiánská teorie předpokládá, že růst ekonomiky znamená snížení nezaměstnanosti, ale také posilování inflačních tendencí. V toho plyne vztah, kdy nízká nezaměstnanost značí vysokou inflaci, vysoká nezaměstnanost tedy přinese nízkou inflaci. To plně odpovídá Phillipsově křivce [4] vytvořené na přelomu padesátých a šedesátých let, která byla například administrativou prezidenta Richarda Nixona brána velmi vážně. V podstatě se mělo za to, že

---

<sup>160</sup> Pokud dochází zároveň s růstem cen dokonce k většímu poklesu ekonomiky, pak se vžil pro takovou situaci pojem slumpface.

<sup>161</sup> Přes všechny pochybnosti o tom, nakolik je hrubý domácí produkt skutečně schopen kvantifikovat výkonnost ekonomiky.

<sup>162</sup> Zde je nutné připomenout, že stagflace let sedmdesátých zasáhla ve větší nebo v menší míře v podstatě všechny vyspělé země, ovšem Spojené státy byly nesporně centrem celého vývoje.

země si může koupit nižší nezaměstnanost, pokud přistoupí na cenu vyjádřenou vyšší inflací. V roce 1965 britský politik Iain McLeod v řeči před parlamentem poprvé hovořil o stagflaci a tento novotvar se brzy uchytil. S tím, jak totiž pokračovaly šedesáté roky, stále více se objevovaly situace, které příznivci tradiční keynesiánské teorie neuměli vysvětlit. Vztah mezi inflací a nezaměstnaností (či růstem) se v různých zemích nevyvíjel tak, jak by se vyvíjet měl podle Phillipsovy křivky. Povětšinou ceny neklesaly, pokud nezaměstnanost rostla, dokonce se ani nezastavily, ale stále rostly a v některých případech dokonce svůj růst akcelerovaly.

Jinými slovy – stagflace byla jev poznáný před tím, než vypukla kombinace stagnace a inflace s plnou silou ve Spojených státech. Ale její americký projev, který zahájil deset let hospodářského přešlapování na místě, předčil svou výrazností všechno ostatní a navíc ovlivnil celý tehdejší vyspělý svět, ve svých důsledcích vedl i k ropným šokům, které zase dále posílily stagflační tendence.

Shrňme si důvody, které jsou obvykle viněny z toho, že sedmdesátá léta byla pro Spojené státy tak obtížná.

Běžně jsou formulovány dvě základní příčiny stagflace. První je postavena na představě, že inflace má dvě složky – skutečnou inflaci a setrvačnou inflaci. Jestliže je setrvačná inflace příliš vysoká, například po nějakém cenovém šoku, pak inflace má tendenci zůstávat setrvačně na stejné úrovni. Proto i když šok pomine, inflace trvá a je vyšší, než by byla bez této setrvačnosti. To je dáno mimo jiné faktem, že cena práce není vytvářena na čistém (dejme tomu aukčním) trhu, ale na trhu velmi zkresleném regulacemi státu<sup>163</sup> a také působením odborů jako elementu, který silně reguluje tržní prostředí v oblasti práce. Cena práce tedy nereaguje na poptávku a nabídku takovým způsobem, jakým reaguje komodita na aukčním trhu<sup>164</sup>. Vlivem setrvačné inflace tedy mohou růst ceny i v době, kdy roste nezaměstnanost, nebo-li v době kdy v ekonomice nastala stagnace nebo dokonce recese. Z této představy vychází revidovaná keynesiánská teorie a také upravená Phillipsova křivka.

Druhým tradičním vysvětlením jsou zásahy státu a chybná hospodářská politika. Jestliže v oblasti měnové politiky dochází k růstu peněžních agregátů a zároveň je v oblasti hospodářské politiky regulována oblast cen a trhu práce, pak to může vést k souběžnému růstu cen a růstu nezaměstnanosti.

Oba tyto obvyklé důvody stagflace spojuje jeden pojem, totiž regulace. Když se podíváme na průběh americké stagflace v sedmdesátých letech, není možné nenajít jistou míru závislosti mezi regulatorními opatřeními a jejím průběhem. Teorie přitom velmi nedostatečně rozlišuje dva momenty, totiž regulaci, jako opatření plošné a v principu dopadající na všechny účastníky trhu stejně, a intervenci, tedy selektivní podporu konkrétních podniků nebo konkrétních oborů podnikání.

Po celá šedesátá léta se vztah mezi inflací a nezaměstnaností v americké ekonomice choval prakticky přesně podle Phillipsovy křivky. Nezaměstnanost klesala ze zhruba sedmi procent v roce 1961 na 3,5 procenta v roce 1969. Deflátor národního důchodu se zvyšoval z hodnoty asi jednoho procenta v roce 1961 až na pět procent v roce 1970. V dalších deseti letech není možné o žádné logické křivce ani náhodou hovořit, vrcholem popření Phillipsovy teze je rok 1975 s nezaměstnaností 8,5 procenta a růstem cenové hladiny téměř deset procent. Ani osmdesáté roky nepotvrzují platnost klasické Phillipsovy křivky [5]<sup>165</sup>. Co se stalo v roce 1970 tak zásadního, že to vedlo k naprosto neřešitelné situaci v celém dalším desetiletí?

<sup>163</sup> Například minimální mzda a mnoho dalších ustanovení obvyklých ve vyspělých zemích.

<sup>164</sup> Do jisté, omezené míry to platí i pro ceny zboží a služeb, i ty jsou ovlivňovány určitou administrativní mašinérií podniků, nechovají se jako na aukčním trhu. Nicméně tyto mechanismy jsou bezesporu nepoměrně pružnější než mechanismy na trhu práce.

<sup>165</sup> Příslušná data lze nalézt například v učebnici Ekonomie od Samuelsona a Nordhause (str. 342), kde je možné sledovat i argumentaci a obhajobu inovované křivky.



Za prvé šlo o nárůst regulací jako takových, ale druhá polovina šedesátých let byla především dobou značných intervencí federální americké vlády do mnoha oborů podnikání a tato praxe pak pokračovala po celé sedmdesáté roky. Principiálně se jednalo především o výpomoci konkrétním firmám, například leteckým výrobcům a producentům z primárního a sekundárního sektoru, šlo také o zásahy do trhu v oblasti dopravy a to silniční, železniční i letecké. Byla postupně zřízena řada federální regulačních institucí od oblasti farmacie až po kontrolu stavebních projektů. Zároveň stát umísťoval značné prostředky do vojenského průmyslu v souvislosti s vietnamskou válkou, také do kosmonautiky, která díky tomu zvítězila v boji o první přistání člověka na Měsíci. Investiční prostředky a intervence velmi výrazně proměnily podobu americké ekonomiky a stalo se to v podstatě tak, aniž by si toho někdo všimnul. Míra regulací však vzrostla nebyvalým způsobem a masivnost intervencí překročila všechny dřívější zkušenosti.

Je spíše úlohou historiků ekonomie zkoumat detaily výše popsaného procesu, za jehož počátek lze považovat například rok 1964, kdy Lyndon Johnson prosadil díky silně většině v Kongresu Medicare jako základ státem financované zdravotní péče (i když k naplnění tohoto cíle nakonec v plném důsledku nedošlo). Faktem ale je, že Johnson měl výraznou snahu především centralizovat Spojené státy, což přinášelo řadu rozličných sporů, kompetenčních problémů, vyvolávalo to odpor v mnoha státech unie. Richard Nixon přišel s plánem nové decentralizace, ale nebyl v tomto směru příliš úspěšný. Z minulých let, především z válečných a prvních poválečných byly zachovány některé monopoly a regulační systémy, které odolávaly snahám republikánů o revizi výsledků New Dealu a ekonomiky orientované na válečné úsilí. Právě ve druhé polovině šedesátých let byly některé tyto regulace revidovány – přičemž mnohé z nich byly nahrazeny ještě podstatně horšími. Během Nixonova prvního a nedokončeného druhého volebního období se výdaje na Medicare a další přímé transfery od federální vlády k individuálním občanům zvýšily z 6,3 procent HDP na 8,9 procenta. Například objem potravinové pomoci občanům se zvýšil z 6,6 miliard tehdejších dolarů na více než devět miliard ročně. Tato z dnešního pohledu nevelká čísla<sup>166</sup> je nutné posuzovat z pohledu faktu, že vietnamská válka stála asi 150 miliard dolarů, přičemž v době nástupu Nixona k moci bylo na území Indočíny a v záložních prostorech dislokováno více než půl milionu amerických vojáků. Na svou dobu obrovský růst transferů obyvatelstvu a podnikatelské sféře nevedl k dramatickému růstu schodku jenom díky tomu, že náklady na obranu poklesly ve stejné době z 9,1 procenta HDP na 5,8 procenta.

Nicméně prudké zvýšení nezaměstnanosti z 2,5 procenta v roce 1969 na pět a pak šest procent v letech 1970 a 1971 nebylo doprovázeno poklesem inflace, která po celou dobu přesahovala pět procent ročně.

Problém americké ekonomiky, který započal v roce 1970 a eskaloval o několik let později, tedy vycházel z kombinace několika dějů, přičemž původním a prvním hybatelem byl nárůst regulací a státních intervencí do ekonomiky. Impulsem k přechodu na reálný stagflační vývoj však bylo především opuštění zlatého standardu 15. srpna 1971, které doprovodil Nixon další sérií tvrdých regulací – nejen, že odmítl Británii a Francii směnit fyzicky jejich dolarové rezervy za zlato z depozitářů Spojených států, ale zavedl také regulaci mezd a cen, protože chtěl tímto postupem zkrotit inflaci v zemi.

Konec brettonwoodského systému byl v roce 1971 neodvratný, když během druhé poloviny šedesátých let klesly americké zásoby zlata z hodnoty 25 miliard dolarů na 10,5 miliardy. Rychle rostoucí ekonomiky, především hospodářství Spolkové republiky Německo, nasávaly ohromné investiční prostředky a tyto měny posilovaly, což dolar nemohl vydržet. Dolar neobyčejně rychle devalvoval vůči ostatním měnám, například vůči marce začínal

---

<sup>166</sup> Podle „CPI Inflation Calculator“ má devět miliard dolarů z roku 1971 dnes kupní sílu 50,5 miliardy dolarů. (Tuto inflační kalkulačku lze najít na stránkách United States Department of Labor <http://www.bls.gov/bls/inflation.htm>)

v roce 1969 na 4 markách za dolar. Ještě před koncem zlatého standardu dolar poklesl na 3,66 marky, během reakce na dění v srpnu 1971 pak na 3,22 marky, pak na 2,83 marky za dolar. Během sedmdesátých a počátku osmdesátých let pak dolar znovu a znovu ztrácel svoji hodnotu, když na přelomu osmdesátých a devadesátých let byl poměr těchto měn kolem 1,8 marky za dolar. Především devalvace dolaru a rychlé posilování marky vůči dalším měnám, jako britská libra či skandinávské jednotky, vedly v roce 1971 a těsně po něm mimo jiné k ochlazení západoněmecké ekonomiky a utlumení dynamické konjunktury v roce 1973.

I když americká ekonomika nikdy nebyla výrazně exportní, opuštění zlatého standardu a přechod na mechanismus plovoucích kurzů vedl k posílení vývozních tendencí a naopak zvyšoval ceny importů na domácím trhu.

Také proto další silný impuls pro stagflaci představovaly oba ropné šoky – v roce 1973 a 1979. Co se prvního šoku týká, formálně byl impulsem pro rozhodnutí arabských zemí omezit těžbu o pět procent a především uvalit embargo na vybrané státy podpora a pomoc těchto zemí Izraeli během Jomkipurské války. Nicméně pro USA nemělo mít technicky vzato embargo ničivé důsledky, i když ceny ropy na světových trzích rychle rostly<sup>167</sup>. Spojené státy však byly tehdy závislé na dovozu ropy pouze zhruba z jedné třetiny své spotřeby<sup>168</sup>, závislost konkrétně na arabském světě byla navíc velmi malá – embargo se hospodářsky týkalo daleko více některých evropských států. Dopady ropného šoku ale umocnily některé kroky americké administrativy<sup>169</sup>, především regulace prodeje benzínu občanům a další pokusy o cenovou regulaci. To vedlo ke zvýšení nervozity spotřebitelů, což dopady samotného embarga znásobilo – nedostatek benzínu vedl k frontám u čerpacích stanic, vláda se dokonce pokusila o zavedení přidělového systému. Teprve odklon od této regulační politiky v druhé polovině roku 1974 přinesl uklidnění situace – alespoň v této oblasti. Následně inflace vzrostla ze šesti až k deseti a pak dokonce k dvanácti procentům<sup>170</sup>.

Bylo by možné ještě dále pokračovat ve vyjmenovávání jednotlivých příčin stagflace ve Spojených státech sedmdesátých let a také ve vyjmenovávání kroků, které tamní kombinaci vysoké inflace a stagnace posilovaly, v jejich detailním popisu a přesných rozborech. Nicméně základní příčiny jsou jasné:

- Výrazné zvýšení množství regulačních kroků v letech předcházejících období stagflace a zvýšení množství intervencí státu do ekonomiky, pokusy regulovat ceny a mzdy během prvních fází stagflace, což sice krátkodobě vedlo ke snížení inflace, ale následně to jenom posílilo inflační tlaky.
- Vyhasnutí růstových ekonomických impulsů vyvolaných předchozím obdobím vietnamské války, rychlé snížení americké válečné přítomnosti v tomto konfliktu, prudké snížení válečných výdajů.
- Opuštění zlatého standardu a tedy uvolnění prostoru pro zásadní uvolnění měnové politiky vlády, ztráta kupní síly měny ve srovnání s jinými měnami obchodních partnerů.
- Externí cenové šoky vyvolané snížením nabídky ropy a tedy poptávkovým tlakem na ceny.

---

<sup>167</sup> Ze tří dolarů za barel na pět dolarů a v roce 1974 až na 12 dolarů za barel.

<sup>168</sup> Nicméně bylo známo, že maximální těžba v tehdy známých těžebních oblastech byla z důvodu objemu zásob dosažena v roce 1971 a bez dalších průzkumů a investic není možné očekávat zvýšení těžby. Tento průzkum a rozvoj odvětví však nebyl možný v době, kdy ropa byla tak zásadně levná. Akce arabských zemí tedy vedla mimo jiné ke zpomalení růstu poptávky po ropě a také k větší snaze vyspělých zemí v oblasti technologie těžby a geologického průzkumu.

<sup>169</sup> Stále se jednalo o Nixonovu administrativu a posléze o kabinet vedený jeho viceprezidentem Geraldem Fordem.

<sup>170</sup> Historická data o vývoji inflace v USA jsou dostupná na webových stránkách InflationData.com, které provozuje United States Department of Labor ([http://inflationdata.com/Inflation/Inflation\\_Rate/HistoricalInflation.aspx](http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Rate/HistoricalInflation.aspx))

- Nejasnost hospodářské politiky tehdejší administrativy, která míchala decentralizační snahy s postupy z oblasti plánované ekonomiky.
- Omezení obchodu zavedením importních přírážek, v podstatě vytvoření celních bariér.

### Řím, zhruba 200 let po Kristu

Světová ekonomika zná ovšem daleko starší a daleko delší období stagflace, než jaké představovala sedmdesátá léta ve Spojených státech – tímto obdobím je posledních několik století Západořímské říše. Pochopitelně jsou dostupné prameny z této doby daleko méně přesné a nepoměrně méně exaktní, než výstupy statistických úřadů, jaké máme k dispozici z našeho či minulého století, nicméně můžeme i tak formulovat řadu konkrétních příčin, které vedly ke stagflaci v době končícího římského císařství. O jejich pečlivý souhrn a analýzu se pokusil Bruce Barlett ve svém textu *How Excessive Government Killed Ancient Rome* [1].

Tento text nám nabízí některé fascinující souvislosti. S odkazem na velmi důvěryhodné prameny například tvrdí<sup>171</sup>: „*Beginning with the third century B.C. Roman economic policy started to contrast more and more sharply with that in the Hellenistic world, especially Egypt. In Greece and Egypt economic policy had gradually become highly regimented, depriving individuals of the freedom to pursue personal profit in production or trade, crushing them under a heavy burden of oppressive taxation, and forcing workers into vast collectives where they were little better than bees in a great hive. The later Hellenistic period was also one of almost constant warfare, which, together with rampant piracy, closed the seas to trade. The result, predictably, was stagnation. Stagnation bred weakness in the states of the Mediterranean, which partially explains the ease with which Rome was able to steadily expand its reach beginning in the 3rd century B.C. By the first century B.C., Rome was the undisputed master of the Mediterranean. However, peace did not follow Rome's victory, for civil wars sapped its strength.*“ Nesporně zde můžeme nacházet velmi zajímavé souvislosti s tím, co se dělo ve Spojených státech a v některých dalších zemích po 2. světové válce, kdy se značná část světa vydala buď po cestě vysloveně plánované ekonomiky, nebo přinejmenším sledovala snahu postupovat „střední cestou“, tedy po cestě ekonomiky „smíšené“.

Všimněme si jiného prvku, totiž faktu, že toto období bylo dobou stále výraznějších a silnějších regulací: „*Under the dictatorship of Sulla, the grain distributions were ended in approximately 90 B.C. By 73 B.C., however, the state was once again providing corn to the citizens of Rome at the same price. In 58 B.C., Clodius abolished the charge and began distributing the grain for free. The result was a sharp increase in the influx of rural poor into Rome, as well as the freeing of many slaves so that they too would qualify for the dole. By the time of Julius Caesar, some 320,000 people were receiving free grain, a number Caesar cut down to about 150,000, probably by being more careful about checking proof of citizenship rather than by restricting traditional eligibility.*“ Distribuce obilí za pevnou cenu a poté dokonce zdarma je interpretovatelná také jako sociální opatření svého druhu a především jako jakýsi volební populismus, sociální dávka směřovaná většině. Jak vidíme z další citace, podobný postup korumpuje stále více: „*The distribution of free grain in Rome remained in effect until the end of the Empire, although baked bread replaced corn in the 3rd century. Under Septimius Severus (193-211 A.D.) free oil was also distributed. Subsequent emperors added, on occasion, free pork and wine. Eventually, other cities of the Empire also began providing similar benefits, including Constantinople, Alexandria, and Antioch.*“

Nicméně republika a posléze rané císařství byly založeny na dynamickém rozvoji zahraničního obchodu Říma, což je doložitelné na počtu ztroskotání lodí datovaných právě do tohoto ekonomicky „zlatého“ období Říma. Prvním oříselem ekonomiky říše byl

<sup>171</sup> Tato a následující citace pocházejí ze zmíněné práce Bruce Barletta.

pravděpodobně rok 33 našeho letopočtu, kdy dal císař Tiberius pokyn k uplatňování zákona o lichvě (jenž platil dlouhou dobu, ale nebyl ve skutečnosti vyžadován). Prudký rozmach obchodu vedl k rychlému bohatnutí některých vrstev a konkrétních lidí, ti měli k dispozici význačný kapitál, který nabízeli dalším ke zhodnocení. Tiberius se pokusil zarazit tuto vzrůstající nerovnost a vznik nových bohatých vrstev tím, že omezil jejich podnikání, tedy regulací. Výsledkem byla finanční krize a nedostatek hotovosti na trhu poté, co se vlastníci peněz z trhu stáhli v obavě před restrikcí. Chyby v hospodářské politice, zvyšování regulace a zároveň nákladná sociální politika a obecně zdražování státu však pokračovaly dále. Říše se přestala rozrůstat a příjmy státu tedy stagnovaly, což v zemi, která byla dosud zvyklá na stále rostoucí příliv „kořistí“ mělo vést ke změně fiskální politiky – ale nevedlo. Změnila se však měnová politika a měna, dosud vždy založená na garantovaném podílu zlata nebo stříbra v každé minci, počala být „falšována“ samotnými vládci. Mince měly snižující se podíl drahých kovů, což se odrazilo v sílící inflaci. Ruku v ruce s celkovým marasmem se zvyšoval tlak na všeobecnou regulaci hospodářského života. Nemá smysl popisovat celý vývoj, avšak ilustrativní je například tato pasáž: *„Despite the fact that the death penalty applied to violations of the price controls, they were a total failure. Lactantius, a contemporary of Diocletian's, tells us that much blood was shed over 'small and cheap items' and that goods disappeared from sale. Yet, 'the rise in price got much worse'. Finally, 'after many had met their deaths, sheer necessity led to the repeal of the law'.*“ Postupem času dospěla potřeba regulace daleko dál, než kam kdy zašly komunistické režimy ve střední a východní Evropě či v Rusku ve druhé polovině dvacátého století. Popisovaná situace nám spíše asi připomíná tušené poměry ve státech, jakými jsou Severní Korea, Kambodža (Kambodža) v dobách vlády Pol-Pota nebo Kuba: *„The result was a system in which individuals were forced to work at their given place of employment and remain in the same occupation, with little freedom to move or change jobs. Farmers were tied to the land, as were their children, and similar demands were made on all other workers, producers, and artisans as well. Even soldiers were required to remain soldiers for life, and their sons compelled to follow them. The remaining members of the upper classes were pressed into providing municipal services, such as tax collection, without pay. And should tax collections fall short of the state's demands, they were required to make up the difference themselves.“*

Znovu asi nemá smysl snášet další argumenty, ale zopakujme si, jaké důvody vedly během posledních století Západořímské říše k jevu, který našim jazykem nazýváme stagflací:

- Výrazně se zvýšilo množství regulatorních zásahů do ekonomiky, volný trh s potravinami byl omezován prostřednictvím regulace cen ve prospěch části spotřebitelů a později dokonce rozdávaním obilí a následně i dalších produktů zdarma. Lidem byla odepírána možnost volit si svobodně povolání.
- Říše dospěla do maximální hranice své expanze, což vedlo k omezení dalších příjmů do státní pokladny, přičemž stát na to nebyl schopen reagovat snížením nákladů – částečně kvůli potřebě financování armády, částečně kvůli stále se zvyšujícím sociálním nákladům.
- Měna byla zbavována svého „zlatého“ nebo „stříbrného“ standardu, tedy znehodnocována stále větší emisí peněz, které nebyly kryty zbožím.
- Hospodářská politika byla velmi kolísavá, přičemž cykly tohoto kolísání se zkracovaly. V časech republiky nebo raného císařství trvaly cykly čitelné politiky několik desetiletí, zhruba o roku 100 po Kristu se dramaticky zkracovaly a doba vlády jednotlivých císařů se měřila na roky a někdy dokonce na měsíce. Přitom jejich ekonomické koncepce byly velmi rozličné.
- Říše se ocitla pod stále větším externím tlakem, do značné míry to byl důsledek rostoucí agresivity v pohraničních oblastech, ale svoji roli hrálo také omezení obchodu, tedy export vlastních problémů mimo samotnou Říši – obchod byl udušen

mimo jiné nekvalitou měny, ale také různými administrativními překážkami a celními opatřeními.

## Náhodná podobnost?

Pokud si položíme vedle sebe shrnutí obou příkladů z minulosti, které od sebe dělí zhruba 1700 let, pak nalezneme znepokojující podobnost. Řada aspektů situace je naprosto shodná, řadu je možné interpretovat jako v podstatě shodnou. Varující je, že minimálně v tomto poněkud vágním slovním vyjádření nacházíme také řadu podobností s tím, jak se vyvíjí situace v dnešní Evropské unii.

I v dnešní Evropě (stejně tak ve Spojených státech a v dalších vyspělých zemích) vidíme množství nových regulatorních opatření. A podobně jako ve Spojených státech v sedmdesátých letech dvacátého století nebo v římském císařství druhého až čtvrtého století našeho letopočtu, jsou tato regulatorní opatření ospravedlňována ohledy na „většinu“ – jsou omezovány bankovní poplatky, jsou omezovány možnosti investovat, existují protitrustové zákony a zákony proti znečišťování ovzduší, minimální mzdy (což je principiálně podobné opatření, jako příkaz následnosti v povolání), stovky a tisíce stále mocnějších omezení lidského rozhodování a regulí pro podnikavost a tak dále. Při ohlédnutí na posledních několik let můžeme říci, že množství těchto předpisů se soustavně zvyšuje, během krize v letech 2008 až 2010 se jejich vliv a počet znásobil.

To vše se děje v prostředí, kdy zjevně skončila expanze takzvaných „vyspělých zemí“, v dnešní situaci již není představitelné, že by tyto státy zvětšovaly svoje území a navíc jsou nyní pod tvrdým tlakem populační krize – ve výhledu několika málo desítek let jim hrozí skutečný a reálný úbytek obyvatel [6]. To s sebou již nese a v budoucnosti ve stále větším míře ponese také faktický pokles daňových příjmů.

Zvětšuje se, a to nikdy nevidaným tempem ještě jeden fenomén, o němž dosud nebyla řeč – výrazná diferenciací příjmů a s tím také životní úrovně. S jistou nadsázkou lze říci, že se něco podobného dělo jak ve starém Římě, tak i ve Spojených státech přelomu šedesátých a sedmdesátých let. Nejbohatší a dobře situovaní se svou životní úrovní dynamicky oddělili od nižšího středu a chudých obyvatel země. Pověštinou tento jev chápeme spíše jako sociální nebo sociologický fenomén, nicméně zcela jistě má i svůj význam ekonomický, přinejmenším vede ke značně strukturované spotřebitelské poptávce a k tomu, že dříve podstatně více homogenní trhy s mnoha druhy zboží se parcelují na více trhů se sice formálně stejně nazvaným zbožím, jehož ceny a kvalita jsou však nevidaným způsobem oddělené. Pokud bychom si zde mohli dovolit lehce literární nadsázkou, pak ekonomická segregace nynější společnosti již připomíná spíše francouzský feudalismus než demokratickou společnost sobě rovných občanů.

Když budeme hledat podobnost v rovině „zlatého standardu“, ten neexistuje již mnoho desítek let. Nyní tedy není možné najít podobný šok, jakým bylo znehodnocování měny v Západořímské říši nebo pád bretonwoodského systému. Jenže měny jsou podrobeny v podstatě nekontrolovatelné expanzi tak zvaných quasi peněz, tedy peněz vznikajících bankovními operacemi a vytvářením různorodých derivátů k finančním a jiným produktům. Faktická kontrola nad množstvím peněz v oběhu přestala existovat. To otevírá stále větší prostor pro inflaci – důležité je, že se tak děje aniž by tato inflační tendence měla jakoukoliv reálnou či dokonce přímou spojitost s nezaměstnaností. Situaci ještě zhoršuje politika těch zemí, které se snaží dosáhnout povzbuzení ekonomiky prostřednictvím schodků rozpočtů nebo emisí dalších peněz.

Stabilita demokratických vlád ve vyspělých zemích je v ohrožení. I zde můžeme nacházet podobnost s děním v Římě a s jistou nadsázkou i přelomovými lety ve Spojených státech, kdy docházelo k desegregaci na straně jedné, zároveň se však odehrávala aféra Watergate, zatím stále asi největší skandál v politických dějinách Spojených států. Co se týká našich časů, pak

v první linii je faktem, že rychlost střídání vlád se zvyšuje. Přitom ekonomické vize nabízené jednotlivými hlavními směry politických sil jsou ve stále větší divergenci. Problémy současného světa a následky globalizace jsou natolik vyhrcoené, že ani umírněné politické směry spolu nedokáží nacházet dostatek styčných ploch k tomu, aby bylo možné uskutečňovat konsensuální ekonomickou politiku. Jinými slovy se hlavní směry postupu jednotlivých zemí vyspělého světa mění ve stejné rychlosti, jakou se mění i politické reprezentace.

Ve druhé linii pak platí, že posilují trendy extrémních řešení z obou stran politického spektra, což vede k dalšímu rozlišování těch politických sil, které jsou tradičně vyváženější. Příkladem: pod vlivem hnutí Tea Party se američtí konzervativci nutně musí posunovat „doprava“, stejně jako demokraté budou používat „levicovější“ argumenty ve snaze získat protestní hlasy z prostředí hnutí „Obsad'te Wall Street“.

Mezi stavem let 100 až 450 po Kristu, sedmdesátými roky v USA a současností nejde jen o nějakou náhodnou podobnost, ale o neúprosnou logiku vývoje. Vidíme zde podobnosti a stejné probíhající mechanismy.

## **Evropská realita naší doby**

To všechno ale samozřejmě neznamená, že se vyspělé země zhroutí tak, jako se zhroutila Západořímská říše. Základní kameny naší civilizace jsou zatím pevné a společnost ukazuje jistou schopnost sebeobrany. Otázkou je, zda dostatečnou. Jestliže bychom hledali nějaký rozdíl mezi starým Římem a Washingtonem v roce 1973 v politické rovině, pak je jasný – demokracie ukázala, že je schopná očistit se, vyřešení svého problému. To despotie v Římě neuměla a umět nemohla. Zda naše současnost nalezne schopnost zvládnout svoji krizi a vyřešit ji demokraticky a svobodomyšlným způsobem, to je zatím nezodpovězená otázka.

Základním problémem konce roku 2011 v kontextu evropské ekonomiky je však úvaha a rozhodnutí o tom, zda Unii čeká nebo nečeká období stagflace, tedy doba relativně vysoké inflace a zároveň doba stagnace ekonomiky vyjádřené hlavně mírou nezaměstnanosti. Tato odpověď nemá jenom rozměr národohospodářský, má také svůj velmi podstatný význam politický. Ten můžeme shrnout do neobyčejně palčivé otázky: Dokáží společnosti vyspělých zemí, které sotva vstřebaly nepříjemnou zkušenost z krize let 2008 až 2011, zvládnout další nápor na svoji psychiku a dobu, kdy se tyto státy budou potenciálně muset vyrovnat s vysokou nezaměstnaností a zároveň se značnou inflací, čili s pravděpodobným poklesem životní úrovně?

V žádném případě nesmíme opomenout fakt, že žijeme v době největší dluhové krize ve známých dějinách, navíc krize, která není dána pouze zadlužením vlád, ale také municipalit, vládních institucí, měst, rodin a v mnoha zemích i nejvyšším zadlužením podnikatelské sféry v dějinách – alespoň myšleno v moderních dějinách

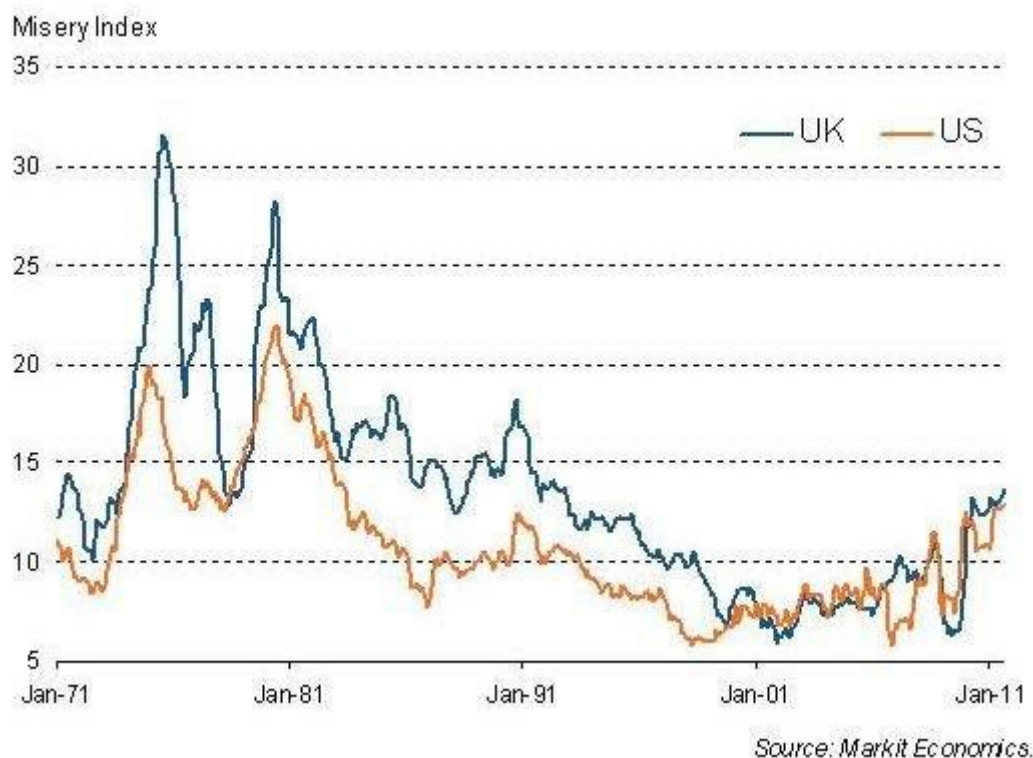
## **Ekonomické podmínky pro vznik stagflace**

Dosud jsme nacházeli řadu podobností mezi situací Západořímské říše, Spojenými státy sedmdesátých let minulého století a naší evropskou současností – šlo ale především o podobnosti v rovině jistého popisu a deskripce situace. Pro posouzení skutečných rizik stagflačního vývoje je nutné posoudit také skutečná data – především o inflaci a nezaměstnanosti.

Potenciál stagflace ve Spojených státech shrnul přesvědčivě například Ronald McKinnon (profesor ekonomie ze Stanfordu) ve svém textu pro Wall Street Journal [3]. Podobné texty o evropské situaci byly publikovány například ve Financial Times a v dalších významných listech s dobrou pověstí. Jak vidno, diskuse na toto téma není zcela nová, přičemž v této populární publicistické rovině převládá přesvědčení, že následující roky (2012 a 2013) budou obdobím stagflace.

Skutečná statistická data za evropské země tomu nicméně nijak dramaticky nenasvědčují. Pro začátek se podívejme na tak zvaný „misery index“, tedy prostý součet míry nezaměstnanosti a inflace v daném období. Pokud bychom brali Phillipsovu křivku zcela doslovně, pak by tento index měl dávat v principu stále stejný výsledek (pochopitelně s jistým rozptylem), neboť růst inflace by byl doprovázen poklesem nezaměstnanosti a naopak. Samozřejmě tomu tak zdaleka není.

**Obr. 1: Index bídy pro USA a Velkou Británii**



V grafu jasně vidíme trend roku 2011, kdy se ukazatel součtu inflace a míry nezaměstnanosti dostává na úroveň začátku devadesátých let ve Velké Británii a osmdesátých let ve Spojených státech. Tento údaj je v obou zemích na stejné hladině, na jaké se ocitl v polovině sedmdesátých let po odeznění první ropné krize. Graf končí prvním čtvrtletím 2011<sup>172</sup>. Další údaje můžeme sledovat v následující tabulce.

<sup>172</sup> Je nutné zde upozornit na jeden z problémů „misery index“ při jeho praktickém používání. Jde o fakt, že jsou dosti často používány různé ukazatele pro nezaměstnanost a různé také pro inflaci. V případě nezaměstnanosti existuje především tak zvaná harmonizovaná míra (Harmonised unemployment rate), kterou používá Eurostat. Vedle toho jsou ale používány i různé národní statistiky. Například harmonizovaná míra nezaměstnanosti v České republice byla v srpnu 2011 uváděna ve výši 6,7 procenta, ale údaj Českého statistického úřadu za stejné období byl 8,2 procenta. Velmi podobný je problém s inflací, zde je vedle existence různých metodik také potřebné rozlišovat konkrétní způsob měření inflace – zda jde o data meziroční (tedy měsíc nebo čtvrtletí vůči měsíci nebo čtvrtletí o rok dříve), nebo oproti předchozímu období, nebo o průměrnou míru za určité období a tak dále. Pokud tedy porovnáváme určitá období „misery index“, je velmi nutné přesně rozlišovat, z jakých dat jsou výsledná čísla použita. Takže není vhodné na sebe navazovat dvě časové řady indexu v případě, že pocházejí z různých zdrojů.



**Tab. 1: Míra inflace, nezaměstnanost a index chudoby ve vybraných zemích**

	Inflace		Nezaměstnanost		Misery index	
	10/2010	09/2011	10/2010	08/2011	10/2010	09/2011
<b>Euro 17</b>	1.9	3.0	10.2	10.0	12.1	13.0
<b>EU</b>	2.3	3.3	9.7	9.5	12.0	12.8
<b>Czech Republic</b>	1.9	2.1	6.9	6.7	8.8	8.8
<b>Germany</b>	1.6	2.9	6.7	6.0	8.3	8.9
<b>Greece</b>	4.8	2.9	14.2	17.5	19.0	20.4
<b>Spain</b>	2.3	3.0	20.6	21.2	22.9	24.2
<b>France</b>	1.8	2.4	9.7	9.9	11.5	12.3
<b>Italy</b>	1.9	3.6	8.5	7.9	10.4	11.5
<b>Hungary</b>	4.0	3.7	11.1	10.3	15.1	14.0
<b>Slovakia</b>	1.0	4.4	14.2	13.4	15.2	17.8
<b>United Kingdom</b>	3.3	4.6	7.8	8.2	11.1	12.8

Zdroj: Eurostat,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&language=en&pcode=teilm020&tableSelection=1&plugin=1>,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=teicp000&language=en>

Jak vidíme, index chudoby se v evropských zemích postupně zvyšuje, za rok mezi říjnem 2010 a zářím 2011 přidal ke svým hodnotám zhruba jeden bod. Především to je dáno růstem inflace, která se zvýšila relativně citelně a zasloužila se v celoevropském měřítku o celý růst indexu, neboť nezaměstnanost se z pohledu celého kontinentu velmi mírně snížila. Každopádně růst inflace je větší nežli snížení nezaměstnanosti a aniž bychom měli k dispozici nějaký dlouhodobý pohled na tato data ve vzájemné souvislosti v podmínkách Evropské unie, můžeme tvrdit, že růst inflace byl nesporně významově větší a daleko silněji působí na jednotlivé národní ekonomiky nežli pokles počtu lidí bez práce. Ten je ve většině států marginální, v dalších k němu nedošlo vůbec a v některých nezaměstnanost stále roste nehlédě na zvýšení spotřebitelských cen.

Z vybraných zemí uvedených v tabulce 1, jsou stagflaci zjevně některé opravdu ohroženy – jistě Británie, stejně tak Slovensko, Francie či Španělsko. Data za celou Evropskou unii a za celou Eurozónu ukazují v podstatě dynamický růst inflace a velmi pomalý pokles nezaměstnanosti. Lze však z takovýchto náznaků – z toho, že některé konkrétní země opravdu projevují ve svých makroekonomických číslech známky stagflace a z toho, že nezaměstnanost v celé EU neklesá tak rychle, jak by asi odpovídalo růstu inflace – vyvodit závěry pro celý kontinent?

Pravděpodobně nikoliv.

Je zde několik důvodů, proč v dané chvíli nelze chápat riziko stagflace – bez ohledu na fakt, že je již velmi silně akcentováno v některých médiích i ve vědecké obci – jako faktické akutní nebezpečí.

Především inflace je jev peněžní – existuje tedy značný rozdíl mezi oblastí eurozóny a zbytkem Evropy, a to včetně zemí patřících do Evropské unie. Odlišnost politik a množství nástrojů hospodářské politiky, které mají k dispozici země uvnitř oblasti společné měny a vně této oblasti je klíčovým rozdílem. Za druhé je tu velmi podstatný fakt, že těžko můžeme o stagflaci hovořit tehdy, pokud jsou celková míra nezaměstnanosti i míra inflace na relativně nízkých číslech. Stagflační období ve starém Římě a především v sedmdesátých letech ve Spojených státech se vyznačovala jak dynamickým znehodnocováním peněz (v Římě šlo v mnoha obdobích i o inflaci v řádu desítek a někdy i stovek či tisíců procent ročně, ve Spojených státech sedmdesátých let hovoříme zhruba o desítkách procent ročně). Tato situace nyní neexistuje, i když inflace vzrostla, je stále na úrovni pouhých jednotek procent, a to dosti hluboko pod hladinou pěti bodů.



Podobné je to s nezaměstnaností. V Západořímské říši dosahovala v některých obdobích desítek procent z celku práce schopných obyvatel, a to přes fakt, že země vedla neustálé války a armáda odčerpávala mnoho pracovních sil. Ve Spojených státech se od konce šedesátých let do poloviny let sedmdesátých nezaměstnanost ztrojnásobila a z míry kolem necelých čtyř procent se zvýšila vysoko nad deset procent. Takový vývoj v Evropě jako celku ani v eurozóně nehrozí, nebo alespoň na základě současných znalostí nemůžeme takový vývoj předpokládat.

Můžeme to interpretovat i tak, že určité stagflační tlaky v Evropě zcela jistě existují, dokonce se projevují do reálných čísel o ekonomickém vývoji. Kvalitativně jsou tedy parametry stagflace naplněny, když s jistou dávkou nadsázky můžeme připustit, že během roku 2011 rostou ceny a nezaměstnanost se zvyšuje či stagnuje. Kvantitativně jsou ale tyto příznaky zjevně velmi malé, dosažené hodnoty míry inflace a míry nezaměstnanosti jsou podstatně nižší, než jaké byly v těch historických obdobích, která nazýváme stagflačními.

## **Závěr**

Zdá se tedy, že nemůžeme v dané době souhlasit s tím, že by evropskému prostoru jako celku hrozila stagflace, alespoň nikoliv v pravém smyslu toho slova. I když toto slovo používají i význační ekonomové a investoři, je nutné tato vyjádření zatím chápat v kontextu těch médií, kde jsou vyslovována, tedy na úrovni populární publicistiky.

Navíc - i když je stagflace dosud poněkud záhadný ekonomický jev spojující rostoucí míru inflace s rostoucí mírou nezaměstnanosti, pravděpodobně si tento pojem ponecháme pro používání v obdobích, která jsou výraznější a kde je růst cen a počet lidí bez práce přece jen podstatně vyšší, než co zažíváme v současné Evropě.

Nicméně nelze nechat stranou fakt, že potenciál takového vývoje existuje a některé statistiky ho naznačují. Naprosto jistě ale nemůžeme přehlédnout skutečnost, že stále silnější vliv na budoucí situaci může mít a pravděpodobně také bude mít dluhová krize, jejíž důsledky ve spojení se stagflačními trendy nelze dost dobře odhadovat. Samozřejmě platí, že teoreticky by právě nutnost splácení dluhů a omezená možnost dalších výpůjček měly působit proti případné stagflaci, avšak situace v současné ekonomice je velmi nepřehledná a objevují se i dříve netušené souvislosti jevů. Navíc rostoucí inherence států do ekonomické oblasti může přinést řadu komplikací, které nyní také neumíme odhadnout. Zcela jistě platí, že podobně jako reakce na útoky teroristů 11. září 2001 přinesly snížení občanského komfortu a do jisté míry omezení občanských práv a především omezení některých svobod, reakce na krizi v letech 2008 až 2010 znamenají snížení ekonomických svobod, růst regulací a posílení role států v hospodářské politice. Můžeme sledovat řadu snah o pokračování a prohloubení regulací, které můžeme považovat za adekvátní situaci [6], stejně jako je k dispozici řada pokusů, které z dlouhodobého hlediska a dokonce ani krátkodobě nemohou přinést žádný užitek – jako je například návrh Evropské komise na regulaci zveřejňování výsledků ratingových agentur, což populární média označila za snahu o cenzuru ze strany bruselských institucí.

Jak je vidno, nepřehlednost situace je základním znakem stavu současné Evropy. Nepřehlednost zvyšuje význam rizik, neboť právě v nepřehledné situaci existuje značné nebezpečí, že bude některé riziko přehlédnuto nebo podceněno. Proto ani stagflace není jevem, kterému bychom měli přestat věnovat pozornost – i když fakticky v dané době její nebezpečí představuje riziko relativně malé.

## Literatura:

- [19] Bartlett, B. (1994): *How Excessive Government Killed Ancient Rome*. The Cato Journal, 1994, vol. 14, num. 2, <http://www.cato.org/pubs/journal/cjv14n2-7.html>
- [20] Matis, D., Strouhal, J., Bonaci, C.B. (2009): *Regulators and Regulations for Financial Instruments in the Context of Financial Crisis – Two Emergent Countries' Point of View*, In: M. Tsamenyi, & S. Uddin (Eds.), *Accounting and Emerging Economies*. Bingley: Emerald Books, 2009, pp. 345–378.
- [21] McKinnon, R. (2011): *The Return of Stagflation*, WSJ, 2011. <http://online.wsj.com/article/SB10001424052702304066504576341211971664684.html>
- [22] Phillips, A. W. (1958). *The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957*. *Economica* vol. 25, November 1958, pp. 283–299. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.1958.tb00003.x/pdf>
- [23] Samuelson, P.A. – Nordhaus, W. D. (1989): *Ekonomie*. Nakladatelství Svoboda, Praha, 1991.
- [24] Smrčka, L. (2011): *Umíráme, avšak dříve, než vymřeme, vykopeme si hrob*. *Naše současnost*, 2011, vol. 9, num. 1, pp. 31 – 39. Praha

### Kontaktní informace

Ing. Bc. Dagmar **Čámská**  
Vysoká škola ekonomická v Praze  
Fakulta podnikohospodářská  
Katedra podnikové ekonomiky  
nám. W. Churchilla 4  
Praha 3 – Žižkov, 130 67  
dagmar.camska@vse.cz  
+420 224 098 356

Ing. Luboš **Smrčka**, CSc.  
Vysoká škola ekonomická v Praze  
Fakulta podnikohospodářská  
Katedra podnikové ekonomiky  
nám. W. Churchilla 4  
Praha 3 – Žižkov, 130 67  
lubos.smrcka@vse.cz

# Rozvojové aktivity obcí a jejich vliv na lokalizaci podniků

*Martin Sobotka*

## **Anotace**

Článek se zabývá základní problematikou rozvoje municipalit, vymezením faktorů rozvoje a neposlední řadě vyjádřením základních vztahů mezi jednotlivými faktory. Zejména jsou zde popsány dopady vlivu obce na lokalizaci firem soukromého sektoru. Výsledkem je vytvoření jednoduchého modelu rozvoje obce, který pomůže prozkoumat dopady vzájemného působení faktorů na municipální ekonomiku a chování podnikatelských subjektů.

**Klíčová slova:** obec, rozvoj, faktory rozvoje, lokalizace podniků

## **Úvod**

Rozvoj obcí je velmi širokou kategorií, která ve své podstatě popisuje kvalitativní i kvantitativní kladnou změnu. V tomto článku je pojem „rozvoj“ spojován zejména s ekonomickou dimenzí. Znamená to tedy, že rozvojem budeme rozumět kvalitativní a kvantitativní změny v místní ekonomice. Navíc tento pojem vztáhneme k dalšímu pojmu, který se v souvislosti s municipalitami často skloňuje. Tímto pojmem je „místní ekonomický rozvoj“ (s ohledem na časté používání anglického ekvivalentu „local economic development“, ve zkratce LED, bude tato zkratka používána také v tomto příspěvku).

Spojení rozvoje obcí s podnikatelskou sférou je zásadní. Např. Toth (2005, s. 3) zmiňuje, že bez soukromého sektoru by byl ekonomický rozvoj těžko představitelný. Otázkou však je, zda i obce mají možnosti podpořit podnikatelské subjekty. Více k této problematice bude přiblíženo v následujícím textu.

## **Rozvoj obcí**

V literatuře se lze setkat s různými definicemi místního ekonomického rozvoje (LED). Např. Swinburn, Goga a Murphy ze Světové banky (2006, s. 1) definují LED jako proces, ve kterém partneři z veřejného, podnikatelského a nevládního sektoru spolupracují na vytváření lepších podmínek pro hospodářský růst a tvorbu pracovních míst. Cílem je zlepšit kvalitu života všech. Úspěch potom závisí na schopnosti přizpůsobit se rychle měnícímu se národnímu a mezinárodnímu tržnímu prostředí.

Na tomto místě by bylo možné uvést i další definice. Žárska (2007, s. 171) uvádí, že všechny definice místního rozvoje se shodují v cíli, kterým je vybudovat ekonomické kapacity obce, aby se zlepšila hospodářská budoucnost a kvalita života obyvatel. LED nezávisí jen na množství finančních prostředků, ale také na intenzivní komunikaci a koordinaci zapojených subjektů. Dalším společným znakem je určení jeho partnerů.

Obsahová náplň LED není pevně daná. Způsoby, kterými lze myšlenky LED naplňovat, jsou rozmanité. Důkazem je např. samotná geneze LED. Tento typ rozvoje se začíná objevovat v 60. letech 20. stol.<sup>173</sup> Od jeho počátku až do současnosti lze vývoj LED rozdělit na tři vývojové etapy. Od snahy přilákat vnější investice se postupně dostáváme k stabilizaci podnikatelského sektoru a růstu kvality života místních obyvatel.

## **Cíle rozvojových aktivit obcí**

Obsah místního ekonomického rozvoje je závislý na samotném cíli. V rámci tohoto rozvoje lze vytipovat nejčastěji stanovované cíle, kterými mohou být (dle Ježka, 2008, s. 10):

- vytváření místního investičního klimatu,
- podpora malého a středního podnikání,
- povzbuzování vzniku nových firem,
- přitahování externích investic (národních, zahraničních),

---

<sup>173</sup> Blíže viz Světová banka (2003, s. 7).

- investice do fyzické infrastruktury,
- investice do měkké infrastruktury (vzdělávání, rozvoj lidských zdrojů, institucionální podpůrné systémy a řešení otázky regulace),
- podpora vytváření klastrů,
- řešení problémů dílčích území (např. regenerace středů měst, místních společenství, např. předměstí),
- podpora místních iniciativ,
- podpora vytváření informačních a komunikačních sítí,
- podpora marginalizovaných (sociálně vyloučených) skupin (přistěhovalci, chudí, matky s dětmi apod.).

Dále např. Toth a kol. (2005, s. 31) uvádí celou řadu dalších cílů, kterých mohou obce dosahovat. Jedná se zejména o:

- uspokojování potřeb veřejnosti a zvyšování jejich životní úrovně,
- zkvalitňování a zmnožování majetku obce,
- zvyšování rozpočtových zdrojů,
- zlepšování demografické struktury v důsledku zamezení emigrace,
- zvyšování inovačního klimatu municipality,
- realokace výrobních a nevýrobních aktivit,
- ovlivnění urbanistického vzhledu obce,
- zlepšení architektonického dojmu lokality,
- zlepšování životního prostředí,
- zlepšení sociálních poměrů,
- zvyšování počtu pracovních míst.

Tyto cíle se mohou měnit např. v souvislosti s velikostí obce. Otázkou rozvoje v případě venkovských obcí se zabýval např. Binek a kol. (2009, s. 31 – 32). Důležitými principy rozvoje venkova jsou potom prostupnost krajiny, společenské vazby a přímý podíl obyvatel na vytváření prostředí pro život, harmonie funkcí, která je pro venkov typická. Procesy člověka by neměly vést k narušení procesů přírody. Hlavní témata rozvoje venkova jsou potom následující:

- posílení dopravních telekomunikačních a obchodních infrastruktur,
- rozvíjení lidských zdrojů (zlepšováním kvality vzdělání, usnadněním přechodu ze školy do zaměstnání a zlepšováním manažerských schopností),
- zlepšováním zařízení sloužících veřejnosti s cílem udržitelného rozvoje pomocí zhodnocení existujícího fondu přírodních i člověkem vytvořených aktiv, kulturních aktiv, venkovské turistiky, vícefunkčnost zemědělství a využívání přírodních zdrojů.

Konkrétní podoba rozvoje venkova je utvářena zejména vazbami s okolním prostředím a vnějšími subjekty. Rozmanitost funkcí venkova (daná zejména různými skupinami subjektů) ovlivňuje konkrétní podobu venkova. Pro obyvatele měst jsou zásadními funkcemi rekreační a relaxační složka. Obyvatelé venkova, kteří nejsou existenčně spojeni s ekonomickými aktivitami na venkově, mohou preferovat stabilizační rozvojové aktivity a udržení „klidu“ (oproti podporám podnikání v obci). Pro subjekty státní správy jsou naproti tomu typické snahy o legislativní ukotvení hodnot, kterými jsou krajinný ráz, ochrana přírody apod.

Lze tedy usoudit, že významnost výše uváděných cílů bude pro rozvoj obcí rozdílná. Např. v roce 2008 bylo prováděno šetření v rámci obcí Pardubického kraje<sup>174</sup>. Toto šetření prokázalo, že obce se přiklánějí zejména k těm cílům, které se dotýkají života místních

<sup>174</sup> Blíže viz Sobotka, M. *Majetek obcí a jeho vliv na rozvoj obce*. Dizertační práce. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2009.

obyvatel. Pro většinu obcí je nejdůležitější rozvojový cíl, který se souvisí s péčí o veřejná prostranství (úpravy návší a náměstí), udržováním chodníků a místních komunikací. Lze sem také zahrnout veřejné osvětlení. Dále obce ze zkoumaného vzorku přikládaly velký význam výstavbě a správě zařízení technické infrastruktury. Opomenout také nesmíme podporu kulturních aktivit a zejména u větších obcí péči o kulturní památky.<sup>175</sup>

Šetření dále potvrdilo očekávání související se změnou priorit v rozvoji obce v závislosti na rozdílné velikosti obce (měřeno počtem obyvatel). Velmi malé obce (přibližně do 250 obyvatel) kladou dále velký důraz na zlepšování sociálních poměrů mladých lidí a rodin ale i seniorů. S rostoucí velikostí obce je potom čím dál větší důraz kladen na zajišťování dopravní obslužnosti, podporu školských aktivit a zajišťování občanské vybavenosti jako takové. Z šetření také vyplynulo, že s rostoucí velikostí obce roste také snaha o zajištění lokalizace podniků soukromého sektoru v obci, přičemž obce podporují zejména lokalizaci malých a středních podniků. Naopak se v rámci šetření nepotvrdil masivní zájem obcí o vytváření průmyslových zón, vědecko-technických parků a dalších jim podobných způsobů podpory podnikání (navzdory tomu, že v případě zajišťování regionálního rozvoje je vliv těchto institucí obecně vyzdvihován).

### **Subjekty rozvoje obce**

Rozvoj obce je většinou podněcován různými subjekty. Např. v uvedené definici Swinburna, Gogy a Murphyho (2006, s. 1) se přímo uvádějí tři hlavní subjekty. Tito autoři ve své publikaci mluví o LED jako o partnerství:

- místních samosprávných orgánů,
- subjektů podnikatelského sektoru,
- místní komunity.

Tyto tři skupiny subjektů LED v podstatě tvoří základní obecný okruh jednotlivých aktérů. Uvedené tři skupiny lze totiž dále členit na užší okruhy subjektů. Např. Žárska a kol. (2007, s. 171) doplňuje vedle výše uvedených třech subjektů také ještě neziskové organizace.

Klimovský (in Hudec a kol., 2009, s. 118) upozorňuje na mnoho hledisek, podle kterých by bylo možné aktéry klasifikovat. Zejména uvádí funkční hledisko, na jehož základě lze rozdělit aktéry místního ekonomického rozvoje do dvou velkých skupin:

- skupina politických a administrativních aktérů,
- skupina ostatních aktérů.

První skupina se vždy účastní aktivit LED, protože je jí k tomu legislativně přiznán status. Do této skupiny patří veškeré instituce veřejné správy, jejichž reprezentanty jsou buď profesionální úředníci (administrativní zaměstnanci), nebo lokální politici. Dále se sem řadí politické strany a politická hnutí, které prostřednictvím svých vlastních organizačních struktur působí i na lokální nebo regionální úrovni.

Druhá skupina ostatních aktérů je značně heterogenní. Jsou zde zastoupeny ziskové organizace soukromého sektoru, sdružení podniků, massmédia, občané a jejich sdružení apolitického charakteru (např. ve formě nevládních neziskových organizací).

Dále je patrné, že subjekty LED se nemusí lokalizovat přímo v předmětném území (vedle interních subjektů tak zde vystupují i subjekty externí). Také neplatí tvrzení, že LED je záležitostí subjektů spojených s místní úrovní. Z výše uvedených přehledů je patrné zapojení subjektů na regionální i celostátní úrovni.

---

<sup>175</sup> Významnost těchto aktivit pro rozvoj municipalit lze dokladovat závěry z neformálního setkání ministrů k rozvoji měst v reakci na výzvu učiněnou Radou EU, které proběhlo v roce 2010 ve španělském Toledu. Výsledkem tohoto setkání je tzv. Toledská deklarace, která mimo jiné zdůrazňuje význam kvality veřejných prostranství, městské krajiny a architektury jako nezbytný požadavek pro vytvoření příjemnějších prostředí pro městské obyvatelstvo a také pro celkovou atraktivitu a konkurenceschopnost města.

## **Faktory místního ekonomického rozvoje**

Ve snaze zajistit rozvoj jakékoli oblasti je vždy nutné působit na ty faktory, které požadovaný rozvoj aktivují a dále podněcují. Bez nalezení těchto spouštěcích mechanismů není rozvoj možný<sup>176</sup>. Z tohoto důvodu se řada autorů a výzkumných studií zaměřuje na hledání těchto determinantů. Nejinak je tomu i v případě LED.

Mezi významnými pracemi, které se faktory rozvoje lokality zabývaly, je nutné uvést zejména práci C. Wong (1998, příp. 2002). Na toto téma Wong (1998, s. 708) uvádí, že navzdory důležitosti místních zdrojů v ekonomickém plánování, nebyl dosud jednoznačný přehled zásadních faktorů LED identifikován a sestaven. Tato mezera v našem poznání silně souvisí s podstatou LED. Tuto podstatu lze totiž charakterizovat pluralismem přístupů místních subjektů k rozvoji a také závislostí na orientaci použitých rozvojových politik. Vnímání důležitosti různých faktorů procesu místního rozvoje je proto možné obměňovat podle různých typů subjektů místního rozvoje a také podle rozdílných okolností. V důsledku složitosti procesu LED je nutné rozpoznat limity veškerých snah o univerzální vymezení a charakteristiku daných faktorů.

Tradiční faktory lze definovat jako obecné faktory, které jsou převzaty zejména z neoklasické ekonomické teorie, případně z ekonomické geografie. Klasifikace tradičních faktorů klade důraz zejména na kvalitativní dimenzi produkčních faktorů. Proto, jak uvádí Wong (2002, s. 1835), by skupina tradičních faktorů neměla být interpretována jako protiklad ke skupině měkkých faktorů. Vzhledem k tomu, že tradiční faktory nejsou schopné vysvětlit velké množství proměnných místního rozvoje, zaměřuje se pozornost ekonomů na zkoumání vlivu měkkých faktorů tohoto rozvoje.

Autoři Šebová a Šebo (2007, s. 931 – 932) poznamenávají, že do popředí se v současnosti stále více dostávají měkké lokalizační faktory, jimiž jsou např. kultura, životní standard, atraktivnost místa apod. Svoje tvrzení opírají o výzkumy provedené v Německu, kde podle provedených výzkumů označilo nejvíce respondentů za nejvýznamnější měkký faktor, kterým je veřejná správa „přátelská k podnikům“ (z angl. business-friendly).

Lokalizace firem v určité oblasti je závislá na faktorech, které zvyšují atraktivnost daného území. Mluvíme tak o lokalizačních faktorech, které lze podle jejich povahy rozdělit na tvrdé a měkké. Při jejich bližším vymezení však se dostáváme do složitější situace, protože mezi autory nepanuje v tomto rozdělení shoda. Zejména na tuto skutečnost upozorňují autoři Rumpel, Slach, Koutský (2008), kteří ve své práci porovnávají přístupy autorů německých, ale také autorů americké a anglické literatury. Zejména němečtí autoři používají tzv. lokalizační faktory, které lze rozdělit na:

- tvrdé lokalizační faktory,
- měkké podnikatelské faktory,
- měkké individuální faktory<sup>177</sup>.

Lokalizační faktory vycházejí z klasických lokalizačních teorií. Tyto faktory popisují hlavní pohnutky, které vedou podniky k tomu, aby se umístily v určité oblasti. Pokud tedy přijmeme tezi uvedenou v úvodu práce, kterou lze nalézt např. u Totha a kol. (2005, s. 3), že hlavním zdrojem bohatství municipalit je soukromý sektor, přičemž veřejný sektor má doplňkovou funkci, potom také tyto lokalizační faktory můžeme využít jako determinanty rozvoje obcí.

<sup>176</sup> Na tomto místě je nutné uvést, že faktory mohou mít také účinek opačný. Znamená to, že mají brzdicí, resp. limitující účinek (srov. např. Ježek, 2008, s. 13).

<sup>177</sup> Rozdělení faktorů na tvrdé a měkké však není v praxi striktní. Podle Rumpela, Slacha a Koutského (2008, s. 5) neexistuje mezi nimi jasný konsenzus, neboť není možné exaktně stanovit jejich vzájemné poměry, protože existují, respektive koexistují ve složitě identifikovatelných průnicích a interakcích. Zmínění autoři upozorňují na komplementaritu obou faktorů. Tato komplementarita je dána jednak jejich vzájemnou úzkou funkční závislostí a jednak je dána povahou území (regionu, obce), které představuje komplex vzájemně provázaných faktorů.

Před vlastním vymezením lokalizačních faktorů lze ještě zmínit, že ne všechny faktory jsou schopné ovlivnit rozhodnutí podniku o jeho výrobě nebo o místě poskytování služeb. Na to, aby určitý faktor ovlivnil lokalizační rozhodnutí, musí být splněny dvě podmínky (podle Šebové, in Hudec a kol., 2009, s. 72):

- faktor musí mít vliv na náklady nebo výnosy podniku (nejen peněžní, ale spojené např. i se ztrátou času apod.),
- dostupnost, kvalita nebo cena faktoru musí být prostorově diferencovaná.

Pouze tehdy, kdy jsou splněné oba předpoklady zároveň, vznikají pro podnik v různých lokalitách různé podmínky, které podnik při svém lokalizačním rozhodnutí zohlední.

Nyní již nic nebrání tomu, abychom blíže charakterizovali uvedené lokalizační faktory. Tvrdé lokalizační faktory mají přímý vliv na činnost podniků a mají viditelný dopad na územní (regionální, místní) výstupy. Měkké podnikatelské lokalizační faktory mají sice také bezprostřední vliv na činnost podniků, ale měřitelnost jejich dopadů je již obtížná. Jejich hodnocení totiž podléhá individuálnímu hodnocení samotných podniků. Měkké individuální lokalizační faktory se dotýkají managementu podniků i zaměstnanců. Vycházejí z jejich osobních preferencí. Tyto faktory sice nemají bezprostřední vliv na rozhodování podniků, ale představují faktory související s motivací osob v podniku a ovlivňují pracovní efektivitu<sup>178</sup>.

### **Modelování rozvojových aktivit obcí**

Hodnocení rozvoje obcí i vlivu rozvoje obcí na chování (zejména lokalizační) podniků lze provést mnoha způsoby. Jednou z možností je sestavení modelu rozvoje obce. V tomto článku bude využito přístupu systémové dynamiky, která umožňuje nejen model vytvořit, ale také provést v jeho rámci simulace vývoje.

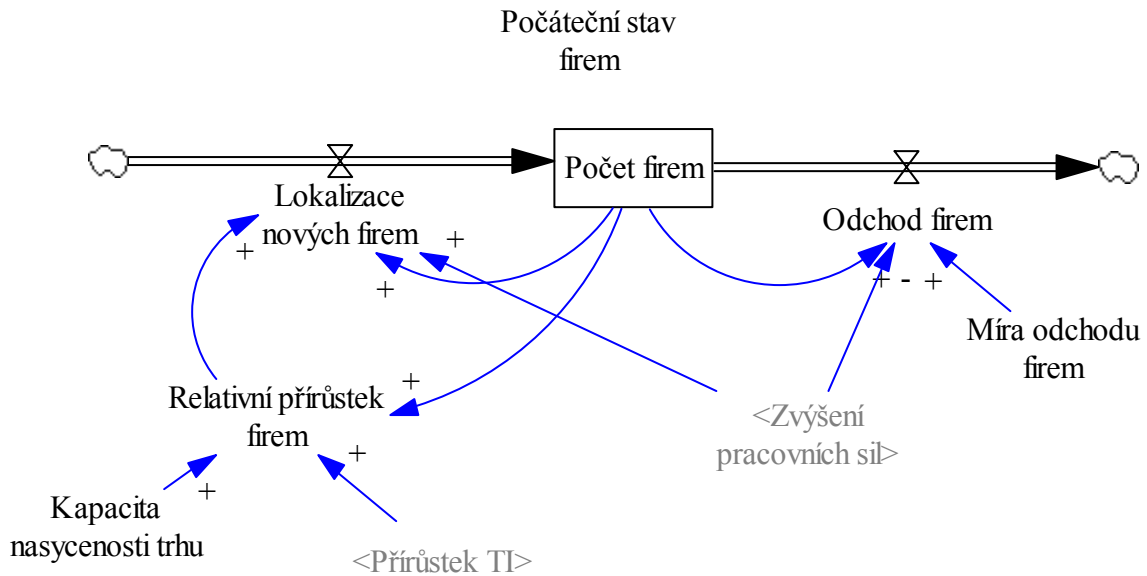
Myšlenka systémové dynamiky je spojována s J. W. Forresterem z MIT (v USA, blíže viz Forrester, 1964). Tento teoretický koncept byl dále rozvíjen mnoha autory. Ze současných autorů lze zmínit např. Stermana (2000). Systémová dynamika představuje nástroj, který si všímá vzájemných vztahů mezi prvky zkoumaného systému. Hlavním přínosem této metody je schopnost zkoumat mnoho vzájemných vztahů a zpětných vazeb. Podle této teorie může jeden nebo jiný subjekt ovlivnit chování ostatních subjektů. Sám však je ve svém jednání také zpětně ovlivněn reakcí ostatních. Na tomto místě lze zmínit také to, že systémová dynamika souvisí s metodou systémového myšlení, která se snaží vidět svět jako komplexní systém, ve kterém „všechno se vším souvisí“ (srov. Sterman, 2000, s. 4). Pro vlastní analýzu a zachycení těchto komplikovaných vzájemných vazeb používá systémová dynamika grafické nástroje, jimiž jsou diagramy stavů a toků a příčinné smyčkové diagramy. Do těchto grafických znázornění lze zakomponovat matematické rovnice zachycující vztahy mezi jednotlivými veličinami modelu. Tím je potom možné celý model simulovat.

V této práci je vytvořen zjednodušený model rozvoje obce, který se skládá z pěti dílčích modelů:

- modelu lokalizace firem,
- modelu trhu práce,
- modelu technické infrastruktury,
- modelu občanské vybavenosti,
- modelu finančního hospodaření obce.

---

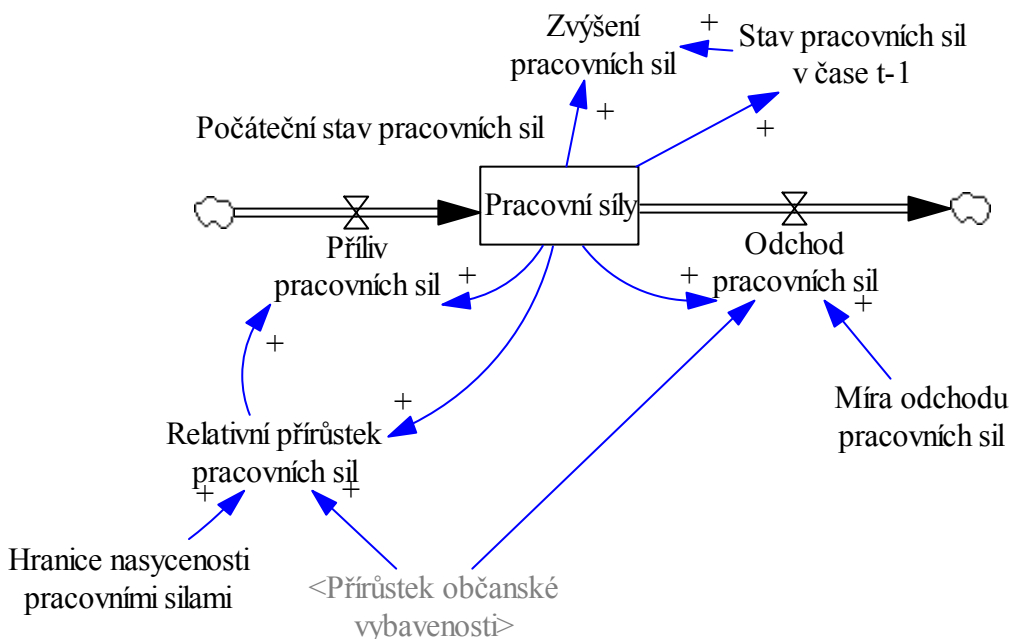
<sup>178</sup> Srov. Rumpel, Slach, Koutský (2008, s. 5)



Zdroj: vlastní konstrukce

**Obrázek 8: Model lokalizace firem**

Model lokalizace firem ve zjednodušené podobě uvažuje dva významné lokalizační faktory. Přímý vliv na lokalizaci firem má přítomnost prvků technické infrastruktury. Model dále uvažuje vlivy občanské vybavenosti, které v první řadě ovlivňují obyvatelstvo (zejména práceschopné). Model tak uvažuje, že množství firem bude ještě ovlivněno množstvím pracovních sil.

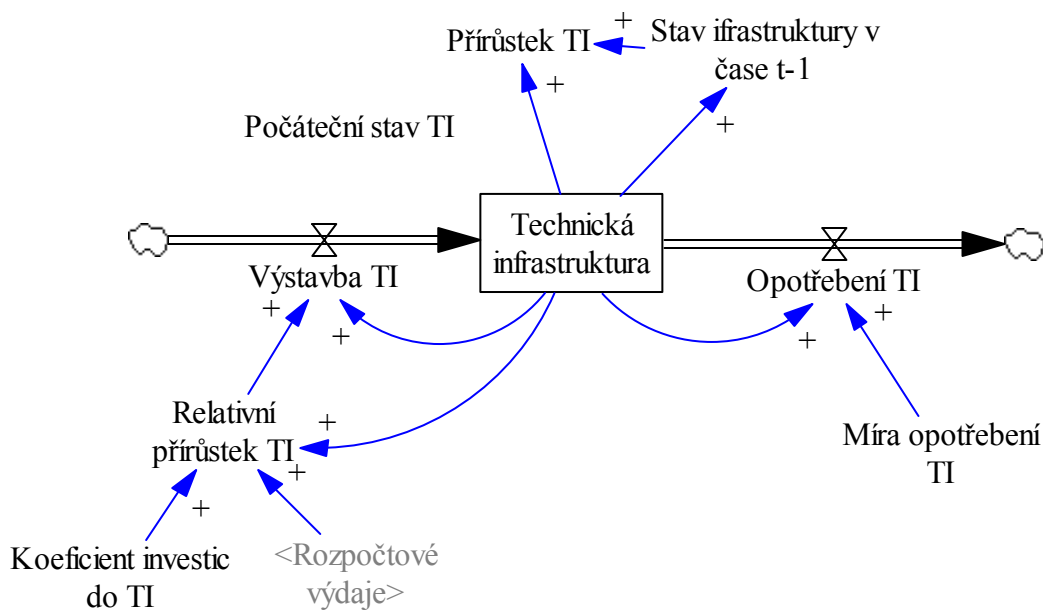


Zdroj: vlastní konstrukce

**Obrázek 9: Model pracovních sil**

Sektor pracovní síly je reprezentován dalším modelem. Ve zjednodušené podobě je zde uvažován pouhý vliv občanské vybavenosti na stav zaměstnanosti. Ostatní vlivy, které by mohly výuku ovlivnit, nejsou v modelu uvažovány.

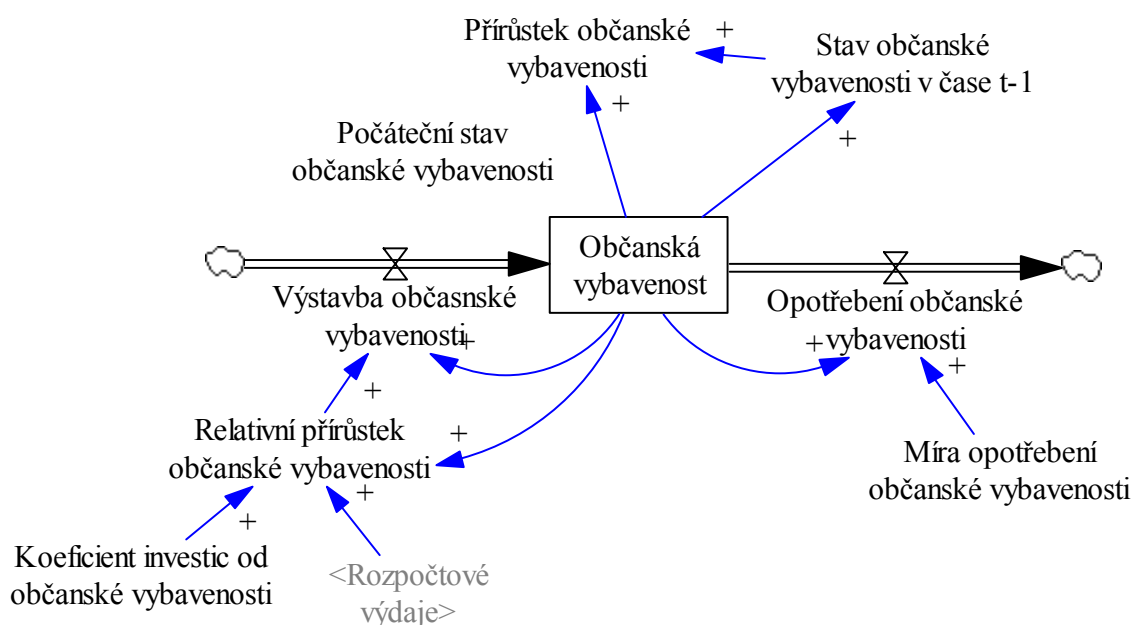




Zdroj: vlastní konstrukce

**Obrázek 10: Model technické infrastruktury**

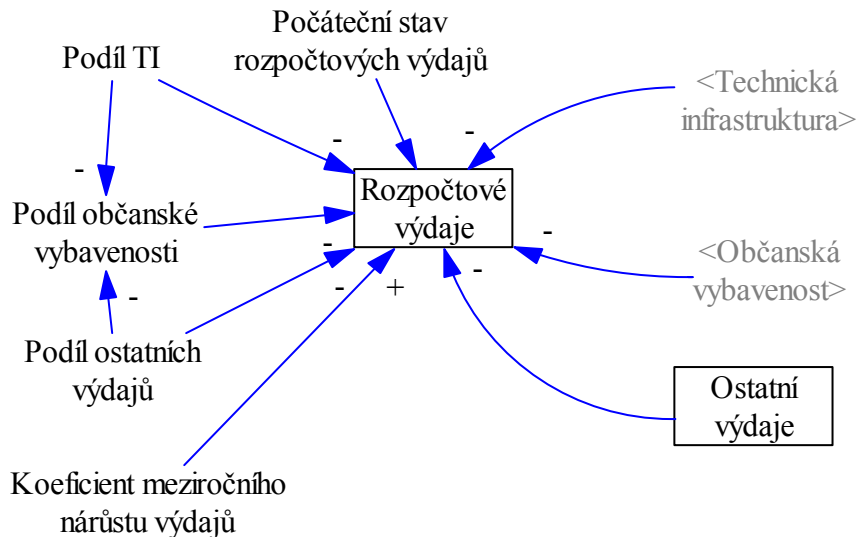
Tvrdé faktory rozvoje obce jsou zastoupeny prvky technické infrastruktury. Vývoj stavu technické infrastruktury je v kompetenci obce. Znamená to, že množství pracovních sil je pouze ovlivněno množstvím obecních výdajů. Ve stejném duchu se potom nese model občanské vybavenosti.



Zdroj: vlastní konstrukce

**Obrázek 11: Model občanské vybavenosti**

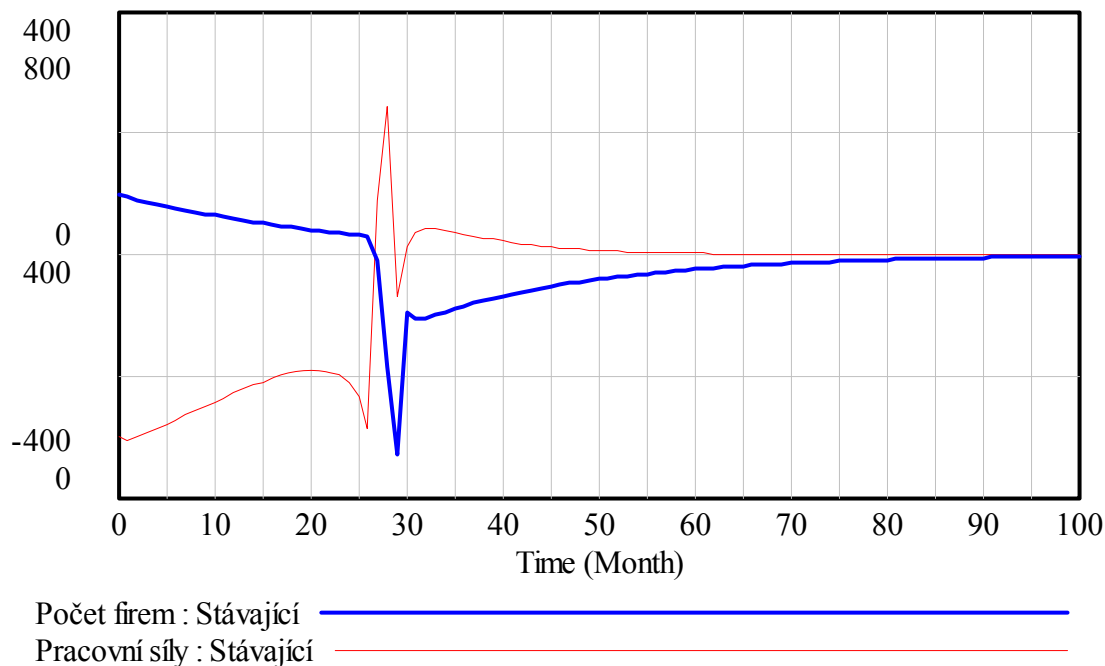
Občanská vybavenost je ve zjednodušené formě zachycena na obrázku 4. Hlavním klíčovým faktorem, který ovlivní stav občanské vybavenosti v obci jsou výdaje obecního rozpočtu.



Zdroj: vlastní konstrukce

**Obrázek 12: Model rozpočtového hospodaření obce**

Model finančního zdraví obce počítá pouze se stránkou výdajovou. Aby bylo zajištěno dostatečné množství peněz, uvažuje model přírůstkový způsob jeho sestavování.



Zdroj: vlastní konstrukce

**Obrázek 13: Simulace vlivu technické infrastruktury a občanské vybavenosti na lokalizaci firem a vývoj počtu pracovních sil**

Vytvořený model byl dále simulován v programu Vensim PLE 5,0 Plus. Na obrázku 6 jsou potom zobrazeny stavy dvou základních ukazatelů – množství lokalizovaných firem a počet pracovních sil. Z obrázku je patrné, že přes výkyv dochází k postupné stabilizaci obou proměnných.

Při snaze využít všech těchto faktorů pro podporu lokalizace podniků v dané municipalitě je nutné uvážit skutečnost, která se týká zejména tvrdých faktorů. Postupem času

(v celosvětovém měřítku i vlivem globalizace, v případě regionů a obcí např. vlivem podpory ze strany státu či jiných mezinárodních institucí, či dále vlivem rozvoje dopravy, díky níž klesá význam transakčních nákladů) se tvrdé faktory stávají ubikvitami<sup>179</sup>. Tím přestávají být významným lokalizačním faktorem pro firmy. Maskell (1996, s. 4 – 5) nastiňuje tento problém na příkladu konkurenceschopnosti firem. Aby bylo možné zvýšit konkurenceschopnost firem, musí být místní schopnosti<sup>180</sup> vzácné a hodnotné. Jestliže se tyto vzácné a hodnotné lokalizační faktory z jakéhokoliv důvodu stanou ubikvitami (tzn. budou dostupné všem firmám), původní lokalizované firmy, jejichž konkurenceschopnost závisela na těchto faktorech, jsou znevýhodňovány. Platí tedy negativní závislost mezi tvorbou ubikvit a místními schopnostmi.

### **Závěr**

Rozvoj obce není aktivitou, jejíž dopady by zůstaly izolované na území obce. Na obec lze totiž nazírat jako na systém, který je ovlivňován svými prvky a svým okolím. Na druhou stranu však také přímo či nepřímo ovlivňuje své okolí. Faktory, které tedy podpoří rozvoj obce, zároveň vyvolají rozvoj v širším okolí – tedy regionu. Konkurenceschopnost regionů není tedy ovlivňována pouze přímo firmami soukromého sektoru, ale také municipalitami. A právě snaha obcí podpořit svůj rozvoj prostřednictvím lokalizace firem ve svém důsledku může podpořit konkurenceschopnost regionu.

Při hodnocení tohoto vlivu je však nutné uvážit, že ne všechny faktory ovlivňují rozvoj regionů a konkurenceschopnost firem stejným způsobem (odráží se zde např. rozdíl měkkých a tvrdých faktorů, kdy tvrdé faktory se stávají spíše ubikvitními). Navíc zde nepůsobí lineární závislost v působení faktorů a jejich stejnoměrném dopadu na rozvoj obce a regionu. Různá omezení a vzájemné interakce jednotlivých faktorů způsobují, že předpověď rozvoje obce a konkurenceschopnosti regionu je obtížná. Z tohoto důvodu bylo využito systémové dynamiky pro stanovení dopadů faktorů rozvoje obce na konkurenceschopnost regionu.

Pro vlastní simulaci byl vytvořen jednoduchý model rozvoje obce. Sledovanými veličinami byl počet lokalizovaných firem v interakci s počtem pracovních sil. Simulace prokázala, že aktivace faktorů rozvoje obce stabilizovala zkoumané veličiny. Tím lze očekávat také z dlouhodobého hlediska stabilizovanou konkurenceschopnost regionu.

### **Literatura**

1. Binek a kol. *Synergie ve venkovském prostoru: Aktéři a nástroje rozvoje venkova*. Brno: GaREP, 2009.
2. Capello, R. *Regional economics*. London : Routledge, 2007
3. Forrester, J. W. *Industrial Dynamics*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1961.
4. Hudec, O. a kol. *Podoby regionálního a miestneho rozvoja*. Košice: Ekonomická fakulta, TU Košice, 2009.
5. Ježek, J. Místní ekonomický rozvoj. In *Working Paper*. č. 4, Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2008
6. Krugman, P. Competitiveness: A Dangerous Obsession. In *Foreign Affairs*. 73 (2), 28 – 44, 1994.
7. Maskell, P. *The Process and Consequences of Ubiquitification*. Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics, 1996

---

<sup>179</sup> Tzn. obecně dostupnými bez ohledu na konkrétní lokalitu. Problematikou ubikvit se zabýval na začátku 20. století např. A. Weber, který do této kategorie zařadil čistou vodu, svěží vzduch a nekvalifikovanou pracovní sílu (srov. Maskell (1996, s. 3)).

<sup>180</sup> Mezi tyto schopnosti lze zařadit specifické zdroje surovin, lidský kapitál, normy, rutiny, tradice a další lokální instituce. Místní schopnosti zvyhodňují vznik jedinečných technologií a specifických organizačních forem produkce (viz Rumpel, Slach, Koutský (2008, s. 22)).

8. Porter, M. E. *On Competition*. Boston: Harvard Business School Press, 1998.
9. Porter, M. E. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. In *Economic Development Quarterly*. 14 (1) 15 – 34. 2000.
10. Rumpel, P., Slach, O., Koutský, J. *Měkké faktory regionálního rozvoje*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, 2008.
11. Šebová, M., Šebo, J. The Factors of Local Economic Development with the impact on the Business Localization. In *2nd Central European Conference in Regional Science – CERS, 2007* [CD-ROM]. Košice: Technická univerzita Košice, 2007. s. 628 – 647.
12. Sobotka, M. *Majetek obcí a jeho vliv na rozvoj obce*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2009.
13. Sterman, J. D. *Business Dynamics : Systems Thinking and Modeling for a Complex World*. London : Irwin/McGraw-Hill, 2000.
14. Swinburn, G., Goga, S., Murphy, F. *Local Economic Development: A Primer Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, World Bank, 2006. Dostupné z: [http://siteresources.worldbank.org/INTLED/Resources/led\\_primer\\_bookmarked.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLED/Resources/led_primer_bookmarked.pdf)
15. *Toledská deklarace: Neformální setkání ministrů v Toledu k deklaraci o rozvoji měst*. 2010.
16. Toth, P. a kol. *Financování obcí*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005.
17. Turok, I. Cities, Regions and Competitiveness. In *Regional Studies*. 38 ( 9), p. 1069 – 1083. 2004.
18. Wong, C. Determining Factors for Local Economic Development: The Perception of Practitioners in the North West and Eastern Region of the UK. In *Regional Studies*. 38 (8) p. 707 – 720. 1998.
19. Wong, C. Developing Indicators to Inform Local Economic Development in England. In *Urban studies*. 39 (10) p. 1833 – 1863. 2002.
20. World Bank *Miestny hospodársky rozvoj – Praktická príručka*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, World Bank, 2003. Dostupné z: <http://siteresources.worldbank.org/INTLED/552648-1107469860149/20342539/led-quick-reference-sk.pdf>
21. Žárska, E. a kol. *Komunálna ekonomika a politika*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007.

**Kontaktní adresa:**

Ing. Martin Sobotka, Ph.D.  
 Univerzita Pardubice  
 Fakulta ekonomicko-správní  
 Ústav ekonomie  
 Studentská 84  
 532 10 Pardubice  
 tel.: 433 036 127  
 e-mail: martin.sobotka@upce.cz

# System řízení pohledávek v MSP – výsledky empirického výzkumu

## Management of receivables in SMEs – empirical research results

*Souček J., Kubičková D., Bezděka Z.*

### **Anotace/Abstrakt**

Na Vysoké škole finanční a správní, o.p.s. Praha byl realizován v rámci interní grantové agentury výzkumný projekt Řízení pohledávek, o němž jsme informovali na minulé konferenci. Jeho cílem bylo zjistit skutečný stav systému řízení pohledávek v malých a středních firmách, prověřit, v jakém rozsahu věnují firmy pozornost této oblasti řízení, které nástroje a postupy jsou ve firmách používány, jaké metody a postupy vedou v daných podmínkách k největším efektům, jaké metody jsou používány při vymáhání pohledávek a jak jsou úspěšné. Největší slabiny v systému řízení pohledávek byly shledány ve využívání metod motivujících klienty k včasné úhradě, v ověřování finanční situace a spolehlivosti obchodních partnerů před uzavřením obchodních vztahů, v nedostatečném zajištění pohledávek, v nedostatečné spolupráci s vymáhacími agenturami, v nedostatečné právní podpoře vymáhání pohledávek. Výsledky výzkumu a doporučení, které lze na jejich základě formulovat, jsou obsaženy v tomto článku.

### **Klíčová slova**

Řízení pohledávek, vymáhání pohledávek, malé a střední firmy

### **Abstract**

At the Department of Business Economy at the University of Finance and Administration, Prague has been carried out the research among the Czech companies with the aim to find out whether the companies pay attention to the area of management of receivables and to what extent, which methods for management of receivables they use, what are the results of debt collection and which methods bring good results in it. Main weaknesses of the receivables management of the SMEs were revealed in the use of methods to motivate timely payment, in the verification of the financial condition and reliability of business partners before entering into commercial contracts, in insufficient or no security receivables (pre-payments, insurance, credit limits etc.), in insufficient co-operation with collecting agencies, or the lack of legal support debt collection. Research results and recommendations that can be formulated on this basis are presented in this article.

### **Key words:**

management of receivables, debt collection, small and medium enterprises

## **Úvod**

V listopadu loňského roku jsme na konferenci SVSE ve Znojmě prezentovali výzkumný záměr orientovaný na problematiku řízení pohledávek v MSP (Kubičková, Souček 2010). Probíhající krize a následující recese totiž ukázala potřebu změnit přístup k řízení firem v mnoha oblastech a zejména pak zdůraznila důležitost důsledného řízení oblasti pohledávek a rizik s nimi spojených. V řadě společností se tato oblast managementu podceňovala a práce s pohledávkami se omezila na sledování faktur a jejich splatnosti v účetním oddělení. Při zhoršení ekonomických podmínek se nesplácené nebo pozdě splácené pohledávky z obchodního styku zpravidla staly jednou z příčin druhotné platební neschopnosti MSP.

Výzkumný projekt č. 7725 Řízení pohledávek, řešený v rámci interní grantové agentury VŠFS, byl prováděn v českých firmách s cílem zjistit skutečný stav systému řízení pohledávek v MSP, prověřit v jakém rozsahu věnují firmy pozornost této oblasti řízení, které nástroje a postupy jsou ve firmách používány, jaké metody a postupy vedou v daných podmínkách k největším efektům, jaké metody jsou používány při vymáhání pohledávek a jak jsou úspěšné. Výzkumný projekt byl rozdělen do tří etap:

1. **etapa:** analýza systému řízení pohledávek ve vybraných firmách (případové studie zpracované v diplomových pracích a již publikované (Souček, 2011; Souček, Heřmánek, Kozler, 2011; Kubíčková, Vančatová, 2011))
2. **etapa:** dotazníkové šetření zaměřené na zjištění stavu řízení pohledávek v malých a středních podnicích (za pomoci AMSP, UHK Hr. Králové, 1. VOX, a.s. Praha, UTB Zlín, webových stránek, studentů kombinovaného studia)  
V rámci druhé etapy bylo hlavní úsilí soustředěno na provedení dotazníkového šetření. Kromě již oslovených institucí, byly využity webové stránky pro provádění dotazníkových šetření ([www.testujme.cz](http://www.testujme.cz), [www.vyplnto.cz](http://www.vyplnto.cz)) a dále pak byli osloveni studenti kombinovaného studia VŠFS, oboru řízení podniku a podnikové finance. Dotazníkové šetření proběhlo ve třech krocích, během nichž se podařilo získat (po vyloučení neúplných či chybných dotazníků) celkem informace od 120 firem (první krok zahrnoval 32 dotazníků, druhý 38 a třetí 50). Každý z těchto kroků byl uzavřen dílčím shrnutím výsledků a prezentován v podobě příspěvku na konferenci (Souček, Kubíčková 2011a, b, c).
3. **etapa:** shrnutí poznatků o aktuálním stavu a podmínkách řízení pohledávek ve firmách (Systém řízení pohledávek v podmínkách MSP, jeho formy a efektivnost, analýza daňových souvislostí nesplácených pohledávek, analýza účetních souvislostí pohledávek).

Shrnutí hlavních výsledků výzkumu a dotazníkového šetření je předmětem tohoto článku.

### **Použitá metoda výzkumu**

Pro řešení byly zvoleny dvě hlavní metody. Za prvé metoda analýzy případových studií, tj. analýzy konkrétního systému řízení pohledávek ve vybraných firmách, určení jeho obecných prvků a specifik daných oborem činnosti a dalšími aspekty. Za druhé, metoda dotazníkového šetření, které bylo realizováno za podpory výše uvedených institucí. Pro tuto metodu byl na základě studia odborných publikací i analýzy případových studií sestaven dotazník, který byl rozčleněn na tři dílčí části – první se zaměřila na identifikaci podmínek respondenta, druhá na kvantitativní charakteristiky firmy a pohledávek, třetí pak na metody a postupy řízení pohledávek, a to v oblasti prevence vzniku nesplácených pohledávek, v oblasti průběžného sledování pohledávek a v oblasti řešení pohledávek nesplácených (Kisslingerová a kol., 2010).

Dotazníkové šetření probíhalo ve třech etapách v období od 1. 12. 2010 do 30. 6. 2011:

1. Prostřednictvím webové stránky [www.vyplnto.cz](http://www.vyplnto.cz), kde byl dotazník předložen respondentům bez osobního kontaktu – bylo získáno 23 dotazníků, dalších devět bylo získáno z dalších zdrojů či osobních kontaktů
2. Prostřednictvím dvou vybraných skupin kombinovaného studia VŠFS, oboru RPPF, další pak z oslovených zprostředkovatelů (AMSP, UHK) a osobních kontaktů řešitelů.
3. Prostřednictvím dalších čtyř skupin kombinovaného studia VŠFS, obor RPPF a několik dotazníků opět z osobních kontaktů řešitelů.

V první etapě bylo získáno zpět 32 dotazníků, ve druhé etapě 39 dotazníků, ve třetí etapě 54 dotazníků, tj. celkem 125 dotazníků. Po jejich kontrole, kdy bylo nutno 5 dotazníků vyřadit (duplicitně odevzdaný, nevyplněná větší část odpovědí, více odpovědí vzájemně se vylučujících) a převedení do elektronické podoby byl získán soubor 120 úplných a použitelných dotazníků. Průběžně byla získaná data zpracována a prezentována v podobě

tabulek a grafů pro jednotlivé výstupy (články, vystoupení na konferencích). Po ukončení poslední etapy bylo provedeno souhrnné zpracování a vyhodnocení vazeb mezi zjištěnými skutečnostmi.

Dotazník sestával ze tří částí:

- identifikační části (obor činnosti, region, velikost)
- kvantitativní údaje charakterizující pohledávky a jejich místo v hospodaření firem
- vybrané charakteristiky systému řízení pohledávek v členění jednotlivých fází:
  - oblast prevence vzniku
  - oblast monitoringu pohledávek před splatností
  - způsoby řešení nesplácených pohledávek a návrhy na zlepšení situace.

### Charakteristika souboru respondentů

Identifikační údaje v první části dotazníku se zaměřily

- a) **na určení oblasti**, ve které podnik působí, a to prostřednictvím určení velikosti města, ve kterém sídlí: malé město, krajské město, hlavní město a zahraničí,
- b) **na určení oboru činnosti**, a to prostřednictvím čtyř základních oborů činnosti: průmyslová výroba, stavebnictví, obchod a služby s doplňující kategorií „jiný obor“.
- c) **na určení velikosti**, dané počtem zaměstnanců a bilanční sumou (hlavními kritérii pro vymezení malých a středních podniků). Třetí údaj o obratu (ve smyslu objemu tržeb) byl zjišťován v rámci kvantitativních údajů charakterizujících pohledávky a jejich místo ve finančním řízení. Východiskem pro stanovení těchto údajů byla kritéria pro identifikaci kategorie malých a středních podniků (MSP), která stanovují tyto konkrétní údaje:

Pro vymezení kategorie „malý a střední podnik“ existuje několik přístupů a kritérií. V dotazníku jsme vycházeli z vymezení kritérií pro kategorii „malý a střední podnik“ v Zákoně č. 47/2002 Sb. o podpoře malého a středního podnikání v aktuálním znění, který vychází z doporučení Evropské komise. Podle doporučení Evropské komise 2003/361/EC z 6. 5. 2003 se podniky člení na mikropodnik, malé podniky a střední podniky podle následujících kritérií:

Tabulka č. 1 – Definiční údaje pro jednotlivé dílčí skupiny kategorie MSP<sup>181</sup>

Velikost	Počet zaměstnanců	Obrat (v EUR)	Bilanční suma (v EUR)
Střední podnik	50 -250	10 mil – 50 mil. (250mil.-1250 mil.Kč)	10 mil. - 43 mil. (250 mil.-1075 mil.Kč)
Malý podnik	10 -50	2 mil. – 10 mil. (50 mil.-250 mil.Kč)	2 mil. – 10 mil. (50mil.-250 mil.Kč)
Mikropodnik	Méně než 10	Do 2 mil. (do 50 mil Kč.)	Do 2 mil. (do 50 mil Kč.)

Podniky, které mají více než 250 zaměstnanců, roční obrat vyšší než 50 mil. EUR, případně aktiva vyšší než 43 mil. EUR jsou řazeny do kategorie velké podniky.

<sup>181</sup> Zdroj: <http://www.czechinvest.org/definice-msp> (upraveno)

V souboru 120 firem, od nichž byly získány odpovědi, splňují podmínky pro zařazení do MSP všechny firmy s výjimkou 7 firem. Následující tabulka uvádí zastoupení firem podle dvou kritérií:

Tabulka č. 1a – Struktura souboru podle dvou kritérií (počet zaměstnanců, bilanční suma)

	<b>Do 2 mil.</b>	<b>Od 2 do 10 mil.</b>	<b>Od 10 do 50 mil</b>	<b>Více než 50 mil</b>	Neuve- deno	Celkem	Podíl v %
<b>Do 10 zam.</b>	15	11	4	4	3	37	30
<b>Do 50 zam.</b>	1	7	10	3	2	23	20
<b>Do 250 zam.</b>	0	1	9	30	3	43	35
<b>Více než 250 zam.</b>	0	0	1	<b>15</b>	1	17	15
Celkem	16	19	24	52	9	120	
Podíl v %	13	16	20	43	8		100

*Zdroj: výsledky dotazníkového šetření a vlastní zpracování*

Z 15 firem, které překročily první dvě kritéria (vyznačeno černě), překročilo třetí kritérium pro zařazení do MSP, tj. obrat menší než 50 mil. Kč (objem tržeb za zboží a vlastní výkony), 7 firem. Tzn., že 7 firem nesplňuje kritéria pro zařazení do MSP a představuje v souboru skupinu velkých společností (5,8%). To bude zohledněno při interpretaci některých zjištění. Největší podíl z hlediska počtu zaměstnanců představují firmy do 250 zaměstnanců, ale podobný podíl mají i firmy s 10 zaměstnanci. Z hlediska bilanční sumy jsou nejvíce zastoupeny firmy s majetkem vyšším než 50 mil. Kč.

Z hlediska regionu, v němž působí, byly nejčastěji zastoupeny firmy působící v hlavním městě, nejméně firmy působící v krajském městě a o něco větší podíl měly firmy působící na malém městě – viz následující tabulka č. 2.

Tabulka č. 2 – Struktura souboru firem podle sídla firmy

<b>Sídlo</b>	<b>Malé město</b>	<b>Krajské město</b>	<b>Hl. město Praha</b>	<b>Zahraníčí</b>	<b>Celkem</b>
Počet firem	37	20	62	1	120
Podíl v %	21	17	51	1	100

*Zdroj: výsledky dotazníkového šetření a vlastní zpracování*

Z hlediska právní formy byla zastoupena největším dílem společnost s ručením omezeným, akciová společnost byla zastoupena menším dílem a podobný byl i podíl podniků fyzické osoby – viz následující tabulka č. 3:

Tabulka č. 3 – Struktura souboru firem podle právní formy

<b>Právní forma</b>	<b>Akciová společnost</b>	<b>Společnost s ručením omezeným.</b>	<b>Podnik fyzické osoby</b>	<b>Jiná forma (družstvo, nezisk.org.)</b>	<b>neuve- deno</b>	<b>Celkem</b>
Počet firem	19	77	12	8	4	120
podíl v %	16	64	10	7	3	100

*Zdroj: výsledky dotazníkového šetření a vlastní zpracování*

Z hlediska oboru působení byly největším dílem zastoupeny podniky služeb (41 %), více než čtvrtina pak je zastoupena podniky z průmyslové výroby, zbytek pak byly firmy zabývající se stavebnictvím - viz tabulka č. 4.



Tabulka č. 4 – Struktura souboru firem podle oboru činnosti

Obor činnosti	Průmyslová výroba	Stavebnictví	Obchod	Služby	Neuveдено	Celkem
počet firem	21	9	32	49	9	120
podíl v %	17	7	27	41	8	100

Zdroj: výsledky dotazníkového šetření a vlastní zpracování

## Výsledky šetření o stavu řízení pohledávek ve firmách

### a) Stav řízení pohledávek v oblasti prevence

Na základě výsledků zjištěných v **oblasti vytváření podmínek a prevence vzniku pohledávek problémových** je možno konstatovat, že je této oblasti věnována poměrně značná pozornost, i když ne vždy je provázena používáním adekvátních metod a postupů.

Bonita zákazníka před uzavřením obchodních vztahů je zkoumána v 68 % firem, proti tomu však je 32 % firem, ve kterých pozornost zákazníkovi a jeho finanční situaci, která může predikovat schopnost splácet své závazky, věnována není. Tuto skutečnost však doplňuje a koriguje zjištění, že většina firem (75%) uzavírá nový kontrakt a sjednává podmínky úhrady na základě minulých zkušeností se zákazníkem. Kombinací těchto dvou kritérií lze zjistit např., že 14 z 82 firem, které zkoumají bonitu klienta před uzavřením smlouvy, nezohledňuje při stanovení podmínek nové smlouvy minulé zkušenosti s klientem. A naopak, že z 38 firem, které nezkoumají bonitu klienta před uzavřením smlouvy, přihlíží 25 firem při stanovení dalších smluvních podmínek k minulým zkušenostem s daným klientem. Tzn., že 68 firem (tj. 57 %) zkoumá bonitu klienta jak před uzavřením smlouvy, tak pak nové smlouvy uzavírá podle toho, jaké zkušenosti s klientem získala v minulosti.

Obezřetnost při poskytování obchodních úvěrů prostřednictvím využívání limitů dodávek-obchodních úvěrů v případě nesplácení dodávek v minulosti však nebyla zjištěna v takovém rozsahu – pouze 42 % firem je využívá, zatímco zbývajících 56 % firem limitů dodávek nevyužívá.

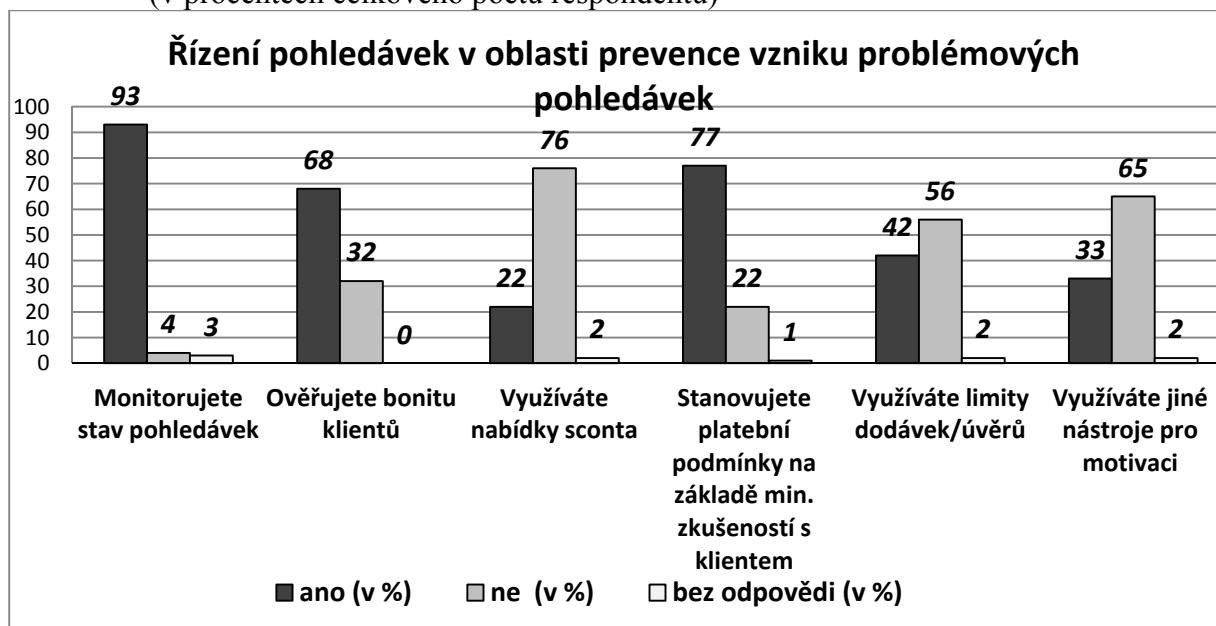
Kombinací všech tří předchozích otázek bylo možné zjistit, že limity obchodních úvěrů využívá 38 z 82 firem, které hodnotí klienta jak před uzavřením smlouvy, tak i využívají minulých zkušeností s klientem pro nastavení nových podmínek, tj. téměř polovina (46%), a zároveň třetina (32%) z celkového počtu dotazovaných. Lze tak shrnout, že řízení pohledávek je v této přípravné fázi relativně dobře zabezpečeno pouze u jedné třetiny firem. Doplněním otázky z druhé oblasti, zda je sledována průběžně finanční situace klienta po dobu trvání pohledávek, se dostaneme k počtu 27 firem, které využívají všech těchto čtyř, relativně jednoduchých nástrojů řízení pohledávek, což představuje čtvrtinu (23%) z celkového počtu firem-respondentů. I když počty kladných odpovědí v jednotlivých otázkách jsou vyšší, jejich kombinace a současné využívání, které umožňuje relativně jednoduchým způsobem snižovat rizika nesplácených pohledávek, je využívána pouze v jedné čtvrtině dotazovaných firem, což lze považovat za velmi nízký podíl.

V oblasti motivace zákazníka, aby sám uhrazoval své závazky včas, je nejběžněji používáno skonta či jiných benefitů (Kisslingerová a kol., 2010). V analyzovaném souboru firem bylo využívání skonta zjištěno pouze ve 22 % firem, zatímco ostatních téměř 80 % firem tohoto nástroje nevyužívá. Potvrdilo se tak tvrzení, že v ČR dosud tento nástroj řízení

pohledávek nemá své místo. Na druhé straně však 33 % firem uvedlo, že využívá jiné nástroje, jak motivovat zákazníka k včasné úhradě, což s využitím skonta dovoluje uzavřít, že této oblasti věnuje pozornost více než polovina sledovaných firem. To je sice pozitivní posun, nicméně z toho na druhé straně vyplývá, že téměř polovina firem této oblasti pozornost nevěnuje.

Stav ve využívání zmíněných metod řízení pohledávek je shrnut v následujícím grafu č. 2:

Graf č. 2 – Metody řízení pohledávek v oblasti prevence vzniku problémových pohledávek (v procentech celkového počtu respondentů)



Zdroj: výsledky dotazníkového šetření a vlastní zpracování

#### b) Výsledky zjištěné v oblasti průběžného sledování pohledávek

V oblasti průběžného sledování a usměrňování pohledávek již vzniklých byl zjištěn zajímavý, ale ne příliš příznivý fakt, že 4 %, resp. 7 % firem svým pohledávkám v průběhu trvání nevěnuje větší pozornost, teprve na jejich nesplacení v termínu reagují upomínkami. Většina firem tedy sleduje pohledávky, pokud však jde o způsob a intenzitu sledování, postupy se výrazně liší, od pravidelného monitorování v intervalu 1-3 dny až po kontrolu splatnosti jednou za měsíc na základě údajů účetnictví, resp. nahodilou kontrolu v případě vzniklého problému. Z kombinace odpovědí na velikost firmy prostřednictvím počtu zaměstnanců a velikosti bilanční sumy vyplývá, že není potvrzen předpoklad, že způsob a intenzita sledování pohledávek závisí na velikosti firmy – i v těchto větších firmách jsou zastoupeny ty, které sledují stav pohledávek pouze nahodile, na základě údajů účetnictví. Většinou se však toto sledování opírá o informační systém, který tento monitoring má již nastavený. V případě mikropodniků a firem malých je tento monitoring vázán na analytickou evidenci, kontrolu pohybů na účtu apod. pomocné evidence. Z hlediska četnosti nebyly potvrzeny velké rozdíly.

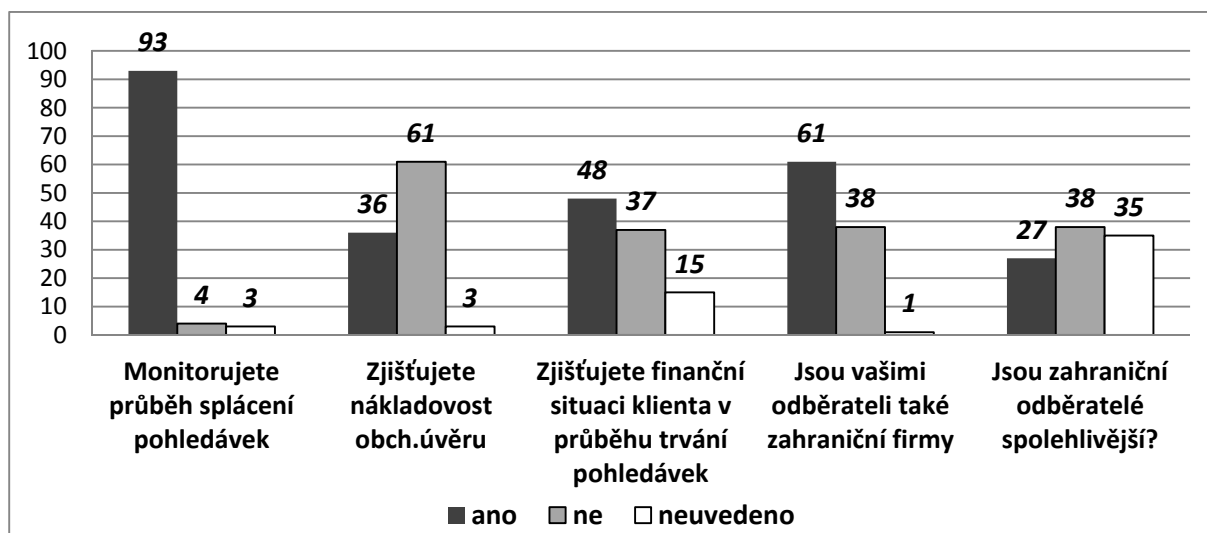
V případě využívání analytičtějších metod pro vyhodnocení podmínek obchodního úvěru, je však situace horší. Nákladovost úvěru poskytovaného zákazníkům nezjišťuje téměř 61 % firem. Zajímavé je zjištění, že pozornost k této problematice dovádí firmy zřejmě obchodní kontakty se zahraničím – všechny firmy, které uvedly, že mají zákazníky v zahraničí, uvedly zároveň, že se nákladovostí poskytovaného úvěru zabývají. Na druhé straně však ve

sledovaném souboru firem byly zjištěny i firmy, které zahraniční odběratele nemají (30 %) a nákladovostí úvěru se zabývají – jejich podíl je však pouze 10 % z celkového počtu, resp. 30 % z podílu firem bez zahraničních zákazníků. I když jde o nástroj relativně náročný na teoretickou přípravu, je v relativně velké míře využíván i ve firmách, které z hlediska počtu zaměstnanců patří mezi mikropodniky a malé podniky (mají do méně než 10 a méně než 50 zaměstnanců). Kladná odpověď byla získána u 16 těchto firem z celkového počtu 42 v této kategorii, tj. 48 %.

Sledování pohledávek a jejich splácení by mělo být provázeno i průběžným monitorováním finanční situace klienta. Využívání této metody, která vede k velmi podrobným informacím o stavu pohledávek a je náročná na průběžné informace, uvedlo ve sledovaném souboru 45% dotazovaných firem.

Shrnutí zjištění o metodách monitorování a průběžného řízení pohledávek je uvedeno v následujícím grafu č. 3.

Graf č. 3 – Průběžné sledování pohledávek



Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

Pozornost věnovanou pohledávkám měla stvrdit i znalost spolehlivosti různých druhů klientů. V otázce bylo zvoleno hledisko působnosti/sídla klienta. Velká část firem (61 %) uvedla, že spolupracuje s klienty ze zahraničí, jejich spolehlivost však není hodnocena jako vyšší.

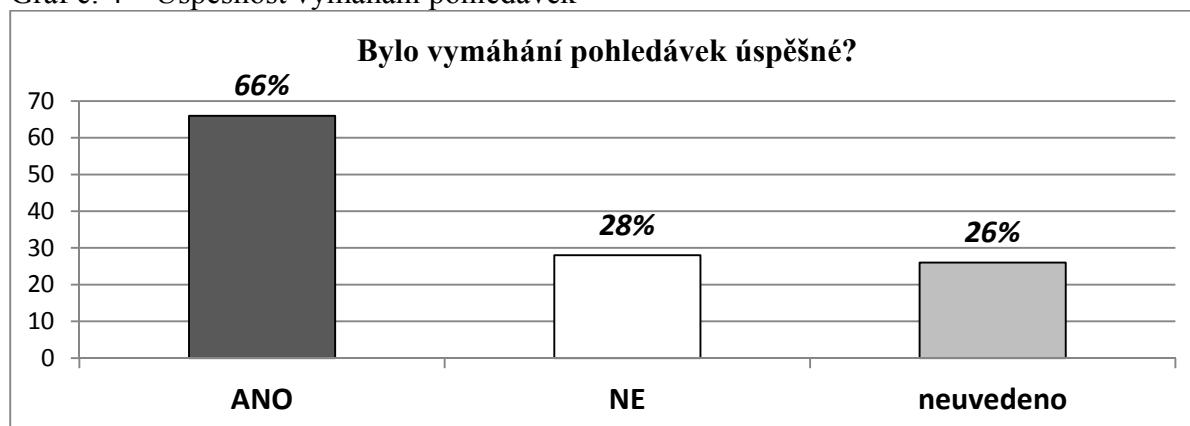
### c) Oblast řešení nesplácených pohledávek

Výsledky zjištěné v oblasti řešení nesplácených pohledávek potvrzují poznatky, které byly podnětem celého výzkumu, a to, že nesplácení pohledávek je běžným jevem ve většině firem. V našem souboru potvrdilo zkušenost s vymáháním pohledávek 81 % firem. Zajímavé poznatky poskytuje porovnání této skutečnosti s tím, zda firma nevěnuje řízení pohledávek pozornost (odpověď „ne“ na otázku monitorování pohledávek, využívání skonta či jiných metod motivujících uhradit včas, limity dodávek apod.). Tato souvislost byla zjištěna u relativně velkého, i když ne převažujícího počtu firem: u 40 % firem, které musí řešit vymáhání pohledávek, bylo zjištěno, že nesleduje stav svých pohledávek ani stav odběratelů,

nevyužívá prostředky motivující odběratele hradit včas či limitu dodávek podle zkušeností s platební morálkou klienta. To potvrzuje, že větší pozornost věnovaná pohledávkám, může mít vliv na snížení problémů při splácení pohledávek.

Úspěšnost ve vymáhání pohledávek však potvrdila jen část firem, které se s vymáháním pohledávek setkaly.

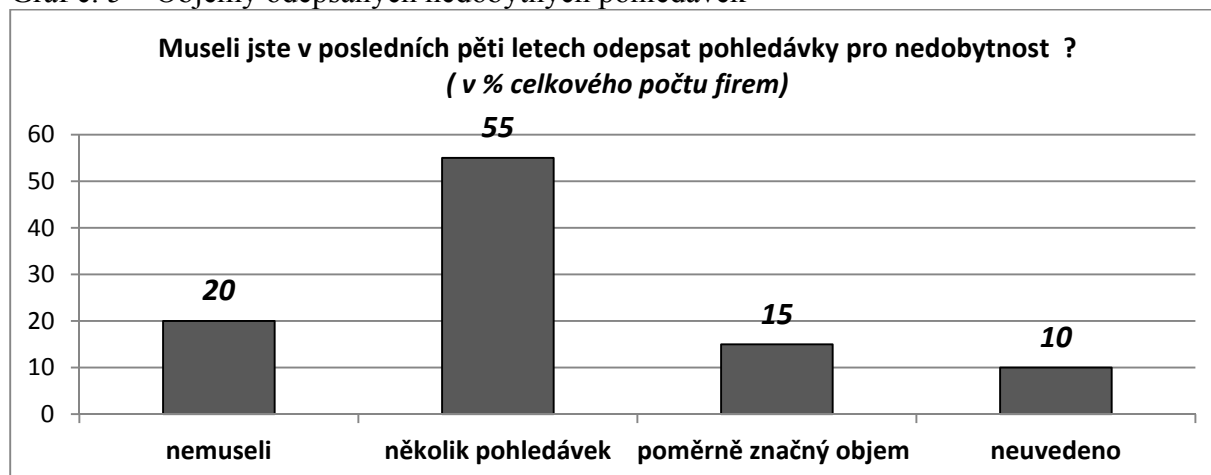
Graf č. 4 – Úspěšnost vymáhání pohledávek



Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

Z hlediska dopadů nesplácených pohledávek na finanční situaci firem bylo zjištěno, že 17% firem muselo čelit v posledních pěti letech odepsání velkého objemu pohledávek, což spolu s těmi, které musely odepsat několik pohledávek (43%), dokládá, že nesplácené pohledávky jsou pro většinu firem významnou zátěží – viz graf č. 4. Vzájemné vztahy mezi využitím jednotlivých prvků prevence a objemu odepsaných pohledávek potvrzují, že nástroje v oblasti prevence nesplácených pohledávek přinášejí efekt v podobě nižších objemů odepsaných pohledávek: většina těch firem, které je nevyužívají, odpověděla zároveň, že byly nuceny odepsat několik či velké množství pohledávek.

Graf č. 5 – Objemy odepsaných nedobytných pohledávek



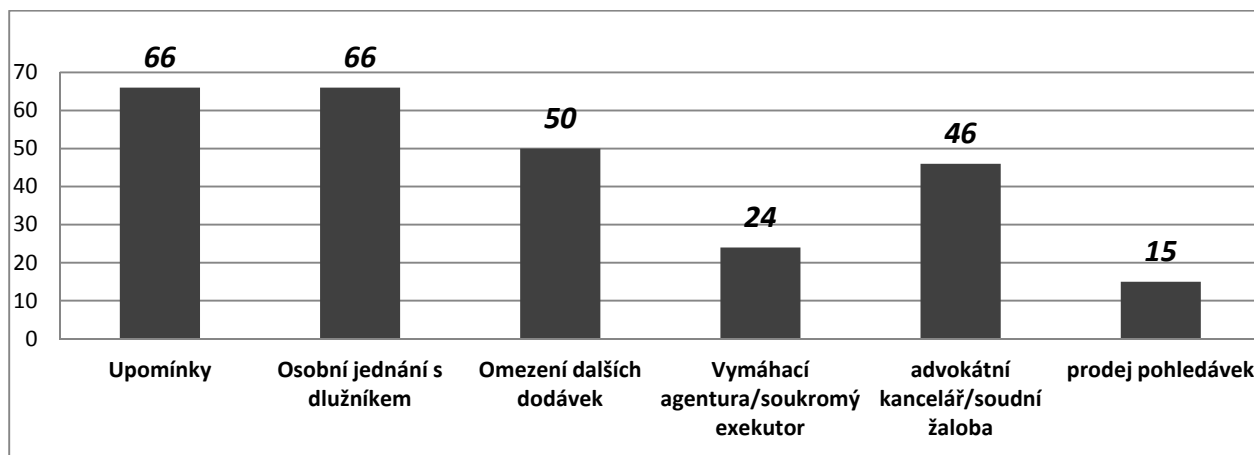
Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

#### Nástroje řešení pohledávek nesplácených včas

Nejčastěji byly nesplácené pohledávky vymáhány v dotazovaných firmách upomínkami (60 %), ale ve většině případů byly upomínky doplňovány dalšími postupy, jako je jednání s dlužníkem (59 %) či omezení dalších dodávek (45 %). Vymáhání agenturami a soukromými

exekutory využilo pro tento účel pouze 24% firem, ale spolupráci s advokátní kanceláří a soudní žalobu 41 %. Prodej pohledávek jako řešení nesplácených pohledávek bylo využito pouze 15 % firem.

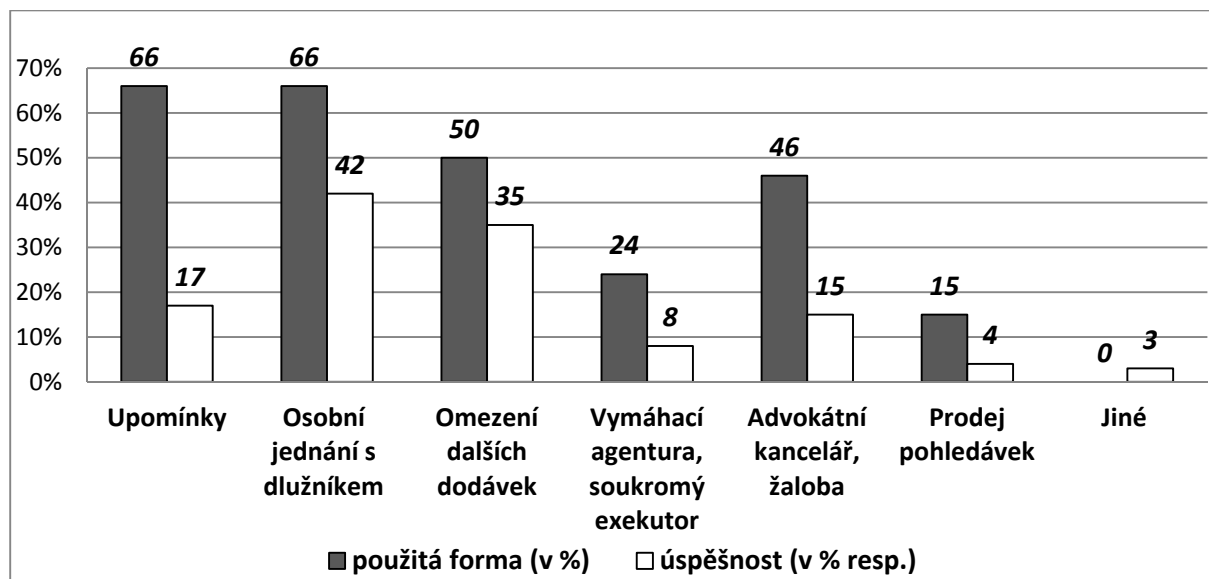
Graf č. 4 – Formy vymáhání pohledávek a jejich využívání (v % celkového počtu firem)



Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

Za nejúspěšnější formu vymáhání pohledávek považují dotazované firmy jednání s odběratelem a omezení dodávek, zatímco nejnižší účinnost je spojována s prodejem pohledávek a s vymáháním pomocí agentury, ale i advokátní kanceláří, a to i přesto, že většina firem (70 %) s advokátními kancelářemi spolupracuje. Z těch firem, které spolupracují s advokátními kancelářemi, dvě třetiny považují spolupráci za prospěšnou. Porovnání jednotlivých forem s jejich úspěšností je obsaženo v grafu č. 5.

Graf č. 5 – Formy vymáhání pohledávek a jejich úspěšnost

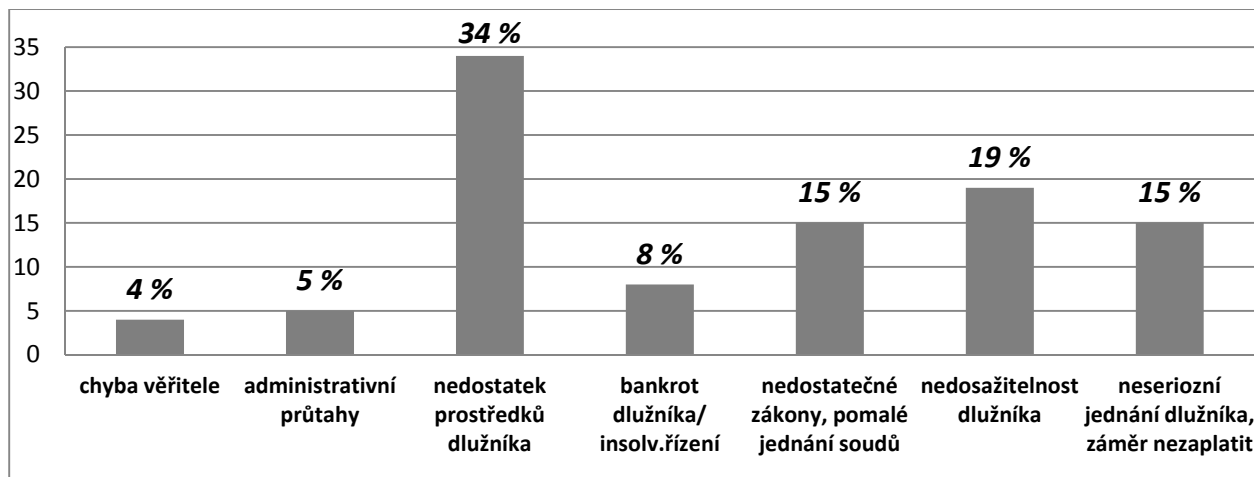


Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

Jako příčinu problémů, které vymáhání úhrady pohledávek provázejí, uvádějí firmy většinou nedostatek prostředků dlužníka, resp. druhotnou platební neschopnost. Jako další významná příčina je však uváděna nevhodná právní úprava, nedostatečná vymožitelnost práva a nedostatečnou a zdlouhavou práci soudů, které ve svém souhrnu představují stejný problém jako nedostatek prostředků na straně dlužníka. Pouze v malém počtu případů jsou jako příčina

problémů uváděny nekalé záměry či úmysl dlužníka neuhradit své dluhy a dále pak procedurální chyby na straně věřitele (např. nedostatek dokladů) a administrativní průtahy (které lze vidět i jako průvodní jev pomalého jednání soudů či nedostatečnou právní úpravou této oblasti).

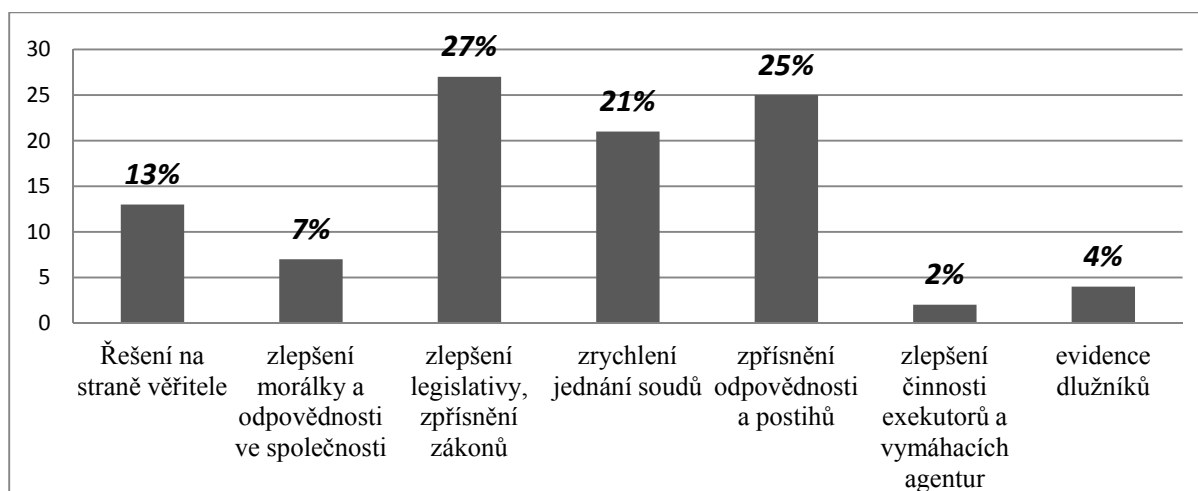
Graf č. 6 – Překážky při vymáhání pohledávek (v % z počtu vyjádření)



Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

V navrhovaných způsobech řešení této situace firmy uvádějí v převážné většině požadavek na zlepšení právní úpravy, tvrdší postihy pro dlužníky, zpřísnění zákonů, rychlejší činnost soudů a exekutorů. Zajímavé náměty obsahuje i skupina návrhů, zaměřená na vlastní konání věřitele. Jsou zde jako možná řešení uváděna např. doporučení pečlivé přípravy smluv, požadavek platby předem, udržování osobního kontaktu s klientem, větší pozornost veškeré dokumentaci smluv i dodávek, doporučení prodeje pohledávek apod.

Graf č. 7 – Navrhovaná řešení problémů s vymáháním pohledávek (v % z počtu vyjádření)

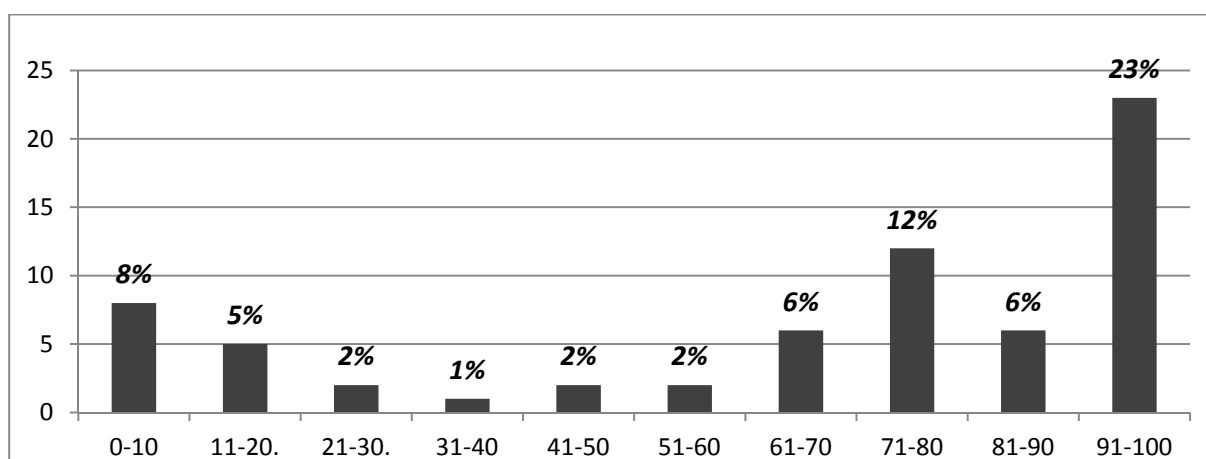


Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

Úspěšnost vymáhání pohledávek je dokumentována na uváděných podílech, které byly z vymáhaného objemu pohledávek na základě vymáhání dlužníky uhrazeny. Údaje jsou obsaženy v následujícím grafu č. 7. Odpovědi ukázaly poměrně příznivou situaci ve vymáhání pohledávek – nejčastěji (23 %) byl uveden podíl v rozmezí 90-100 % vymáhaných pohledávek, což vypovídá, že téměř u čtvrtiny vymáhaných pohledávek se podařilo získat

úhradu v rozmezí 90-100 % vymáhané pohledávky. Ve 12 % případů bylo uváděno vymožení 70-80 % pohledávek. V souhrnu pak lze konstatovat, že ve 41 % případů se podařilo vymoci od 71 do 100 % objemu vymáhaných pohledávek, což lze považovat za poměrně úspěšné. To pak doplňuje i další poznatek, že ve zbývajících 26 % případů (33 % respondentů neodpovědělo) bylo v průměru dosaženo od 0 do 69 % vymáhané částky. Vymáhání tak lze považovat za účinný nástroj zajišťování úhrady pohledávek, i když je relativně nákladný (viz dále).

Graf č. 8 – Podíl vymožených pohledávek (v % z celkového počtu vyjádření)



\*) 40 firem údaj o podílu vymožených pohledávek neuvedlo

Zdroj: výsledky dotazníkového šetření

Méně jednoznačné je hodnocení celkové nákladovosti vymáhání pohledávek. Dle odpovědí respondentů se náklady na vymáhání pohybují v širokém rozmezí od pouhých poplatků za poštovné a telefon po desítky tisíců korun (od 0 do 29 % vymáhané částky), což zřejmě komplexně odráží podmínky, v jakých je pohledávka vymáhána, ale také obor činnosti, velikost firmy apod.

### Shrnutí poznatků a doporučení pro praxi

Poznatky, získané z provedeného dotazníkového šetření, lze shrnout do několika úrovní. Jednak zjištění o stavu a úrovni řízení pohledávek v MSP, což bylo hlavním cílem výzkumného projektu, jednak o míře využívání jednotlivých nástrojů a metod řízení pohledávek v podmínkách MSP a dále o možných směrech zdokonalení systému řízení pohledávek v MSP.

O celkovém stavu a úrovni řízení pohledávek v MSP lze na základě provedeného šetření a realizovaných případových studií konstatovat, že oblast pohledávek patří k významným oblastem řízení malých a středních firem a že ve většině firem je oblast řízení pohledávek věnována poměrně značná pozornost. Je však zároveň třeba dodat, že pohledávky nejsou ošetřovány stejně intenzivně ve všech třech fázích, tj. v oblasti prevence, v oblasti průběžného monitorování i v oblasti řešení nesplacených pohledávek. Firmy svou obchodní politiku většinou formulují na základě minulých zkušeností (to ovšem v období recese může zklamat), zčásti ověřují bonitu klienta před navázáním obchodních vztahů i v průběhu jeho trvání a některé zajišťují své pohledávky alespoň limitováním objemu poskytovaných dodavatelských úvěrů. V oblasti vymáhání pohledávek nesplacených včas využívají standardní nástroje, jako jsou upomínky, osobní jednání, omezení dodávek. Tyto jsou ve

větších firmách doplněné použitím služeb vymáhacích agentur a advokátních kanceláří, avšak efekt těchto nástrojů je u velké části firem hodnocen jako nízký. Úspěšnost ve vymáhání pohledávek je v malých a středních firmách limitována právními předpisy a celkovým ekonomickým a podnikatelským prostředím v ČR. Problémy s dlužníky se promítají jak do druhotné platební neschopnosti věřitelů, tak i do platební kázně dlužníků. Vymahatelnost práva na straně věřitelů je malá nejen díky legislativním předpisům a nedostatečnému postihu dlužníků, ale je dále snižována pomalostí soudů a problematickou vymahatelností soudních rozhodnutí. Přínosem by mohly být nejen zpřísněné právní předpisy, ale i např. registr dlužníků, ovšem s cílenou ochranou proti zneužívání a nekalé konkurenci.

K tomuto zevšeobecnujícímu hodnocení je třeba dodat některá upřesnění, týkající se využívání jednotlivých nástrojů.

Ve všech třech oblastech řízení pohledávek a u jednotlivých nástrojů, které jsou s každou oblastí spojeny, existuje poměrně značné procento firem, které je nevyužívají. K takovým nástrojům je možno řadit např. právě ověřování bonity klienta, a to jak před uzavřením obchodní smlouvy (32 %), tak v průběhu jejího trvání (37 %). Málo využívanými jsou nástroje motivující klienta uhradit včas, skonto či jiné bonifikace. Stejně tak jsou málo využívané nástroje zajišťující úhradu pohledávek a snižující riziko nesplacení pohledávek, např. limity dodávek, které využívá pouze 42 % firem, či omezení dodávek, které využívá pouze 50 % firem. Podobně i další formy zajištění, jako je bankovní záruka, pojištění obchodních úvěrů, zálohová platba, ručení, zadržovací právo, smluvní pokuta či úrok z prodlení, nebyly uvedeny v žádné z odpovědí. Tyto skutečnosti je možné interpretovat tak, že jsou na jedné straně relativně náročné na konkrétní znalost těchto možností a podmínek, a v širším pohledu pak i tak, že ve firmách převažuje snaha prodat své výkony nad snahou minimalizovat rizika nesplacení pohledávek.

Naše **doporučení**, ve kterých oblastích a jak by bylo možné zefektivnit systém řízení pohledávek v malých a středních firmách, budou proto směřovat především k důslednějšímu využívání všech nástrojů řízení pohledávek, které nabízí teorie finančního řízení a které jsou využívány a osvědčují se v praxi jiných firem.

Především je třeba doporučit na první pohled jednoduché opatření, a to, aby firma důsledně využívala těch právních předpisů a nástrojů, které současná právní úprava, jakkoli nedokonalá, obsahuje a které umožňují snižovat rizika nesplacených pohledávek již v etapě prevence, resp. přípravy obchodních vztahů.

Při přípravě **smluv** je vhodné do textu smlouvy zapracovat nejen předepsané podmínky, ale také údaje, nezbytné pro případné vymáhání pohledávek (data narození, adresy, elektronická spojení telefonů, podpisy, výpisy z rejstříku, ručení, které je vhodné před uzavřením smlouvy ověřit). Ve smlouvách by mělo být obsaženo např. zajištění pohledávek, přesně vymezené sankce v případě nesplacení pohledávek, ale také další nástroje motivující k včasné úhradě. Řešením, které vede k významnému snížení objemu pohledávek po splatnosti je využití **častější fakturace nebo zálohových plateb**.

Základním předpokladem úspěšného řízení a vymáhání pohledávek ve druhé fázi (tj. po dobu trvání pohledávek) je **řádně vedená evidence pohledávek**. Doporučit lze specifický manažerský systém, jehož pomocí bude možné průběžně získávat **informace o stavu pohledávek** a procesech a skutečnostech, které je ovlivňují (např. změny ve finanční situaci dlužníka, příčiny současné platební neschopnosti dlužníka, zahájené insolvenční řízení apod.).



Ve firmě by měl být vytvořen **specializovaný útvar** nebo alespoň **pověřena osoba**, která odpovídá za správu a řízení pohledávek. Manažer pohledávek by měl mít ve svém týmu odborníky, kteří se orientují v základních právních předpisech, ovládají základy účetnictví, psychologie a umění jednání se zákazníkem. Předcházet problémům s vymáháním pohledávek umožňuje i průběžný monitoring finanční situace klienta a průběžné udržování komunikace, osobní kontakty a další metody snižující riziko nedosažitelnosti klienta.

V oblasti vymáhání pohledávek je možné doporučit věnovat pozornost i těm základním nástrojům, jako jsou upomínky a jednání s dlužníkem. **Texty upomínek** musí obsahovat, kromě výše pohledávky, jasné sdělení, že dodavatel je připraven využít své zákonné možnosti pro vymožení pohledávky. Na základě zkušeností firem lze doporučit využívat i upomínky prostřednictvím sms-zpráv, e-mailů, sociální sítě typu Facebook, Twitter atd.

Samostatnou oblastí, která může významně přispět ke snížení rizika vyplývajícího z neuhrazených pohledávek, pak je **pojištění pohledávek**, které není firmami – dle výsledků průzkumu – příliš využíváno. A stejně tak není rozšířeno řešení nesplacených pohledávek ve formě jejich prodeje, které vede k získání alespoň částečné úhrady.

Jednou z možností, jak řešit celý problém řízení pohledávek, který lze také v určitých podmínkách doporučit, je **outsourcing vymáhání pohledávek** na soukromou advokátní kancelář. Výhodou outsourcingu pohledávek může být jeho cena (u inkasních kanceláří zpravidla procento z vymožené částky) a profesionální tým odborníků. Vstup třetí strany do vymáhání může být také impulzem pro změnu postoje dlužníka k úhradě. Problémem může být **vybrat vhodnou inkasní kancelář**.

## **Závěr**

Malé a střední podniky jsou charakterizovány vysokou závislostí na včasných úhradách svých pohledávek. Jejich řízení by proto měla být v jakékoli kategorii MSP věnována pozornost, ale nikoli až v okamžiku, kdy je registrováno nesplacení pohledávky. Řízení pohledávek z obchodního styku by mělo být koncipováno jako systém tří vzájemně propojených oblastí, z nichž je možno jako nejdůležitější označit oblast prevence, v níž mohou použité metody přinést významné efekty. Je možné shrnout, že právě výsledky provedeného průzkumu tuto skutečnost potvrdily.

## Literatura:

1. KISSLINGEROVÁ E. a kol. (2010), *Manažerské finance*, 3.vyd., Praha, C. H. Beck 2010, ISBN 978-80-7400-194-9
2. KUBÍČKOVÁ D., SOUČEK J. (2010), „*Řízení pohledávek – stav a perspektivy*“, In: sborník 5. mezinárodní konference „Nové trendy-nové nápady 2010“ pořádané SVSE Znojmo 18.-19. 11 s. 421-433, ISBN 978-80-87314-12-8
3. KUBÍČKOVÁ D., VANČATOVÁ M., (2011) „*Řízení likvidity v malém a středním podniku*“. In: sborník mezinárodní konference „Finanční řízení podniků a finančních institucí“, pořádané 5. a 6. 9.2011 VŠB-TU Ostrava, v tisku.
4. SOUČEK, J. (2011), *Řízení pohledávek – příklady z praxe*. In: sborník z mezinárodní konference „Hradecké ekonomické dny 2011“, pořádané ve dnech 1. - 2. 2. 2011.UHK. Hradec Králové: Gaudeamus 2011, s. 296-301, ISBN 978-80-7435-101-3
5. SOUČEK J., HEŘMÁNEK L., KOZLER O. (2011), *Řízení pohledávek ve firmách prodávajících elektřinu* In: Sborník mezinárodní vědecké konference „Finanční řízení podniků a finančních institucí“ pořádané VŠB Ostrava, Ekonomická fakulta, 6. – 7. 9.2011 (IGA 7725), v tisku
6. SOUČEK J., KUBÍČKOVÁ D. (2011a), *Management of receivables in Czech firms*. In: sborník mezinárodní konference „Current issues in management of business and society development“ pořádané University of Latvia, Riga, Lotyšská republika, ve dnech 5. - 6. 5. 2011, s. 690-699, ISBN 978-9984-45-347-7
7. SOUČEK J., KUBÍČKOVÁ D. (2011b), *Management pohledávek v malých a středních podnicích*. In: Majtán Š. a kol., *Aktuálne pohľady na konkurencieschopnosť a podnikanie, nové výzvy*“- sborník vedeckých prác z mezinárodní konference „Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem 2011“, pořádané EU Bratislava, Slovenská republika, dne 19. 5. 2011, Bratislava, Ekonóm 2011, s. 454-549, ISBN 978-80-225-3200-6
8. SOUČEK J., KUBÍČKOVÁ D. (2011c), *Management of Receivables in Czech Companies – results of empirical research*, In: Sborník mezinárodní konference „*Economic Challenges for the CEE countries*“, pořádaná dne 26. a 27. 9. 2011 Wroclaw University of Economics, Polsko – v tisku

## KONTAKT:

Doc. RNDr. J. Souček, CSc.

Ing. D. Kubíčková, CSc.

Ing. Z. Bezděka

Vysoká škola finanční a správní, o. p. s.

Estonska 500, 100 00 Praha 10,

Česká Republika

Tel.: +420 210 088 803

e-mail: [soucek@mail.vsfs.cz](mailto:soucek@mail.vsfs.cz),

[dana.kubickova@centrum.cz](mailto:dana.kubickova@centrum.cz)

[lito.pivo@tiscali.cz](mailto:lito.pivo@tiscali.cz)

Tento příspěvek je součástí řešení výzkumného projektu 7725 „Řízení pohledávek“ v rámci interní grantové agentury Vysoké školy finanční a správní, o.p.s. Praha.

# VYUŽITÍ CRM MALÝMI A STŘEDNÍMI PODNIKY

## UTILIZATION OF CRM BY SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

*Michal Stoklasa*

### **Anotace**

CRM systémy jsou na trhu již nějakou dobu, ale až v poslední dekádě zaznamenaly velký pokrok od úzce specializovaného využití a zaměření na technickou stránku věci, k masovému využití ve všech oblastech řízení firmy. Tento článek se zabývá možnostmi využití CRM malými a středními podniky. Východiskem je vysvětlení vývoje definic CRM a teoretické vymezení jednotlivých typů CRM v rámci podniku. Dále článek popisuje současný stav využití CRM podniky a samotný výzkum, ve kterém byla zjišťována znalost a využití CRM systému podniky. Na to, jakým způsobem jsou ve firmách zajišťovány všechny procesy a zda má firma reálnou možnost využívat CRM, má však významný vliv samotná velikost organizace.

### **Summary**

CRM systems are on the market for some time but only in the last decade saw great progress from niche usage and focus on the technical side of things, to mass use in all areas of enterprise management. This article deals with the possibility of CRM utilization for small and medium enterprises. The basis is the evolution of CRM definitions and theoretical definition of the various types of CRM concerning the enterprise. Furthermore, the article describes the current state of the CRM utilization by enterprises based on CSO data and own research, which assessed the knowledge and utilization of CRM systems by enterprises. How enterprises provide all processes and whether they have a real opportunity to use the CRM is significantly influenced by the size of the organization itself.

### **Klíčová slova:**

řízení vztahů se zákazníky, malé a střední podniky, analytické CRM, operativní CRM, kolaborativní CRM, databáze.

### **Key words:**

customer relationship management, small and medium enterprises, analytical CRM, operative CRM, collaborative CRM, database.

### **Introduction**

CRM (customer relationship management) is gradually becoming 'common' not only in large international companies but also in local small and medium enterprises. Different companies though have different prerequisites, conditions and possibilities to utilize this approach fully and effectively. One of the limiting factors is the size of a company. Although small and medium enterprises have a fundamental influence on the entrepreneurial environment of developed countries, not all of them are able to exercise modern marketing and follow new trends. This can limit them in their development. In order to counteract this issue they should focus on partnership with their customers and be able to simply and centrally manage all processes, which leads to fulfilment of their goals. That is what CRM is about according to Jakubíková [5, p. 44]: 'The intention of customer relationship management is to build strategy of partnership which will help to cultivate this relationship and increase its value.' This increased value subsequently brings a competitive advantage to the company and thus better position on the market.

The aim of this article is to explore the current understanding of CRM and research, if it is used by Czech enterprises, mainly small and medium ones. This article follows the previous theoretical and is the very first one utilizing the information gathered by primary research. For readers it provides data of how many companies understand the very term CRM and how

many of them use it. The premise for this article is that Czech companies do not know what CRM means and thus do not utilize it. The methods of analysis and questioning are used. This article was prepared within the project: 'Cíleným výzkumem v oblasti malého a středního podnikání k dosažení konkurenceschopné znalostní ekonomiky', reg. No. CZ.1.07/2.3.00/20.0016.

## **1. Defining CRM**

Definitions of CRM have changed in time due to understanding of the CRM itself. At first, CRM was just the software. One of the first definitions by Kotler & Armstrong [6] specifies customer relationship management as special software programmes and analytical techniques that serve for integration and utilization of vast amount of data about individual customers, stored in databases. Customer relationship management consists of sophisticated software and analytical tools which sort customer's information from all sources, conduct deep analysis and use these outcomes for strengthening the relationship with the customer [6, p. 248]. CRM is therefore a process of gathering, processing and utilization of information about company's customers, that works on the basis of database technology. The outcome is capability to recognize, understand and foresee needs, wishes and purchase habits of customers. Bilateral communication between the company and its customers is of course needed.

Other authors define CRM as software, hardware and personal equipment of a company that is responsible for aforementioned functions. This approach to CRM has however evolved with understanding of the issue into a lot more. According to Lehtinen [8, p. 18] CRM came into being together with development of marketing which gradually became more personal until it transformed into direct marketing. Individual customer often becomes the goal of direct marketing. Storback & Lehtinen [10, p. 18] claim: 'The goal of customer relationship management is not to be close to a customer but to live with him.'

Kumar & Reinartz [7, p. 15] define CRM as follows: CRM is the strategic process of selecting the customers a firm can most profitably serve and of shaping the interactions between a company and these customers. The goal is to optimize the current and future value of the customers for the company.

In the beginning of the article it should also be pointed out that CRM is an interdisciplinary issue that affects all employees and all departments of the company. Merely linking CRM with information technology is wrong. The successful implementation of customer relationship management is a subject to existence of quality strategy, process management, corporate culture and quality of the management. The trend in the development of theoretical definitions confirms this idea.

CRM implementation also requires that companies have new approach to the market. Management of a company must be marketing-oriented and based on a procedural approach. This means that it is necessary to change the view of marketing. Transactional (classical) marketing is becoming a thing of the past and the new trend is relational marketing. 'Relational marketing is defined as the process of identifying, establishing, maintaining, improving, and if necessary timely termination of economic relations with customers and other concerned subjects for the mutual benefit of all involved parties, which is achieved by mutual fulfilling of obligations and values [2, p. 32].' In this context Chlebovský [4, p. 18] writes even about crisis of marketing mix and sees the future in CRM.

For the purpose of this article, the definition of CSO [1] will be used: CRM is an information system that is used for the management and use of customer information - coordination of business relationship with customers. This system is based on intensive use of information technology and enables the collection, integration, processing and analysing information relating to customers.

The basis for CRM is the ERP (Enterprise Resource Planning) system. ERP [1] is an information system that integrates and automates many production processes associated with the production activities of the enterprise. Typically it deals with manufacturing, logistics, distribution, asset management, sales, billing, and accounting. ERP handles a large portion of business transactions and allows easy access to updated data via integrated database that records every piece of information only once.

## **2. Components of a CRM system**

From the theoretical point of view CRM systems might be divided into three parts: analytical, operative and collaborative. In order for any action in CRM to be successful, it requires consistent data about customers, which will be accessible to every employee of the company. That is also highly demanding on the technology providing CRM in the company.

### **2.1 Analytical CRM**

The work of analytical CRM is customer data analysis, its evaluation, modelling and prediction of customer behaviour. In real life situation, the analytical CRM can for example gather all the data about customers inquiring a specific product by using data mining (tool for data gathering), what services they purchased right away and what services they purchased eventually. It can find patterns in their behaviour and propose next steps during up-selling or cross-selling. It can evaluate efficiency of a marketing campaign, propose prices or even develop and propose new products. This way it serves as some sort of help during decision making, e.g. manuals for employees working in services concerned with how to react to certain customer's behaviour.

### **2.2 Operative CRM**

It mainly supports the actual contact with customers conducted by front office workers and general automation of business processes including sales of products, services and marketing. All communication with the customer is tracked and stored in the database and if necessary it is effectively provided to users (workers). The advantage of this approach being the possibility to communicate with various employees using various channels but creating the feeling that customer is being taken care of by just one person. It can also minimize the time that the worker has to spend typing the information and administrating (the data is shared). This allows the company to increase the efficiency of their employees work and they are then able to serve more customers.

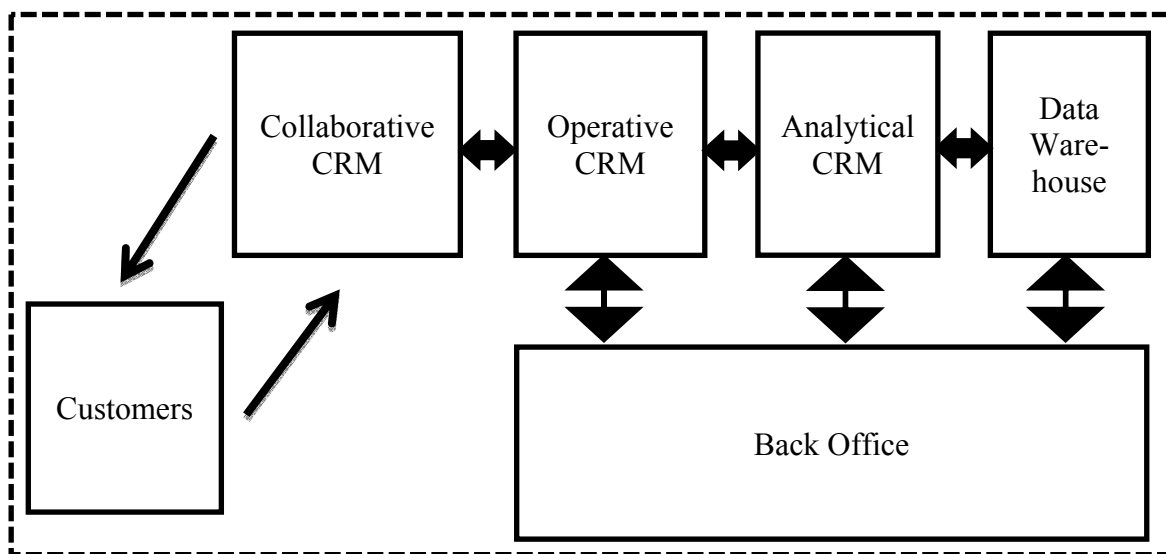
### **2.3 Collaborative CRM**

All departments in a company gather data about their customers. It is not uncommon that these departments compete or are even hostile to each other. That undermines efforts of CRM to share relevant data throughout the whole company (e.g. information from help line can help the marketing department choose a point on which it will focus during the next campaign). The goal of collaborative CRM then is maximum sharing of relevant information acquired by all departments with the focus on increasing the quality of services provided to customers.

The ultimate outcome of this process should be an increase in customer's utility and his loyalty [3].

Information technology plays an important role in the concept of CRM. Without its smooth function the modern CRM would be unimaginable. But it is not only the technology that is important. Company must be willing and able to adopt the whole philosophy which puts the main focus on the customer. It must adopt the strategy focused on establishing and supporting long-term relationship with customers. Failure in following this philosophy and strategy leads to a failure of whole CRM implementation.

Fig. 1: Technological aspects and principles of CRM



**Source:** author's work based on TREJBAL, J. *Technologické aspekty*. <[http://cs.wikipedia.org/wiki/Soubor:Technologicke\\_aspekty.jpg](http://cs.wikipedia.org/wiki/Soubor:Technologicke_aspekty.jpg)>

Fig. 1 illustrates an example of the entire CRM process and its use. The basis of every CRM system is data about customers that is stored transparently by all departments in one huge data warehouse. Analytical CRM works with this data. It processes this data and automatically performs basic tasks, analyses patterns of customer's behaviour and makes predictions. It transforms the data into information. The information is sent to operative component where front office workers put it into use. It allows that information to be used for efficient and personalized interaction with clients. These three steps are observed by back office workers which influence them and are influenced by them (e.g. creation of a new suitable product). Information from operative CRM is readily available to any employee through collaborative CRM. Customer sees this system as an activity geared up to him and reacts to it. This reaction then influences the whole process which thanks to this input continues to work.

### 3. Current integration of CRM into management of small and medium enterprises

Size of a company affects the way how all operations and processes are done. That is also true for how CRM is used in customer's care. Knowing the dimensions of problems these companies have we can say that usage of marketing tools has its specifics and nuances. Individual elements of marketing tools are not only means for satisfaction of a customer but also a possibility to differentiate from competition and achieve competitive advantage. Marketing can be understood in this context from different perspectives – it is a business

philosophy, it is a system of business functions and finally it is a marketing of relations. In this context one of the most efficient ways to differentiate from competition is to understand individual customers and their needs. Personal approach and excellent services are necessity. This is particularly true for the category of small and medium enterprises. That is why it is so important and essential for them to use CRM in their management.

Current situation in apprehension and implementation of CRM by small and medium enterprises document results of a research published by Czech Statistical Office [1]. The research also indicates that many of the enterprises use several separate information systems (e.g. one for production, logistics, distribution, sales, accounting, etc.). When they use CRM, it mainly serves only for gathering, storing and accessing data about customers for all their departments (18% of all companies) and marketing activities (14% of all companies). CRM is mainly used in services. Thus the degree of consistency and automated sharing of data between different information systems directly depends on the size of company and industry. Table 1 shows the dependency of CRM usage on the size of a company.

Tab. 1: Integration of internal processes in the enterprise sector using ICT, January 2010

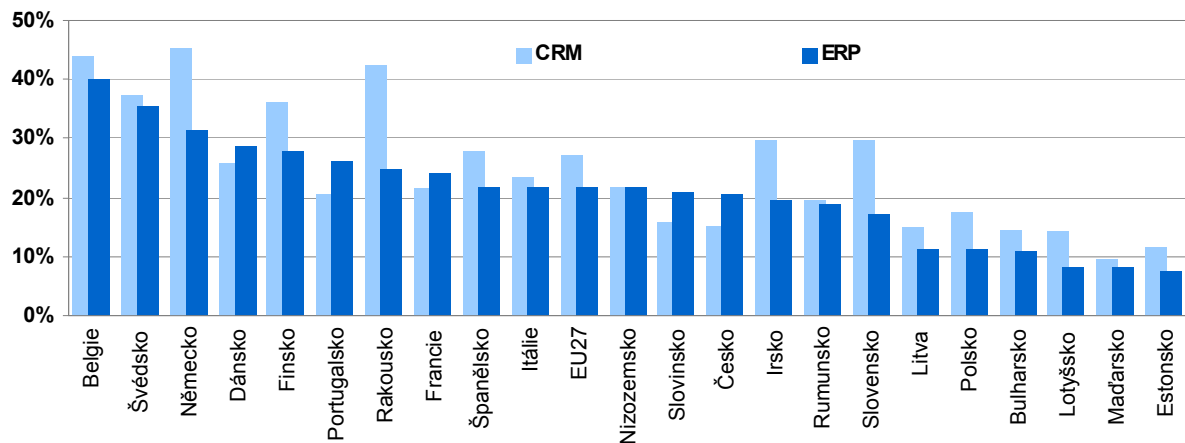
	Number of enterprises total	Enterprises using:	
		ERP	CRM
<b>Enterprises total (10+)</b>	<b>40 792</b>	<b>20,7</b>	<b>15,4</b>
<b>Size of the enterprise</b>			
10–49 employees	32 429	13,2	11,0
50–249 employees	6 830	44,6	29,1
250+ employees	1 533	72,7	49,3
<b>Industry (economic activity)</b>			
Manufacturing	12 676	27,5	16,6
Production and distribution of energy	907	27,5	16,4
Building	5 762	9,1	8,2
Trade, repair of motor vehicles	9 520	21,5	16,3
Transport and storage	2 326	18,0	13,1
Accommodation, catering and hospitality	2 632	7,0	6,1
Information and communication	1 218	41,9	46,9
Finance and insurance	336	37,6	51,8
Real estate activities	1 060	16,5	12,3
Professional, scientific and technical activities	2 447	19,3	17,6
Administrative and support activities	1 907	12,4	13,2

Source: CSO, *Informační technologie v podnikatelském sektoru*. <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/podnikatelsky\\_sektor](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/podnikatelsky_sektor)>

Clearly visible difference (11% for small enterprises and 49% for large enterprises) stems from obstacles (such as technical, financial, personnel, etc.) which only large companies can

overcome (it pays out thanks to economy of scale). Overall average of CRM utilization is 15%, which is significantly lower than the EU27 average of 27%. ERP systems were used by 13% of small enterprises, 45% medium and 73% large, with the overall average of 21%, which is comparable with EU27 average of 22%. The Graph 1 shows the differences in the ratio of enterprises using CRM or ERP systems in the EU.

Graph 1: Enterprises in the EU using CRM or ERP, January 2010



Source: CSO, *Informační technologie v podnikatelském sektoru*.  
[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/podnikatelsky\\_sektor](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/podnikatelsky_sektor)

So if a small or medium enterprise wants to use CRM as a source of competitive advantage it must focus on establishing long-term relationship with its customers. This establishing of relations has some costs that can cause decrease in short-term profit. That's why it is necessary to view application of CRM from the perspective of future long-term increase in profits. If a company relinquishes short-term profit on behalf of a valuable relationship with a customer it will be rewarded by the existence of stable long-term potential for profit increase. The primary goal of entrepreneurship is still a profit but from the CRM perspective it's a profit that can fluctuate in time and is "visible" mainly in long-term.

#### 4. Research methodology

The own primary research was conducted in the Czech Republic, mainly in the Moravian-Silesian region. This research from 2010 should serve as a preliminary data for the main research carried out in 2012. It was clear that without any previous experience it is a wise idea to first test the questionnaire on a smaller sample, improve it based on the feedback and continue with the main research. The students of the Silesian University in Opava – School of business administration in Karviná were asked to each get in touch with an enterprise and fill out a prepared questionnaire. The questionnaires were based on the data from previous chapter by CSO and the data from 2007 gathered (actually gathered in 2005) by our colleagues from the aforementioned faculty [9]. The questionnaire consisted of 13 questions and was filled out by 188 enterprises.



The whole questionnaire was created to answer the question if small and medium enterprises know the term CRM and if they utilize the benefits of CRM in their entrepreneurial activities. Only four questions will be used for the purpose of this article.

Question no. 12: What entrepreneurial activities does your enterprise do? Possibilities were: manufacturing, services, trade.

Question no. 11: How many employees does your company have?

Question no. 7: Have you ever heard about the term CRM? Answers were yes/no.

Question no. 8: Do you know what this term means? Answers were yes/no.

Question no. 10: Does your enterprise utilize CRM? Answers were yes/no. (can only be answered if question 8 was answered 'yes').

Of the 188 questionnaires, 43 had to be omitted due to incomplete information or errors in filling. Majority of these errors was due to questions not being specified enough and students not having the proper skills to explain everything as required. Problematic was also the long time it took to finish this preliminary research and the questionnaire not properly structured to cover all areas that needed to be explored. For the future research, new and improved questionnaire must be created, with questions more specified and described by examples. Although then the questionnaire might prove to be too long for enterprises to bother with. Also some other way of questionnaire distribution must be thought up that will make certain that the sample is valid. Students gathered the majority of data from micro and small enterprises. Perhaps a combined method of using students for direct contact with SME and e-mailing large enterprises will prove more accurate data.

## 5. Results and discussion

The result of preliminary research is 145 questionnaires. As can be seen in table 2, the majority of them being micro enterprises (78), the second biggest group were small enterprises (54), only few medium (9) and very few large (4). Of these, 39 (27%) do business in manufacturing, 72 (50%) in services and 34 (23%) in trade.

Tab. 2: Size and industry of enterprises

Size of the enterprise	Companies total	Manufacturing	Services	Trade
1–9 employees	78	12	46	20
10–49 employees	54	15	25	14
50–249 employees	9	8	1	0
250+ employees	4	4	0	0

Source: own research

As was mentioned in previous chapter, this is just a preliminary research and the sample is not large enough to draw definitive conclusions. Although, the stratification is very similar to the research by CSO, with around 80% of the sample being small enterprises, 14% medium enterprises (16% in CSO) and 6% large enterprises (4% in CSO).

Table 3 shows the evaluation of responses to questions that were asked. The question, if they have ever heard the term CRM, has answered positively: 28% of the micro enterprises, 55% of the small enterprises, 33% of the medium enterprises and 100% of the large enterprises. The question, if they know what the term CRM means, has answered positively: 18% of the micro enterprises, 46% of the small enterprises, 33% of the medium enterprises and 100% of the large enterprises. Of the enterprises that have answered question 8 positively, utilize CRM: 21% of the micro enterprises, 48% of the small enterprises, 33% of the medium enterprises and 100% of the large enterprises.

Tab. 3: Evaluation of responses to questions

Size of the enterprise	Companies total	Have you ever heard about CRM? (Q. 7)		Do you know what it means? (Q. 8)		Do you utilize CRM? (Q. 10)	
		Yes	No	Yes	No	Yes	No
1–9 employees	78	22	56	14	64	3	11
10–49 employees	54	30	24	23	31	11	12
50–249 employees	9	3	6	3	6	3	0
250+ employees	4	4	0	4	0	4	0

Source: own research

Overall 40% of the companies have heard about CRM, 30% know what it means and only 14% utilize it. The results are similar to what Starzyczna et al. [9] has concluded, i.e. enterprises doing business in services are closer to their customer and use CRM, and the larger the company is the more it uses CRM.

In conclusion it must be emphasized that implementation in small and medium enterprises can't be perceived purposelessly for the sake of just having one of those systems. The goal must always be to adopt the whole philosophy and adopt it in the way that it increases the number of satisfied and loyal customers, optimizes costs of sales and achieves competitive advantage.

## Conclusion

Definitions of CRM have evolved from the focus on technical aspect to a more complex orientation of the whole enterprise on establishing long-term relationship with customers. It is a sort of philosophy how to do business. Previous studies done by CSO and a team from OPF SLU indicated that small and medium enterprises do not know what the term CRM means and thus they do not utilize it as much as large enterprises. The issue is even more complicated with micro enterprises lacking the resources (financial, personnel, etc.). Thus the premise is that majority of them does not know and utilize CRM systems. This logic is flawed if the

matter is viewed from another angle. These micro enterprises might not know and have a CRM system but they might do business according to the philosophy of the CRM. This issue can be explained by the example of a local baker knowing all his customers and adjusting his supply according to this demand. Nevertheless, this preliminary research was done to find out if small and medium enterprises know and utilize CRM. Unexpected outcome was the need to significantly improve the questionnaire and the method of its distribution. The results were similar to the previous studies, although a bit distorted by the size of the sample. Only 14% of the companies utilize CRM.

## References

- [1] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD *Informační technologie v podnikatelském sektoru* [online]. 2011-03-28 [cit. 2011-07-16]. Available at: <[http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/podnikatelsky\\_sektor](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/podnikatelsky_sektor)>.
- [2] DOHNAL, J. *Řízení vztahů se zákazníky*. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-247-0401-3.
- [3] EDWARDS, J. *Inside CRM* [online]. 2007-11-29 [cit. 2011-05-14]. Available at: <<http://www.insidecrm.com/features/collaborative-crm-112907/>>.
- [4] CHLEBOVSKÝ, V. *CRM – řízení vztahů se zákazníky*. Brno: Computer Press, a.s., 2005. ISBN 80-251-0798-1.
- [5] JAKUBÍKOVÁ, D. *Strategický marketing*. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-2690-8.
- [6] KOTLER, P., ARMSTRONG, G. *Marketing*. Praha: Grada Publishing, 2004. ISBN 80-247-0513-3.
- [7] KUMAR, V., WERNER, J.R. *Customer relationship management: a databased approach*. Wiley, 2006. ISBN 978-0-471-27133-8.
- [8] LEHTINEN, J.R. *Aktivní CRM. Řízení vztahů se zákazníky*. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-2439-3.
- [9] STARZYCZNA, H. a kol. *Metodologie marketingu vztahů a její postavení v rámci strategického marketingu a řízení vztahů se zákazníkem (CRM) - praktické využití*. Karviná, 2007. ISBN 978-80-7248-451-5.
- [10] STORBACK, K., LEHTINEN, J.R. *Řízení vztahů se zákazníky. Customer Relationship Management*. Praha: Grada Publishing, 2002. ISBN 80-7169-813-X.
- [11] TREJBAL, J. *Technologické aspekty* [online]. 2008-05-27 [cit. 2011-05-11]. Available at: <[http://cs.wikipedia.org/wiki/Soubor:Technologicke\\_aspekty.jpg](http://cs.wikipedia.org/wiki/Soubor:Technologicke_aspekty.jpg)>.

### Ing. Michal Stoklasa

Odborný asistent Katedra marketingu  
Slezská univerzita v Opavě  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Univerzitní náměstí 1934/3, Karviná  
Tel.: +420 596398 261 (315)  
[stoklasa@opf.slu.cz](mailto:stoklasa@opf.slu.cz)

# PROČ JE DŮLEŽITÉ ORIENTOVAT SE V NAŠEM TERCIÁRNÍM VZDĚLÁVÁNÍ?

K některým diskutovaným problémům – kvalita a relevance

*Pavla Sýkorová*

**Anotace:** Autorka příspěvku analyzuje reformní tendence české (a do roku 1993 česko-slovenské) vzdělávací soustavy. Uvažuje o potřebě vymezení adekvátních nástrojů a rámce pro vedení smysluplné diskuse k tématu reformy českého školství, a to jak v odborné rovině, tak i pro laickou veřejnost.

**Summary:** The author analyzes the contribution of reformist tendencies of Czech (and until 1993 the Czech-Slovak) educational system. Considering the need for defining adequate tools and a framework for conducting meaningful discussions on the reform of the Czech education system, both at the professional level as well as for the general public.

**Klíčová slova:** kvalita, relevance, elitní etapa vzdělávání, masová etapa vzdělávání, univerzální etapa vzdělávání, masifikace, diverzifikace, kvalifikační rámec, deskriptory

**Keywords:** quality, relevance, elite training stage, mass education stage, universal education stage, masification, diversification, qualification framework, descriptors

## Úvod

Vysoké školství v České republice prošlo v posledních dvaceti letech zásadní proměnou. Prošlo elitní etapou, etapou masovou a nachází se v etapě univerzální<sup>182</sup>. Navýšil se počet vysokých škol, převážně soukromých (viz dále kapitola 1.5). Mění se obsah, formy vzdělávání, vyvíjí se propojení vzdělávací a výzkumné činnosti. Zásadní změnou je však obrovský nárůst počtu vysokoškolských studentů. Do terciárního vzdělávání dnes nastupuje již více než 70 % odpovídající populace<sup>183</sup>. S tímto nárůstem velice úzce souvisí vnímání funkce a role vysokoškolského vzdělávání, profil studentů, jejich předpoklady a očekávání. Velmi vysoký nárůst počtu studentů negativně ovlivňuje kvalitu studia. Významnou roli hraje někdy problematická zaměstnatelnost absolventů vysokých škol.

České vysoké školství stojí před reformou, přesněji řečeno před další reformou, když vezmeme v úvahu jen období od skončení 2. světové války. Očekávaná reforma je spojená s novým vysokoškolským zákonem a zákonem o finanční pomoci studentům. Pravděpodobně i s tzv. školným, tedy platbami studentů škole. Zhruba šest let se hovoří o tom, že je nutno vytvořit nový vysokoškolský zákon, který má do budoucna přinést změnu celého vysokého školství v České republice.

Novost a aktuálnost tohoto příspěvku je v tom, že má vést k diskusi nad reformou našeho vysokého školství nejen v rovině odborné, ale také v rovině laické veřejnosti.

## Cíl a použité postupy

Vzdělávání na všech úrovních představuje systematizovaný soubor poznatků, má množství pravidel, není jen výsledkem odborných diskuzí. Určitý, řekněme reformní model, zpravidla generuje odborná veřejnost na základě výběru mnoha vstupů, například tradice, sociálních

<sup>182</sup> PRUDKÝ, L., PABIAN, P., ŠÍMA, K. *České vysoké školství. Na cestě od elitního k univerzálnímu vzdělávání 1989-2009*. s. 23

<sup>183</sup> *Průběh a cíle reformy vysokého školství*. Praha: Karlova univerzita, 2011. Url: [http://cms.jcmf.cz/osov/doc/AF-XXII\\_P-07\\_Prubeh a cile reformy vysokeho skolstvi.pdf](http://cms.jcmf.cz/osov/doc/AF-XXII_P-07_Prubeh_a_cile_reformy_vysokeho_skolstvi.pdf)

a politických změn a zvrátů, pod tlakem vývoje technologií a inovací v různých oborech apod. V knize *Vzdělávání a školství ve světě* autora Jana Průchy, českého odborníka na vzdělávací systémy, nalezneme desítky témat a podtémat k oblasti vzdělávání. Příklad: vzdělání všeobecné, vzdělanostní mobilita, vzdělanostní profil, vzdělávací historie, vzdělávací politika a mnoho dalších<sup>184</sup>. Tato část problému je v rukou odborníků, jelikož nelze předpokládat znalost této problematiky u diskutujícího laického fóra. Na druhé straně přináší neodborná veřejnost bezprostřední reakce na účinky školských soustav a reformních snah. Je často odpovědí sociálního prostředí na většinou jen málo zdůvodňovanou nabídkou změn ve sféře vzdělávání - z pozic odborníků a prostřednictvím médií. Někdy nás v médiích oslovují také představitelé sektoru školství, kteří sice vysloví cíle, kterých má být dosaženo (jsou většinou na úrovni vizí), ale informované a dobře připravené mediální debaty citelně chybí.

Podle autorčina dosavadního výzkumu vzdělávacích soustav se nedostávají do povědomí veřejnosti základní rámcové znalosti o fungování vzdělávacích soustav. Diskuze, ponejvíce ovšem občasně informace, jsou vedeny směrem od komunikátora k recipientovi tradičními kanály, aniž je očekávána bezprostřední odpověď recipientů. Přitom je nutno sdělovat veřejnosti údaje o funkci a výkonnosti soustav vzdělávání, jejichž je náš systém součástí. Referenčními systémy je určitě rakouské, německé a francouzské prostředí edukace - jsme přece přinejmenším v kontextu středoevropských tradic vzdělávání, dosud funkčních. Tento rámec je nutno vysvětlit i laické veřejnosti, nelze nadále předpokládat, že zásadní inovace systému lze aplikovat na základě nahodilých aplikací různorodých poznatků. Také se hovoří o inovacích modelů, které byly oprávněné a výkonné v rakousko-uherském školství, kupříkladu zkoušky pro gymnaziální studium ve 4. a pak i 5. třídách obecné školy. Může jít o docela vhodnou a následně úspěšnou aplikaci, ale je nutno znát širší kontext a mít za sebou eventuální ověřovací pokus, případně několik studií odborníků.

Veřejnost - podle autorčina názoru - není schopna se orientovat v množství informací, které se objevují v médiích – tištěných, internetových a jiných. Důležité a podstatné dokumenty, které jsou svázány s reformou vysokého školství, se nenacházejí na jednom přesně stanoveném a viditelném místě – na internetových stránkách Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy, ale jsou mnohdy velice dobře „ukryty“ v různých internetových odkazech.

Za nepostradatelný krok považuje autorka analýzu části dokumentu - Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období let 2011 – 2015, kde se zaměřuje pouze na jednu ze tří základních priorit, a to kvalitu a relevanci.

V příspěvku autorka používá metodu analýzy, historicko-logickou metodu, komparaci a metodu abstrakce.

### **1. Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období 2011 – 2015 (dále jen Dlouhodobý záměr)**

Klíčové aktivity Dlouhodobého záměru byly identifikovány na základě analýzy předchozího vývoje a shrnutí základních tendencí, které české i evropské vysoké školství ovlivní v příštích letech. Hovoříme tedy o třech prioritních oblastech:

- a) kvalita a relevance,
- b) otevřenost

---

<sup>184</sup> PRŮCHA, J. *Vzdělávání a školství ve světě: základy mezinárodní komparace vzdělávacích systémů*, s.318-319

c) efektivita a financování<sup>185</sup>.

Autorka se ve svém příspěvku zaměří pouze na jednu ze tří prioritních oblastí Dlouhodobého záměru, a to na kvalitu a relevanci.

## 1.1 Kvalita

Kvalita. Co je to kvalita a jak chápeme kvalitu ve vzdělávání? Tyto otázky kvality vzdělávací soustavy našeho státu jsou stále předmětem diskuze jak odborné, tak i laické veřejnosti. Ve sféře vzdělávací politiky se velmi často používá pojem kvalita. Jeho obsah nebývá přesně vymezen. J. Světlík cituje autora Průchu, který vymezuje pojem kvalita ve školství následně: „Kvalitou vzdělávacích procesů, vzdělávacích institucí, vzdělávací soustavy se rozumí žádoucí (optimální) úroveň fungování anebo produkce těchto procesů nebo institucí, která může být předepsána určitými požadavky (např. vzdělávacími standardy) a může být tudíž objektivně měřena a hodnocena“<sup>186</sup>.

Při vyhodnocování kvality a efektivity vzdělávacích programů a procesů byly v řadě evropských zemí uvedeny programy ohodnocování kvality, které využívají takzvaných vzdělávacích indikátorů<sup>187</sup>. Vzdělávací indikátory jsou údaje, které jsou získány z databáze školy, dále pozorováním či průzkumem. Umožňují vyhodnocovat výkonnost školy a kvalitu její vzdělávací práce. Indikátorů, které postihují kvalitu vzdělávání, je málo. Většina postihuje spíše efektivitu fungování vzdělávacího systému (náklady na studenta, počet nezaměstnaných absolventů a jiné). Pokud bychom chtěli hodnotit kvalitu vzdělávacího programu detailněji, pak bychom se měli zaměřit na čtyři oblasti, které tuto kvalitu tvoří:

- podmínky – vnitřní a vnější prostředí, podmínky vzdělávacího procesu,
- vstupy vzdělávacího programu – zdroje, které zabezpečují proces vzdělávání,
- vyučovací proces – cesta a způsob, jakým je vzdělávání uskutečňováno,
- výstupy vzdělávacího programu – výsledek vzdělávání<sup>188</sup>.

Tato oblast je velice náročná na posuzování a bude patřit k velice diskutovaným otázkám v souvislosti s návrhem zákona o vysokých školách.

Zásadně ovšem platí, že rozhodujícím indikátorem hodnoty vzdělání či spíše kvalifikace je uplatnitelnost (zaměstnatelnost) absolventa. Teprve z tohoto vztahu lze vyvodit také obecnější závěry o kvalitě vzdělávacích systémů. O tomto tématu bude pojednávat další připravovaný článek. Vztah edukace-zaměstnatelnost můžeme sledovat vývojově, nejlépe od poloviny 20. století, tedy od tzv. "masovosti" edukace do současnosti, pro kterou je příznačná kritika boloňského třístupňového procesu.

## 1.2 Některé pohledy na kvalitu vzdělávání

V této části příspěvku se autorka zmíní o některých pohledech na kvalitu vzdělávání v souvislosti s návrhem nového vysokoškolského zákona, různých článků v tisku i na internetu. V internetovém článku Perspektivy dalšího vývoje českého vysokého školství – vybrané teze a náměty – je kapitola, která se zabývá kvalitou, jejím hodnocením a zajišťováním kvality vzdělávání. Zajišťování kvality je nemyslitelně základní prioritou rozvoje vysokoškolského vzdělávání. Řada důvodů vede k většímu důrazu na kvalitu, máme na mysli decentralizaci řízení systémů vysokoškolského vzdělávání, požadavek prokázat

---

<sup>185</sup> Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období 2011 – 2015. Portál Národního akčního plánu inkluzivního vzdělávání a navazujících aktivit. 2011. Url: <http://napiv.cz/download.php?document=7>

<sup>186</sup> SVĚTLÍK, J. *Marketingové řízení školy*, s. 182

<sup>187</sup> Tamtéž, s. 183

<sup>188</sup> SVĚTLÍK, J. *Marketingové řízení školy*, s. 184

odpovědnost za efektivní využití finančních prostředků, potřeba poskytnout spolehlivé informace všem uživatelům činností vysokých škol, vzájemné uznávání výsledků vysokoškolského vzdělávání<sup>189</sup>.

Podle funkce v systému řízení kvality vysokých škol autoři článku rozlišují hodnocení vstupních parametrů pro účely akreditace a hodnocení za účelem zdokonalování. Konstatují, že propojení obou typů hodnocení je nedostatečné. Pro efektivní rozvoj diverzifikovaného vysokého školství je nutno definovat validitu, reliabilitu a objektivnost nástrojů vnitřního hodnocení tak, aby různé instituce stejného typu mohly být mezi sebou porovnávány a aby výsledky hodnocení mohly být využity i pro hodnocení vnější. Autorka se přiklání k názoru, že je vhodné zavést centrální metodické poradenství, které bude zajišťovat efektivně profesionální úroveň vnitřního hodnocení. Souhlasí s názorem, že koncept akreditací má předem stanovená a zveřejněná pravidla a v tomto smyslu odpovídá European Standards and Guidelines (ESG)<sup>190</sup>. Je však nutno myslet na to, že dosud používaná kritéria nepodporují diversifikaci a nepodporují rozvoj přirozené klasifikace institucí, která by přispěla k transparentnosti terciárního systému vzdělávání. Je nutno urychleně vytvořit koncept hodnocení kvality pro zdokonalování, zajistit jeho technickou kvalitu, organizační rámec a vytvořit vazbu na financování, které umožní získat validní data pro řízení kvality celého systému.

V souvislosti se současným pohledem na kvalitu vzdělávání je nutno se také zmínit o Evropském rámci kvalifikací (EQF). EQF je nástrojem podpory celoživotního učení a zahrnuje všeobecné vzdělávání, vzdělávání dospělých, odborné vzdělávání, odbornou přípravu i vysokoškolské vzdělávání. Jeho jádrem je systém osmi referenčních úrovní. Tyto úrovně jsou vymezeny souborem popisů, tzv. deskriptorů, které označují výsledky učení, které jsou relevantní pro udělení či potvrzení určité kvalifikace. Popis všech úrovní EQF je založen na výsledcích učení. Výsledky učení zde jsou popsány jako kombinace znalostí, dovedností a kompetencí<sup>191</sup>.

### 1.3 Relevance a Národní kvalifikační rámec

Cílem politiky státu je kvalita a relevance jejich činností, tedy propojení s potřebami rozvoje celé společnosti, její ekonomiky a trhu práce. Součástí reformy se stane také optimalizace struktury studijních programů vzhledem k poslání a skutečným výsledkům jednotlivých institucí<sup>192</sup>. Významnou roli přitom sehráje Národní kvalifikační rámec terciárního vzdělávání, který byl přijat v roce 2010. Tento rámec vymezuje obecně i oborově definované výstupní požadavky na znalost a dovednosti absolventů různých úrovní. Postupně poroste a bude podporována úloha celoživotního učení. Vzdělávací systém umožní doplňování či změnu profesní kvalifikace nebo rozšíření osobního rozhledu v průběhu celého života.

V České republice nebyly donedávna v centru pozornosti otázky relevance vzdělávání a výzkumu. Veřejné mínění vnímá terciární vzdělávání jako neproblematickou oblast, s níž panuje převážně spokojenost a kterou je nutno ponechat vyučujícím vysokých škol. Okrajovost otázky relevance však nevede k tomu, že by nebyla přítomna ve vzdělávacím

---

<sup>189</sup> Univerzita Karlova. *Perspektivy dalšího vývoje českého vysokého školství*. [Online]. [cit. 2010-10-21]. Url: <http://iforum.cuni.cz/IFORUM-7283.html>. ISSN 1214-5726.

<sup>190</sup> Tamtéž

<sup>191</sup> NÚOV. *Deskriptory definující úrovně v evropském rámci kvalifikací* [Online]. 2008 [cit. 2011-05-22]. Národní ústav odborného vzdělávání. Url: <http://www.nuov.cz/kvalifikacni-urovne-eqf>

<sup>192</sup> *Průběh a cíle reformy vysokého školství*. Praha: Karlova univerzita, 2011. Url: [http://cms.jcmf.cz/osov/doc/AF-XXII\\_P-07\\_Prubeh\\_a\\_cile\\_reformy\\_vysokeho\\_skolstvi.pdf](http://cms.jcmf.cz/osov/doc/AF-XXII_P-07_Prubeh_a_cile_reformy_vysokeho_skolstvi.pdf)

procesu vůbec. Relevance souvisí s debatou o zaměstnatelnosti po absolvování vysokých škol. Tvorba studijních programů patří do autonomní působnosti vysokých škol bez jakékoliv zaměstnavatelské účasti. V standardech akreditační komise pro posuzování studijních programů hraje relevance jen okrajovou roli. Všechny programy jsou posuzovány podle akademických kritérií bez ohledu na jejich důležitost pro trh práce. Zaměstnatelnost se považuje pouze za doplňkové kritérium pro posuzování profesních bakalářských studijních programů<sup>193</sup>

Otazník visí nejen nad celým příspěvkem, ale i nad dlouhodobým směřováním vzdělávacích programů jednotlivých vysokých škol. Zjednodušený pohled na konjunkturální pohyby v požadavcích trhu práce nemůže v žádném případě rozhodovat o cílevědomé koncepci vysokoškolského vzdělávání bez orientace na celosvětové, tradičně osvědčené a vědecko-výzkumné podepřené záměry, které tvoří protiváhu tzv. kvalifikačním rámcům. Autorka příspěvku se obává, že evropský i národní kvalifikační rámce odpovídají spíše aktuálním potřebám kvalifikační úrovně jednotlivých funkcí, pozic, rolí, pracovníků ve veřejném životě a že jsou spíše lákavé pro vznik malých a zejména soukromých vysokých škol. Toto drobení terciárního vzdělávání podmíněné spíše institucionálními, regionálními a parciálními zájmy je mnohdy v rozporu s dobře míněnými kvalifikačními rámci, do nich se musí vejít i velmi dlouhodobě a cílevědomě každá vysoká škola či centrum vědecké a vzdělávací excelence. Zpracovávané studijní programy pro potřeby akreditace pak nemohou trpět takovou mírou atomizace, jak tomu je dnes. A proto je třeba důsledně dodržovat požadavek vyplývající z doporučení pro vysoké školy, v němž se nabádá k následujícímu:

- „provést implementaci Národního kvalifikačního rámce terciárního vzdělávání v návaznosti na jeho zavedení do procesu akreditací,
- uplatňovat Národní kvalifikační rámce terciárního vzdělávání především stanovením profilů jednotlivých nabízených studijních programů a jejich převedením do podoby očekávaných kompetencí, jejichž dosahování bude ověřitelné“<sup>194</sup>.

Velmi důležitý moment: kvalitu či požadavky deskriptorů nedokáže velké množství škol naplnit, tj. jejich idealizovanou interpretaci, je to náročné na pojetí a realizaci kurikula, které je zřejmě povrchní, ale bránit kvalitu edukace je nutné z různých důvodů - kvalitu tudíž obhájíme verbálně, např. analýzami rankingů a různých evaluací.

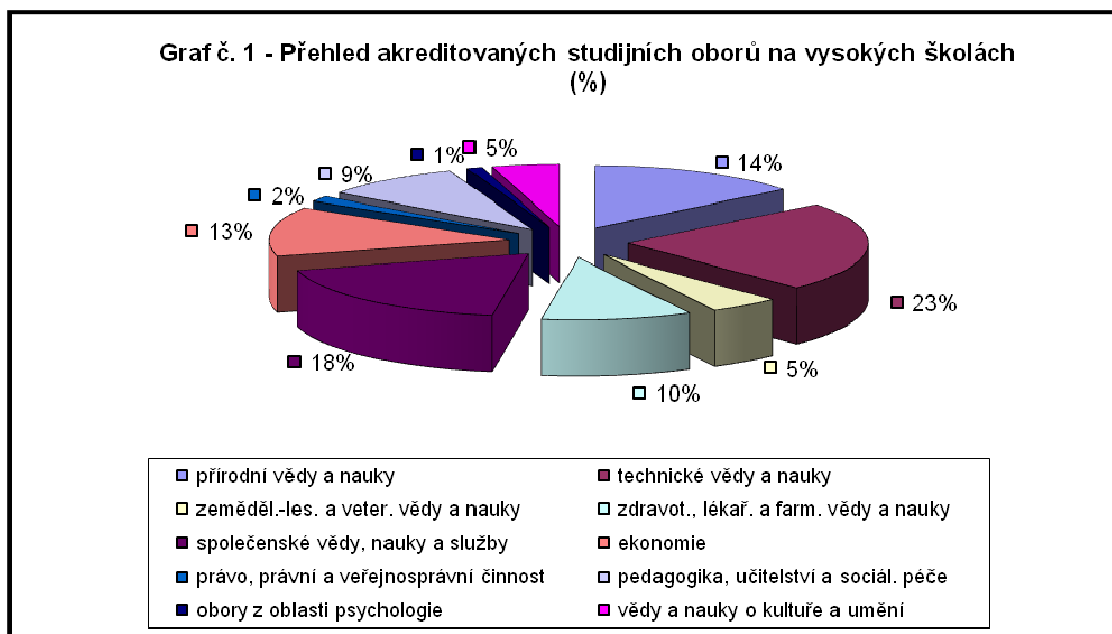
Autorka uvádí údaje z výroční zprávy za rok 2010 Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy- graf s procentuálním přehledem studijních oborů na vysokých školách a tabulky skupin akreditovaných studijních programů na veřejných vysokých školách a soukromých vysokých školách.

---

<sup>193</sup> PRUDKÝ, L., PABIAN, P., ŠÍMA, K. *České vysoké školství. Na cestě od elitního k univerzálnímu vzdělávání 1989-2009*. s. 71

<sup>194</sup> *Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období 2011 – 2015*. Portál Národního akčního plánu inkluzivního vzdělávání a navazujících aktivit. 2011. Url: <http://napiv.cz/download.php?document=7>





Zdroj: *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>

V roce 2010 poskytovaly veřejné a soukromé vysoké školy studium celkem v 2 500 akreditovaných studijních programech, z toho na veřejných vysokých školách ve 2 311 studijních programech a na soukromých vysokých školách ve 227 akreditovaných studijních programech. Pro větší přehlednost autorka uvádí tabulky pro veřejné vysoké školy a pro soukromé vysoké školy.

#### Tabulka č. 1 a č. 2

#### Počty akreditovaných studijních programů na veřejných a soukromých vysokých školách

##### Veřejné vysoké školy

Skupina akreditovaných studijních programů	Studijní programy				Celkem studijních programů
	bak.	mag.	mag. navazující	dokt.	
přírodní vědy a nauky	127	14	87	170	398
technické vědy a nauky	207	26	201	135	569
zeměděl.-les. a veter. vědy a nauky	46	8	46	18	118
zdravot., lékař. a farm. vědy a nauky	63	15	17	152	247
humanitní a společ. vědy a nauky	150	44	126	88	408
ekonomické vědy a nauky	85	21	61	44	211
právní vědy a nauky	3	5	1	6	15
pedagogika, učitelství a sociál. péče	76	50	70	20	216
obory z oblasti psychologie	7	6	4	6	23
vědy a nauky o kultuře a umění	36	12	31	27	106
<b>Celkem</b>	<b>800</b>	<b>201</b>	<b>644</b>	<b>666</b>	<b>2 311</b>

Zdroj: *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>

## Soukromé vysoké školy

Skupiny akreditovaných studijních programů	Studijní programy				Celkem studijních programů
	bak.	mag.	mag. navazující	dokt.	
přírodní vědy a nauky					
technické vědy a nauky	9		3		12
zeměděl.-les. a veter. vědy a nauky					
zdravot., lékař. a farm. vědy a nauky	5				5
humanitní a společ. vědy a nauky	27		22	1	50
ekonomické vědy a nauky	78		30	2	110
právní vědy a nauky	20		2		22
pedagogika, učitelství a sociál. péče	11		4	2	17
obory z oblasti psychologie	2				2
vědy a nauky o kultuře a umění	7		2		9
<b>Celkem</b>	<b>159</b>		<b>63</b>	<b>5</b>	<b>227</b>

Zdroj: *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>

### 1.4 Diverzifikace

Vzhledem k tomu, že oblast financování se stává rozhodujícím faktorem současných problémů na vysokých školách, objevují se stále častěji hlasy na podporu vzniku center vědecké excelence. V jejich podobě by byla preferována právě vědecko-výzkumná, badatelská a hluboce teoretická činnost, která by současně byla i lépe finančně dotována. Tato centra by měla soustředit ty nejkvalitnější, historicky osvědčené vysoké školy a měla by být zásobníkem nových vědeckých inovací jak pro výuku, tak i pro další vědecko-výzkumnou a inovační aktivitu v široké společenské praxi. Již dnes se ukazuje, že vysoký zájem o vstup do těchto center se projevuje u našich renomovaných a celosvětově známých univerzit a vysokých škol. Vzniká tak nějaká jejich typologie, která je řadí na první místo v pomyslném žebříčku atraktivity jednotlivých vzdělávacích a vědecko-výzkumných subjektů. Na druhou příčku by mohly aspirovat ty vysoké školy, které by v popisu svých aktivit měly výchovně vzdělávací činnost, opírající se sice o bohatou teoretickou základnu s vysokým stupněm abstraktního myšlení, avšak zaměřující se na potřebné, osvědčené i perspektivní studijní směry a obory. Vědecko-výzkumná činnost by byla sice významnou součástí jejich činnosti, avšak nikoli prioritou. Třetí skupinou by mohly zůstat profesionálně a prakticky zaměřené vysoké školy, jejichž náplní by byly především bakalářské studijní programy, případně krátkodobější, účelově podmíněné kurzy s nižší platností certifikátů a dokumentů o absolvování studia.

### 1.5 Počty vysokých škol, uchazečů, studentů a absolventů

Rychlý přechod terciárního vzdělávání od elitní fáze k univerzální fázi způsobí v následujících budoucích obdobích řadu závažných důsledků pro funkce vysokého školství, formu i obsah vzdělávací činnosti, studentské kariéry, ale také pro řízení systému vysokého školství.

S kvalitou a relevancí souvisí počty studentů, počty a struktura vysokých škol, vnitřní a vnější zajišťování kvality, Národní kvalifikační rámec, progresivní formy a metody vzdělávání, odpovědnost za zaměstnatelnost a uplatnitelnost absolventů, lidské zdroje pro výzkum, vývoj a inovace.

V oblasti počtu studentů je cílem sladit počty studentů s demografickým vývojem a potřebami trhu. Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy bude usilovat o to, aby podíl poprvé

zapsaných studentů do celého terciárního vzdělávání v ČR z odpovídající věkové kohorty byl do roku 2015 zachován do dvou třetin populace odpovídajícího věku<sup>195</sup>.

Během devadesáti let naší země došlo k velkému nárůstu počtu vysokých škol. V roce 1920 bylo na území nově vzniklého československého státu celkem 13 vysokých škol<sup>196</sup>.

V roce 2010 uskutečňovalo svoji vzdělávací činnost 73 vysokých škol, z toho 26 veřejných, 2 státní a 45 soukromých<sup>197</sup>.

Pro větší přehlednost následuje tabulka, která ukazuje počty vysokých škol v období let 1975 až 2007 včetně vysokého podílu soukromých škol.

**Tabulka č. 1 Počty vysokých škol a fakult**

Indikátor	Rok 1975	Rok 1980	Rok 1985	Rok 1990	Rok 1995	Rok 2000	Rok 2005	Rok 2007
Počet VŠ	23	23	23	24	23	32	64	68
Státní a veřejné	23	23	23	24	23	24	25	26
soukromé						8	39	42
Počet fakult	65	68	68	82	110	111	120	125

Zdroj: Vlastní úprava dle PRUDKÝ, L., PABIAN, P., ŠÍMA, K. *České vysoké školství. Na cestě od elitního k univerzálnímu vzdělávání 1989-2009*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 168 s. ISBN 978-80-247-3009-7.

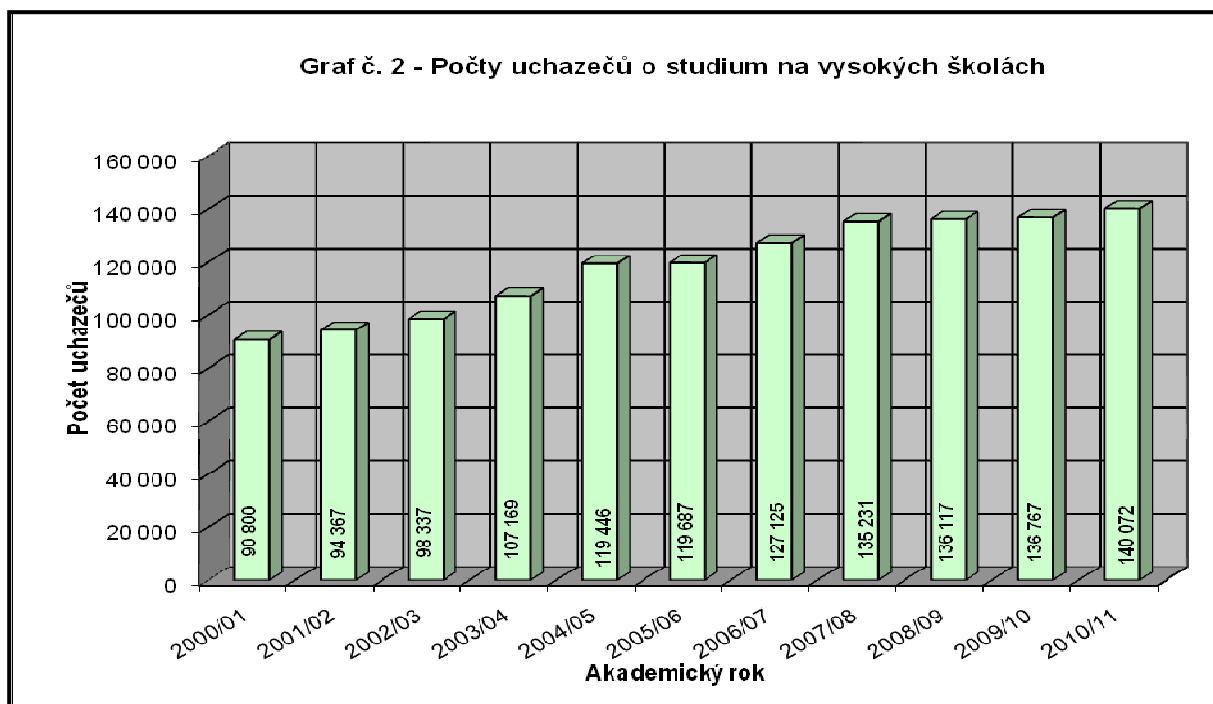
S nárůstem vysokých škol souvisí také velmi vysoké počty uchazečů, studentů i absolventů, kteří na vysokých školách studují a absolvovali. Následující grafy zobrazuje údaje od roku 2000 do roku 2011.

<sup>195</sup> Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období 2011 – 2015. Portál Národního akčního plánu inkluzivního vzdělávání a navazujících aktivit. 2011. Url: <http://napiv.cz/download.php?document=7>

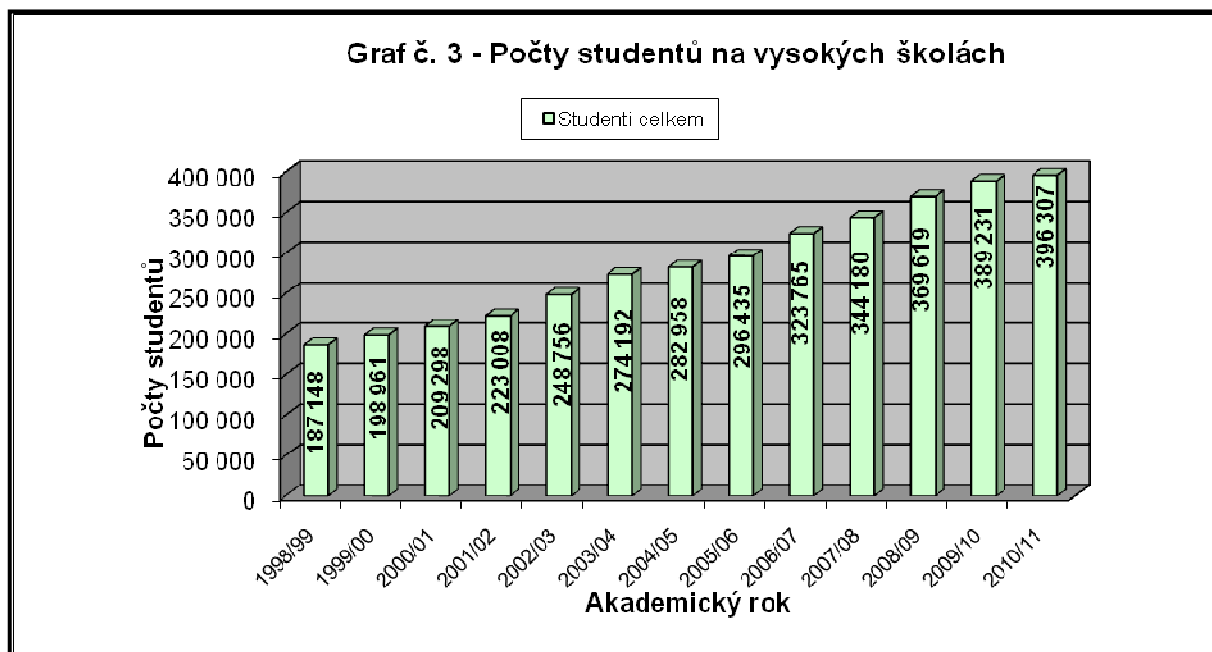
<sup>196</sup> *Historie a vývoj vysokého školství*. Praha: ČSÚ, 2010. Url:

<http://www.czso.cz/csu/2010ediciplan.nsf/p/3314-10>

<sup>197</sup> *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>



Zdroj: *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>



Zdroj: *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>

Současné počty absolventů jsou taktéž velmi vysoké. MŠMT chce do budoucího období usilovat o to, aby podíl absolventů bakalářských studijních programů, kteří budou dále

pokračovat v navazujících magisterských studijních programech, tvořil nejvýše 50 %<sup>198</sup>. Celkem v roce 2010 absolvovalo vysoké školy v České republice 87 941 studentů. Z celkového počtu absolventů bylo 83 % absolventů veřejných vysokých a 17 % absolventů soukromých vysokých škol. Absolventi vysokých škol již dlouhodobě vykazují nejnižší míru celkové neúspěšnosti absolventů na trhu práce z absolventů všech stupňů škol<sup>199</sup>. Míra nezaměstnanosti absolventů vysokoškolského studia v roce 2010 činila 7 %. Přehled o absolventech vysokých škol ukazuje tabulka č.2.

**Tabulka č. 2 Absolventi veřejných a soukromých vysokých škol v roce 2010**

Skupina studijních programů	Absolventi (fyzické osoby) <sup>3)</sup>										
	V prezenčním studiu studijního programu						V distančním a kombinovaném studiu studijního programu				
	Celkem	Celkem	Bakal. studijní program	Mag. studijní program nenavaz. <sup>2)</sup>	Navaz. mag. studijní program <sup>1)</sup>	Doktorský studijní program	Celkem	Bakal. studijní program	Mag. studijní program nenavaz. <sup>2)</sup>	Navaz. mag. studijní program <sup>1)</sup>	Doktorský studijní program
<b>VŠ celkem</b>	<b>87 941</b>	<b>61 910</b>	<b>33 827</b>	<b>8 938</b>	<b>18 745</b>	<b>476</b>	<b>26 129</b>	<b>15 384</b>	<b>730</b>	<b>8 307</b>	<b>1 713</b>
přírodní vědy a nauky	5 986	5 246	2 991	84	2 038	134	741	322	1	59	359
technické vědy a nauky	18 158	14 944	7 929	385	6 468	162	3 216	1 443	61	1 226	488
zemědělsko-lesnické a veter. vědy a nauky	3 068	2 442	1 144	295	940	63	627	303	48	213	63
zdravot., lékař a farm. vědy a nauky	4 919	4 095	1 483	2 144	441	28	824	519	–	104	201
humanitní a spol. vědy a nauky	14 008	9 696	6 251	813	2 608	32	4 325	2 581	105	1 372	267
ekonom. vědy a nauky	24 026	15 811	10 118	630	5 037	31	8 217	5 030	35	2 992	160
právní vědy a nauky	3 070	2 132	511	1 620	1	–	939	893	–	–	46
pedagog., učit. a soc. péče	12 983	6 006	2 458	2 729	816	8	6 992	4 144	477	2 288	84
vědy a nauky o kultuře a umění	2 009	1 753	964	256	516	18	257	153	3	56	45
<b>Veřejné VŠ</b>	<b>72 998</b>	<b>56 574</b>	<b>29 478</b>	<b>8 911</b>	<b>17 783</b>	<b>476</b>	<b>16 513</b>	<b>9 183</b>	<b>730</b>	<b>4 900</b>	<b>1 705</b>
přírodní vědy a nauky	5 849	5 217	2 962	84	2 038	134	633	236	1	37	359
technické vědy a nauky	17 844	14 840	7 842	385	6 451	162	3 006	1 264	61	1 195	488

<sup>198</sup> Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období 2011 – 2015. Portál Národního akčního plánu inkluzivního vzdělávání a navazujících aktivit. 2011. Url: <http://napiv.cz/download.php?document=7>

<sup>199</sup> Míra nezaměstnanosti absolventů vyjadřuje, kolik procent absolventů zůstalo bez zaměstnání a přihlásilo se do evidence na úřadech práce.

zemědělsko-lesnické a veter. vědy a nauky	3 068	2 442	1 144	295	940	63	627	303	48	213	63
zdravot., lékař a farm. vědy a nauky	4 812	3 988	1 376	2 144	441	28	824	519	–	104	201
humanitní a spol. vědy a nauky	10 254	7 744	4 798	786	2 136	32	2 521	1 545	105	604	267
ekonom. vědy a nauky	16 945	13 267	7 969	630	4 642	31	3 679	1 850	35	1 634	160
právní vědy a nauky	2 189	1 798	178	1 620	–	–	392	346	–	–	46
pedagog., učít. a soc. péče	10 331	5 763	2 294	2 729	737	8	4 582	2 971	477	1 059	76
vědy a nauky o kultuře a umění	1 982	1 726	937	256	516	18	257	153	3	56	45
<b>Soukromé VŠ</b>	<b>14 959</b>	<b>5 342</b>	<b>4 351</b>	<b>27</b>	<b>964</b>	<b>–</b>	<b>9 617</b>	<b>6 201</b>	<b>–</b>	<b>3 408</b>	<b>8</b>
Přírodní vědy a nauky	137	29	29	–	–	–	108	86	–	22	–
Technické vědy a nauky	314	104	87	–	17	–	210	179	–	31	–
Zdravotnictví, lékař. a farm. vědy a nauky	107	107	107	–	–	–	–	–	–	–	–
Humanitní a společenské vědy a nauky	3 756	1 952	1 453	27	472	–	1 804	1 036	–	768	–
Ekonomické vědy a nauky	7 084	2 546	2 151	–	395	–	4 538	3 180	–	1 358	–
Právní vědy a nauky	881	334	333	–	1	–	547	547	–	–	–
Pedagogika, učitelství a soc. péče	2 653	243	164	–	79	–	2 410	1 173	–	1 229	8
vědy a nauky o kultuře a umění	27	27	27	–	–	–	–	–	–	–	–

Zdroj: *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>

- 1) Studium v magisterských studijních programech v délce 1 až 3 roky, které je pokračováním studia bakalářských studijních programů.
- 2) Studium v 4–6letých magisterských studijních programech.
- 3) Celkový součet nemusí souhlasit se součtem za VŠ/fakulty, formy studia, typy studijních programů, skupiny Studijních programů, města, státní občanství.

## Závěr

Autorka příspěvku se zamýšlí nad názorem Petra Pabiana<sup>200</sup>, který uvádí, že nelze říci, zda kvalita terciárního vzdělávání v České republice za poslední dvě desetiletí v souvislosti s růstem počtu studujících klesla nebo stoupla. Pro takovýto závěr chybí nejen výzkumy a data, ale hlavně kritéria pro určení „kvality vzdělávání“. Data z existujících šetření ukazují, že většina vyučujících kritizuje kvantitativní expanzi – masifikace vede ke snížení kvality vzdělávání. Mezi vyučujícími existuje ale také skupina s pozitivním postojem. Tento postoj hovoří o tom, že růst počtu studujících nevede ke snížení, ale k potřebné diferenciaci cílů a standardů napříč terciárním sektorem.

Také je nutno se zamyslet nad otázkou relevance. Komu patří terciární vzdělávání a výzkum? Problematika důležitosti akademické práce nebyla vnímána jako významná. V ČR však otázky relevance vzdělávání a výzkumu nestály donedávna v centru pozornosti, protože celé terciární vzdělávání stálo na okraji veřejného zájmu.

Autorka se v článku zaměřila na jednu z priorit dokumentu Dlouhodobého záměru, a to na kvalitu a relevanci. Kvalita a relevance je velice důležitou součástí nového vysokoškolského zákona. Při konečném zpracování nového vysokoškolského zákona doporučuje využít tradiční dělení systémů vzdělávání (humboltovský, francouzský a britský) a nastoluje otázku, zda celkový rámec diskuse a následných reformních snah by neměl být kriticky zformován a definován z pohledu vzdělávacích soustav, jejichž součástí stále je.

Proti současnému stavu vysokého školství vystupuje množství odborníků na vysoké školství, v německy hovořících zemích i ve Francii. Je zpochybňováno dělení na 1. a 2. stupeň (bakalářský, magisterský). Nejde jen o kvalitu, ale také o sociální hlediska. Ruku v ruce. Naše zdánlivě pragmatická a kdovíjak odborná hlediska víceméně přiznávají, že **chybí důkladná orientace v oblasti srovnávací pedagogiky (např.) a v tom, na co se někdy odvolávají - evropská dimenze a respektování stále ještě fungujících paradigmat vzdělávání. O těch není zmínka.**

## Seznam použité literatury

[1] *Dlouhodobý záměr vzdělávací a vědecké, výzkumné, vývojové a inovační, umělecké a další tvůrčí činnosti pro oblast vysokých škol na období 2011 – 2015*. Portál Národního akčního plánu inkluzivního vzdělávání a navazujících aktivit. 2011. Url: <http://napiv.cz/download.php?document=7>

[2] *Historie a vývoj vysokého školství*. Praha: ČSÚ, 2010. Url: <http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/3314-10>

[3] LIESSMANN, K. P. *Teorie nevzdělanosti*. Praha: Academia, 2009, 125 s. ISBN: 978-80-200-1677-5.

[4] NÚOV. *Deskriptory definující úrovně v evropském rámci kvalifikací*. 2008. Národní ústav odborného vzdělávání. Url: <http://www.nuov.cz/kvalifikacni-urovne-eqf>

[5] *Perspektivy dalšího vývoje českého vysokého školství*. Praha: Univerzita Karlova. 2008, Url: <http://iforum.cuni.cz/IFORUM-7283.html>. ISSN 1214-5726.

---

<sup>200</sup> PRUDKÝ, L., PABIAN, P., ŠÍMA, K. *České vysoké školství. Na cestě od elitního k univerzálnímu vzdělávání 1989-2009*. s. 67

- [6] *Pracovní návrh věcného záměru zákona o vysokých školách*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/15798>
- [7] PRUDKÝ, L., PABIAN, P., ŠÍMA, K. *České vysoké školství. Na cestě od elitního k univerzálnímu vzdělávání 1989-2009*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 168 s. ISBN 978-80-247-3009-7.
- [8] *Průběh a cíle reformy vysokého školství*. Praha: Karlova univerzita, 2011. Url: [http://cms.jcmf.cz/osov/doc/AF-XXII\\_P-07\\_Prubeh a cile reformy vysokeho skolstvi.pdf](http://cms.jcmf.cz/osov/doc/AF-XXII_P-07_Prubeh_a_cile_reformy_vysokeho_skolstvi.pdf)
- [9] PRŮCHA, J. *Vzdělávání a školství ve světě: základy mezinárodní komparace vzdělávacích systémů*. Praha: Portál, 1999, 319 s. ISBN 80-7178-290-4.
- [10] SVĚTLÍK, J. *Marketingové řízení školy*. 2.vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009, 328 s. ISBN 978-80-7357-494-9.
- [11] ŠIROKÝ, J. a kolektiv. *Tvoříme a publikujeme odborné texty*. Brno: Computer Press, 2011, 208 s. ISBN 978- 80-251-3510-5.
- [12] *Výroční zpráva o činnosti vysokých škol za rok 2010*. MŠMT. 2011, Url: <http://www.msmt.cz/file/18278>
- [13] Zákon č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů

Pavla Sýkorová, Mgr.  
Slezská univerzita v Opavě,  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné,  
732 738 634  
[sykorova@opf.slu.cz](mailto:sykorova@opf.slu.cz)



# Pragmatické marketingové prístupy k trvalému úspechu podniku na trhu

*Šimo Dušan*

## **Anotácia**

Manažmenty agropodnikateľských subjektov vynakladajú značné pracovné úsilie na prekonávanie dopadov hospodárskej krízy. Cieľom príspevku je poskytnúť pragmatické marketingové prístupy k trvalému úspechu na trhu a tým paralyzovať nerovnovážne stavy na trhu. Predmetom sú stavebné kamene úspešného postavenia na trhu, ktoré sú zamerané na exaktnú marketingovú analýzu podniku a prostredia, ďalej budovania rentabilnej pozície, presadenia sa na trhu a v podniku.

## **Úvod**

Posledné roky sú poznačené hospodárskou krízou, ktorá významne ovplyvnila podnikateľské prostredie vo svete a osobitne v Európskej únii. Hospodárska kríza spolu s ďalšími negatívnymi krízovými javmi majú a ešte budú mať vplyv, na stabilitu a perspektívu vnútorného vývoja Slovenska. Nerovnovážne stavy na trhu ovplyvňujú zamestnanosť, nadväzne kúpyschopnosť domácností, ale aj podnikateľských subjektov, čo má dopad na zníženie spotreby, ktorá významne vplýva na výrobu. Ak sa k uvedeným negatívnym javom pridá aj nestabilita politického a spoločenského makro prostredia dochádza ku zložitým situáciám pre podnikanie, ale i kvality života značnej časti obyvateľstva.

V nadväznosti na prv uvedené, obsahom príspevku sú pragmatické marketingové prístupy, ako paralyzovať negatívne javy v spoločnosti, osobitne v podmienkach zeleného sektora. Agropotravinársky komplex prechádza zložitým obdobím formovania nových návrhov Spoločnej poľnohospodárskej politiky (CAP) EÚ na obdobie rokov 2014 až 2020. Významne sa to bude týkať poľnohospodárskych podnikov prvovýroby, ale aj spracovania. Medzi zásadné otázky možno zaradiť systém podporných prostriedkov, ich priznanie a rozdelenie medzi staré a prístupové krajiny, ale aj otázky „zastropovania“ platieb na podnikateľský subjekt a iné problémy zeleného sektora.

Pre manažmenty podnikateľských subjektov, podpora z prostriedkov EÚ a národných zdrojov je jednou z podmienok kvalitnej produkcie základných agrárnych komodít rastlinného a živočíšneho pôvodu.

Racionálne a efektívne hospodárenie na pôde predpokladá pre manažment podnikov uviesť do podnikania vysoký stupeň kreativity, hospodárneho vynakladanie ľudskej práce, materiálových nákladov, využívania dostupných finančných a ostatných zdrojov pre aktívne podnikanie (Šimo, Rovný 2010). Medzi zásadné úlohy manažmentu podniku na dosiahnutie trvalej úspešnosti na trhu treba zaradiť a uplatňovať marketingové prístupy k podnikaniu.

## **Cieľ a použité metódy**

Súčasne marketingové prostredie je ovplyvňované nerovnovážnym stavom na trhu, ktoré sa odvíja najmä od dopadov hospodárskej krízy, ale aj napĺňania podmienok Spoločnej poľnohospodárskej politiky (SPP) v podmienkach členských krajín EÚ. Legislatívny rámec podmieňuje poskytovanie podporných prostriedkov z Programu rozvoja vidieka na roky (PRV) 2007-2013, plnením Nariadenia Rady (ES) č. 73/2009, ktorým sa ustanovujú spoločné pravidlá režimov priamej podpory pre poľnohospodárov v rámci SPP a ďalšími právnymi dokumentmi EÚ a národnej legislatívy. Realizácia uvedených legislatívnych rámcov je pre farmárov a spracovateľov náročná a manažmenty podnikov, ak poberajú podporné

prostriedky musia splňať podmienky krížového plnenia pre Opatrenia Osi 2 PRV SR na roky 2007-2013.

Cieľom príspevku sú problémy pragmatických marketingových prístupov k dosiahnutiu trvalého úspechu podnikov agrárneho sektora na trhu.

Pre naplnenie hlavného cieľa sa formulovali aj podporné ciele, ktoré sa orientujú na nasledovné problémy:

- pragmatické prístupy k marketingu podniku,
- zhodnotenie súčasného stavu - analýza marketingu,
- budovanie rentabilnej pozície na trhu,
- presadenie sa na trhu – obrat na trhu,
- presadenie sa v podniku – obrat v podniku,
- vybrané aktuálne problémy agrárneho trhu v SR.

Pre naplnenie hlavného a podporných cieľov skôr teoretického príspevku sa využijú metódy analýzy, komparácie, dedukcie, syntézy a pragmatické prístupy posudzovania súčasných podmienok podnikania v zelenom sektore.

## **Dosiahnuté výsledky**

### *Pragmatické prístupy k marketingu podniku*

V odbornej verejnosti je veľa názorov na formulovanie obsahu marketingu vo všeobecnosti, ale aj na charakteristiku marketingu podniku. Vo vzťahu na formulované ciele príspevku predmetom skúmania budú aktivity orientované na agrárny podnik prvovýroby, či spracovania agrárnych komodít. V nadävnosti na uvedené agrárny marketing možno chápať ako podnikový systém, či procesy, ktoré pomocou algoritmu charakterizovaného cez výskum, výrobu, odbyt, inovácie možno dosiahnuť trvalú úspešnosť podniku (Šimo 2008). Proces marketingu podniku sa odvíja od filozofie podniku, formulovania strategických cieľov, exaktnej marketingovej analýzy východzieho stavu podniku, ďalej určenia stratégie nástrojov marketingového mixu, formulovanie ponuky produktov a služieb ich sledovaním na trhu, usilovaním sa o inovácie, či substitúcie produktov s cieľom zabezpečenia kvalitných konkurencieschopných komodít.

Marketing agrárneho podniku má zvláštnosti, ktoré manažment musí zohľadňovať v rozhodovacom procese. Odíjajú sa najmä z biologickej podstaty produktov, chovu hospodárskych zvierat, sezónnosti výroby a ďalších faktorov.

Základné požiadavky na marketingové riadenie sú predpokladom cieľavedomého manažérskeho riadenia. Medzi významné možno zaradiť: pružnosť – aktivita, vedecotechnický rozvoj, inovácie, systémové prístupy k podnikaniu, využitie schopností ľudského potenciálu, vzťah k podniku a sociálne istoty zamestnancov podniku.

### *Zhodnotenie súčasného stavu - analýza marketingu*

Analýza marketingu sa spravidla realizuje v etapách: analýza marketingu prostredia a podniku, získavanie informácií, vlastná hodnotiacia analýza, závery a odporúčania, či je naša trhová pozícia vybudovaná a obhájitelná?

Analýza marketingu sa orientuje na analýzy podniku, zákazníka, trhu v odbore, konkurencie, okolia a vlastnú hodnotiacu analýzu. Ide o súbor aktivít, ktorých účelom je objektívne posúdiť silné a slabé stránky podniku, v konkrétnom mieste a čase. Po analýze by sme si mali zodpovedať na otázky: čo sme, čím chceme byť, aké máme schopnosti a predstavy pri posudzovaní by malo ísť o kritické posúdenie nášho profilu.

Vlastná hodnotiacia analýza sa vzťahuje na faktory:

- vo väzbe na trh (postavenie na trhu, chovanie voči konkurencii, kvalita v prospech zákazníka),
- vo väzbe na podnikanie (použitie zisku, inovačná pohotovosť, štýl vedenia ľudí),
- na osobné faktory (rodina, hobby, zdravie).

Vyústenie celkového profilu podniku a východísk pre budúcnosť treba zamerať na kritické posúdenie podmienok na podnikanie smerované na otázky: spoznali sme najdôležitejšie schopnosti, boli objavené skutočné šance, pomenovali sme čestne slabiny a mysleli sme aj na veľké nebezpečenstvá?

Záverčné hodnotenie vlastnej pozície na trhu by malo dať odpoveď je naša pozícia : neohrozená a rentabilná, alebo neohrozená a málo rentabilná, skôr slabá, ohrozená, alebo sotva udržateľná? Ďalej si treba zodpovedať aj na ďalšie okruhy otázok: môžeme tak pokračovať, ako doteraz, treba vykonať korektúry – modifikácie produktov, trhov, alebo treba inak formulovať podnikanie, a čo treba spraviť na paralýzu rizík?

### *Budovanie rentabilnej pozície na trhu*

Budovanie treba chápať ako cieľavedomosť pri plánovaní, ako systematický proces – definície filozofie marketingu a stratégie podniku v konkrétnych podmienkach. Plánovanie rentabilnej pozície má fázy, ktoré treba postupne naplňať. Ide o charakteristiku, čo je rentabilná pozícia, ďalej vybudovanie rentabilnej pozície na trhu, charakterizovať podnikateľský priestor a nadväzne formulovať stratégiu marketingu podniku na trhu. Z uvedených fáz stručne uvedieme len vybrané aktivity orientované na podnikateľský priestor.

Rentabilná a neohrozená pozícia na trhu predpokladá:

- neustále zlepšovanie ponuky výkonov a sortimentu, označuje sa ako „Koncept trhovej ponuky“,
- vybudovať, udržať, získať trhy a zákazníkov „Koncept trhu“,
- zabezpečiť odbyt produktov nasadením vhodných nástrojov „Koncept zabezpečenia odbytu“.

Stratégia filozofie marketingu podniku na trhu je aj pre súčasnú podnikateľskú sféru veľmi náročná aktivita, nakoľko ide o činnosti spojené so zlepšením výkonu na trhu, ďalej boj o udržanie trhov a ich rozvoj a zabezpečenie odbytu. Práve odbyt produktov rastlinného a najmä živočíšneho pôvodu robia našim farmárom najväčšie starosti.

Na základe dlhodobého výskumu na predchádzajúcom pracovisku, možno konštatovať, že naši farmári v značnom podiele produkujú výrobky s vyššími nákladmi, ale s nižšou podporou štátu a zdrojov EÚ. Vysoká nákladovosť výroby, nižšie jednotkové naturálne produkcie v porovnaní s krajinami EÚ – 15, možno označiť za jeden z faktorov nízkej konkurencieschopnosti slovenských prvovýrobcov agrárnych komodít.

Do odbytu agrárnych komodít možno zaradiť viaceré nástroje najmä: cenu a cenový vývoj, predaj, podporu predaja, reklamu, distribúciu a vzťahy s verejnosťou.

Medzi najvýznamnejší nástroje patria: otázky ceny a cenového vývoja. V štruktúre rastlinnej výroby je cenová politika primerane priaznivá za štandardných pestovateľských podmienok najmä ak sa jedná o potravinárske komodity: obilniny, olejiny, strukoviny, ale aj iné komodity špeciálnej rastlinnej produkcie. Menej priaznivá je situácia pri komoditách živočíšneho pôvodu osobitne kravského mlieka, hovädzieho, bravčového a hydinového mäsa. Ceny výrobcov - chovateľov sú u značnej časti farmárov nižšie, ako náklady na ich produkciu a to je dôsledok rapidného znižovania základných stád uvedených druhov hospodárskych zvierat.

### *Presadenie sa na trhu – obrat na trhu*

Na trhu sa spravidla presadia podniky ponúkajúce vyprofilovaný produkt v prospech zákazníka a s rozdielnosťou od konkurencie. Aktivity na presadenie sa na trhu sa orientujú najmä na :

➤ vybudovanie stupňa poznania a rozšírenia imidžu, zabezpečenia predajnej sily a komunikačnej sily, plánovanie termínov a akcií a zvyšovanie výkonov zásluhou kontroly charakteristík obchodu.

Z uvedených nástrojov má mimoriadny význam zabezpečenie komunikatívnej sily, ako je odovzdávanie informácií „zvukový list“, inrepersonálna komunikácia, individuálny prístup, schopnosť správať sa asertívne, cieľavedomý komunikačný koncept, a komunikačné opatrenia (Nagyová, Kádeková, Rovný 2010). Významným fenoménom na ktorý nemožno zabudnúť je internet, ale aj ďalšie nástroje.

### *Presadenie sa v podniku – obrat v podniku*

V odbornej marketingovej verejnosti sa zdôrazňuje , že spokojní zákazníci sú krédom podniku, preto treba nepretržite zabezpečovať kvalifikovanú prácu s ľudskými zdrojmi a usilovať o zmenu myslenia zamestnancov vo vzťahu na spokojných zákazníkov.

Ako možno dosiahnuť obrat, alebo presadenie sa v podniku? Malo by ísť o spravodlivé na zákazníka orientované myslenie a jednanie, ďalej silný motivačný systém, presvedčivé vedenie zamestnancov, ako podnikového kolektívu (Šimo, 2006).

Medzi významné aktivity manažmentu podniku v predmetnej oblasti treba zaradiť:

- formovanie usmerňujúceho obrazu o podniku a jeho schopnostiach,
- zabezpečiť firemnú kultúru,
- ďalej kontrolovať a hodnotiť osobný prínos každého zamestnanca.

### *Vybrané aktuálne problémy agrárneho trhu v SR*

V súlade s podpornými cieľmi príspevku stručne uvedieme vybrané závažné marketingové problémy, ktoré významne ovplyvňujú v súčasnom období podnikanie v zelenom sektore SR.

➤ štíhle výrobné štruktúry podnikov poľnohospodárskej prvovýroby. Podnikateľské subjekty poľnohospodárskej prvovýroby majú snahu zamerať podnikateľské aktivity v rastlinnej výrobe na pestovanie komodít s nízkou potrebou živej ľudskej práce a na komodity, s vyšším dopytom na trhu,

➤ podnikateľské subjekty prvovýroby sa zbavujú stratových odvetví podnikania. Ide najmä o živočíšnu výrobu, chov hovädzieho dobytku, ošípaných a hydiny, kde nedosahujú naši farmári priaznivé naturálne a ekonomické ukazovatele produkcie v porovnaní s vyspelými agrárnymi krajinami EÚ – 15 (Šimo, Rovný 2010),

➤ cenová politika agrárnych komodít výrobcov v komparácii s niektorými krajinami EÚ je výrazne nižšia, ale podporné zdroje z fondov EÚ sú v neprospech prístupových krajín, čo významne ovplyvňuje výsledok hospodárenia podnikov (Kretter a i 2010),

➤ v marketingovej komunikácii zaostávame najmä v oblasti propagácie a osvetu národnej identity (Horská, 2007). Spotrebiteľia si začínajú uvedomovať vzťah k domácim produktom, až keď príde ku závažným problémom osobitne so zooveterinárnymi, či hygienickými normami. Následne sa až zvyšuje dopyt po domácich produktoch, kde je viacnásobne zabezpečená kontrola zdravotnej nezávadnosti produktov,

➤ manažmety podnikateľských subjektov koncentrujú pozornosť aj na aktivity smerované na získavanie podporných prostriedkov najmä zo zdrojov PRV SR na roky 2007-2013.

Požiadavkou EÚ, ale je dodržiavanie podmienok Krížového plnenia (cross compliance), ktoré sa týka dobrých poľnohospodárskych a environmentálnych podmienok, požiadaviek hospodárenia a bezpečnosti pri práci vo vzťahu na európske normy. Predmetný okruh problémov sa zabezpečuje poradenskými službami, ktoré vykonávajú certifikovaní poradcovia, ako fyzické, či právnické osoby a sú vedení v Centrálnom registri pôdohospodárskych poradcov SR..

➤ agrárna odborná verejnosť prístupových krajín EÚ sa intenzívne zoberá problémami naplnenia zámerov SPP EÚ v oblasti vyrovnania podporných prostriedkov na úroveň s členskými krajinami EÚ-15, ale aj limitovaním maximálnych podpôr pre veľké podnikateľské subjekty prvovýroby označované, ako „zastropovanie“.

### **Záver**

Ako sa uvádza v príspevku, súčasné podnikateľské prostredie je poznačené hospodárskou krízou. Náročnosť sa zvyšuje okrem iného aj nestabilitou politického makroprostredia, čo ovplyvňuje v značnej miere prílev zahraničného kapitálu. Kvalifikované manažérsko marketingové prístupy k podnikaniu môžu prispieť k paralýze nerovnovážnych stavov na trhu. Zamerať by sa mali na exaktnú marketingovú analýzu podniku a prostredia, ďalej budovanie rentabilnej pozície na trhu, ktoré by malo vyústiť do presadenia sa na trhu a v podniku. Uvedené štyri stavebné kamene môžu byť predpokladom úspešného a trvalého postavenia podniku na trhu.

### **Zoznam použitej literatúry**

- HORSKÁ, Elena. 2007. *Medzinárodný marketing*. Nitra: SPU, 2007. 221 s. ISBN 978-80-8069-938-3
- KRETTTER, Anton a i. *Marketing*. 4 nezmenené vyd.. Nitra: SPU, 2010. 288 s. ISBN 978-80-552-0355-3
- NAGYOVÁ, Ľudmila – KÁDEKOVÁ, Zdenka – ROVNÝ, Patrik. 2010. *Merchandising a event marketing for agricultural products*. Nitra: SUA, 2010, 329s. ISBN 978-80-552-0469-7
- ŠIMO, Dušan. 2006. *Agrárny marketing*. 1. vyd. Nitra SPU, 2006. 322 s. ISBN 80-8069-726-4
- ŠIMO, Dušan. 2008. *Agrárny marketing I*. 1. vyd. Bratislava EU: Ekonóm, 2008. 105 s. ISBN 978-80-225-2528-2
- ŠIMO, Dušan – ROVNÝ, Patrik. 2010. *Agrárny marketing*. prepracované vyd. Nitra SPU, 2010. 279. ISBN 978-80-552-0472-7

### **Kontaktná adresa autora:**

Šimo, Dušan, prof. Ing. CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická s.r.o.  
Loucká 656/21, 669 02 Znojmo.  
e-mail:simo.dusan@svse.cz; tel: +420 515 221 764

# Souvislost zadlužení a výkonnosti podniku

## Linkage between Leverage and Company's Performance

*Ladislav Šiška, Lenka Lízalová*

### **Anotace**

Cílem výzkumu bylo ověřit, zda mezi odvětvími existuje statisticky významný rozdíl v uplatnění finanční páky (Lever) ke zvyšování rentability. Analyzována byla data 2.554 podniků s více než 20 zaměstnanci z různých odvětví v ČR. Analýza se opírala o průměrné hodnoty vypočtené z pětiletých časových řad. Vysoké využití finanční páky bylo zaznamenáno v odvětvích ubytování, pohostinství (I), finanční zprostředkování (K) a v některých sektorech zpracovatelského průmyslu (C). Tento článek je součástí výsledků projektu č. 402/09/2057 "Měření a řízení dopadu nehmotných aktiv na výkonnost podniku" financovaného Grantovou agenturou České republiky.

### **Summary**

The aim of our research was to verify whether there is a statistically significant difference among sectors how strongly companies use leverage to increase their return on equity (ROE). The data of 2,554 companies with more than 20 FTE from different sectors of the Czech economy were analyzed. The averages from five-year series of financial data were applied for the purposes of our analysis. Were found only in some sectors (Accommodation and food service activities, Professional and technical activities, some sectors of Manufacturing). This article is a part of the results of the project no. 402/09/2057 "Measurement and management of the intangible assets impact on enterprise performance" financed by the Czech Science Foundation.

### **Klíčová slova**

Zadluženost, finanční páka, rentabilita, ROE, finanční analýza.

## Úvod

V letošním roce uplynulo právě jedno století od roku 1911, v němž Pierre Du Pont zavedl jako měřítko efektivity hospodaření jím spoluvlastněného a řízeného koncernu DuPont rentabilitu investovaného kapitálu (ROI) namísto rentability tržeb (ROS) či nákladovosti, které se v té době běžně užívaly (Chandler, 1977). V roce 1912 pak finanční ředitel téže společnosti - Donaldson Brown - přišel s další novinkou pro řízení ekonomiky podniku, když sestrojil tzv. Du Pontův rozklad ROI, který dodnes nalezneme snad v každé učebnici finančního řízení a který rozkládá ROI na obratovost investovaného kapitálu a rentabilitu tržeb.

Du Pontův rozklad rentability investovaného kapitálu poprvé ukázal na vztahy mezi ziskovostí a dalšími oblastmi finančního řízení. Odtud zbýval již jen krůček ke zkoumání vztahu mezi rentabilitou podniku, jeho likviditou a zadlužením. Ve stejném duchu Wagner (2009) uvádí, že primárními kritérii podnikové výkonnosti jsou ukazatele rentability, příčinně souvisejícím měřítkem je potom kombinovaný vliv ukazatelů likvidity a zadluženosti. Ten pak autorky Pavelková, Knápková (2010) graficky vyjadřují následovně:



Obr. 1 Složky finanční rovnováhy (Pavelková, Knápková 2010)

Ukazatele zadluženosti udávají vztah mezi cizími a vlastními zdroji financování firmy, měří rozsah, v jakém firma používá k financování dluhy. Sedláček (2001) konstatuje: "Zadluženost není pouze negativní charakteristikou firmy. Její růst může přispět k celkové rentabilitě a tím i vyšší tržní hodnotě firmy, avšak současně zvyšuje riziko finanční nestability." Rovněž Kovanicová (1998) poukazuje na pejorativní vnímání českého označení ukazatelů zadluženosti: "Název tohoto typu ukazatelů, který u nás zdomácněl, není výstižným překladem adekvátního anglického výrazu gearing ani amerického leverage, což obojí shodně vyjadřuje jak posílení mechanické síly páky, tak i posílení peněžních prostředků ve hře o vyšší zisk."

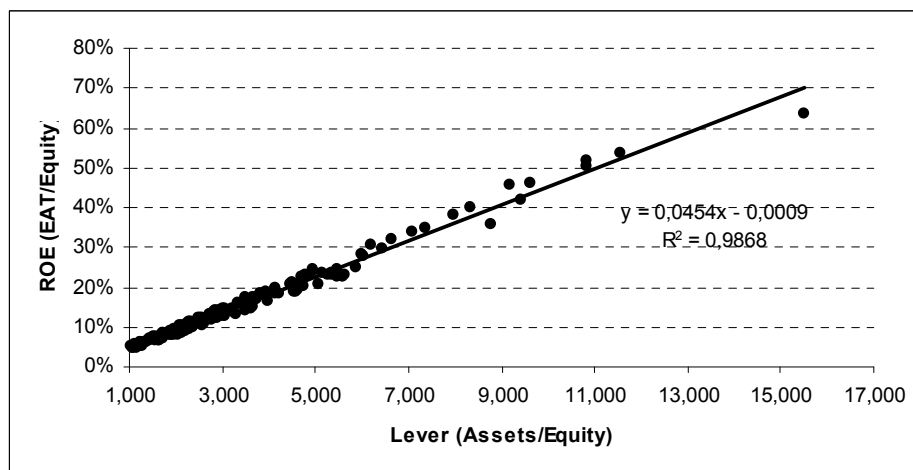
## Cíl

Cílem předloženého výzkumu bylo ověřit, jak tuzemské podniky využívají působení finanční páky (dále označována jako "Lever") ke zvýšení rentability svého vlastního kapitálu (dále jen "ROE"). Vycházeli jsme přitom z následujícího rozkladu ROE:

$$ROE = \frac{EAT}{Equity} = \frac{EAT}{Assets} \times \frac{Assets}{Equity} = ROA \times Lever$$

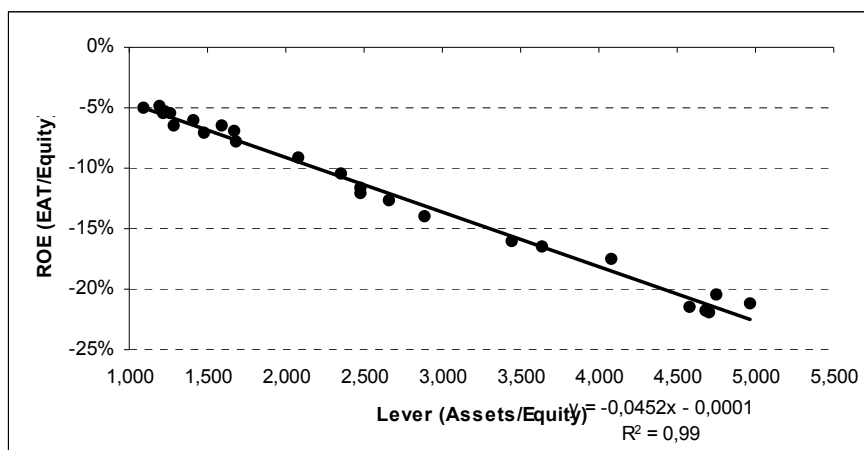
Uvedený vztah ukazuje násobný (pákový) efekt, jenž má zapojení cizích zdrojů do podnikání. Názorně to ukazuje obrázek 2, jenž zachycuje situaci pro 164 podniků s ROA mezi 4 % a 5 %. Z obrázku je zřetelně patrné, jak zapojení dodatečného kapitálu věřitelů *Lever* páčí obdobnou ROA k vyšší rentabilitě vlastního kapitálu ROE.

Hypotéza našeho výzkumu zněla: "Existují statisticky významné rozdíly finanční páky (*Lever*) mezi odvětvími." Jinými slovy, v některých odvětvích podniky více zapojují cizí kapitál, nežli v jiných.



Obr. 2 Působení finanční páky při ROA z intervalu <4 %, 5 %> (Autoři)

Násobný efekt finanční páky současně znamená, že podnik podstoupí finanční riziko. Nebude-li totiž dosaženo očekávaného zhodnocení aktiv, případně bude ROA dokonce záporné, pak finanční páka umocňovat ztrátovost celého podniku stejně rychle, jako umocňovala jeho zisky. Na reálných datech 25 podniků to ukazuje obrázek 3. Abychom vyloučili takové situace, kdy podnik "neuváženě" zapojil do podnikání cizí kapitál, aniž by si na něj vydělal, pracovali jsme pouze s podniky, jejichž ROE > ROA.



Obr. 3 Působení finanční páky při ROA z intervalu <-5 %, -4 % > (Zdroj: Autoři)

## Metodika

Data o finančních výsledcích byla čerpána z databáze CreditInfo. Využity byly údaje za kapitálové obchodní společnosti a státní podniky, a to za podniky, které zaměstnávaly více jak 20 zaměstnanců. Použita byla data za léta 2004 až 2009.

Z finančních údajů o aktivech (Assets), vlastním kapitálu (Equity) a výsledku po zdanění (EAT) byly vypočteny pro každý podnik tři níže uvedené ukazatele:

$$\text{Lever} = \frac{\sum_{t=2005}^{2009} \text{Assets}_{t-1}}{\sum_{t=2005}^{2009} \text{Equity}_{t-1}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\sum_{t=2005}^{2009} \text{EAT}_t}{\sum_{t=2005}^{2009} \text{Assets}_{t-1}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\sum_{t=2005}^{2009} \text{EAT}_t}{\sum_{t=2005}^{2009} \text{Equity}_{t-1}}$$

Odvětví bylo klasifikováno dle písmene oboru klasifikace CZ-NACE.



Vizualizace získaných dat a výpočty trendů byly prováděny v MS Excel. Pro statistické testování a shlukovou analýzu byl použit software Statistica Cz 9.1.

Zkoumaný ukazatel finanční páky *Lever* byl nejprve testován, zda splňuje podmínky normality. Normální rozdělení zkoumaného ukazatele bylo potvrzeno následujícími testy K-S  $d=,27934$ ,  $p<,01$ ; Lilliefors  $p<,01$ ; Shapiro-Wilk  $W=,45746$ ,  $p=0,0000$ .

Z důvodů výše uvedených byly ze souboru podniků vyloučeny podniky, jejichž ROE byla nižší než ROA a kde tedy nebylo možné očekávat pozitivní vliv finanční páky na výsledek hospodaření. Strukturu takto očištěného souboru uvádí následující tabulka 1.

Písmeno NACE	Celkem
A	160
B	10
C	1.006
D	29
E	57
F	276
G	537
H	95
I	25
J	79
K	20
L	25
M	128
N	73
Q	34
<b>Celkový součet</b>	<b>2.554</b>

Tab. 1 Struktura zkoumaného vzorku podniků (Zdroj: Autoři)

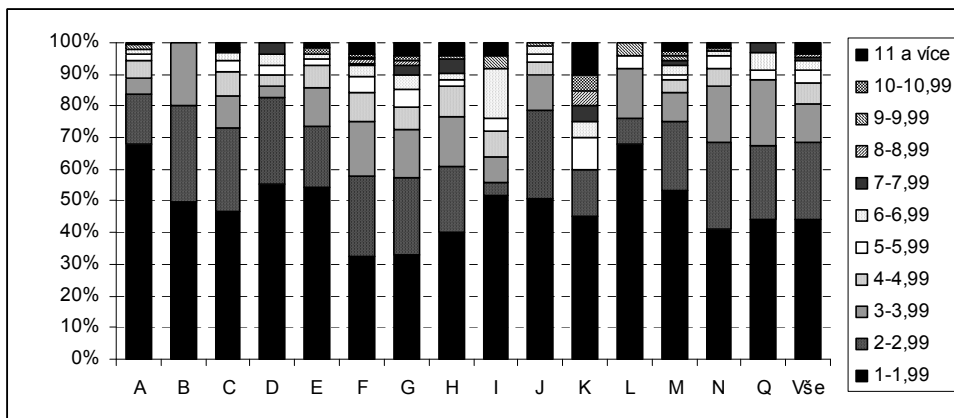
### Výsledky

K prokázání hypotézy byla použita analýza rozptylu (ANOVA). Ta prokázala statisticky významné rozdíly finanční páky (*Lever*) mezi odvětvími, což dokumentují údaje v tabulce 2.

	SČ	Stupně - volnosti	PČ	F	p
<b>Abs. člen</b>	5258,72	1	5258,719	725,5935	0,000000
<b>NACE_pism</b>	696,15	14	49,725	6,8611	0,000000
<b>Chyba</b>	18401,33	2539	7,247		

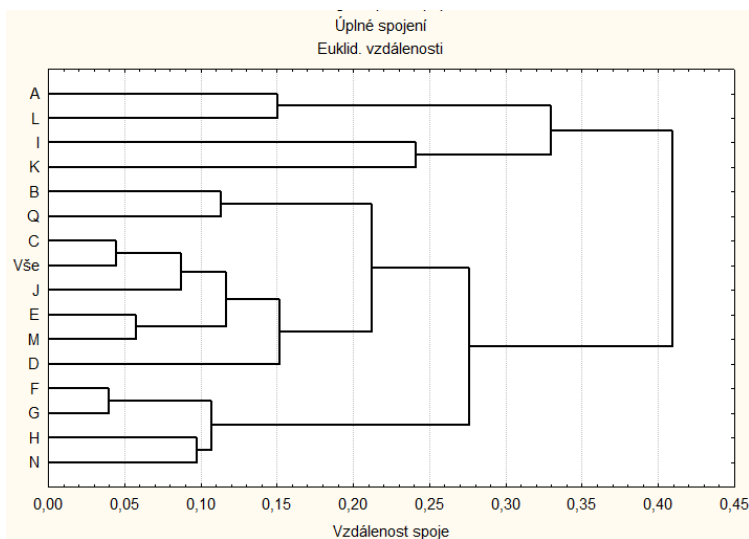
Tab. 2 Výstup analýzy rozptylu (Zdroj: Autoři)

Následující obrázek 4 pak ukazuje podle jednotlivých odvětví, jak četně byla zastoupena *Lever* v intervalech 1 až 1,99, 2 až 2,99, atd..



Obr. 4 Četnosti jednotlivých intervalů Lever v jednotlivých odvětvích (Autoři)

Z obrázku 4 je zřetelné, co prokázala i statistická analýza, a to jsou odlišnosti *Lever*, které volí podniky v jednotlivých odvětvích. Za účelem lepší orientace v obrázku 4 a vyhledání podobností mezi jednotlivými odvětvími byla využita hierarchická shluková analýza. Její výstup je zachycen na obr. 5.



Obr. 5 Podobnosti ve složení Lever napříč odvětvími (Autoři)

Shluková analýza upozorňuje, že relativně specifická jsou odvětví A-zemědělství, L-činnosti v oblasti nemovitostí, kde podniky zpravidla preferují malé zadlužení. Naopak relativně často volí vyšší hodnoty *Lever* podniky v odvětvích F-stavebnictví, G-obchod, H-doprava, N-administrativní služby.

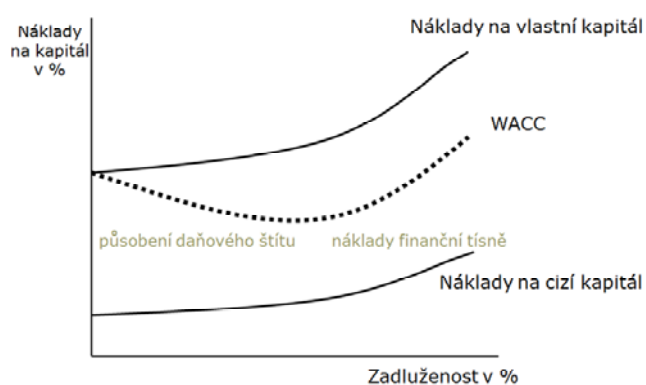
Hodně protichůdné hodnoty *Lever* dosahovala odvětví I- ubytování, pohostinství, K - finanční zprostředkování, kde byly nadprůměrně zastoupeny v mnoha podnicích velice vysoké hodnoty *Lever*.

Ostatní odvětví se více, či méně blížila průměrným hodnotám diktovaným zpracovatelským průmyslem (C), jenž byl zastoupen ve vzorku nejvíce.

## Závěr

Výše provedená analýza jednoznačně prokázala rozdíly v hodnotách finanční páky (Lever) napříč odvětvími. Současně byla identifikována odvětví inklinující k většímu využití cizího kapitálu a naopak odvětví preferující vlastní zdroje financování.

Z obr. 4 je zároveň zřetelné, že téměř polovina zkoumaných ziskových podniků volila poměrně malou finanční páku v rozsahu 1 až 1,99, tj. jednalo se o nezadlužené podniky až podniky s poměrem vlastních a cizích zdrojů 1:1. Důvodem je skutečnost, že mechanicky pojatý vliv zadluženosti na rentabilitu komplikuje ještě řada dalších faktorů, jakými jsou zejména vliv likvidity a daní. Tento vliv demonstruje tzv. U-křivka závislosti nákladů na cizí a vlastní kapitál na zadluženosti podniku, která je zachycena na obr. 6.



Obr. 6 U-křivka (Zdroj: Autoři.)

Na obrázku 6 vidíme, že náklady na kapitál do určité míry zadluženosti klesají (převládá efekt daňového štítu), od určité míry zadluženosti stoupají (vliv tzv. finanční tísně spojené s hrozbou platební neschopnosti). Pokud jsou náklady na cizí kapitál vyšší, než náklady na vlastní kapitál, je rentabilita vlastního kapitálu podniku ovlivněna negativně. Tyto okolnosti sehrávají významnou roli při optimalizaci kapitálové struktury.

## Literatura

- [1] CHANDLER, A.D. The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business. Harvard University Press, 1977.
- [2] KOVANICOVÁ, D. Poklady skryté v účetnictví. II. díl. Praha: Polygon, 1998. ISBN 80-85967-73-1.
- [3] PAVELKOVÁ, D., KNÁPKOVÁ A.: Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN: 978-80-247-3349-4
- [4] SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera: Finanční analýza v řízení firmy. Brno: Computer Press, 2001, ISBN 80-7226-562-8
- [5] WAGNER, J. Měření výkonnosti. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2924-4.

## **Kontaktní adresa autorů**

Ing. Ladislav Šiška, Ph.D.

Ing. Lenka Lízalová, Ph.D.

Vysoká škola polytechnická Jihlava

Tolstého 16, 586 01 Jihlava

Tel: +420 567 141 111

email: [siskal@vspj.cz](mailto:siskal@vspj.cz)

[lizalova@vspj.cz](mailto:lizalova@vspj.cz)

# **Ekonomická efektívnosť zariadení sociálnych služieb v Banskobystrickom samosprávnom kraji**

Economical efficiency of social services in self-governing region of Banská  
Bystrica

*Jana Štrangfeldová, Zuzana Vozárová*

## **Anotácia**

Cieľom príspevku je na základe multikriteriálneho hodnotenia porovnať ekonomickú efektívnosť v sledovaných verejných a neverejných zariadeniach sociálnych služieb. V príspevku zároveň aplikujeme jednu z metód multikriteriálneho hodnotenia efektívnosti vo verejnom sektore – metódy najlepších hodnôt kritérií. Pomocou tejto metódy zhodnotíme efektívnosť a vývoj vybraných troch štatisticky významných ukazovateľov za obdobie rokov 2006 – 2009. Objektom skúmania sú vybrané zariadenia sociálnych služieb v zriaďovateľskej pôsobnosti Banskobystrického samosprávneho kraja. Táto práca bola podporovaná grantovou agentúrou VEGA v rámci riešenia projektu č. 1/0207/09 Kontrahovanie služieb vo verejnom sektore – Partnerstvo verejného a súkromného sektora, projektom UGA I – 11 -001 – 02 a projektom GAČR P403/10/1892 – Optimalizace outsourcingu ve veřejném sektoru.

## **Kľúčové slová:**

Efektívnosť. Metóda najlepších hodnôt kritérií. Sociálne služby. Zariadenia sociálnych služieb.

## **Summary**

The goal of this study is to compare the efficiency of public and private social services in selected organisations with application of multicriterial methods. The paper also applies one of the methods of multicriterial evaluation of the efficiency in the public sector – Method of Best Values of Indicators. On the base of this method we evaluate the efficiency and development of three selected statistically significant variables in the years 2006 – 2009. Object of this paper are chosen social services organisations founded by Banská Bystrica Self-governing Region Office. Research published in this paper was supported by research project no. VEGA 1/0207/09 Contracting out services in public sector – Public private partnership and by Matej Bel Univerzity Grant Agency under the contract No. UGA I-11 – 02, and by the Czech Science Foundation GACR under the contract No. P403/10/1892: Optimizing outsourcing in the public sector

## **Key words:**

Efficiency. Method of Best Values of Indicators. Social services. Social services organisations.

## **Úvod**

Sociálne služby sú službami verejného záujmu a sú poskytované bez dosiahnutia zisku, avšak zákon umožňuje aj poskytovanie sociálnych služieb v rámci živnosti alebo podnikania, t. j. na báze zisku.

Potreba rozvoja a skvalitňovania sociálnych služieb na Slovensku je podmienená viacerými faktormi a to najmä demografickými zmenami, zvýšeným dopytom ľudí odkázaných na sociálne služby a nedostatkom vybraných druhov sociálnych služieb v jednotlivých regiónoch Slovenska.

Zmeny v životných podmienkach ako dôsledok ekonomickej a sociálnej transformácie v Slovenskej republike v posledných desaťročiach výrazne ovplyvňujú demografický vývoj. Populácia Slovenska nadobúda charakter populácie západoeurópskeho typu. Charakteristickým javom demografického vývoja je a v budúcnosti naďalej bude starnutie populácie ako dôsledok poklesu (stagnácie) pôrodnosti a postupného posunu silných populačných ročníkov do dôchodkového veku. Demografický vývoj v SR na začiatku 21. storočia je stále charakterizovaný postupným znižovaním (od roku 2003 miernym narastaním, stagnovaním) pôrodnosti, pri stagnujúcej úmrtnosti obyvateľstva. Proces starnutia

obyvateľstva je výzvou aj v oblasti poskytovania sociálnych služieb, nakoľko sa predpokladá zvyšujúci sa dopyt po sociálnych službách a ich kvalite pri poskytovaní.

## **1. Sieť zariadení sociálnych služieb v banskobystrickom kraji (BBSK)**

V rámci analýzy sociálnych služieb bol vykonaný monitoring vo všetkých obciach regiónu BBSK prostredníctvom distribúcie monitorovacích hárkov. Ďalšími zdrojmi údajov boli subjekty poskytujúce sociálne služby, Sociálna poisťovňa, Štatistický úrad SR, ÚPSVR SR a iné.

BBSK ako jeden z mála krajov realizuje a zabezpečuje celoživotné vzdelávanie pre zamestnancov zariadení sociálnych služieb tak v zriaďovateľskej, ako aj mimo zriaďovateľskej pôsobnosti BBSK. Cieľom vzdelávania je zvyšovať kvalitu a odbornosť ľudí pôsobiacich v sociálnom systéme, čo sa prejaví na zvyšovaní kvality poskytovania sociálnych služieb.

Okrem udržania siete kvalitných sociálnych služieb je nevyhnutné, v súlade s demografickým, ekonomickým, sociálnym vývojom a spoločenskými či individuálnymi potrebami občanov kraja, v ďalších rokoch zabezpečiť finančné zdroje na rozvoj sociálnych služieb. Pri riešení problematiky financovania a zabezpečovania zdrojov pre rozvoj sociálnych služieb je nevyhnutné vychádzať z objektívnej skutočnosti, že v regióne kraja nie sú prostriedky na zdrojové krytie zabezpečenia rozvoja sociálnych služieb.

Banskobystrický samosprávny kraj bol k 31. 12. 2009 zriaďovateľom 42 zariadení sociálnych služieb s právnou subjektivitou a 2 zariadení sociálnych služieb bez právnej subjektivity, v rámci ktorých spravuje 26 domovov dôchodcov a domovov sociálnych služieb, v ktorých sa poskytujú sociálne služby predovšetkým klientom v dôchodkovom veku, so zdravotným postihnutím a s duševnými poruchami, 17 domovov sociálnych služieb, kde sú služby poskytované okrem seniorov a zdravotne postihnutým s duševnými poruchami aj deťom a dospelým s mentálnym postihnutím a pridruženými poruchami, 1 zariadenie opatrovateľskej služby, 1 krízové stredisko, 4 útulky, 1 stanicu opatrovateľskej služby, 1 domov pre osamelých rodičov, 2 zariadenia pestúnskej starostlivosti. V týchto zariadeniach je umiestnených 3 258 klientov, starostlivosť o ktorých zabezpečuje 1 762 zamestnancov.

Poslaním všetkých zariadení je vytvoriť prostredie stimulujúce rodinné prostredie domova pri plnom rešpektovaní súkromia prijímateľov a ich podnecovaní k zachovaniu svojho psychického a fyzického zdravia.

K 31. 12. 2009 BBSK evidoval celkom 87 neverejných poskytovateľov a akreditovaných subjektov, ktoré vykonávajú aktivity v sociálnej oblasti v intenciách zákona o sociálnych službách a zákona o sociálnoprávnej ochrane detí a sociálnej kuratele. Väčšina neverejných poskytovateľov sociálnych služieb má charakter Domova sociálnych služieb, kde sa poskytujú sociálne služby predovšetkým seniorom, zdravotne postihnutým občanom a deťom so zdravotným postihnutím. Prevažná väčšina s neverejných poskytovateľov sociálnych služieb má charakter neziskovej organizácie prípadne občianskeho združenia. Jednotlivé subjekty vhodne dopĺňajú existujúcu sieť sociálnych služieb a opatrení SPODaSK v kraji. Poskytujú aj tie služby, ktoré BBSK nemá vo svojej zriaďovateľskej pôsobnosti, zameriavajú sa na zriaďovanie nízkokapacitných zariadení rodinného typu a účelné prepojenie viacerých druhov aktivít. Celkovo je v týchto zariadeniach umiestnených 3 748 klientov a starostlivosť o nich zabezpečuje 2 023 zamestnancov.

## 2. Ekonomická efektívnosť zariadení sociálnych služieb v BBSK

Pri hodnotení ekonomickej efektívnosti sociálnych služieb, či zariadení sociálnych služieb je výhodné používať metódy multikriteriálnej analýzy. Výstupmi sociálnych služieb sú viaceré a rôznorodé prínosy a efekty, ktorých charakter vyžaduje zohľadňovať mieru naplnenia viacerých vstupných a výstupných kritérií.

Pri metódach multikriteriálnej analýzy možno eliminovať riziko neobjektívnosti a nekomplexnosti hodnotenia vznikajúce pri stanovovaní dominantného kritéria a abstrakcii od ostatných kritérií pri jednokriteriálnych metódach.

Komplexné hodnotenie, ktoré vychádza zo súčasnej analýzy rôznorodých kritérií umožňuje výstižnejšie vyjadriť mieru naplnenia verejnoprospešných cieľov a nevyžaduje redukcii mimoekonomických ukazovateľov na ekonomické ukazovatele v hodnotovom vyjadrení (Vlček, 2004, s. 75).

Multikriteriálna analýza hodnotí efektívnosť jedným výstupným ukazovateľom pri zohľadnení viacerých kritérií. Následne súhrnný ukazovateľ umožňuje jasnú interpretáciu a komparáciu výsledkov hodnotenia. Pri hodnotení ekonomickej efektívnosti v zariadeniach sociálnych služieb treba vychádzať zo zámeru hodnotenia.

Metódy multikriteriálnej analýzy hodnotia mieru naplnenia stanovených kritérií v časových obdobiach pri zohľadňovaní ich dôležitosti (váhy). Stanovenie kritérií determinuje výsledky hodnotenia a vyžaduje si pozornosť pre zachovanie objektívnosti a správnosti hodnotenia.

Ochrana definuje kritériá ako merítka pre porovnávanie, či boli dosiahnuté vytýčené ciele a delí ukazovatele na dva typy (Ochrana, 2006, s. 32): kvalitatívne ukazovatele, ktoré charakterizujú konečný komplexný stav, nie sú bezprostredne merateľné a sú vyjadrené práve pojmom kvalita a kvantitatívne ukazovatele, ktoré sú priamo merateľné. Úžitkové ukazovatele ako sú účelnosť, stupeň naplnenia cieľa (v percentách), parametre úžitkových vlastností (jednotky výkonu, rýchlosť systému, atď.), majú maximalizačný charakter, umožňujú stanoviť stupeň uspokojenia podľa úžitkových vlastností. Nákladové ukazovatele ako sú efektívnosť z jednotky nákladov, hospodárnosť, majú minimalizačný charakter, sú vyjadrené spravidla v peňažných jednotkách. Termínové ukazovatele ako sú čas dodávky alebo čas dokončenia, možno zaradiť podľa ich charakteru do predchádzajúcich dvoch skupín. Jednotlivé ukazovatele prispievajú rôznou mierou k naplneniu cieľov, z čoho vyplýva potreba určiť ich váhu. Váha predstavuje významnosť ukazovateľa z pohľadu dosahovania určených cieľov. Váhy jednotlivých ukazovateľov stanovíme tak, aby platilo nasledovné:

$$\sum_{j=1}^n v_j = 1$$

kde:

$v_j$  – váha kritéria „j“.

Po stanovení váh možno použiť niektorý z existujúcich prístupov metód multikriteriálneho hodnotenia, ktorými sú napr. metóda váženého súčtu poradí, metóda najlepších hodnôt kritérií, bodovacia metóda, metóda párového porovnávania, diskriminačná analýza a pod.

Dostupnosť údajov potrebných k analýze a náročnosť hodnotenia vyžaduje odbornú pripravenosť a určitú zručnosť hodnotiteľa. Metodika hodnotenia by mala klásť primerané nároky na hodnotiteľa – ekonóma poskytovateľa verejných služieb, pretože hodnotenie ekonomickej efektívnosti nemá byť len sporadické, ale má sa stať pravidelnou súčasťou interného auditu a kontroly organizácie.

Pri hodnotení ekonomickej efektívnosti zariadení poskytujúcich sociálne služby sme sa zamerali na 44 verejných poskytovateľov, z toho 26 zariadení má charakter zariadenia Domov dôchodcov/Domov sociálnych služieb, 18 zariadení má charakter Domov sociálnych služieb, a 20 vybraných neverejných poskytovateľov.

Sledované ukazovatele v sociálnych zariadeniach za roky 2006 – 2009:

- celkové bežné výdavky v tis. Sk,
- celkové príjmy z úhrad za sociálne služby v tis. Sk,
- mzdové výdavky v tis. Sk,
- počet klientov,
- počet zamestnancov.

Cieľom štúdie je prostredníctvom analýzy zhodnotiť ekonomickú efektívnosť sledovaných zariadení na základe vybraných kritérií, ktoré sme zvolili podľa ich dostupnosti a dobrej vzájomnej komparovateľnosti v jednotlivých typoch zariadení.

Kritéria pre hodnotenie efektívnosti verejných a neverejných sociálnych zariadení v BBSK:

- priemerná mesačná mzda v tis. Sk ((mzdové výdavky/12) / počet zamestnancov),
- priemerná mesačná úhrada na 1 klienta v Sk ((celkové príjmy z úhrad za sociálne služby/12) / počet klientov),
- bežné výdavky na 1 klienta, mesiac v Sk ((celkové bežné výdavky/12) / počet klientov).

Vybrané kritériá sme sledovali vo všetkých verejných a vybraných neverejných zariadeniach za obdobie 4 rokov - 2006 - 2009. Na hodnotenie ekonomickej efektívnosti daných zariadení sme zvolili jednu z metód multikriteriálnej analýzy - Metódu najlepších hodnôt kritérií (MBVI – Method of Best Values of Indicators).

Tabuľka 1: Rozdelenie kritérií na minimalizačné a maximalizačné

Kritérium $w_j$	Min/Max
Priemerná mesačná mzda v tis. Sk	MIN
Priemerná mesačná úhrada na 1 klienta v Sk	MAX
Bežné výdavky na 1 klienta, mesiac v Sk	MIN

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Táto metóda využíva kvantifikované hodnoty relatívnych významov kritérií  $w_j$ . Typ kritéria je jedným z určujúcich hľadísk k správne stanoveniu prvkov matice A z prvkov matice X, t. j. matice pôvodných hodnôt. Použitie tejto metódy predpokladá zostavenie matice vstupných hodnôt, t. j. zadanie hodnôt parametrov porovnávaných zariadení v poradí významnosti kritérií hodnotenia.



Tabuľka 2: Určenie minimálnej a maximálnej hodnoty pre stanovené kritéria v sledovaných zariadeniach sociálnych služieb

Rok	Priemerná mesačná mzda v tis. Sk	Priemerná mesačná úhrada na 1 klienta v Sk	Bežné výdavky na 1 klienta mesiac v Sk
2006	6 125	15 932	1 438
2007	8 394	16 168	275
2008	8 310	16 330	339
2009	8 510	60 196	345
Priemer	6 125	60 196	275

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Normalizovanie hodnôt  $x_{ij}$  na  $a_{ij}$ , tak, že ak ide o kritérium výnosové  $a_{ij} = x_{ij} / x_{max}$  a ak ide o kritérium nákladové, tak  $a_{ij} = x_{min} / x_{ij}$ .

Table 3: Určenie váh kritérií

Kritérium	I. alternatíva	II. alternatíva
	Váha v %	Váha jednotková
priemerná mesačná mzda	30	1
priemerná mesačná úhrada na 1 klienta	40	1
bežné výdavky na 1 klienta a mesiac	30	1
Spolu	100	1

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Nedostatkom tejto metódy je len skutočnosť, že kritériá výnosového typu by mali mať konštantný rast prínosu pri konštantných prírastkoch hodnôt parametrov kritérií a u nákladových sa predpokladá degresívny pokles prínosov pri rovnakých prírastkoch hodnôt parametrov týchto kritérií. Metóda nie je vhodná ak je jedno z kritérií rozhodujúce.

Tabuľka 4: Multikritériálne hodnotenie ekonomickej efektívnosti verejných a neverejných zariadení sociálnych služieb v BBSK

Rok	Zariadenie	I. alternatíva		II. alternatíva	
		hodnotenie	hodnotenie v %	hodnotenie	hodnotenie v %
2006	verejné	25,60	61,67	0,78	63,90
	neverejné	41,51	100,00	1,22	100,00
2007	verejné	29,69	71,07	0,90	71,94
	neverejné	41,78	100,00	1,25	100,00
2008	verejné	29,64	68,28	0,89	69,09
	neverejné	43,41	100,00	1,29	100,00
2009	verejné	20,59	71,48	0,65	70,74
	neverejné	28,81	100,00	0,92	100,00
Priemer	verejné	16,56	72,04	0,53	72,49
	neverejné	22,99	100,00	0,73	100,00

Zdroj: Vlastné spracovanie.

V každom roku hodnotenia boli v banskobystričskom kraji úspešnejšie neverejné zriadenia sociálnych služieb oproti verejným zariadeniam. Aj pri I. alternatíve a rozličných váhach

sledovaných kritérií aj pri II. alternatíve a jednotkových váhach sledovaných kritérií sú neverejné zariadenia efektívnejšie.

Z analýzy vyplýva, že ekonomická efektívnosť verejných aj neverejných zariadení v čase stúpa, iba v roku 2009 zaznamenala prepád u oboch druhov zariadení. Zároveň treba hodnotiť skutočnosť, že ekonomická efektívnosť rýchlejšie rástla vo verejných zariadeniach a menej sa znížila v roku 2009 oproti neverejným zariadeniam. Pri oboch alternatívach je priebeh ekonomickej efektívnosti podobný, neboli tu zaznamenané väčšie odchýlky.

V analýze boli vyčerpávajúcim spôsobom spracované všetky verejné zariadenia a z neverejných zariadení vybrané sledované majú umiestnených 482 klientov. Z tejto skutočnosti vyplýva, že vzorka zo základného súboru je dostatočná, aby sme mohli závery zovšeobecniť pre celý banskobystrický kraj.

Hodnotenie ekonomickej efektívnosti zariadení sociálnych služieb v banskobystrickom kraji multikritériálnou metódou zaradilo neverejné zariadenia všeobecne medzi efektívnejšie ako verejné zariadenia sociálnych služieb. Vo všeobecnosti neplatí, že neverejný poskytovateľ je vždy efektívnejší ako verejný, pretože je to predovšetkým výsledkom manažérskeho prístupu vedenia zariadenia k činnosti a hospodáreniu zariadenia.

## Záver

Cieľom štúdie bolo nielen hodnotiť ekonomickú efektívnosť zariadení sociálnych služieb, ale aplikovať netradičnú metódu hodnotenia, ktorá nebola doteraz nikdy použitá v zariadeniach sociálnych služieb. Štúdia dokazuje, že je možné aj v zariadeniach poskytujúcich služby (resp. verejné služby) sledovať a hodnotiť ekonomickú efektívnosť a to buď jej vývoj v čase v jednom zariadení, alebo komparovať ekonomickú efektívnosť navzájom medzi zariadeniami, metódami, ktoré boli zatiaľ tradičné len pre podniky pohybujúce sa na bežnom trhu výrobkov, či tovarov. Verejné služby a medzi nimi aj sociálne služby nemôžu byť úplne ponechané na pôsobení trhových faktorov, pretože niektoré druhy týchto služieb by sa stali pre občanov z rôznych hľadísk nedostupnými, čo nie je spoločensky žiaduce a prijateľné.

V prípade zariadení sociálnych služieb v banskobystrickom kraji však vo všetkých sledovaných rokoch neverejné zariadenia preukázali, aj napriek zložitejšiemu financovaniu a jeho určitým obmedzeniam oproti verejným zariadeniam, lepšie výsledky ekonomickej efektívnosti. Predmetom ďalších štúdií v tejto oblasti môžu byť identifikácia príčin tohto stavu, ktorá môže potom definovať návrhy na zlepšenie hospodárnosti a následne ekonomickej efektívnosti aj vo verejných zariadeniach sociálnych služieb.

## Literatúra:

[1]KŘOVÁK, J., ZMRAZILOVÁ, E. *Expertní odhady*. Praha: SNTL, 1989.

[2]MERIČKOVÁ, B. *Alternatívne prístupy k poskytovaniu miestnych verejných služieb*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2005. ISBN 80-8083-167-X.

[3] MERIČKOVÁ, B., NEMEC, J., OCHRANA, F. *Introducing benchmarking in the Czech republic and Slovakia*. Processes, problems and lessons Public Management Review, Vol. 10 (5), 2008, s. 673-684. ISSN 1471-9037.

[4] MERIČKOVÁ, B., NEMEC, J., ŠUMPÍKOVÁ, M. *Is the Estonian municipal benchmarking really better? The impacts of research methodology on research results*. In: Public Management Review, Vol. 13 (4), 2010, ISSN 1471-9037.

- [5] MERIČKOVÁ, B., NEMEC, J., SIČÁKOVÁ BEBLAVÁ, E., BEBLAVÝ, M. *Kontrahovanie služieb vo verejnom sektore*. Bratislava: Transparency International Slovensko, 2010. ISBN 978-80-89244-65-2.
- [6] NEMEC, J., VÍTEK, L., MERIČKOVÁ, B. *Contracting out at Local Government level: Theory and Selected Evidence from Czech and Slovak Republics*. Public Management Review, Vol. 7 (4), s. 638 – 647. 2005. ISSN 1471-9037.
- [7] NEMEC, J., MERIČKOVÁ, B., ŠUMPÍKOVÁ, M. *Contracting out at Local Government Level in Slovakia and Czech Republic*. In: *Ekonomie a manažment*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, ročník 10, č. 3. s. 5 – 13, 2007. ISSN 1212-3609.
- [8] NEMEC, J., MERIČKOVÁ, B., ŠTRANGFELDOVÁ, J. *The ownership form of hospitals from the point of view of economic theory and the Slovak practice*. In: *Ekonomie a manažment*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, ročník XIII, č. 2, s. 19 – 31. 2010. ISSN: 1212–3609.
- [9] OCHRANA, F. 2006. *Programové financování a hodnocení veřejných výdajů*. Praha : Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-13-2.
- [10] SIČÁKOVÁ BEBLAVÁ, E., BEBLAVÝ, M. *Rozhodovanie slovenských miest o postupoch obstarávania verejných služieb*. In: *Ekonomický časopis*. roč. 7/2009, s. 667-681. 2009. ISSN 0013-3035.
- [11] VLČEK, P. 2004. *K problematike hodnotenia efektívnosti zabezpečovania verejných služieb na báze syntetického ukazovateľa*. In: *Ekonomika a spoločnosť*, roč. 5, č. 1. Banská Bystrica : EF UMB, 2004. ISBN 1335-7069. s. 74-81.

Kontaktní adresa autorů:

Jana Štrangfeldová, Ing. PhD., Katedra verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, telefón: +421 48 446 2316, e-mail: [jana.strangfeldova@umb.sk](mailto:jana.strangfeldova@umb.sk)

Zuzana Vozárová, Ing., Katedra verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, telefón: +421 48 446 2731, e-mail: [zuzana.vozarova@umb.sk](mailto:zuzana.vozarova@umb.sk)

# **Alternativní rámec pro popis příčinných vztahů mezi společností a životním prostředím v rozvoji mikroregionu – kazuistika mikroregionu Pernštejn**

Alternative casual framework for describing the interactions between society and the environment in the microregional development – case study microregion Pernštejn

*Jakub Trojan*

## **Anotace**

Příspěvek se zabývá alternativními pohledy na hodnocení rozvoje mikroregionů. Konkrétně je aplikován rámec DPSIR, který popisuje příčinné vztahy mezi životním prostředím a společností s využitím identifikace hnacích sil, tlaků, stavu, dopadu a odezvy. Tento rámec není v ekonomických disciplínách příliš využíván a jeho postavení je významnější především v interdisciplinárních studiích. Stěžejním výstupem příspěvku je aplikace konceptu na rozvoji mikroregionu Pernštejn.

## **Summary**

The paper deals with alternative perspectives on the development of microregions. Specifically applied DPSIR framework, which describes the causal relationships between environment and society, using the identification of driving forces, pressures, state, impact and response. This framework is not common in the economic approaches and its usage is more common especially in interdisciplinary studies. Key output lies in application of this concept in case study of microregion Pernštejn.

## **Klíčová slova**

DPSIR, regionální rozvoj, mikroregion, společnost, životní prostředí, Pernštejn

## **Key words**

DPSIR, regional development, microregion, society, environment, Pernštejn

## **Úvod**

Příspěvek vychází ze systematického studia rozvoje mikroregionů prostřednictvím alternativních konceptů, které nejsou běžné v ekonomických či společenských disciplínách. Jeho přínosem s inovativními prvky je teoreticko-metodologické představení konceptu a především praktická aplikace ve veřejném sektoru na příkladu dobrovolného svazku obcí mikroregionu Pernštejn. Koncept DPSIR, který je v příspěvku stěžejním přístupem, je využíván např. Evropskou agenturou životního prostředí pro určování příčinných vztahů mezi jevy v přírodě a společnosti. Pochopení konceptu přináší alternativní pohled na výzkum mikroregionální úrovně, přičemž důraz je kladen právě na příčinné vztahy (Digout, 2002).

## **Cíl**

Hlavním cílem příspěvku je představit a poskytnout nástroj na hodnocení územních celků (míst, území, krajin, regionů, globionů ve své prostorovosti, jak ji chápe např. A. Hynek, 2011), který bude zaměřen na hledání příčinných vazeb v rozvoji regionu. Jako příklad je vybrán mikroregion Pernštejn, jehož rozvoj je upraven klíčovým koncepčním dokumentem – strategií rozvoje (Plachá, 2008). Zároveň jsou na tomto příkladě konfrontovány postmoderní přístupy reflektovány např. už v práci J. Trojana (2011), jejichž penetrace však není příliš vysoká. Konkrétní příklad umožňuje hlubší pochopení konceptu

v přístupu k rozvoji mikroregionů a přináší tak podklady pro transdisciplinární diskusi na platformě vědecko-výzkumného studia regionálního rozvoje.

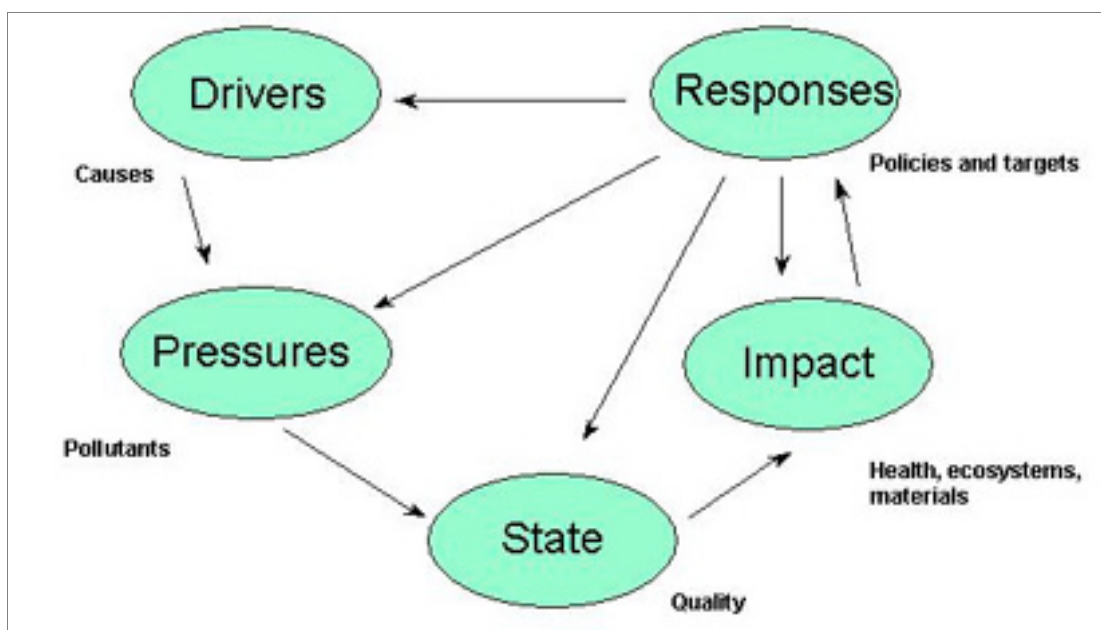
## Metody

Jako alternativní rámec pro popis příčinných vztahů mezi společností a životním prostředím v rozvoji mikroregionu byl zvolen koncept DPSIR. Rámec DPSIR je cyklus složený z pěti částí, kterými jsou:

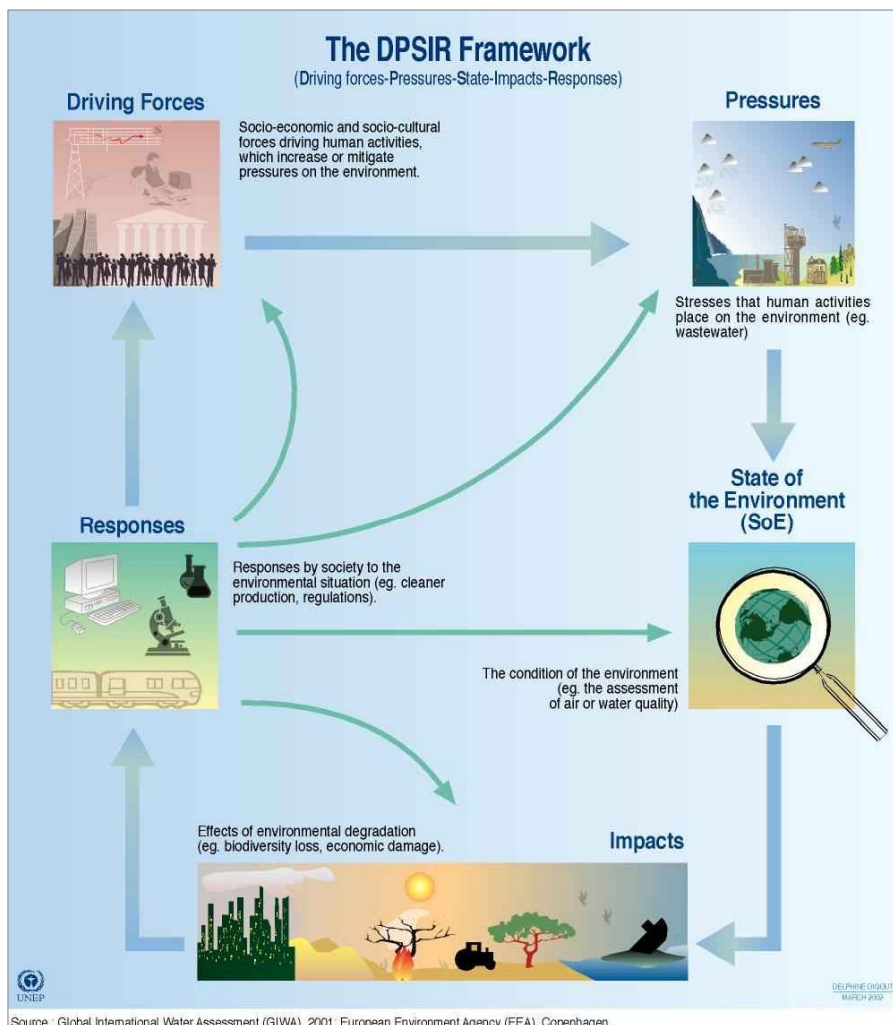
1. **D**riving force (hnací síla)
2. **P**ressure (tlak)
3. **S**tate (stav)
4. **I**mpact (dopad)
5. **R**esponse (odezva)

DPSIR je metoda, která vychází z nutnosti reflektovat indikátory udržitelného rozvoje (blíže např. Moldan, 1996). Tento rámec, který je cyklicky propojen, je akceptován a plně implementován např. Evropskou environmentální agenturou a je podrobněji rozpracován pro univerzálnější použití (např. Kristensen, 2004). V souladu s výše uvedenými lze indikátory hodnocení rozvoje (ale i dopadu, stavu) členit (Herber, 2010) na indikátory popisné (odpovídají na otázku „co se děje?“), indikátory pokroku plnění (odpovídají na otázku „směřuje vývoj správnou cestou?“), indikátory účinnosti (odpovídají na otázku „dochází k účinnosti?“), indikátory efektivity (odpovídají na otázku „jsou aktivity efektivní?“) a indikátory celkové prosperity (odpovídají na otázku „mění se kvalita života správným směrem?“).

Model DPSIR popisuje interakci zpravidla mezi životním prostředím a lidskými aktivitami v území (Kristensen, 2004). Použití modelu DPSIR a mechanismus jeho působení je uveden schématicky na obr. 1, ilustračně podrobněji pak na obr. 2.



Obr. 1: Schéma působení rámce DPSIR (Kristensen, 2004)



Obr. 2: Rámec DPSIR s ilustračními příklady aplikace, převzato z Kristensen, 2004

Obr. 1 i 2 ilustrují fungování metodologického konceptu aplikovaného v tomto příspěvku a na modelovém území, které je zvoleno pro prezentaci výsledků a diskusi závěrů. Hnací síly (D – Driving forces, někdy též Drivers) jsou zpravidla zmiňované aktivity člověka, které jsou spojeny s životním stylem osob v regionu i mimo něj. Tlaky (P – Pressures) jsou výsledky působení hnacích sil. Tyto tlačí na využívání přírodních zdrojů, které mohou narušovat ekologickou stabilitu a vést ke zhoršení stavu životního prostředí a kvality života obecně. Výsledky těchto tlaků pak lze měřit přístroji a identifikovat jejich stav (S – State). Tlaky a stavy následně způsobují dopady (I – Impacts), na které jsou adekvátní reakcí odezvy (R – Responses). Celý cyklus se takto uzavírá a vzájemně propojuje za vzniku emergence dalšího studia.

Následná kapitola prezentuje výsledky terénního kvalitativního průzkumu autora založeného na identifikaci složek rámce DPSIR. Tento je aplikován na příkladu konkrétní případové studie mikroregionu Pernštejn.

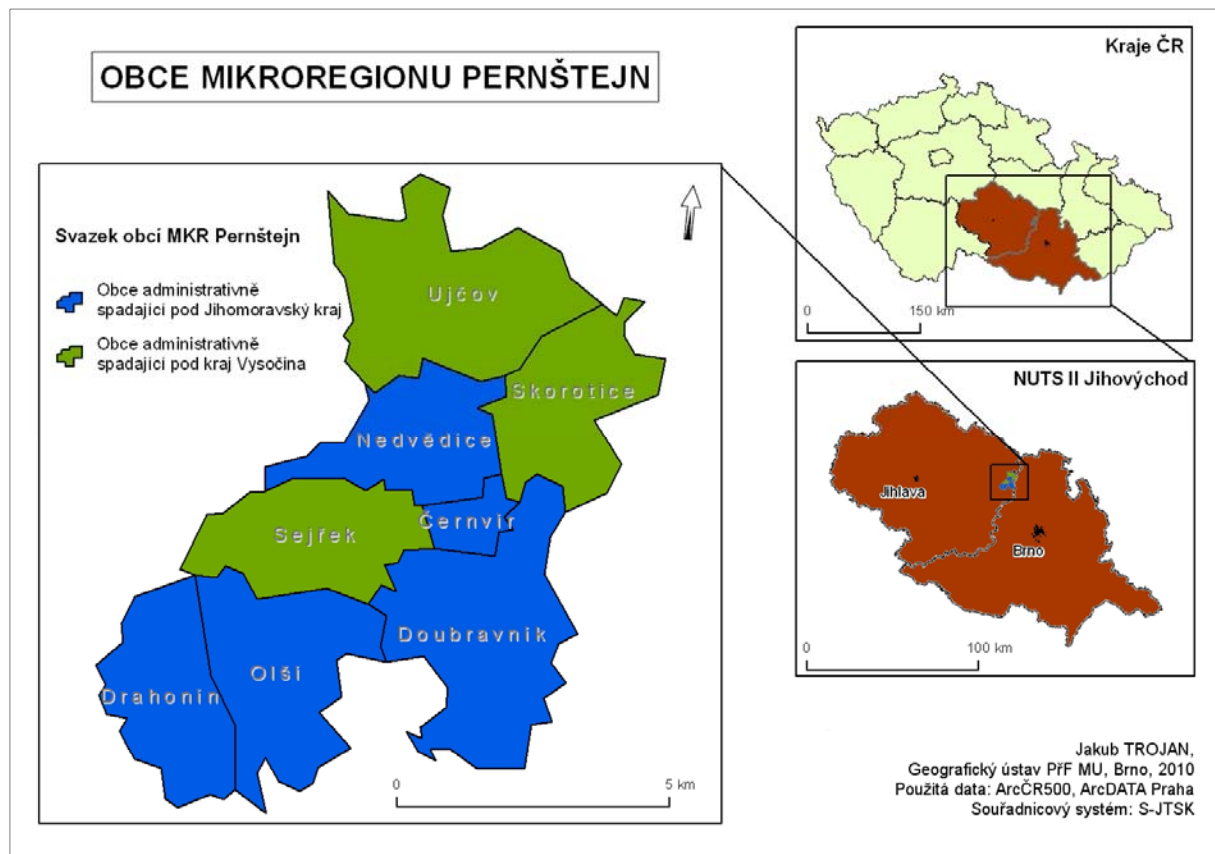
## Výsledky

Mikroregionem (MKR) pro účely případové studie, na níž je koncept DPSIR aplikován, rozumíme dobrovolný svazek obcí jako právnické osoby ustavené v souladu s § 46, odst. 2 písm. B zákona č. 128/2000 Sb. o obcích ve znění pozdějších předpisů.

Mikroregiony jako svazky obcí zpravidla vznikají pro územně ucelenou oblast vymezenou přírodními, kulturními, společenskými, historickými či jinými prvky.

Mikroregion Pernštejn však není jednorázovým účelovým svazkem, ale jeho vymezení odpovídá i organické spádovosti členských obcí směrem na přirozené centrum – městy Nedvědice (Trojan, 2011). Tento fakt lze doložit ukazateli dojížděky do zaměstnání a za službami. Mikroregion Pernštejn je v tomto ohledu kompaktnější díky přirozenému vymezení, čímž se výrazně odlišuje od mnohdy účelově vymezených kvazi-organických mikroregionů.

MKR Pernštejn je složen z katastrů obcí Černvír, Doubravník, Drahonín, Nedvědice, Olší, Sejřek, Skorotice a Ujčov. Obce Sejřek, Skorotice a Ujčov jako součást okresu Žďár nad Sázavou územně spadají do kraje Vysočina, katastry zbylých pěti obcí jsou součástí SZ lemu Jihomoravského kraje.



Obr. 3: Delimitace území případové studie (vytvořeno autorem)

### Driving forces – hnací síly

Hnací síly mohou být jako pozitivní, tak negativní. Jedná se většinou o lidské aktivity, které jsou dány životním stylem a samotným jednáním jedinců ve společnosti. V rámci MKR Pernštejn je možné identifikovat několik hnacích sil, které jsou lokalizovány ve všech členských obcích svazku a je možné je také vnitřně strukturovat podle původu a charakteru.

Hnací síly individuální: Zde patří především chování jednotlivců (obyvatel mikroregionu), které vychází z převládajícího životního stylu občanů. Vzhledem k poměrně velké vzdálenosti od větších sídel je možné usuzovat spíše na venkovštější charakter životního stylu obyvatel, sounáležitost do širšího brněnského zázemí však predikuje značný vliv městského způsobu života (tento je dále umocňován projevy globalizace). Toto individuální chování vytváří jak negativní, tak pozitivní tlaky (v závislosti na přístupu jedinců). Dalšími individuálními hnacími silami jsou jednotlivé postoje obyvatel žijících

mimo území, kteří však mají s oblastí nějaký druh spojení (např. přes ni jezdí, mají zde druhé bydlení, navštěvují lokalitu z turistického hlediska apod.). Konkrétními příklady hnacích sil je průmět individuálních postojů jedinců:

- Místní obyvatelé si svého domácího prostoru váží a chovají se k němu obezřetně.
- Mladí lidé žijí stále konzumnějším způsobem života, který v sobě zahrnuje zvýšenou spotřebu, nižší úctu ke krajině a společenskou jedinečnost.
- Specifickou skupinou jsou aktivity turistů přijíždějících na hrad Pernštejn, kteří často mikroregionem jen projdou a používají jej tranzitně nebo jako příležitostnou zastávku za účelem doplnění zdrojů.
- Druhou specifickou skupinou jsou turisté směřující mimo hrad Pernštejn (oddělení je z důvodu výrazné segmentace typů turistů), kteří nejčastěji vyhledávají lokality v nivě Svratky, která mikroregionem protéká. Jedná se zejména o unikátní bledulové louky.

Hromadné hnací síly: Takto jsou hypoteticky označeny aktivity jedinců, které v konečném důsledku vystupují jako vůle širší masy obyvatel. Jedná se především o významné aktéry a *decision makers*, kteří rozhodují o politice, moci, bezpečnosti a dalších složkách krajině i společenské sféry. Konkrétním příkladem je např. starosta městyse Nedvědice a předseda dobrovolného svazku obcí MKR Pernštejn. Dalším představitelem je vedoucí KČT z Nedvědice, bratr starosty, místní znalec a expert. Oba dva v rámci výkonu svých (společenských) funkcí nastavují chod obce a ovlivňují veřejné mínění, které má zpětně dopad také na hnací síly individuální. Hromadné hnací síly však nemusí být jen aktivity místních aktérů – v katastrálním území Dolní Čepí (součást Ujčova) má chatu čestná prezidentka Svazu obchodu a cestovního ruchu, členka představenstva Hospodářské komory ČR a krajské tripartity. Tato také dala podnět ke vzniku dobrovolného svazku obcí MKR Pernštejn. Její aktivity jsou však výrazně sezónně ovlivněné a koncentrované na letní období. Působí spíše pozitivně, ovšem mnohem účelněji a individuálněji než místní aktéři se společenskou zodpovědností vůči domácímu prostředí.

Mezi hromadné hnací síly lze zařadit však i aktivity velkých podniků (např. MEZ Nedvědice, Creusen Czech apod.) působících v oblasti nebo činnosti neziskových/veřejných organizací (škola, KČT, Sokol apod.). Tito jednak ovlivňují hnací síly ekonomického charakteru, jednak ekologické driving forces a jednak vykazují aktivity v oblasti kulturní složky, politické a technologické. Konkrétními příklady jsou opět průměty hnacích sil výše zmiňovaných činností aktérů, resp. jejich aktivit:

- Snaha o efektivní zemědělství na území mikroregionu ze strany starosty a pořízení moderních technologií.
- Podpora rozvoje cestovního ruchu, soustředění na získání dotací a realizace rozvojových projektů lákajících do oblasti návštěvníky (společná síla starosty a prezidentky Svazu obchodu cestovního ruchu).
- Očištění Svrateckého údolí, propagace zaužívaných starých a pomístních názvů (např. Švarcava).
- Podpora cestovního ruchu k hradu Pernštejn, snahy o disperzi turistiky i do jiných částí mikroregionu.
- Snaha o konzervaci údolí bledulí (činnosti KČT působící v Nedvědici a okolí).
- Jasně hlášené se k Jihomoravskému kraji a spádovosti na Brno (více než na Jihlavu) – aktivity starosty vedoucí k ekonomickému soustředění se na Brněnskou aglomeraci



## Pressures – tlaky

Tlaky vyvolané výše zmíněnými hnacími silami se projevují v celém území výrazně selektivně, přestože hnací síly působí mnohdy na celou oblast mikroregionu. Typickými tlaky jsou zvyšující se nárůst odpadů (vyvolaný konzumním způsobem života obyvatel s městským životním stylem), který je však v řešení (plánovaná výstavba sběrného dvora). Další tlaky jsou spojeny vždy s konkrétní hnací silou:

- Rostoucí emise liniově ovlivněné silnicemi – výsledek zvyšujícího se počtu transnitních entit, ovšem také zvýšené motorizace incomingových turistů a místních obyvatel.
- Rostoucí emise lokálně selektované – z továrny MEZ Nedvědice.
- Rostoucí degradace až devastace přírody v okolí Svrateckého údolí, které strádá náporům turistů a neudržitelným cestovním ruchem.
- Zvýšené využívání přírodních zdrojů zeleně a břehové vegetace coby následek nekoordinované turistiky.
- Růst efektivity zemědělské prvovýroby důsledkem modernizace techniky.
- Tlak na uvědomělý trvale udržitelný cestovní ruch důsledkem systematické práce KČT a regionálních neziskových organizací, školy.
- Směřování proudu toků směrem na Brno důsledkem ekonomické aktivity a snahy o administrativní spádovost a sounáležitost k Jihomoravskému kraji.
- Zvýšený hluk kolem hlavních silnic (důsledek motorizace) a v prostorách hradu Pernštejn – hrad pociťuje díky vysoké návštěvnosti také tlaky na odpadové hospodářství, management cestovního ruchu atp.

## States – stavy

Výše zmíněné tlaky ústí v kvantifikovatelný stav. Tento je možné pozorovat na základě měření jednotlivých složek krajinné sféry. Z důvodu nedostatku dat k tak malému území jsou níže jen navrženy indikátory měřící stav vyvolaný tlaky v zájmové oblasti:

- Stupeň znečištění Svratky (Švarcavy) a Nedvědičky (Krčínky) v území (těžkými kovy z továrny MEZ, odpadními vodami z domácností, odpadky z cestovního ruchu atp.).
- Stupeň znečištění ovzduší – liniovým průběhem silniční komunikace, lokálně orientovaný daný koncentrací zplodin z továrny MEZ atp. Množství emisí, znečištění jedovatými a škodlivými plyny atp.
- Koncentrace turistů – návštěvnost jednotlivých míst v rámci regionu.
- Množství recyklovaného odpadu a množství produkovaného odpadu.
- Využití plochy/zábor půdy – land use – podíl zastavěných ploch na celkové výměře katastru dané obce atp.
- Akumulace kapitálu – podnikatelské prostředí, příjmy z cestovního ruchu, průměrná mzda, ekonomický agregát.
- Spokojenost obyvatel a kvalita života v obci v jednotlivých částech mikroregionu.
- Spádovost obyvatel a komplexní funkční velikost nodálního sídla (jádra) mikroregionu (Nedvědice)

Tlaky vyvolané hnacími silami v kombinaci s výše uvedenými měřitelnými stavy následně způsobují v prostředí dopady. Ty mohou být také měřitelné, nicméně na rozdíl od

stavu se již jedná o důsledek předchozích aktivit bezprostředně vyvolávající zpětné reakce na zbylé složky systému hodnoceného rámcem DPSIR.

### **Impacts – dopady**

Dopady jsou konkrétním promítnutím stavu do společnosti a krajiny. Jako takové je možné je vidět rovněž v několika rovinách, kategorizaci těchto rovin lze provádět mnoha způsoby (je možné v souvislosti také s odezvami např. využít konceptu ESPECT/TODS – viz Hynek a Hynek, 2007). Dopady tlaků a vyvolaných stavů v mikroregionu Pernštejn je možné na konkrétních příkladech ilustrovat následovně:

- Snížená biodiverzita břehové vegetace Svratky, nižší výskyt bledulí na loukách.
- Zhoršení kvality života obyvatel bydlicích u přilehlých vytížených komunikací a v okolí továrního komplexu.
- Obtížná možnost získání práce přímo v regionu nebo směrem na Jihlavu (kraj Vysočina).
- Nedostatek kapitálu k investování do rozvoje obcí.
- Odliv mladých osob směrem do měst a do zázemí Brněnské aglomerace.
- Rozšířené a nadlimitně zastavěné plochy.
- Vysoký podíl turistů, vč. zahraniční klientely a výrazné sezónní ovlivnění.
- Vázanost na evropské dotační mechanismy, umělé lákání turistů a rozvojového potenciálu.

Výše diskutované dopady jsou pak promítnuty v odezvách společenského postoje, nařízení a úprav (mnohdy legislativního charakteru).

### **Responses – odezvy**

Odezvy se zpětně promítají do všech předchozích složek a tyto také zpětně ovlivňují, čímž je završen koloběh rámce DPSIR a jeho vzájemná provázanost. Jelikož odezvy jako jediné mají možnost zasahovat do parametrizace zbývajících složek rámce DPSIR, jsou klíčovou složkou celého procesu. Nejvýraznější vliv na odezvy má právě lidská společnost, která svým chováním a často restriktivními impulsy ovlivňuje celý rámeček.

V mikroregionu Pernštejn jsou odezvy identifikovatelné jednak v legislativních rámcích (ve formě vyhlášek), ale také mimo intence zákonných opatření. Zatímco legislativní rámce jsou určeny zejména na drobnější a často úzce lokalizované činnosti (např. Vyhláška o nakládání s odpady, jejich recyklaci a sběru, vyhláška o zákazu narušování významných krajinných prvků s důrazem na zachování jedinečnosti bledulových luk a břehové vegetace Svratky, Zvýšení poplatků za odvoz a likvidaci odpadu apod.), účinnějším institutem jsou akce vyvíjené bez zásahu legislativního aparátu. Zatímco vyhlášky platí jen na území dané obce, ostatní opatření konaná neziskovými subjekty mají dopad i za hranice celého mikroregionu. Typickým příkladem mohou být akce KČT, které v reakci na vzrůstající počet turistů přistoupily k vydávání doporučených tras s ohledem na jejich unikátnost v komparaci s dopady cestovního ruchu (např. vydávání doporučení o „dávkování“ turistů na bledulové louky, zavedení turistů i mimo standardně navštěvované lokality a jejich větší disperze apod.).

Dalším příkladem odezvy coby reakce na nízký ekonomický potenciál je podávání projektových rozvojových žádostí do operačních programů Evropské unie. Takto se stal mikroregion Pernštejn úspěšným žadatelem již ve dvou výzvách Regionálního operačního

programu regionu soudržnosti NUTS II Jihovýchod, příjemce dotace byl také z grantových schémat MMR, MŽP, MZe či Jihomoravského kraje.

## **Diskuse**

Představený koncept DPSIR může být využit jako evaluační nástroj indikátorů (udržitelného) rozvoje, vhodnější je však jej použít jako doplněk či jako vstup do dalších analýz. Nabízí se klasické nástroje typu SWOT analýzy, PEST analýzy a dalších analýz či ekonomických modelů. Přesto, že model DPSIR je zaměřen spíše na kauzální hodnocení interakce přírody a člověka v krajině a je adaptován více environmentálními agenturami typu EEA, je možné jej využít i v aplikacích regionálního rozvoje. Schéma, které rámec DPSIR vyjadřuje, je vhodné také jako analýza a hodnocení současného stavu území.

## **Závěr**

Hodnocení mikroregionu Pernštejn z hlediska rámce DPSIR se pro účely ilustračního příkladu omezilo jen na základní poznatky a v mnohých ohledech také na nastínění obecných rovin. I takto však znamenalo zamyšlení nad koloběhem hodnocení integrovaného rozvoje území, které ve svém konečném důsledku ovlivňuje člověk a především celá společnost. V mnohých případech, ačkoliv byly aplikovány na území dobrovolného svazku obcí MKR Pernštejn, bylo možné uchýlit se a zamyslet se v obecných tendencích a uvažovat v daleko širším prostorovém rozlišení než jen v hranicích drobného mikroregionu o osmi obcích. Aplikace konceptu DPSIR tak ukázala svoji uplatnitelnost napříč vědními disciplínami, tj. i mimo původně obmyslenou environmentální rovinu.

## **Poděkování a dodatek**

Za poskytnutí informací děkuji představitelům obcí mikroregionu Pernštejn. Z důvodu ochrany osobních údajů nejsou v příspěvku zmiňována konkrétní jména.

## Použitá literatura

- DIGOUT, D. (2002): *DPSIR framework for State of Environment Reporting*. Dostupné online z <[http://maps.grida.no/go/graphic/dpsir\\_framework\\_for\\_state\\_of\\_environment\\_reporting](http://maps.grida.no/go/graphic/dpsir_framework_for_state_of_environment_reporting)>
- ENVIORTÁL.SK [online] – dostupné z <<http://enviroportal.sk/indikatory/schema.php?schema=32>>
- EUROPEAN ENVIRONMENT AGENCY [online] – dostupné z <<http://www.eea.europa.eu>>
- KRISTENSEN, P. (2004): *The DPSIR Framework*. In Proceedings from workshop on a comprehensive / detailed assessment of the vulnerability of water resources to environmental change in Africa using river basin approach. UNEP Headquarters, Nairobi, Kenya. 18 p.
- HERBER, V. (2010): *Hodnocení životního prostředí*. Studijní materiály k předmětu Životní prostředí České republiky. PPT prezentace, 2010.
- HYNEK, A. (2011): *Geografie, geografická – prostorovosti*. In Hana Svobodová. Prostorovosti: místa, území, krajiny, regiony, globiony. 1. vyd. Brno : GaREP, spol. s r.o., 2011. od s. 6-50, 142 s. ISBN 978-80-904308-7-7
- HYNEK, A., HYNEK, N. (2007): *Bridging the gap between the theory and practice of regional sustainability: a political-conceptual analysis*. Geografický časopis, Geografický ústav SAV : Bratislava, 59, p. 49-64.
- MOLDAN, B. (1996): *Indikátory trvale udržitelného rozvoje*. Ostrava : Vysoká škola báňská. Technická univerzita, 1996, 87 s. ISBN 80-707-8380-X.
- PLACHÁ, K. (2008): *Tvorba strategie mikroregionu s aplikací na konkrétním příkladu - Mikroregion Pernštejn*. Diplomová práce. Brno : Mendelova univerzita, 2008.
- STRATEGIE EEA 2009 – 2013. EEA, Kodaň, 2009. 48 s. ISBN 978-92-9213-008-4
- TROJAN, J. (2011): *Dynamizace strategie rozvoje Mikroregionu Pernštejn prostřednictvím location based services (LBS)*. Rigorózní práce. Masarykova univerzita, Přírodovědecká fakulta, 130 s.

Kontaktní adresa autora  
Jakub Trojan, Mgr. et Bc.  
Laboratoř experimentální a aplikované geografie  
Vysoká škola obchodní a hotelová  
Bosonožská 9, 625 00 Brno  
547 218 247, trojan@hoteskolabrno.cz

# Kam kráčíš, česká ekonomiko?

Where are you going, the Czech economy?

*Pavel Tuleja*

## **Anotace**

V posledních týdnech a měsících se ze strany analytiků objevují stále skeptičtější hlasy týkající se budoucího hospodářského vývoje ve vyspělých tržních ekonomikách, a to zejména v ekonomikách evropských, které se dlouhodobě potýkají s neustále se prohlubující dluhovou krizí. Tento negativní vývoj se pak prostřednictvím kanálu zahraničního obchodu přenáší, díky výrazné obchodní provázanosti s Německem i ostatními zeměmi eurozóny, také na českou ekonomiku, která v posledních dvou čtvrtletích taktéž zaznamenává zpomalení dynamiky svého hospodářského růstu. V této souvislosti před námi zcela logicky vyvstává jedna zásadní otázka, kterou jsme si položili v názvu této stati. Ta otázka zní: „Kam kráčíš, česká ekonomiko?“ Cílem této stati je nalézt odpověď na tuto otázku, a to prostřednictvím analýzy ekonomického růstu, potenciálního produktu a přirozené míry nezaměstnanosti. Na základě námi provedené analýzy jsme pak dospěli k závěru, že další směřování české ekonomiky závisí spíše na vyřešení dluhové krize eurozóny, jež by mělo mít pozitivní vliv na hospodářský růst zemí EZ-17 a tím pádem také na Českou republiku, jejíž ekonomický růst je v tomto okamžiku z velké části závislý na ochotě tuzemských spotřebitelů utrácet své volné finanční prostředky na tuzemském trhu statků a služeb, tj. na vývoji domácí poptávky.

## **Summary**

In recent weeks and months by analysts appear increasingly skeptical voices on the future economic development in developed market economies, especially in the economies of Europe, which has long been struggling with ever-deepening debt crisis. This negative development is through the trade channel transmits, thanks to strong trade links with Germany and other eurozone countries, also on the Czech economy, which in the last two quarters also records the slowdown in its economic growth. In this context before us, quite logically raises a fundamental question we asked ourselves already in the title of this paper. The question is: "Where are you going, the Czech economy?" The aim of this paper is to find an answer to this question through analysis of the economic growth potential and the natural rate of unemployment. Based on our analysis, we then conclude that the future direction of the Czech economy depends more on resolving the debt crisis of the euro area, which should have a positive impact on economic growth of countries EZ-17 and thus also the Czech Republic, whose economic growth is this time largely depends on domestic consumers' willingness to spend their available funds on the domestic market for goods and services, it is the development of domestic demand.

## **Klíčová slova**

hrubý domácí produkt, obecná míra nezaměstnanosti, potenciální HDP, produkční mezera, přirozená míra nezaměstnanosti

## **Keywords**

gross domestic product, output gap, potential GDP, the natural rate of unemployment, unemployment rate

## **Úvod**

V posledních týdnech a měsících se ze strany analytiků objevují stále skeptičtější hlasy týkající se budoucího hospodářského vývoje ve vyspělých tržních ekonomikách, a to zejména v ekonomikách evropských, které se dlouhodobě potýkají s neustále se prohlubující dluhovou krizí. Tato krize značně brzdí hospodářský růst především v zemích eurozóny, kde se do značných potíží dostaly, kromě řecké ekonomiky, také ekonomiky Itálie, Irska, Portugalska a Španělska. Tento negativní vývoj se pak prostřednictvím kanálu zahraničního obchodu přenáší, díky výrazné obchodní provázanosti s Německem i ostatními zeměmi eurozóny, také na českou ekonomiku, která v posledních dvou čtvrtletích taktéž zaznamenává zpomalení dynamiky svého hospodářského růstu. Tento negativní vývoj se odráží i v posledních prognózách, jež byly publikovány významnými autoritami v oblasti české hospodářské

politiky. Z těchto analýz pak vyplývá, že v následujících měsících bude růst českého hrubého domácího produktu závislý spíše na domácí, než zahraniční poptávce, což se následně projeví ve zpomalení meziročního tempa růstu reálného HDP, a to na úroveň blízkou jednomu procentu. V této souvislosti před námi zcela logicky vyvstává jedna zásadní otázka, kterou jsme si položili již v názvu této stati. Ta otázka zní: „*Kam kráčíš, česká ekonomiko?*“ Je nám zřejmé, že pokud máme podat kvalifikovanou odpověď na takto položenou otázku, pak bychom měli provést důkladnou analýzu dlouhodobého hospodářského vývoje nejen České republiky, ale také jejich nejvýznamnějších obchodních partnerů. Pro takto hlubokou analýzu však v rámci tohoto příspěvku není dostatek místa, pročež svou pozornost zaměříme pouze na tři vybrané oblasti, jimiž jsou ekonomický růst, potenciální produkt a přirozená míra nezaměstnanosti, s jejichž pomocí se pokusíme nalézt alespoň částečnou odpověď na výše položenou otázku.

## 1. Dynamika růstu české ekonomiky

Máme-li nalézt odpověď na otázku, kam v posledních letech směřuje vývoj české ekonomiky, pak se v první řadě musíme zaměřit na problematiku ekonomického růstu. Vyjdeme-li z dostupných statistických dat publikovaných evropským statistickým úřadem Eurostat, dospějeme k závěru, z něž vyplývá, že v letech 1997-2010 se česká ekonomika, ve srovnání se zeměmi eurozóny (dále také EZ-17), vyznačovala relativně vysokou dynamikou růstu, když český hrubý domácí produkt vyjádřený ve stálých cenách roku 2000 ročně vzrostl v průměru o 2,52 %, tj. o 0,84 procentního bodu rychleji, než reálný HDP eurozóny. Tímto průměrným tempem růstu se sice Česká republika zařadila do druhé poloviny pomyslného žebříku zemí EU (dále také EU-27), avšak ze skupiny zemí, jež tvořily Evropskou unie před jejím výrazným rozšířením v roce 2004 (dále také EU-15), bylo Česko, z hlediska dynamiky růstu, předstiženo pouze třemi malými silně otevřenými ekonomikami, mezi něž patří Lucembursko (4,01 %), Irsko (3,88 %) <sup>201</sup> a Finsko (2,78 %), a jednou z dlouhodobě hospodářsky nejméně vyspělých zemí původní EU-15, tj. Španělskem (2,76 %). Ostatních osm zemí, jež dlouhodobě dosahovaly vyšších průměrných temp růstu, než česká ekonomika, byly země, které do Evropské unie vstoupily až po roce 2004.

Díky výše uvedenému vývoji tak v průběhu čtrnácti let vzrostla výkonnost české ekonomiky o více než jednu třetinu, když v roce 2010 hodnota českého reálného hrubého domácího produktu odpovídala 135,85 procentům úrovně tohoto ukazatele v roce 1996. Vzhledem k tomu, že v případě eurozóny byl kumulovaný růst reálné HDP o více než deset procentních bodů nižší, když dosáhl hodnoty 123,76 %, můžeme v tomto okamžiku konstatovat, že české ekonomika zaznamenal v tomto období, ve vztahu k ekonomice EZ-17, spíše konvergenční, než divergenční vývoj. Na pomyslném žebříčku zemí EU-27 pak byla celkově šestnáctá Česká republika opět předstižena pěti zeměmi původní EU-15. Tentokrát se jednalo o Lucembursko (157,02 %), Irsko (151,78 %), Finsko (139,79 %), Španělsko (139,05 %) a Švédsko (136,96 %).

Z dostupných statistických dat je zřejmé, že v letech 1995-2010 lze v České republice vysledovat pět dílčích období, v nichž u reálného hrubého domácího produktu došlo k poměrně výrazné změně vývojových trendů:

- první etapou jsou roky 1995-1996, kdy v České republice doznívá období hospodářské konjunktury, jejíž počátek nalezneme v roce 1993,

---

<sup>201</sup> V případě Irska je průměrné tempo růstu hrubého domácího produktu ve stálých cenách, vzhledem k nedostupnosti dat, vypočteno pouze pro roky 1998-2010.

- období dvouletého reálného poklesu (1997-1998), v jehož průběhu se hodnota hrubého domácího produktu reálně snížila o 1,49 procentních bodů,
- desetileté období hospodářského růstu (1999-2008), kdy reálný HDP opět vzrostl, a to kumulovaně o 39,15 %,
- aby následně ve čtvrté etapě, kterou můžeme ztotožnit s rokem 2009, krátkodobě poklesl o 4,15 p. b., přičemž tento propad byl následně vystřídán
- opětovným růstem reálného HDP, a to o 2,35 % v roce 2010.

**Obrázek 1 – Tempo růstu hrubého domácího produktu v České republice v letech 1997-2011 (SOPR = 100, s. c. 2000, %)**



*Pramen: Vlastní výpočet na základě dat publikovaných Českým statistickým úřadem*

Jak je zřejmé z obrázku 1, poté co česká ekonomika prošla v letech 1993-1996 etapou hospodářského oživení, dochází v Česku od 1. čtvrtletí roku 1997 k postupnému zpomalování dynamiky ekonomického růstu, přičemž ve druhém čtvrtletí tohoto roku vstupuje Česká republika do fáze hospodářské recese. V posledním čtvrtletí roku 1997 pak tempo růstu reálného HDP dosáhlo výše -2,05 %, z čehož vyplývá, že v průběhu čtyřech čtvrtletí poklesla v Česku dynamika růstu o 3,46 procentních bodů. Tento útlum hospodářské aktivity pak pokračoval také v roce 1998, kdy HDP ve stálých cenách roku 2000 meziročně poklesl o 0,76 procent, a to především díky propadu hospodářské aktivity v prvním pololetí tohoto roku, kdy tempo růstu hrubého domácího produktu dosáhlo hodnoty -1,30 %. Další obrat ve vývoji české ekonomiky pak můžeme zaznamenat v prvním čtvrtletí roku 1999, kdy Česko opět vstoupilo do fáze hospodářského oživení, v níž, se zanedbatelnými výkyvy, setrvalo v podstatě až do konce 3. čtvrtletí roku 2008. V průběhu těchto, bez tří měsíců, deseti let dosahovalo meziroční tempo růstu českého hrubého domácího produktu v průměrné hodnoty 4,00 procentní body na čtvrtletí. Nejvýrazněji pak v tomto časovém úseku vzrostl HDP v 1. čtvrtletí 2006, kdy tento makroekonomický agregát meziročně vzrostl o 7,58 %<sup>202</sup>. Výše uvedené období konjunktury bylo ukončeno ve 4. čtvrtletí 2008, v jehož průběhu reálný hrubý

<sup>202</sup> Rok 2006 pak můžeme označit za rok s nejvýraznějším meziročním tempem růstu reálného HDP v celém námi analyzovaném období. Hrubý domácí produkt vyjádřený ve stálých cenách roku 2000 v tomto roce vzrostl o 6,81 procent.

domácí produkt meziročně poklesl o 0,18 procenta, což ve srovnání s předchozím čtvrtletím znamenalo propad o 3,63 procentního bodu. Ve fázi hospodářské recese pak česká ekonomika setrvala až do konce roku 2009, přičemž k nejvýraznějšímu poklesu ekonomické výkonnosti v tomto roce došlo v průběhu 2. a 3. čtvrtletí, kdy reálný hrubý domácí produkt dosahoval tempa růstu na úrovni -5,06, resp. -5,02 procenta. Na počátku roku 2010 zaznamenala Česká republika další obrat ve vývoji hospodářské aktivity, o čemž svědčí údaje o dynamice růstu českého HDP, z nichž vyplývá, že v průběhu posledních šesti čtvrtletí, pro něž jsou dostupná finální statistická data, námi sledovaný makroekonomický ukazatel v průměru meziročně vzrostl o 2,44 procentního bodu. Tento pozitivní trend však nepotvrzuje předběžný odhad hrubého domácího produktu pro 3. čtvrtletí 2011, z něž vyplývá, že ...*hrubý domácí produkt očištěný o cenové vlivy, sezónnost a nestejný počet pracovních dní vzrostl ve 3. čtvrtletí podle předběžného odhadu meziročně o 1,5 %. Mezičtvrtletně však HDP stagnoval a potvrdil tak trend postupného zpomalování růstu výkonnosti ekonomiky.*

## 2. Potenciál české ekonomiky

Jak jsme již uvedli v předchozí části této stati, v námi analyzovaném období se průměrné tempo růstu reálného hrubého domácího produktu České republiky výrazně přiblížilo hranici tří procentních bodů. Současně můžeme také konstatovat, že na tomto růstu se nejvýznamněji podepsal hospodářský růst v letech 2005 až 2007, kdy český sezónně očištěný hrubý domácí produkt vyjádřený ve stálých cenách roku 2000 ročně rostl v průměru o 6,42 %. V této souvislosti se nám přímo nabízí otázka, zda toto více než dvojnásobné tempo růstu bylo pro českou ekonomiku zdravé či nikoliv. Máme-li nalézt odpověď na tuto otázku, pak je nezbytné, abychom do naší analýzy kromě skutečného produktu zahrnuli také produkt potenciální, jehož hodnotu odhadneme pomocí Hodrick-Prescottova filtru<sup>203</sup>, který budeme aplikovat na sezónně očištěné čtvrtletní údaje o vývoji hrubého domácího produktu zachyceného ve stálých cenách roku 2000.

Z námi vypočtených údajů o vývoji potenciálního hrubého domácího produktu zcela jednoznačně vyplývá, že v letech 1997-2010 se také v případě tohoto makroekonomického agregátu Česká republika vyznačovala, ve srovnání ze zeměmi EZ-17, poměrně vysokou dynamikou hospodářského růstu. Dle našich údajů rostl v tomto období český potenciální hrubý domácí produkt (dále také HDP<sub>p</sub>), podobně jako produkt skutečný, ročně v průměru o 2,75 procent, díky čemuž o 1,05 procentního bodu převýšil dynamiku růstu tohoto makroekonomického ukazatele v zemích eurozóny. Díky tomuto průměrnému tempu růstu se Česko zařadilo mezi prvních dvanáct zemí EU vyznačujících se nejvyšší dynamikou růstu potenciálního HDP, přičemž z původní EU-15 byla Česká republika v tomto pomyslném žebříčku předstížena opět pouze čtyřmi výše uvedenými zeměmi, tj. Lucemburskem (3,97 %), Irskem (3,77 %), Španělskem (2,83 %) a Finskem (2,77 %). Jak je z daných údajů zřejmé, v případě potenciálního hrubého domácího produktu můžeme zaznamenat jisté zmírnění rozdílů mezi dynamikou růstu tohoto ukazatele v ekonomicky nejvyspělejších zemích EU

---

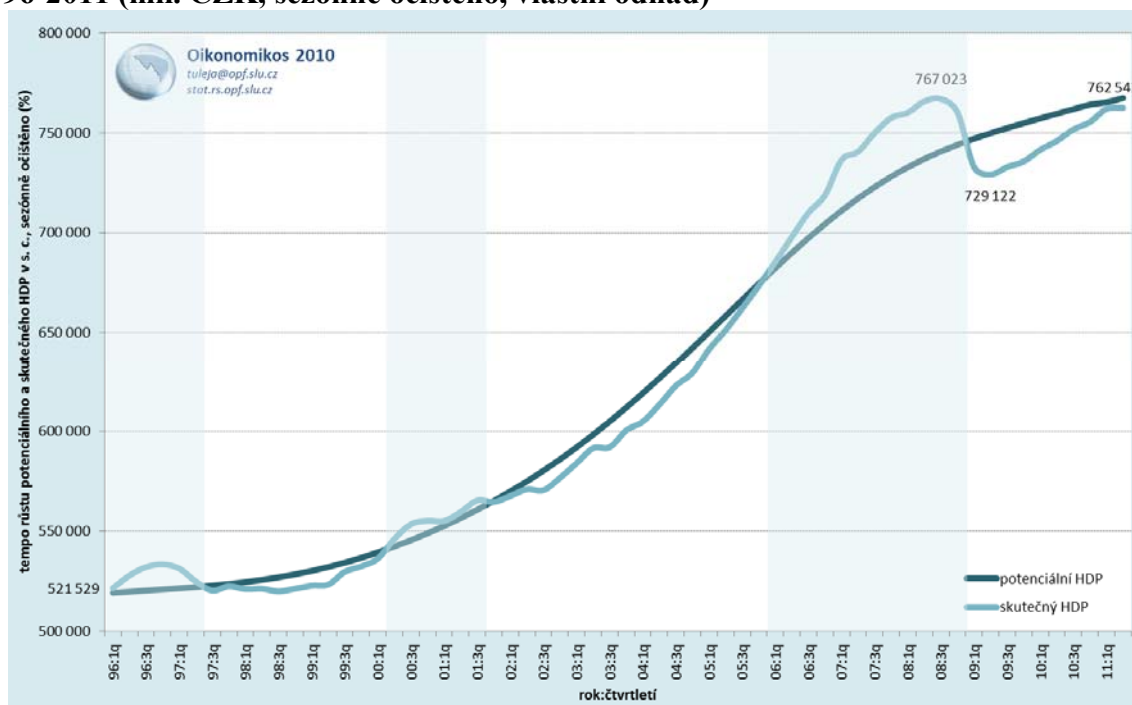
<sup>203</sup> Jak uvádějí Hájek a Bezděk (2000, ss. 9-10): *Odhad potenciálního produktu pomocí Hodrick-Prescottova filtru je poměrně jednoduchou ekonometrickou operací, která není náročná na vstupní data. ... Výhodou tohoto přístupu ke kvantifikaci potenciálního produktu je, jak již bylo řečeno, jeho nenáročnost na vstupní data a z toho vyplývající snadnost aplikování. Jedinou potřebnou proměnnou jsou skutečné hodnoty HDP ve stálých cenách. Existují samozřejmě i určitá slabá místa tohoto přístupu. Tím prvním bývá často zmiňovaná problematika vyhlazovacího parametru  $\lambda$ . ... Druhou nevýhodou HP filtru je fakt, že jeho výsledky jsou na počátku a konci časové řady poněkud vychýleny, pokud počátek a konec časové řady nezachycuje podobnou fází v cyklu. ... Třetí uváděnou nevýhodou HP filtru při kvantifikaci potenciálního výstupu je skutečnost, že tento způsob výpočtu nebere ohled na možné výrazné a strukturální změny v ekonomice*



a Českou republikou, o čemž svědčí např. údaje o vývoji těchto ukazatelů v Lucembursku, které mělo v případě skutečného produktu před Českem předstih ve výši 1,50 p. b., kdežto v případě potenciálního produktu byl tento předstih „pouze“ 1,22 procentního bodu.

Vysoká dynamika růstu HDP<sub>p</sub> se podepsala také na růstu potenciální výkonnosti české ekonomiky, o čemž svědčí i údaje o kumulovaném růstu tohoto makroekonomického ukazatele, z nichž vyplývá, že v roce 2010 hodnota potenciálního HDP odpovídala 138,62 procentům úrovně tohoto ukazatele v roce 1996. V případě eurozóny pak byl tento kumulovaný růst o téměř patnáct procentních bodů nižší a dosáhl tak hodnoty 123,79 %, což opět potvrzuje již výše uvedenou myšlenku o konvergenci České republiky k zemím eurozóny. Také v tomto případě obsadila Česká republika na pomyslném žebříčku zemí EU-27 celkové třinácté místo, když z původních zemí EU-15 ji i tentokrát předstihlo Lucembursko (155,81 %), Irsko (153,57 %), Španělsko (139,78 %) a Finsko (138,95 %).

**Obrázek 2 – Potenciální a skutečný hrubý domácí produkt v České republice v letech 1996-2011 (mil. CZK, sezónně očištěno, vlastní odhad)**



Pramen: Český statistický úřad a vlastní výpočet na základě dat publikovaných ČSÚ

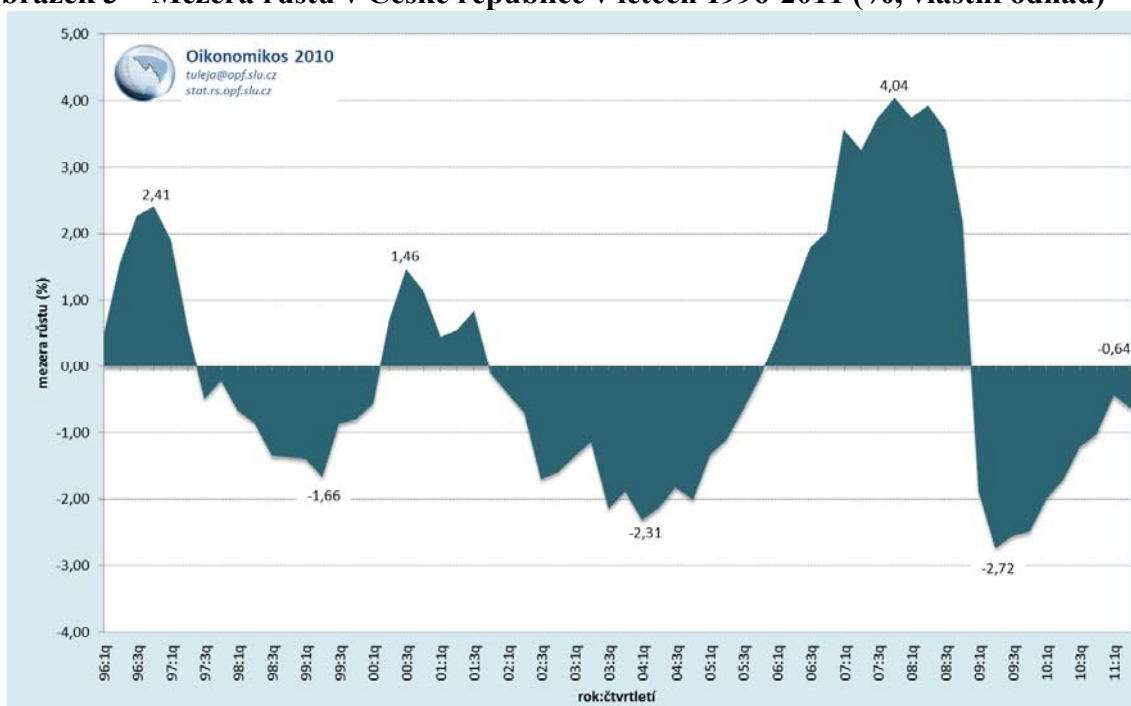
Porovnáme-li hodnotu skutečného a potenciálního produktu, pak jsme schopni stanovit výši produkční mezery<sup>204</sup> (dále také GAP). Z námi vypočtených údajů vyplývá, že v letech 1996-2011 můžeme v České republice vysledovat šest dílčích období, v nichž se česká ekonomika nacházela buďto v expanzi, nebo recesní produkční mezeře:

- první z těchto období je vymezeno rokem 1996 a prvním pololetím roku 1997 a GAP má v tomto případě podobu expanzní produkční mezery,
- do fáze spojená s první recesní mezerou tak Česko vstoupilo na počátku 2. pololetí 1997 a setrvalo v ní v podstatě do konce roku 1999,

<sup>204</sup> Jak uvádějí Hájek a Bezděk (2000, s. 9): *Produkční mezeře je definována jako rozdíl mezi skutečným a potenciálním (trendovým) produktem k potenciálnímu (trendovému) produktu.*

- po recesní fázi Česko následně vstoupilo do dvouletého období (2000-2001), pro něž je charakteristické mírné přehřívání české ekonomiky,
- které bylo v následujících čtyřech letech (2002-2005), opět vystřídáno recesní produkční mezerou,
- po této fázi následovalo tříleté období (2006-2008), v jehož průběhu zaznamenáváme v Česku nejvyšší hodnotu GAP, a to 4,04 %, což ukazuje na poměrně výrazné přehřívání české ekonomiky, k němuž, dle našeho názoru, došlo na přelomu roku 2007 a 2008,
- přičemž toto období „nadměrné“ konjunktury bylo na počátku roku 2009 vystřídáno třetí recesní produkční mezerou, v níž Česká republika setrvává dodnes.

**Obrázek 3 – Mezera růstu v České republice v letech 1996-2011 (% , vlastní odhad)**



*Pramen: vlastní výpočet na základě dat publikovaných ČSÚ*

Z údajů zachycených na obrázku 3 je zřejmé, že od 1. čtvrtletí roku 2006 docházelo v České republice k postupnému prohlubování expanzní produkční mezery, přičemž tento proces vyvrcholil ve 4. čtvrtletí roku 1996, kdy GAP nabyla hodnoty 2,41 %. Jak již víme, z předchozí části této stati, od počátku roku 1997 docházelo v Česku k postupnému zpomalování dynamiky růstu, což se následně projevilo v poměrně rychlém sblížení hodnot skutečného a potenciálního hrubého domácího produktu. Ve 3. čtvrtletí 1997 tak česká ekonomika vstupuje do recesní produkční mezery, která svého dna dosáhla v druhém čtvrtletí roku 1999, v němž se hodnota GAP snížila na -1,66 %. Další mírný obrat ve vývoji české ekonomiky pak můžeme zaznamenat ve druhém čtvrtletí roku 2000, kdy Česko opět vstoupilo do expanzní produkční mezery, v níž setrvalo do konce roku 2001, v jehož průběhu došlo k opětovnému poklesu hodnoty skutečného hrubého domácího produktu pod jeho potenciální úroveň. S touto recesní produkční mezerou se pak česká ekonomika potýkala po dobu čtyř let, a to i přesto, že v daném období dosahovalo průměrné tempo růstu skutečného hrubého domácího produktu hodnoty 4,02 %. Porovnáme-li však tuto dynamiku s dynamikou růstu českého potenciálního produktu, pak dospějeme k závěru, že tento makroekonomický ukazatel rostl v letech 2002-2005 o 0,65 procentního bodu rychleji, v důsledku čehož se česká

ekonomiky i v období tohoto silného ekonomického růstu pohybovala ve fázi recesní produkční mezery. K zásadnímu obratu v tomto vývoji došlo v 1. čtvrtletí roku 2006, kdy česká ekonomika vstoupila do prozatím poslední expanzní produkční mezery, v níž setrvala až do konce roku 2008. Nejvyšší hodnoty pak v tomto časovém úseku dosáhla produkční mezera ve 4. čtvrtletí roku 2007, a to 4,04 procenta, což signalizuje poměrně výrazné přehřívání české ekonomiky, což do jisté míry potvrzují také údaje o vývoji v oblasti cenové hladiny (ve 4. čtvrtletí 2007 dosáhla meziroční míra inflace hodnoty 5,81 %) a trhu práce (mezera míry nezaměstnanosti se pohybovala na úrovni 0,91 %). Dramatické události, jež zasáhly světovou ekonomiku v průběhu druhého pololetí roku 2008, se následně podepsaly také na vývoji české ekonomiky, která tak na počátku roku 2009 velmi rychle přechází s výrazné expanzní do výrazné recesní produkční mezery, o čemž svědčí také hodnota GAP, která mezičtvrtletně poklesla z 2,17 % ve 4. čtvrtletí 2008 na -1,91 % v 1. čtvrtletí 2009, tj. o 4,08 procentního bodu. V této fázi česká ekonomika setrvala až do současnosti, přičemž poslední odhady vývoje sezónně očištěného reálného hrubého domácího produktu pro třetí čtvrtletí roku 2011 a s tím spojené odhady vývoje potenciálního produktu ukazují spíše na prohlubování této recesní mezery. Z námi realizovaných výpočtů vyplývá, že zatímco v prvním čtvrtletí letošního roku se hodnota GAP pohybovala na úrovni -0,30 procenta, ve třetím čtvrtletí by tento makroekonomický ukazatel mohl dosáhnout výše -0,68 %. Tento vývoj tak v podstatě potvrzuje pesimistické vyhlídky ohledně vývoje jak české, tak světové ekonomiky, jež se v posledních týdnech objevily v řadě makroekonomických predikcí publikovaných renomovanými českými i zahraničními analytickými útvary. Za všechny můžeme uvést např. predikci českého Ministerstva financí, která byla publikována v říjnu tohoto roku a v níž je konstatováno (MF ČR, 2011, s. 28): *...Ekonomický růst bude zřejmě dusit pesimismus a obavy z dopadů dluhové krize eurozóny, stejně jako z možných problémů bankovního systému, a z jejich přelévání do reálné ekonomiky. Na přelomu let 2011 a 2012 by se tak česká ekonomika mohla pohybovat na hraně recese.... Pro rok 2011 očekáváme zpomalení růstu na 2,1 % (proti 2,5 %), pro rok 2012 předpokládáme další zpomalení růstové dynamiky na 1,0 % (proti 2,5 %). Rizika jsou výrazně vychýlena směrem dolů.*

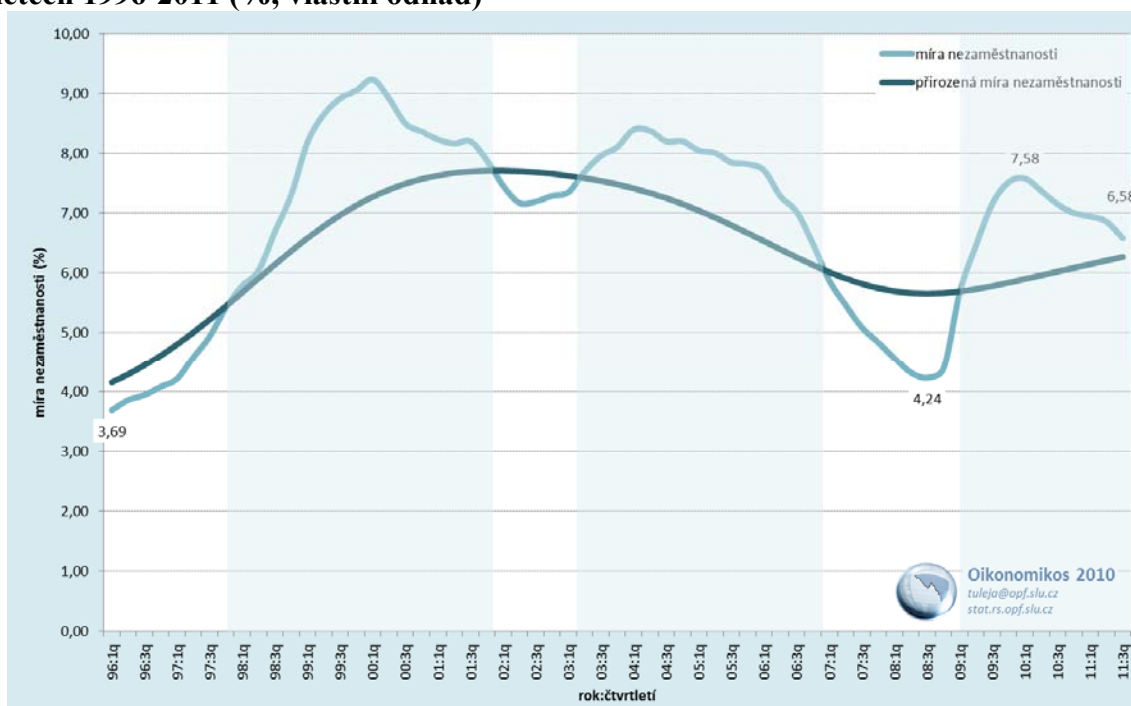
### 3. Přirozená míra nezaměstnanosti

Poslední oblast, na niž v rámci této stati zaměříme svou pozornost, bude český trh práce, a to zejména proto, že analýza vývoje tohoto trhu nám umožní buďto potvrdit, nebo vyvrátit naše výše uvedené předpoklady týkající se vzájemného vztahu skutečného a potenciálního hrubého domácího produktu České republiky. Z tohoto důvodu zaměříme svou pozornost především na vývoj přirozené míry nezaměstnanosti, k jejímuž odhadu opět využijeme Hodrick- Prescottův filtr, který budeme tentokrát aplikovat na sezónně očištěné čtvrtletí údaje zachycující vývoj zaměstnanosti a nezaměstnanosti na českém trhu práce.

Podobně jako v předchozích případech, zaměříme na počátku naší krátké analýzy svou pozornost nejprve na vývoj obecné míry nezaměstnanosti. Vyjdeme-li z údajů publikovaných Eurostatem, pak dospějeme k závěru, že český trh práce se dlouhodobě potýká s nižší nezaměstnaností, než je tomu v případě trhu práce eurozóny. Zatímco v České republice dosahovala v letech 1998 až 2010 průměrná obecná míra nezaměstnanosti hodnoty 7,22 %, v zemích EZ-17 byla hodnota tohoto ukazatele o 1,69 p. b. vyšší a dosahovala v průměru úrovně 8,91 procent. Výše uvedená průměrná míra nezaměstnanosti pak zařadila Českou republiku, v rámci pomyslného žebříčku zemí Evropské unie na dvanácté místo, přičemž ze skupiny zemí tvořících původní EU-15 bylo Česko předstíženo sedmi zeměmi, a to Lucemburskem (3,74 %), Nizozemím (3,74 %), Rakouskem (4,33 %), tj. zeměmi, jež v rámci

Evropské unie dosahují dlouhodobě nejnižších měr nezaměstnanosti, a dále pak také Dánskem (4,90 %), Velkou Británií (5,67 %), Irskem (6,17 %) a Švédskem (6,91 %). Ostatní čtyři země, v jejichž případě byly, ve srovnání s Českou republikou, dlouhodobě dosahovány nižší hodnoty měr nezaměstnanosti, pak patří do skupiny zemí, jež do Evropské unie přistoupily po roce 2004. Konkrétně se jedná o Kypr (4,54 %), Slovinsko (6,31 %), Rumunsko (6,89 %) a Maltu (7,03 %).

**Obrázek 4 – Přirozená a skutečná obecná míra nezaměstnanosti v České republice v letech 1996-2011 (% , vlastní odhad)**



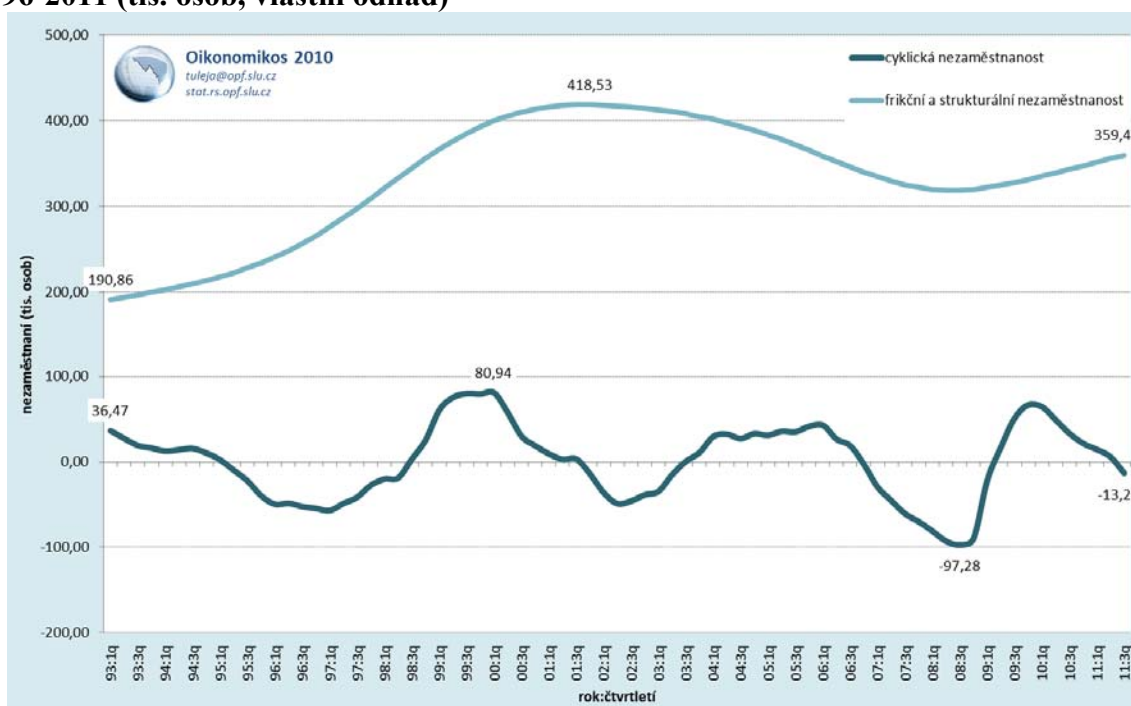
*Pramen: Český statistický úřad a vlastní výpočet na základě dat publikovaných ČSÚ*

Při podrobnější pohledu na trh práce zjistíme, že v letech 1995-2010 tento trh prošel poměrně bouřlivým vývojem, v jehož důsledku vzrostla obecná míra nezaměstnanosti z původních 4,26 % v 1. čtvrtletí roku 1995 na konečných 6,58 % ve 3. čtvrtletí roku 2011. Podobně jako v předchozích případech, také zde můžeme nalézt sedm období, v nichž na českém trhu práce došlo k poměrně zásadním změnám vývojových trendů:

- první etapu můžeme ztotožnit s rokem 1995, jenž se vyznačoval relativně nízkou obecnou mírou nezaměstnanosti, která byla navíc doprovázena stagnací v oblasti zaměstnanosti, jejíž meziroční růst dosáhl výše 0,73 %,
- období čtyřletého trvalého růstu nezaměstnanosti (1996-2000), v jehož průběhu vzrostla hodnota míry nezaměstnanosti o 5,55 p. b., tj. z původních 3,69 % v prvním čtvrtletí 1996 na 9,24 % v 1. čtvrtletí roku 2000,
- třetí etapa (2000-2002) pak byla zcela logicky spojena s opětovným poklesem obecné míry nezaměstnanosti, a to až k hranici sedmi procent, již se tento makroekonomický ukazatel výrazně přiblížil ve druhém čtvrtletí roku 2002 (7,17 %),
- aby se následně ve čtvrté etapě Česko opět potýkalo s růstem obecné míry nezaměstnanosti, k jehož zastavení došlo až na počátku roku 2004, kdy námi sledovaná míra nezaměstnanosti dosáhla hodnoty 8,40 procenta,

- pátým obdobím a současně třetím obdobím poklesu nezaměstnanosti na českém trhu práce byl časový úsek, který zahrnoval osmnáct po sobě jdoucích čtvrtletí a jenž tak můžeme ztotožnit s roky 2004 až 2008,
- kdy dochází k opětovnému nárůstu obecné míry nezaměstnanosti, jenž je zastaven po šesti čtvrtletích, tj. s počátkem roku 2010,
- v tomto roce pak český trh práce vstoupil do prozatím poslední fáze, která je spojena s opětovným poklesem obecné míry nezaměstnanosti.

**Obrázek 5 – Cyklická, strukturální a frikční nezaměstnanost v České republice v letech 1996-2011 (tis. osob, vlastní odhad)**



*Pramen: vlastní výpočet na základě dat publikovaných ČSÚ*

Vydeme-li z údajů zachycených na obrázku 4, pak dospějeme k závěru, že od 1. čtvrtletí roku 1996 dochází v Česku k postupnému růstu obecné míry nezaměstnanosti, a to z původní úrovně 3,69 % na konečnou hodnotu 9,24 %, již bylo dosaženo v prvním čtvrtletí roku 2000. V důsledku tohoto vývoje, tak na počátku námi definovaného období docházelo v Česku k postupnému sblížení hodnoty skutečné a přirozené míry nezaměstnanosti, přičemž tento proces vyvrcholil na konci roku 1997, kdy v posledním čtvrtletí tohoto roku dosáhla mezera míry nezaměstnanosti hodnoty 0,02 procenta. Od počátku roku 1998 pak skutečná míra nezaměstnanosti začala postupně převyšovat míru přirozenou, přičemž tento vývoj dosáhl svého vrcholu v prvním čtvrtletí roku 2000, kdy se, dle našeho odhadu, hodnota mezery míry nezaměstnanosti nacházela na úrovni -1,96 %. Tento vývoj pak poměrně silně koresponduje s vývojem recesní produkční mezery, v níž česká ekonomika setrvala od 3. čtvrtletí roku 1997 do 1. čtvrtletí roku 2000. První obrat ve vývoji míry nezaměstnanosti tak v námi analyzovaném období zaznamenáváme v druhém čtvrtletí roku 2000, kdy hodnota tohoto makroekonomického ukazatele začíná klesat, v důsledku čehož se postupně sblíží s námi odhadnutou přirozenou mírou. Proces poklesu skutečné obecné míry nezaměstnanosti byl pak ukončen v druhém čtvrtletí roku 2002, tj. půl roku poté, co česká ekonomika vstoupila do recesní mezery, v níž, jak již bylo uvedeno výše, setrvala v průběhu následujících čtyřech let. V této souvislosti je však zapotřebí poznamenat, že tento vývoj tentokrát nebyl kopírován vývojem obecné míry nezaměstnanosti, neboť ta po poměrně krátkém období růstu, které bylo

ukončeno na počátku 2. čtvrtletí roku 2004, zaznamenala nejdelší období poklesu své hodnoty, jež trvalo plných osmnáct měsíců a ve své podstatě bylo ukončeno krizí reálné ekonomiky, která Českou republiku naplno zasáhla v posledním čtvrtletí roku 2008. V tomto časovém úseku zaznamenal český trh práce také největší hodnotu mezery míry nezaměstnanosti, a to ve výši 1,42 %. Této mezery bylo dosaženo ve třetím čtvrtletí roku 2008, což do jisté míry potvrzuje náš výše uvedený závěr o výrazném přehřívání české ekonomiky, k němuž docházelo právě v průběhu tohoto roku. Propuknutí krize reálné ekonomiky se na českém trhu práce projevila jak poklesu neuspokojené poptávky po práci, tak v růstu neuspokojené nabídky práce, což následně vedlo k poměrně rychlému růstu míry nezaměstnanosti. Tento, ve své podstatě, negativní vývoj vyvrcholil v 1. čtvrtletí roku 2010, kdy obecná míra nezaměstnanosti dosáhla 7,58 %, díky čemuž o 1,68 procentního bodu překročila svou přirozenou hodnotu. Od počátku druhého čtvrtletí roku 2010 pak na českém trhu práce dochází k postupnému poklesu nezaměstnanosti a tím i sblížení přirozené a obecné míry nezaměstnanosti, o čemž svědčí také hodnota mezery míry nezaměstnanosti, která v posledních šesti čtvrtletích poklesla o 1,37 p. b. Na rozdíl od produkční mezery, tak poslední vývoj na českém trhu práce nepotvrzuje výše uvedená pesimistická očekávání analytiků. Tento náš závěr pak umocňují i údaje zachycené na obrázku 5, z nichž dokonce vyplývá, že v průběhu 3. čtvrtletí roku 2011 se cyklická nezaměstnanost dostala do záporných čísel, což ve své podstatě znamená, že v české ekonomice by mělo být zaměstnáno více pracovních sil, než je pro českou ekonomiku optimální.

## **Závěr**

Pokud bychom chtěli zcela jednoznačně odpovědět na otázku, již jsme si položili v názvu této stati, pak bychom mohli konstatovat, že v současné době se česká ekonomika vrací zpět na úroveň svého potenciálního produktu, přičemž základní tendence, jež se v hospodářském vývoji České republiky v posledních týdnech a měsících prosazují, ukazují spíše na určité budoucí zpomalení dynamiky jejího růstu. Vyjdeme-li z výše uvedeného, pak dospějeme k závěru, že z hlediska hospodářského růstu se v české ekonomice v posledních šesti čtvrtletích projevovaly spíše sklony k meziročnímu růstu reálného hrubého domácího produktu. Tento pozitivní trend však byl, dle předběžných odhadů vývoje českého HDP, ve 3. čtvrtletí 2011 zastaven a všechny autority působící v oblasti české hospodářské politiky předpokládají, že v průběhu následujících měsíců bude docházet spíše ke zpomalování meziročního tempa růstu reálného HDP, a to na úroveň blízkou jednomu procentu. Česká ekonomika by tak i v následujícím období měla, s největší pravděpodobností, nadále setrvat v recesní produkční mezeře, v níž se nachází již od konce roku 2008. Budou-li předběžné odhady Českého statistického úřadu potvrzeny, pak se dá předpokládat, že bude také zastaven proces, v jehož rámci docházelo v posledních osmi čtvrtletích k postupnému sblížení skutečného a potenciálního hrubého domácího produktu a česká recesní produkční mezera se začne opět prohlubovat. Tento vývoj se s největší pravděpodobností negativně odrazí také na českém trhu práce, i když zde se výše popsané negativní tendence doposavad neprojevují. Na druhé straně je však zapotřebí říci, že na tomto trhu se trendy spojené s poklesem tempa růstu hrubého domácího produktu vyjádřeného ve stálých cenách zpravidla projevují se čtvrtletním až půlročním zpožděním, pročež se dá očekávat, že výše popsané negativní tendence ovlivní vývoj na českém trhu práce teprve na počátku příštího roku. Na závěr můžeme tedy konstatovat, že další směřování české ekonomiky závisí spíše na vyřešení dluhové krize eurozóny, jež by mělo mít pozitivní vliv na hospodářský růst zemí EZ-17 a tím pádem také na Českou republiku, jejíž ekonomický růst je v tomto okamžiku z velké části závislý na ochotě tuzemských spotřebitelů utrácet své volné finanční prostředky na tuzemském trhu statků a služeb, tj. na vývoji domácí poptávky.

## Literatura

- [1] ČSÚ *Roční národní účty*. [online]. Praha: ČSÚ, 2011. [cit. 15.11.2011]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenka.indexnu>.
- [2] ČSÚ *Růst HDP se ve 3. čtvrtletí zastavil*. [online]. Praha: ČSÚ, 2011. [cit. 15.11.2011]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/chdp111511.doc>
- [3] EUROSTAT. *Statistics*. [online]. Brusel: Eurostat, 2011. [cit. 15.11.2011]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>.
- [4] HÁJEK, M., BEZDĚK, V. *Odhad potenciálního produktu a produkční mezery ČR*. VP č. 26. [online]. Praha: ČNB, 2000. [cit. 15.11.2011]. Dostupné z: [http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/research/research\\_publications/mp\\_wp/download/vp26hajekbezdek.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/research/research_publications/mp_wp/download/vp26hajekbezdek.pdf).
- [5] MINISTERSVO FINANČÍ ČR *Makroekonomická predikce České republiky*. [online]. Praha: MF ČR, 2011. [cit. 17.11.2011]. Dostupné z: [http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Makroekonomicka-predikce\\_2011-Q4.pdf](http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Makroekonomicka-predikce_2011-Q4.pdf).
- [6] ZIMMERMANN, CH.: *HP-Filter*. [online]. 2010. [cit. 5.10.2010]. Dostupné z: <http://www.dge.repec.org/cgi-bin/hpfilter.cgi>.

### Kontaktní adresa:

doc. ing. Pavel Tuleja, Ph.D.  
katedra ekonomie  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Slezská univerzita v Opavě  
Univerzitní náměstí 1934/3  
733 40 Karviná  
tel: +420596398259  
email: [tuleja@opf.slu.cz](mailto:tuleja@opf.slu.cz)



# MYLNÍKY VE VZTAHU VEŘEJNÉ SPRÁVY A PODNIKATELSKÝM PROSTŘEDÍM

*Milan Venclík, Mirka Wildmannová*

## **Anotace:**

Příspěvek popisuje ekonomické, politické a právní klíma v ČR a v Evropské unii. Upozorňuje na ekonomickou, politickou a sociální krizi v ČR a Evropě. V rámci hledání řešení dané situace je proveden poměrně rozsáhlý exkurs do minulosti, z hlediska politického, ekonomického a sociálního.

V politice, ekonomice a do fungování celé společnosti byly vneseny prvky válečných strategií. Vytrácí se snaha po všeobecném konsenzu a vzniká obrovské napětí ve společnosti.

Závěrem je konstatováno, že příčinou současné krize jsou primárně morální aspekty a ekonomické a finanční aspekty jsou pouze sekundární.

## **Klíčová slova:**

Politika, demokracie, volební systém, obchodní společnost, stát, řízení, strategie, marketing

## **Summary:**

It describes economical, political and legal climate in the Czech Republic as well as in the European Union. Regarding existence of the economical, political and social crisis in the Czech Republic and Europe, it seeks to educate and inform. While searching for a possible solution of this situation, we performed an extensive evaluation of the historical data regarding political, economical and social matters.

Elements of national defense strategies were integrated into politics, the economy and the overall functionality of the society as a whole. The effort heretofore spent on mutual consensus is being replaced by increasing tension within the society.

In conclusion, the thesis suggests that the primary causes of the current crisis are predicated upon the moral aspects of the struggle whereas the economic and even financial aspects are only secondary.

## **Key words:**

Politics, Democracy, Election system, Trade society, State, Governing, Strategy, Marketing

## **1. Problematika tématu, metodika**

V současné době se nacházíme na počátku krize, jakou toto lidstvo ještě nepoznalo. Na tomto výroku se dnes již shodují všichni rozumní ekonomové, politici, podnikatelé a ostatní lidé, kteří používají zdravý rozum.

Všechny současné pokusy o zmírnění dopadu počátku krize v roce 2008, tuto krizi pouze oddálily, posunuly další propad na časové ose ale toto oddálení a neřešení příčin bude mít pouze za následek prudší a nekontrolovatelnější pád.

Pro ilustraci tohoto tvrzení uvádíme názor člena Národní ekonomické rady vlády ČR PhDr. Tomáše Sedláčka: „*Snad žádná generace nezbohatla tak prudce a rychle jak ta naše. Až se vkrádá otázka, na čem to vlastně bohatneme. A proč se ta historická anomálie vyskytla právě nyní. Naše doba žije nejen ze zadlužování budoucnosti, ale i z tunelování minulosti..... náš hrubý domácí produkt (krize-nekrize) roste a roste. Je to ale růst, který není zcela náš, nepatří nám*“.

Koneckonců na otázku, kdy skončí krize, je nejlepší odpověď: až ji zaplatíme! Až zaplatíme to, jak jsme se v jejím průběhu zadlužili. Z tohoto pohledu je konec krize v nedohlednu.<sup>205</sup>

Vzhledem k závažnosti situace je třeba analyzovat všechny příčiny tohoto stavu a hledat všechny možnosti ke zmírnění drastického pádu, který musí zákonitě nastat. Nasnadě je otázka, zda je možno ještě vůbec tento pád alespoň částečně regulovat. **Tento příspěvek si**

---

<sup>205</sup> SEDLÁČEK, Tomáš. Jízda na hraně aneb Jak si bereme, co není naše. *Hospodářské noviny*, 9. 12. 2010, č. 238, s. 11.



**klade za cíl analyzovat alespoň úzké spektrum příčin ve vztahu veřejná správa a hospodářská oblast.** Veřejná správa a hospodářská oblast jsou historicky a zákonitě systémově provázány a všichni, kteří tuto skutečnost nechápou a nebo popírají, nevnímají objektivní realitu. Dokonce je možno tvrdit, že tím, že deformují přirozené vztahy, vytvářejí naopak korupční prostředí. Tyto vztahy, které zákonitě existují, kriminalizuje a zahání do šedé zóny. Je ovšem ihned třeba dodat, že naopak tyto vztahy musí být průhledné s jasně definovanými pravidly, jejichž překročení je nutno přísně trestat. Tento stav pak přináší prospěch celé společnosti. Abychom mohli definovat některé závěry, je v příspěvku popsáno prostředí, ve kterém se tyto děje odehrávají. Je zde definován stát, vztah k hospodářské oblasti, očekávání hospodářské oblasti od veřejné správy a také chování veřejné správy a hospodářské oblasti.

Tímto příspěvkem chceme nastínit jeden z možných pohledů na dané problémy.

## **2. HOSPODÁŘSKÉ STRATEGIE STÁTU**

### **Definování hospodářských zájmů státu**

Stát musí umět jasně definovat sféru svých zájmů a umět ji deklarovat a umět své zájmy v případě potřeby prosadit a ochránit. Základním zájmem státu musí být ochrana svých občanů, organizací a samozřejmě ochrana hospodářských subjektů působících na jeho území. Je-li bohatý občan a hospodářské subjekty, je bohatý i stát. Tato teze platí i naopak. Stát a veřejná správa musí sloužit všem subjektům, které na jeho území působí. Musí zabezpečit bezpečnost, jasná pravidla, právní prostředí, jasně a dlouhodobě definované daňové a legislativní prostředí. Pokud toto neplní, neplní pak svoje základní funkce a pak nemůže po občanech a ostatních aktérech působících v tomto prostředí požadovat plnění povinnosti. Odvážíme si tvrdit, že pak je zpochybněna i sama povinnost těchto aktérů odvádět daně. Platba těchto daní je principiálně podmíněna poskytováním jasně definovaných služeb. Pokud chce někdo peníze bez plnění protislužby je to nelegální, ať už se jedná o jednotlivce nebo stát.

### **Nutnost definování závazných dlouhodobých koncepcí a strategií**

Každý systém, včetně státu, má-li přežít, musí mít stanoveny jasné cíle. Musí vyjít z reálné situace, ve které se nachází, musí umět stanovit cíle a potom zvolit strategii, kterou se k cílům dostane. S těmito cíli se musí ztotožnit vláda, občané i politické strany a hospodářské subjekty. Koncepce musí mít dlouhodobý charakter a musí s nimi panovat většinová shoda. Koncepce musí být stanovena ve všech rezortech. Aby byl systém funkční, mohou se podle změny jednotlivých vládních garnitur měnit parametry, ale ne směr. A ani parametry by neměly být měněny často. Zásadně se nesmí jednat o změny, které by ohrozily systém. Zásadním problémem ČR je, že od počátku chybí jasně definované koncepce. Po dvaceti letech neexistuje shoda na zdravotním systému, důchodovém systému, energetické koncepci atd. Panuje anarchie a nezodpovědnost. Žádná z vládnoucích garnitur není ochotna hledat průřezový konsenzus při definování těchto koncepcí.

Výchozí podmínky jsou neustále měněny, což je nejhorší a nejdražší způsob jaký může být. Občané-voliči si neuvědomují, že jsou to oni, kdo tento chaos platí, ale také, že změnu mají ve svých rukou.

### **Ochrana hospodářských zájmů země**

Bez ochrany svých zájmů nemůže existovat žádný systém, tedy ani stát. V této části budeme uvažovat o ochraně ekonomických zájmů. V době celosvětové globalizace je to základní otázka bytí a nebytí. ČR je a musí být samozřejmě zapojena do celosvětové dělby práce. Zvláště v situaci, kdy po roce 1989 mnohdy zbytečně špatnou privatizací přišla o zajímavé výrobní programy. Na druhé straně v době absolutní mobility kapitálu, by se měly podporovat

výroby, které jsou dlouhodobě navázané na dané území. **Chránit vlastní kapitál, podporovat zahraniční investory, kteří se ztotožnili s jejím územím, což znamená, že zisky reinvestují v tomto území a vytvářejí dlouhodobé pracovní příležitosti.** Chceme reagovat na argument, že kapitál nejde identifikovat. Kapitál mohu identifikovat podle jeho chování. Je-li navázan na dané území, což znamená, že vytváří dlouhodobé pracovní příležitosti a reinvestuje zisk v daném území, je to pozitivní kapitál, který danému území slouží a pak je efektivní ho podporovat.

**Kapitál, který nesplňuje tyto předpoklady je kapitál nepřátelský a není tedy hospodářsky efektivní.**

### **Členství ČR v EU a dopad na legislativu a hospodářství**

Pokud řešíme ochranu hospodářských zájmů, není možné si neuvědomit, že jsme členy EU. Připomeňme si, co již kdysi říkal Masaryk: „*Češi musí se spoléhat hlavně na sebe, nikdo nám nepomůže bez postranních úmyslů*“, a také že „*žádný národ nemůže jinak ke konečnému vítězství přijít nežli skrze svou vlastní sílu*“. A zde je dlouhodobě obrovský problém současné garnitury politiků a některých občanů. Zapomínají, že vždy musí člověk spoléhat na sebe. Nic se nedostává zadarmo. Ani EU nám nedá nic zadarmo. Myšlenka sjednocené Evropy je stará minimálně sto let.

Poprvé na počátku dvacátého století při novém formování Evropy (např. M.R. Štefánek) formou politickou se objevila tato myšlenka po první světové válce. Idea „Spojených států evropských“ nebyla uskutečněna. Podruhé formou válečnou, kdy velmoci na konci 30-tých let minulého století umožnili Hitlerovy, pokusit se tuto ideu naplnit vojensky. „*Hitler sám v květnu 1943 řekl před říšskými a župními vedoucími: Haraburdí malých států, které ještě dnes v Evropě existuje, musí být co nejrychleji likvidováno. Cílem našeho boje musí zůstat vytvoření jednotné Evropy...*“<sup>206</sup>

Po druhé světové válce je svět tvrdě polarizován na „západní“ a „socialistickou zónu“. SSSR, který měl být původně válkou oslaben, naopak velmi politicky a mocensky posílil. Nyní se stal mocensky, politicky i ekonomicky jedním z pólů světa. Oba systémy budují poválečnou ekonomiku. Oba si už v zárodku vytváří začátek svého konce. Východní zóna díky diletantskému řízení, nahrazenému politickou demagogií, západní zóna nastavením systému sociálního státu ve svém panickém strachu před proletářskou revolucí (lord Beveridge).

Systém růstu produkce v „západním sektoru“ funguje do 70-tých let, kdy se začíná nabídka výroby potkávat s poptávkou. Vzniká problém odbytu a začínají se projevovat počátky krize. Současně nastává velká ropná krize. Státy musí sanovat sociální politiku, na úkor narůstání státních deficitů hospodaření a začíná systematické zadlužování států.

Hroubí se „socialistický sektor“ a EU nabírá nové členy. Evropa ve skutečnosti potřebovala nás víc, než my ji. Naše politická reprezentace jenom nedostatečně hájila národní zájmy.

Nyní se můžeme vrátit k naší současné situaci. Je jisté, že nám členství v EU přináší některé výhody. Jenom si musíme uvědomit, že své zájmy musíme hájit sami a ne vše, co je výhodné z hlediska schvalování evropských zákonů pro EU, je také výhodné pro ČR. Jednotlivé členské státy tvrdě hájí své národní zájmy. Mnohdy jsou skryté pod zdánlivě úctyhodné cíle. Mohli bychom uvádět velmi mnoho příkladů. Již nyní slyšíme kritiky, kteří mluví o jednotných evropských předpisech a zákonech, které není možno porušovat. Nechť vám tedy tito kritici vysvětlí, jak je možné, že žádný stavební podnikatel z ČR nevyhraje žádnou zakázku v Německu, a nebo Rakousku? Ať vám vysvětlí, jak je možné, že ČR je kritizována

---

<sup>206</sup> HAGL, Siegfried, Okultní kancléř. 1. vydání. Jihlava: Integrál Brno s.r.o. 2008, 245 s. ISBN 978-80-87176-00-9

za každou drobnou chybu ve výkaznictví a Řecko, Portugalsko, Itálie a další nepokrytě dlouhodobě falšují výkaznictví.

Je jistě velmi prospěšné pro evropské státy včetně ČR, pokud velmi úzce spolupracují a to ve všech oblastech. Bezcelní zóny, volný pohyb osob a kapitálu a další. Je ovšem otázkou proč chtějí některé síly nastolit situaci jednotné Evropy, jako jednoho státu a naplnit tak Hitlerovu ideu. Jedná se o pokus rozbít národnostní státy a Evropu, která vznikla po první světové válce. S údivem můžeme sledovat nepoučitelnost lidí. Jedná se o snahu vytvořit moloch, kterého ve skutečnosti nic nespojuje. Ale to přece z minulosti známe. Mnohonárodnostní Rakousko-Uhersko a jeho rozpad na národnostní státy. Vytvoření Sovětského svazu a jeho snaha o vytvoření „sovětského člověka“ a opětovný rozpad SSSR na národnostní státy. A nyní zde někdo vytváří mnohonárodnostní stát a pokouší se vytvořit „evropského člověka“. Tak snad se to „perpetuum mobile“ konečně podaří vytvořit. Není náhodou, že vtipy, které dnes vznikají, mají národnostní podtext. Např. „Adoptujte svého **Řeka**. Vy budete pracovat a on odpočívat.“ Využívejme proto svých pravomocí, jako právo „veta“ a jiné mechanismy k ochraně svých zájmů v EU. Myslíme, že například i ti největší kritici, dnes chápou, že nepřistoupení k jednotné evropské měně nebyla chyba. Platí totiž následující teze: *„Co je platná politická nezávislost, když národ je závislý hospodářsky. Některé státy baltánské jsou nezávislé jen dle jména, ve skutečnosti rozhodují o nich velké státy sousední nebo jen nějaká velká banka. Dnes se podmaňuje nejen mečem, nýbrž i towarem, a towarem mnohem více. Nám nepomůže, dáme-li si na cizí tovar český nápis. To tedy znamená osamostatnit se i hospodářsky. To znamená na tu hospodářskou samostatnost pamatovat. Politická samostatnost bez hospodářské je nemožná.“* (T.G. Masaryk - Problém malého národa).

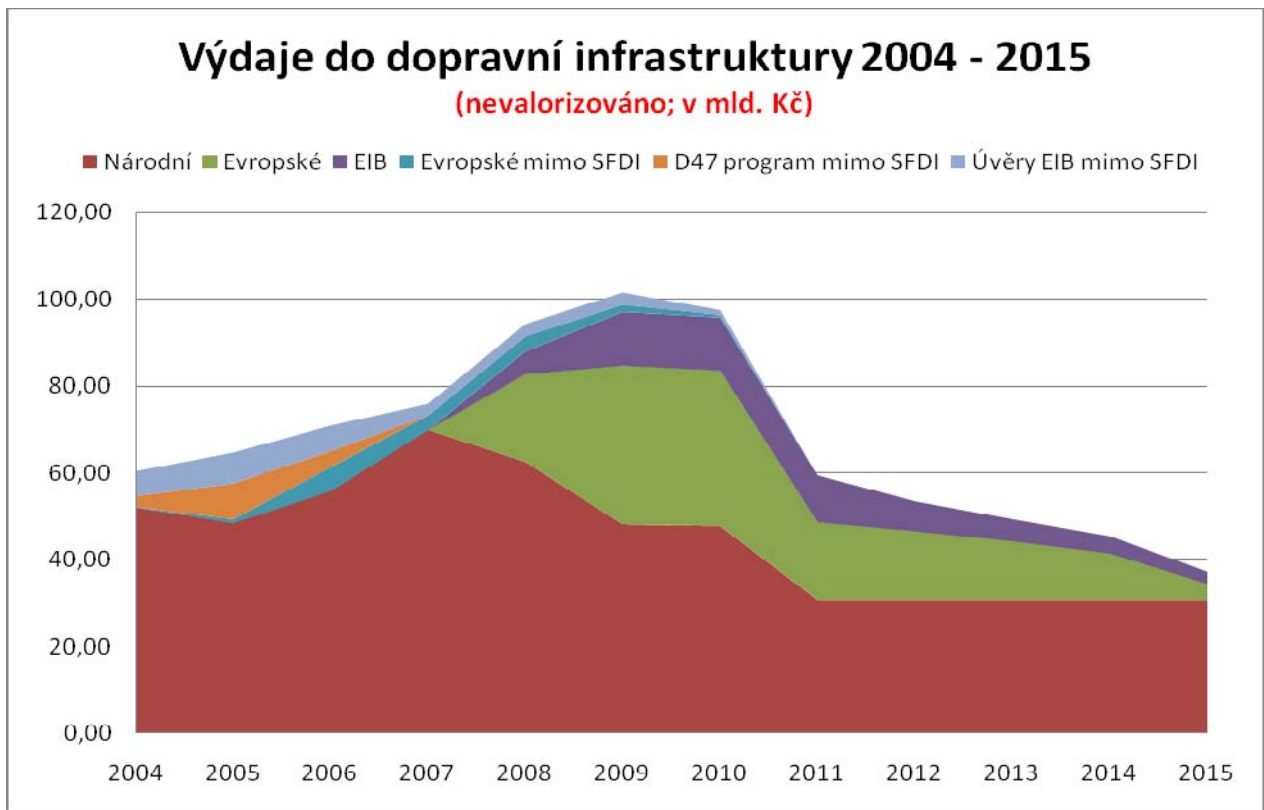
### **3. KONKRÉTNÍ MOŽNOSTI VEŘEJNÉ SPRÁVY V OBLASTI FORMOVÁNÍ EKONOMICKÝCH PODMÍNEK PRO PODPORU HOSPODÁŘSKÝCH SUBJEKTŮ**

Stát je v mnoha oborech významným investorem (např. stavebnictví). Z tohoto důvodu jsme se zabývali kapitálovými výdaji. Veřejná správa má tedy v rukou významný nástroj k regulaci a ovlivnění ekonomického prostředí a výsledků. Pro ilustraci uvádíme výdaje na centrální úrovni SFDI (Státní fond dopravní infrastruktury).

#### **Kapitálové výdaje (finanční toky) SFDI**

Níže uvedený graf podává přehlednou informaci o celkových finančních zdrojích na výstavbu dopravní infrastruktury v jednotlivých letech. Pro rok 2011 je uvažováno s prozatímním indikativním finančním rámcem 30,685 mld. Kč v národních zdrojích.

Graf č. 1: Výdaje do dopravní infrastruktury 2004 - 2015



Zdroj: vlastní zpracování

Základní problém tohoto grafu je jeho nevyrovnanost. Toto kolísání výdajů do dopravní infrastruktury je zcela v rozporu s podstatou tohoto sektoru a ekonomické stability státu. Základní zásadou by měla být úměrnost a vyrovnanost zdrojů v jednotlivých letech a jejich neměnnost oproti plánu, tzn., že by se neměly vyskytovat ani významné investiční špičky ani zásadní poklesy.

### ZHODNOCENÍ A ZÁVĚR

Dle výše uvedených fakt musíme říci, že veřejná správa a hospodářské prostředí se bezprostředně doplňují. Jsou zde přímé vazby. Veřejná správa musí připravovat prostředí a podmínky pro podnikání. Hospodářské prostředí naopak musí vytvářet pracovní příležitosti a zisky, aby veřejná správa mohla existovat.

Veřejná správa i hospodářské prostředí funguje podle kvality řízení a odbornosti lidí, kteří je řídí. Management do veřejné správy vybírají voliči, což se ukazuje jako velký problém. Pokud totiž podnikatelské prostředí nevyhodnotí například příchod krize, má veřejná správa možnost částečně ekonomické prostředí nějakou dobu stabilizovat. Pouze za předpokladu fundovaného a seriózního ekonomického přístupu. Proto jsme v poslední části uvedli naprosto špatný přístup veřejné správy, kde je vidět vydávání obrovských prostředků v době konjunktury a pak obrovský nedostatek finančních zdrojů v období krize. Vidíme nezodpovědné zadlužování, které žene systém do problémů.

Záměrně uvádíme tabulku zadluženosti obcí, dle velikosti (tabulka č. 1, viz. níže). Vidíme, jak jsou velké obce zadlužené a malé ne. I malé obce by byly zadlužené stejným způsobem, kdyby měly finanční zdroje na kofinancování dotací. Z tohoto je vidět jak negativní roli hrají dotace v tržním hospodářství.

Tabulka č. 1: Dluh v přepočtu na obyvatele zadlužených obcí v roce 2009

Kategorie obcí podle počtu obyvatel	Dluh na obyvatele zadlužených obcí v Kč	Podíl zadlužených obcí na všech obcích v dané kategorii
Obce do 200	13 175	28 %
Obce 200-400	8 951	41 %
Obce 400-800	6 583	57 %
Obce 800-1500	5 799	69 %
Obce nad 1500	5 171	86 %
Statutární města	10 510	96 %

*Pramen: dle podkladu MF ČR, propočty CCB-Czech Credit Bureau, OBEC & finance, 1-2011, s. 1, upraveno*

**Na závěr můžeme konstatovat, že vždy se jedná o kvalitu lidského potenciálu a asi nemůžeme očekávat, žádné zázraky od veřejné správy jestli-že premiér v době začínající krize, ubezpečuje českou veřejnost, že nás se krize netýká.**

### **Literatura:**

HAGL, Siegfried, Okultní kancléř.1.vydání. Jihlava:Integrál Brno s.r.o. 2008,245 s. ISBN 978-80-87176-00-9

HODAČ, J., STREJČEK, P. *Učebnice politologie pro nepolitologické obory*. Znojmo: SVŠE, 2010, 120s. ISBN 978-80-87314-06-7

STRECKOVÁ, Yvonne. *Veřejná ekonomie*, 1.vyd. Praha: Computer Press.1998, 214s., ISBN 80-7226-112-6

WILDMANNOVÁ, Mirka. *Základy sociální politiky*. 1.vyd.Brno: Masarykova univerzita. 2005, 139 s. ISBN 80-210-3652-4

SEDLÁČEK, Tomáš. Jízda na hraně aneb Jak si bereme, co není naše. *Hospodářské noviny*, 9. 12. 2010, č. 238

České národní listy [online], *T.G.Masaryk a demokracie*, dostupné na: <http://www.ceskenarodnilisty.cz/clanky/phdr-marie-l-neudorflova-ph-d-t-g-masaryk-a-demokracie.html> [cit.06-08-2011]

### **Milan Venclík, Ing., MBA**

Soukromá vysoká škola ekonomická ve Znojmě, Katedra veřejné správy a služeb  
E-mail: venclik.milan@seznam.cz

### **Mirka Wildmannová, Ing. Ph.D.**

Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra veřejné ekonomie  
E-mail: mirkaw@econ.muni.cz

# Projekt Fiskální politika v kontextu světové krize a její dopady na podnikatelskou sféru<sup>207</sup>

Project Fiscal Policy in the Context of Global Crisis and its Impact on Business

*Tomáš Verner, Christiana Kliková*

## **Anotace:**

Příspěvek pojednává o projektu realizovaném v rámci studentské grantové soutěže na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné, a jak už samotný název napovídá „*Fiskální politika v kontextu světové krize a její dopady na podnikatelskou sféru*“, hlavním cílem projektu je zjistit, jaký dopad měla finanční krize, která se projevila v řadě ekonomik hospodářským poklesem, na podnikatelskou sféru a jaký byl případný vliv vládních opatření.

## **Summary:**

The article deals with a realizing project in student grant competition at the Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karviná. As the name of the project suggests “*Fiscal policy in the context of world crisis and its impact on business*”, the main goal is to identify the impact of financial crisis on business activities and the possible impact of government measures.

## **Klíčová slova:**

Projekt, finanční krize, hospodářská recese, Česká republika, NUTS, Moravskoslezský kraj.

## **Keywords:**

Project, financial crisis, economic recession, Czech Republic, NUTS, Moravian-Silesian Region.

## **Úvod**

Příspěvek se zabývá projektem „Fiskální politika v kontextu světové krize a její dopady na podnikatelskou sféru“, důvody jeho vzniku, cíli, výzkumnými metodami a prostředky, které mají zabezpečit zdárné dokončení projektu a jeho vyhodnocení. Příspěvek je rozdělen do dvou částí. První část mapuje hospodářský vývoj ČR bezprostředně před a po projevu hospodářské recese a zaměřuje se také na Moravskoslezský kraj. Druhá část se zabývá důvody vzniku projektu a jeho cíli, hlavními metodami použitými v projektu, zdroji dat, objektem zkoumání a vládními opatřeními reagujícími na dopady celosvětového hospodářského útlumu na českou ekonomiku.

## **1 Hospodářský vývoj**

V roce 2008 se z důvodu vrcholící finanční krize ve Spojených státech amerických a s tím také souvisejícího hospodářského ochlazení začíná projevovat hospodářský útlum i v dalších ekonomikách, především evropských. Někteří ekonomové dokonce začínají přirovnávat právě propukající ekonomickou recesi (krizi) k Velké hospodářské krizi z 20. let 20. století a varují před jejími možnými důsledky.

### **1.1 Hospodářský vývoj Evropské unie**

Jestliže vyjdeme z měření hospodářské výkonnosti podle standardního ukazatele, jakým je hrubý domácí produkt<sup>208</sup>, zjistíme, že v Evropské unii (EU) se recese začala projevovat od

---

<sup>207</sup> Tento článek vznikl v rámci projektu SGS/23/2010 „Fiskální politika v kontextu světové krize a její dopady na podnikatelskou sféru“.

druhého čtvrtletí roku 2008 a oživení hospodářství bylo zaznamenáno až od třetího čtvrtletí roku 2009, jak je patrné z dat mezičtvrtletního vývoje sezónně očištěného HDP v tabulce 1.1. Obdobně tomu bylo v Německu, které můžeme považovat za jednoho z největších „tahounů“ EU; také tam se krize projevila ve druhém čtvrtletí roku 2008. Jelikož je Česká republika malou otevřenou ekonomikou a exportně orientovanou zejména na Německo, objevila se s určitým zpožděním hospodářská recese také u nás (čtvrté čtvrtletí roku 2008) a pokračovala až do druhého čtvrtletí 2009<sup>209</sup>.

**Tab. 0.1 Mezičtvrtletní vývoj HDP zemí EU – 2007Q4 – 2009Q3 (s.o., %)**

Země	2007Q4	2008Q1	2008Q2	2008Q3	2008Q4	2009Q1	2009Q2	2009Q3
Evropská unie	0.5	0.6	-0.3	-0.6	-1.9	-2.6	-0.3	0.3
Belgie	0.3	0.8	0.4	-0.6	-2.0	-1.8	0.2	1.1
Bulharsko	2.1	1.5	1.4	1.4	0.4	-6.3	0.0	0.3
Česká republika	1.0	0.3	0.7	0.2	-0.9	-3.6	-0.5	0.5
Dánsko	1.0	-1.2	0.5	-1.3	-2.7	-1.2	-2.2	0.3
Estonsko	-0.7	-1.6	0.8	-1.3	-8.6	-4.5	-4.1	-1.4
Finsko	1.1	0.0	0.3	-0.2	-3.0	-6.0	-0.9	1.4
Francie	0.1	0.4	-0.7	-0.3	-1.5	-1.5	0.1	0.2
Irsko	3.4	-2.3	-2.1	-0.1	-3.6	-2.7	-0.6	-0.7
Itálie	-0.4	0.4	-0.7	-1.1	-2.0	-3.0	-0.3	0.4
Kypr	1.1	0.8	1.2	0.2	0.1	-1.0	-0.9	-0.8
Litva	1.7	-0.9	1.5	-1.4	-0.9	-12.7	-1.3	0.3
Lotyšsko	0.6	-0.8	-0.1	-6.1	-1.8	-9.6	-1.2	-6.8
Lucembursko	0.9	0.6	-0.2	-1.0	-3.1	-1.3	-2.8	2.2
Maďarsko	0.6	1.2	-0.2	-1.0	-2.1	-3.2	-1.2	-0.9
Malta	0.3	3.2	1.1	0.0	-1.4	-3.2	0.8	1.1
Německo	0.3	1.1	-0.4	-0.4	-2.2	-4.0	0.3	0.8
Nizozemí	1.3	0.5	-0.3	-0.1	-1.2	-2.2	-1.1	0.7
Polsko	2.2	1.4	0.7	0.8	-0.4	0.4	0.6	0.4
Portugalsko	1.0	0.0	-0.2	-0.5	-1.3	-1.9	0.7	0.5
Rakousko	0.8	2.0	-0.3	-1.2	-1.7	-1.9	-0.9	0.6
Rumunsko	2.6	3.0	1.2	-0.4	-1.5	-3.3	-1.9	-0.5
Řecko	0.1	0.1	0.5	0.3	-0.8	-1.1	-1.0	-0.6
Slovensko	5.2	-1.4	1.0	1.2	0.6	-7.6	1.1	1.2
Slovinsko	0.4	1.5	1.1	0.4	-3.9	-5.5	-0.6	0.4
Spojené království	0.6	0.0	-1.3	-2.0	-2.3	-1.6	-0.2	0.2
Španělsko	0.6	0.5	0.0	-0.8	-1.1	-1.6	-1.1	-0.3
Švédsko	1.1	-1.0	0.0	0.1	-4.2	-2.5	0.5	-0.2

Zdroj: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>, vlastní úprava.

## 1.2 Hospodářský vývoj České republiky

V následující části zhodnotíme vývoj českého hospodářství v období bezprostředně před projevem celosvětové hospodářské krize a v době bezprostředně po jejím propuknutí pomocí

<sup>208</sup> Pro tyto potřeby sledovaný čtvrtletně.

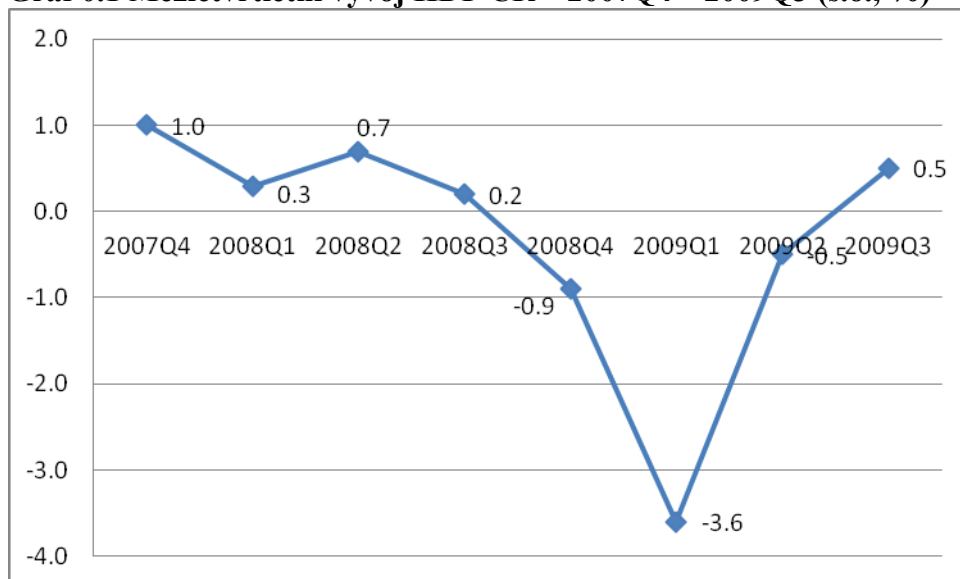
<sup>209</sup> V Německu bylo oživení ekonomické aktivity zaznamenáno už ve druhém čtvrtletí roku 2009.

hrubého domácího produktu, míry nezaměstnanosti, počtu uchazečů o zaměstnání a počtu volných pracovních míst.

### 1.2.1 Hospodářský vývoj ČR z hlediska vývoje HDP a jeho složek

Česká republika se po několika letech hospodářského růstu převyšujícího 6 % ročně<sup>210</sup> dočkala znatelného zpomalení v roce 2008, kdy roční tempo růstu reálného hrubého domácího produktu (HDP) bylo 2,5 %; ve čtvrtém čtvrtletí můžeme pozorovat, že se česká ekonomika začíná dostávat do výrazného propadu, jak ukazuje graf 1.1.

**Graf 0.1 Mezičtvrtletní vývoj HDP ČR – 2007Q4 – 2009Q3 (s.o., %)**



Zdroj: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do>, vlastní úprava.

Podívejme se nyní na vývoj HDP z hlediska jeho užití (poptávka) a tvorby (nabídka). V případě *domácí poptávky*, mají na užití HDP největší podíl výdaje na konečnou spotřebu domácností (49 %) následované tvorbou hrubého fixního kapitálu (24 %); z hlediska *zahraniční poptávky* pak vývoz představuje 77 % HDP, a největší položkou je vývoz zboží (88 %)<sup>211</sup>.

V roce 2008 došlo ke značnému zpomalení růstu výdajů na konečnou spotřebu, zejména domácností pro nízký růst reálných mezd z důvodu vysoké míry inflace, která se také podílela na znehodnocování úspor českých domácností. Na druhou stranu domácnosti začaly více spořit v porovnání s předchozími šesti lety.

V případě tvorby hrubého fixního kapitálu (investic) došlo dokonce k meziročnímu poklesu o 1,5 %. Nejvyšší pokles zaznamenaly investice právě ve čtvrtém čtvrtletí (o 3,4 %). Ve srovnání se stejným čtvrtletím roku 2007 docházelo u investic k poklesu už od druhého čtvrtletí roku 2008<sup>212</sup>. Výrazný vliv na pokles investiční aktivity měl pokles růstu zahraniční poptávky, negativní očekávání investorů a nedostatek finančních prostředků z důvodu zvýšené obezřetnosti bank v poskytování úvěrů. Z hlediska věcné struktury investic zaznamenaly růst oproti předchozímu roku investice do dopravních prostředků a počítačového

<sup>210</sup> V roce 2005 bylo tempo růstu měřeno meziročními změnami HDP 6,3 %, rok 2006 představoval 6,8 % a rok 2007 hodnotu 6,1 %. Hodnoty jsou sezónně očištěné a oceněny cenami roku 2000.

<sup>211</sup> Vypočítáno z dat z roku 2008 v běžných cenách.

<sup>212</sup> -1,5 %; -1,1 %; -4,1 %.



programového vybavení, nejméně pak do obydlí, ostatních budov a staveb, ostatních strojů a zařízení.

Útlum zahraniční poptávky z důvodu recese ekonomik hlavních obchodních partnerů se projevil nejvíce ve zpracovatelském průmyslu; pokles byl sice mírněn znehodnocováním kurzu, ale ne v dostatečné míře, aby pomohl ochabující zahraniční poptávce. Přesto česká ekonomika zaznamenala zvýšení exportu (zboží i služeb) o 5,7 %, který byl ovšem o 9,3 % nižší oproti předchozímu roku (2007).

Výkonnost české ekonomiky byla i v roce 2008 tažena exportem, hlavně v prvních třech čtvrtletích; v posledním čtvrtletí je patrný negativní vliv na HDP; negativně také k růstu HDP přispěla tvorba hrubého fixního kapitálu a to v posledních třech čtvrtletích roku 2008.

*Nabídková strana* ekonomiky je tvořena hrubou přidanou hodnotou (HPH) jednotlivých odvětví národního hospodářství (domácí nabídka) a dovozem (zahraniční nabídka). Odvětví národního hospodářství můžeme agregovat do větších celků označovaných jako sektory – primární, sekundární a terciární. Terciární sektor představuje největší podíl na celkové HPH (59,9 %), který je následován sekundérem (36,1 %) a primérem (4,0 %) <sup>213</sup>. Česká republika je tradiční průmyslovou zemí, není proto divu, že na celkové HPH se nejvíce podílí zpracovatelský průmysl (24,6 %).

Proto byl tahounem domácí nabídky v roce 2008 zpracovatelský průmysl, jeho tempo růstu však bylo z důvodu nižší domácí i zahraniční poptávky pomalejší než v předchozím období (7,3 %). Nejvíce byly postiženy exportní podniky produkující dopravní prostředky, kovy, hutní a kovodělné výrobky, elektrické a optické stroje a zařízení. Už od konce roku 2007 se projevuje trend ve snižování využívání produkčních kapacit průmyslu (88,2 %, tj. snížení o 0,7 p. b. oproti roku 2007). Naopak byl zaznamenán růst produkce u výrobních kapacit zahraničních investorů – elektrotechnický průmysl, strojírenství, chemický průmysl. HPH odvětví zpracovatelského průmyslu však neustále rostla, i když pomalejším tempem v porovnání se stejným čtvrtletím předchozího roku (2007). V roce 2008 byl pokles HPH zpracovatelského průmyslu nejnižší mezi druhým a třetím čtvrtletím. Ve stavebnictví došlo k výraznému nárůstu inženýrského stavitelství (o 11,8 %), kterému se dařilo pokrýt propad pozemního stavitelství (o 6,6 %). U inženýrského stavitelství byl nejvyšší růst zaznamenán u výstavby komunikací, letišť a sportovních areálů (o 26,8 %). Ze sektoru služeb se na zvýšení HPH podílely zejména odvětví – obchod a opravy motorových vozidel, spotřební zboží a peněžnictví a pojišťovnictví.

U dovozu zboží a služeb došlo také ke snížení tempa růstu, zejména z důvodu snížené poptávky firem a domácností. Svoji roli hrála také deprecie české koruny, která dovozy do české ekonomiky zdražovala.

### 1.2.2 Hospodářský vývoj ČR z hlediska vývoje na trhu práce

Trh práce bývá nejčastěji charakterizován prostřednictvím míry nezaměstnanosti. Z hlediska čtvrtletního vývoje je patrný pokles míry nezaměstnanosti v jednotlivých čtvrtletích roku 2007 a 2008; v posledním čtvrtletí roku 2008 se však projevuje její mírný nárůst, který pokračuje i v dalších čtvrtletích roku 2009, jak je patrné za tabulky 1.2.

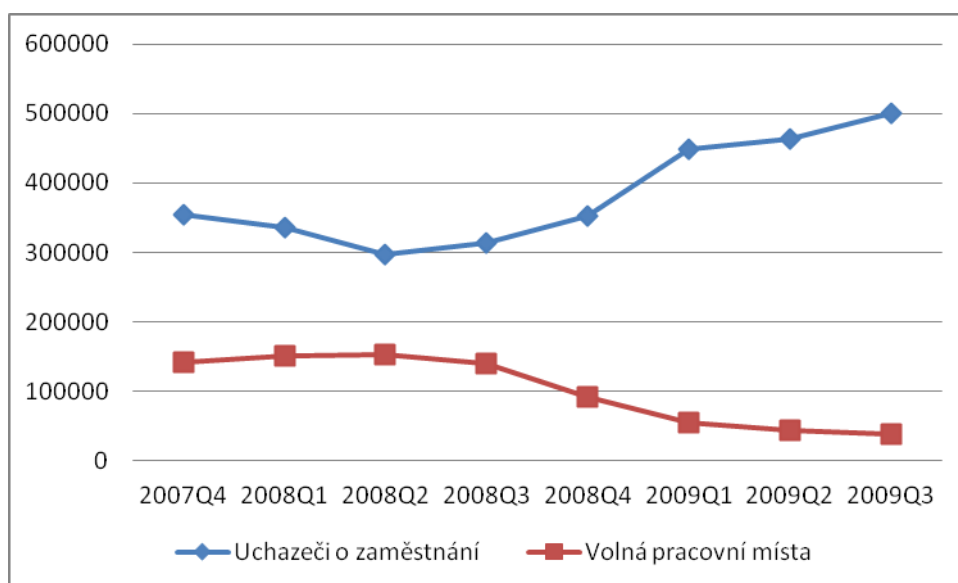
<sup>213</sup> Vypočítáno z dat z roku 2008 v běžných cenách.

**Tab. 0.2 Vývoj míry nezaměstnanosti v ČR – 2007Q4 – 2009Q3 (%)**

2007Q4	2008Q1	2008Q2	2008Q3	2008Q4	2009Q1	2009Q2	2009Q3
4,8	4,7	4,2	4,3	4,4	5,8	6,3	7,3

Zdroj: ČSÚ: <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/3103-11>, vlastní úprava.

Období hospodářského poklesu je charakteristické současným růstem tzv. neuspokojené nabídky práce, která je představována počtem uchazečů o zaměstnání, a poklesem tzv. neuspokojené poptávky po práci, kterou tvoří počet volných pracovních míst. K uvedenému jevu došlo také v případě české ekonomiky, jak je patrné z grafu 1.2, a současný nárůst uchazečů o zaměstnání spojený s poklesem volných pracovních míst můžeme pozorovat už od třetího čtvrtletí roku 2008.

**Graf 0.2 Vývoj uchazečů o zaměstnání a volných pracovních míst v ČR – 2007Q4 – 2009Q3**

Zdroj: MPSV: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/mes>, vlastní úprava.

### 1.3 Moravskoslezský kraj

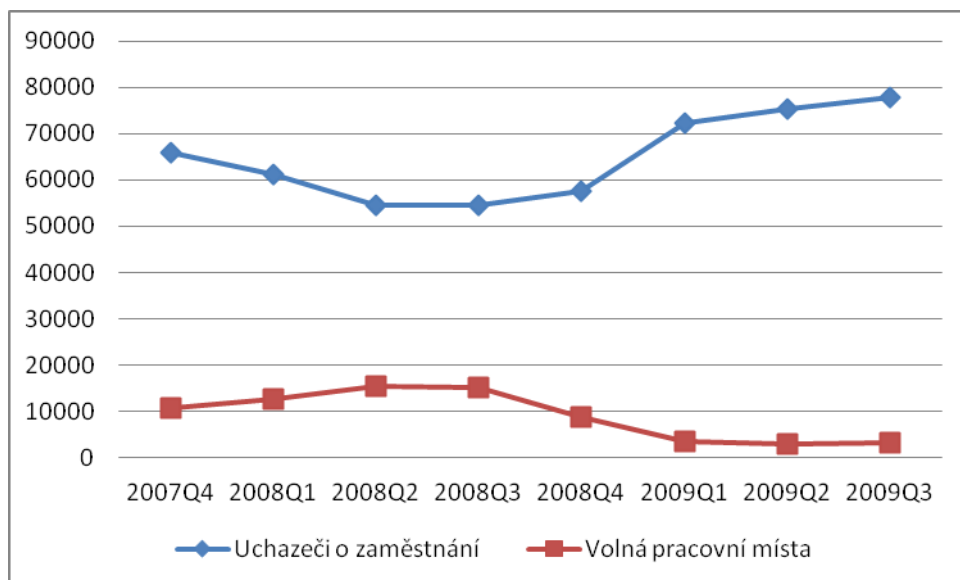
Moravskoslezský kraj (MSK) se nachází v severovýchodním cípu České republiky a zaujímá rozlohu 5 427 km<sup>2</sup>, což je zhruba 6,9 % celkové rozlohy ČR. Moravskoslezský kraj je rozdělen do šesti okresů – Ostrava-město, Opava, Frýdek-Místek, Nový Jičín, Karviná a Bruntál a 22 správních obvodů obcí s rozšířenou působností. Kraj byl a je důležitým průmyslovým regionem ve střední Evropě, což se také odráží v jeho odvětvové struktuře a struktuře zaměstnanosti, která v dnešní době útlumu těchto tradičních odvětví působí nemalé problémy. Moravskoslezský kraj není ovšem jen Ostravsko nebo Karvinsko s jeho těžkým průmyslem a těžbou; vedle těchto odvětví se prosazuje také výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody, výroba chemických látek, přípravků, léčiv, chemických vláken a dopravních prostředků.

Vliv finanční krize se nejdříve odrazil v prudkém snížení pracovních míst a to i volných. Největší propad zaznamenaly okresy, kde byl počet volných pracovních míst nejvyšší – Ostrava-město, Nový Jičín a Frýdek-Místek. Krátce na to dochází k nárůstu míry nezaměstnanosti. Z odvětvového hlediska byl postižen zejména automobilový průmysl a jeho externí dodavatelé. Zpočátku se sice jednalo o menší dodavatele, kteří nedisponovali

potřebným kapitálem pro překonání krize, později se situace zhoršila i u větších podniků, např. Visteon Autopal Nový Jičín, Continental Automotive Systems Czech Republic ve Frenštátu pod Radhoštěm nebo Tatra Kopřivnice. Problémy se ovšem netýkaly jen automobilového průmyslu, ale také dalších odvětví, např. plastikářského a textilního průmyslu, stavebnictví atd. Na Bruntálsku se krize negativně projevila u jednoho z největších zaměstnavatelů AL Invest Břidličná, později začaly propouštět své zaměstnance také podniky Osram a Linaset. Hromadná propouštění potkala také zaměstnance z hutí, např. ArcelorMittal Ostrava nebo Vítkovice, kde se k dlouhodobému trendu útlumu výroby navíc připojily důsledky finanční krize.

I na trhu práce Moravskoslezského kraje můžeme sledovat rozevírající se nůžky mezi narůstajícím počtem uchazečů o zaměstnání a klesajícím počtem volných pracovních míst, jak ukazuje graf 1.3. Počet volných pracovních míst klesl od druhého čtvrtletí 2008 do třetího čtvrtletní 2009 téměř pětkrát.

**Graf 0.3 Vývoj uchazečů o zaměstnání a volných pracovních míst v MSK – 2007Q4 – 2009Q3**



Zdroj: MPSV: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/nz/mes>, vlastní úprava.

Je tedy zřejmé, že krize v Moravskoslezském regionu se projevila velmi razantně a jak vyplývá z odpovědí na náš dotazník, více než 55 % dotázaných firem očekává v nadcházejícím roce zhoršenou nebo stejnou situaci jako letos.

## **2 Důvody, cíle, data, metody, objekt zkoumání projektu a opatření**

V této části chceme přiblížit důvody a cíle projektu, metody, které jsme použili v průběhu řešení projektu, navrhovaná a přijatá vládní opatření, která měla pomoci firmám a podnikatelům v kritickém období, datovou základnu a objekty zkoumání.

### **2.1 Důvody vzniku projektu a jeho cíle**

V předchozí části byl nastíněn hospodářský vývoj zemí Evropské unie a zvláště České republiky. Jeho negativný průběh přinesl útlum resp. omezení ekonomické aktivity nebo dokonce ukončení některých výrobních, růst počtu nezaměstnaných, růst výdajů na pasivní politiku zaměstnanosti, růst sociálního napětí a neklidu ve společnosti, prohlubování deficitů veřejných rozpočtů (zejména státního rozpočtu) a mnoho dalších negativních jak ekonomických tak i mimoekonomických důsledků.

Problematika globální hospodářské krize patří k oblastem, kterým se v odborném tisku věnuje značná pozornost, někdy však tato diskuse sklouzává pouze k deskripci základních příčin a jejích možných dopadů na podnikovou sféru ekonomiky ČR. Poměrně malá pozornost byla na počátku krize věnována analýze hospodářského vývoje a fiskálních injekcí vlády ČR, specifikům regionů a konkrétních podniků, což se následně odrazilo v chápání regionů a podniků jako jedolitých celků.

S ohledem na výše zmíněnou skutečnost jsme se rozhodli zúčastnit studentské grantové soutěže na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné projektem, který se zabývá procesem vzniku a průběhu globální krize reálné ekonomiky a jejími dopady na ekonomický vývoj podniků v ČR, konkrétně v moravskoslezském regionu.

### **2.2 Metody, použité při řešení projektu, datová základna**

Pro splnění cílů projektu jsme se rozhodli použít zejména následující metody, které odpovídají členění Mervarta (1977) nebo Varadzina a Březinové (2003):

- metoda dotazování,
- metoda, spočívající na pozorování,
- metoda deskriptivní.

K zajištění potřebné datové základny jsme se rozhodli využít data ze zdrojů:

- primárních,
- sekundárních.

Výhodou sekundárních dat je jejich snadná dostupnost, nižší časová a finanční náročnost, na druhou stranu ale neumožňují zjištění situací a stavů konkrétních podnikatelských subjektů. Za tím účelem jsme se rozhodli využít primárních dat, kdy metodou dotazování, která měla podobu elektronického dotazníku, jsme zjišťovali ekonomickou situaci oslovených firem. Konkrétní podoba dotazníku je uvedena v příloze 1.

Při konstruování dotazníku jsme se částečně inspirovali dotazníkem Hospodářské komory České republiky, zpracovaným pro Hospodářské noviny počátkem roku 2009, který byl proveden na vzorku 1350 českých firem a podnikatelů.

Pomocí dotazníku jsme oslovili firmy a podnikatele Moravskoslezského kraje a požádali je o jeho vyplnění, abychom získali informace o charakteru firmy, její ekonomické situaci, obtížích, které firmy potkaly nebo které firmy očekávají<sup>214</sup>. Byly osloveny firmy a podnikatelé, na něž byl získán kontakt z veřejně přístupných informačních databází, jako jsou server Inform.cz, portál Ministerstva práce a sociálních věcí a Evropská databanka.

Sekundární data byla zaměřena nejdříve na získání přehledu o vzniku a vývoji krize a jejích dopadů na českou ekonomiku, což bylo realizováno především pomocí vývoje základních makroekonomických agregátů (hrubý domácí produkt, hrubá tvorba fixního kapitálu, vývoz a z hlediska odvětvové struktury vývoj hrubých přidaných hodnot jednotlivých odvětví českého hospodářství). Totéž bylo provedeno i pro Moravskoslezský kraj<sup>215</sup>. Dalšími důležitými údaji byl vývoj na trhu práce, sledovaný zejména mírou nezaměstnanosti, dále pak počtem volných pracovních míst a počtem uchazečů o zaměstnání. Zdroji sekundárních dat byly v tomto případě Český statistický úřad včetně jeho pobočky pro Moravskoslezský kraj a Ministerstvo práce a sociálních věcí s jeho Krajskou pobočkou Úřadu práce.

Sekundární data byla zároveň využita k identifikaci navrhovaných a užitých vládních opatření pro boj s negativním hospodářským vývojem. Jedná se např. o volební programy dvou největších politických stran (ODS a ČSSD) a návrhy Národní ekonomické rady vlády (NERV)<sup>216</sup>. Přijatá opatření koncem roku 2008 a počátkem roku 2009 byly shrnuty do Národního protikrizového plánu.

### **2.3 Přijatá opatření a Národní protikrizový plán**

Opatření, která byla přijata vládou a která reagovala na dopady celosvětového hospodářského útlumu na českou ekonomiku, byla shrnuta v Národním protikrizovém plánu. Na jeho prvních stránkách se můžeme dočíst, že: „...*Národní protikrizový plán vlády ... přináší nástroje, které pomohou zmírnit působení negativních vlivů vzniklých vně České republiky...*“. Plán vznikl ve spolupráci NERVu a vlády ČR.

K hlavním opatřením NPP, cíleným na firmy a podniky jsou<sup>217</sup>:

- snížení sazby pojistného na nemocenské pojištění a státní politiku zaměstnanosti,
- snížení sazby daně z příjmů právnických osob,
- zvýšení garancí úvěrů malým a středním podnikům,
- podpora podnikatelů v zemědělství,
- posílení Programu rozvoje venkova,
- podpora exportu,
- snížení záloh na daně z příjmů.

<sup>214</sup> Blíže viz struktura dotazníku v příloze 1.

<sup>215</sup> Data za celou ekonomiku byla čerpána hlavně ze čtvrtletních účtů, v případě údajů o Moravskoslezském regionu byla data čerpána z regionálních účtů, které ovšem oproti národním nejsou sestavovány čtvrtletně a neumožňují tak sledovat podrobnější vývoj.

<sup>216</sup> Jejich přehled je shrnut v Závěrečné zprávě Národní ekonomické rady vlády.

<sup>217</sup> Blíže viz Národní protikrizový plán vlády – str. 8 – 23.

## Závěr

Tento příspěvek se zabýval projektem „Fiskální politika v kontextu světové krize a její dopady na podnikatelskou sféru“, který je realizován na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné. Uvedli jsme důvody vzniku projektu, jeho cíle, ekonomické prostředí bezprostředně před a po krizi v ČR reprezentované zejména vývojem hrubého domácího produktu, mírou nezaměstnanosti, počtem uchazečů o zaměstnání a počtem volných pracovních míst. V poslední části příspěvku jsme shrnuli hlavní metody, které jsme při řešení projektu použili, data a jejich zdroje a objekty zkoumání. Uvedli jsme také opatření, která byla přijata vládou na začátku roku 2009 a která byla zaměřena na zmírnění dopadů krize do české ekonomiky.

## Literatura

- [1] Evropská databanka. *Regionální katalog firem – Moravskoslezský kraj*. [Cit. dne 19.10.2011]. Dostupné na: <http://www.edb.cz/List.aspx?L=CZ&PG=2&SN=0&Region=msz&Popis=Moravskoslezsky-kraj>.
- [2] Informace o firmách. [Cit. dne 19.10.2011]. Dostupné na: <http://www.inform.cz/firmy/advanced.vp>.
- [3] MERVART, J. *Základy metodologie vědy: (Aplikace na ekonomické vědy)*. 1. vyd. Praha: Svoboda, 1977. 187 s.
- [4] Hospodářská komora České republiky. *Tuzemské firmy cítí dopad finanční krize a trátí na ní miliony korun*. [Cit. dne 18.10.2011]. Dostupné na: <http://www.komora.cz/hlavni-zpravy/tuzemske-firmy-citi-dopad-financni-krize-a-trati-na-ni-miliony-korun.aspx>.
- [5] Národní ekonomická rada vlády. *Závěrečná zpráva – září 2009*. [Cit. 20.10.2011]. Dostupné na: <http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/zaverecna-zprava-NERV.pdf>.
- [6] VARADZIN, F., BŘEZINOVÁ, O. *Hledání ve světě ekonomie (věda, metodologie, ekonomie)*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2003. 306 s. ISBN 80-86419-56-8.
- [7] Vláda ČR. *Národní protikrizový plán vlády*. [Cit. 22.10.2011]. Dostupné na: <http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/predstavujeme/narodni-protikrizovy-plan.pdf>.

Ing. Tomáš Verner  
odborný asistent Katedry ekonomie  
Slezská univerzita v Opavě  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40, Karviná  
+420 596 398 269  
verner@opf.slu.cz

prof. Ing. Christiana Kliková, CSc.  
proděkan pro vědu a výzkum  
Slezská univerzita v Opavě  
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné  
Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40, Karviná  
+420 596 398 347  
klikova@opf.slu.cz

## Příloha 1 – Dotazník

1. Název firmy (nepovinný údaj):  
Sídlo firmy (nepovinný údaj):  
Okres:  
Právní forma podnikání:
  - fyzická osoba
  - spol. s r.o.
  - v.o.s.
  - a.s.
  - družstvo
  - státní podnik
  - jiná:
2. Počet zaměstnanců:
  - 1-25
  - 26-99
  - 100-249
  - 250 a více
3. Obor podnikání:
  - zemědělství
  - průmyslová výroba
  - stavebnictví
  - obchod
  - doprava
  - služby
  - jiný, doplňte:
4. Geografická působnost:
  - místní
  - regionální (krajská)
  - celostátní
  - mezinárodní
5. Jste podnikatelský subjekt, jehož produkce je závislá na exportu?
  - 0 %
  - 1-25 %
  - 26-50 %
  - 51-75 %
  - 76-100 %
6. V případě, že máte v současnosti problémy při podnikání, týkají se oblasti:
  - nákladů
  - odbytu
  - zisku
  - personální
  - s dodavateli
  - s odběrateli
  - se zákazníky
  - s úřady
  - jiné:
7. Při Vaší činnosti byste přivítali pomoc v oblasti:
  - řízení podniku
  - právní
  - financování a investiční činnost
  - forem podpory
  - poradenství
  - účetnictví a daně
  - poskytování informací
  - konkurence
  - vývoje trhů
  - vzdělávání
  - jiné:
8. Vlivem hospodářské krize došlo ve Vaší firmě k:
  - omezení výroby
  - propouštění pracovníků
  - omezení dodávek pro velké společnosti, příp. řetězce
  - zkrácení pracovní doby
  - zkracování pracovního týdne
  - změna výrobního programu
  - úbytku zakázek
  - poklesu koupěschopnosti zákazníků
  - platební neschopnosti firem
  - omezení přístupu k úvěrům
  - poklesu zájmu o nákup (prodej) nemovitostí
  - poklesu tržeb
  - poklesu investic
  - poklesu cen
  - snížení zaměstnaneckých benefitů
  - omezování dalšího vzdělávání pracovníků
  - snižování mezd zaměstnanců a manažerů
  - rozvazování spolupráce s externími spolupracovníky
  - nižší dostupnost cizích zdrojů
  - poklesu exportu
  - k převedení vybraných činností na jinou firmu (outsourcing)
  - došlo k poklesu prodeje pohonných hmot (vyplňte, pokud se Vaše firma zabývá jejich prodejem)



V případě, že došlo k propouštění pracovníků, uveďte, prosím, přibližný počet propuštěných v oblasti:

managementu

THP

výrobní

obchodní

další (např. pomocné či obslužné funkce)

9. Pokud Vás krize zasáhla, s jak velkými ztrátami očekáváte, že se bude muset Váš podnikatelský subjekt vypořádat (v Kč)?

- desetitisíce
- statisíce
- miliony
- desítky milionů
- stovky milionů
- více

10. Pokud jste se v rámci hledání řešení na možný blížící se úpadek rozhodli pro vyčlenění nerentabilní části podnikatelských aktivit, jednalo se o formu:

- prodeje nerentabilní části podniku
- rozdělení odštěpením a následný převod obchodního podílu
- začlenění nového investora do podnikání
- jiné (uveďte, prosím, jaké):

11. V nadcházejícím roce očekáváte:

- zhoršení situace
- stejná jako loni (2010, 2009)
- zlepšení

12. Uveďte vlivy, které dle Vašeho názoru způsobily změnu zájmu o Váš produkt v období krize:

- cena
- kvalita
- zastaralost produktu
- vstřícnost k zákazníkům
- nový výrobek u konkurence
- nabídka jiných produktů, které slouží ke stejnému účelu
- nedostatečná kupní síla
- rozsah doprovodných služeb

nevím

další faktory:

13. Jak vysoké je dle Vašeho názoru daňové zatížení podnikatelských subjektů?

- vysoké
- spíše vysoké střední
- spíše nízké
- nízké

14. Jak byste zhodnotili právní normy v rámci podnikání?

- vyhovující
- spíše vyhovující
- průměrná
- spíše nevhovující
- nevhovující

15. Platební morálka Vašich odběratelů je?

- vysoká
- spíše vysoká
- průměrná
- spíše nízká
- nízká

16. Domníváte se, že konkurence ve Vašem oboru je?

- velká
- spíše velká
- průměrná
- spíše malá
- malá

17. Jak byste charakterizoval(a) investiční činnost Vašeho podnikatelského subjektu?

- vysoká
- spíše vysoká
- střední
- spíše nízká
- nízká

Investovali jste v poslední době do:

- obnovy stávajících strojů a zařízení
- nákupu nových zařízení pro obnovu výroby
- nákupu nových zařízení pro rozšíření výroby
- inovace produktu
- zvyšování kvalifikace pracovníků
- jiné:

18. Využila někdy Vaše firma některé z forem spolupráce? Uveďte, prosím, které:

- obchodní řetězce
- aliance
- cluster
- družstvo
- jiné:

19. Informovanost o podporách podnikání:

- nemám žádné informace o podporách podnikání
- vím, že se poskytují, ale neznám podrobnosti
- znám i podrobnosti, ale potřebuji pomoc při zpracování žádosti o podporu

20. Jste zapojeni do programů podpory podnikání?

- ne
- ano, jedná se o program (uveďte, prosím, název):

21. Využíváte formy aktivní politiky zaměstnanosti?

- ne
- ano

V případě, že jste vybrali možnost „ano“, uveďte, prosím, o které se jedná včetně výše v Kč a rok:

- využití finančních prostředků z ESF – Operační program LZZ
- investiční pobídky z ÚP
- příspěvek na zřízení společensky účelného pracovního místa
- příspěvek na zaměstnanost občanů s OZP (dříve ZPS), vytvoření či provoz chráněných prac. dílen apod.

22. Souhlasíte s novou úpravou zákoníku práce, která by měla přispět k větší flexibilitě na trhu práce?

- ne
- ano

23. Na závěr, prosím, uveďte, v čem spatřujete silné a slabé stránky Vašeho podnikání, příležitosti a ohrožení:

Silné stránky:

- konkurenční ceny

- nízké náklady
- solidní zisky
- kvalifikovaní pracovníci
- kvalitní produkt
- dostatečné kapitálové zdroje
- dobré vztahy se zákazníky či odběrateli
- jediný na trhu, nemá konkurenci
- jiné:

Slabé stránky:

- vysoké ceny
- vysoké náklady
- ztrátovost
- méně kvalifikovaní pracovníci
- nízká kvalita produktu
- špatná finanční situace
- nedostatek zákazníků
- problémy s dodavateli
- intenzivní konkurence
- jiné:

Příležitosti:

- zlepšení ekonomiky regionu
- zlepšení dopravní dostupnosti regionu
- zlepšení podmínek pro poskytování úvěrů
- export do zahraničí
- solventnost odběratelů
- získání dodávek do velkých obchodních řetězců a hypermarketů
- podpora turistického ruchu
- zlepšení vymahatelnosti pohledávek
- dostupnost k veřejným zakázkám
- stavební investice v regionu
- získání státních zakázek
- možnost tvorby nových pracovních míst pomocí dotačních programů
- zavedení (rozvoj) systému celoživotního učení
- propojení systému vzdělávání, vědy a výzkumu s rozvojem podnikatelských aktivit

- nárůst počtu kvalifikovaných pracovníků
- jiné:

Ohrožení:

- recese a restrukturalizace
- špatná dopravní dostupnost regionu
- špatné podmínky pro poskytování úvěrů
- dovoz konkurenčních výrobků
- platební neschopnost odběratelů
- nízké ceny při dodávkách do obch. řetězců a hypermarketů
- silná konkurence, zejm. ze strany polských firem
- slabá kupní síla
- konkurence ze strany prodeje na tržištích
- prodej padělků, pirátství
- neshody s pronajímatelem objektu
- odchod kvalifikované síly z regionu
- výrazný pokles počtu ekonomicky aktivních obyvatel (stárnutí populace)
- prohlubující se projevy marginalizace v území (nedostatek prac. příležitostí, nižší vzdělanost obyvatelstva, stárnutí populace apod.)
- jiné:

A jsme na konci. Gratulujeme.

Děkujeme za vstřícnost, spolupráci i Váš čas!

# **Srovnání odlišných přístupů při posouzení corporate national image vybraných českých podniků**

Comparison of different approaches for assessing the corporate national image of chosen Czech companies

*Jitka Veselá, Martin Příbyl*

## **Anotace**

Tento příspěvek se zabývá srovnáním dvou odlišných přístupů hodnocení použití vlivu efektu země původu českými společnostmi při jejich komunikování se svými zákazníky. Jako reprezentativní vzorek byly vybrány společnosti oceněné v žebříčku CZECH TOP 100 jako nejvýznamnější společnosti v České republice. Hodnocena byla kritéria jako užití motivu České republiky, dále vizualizace objektů typických pro Českou republiku. Příspěvek ukazuje divergenci výsledků odkazujících na možný vztah k České republice každé ze společností.

## **Klíčová slova**

Efekt země původu, image značky, ethnocentrismus, CZECH TOP 100, Česká republika

## **Summary**

This paper deals with the comparison of two different approaches for assessing influence of country of origin effect of Czech companies in their communication with their customers. As a representative sample of the companies was chosen a set of the companies that were ranked in the Czech TOP 100 ranking in the category of the most important companies. In the paper for each campaign is pursued, whether using visual motif of the Czech Republic, thus visualization of the object, which is typical for the Czech Republic. The paper shows the divergence of results referring to the possible relationship to the Czech republic of each company

## **Key words**

Country-of-origin effect, brand image, ethnocentrism, CZECH TOP 100, Czech Republic.

## **Úvod**

Z důvodu vysoké koncentrovanosti konkurence na trzích Evropské Unie jako celku a na ostatních trzích, podniky jsou nuceny vymezit se a maximalizovat faktory, které jim mohou pomoci zvyšovat jejich konkurenceschopnost. Jedním z velmi důležitých faktorů, které mohou přispět k dosažení vyššího tržního podílu, je efekt země původu a spotřebitelský ethnocentrismus. Otázkou zůstává, zda jsou tyto faktory (efekty) využívány i českými podniky.

Můžeme říci, že fráze „Made in Czech Republic“ případně „Made in Czechoslovakia“ zní v uších spotřebitelů poměrně dobře. Tento fakt pramení z utváření a vnímání dobré reputace podniků působících na českém trhu v době mezi první a druhou světovou válkou a také po výrazných změnách po roce 1989.

## **Cíl a použité metody**

Cílem příspěvku je srovnání dvou odlišných přístupů v hodnocení skutečnosti, zda české podniky užívají výše zmíněné nástroje pro zvyšování svojí konkurenceschopnosti. Tedy zda ve své komunikaci používají fakt, že jsou českými podniky. Tato analýza postrádá smysl v případě, že se jedná o lokální producenty, proto se autoři v práci zaměřují na vedoucí české společnosti, které mají velmi významný mezinárodní dosah a také reprezentují vrchol české ekonomiky.

Tento příspěvek nalyzuje třináct českých společností, které byly vybrány z žebříčku CZECH TOP 100. Tyto společnosti byly ohodnoceny jako nejvýznamnější společnosti České republiky v letech 2005, 2006, 2007 a 2008 a byly umístěny na prvních deseti místech. Rokem 2008 analýza končí, neboť se jedná o poslední ukončený ročník. Data pro tento výzkum byla získána z webových stránek vybraných společností a řízenými rozhovory s relevantními odděleními těchto společností.

Výzkum je založen na hodnotících skóre každé společnosti. V každé z nich jsou hodnoceny české aspekty, jako národní barvy, česká vlajka, slovo „český/á/é“ v logo nebo na webových stránkách, národní či regionální odkazy, česká doména webových stránek apod. Pro hodnocení byly použity dvě odlišné metod.

První metoda používá oddělené hodnocení pro logo a ostatní komunikaci. Každý sledovaný aspekt je ohodnocen bodovým hodnocením, kterému je přidělena váha. V prvním kroku jsou body a váhy násobeny (pro každou společnost a každý sledovaný znak). Poté jsou jednotlivé výsledky sečteny a finální výsledek pro každou společnost je sumou hodnocení za logo a ostatní komunikaci.

Druhá metoda pro možnost použití níže zmíněného algoritmu hodnotí sledované znaky společně. Skóre je pak pro snadnější porovnání převedeno do grafické podoby, kdy je ve 2D zobrazení vizualizováno hodnocení 14 sledovaných charakteristik. Pro porovnání získaného hodnocení je využito nejen sumy bodů za jednotlivá hodnocení, ale také vyhodnocení podle plochy polynomu, který vznikne spojením dosažených hodnot v grafu. Plocha polynomu je počítána dle algoritmu, který zajišťuje obecnou použitelnost v případě libovolného tvaru mnohoúhelníku (tedy nepravidelného mnohoúhelníku), je možné využít tento postup výpočtu obsahu (autor vzhledem k roku vydání uvádí plochy nepravidelného mnohoúhelníku, proto symbol p na místo S):

$$p = \frac{1}{2} \{x_1 (y_2 - y_n) + x_2 (y_3 - y_1) + x_3 (y_4 - y_2) + \dots + x_n (y_1 - y_{n-1})\} \quad (1)$$

$$p = \frac{1}{2} \{y_1 (x_2 - x_n) + y_2 (x_3 - x_1) + y_3 (x_4 - x_2) + \dots + y_n (x_1 - x_{n-1})\}. \quad (2)$$

(Čuřík, 1944, str. 276)

Podle stejného algoritmu byla také vypočtena maximální plocha, kterou by získal podnik, který by dosáhl nejvyššího možného hodnocení všech charakteristik. Hodnocení jednotlivých podniků pak bylo přepočteno na poměr daného podniku vůči této maximální ploše, aby bylo možné snáze podniky srovnávat.

### Výsledky výzkumu

V této studii byl hodnocen výskyt českých symbolů v komunikaci třinácti českých společností z žebříčku CZECH TOP 100. Tento žebříček představuje soubor ekonomických dat poskytovaných společnostmi. První ročník této soutěže byl pořádán v roce 1994 (prostřednictvím dat z roku 1993), ale první publikovaný seznam vyšel až v roce 1995 s daty z roku 1994. Žebříček zahrnuje ekonomické indikátory jako tržby, přidanou hodnotu, počet zaměstnanců apod., dále také ratia (výnosnost, výnosnost na zaměstnance) a je použit pro analytické účely, makroekonomické studie a pro účely společností.

Rozdíly vyplývající z použití rozdílných metod budou popsány níže. Pokud se zaměříme na použití algoritmu a vyjádření plochy polynomu, potom se jako „nejvíce česká firma“ profiluje společnost AGROFERT HOLDING a.s. Jako jediná společnost získal AGROFERT polovinu z maxima možných bodů. AGROFERT získal maximum bodů v sedmi kategoriích

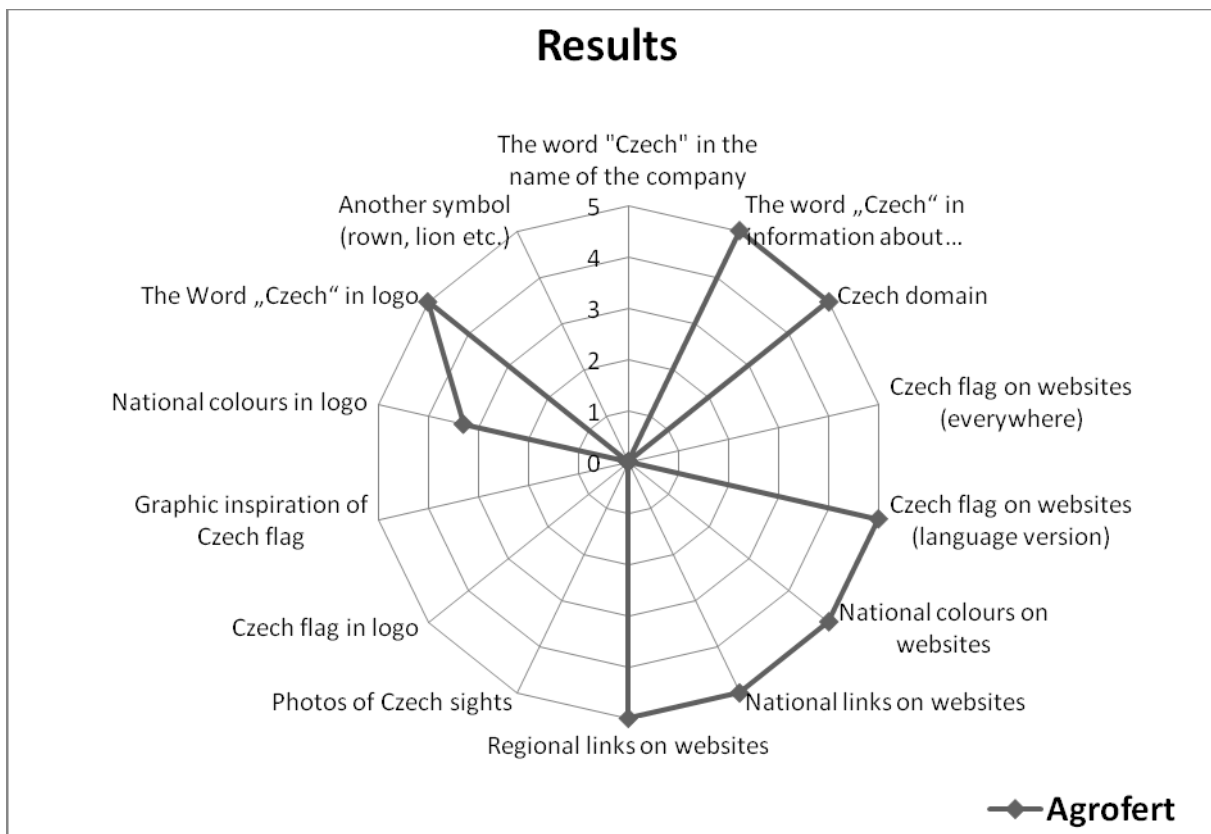
(např. slovo „český“ v logu, národní a regionální odkazy na webových stránkách apod.). Také pouze v případě AGROFERTU je na první pohled evidentní jeho napojení na Českou republiku (ať už využijeme první či druhou metodu). AGROFERT používá frázi „Česká cesta“ při komunikaci se svými obchodními partnery, zákazníky a širokou veřejností. Logo této společnosti můžete vidět na obrázku 1. Výsledek celkového hodnocení AGROFERTU při použití algoritmu je ukázán v grafu 1.



Zdroj: Vlastní výsledky.

Obrázek 1 Logo AGROFERT HOLDING, a. s.

Na druhém a třetím místě se pak umístily společnosti Siemens a Foxconn. Tyto společnosti obdržely téměř polovinu bodů. Výsledek průzkumu je také patrný z plochy polynomu (znázorněno v grafu 1 u společnosti AGROFERT). Paradoxem zůstává, že tyto společnosti svým původem nepochází z České republiky. Siemens Česká republika je součástí globálního koncernu zabývajícího se elektrotechnikou Siemens AG, ale v České republice je největším zaměstnavatelem a tento rok slaví již 120 let působení na českém trhu. Foxconn je obchodní značkou společnosti Hon Hai Precision Industry Co., Ltd. („Foxconn“), globálního lídra v oblasti IT. Obě tyto společnosti se však tradičně umisťují na předních příčkách žebříčku CZECH TOP 100.



Zdroj: vlastní výsledky.

Graf 1 Výsledky AGROFERT HOLDING a.s.

Při použití druhé zmiňované metody (tedy bodové hodnocení a jemu přiřazené váhy) se „nejvíce českou společností“ stal tradiční výrobce automobilů Škoda Auto Česká republika. V celkovém hodnocení obdržela 86,5 bodů z 200 možných. Druhé místo pak obsadila Telefónica O2 a na třetím AGROFERT HODING a.s. Tyto společnosti dosáhly výborných výsledků v obou hlavních kategoriích a odráží to i jejich český původ. Škoda Auto a Telefónica O2 sice již nejsou výhradně vlastněny českými vlastníky, ale jsou to firmy, které na českém trhu působí již dlouhou dobu a tudíž je možné je považovat za české. AGROFERT je ve vlastnictví českého miliardáře Andreje Babiše. Výsledky plynoucí z použití této metody jsou znázorněné v tabulce přiložené na konci článku (tabulka 1).

Z výzkumu dále vyplývá, že pouze čtyři ze třinácti společností používají v názvu slovo „český“ (Panasonic Marketing Europe GmbH, organizační složka Česká republika, Telefónica O2 Česká republika, a. s., Siemens Česká republika and Škoda Auto Česká republika). Dvě společnosti pak používají zkratku slova český (ČEZ – České energetické závody a ČEPRO – České produktovody a ropovody). Naproti tomu všechny se na webových stránkách prezentují českou doménou (www.názevfirmy.cz)

### Diskuze

Z výsledků vyplynulo, že žádná ze společností neobdržela nula bodů, ale při použití druhé metody pouze jedna ze společností (AGROFERT HOLDING a.s.) dosáhla vyššího počtu bodů než je polovina maximálního skóre. U první metody tohoto výsledku nedosáhla žádná ze sledovaných společností.

Překvapením bylo, že tradiční české podniky jako OKD, Třinecké železářny – Moravia Steel Group nebo ČEPRO se umístily na samém konci výsledkové listiny. Tyto společnosti jsou

tradičně spjaty s Českou republikou, ale jejich komunikace neobsahuje významné znaky, které by na první pohled poukazovaly na to, že se jedná o českou firmu.

Podle názoru autorů se efekt země původu prosazuje pouze ve spojení s tradicí některých společností, které na trhu působí po dlouhou dobu (jako např. Škoda Auto, Telefónica O2 – dříve Český Telecom, OKD, Třinecké železárny apod.). Tyto společnosti budují svoji reputaci a konkurenceschopnost na tradici a dobrém jméně, které si s sebou nesou z minulosti.

Tento výzkum slouží jako pilotní výzkum, na který by měl v budoucnu navázat výzkum zabývající se odlišnými aspekty spojenými s corporate national image českých firem.

### **Závěr**

Prezentované výsledky ukazují, že české podniky ve své komunikaci využívají faktu, že operují na českém trhu. Cílem společného úsilí mezi firmami a státní správou by mělo být dosažení synergických efektů plynoucích ze spojení firem se svojí mateřskou zemí a plné využití efektu země původu jako nástroje zvyšujícího konkurenceschopnost podniku. Firmám by mělo použití „Made in Czech Republic“ přinášet výhody a to z důvodu toho, aby tato „značka“ nebyla plně nahrazena značkou „Made in EU“.

Jak vyplývá z předchozího, přední společnosti působící na českém trhu využívají v komunikaci odkazy na Českou republiku, ať už tento vztah posuzujeme pomocí jedné či druhé metody. Právě však vybudováním silné národní image a národní značky by se firmy mohly plně profilovat jako české i na mezinárodním poli a nejen v komunikaci se subjekty na domácím trhu.

### **Použitá literatura**

1. *AGROFERT HOLDING, a. s.* [on-line]. [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <[www.agrofert.cz](http://www.agrofert.cz)>.
2. AMINE, L. S. County-of-origin, animosity and consumer response: Marketing implications of anti-Americanism and Francophobia. *International Business Review*, 2008, Roč. 17, č. 4, s. 402 – 422. ISSN 0969-5931.
3. *ČEPRO a. s.* [on-line]. [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <[www.ceproas.cz](http://www.ceproas.cz)>.
4. *ČEZ, a. s.* [on-line]. Poslední revize 2011 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <[www.cez.cz](http://www.cez.cz)>.
5. ČUŘÍK, František. *Matematika: druhé přepracované a rozšířené vydání*. 2. přeprac. vyd. Sv. 1. Redaktoři František Čuřík, František Klokner, Jan Vojtěch. Praha: [s.n.], 1944. Technický průvodce, svazek 1. s. 276.
6. *FOXCONN CZ s. r. o.* [on-line]. Poslední revize 2011 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <[www.foxconn.cz](http://www.foxconn.cz)>.
7. HUANG, Y., PHAU, I., LIN, CH. Consumer animosity, economic hardship, and normative influence: How do they affect consumers' purchase intention? *European Journal of Marketing*, 2010, Roč. 44, č. 7/8, s. 909 – 937. ISSN 0309-0566.
8. CHU, P., CHANG, CH., CHEN, CH., WANG, T. Countering negative country-of-origin effects: The role of evaluation mode. *European Journal of Marketing*, 2010, Roč. 44, č. 7/8, s. 1055 – 1076. ISSN 0309-0566.
9. *Třinecké železárny – Moravia Steel Group a. s.* [on-line]. Poslední revize 31. ledna 2011 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <[www.trz.cz](http://www.trz.cz)>.



10. *OKD a. s.* [on-line]. Poslední revize 2010 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.okd.cz>.
11. *Panasonic Marketing Europe GmbH, organizační složka Česká republika.* [on-line]. Poslední revize 2011 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.panasonic.cz>.
12. *RWE.* [on-line]. [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.rwe.cz>.
13. *Siemens Česká republika.* [on-line]. Poslední revize 2010 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.siemens.cz>.
14. *Škoda Auto Česká republika.* [on-line]. Poslední revize 2011 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.skoda-auto.cz>.
15. ŠTRACH, P. *Mezinárodní management.* 1. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. 168 s. ISBN 978-80-247-2987-9.
16. *Telefónica O2 Česká republika.*[on-line]. [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.o2.cz>.
17. *TPCA.* [on-line]. Poslední revize 2006 [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.tpca.cz>.
18. *UNIPETROL, a. s.* [on-line]. [cit. 2011-10-25]. Dostupné z: <www.unipetrol.cz>.
19. VYSEKALOVÁ, J., MIKEŠ, J. *Image a firemní identita.* 1. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. 192 s. ISBN 978-80-247-2790-5.

Symbol	ČEZ	RWE	TPCA	Panasonic	OKD	O2 Telefónica	Agrofert	Unipetrol	Siemens	ČEPRO	Moravia Steel	Foxconn	Škoda Auto
Ostatní symboly	43	36	37	71,5	32	69	49	41	78	38	34	48	78
Logo	8,5	8,5	25	8,5	0	17	32	8,5	0	0	0	8,5	8,5
Σ	51,5	44,5	62	80	32	86	81	49,5	78	38	34	71,5	86,5

Zdroj: Vlastní výsledky  
Tabulka 1 Finální výsledky

Ing. Jitka Veselá  
Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo s.r.o.  
Katedra marketing a managementu  
Loucká 656/21  
Znojmo 669 02  
Tel.: +420 515 221 764  
E-mail: vesela@svse.cz

Ing. Martin Příbyl, Ph.D.  
Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo s.r.o.  
Katedra marketing a managementu  
Loucká 656/21  
Znojmo 669 02  
Tel.: +420 515 221 764  
E-mail: pribyl@svse.cz

# Zdaňování příjmů sportovců v České republice

## Taxation of artistes in the Czech Republic

*Jana Vrtalová*

### **Anotace**

Článek se zabývá zdaněním příjmů jak amatérských, tak profesionálních sportovců v České republice. Jsou v něm uvedeny způsoby zdaňování příjmů sportovců z výkonu sportovní činnosti i zdanění cen ze sportovních soutěží. U profesionálních sportovců je v příspěvku zmíněno zdanění příjmů na základě smluv o zamezení dvojího zdanění a chystané změny v Článku 17 Sportovci a umělci Modelové smlouvy OECD.

**Klíčová slova:** sportovec, OECD, Článek 17, amatér, profesionál, zdanění

### **Annotation**

The Article deals with taxation of professional and amateur sportsmen in the Czech Republic. There are mentioned ways of taxation of incomes from sport activities and from sport awards. There is written about taxation of incomes on based Double Taxed Convention and about changes in the Article 17 Artistes and Sportsmen Model Tax Convention.

**Key words:** sportsman, OECD, Article 17, Amateur, Professional, Taxation

### **Úvod**

Příspěvek je zaměřen na jednotlivé režimy zdaňování příjmů amatérských i profesionálních sportovců v České republice, a to jak ze zdrojů získaných na území České republiky, tak v zahraničí. V České republice jsou uvedeny způsoby zdaňování příjmů amatérů i poloprofesionálů a u profesionálně vystupujících sportovců, pro něž je sport hlavní výdělečnou aktivitou, se příspěvek věnuje i analýze Článku 17 Modelové smlouvy OECD, která má sloužit k zamezení vícenásobnému zdanění a daňovým únikům. Článek 17 také reaguje na rozsáhlé změny v oblasti jednotlivých komentářů k tomuto Článku, ke kterým dochází v posledních letech.

### **Cíl**

Cílem příspěvku je poukázat na významné rozdíly ve zdaňování příjmů tří kategorií sportovců: amatérů, poloprofesionálů a profesionálů a zároveň poukázat a vymezit legislativní změny v aplikaci Článku 17.

### **Použité postupy**

K dosažení stanovených cílů bylo použito zejména metod analýzy právních předpisů a odborných publikací upravujících sledovanou problematiku a poté byla provedena komparace zdaňování příjmů sportovců v České republice. Pro vyvození závěrů byla použita metoda syntézy.

### **Dosažené výsledky**

Sport někteří z nás berou jako aktivitu, kterou provozujeme ve svém volném čase, jiní ho provozují jako veřejně prospěšnou činnost, pro ostatní může být sportovní činnost zdrojem obživy. Příjmy mohou plynout nejen sportovcům samotným, ale i sportovním týmům. Ty mohou podle studie ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy organizovat sportovní akce, stavět sportovní odvětví a zařízení, vyrábět zařízení pro sportovní objekty, náradí a náčiní nebo obchodovat se sportovním zbožím, vykonávat služby (např. fitcentra, posilovny) a další aktivity.

Podle Bílé knihy o sportu generuje sportovní prostředí v zemích EU až 3,7 % HDP a zaměstnává až 5,4 % pracovní síly. V České republice je objem sportovního trhu přepočten na 2 % HDP, což je 40-60 mld. Kč za rok. Klíčovou roli v příjmech státního rozpočtu hraje daň z přidané hodnoty a položky inkasovaných ostatních daní (spotřebních a daní z příjmů) jsou oproti DPH zanedbatelné.

Česká republika má asi 10,5 milionu obyvatel a z toho 1,7 milionu lidí je zaregistrovaných v nějakém ze sportovních klubů, oddílů či tělovýchovných jednot. Těch je podle údajů Českého svazu tělesné výchovy přes 22 000<sup>218</sup>. Následující tabulka č. 1 uvádí přehled 20 sportů, ve kterých je zaregistrováno nejvíce osob a založeno nejvíce oddílů. Mezi údaji v obou sloupcích jsou výrazné rozdíly, například golf obsazuje sice v počtu registrovaných hráčů podivuhodné sedmé místo, ale co se týče oddílů, tak jich má pouze 226. Naopak ve stolním tenisu je zaregistrováno 23 444 hráčů celkem v 950 oddílech.

Dle mého názoru jsou čísla o počtech hráčů v jednotlivých sportovních odvětvích hodně zkreslená. Ve většině sportů totiž neexistuje rozsáhlý informační systém, případně registr hráčů, podle kterého by mohly být sledovány stavy počtu hráčů a rozhodčích pro aktuální sezonu. Tyto stavy jsou důležité pro způsob financování jednotlivých sportovních odvětví.

Například ve stolním tenise byl po více než osmdesátiletém fungování tohoto sportovního odvětví v České republice vytvořen centrální registr hráčů. Před vznikem této aplikace bylo v ping-pongu zaregistrováno více než 36 000 hráčů, trenérů a rozhodčích. Po odebrání veškerých duplicitních hodnot se stav osob výrazně snížil. Bylo to způsobeno tím, že seznamy hráčů a registrační karty byly vyhotovovány pouze v papírové podobě a za jednotlivé kraje, a proto mohly vznikat duplicitní záznamy, pokud hráč přestoupil z jednoho oddílu do druhého nebo pokud byl zaregistrován jménem s diakritikou nebo bez diakritiky. V systému bylo také velké množství hráčů a rozhodčích, kterým už skončila nebo propadla registrace. Proto se celkový stav osob registrovaných ve stolním tenise snížil o třetinu z více než 36 000 hráčů na 23 000. Ovšem na seznamech a soupiskách figuruje spousta hráčů, kteří nemají za celou sezonu odehraný ani jeden zápas.

Tabulka č. 1 Sporty s nejvíce zaregistrovanými členy a oddíly v ČR

Sportovní odvětví	Členové	Sportovní odvětví	Oddíly
Fotbal	512 780	Fotbal	3 831
Rekreační sport	125 535	Sport pro všechny odbor ČASPV	1 303
Sport pro všechny ČASPV	124 168	Rekreační sport	1 271
Tenis	58 830	Volejbal	964
Florbal	57 584	Stolní tenis	950
Lední hokej	55 806	Cyklistika	948
Golf	50 461	Tenis	870
Volejbal	49 472	Jezdeckví	785
Lyžování	37 231	Florbal	771
Hokejbal	36 345	Lyžování	688
Atletika	35 194	Horolezectví	551
Šachy	32 179	Lední hokej	533
Basketbal	31 340	Turistika	472
Jezdeckví	30 219	Univerzitní sport	452
Turistika	27 796	Šachy	435
Univerzitní sport	27 572	Basketbal	407
Plavecké sporty	25 950	Nohejbal	400

<sup>218</sup> <http://www.cstv.cz/informaceprovas/ostatni/rocnakacstv2010.pdf>

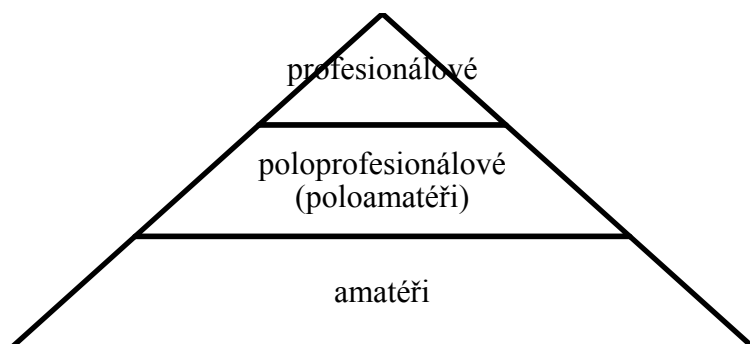
Člen TJ/SK nezařazený v oddíle	24 554	Kuželky a bowling	390
Stolní tenis	23 444	Člen TJ/SK nezařazený v oddíle	390
Cyklistika	22 917	Extrémní sporty	375

Tato situace nastává v případě, že klub od obce, krajské organizace či státního rozpočtu dostává peníze za každého registrovaného hráče, což nutí oddíly k tomu, aby měly co největší počet registrovaných hráčů a co nejširší členskou základnu. A není tomu jen ve stolním tenise, ale hlavně ve více rozšířených sportech, jako je právě fotbal nebo hokej.

Sportovní organizace jsou většinou založeny jako občanská sdružení, která mohou mít příjmy z dotací, státního rozpočtu nebo rozpočtu kraje. Výdaji mohou být dotace pro sportovní centra mládeže, výstavbu, rekonstrukci, provozování sportovních zařízení či výdaje na přípravu talentovaných jedinců. Nejznámějším občanským sdružením je Český svaz tělesné výchovy, dále pak Česká asociace – Sport pro všechny, Autoklub ČR a další. Kromě občanských sdružení mohou být založeny obchodní společnosti, zejména u masových sportů jako je fotbal a hokej.

V minulosti šlo o výhradní akcionáře společnosti Sazka, a. s., prostřednictvím nichž byla financována převážná část sportovních odvětví v České republice. Kvůli krachu společnosti Sazka, a. s. a snižováním příspěvků od ministerstva školství, mládeže, tělovýchovy a sportu přišel český sport o zásadní finanční zdroje na svou činnost ve výši asi dvou miliard korun, které budou chybět v koncepci podpory mladých a talentovaných sportovců, což se v budoucnu projeví v úbytku kvalitních sportovců a jejich horších výsledcích.

Už v současné době se členská základna a počet sportovců, kteří jsou na jednotlivých úrovních pyramidy, co se týče příjmů za sportovní činnost, výrazně liší.



Obrázek č. 1 Členská základna sportovců

Na nejnižší úrovni jsou ti, pro které je sport pouze koníčkem. Jsou to amatéři, pro které je sice sport ztrátovou záležitostí, ale hrají jen příležitostně pro pobavení a určitou fyzickou aktivitu. Nedostávají žádné odměny, a pokud mají příjmy, tak jsou zdaňovány podle § 10 odst. 1 písm. a) ZDP č. 586/1992 ve znění pozdějších předpisů. Ceny z veřejných soutěží jsou do částky 10 000 Kč osvobozeny dle § 10 odst. 8 ZDP. Počet hráčů na tomto stupni pyramidy je několikanásobně vyšší než u předchozích dvou rovin. V této kategorii jsou právě zahrnováni i mladí sportovci, kteří mají talent a nadání, ale k tomu, aby mohli postoupit na vyšší úroveň v pomyslné pyramidě, potřebují především finanční prostředky. Ty mohou získat prostřednictvím dotací nebo díky střediskům talentované mládeže, která jsou budovaná z financí ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy. Jen samotná výzbroj a sportovní nářadí stojí sportovce tisíce někdy i desítky tisíc korun, dále si musí platit cestovní výlohy spojené s tréninky či zápasy a další výdaje.

Na druhé úrovni jsou ti, kteří sice hrají nějakou vyšší soutěž, ale příjem získávají maximálně za výhry v nějaké soutěži nebo se výše jejich příjmu hodně liší od sportovců profesionálních. Tito sportovci jsou označováni za poloamatéry někdy za poloprofesionály.

Na pomyslném vrcholu jsou pouze ti hráči, kteří se uvedenému sportu věnují jako profesionálové a mají sport jako hlavní povolání, které je pro ně výdělečnou činností. Mnohdy kromě příjmů ze sportovní činnosti mají i příjmy z nespportovní činnosti (reklamy či sponzoringu), která může až několikanásobně převyšovat příjmy ze sportovní aktivity. Jejich příjmy se zdaňují obvykle podle § 6 nebo § 7 ZDP. Tito hráči obvykle působí i v zahraničních klubech. Na ukázkou lze uvést u stolního tenisu fakt, kde v zahraničí působí jen asi 200 hráčů z celkového množství zaregistrovaných hráčů a v nejvyšší české fotbalové lize hraje na profesionální úrovni jen asi 400 fotbalistů. Žebříčku nejlépe placených sportovců ale vévodí úplně jiné sportovní odvětví než stolní tenis, fotbal nebo hokej, nejvíce vydělávají golfisté, boxeři a piloti formule 1.

Profesionálové provozují sport deset až patnáct let, a právě v této době si mohou vydělat největší část svých životních příjmů a zabezpečit tak sebe i svou rodinu. Proto je normální, že pro sebe každý z nich hledá co nejlepší podmínky a požaduje co největší příjmy. Pak se nám může zdát, že sportovci mají vysoké příjmy, ale ty obsahují nejen profity ze sportovní aktivity, ale také z reklamních činností.

Profesionálně vystupující sportovec může být buď zaměstnancem sportovního centra, klubu nebo oddílu nebo sám může provozovat živnost či nezávislé povolání. Nejvýstižněji vztah mezi profesionálním sportovcem a klubem naznačuje vztah zaměstnanecký podle § 6 odst. 1 písm. a) ZDP. Zaměstnavatelem je většinou rozpočtová nebo příspěvková organizace, u fotbalu a hokeje spíše obchodní organizace jako společnost s ručením omezeným nebo akciová společnost.

Sportovec ale nemusí být zaměstnaný v klubu či oddíle, ale může sám provozovat živnost podle § 7 odst. 1 písm. b) ZDP a podle § 2 zákona č. 455/1991 o živnostenském podnikání.

OSVČ vykonávající nezávislé povolání podle § 7 odst. 2 písm. b) ZDP pobírá příjmy z výkonu nezávislého povolání, které není živností ani podnikáním podle zvláštních předpisů. Není potřeba mít žádné povolení nebo potvrzení, která má charakter živnostenského listu. Toto je typické pro drtivou většinu profesionálních sportovců, kteří se musí přihlásit na finanční úřad, zdravotní pojišťovnu, místní správu sociálního zabezpečení a musí si podat daňové přiznání. Pokud má sportovec příjmy jako OSVČ vykonávající nezávislé povolání, je to pro něj i pro kluby finančně i administrativně výhodnější z důvodu nižších odvodů oproti variantě, že by byl zaměstnancem podle § 6 ZDP. V zahraničí ovšem převládá pracovněprávní charakter.

Hráčů, kteří se věnují sportu profesionálně a mají příjmy nejen z domovské, ale i zahraniční země, se může týkat i ustanovení Článku 17 Umělců a sportovců Modelové smlouvy OECD. U mezinárodního zdanění musíme rozlišovat sportovce, kteří jsou daňovými rezidenty v České republice (poplatníci ve smyslu § 2 odst. 2 ZDP) a daňovými rezidenty jiných zemí než České republiky (poplatníci ve smyslu § 2 odst. 3 ZDP). Země, ve kterých mohou sportovci dosahovat svých příjmů, dále členíme na ty, se kterými je uzavřena smlouva o zamezení dvojího zamezení a se kterými nemá Česká republika uzavřeno žádné podobné ujednání. Hlavní podstatou Smluv o zamezení dvojího zdanění je vyloučení vícenásobného zdanění a zamezení daňovým únikům. Ke dni 1. 9. 2011 uzavřela Česká republika již 78 Smluv o zamezení dvojího zdanění<sup>219</sup>. Smlouva obsahuje jednotlivé články, k nimž existují komentáře, které zpřesňují jednotlivé pojmy.

K již zmiňovanému Článku 17 existuje komentář v podobě 20 bodů, z nichž některé již byly zrušeny, jiné doplněny nebo přidány. Komentář obsahuje definici příjmů, které plynou sportovcům a umělcům, definici pojmů umělec a sportovec, dále řeší situace, kdy příjmy

<sup>219</sup> <http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/cds/xsl/194.html?year=>

plynou sportovcům nebo jiným osobám (občanským sdružením, hereckým společnostem), které většinou bývají založeny v daňových rájích.

Vznik Článku 17 se datuje od roku 1963, kdy článek obsahoval pouze první odstavce. V roce 1977 byl článek rozšířen o druhý odstavce, ve kterém je stanoveno, že příjmy za představení mohou plynout i jiné osobě než sportovci nebo umělci. V roce 2003 byl přidán třetí odstavce, podle kterého lze osvobodit od daně výkony, které jsou výhradně podporovány z veřejných prostředků. Některé země vložily toto ustanovení odstavce 3 do více než 50 % svých daňových smluv.

V posledních letech se v dané oblasti mnohé změnilo po rozhodnutích Evropského soudního dvora a po mnoha změnách v komentáři ke Článku 17. Některé země (například Německo či Švédsko) změnilly svoje daňové a právní předpisy týkající se sportovců a umělců a jiné (Finsko či Česká republika) zatím ponechaly původní znění daňových předpisů. Nizozemí v roce 2007 zcela odstoupilo od podmínek stanovených v Článku 17 a nahlíží na ně jako na klasické zaměstnance, jejichž zdanění se řídí ujednáními v Článku 7 (Zisky podniků) a 15 (Závislá činnost).

Příjem takto vystupujících sportovců bývá zdaňován srážkovou daní, protože tito umělci nemají v zemi výkonu založenou stálou provozovnu. Země, které zavedly srážkovou daň, mají často stanovena pro sportovce a umělce nevýhodná pravidla. V minulosti došlo i k takovým případům, že se zahraniční umělci rozhodli, že v dané zemi nebudou vystupovat, protože srážková daň v zemi vystoupení byla vysoká. Další nevýhodou srážkové daně je vysoká administrativní zátěž na poplatníky.

Z celkových odměn a honorářů, které sportovci a umělci dostávají za výkon své činnosti, tvoří více než 70 % produkční náklady. Značný počet umělců však má výdaje vyšší než příjmy za jejich výkon, protože do výdajů musíme zahrnout náklady na cestování, ubytování, občerstvení, oblečení, tréninky, manažery a další pracovníky, daňové a právní poradce a další náklady.

Vnitrostátní daňové předpisy jednotlivých zemí jsou v mnoha případech pro nerezidenty (sportovce i umělce) často nevýhodné. Následující tři principy jsou zpravidla uplatňovány mnoha zeměmi:

- produkční výdaje nejsou odpočitatelné
- míra daně (srážkové) je často pro rezidenty vyšší než průměrná míra daně z příjmů
- nerezidenti nemají právo na podání daňového přiznání k dani z příjmů na konci roku

Z výše uvedených důvodů se od roku 2007 Nizozemí rozhodlo, že zruší veškerá ustanovení, která se týkají nerezidentů sportovců a umělců, pokud ti jsou rezidenty země, se kterou má Nizozemí uzavřeny bilaterální daňové dohody. Jejich příjmy byly příliš malé a tvořily zanedbatelnou část státního rozpočtu a naopak administrativní zátěž byla pro poplatníky vysoká. Roční průměrné příjmy, které Nizozemí obdrželo z činnosti profesionálních sportovců a umělců, tvořily 6,4 € milionu z celkových asi 100 mld. €, což bylo méně než 0,01 %. Na rozhodnutí Nizozemí reagoval Mezinárodní olympijský výbor s tím, že bude odstraněna srážková daň z příjmů na olympijských hrách v Pekingu v roce 2008, ve Vancouveru v roce 2010 a Londýně v roce 2012 a také na Champions League v Londýně v roce 2011.

Pokud je tedy v daném státě stejně jako v Nizozemí odstraněn Článek 17, může být v Článku 7 stanovena výjimka z obvykle stanoveného požadavku na zřízení stálé provozovny a v Článku 15 výjimka pravidla stálého pobytu na dobu 183 dní, která platí pro definici daňového rezidenta.

Každý rok se schází Výbor pro fiskální záležitosti, na kterém odborníci z řad veřejnosti, jednotlivých států a zástupců OECD řeší otázky týkající se jednotlivých článků. Zástupci Nizozemí tvrdí, že je lepší odstranit Článek 17, protože to způsobuje mnoho problémů a vede k nadměrné administrativní práci. Další zástupci OECD preferují zanechat Článek 17, ale požadují stanovit limit, podle kterého by byli zdaňováni profesionální umělci a sportovci, pokud by jej překročili. Dále tito zástupci požadují udělit výjimky pro skupiny, týmy a zaměstnance.

Velice častá praxe v zahraničí je, že pokud chce určitý subjekt vystupující v zahraničí získat daňové úlevy, měl by dodat s časovým předstihem veškeré dokumenty, které se vztahují k jeho vystoupení:

- pokud se týče určitého sportovního klubu, určitě by měly být doloženy informace o společnosti, příp. o živnostenském listu podnikatele
- seznam sportovců, kteří se v zahraničí účastní sportovní události
- kopie smluv mezi klubem a sportovci
- kopie smlouvy mezi klubem a místním organizátorem v zemi výkonu
- žádost o osvobození od daně
- osvědčení o povolení k pobytu daňových poplatníků
- a mnohé další dokumenty

I půl roku po vystoupení nemusí být sportovní organizaci jasné, zda místní daňové orgány v zemi výkonu budou moci tomuto sdružení udělit výjimku a osvobodit ho tak od placení daní.

#### Diskuze

Sportovní činností se zabývá téměř každý pátý obyvatel České republiky i přesto, že už sport není tak podporovaný z finančních prostředků jako před dvaceti lety. Většina z nás se sportu věnuje pouze jako amatéři ve svém volném čase a mají jej jako svůj koníček, do kterého spíše věnují čas, úsilí a finance, než aby jej měli jako svoje hlavní povolání. Ti lepší z nás už soutěží na nějakých vyšších úrovních a mohou dostávat od svého klubu nebo oddílu určité finanční prostředky na svoji obživu. Nejlepší hráči z jednotlivých sportovních disciplín se sportu věnují profesionálně a mají sport jako svůj jediný zdroj obživy.

Ale nejde jen o sportovce samotné, ale také o sportovní kluby či organizace, které všechny tyto osoby sdružují. V těchto organizacích jsou kromě sportovců zaměstnány další osoby, jako například vedoucí jednotlivých sekcí, organizačních výborů apod. Podle Bílé knihy o sportu sportovní prostředí v zemích Evropské unie zaměstnává až asi 5 % pracovní síly, což by bylo při přepočtu na počet obyvatel v České republice asi půl milionu lidí. Díky celému sportovnímu odvětví (provozování sportovních center mládeže, provozování sportovních zařízení, příprava talentovaných jedinců, organizace sportovních akcí, výroba zařízení pro sportovce, obchod se sportovním zbožím atd.) do rozpočtu České republiky přitéká každý rok asi 50 miliard korun. Největší roli z hlediska daní hraje daň z přidané hodnoty, ostatní daně jsou zanedbatelné. Krachem společnosti Sazka, a. s. bude mít český sport o dvě miliardy korun nižší rozpočet, což by mohlo ohrozit koncepci podpory mladých a talentovaných sportovců a zhoršit jejich výsledky.

Ti, kteří začínají se sportem, mívají výdaje za sportovní aktivitu vyšší než příjmy z ní. U těch, kteří se zabývají sportem delší dobu a mají z něj určitý prospěch ve formě cen nebo odměn, vyvstává otázka, jakým způsobem své příjmy zdaňovat. Amatéři obvykle žádný příjem ani ceny nedostávají. Pokud by cenu dostaly, tak ta by byla do částky 10 000 Kč osvobozena dle



§ 10 odst. 8 ZDP. Poloamatéři a profesionálové musejí své příjmy zdaňovat buď podle § 6 nebo § 7 ZDP. U profesionálů většinou významnou část příjmu sportovce tvoří částka obdržená za reklamu nebo sponzoring.

Sportovec tedy může být vůči svému oddílu v pozici zaměstnance, může ale také provozovat živnost (zejména u individuálních sportovců) nebo nezávislé povolání. Posledně zmiňovaná varianta je z hlediska výše odvodů i administrativní náročnosti nejuvhodnější jak pro kluby, tak pro sportovce oproti vztahu zaměstnanec-zaměstnavatel.

Ti hráči, kteří vystupují v zahraničí a využívají Článek 17 Umělci a sportovci Modelové smlouvy OECD se mohou setkat s mnoha překážkami, které jim brání účastnic se soutěží v zahraničí. Může jít už o samotné vymezení pojmu sportovec či sportovní činnost. Další překážkou ve výkonu sportovní aktivity v zahraničí může být výše srážkové daně, která bývá často vyšší než průměrná výše daně z příjmů, nebo to, že si nemohou sportovci odečíst od základu daně produkční výdaje. Přikláním se k názoru, aby i v České republice byla zrušena ustanovení týkající se nerezidentů sportovců a umělců a nahlíželo se na ně jako na ostatní daňové poplatníky.

Protože je členská základna mnohonásobně nižší u profesionálů nebo u amatérů, v nejvyšší úrovni jednotlivých sportovních disciplín je pouze několik desítek až stovek hráčů, kteří se mohou sportem živit. Pokud bychom spočítali jejich příjmy, zjistili bychom, že jde opravdu o zanedbatelnou částku daně z příjmů fyzických osob oproti výši inkasa DPH.

#### Závěr

Článek se zabýval zdaňováním příjmů sportovců se zdroji na území České republiky i v zahraničí. V České republice mohou být sportovci zdaňováni jako osoby zaměstnané, živnostníci nebo osoby provozující nezávislé povolání. Každá varianta má svoje negativa a pozitiva. Pro profesionálně vystupující sportovce platí i Článek 17, který ovšem má mnohá úskalí a pro sportovce s menšími příjmy nebo individuální sportovce je spíš překážkou při provozování sportovní činnosti v zahraničí. Nejčastějším důvodem bývá výše srážkové daně a vysoké administrativní náklady.

#### Literatura

NOVOTNÝ, Jiří. *Vývoj financování sportovních klubů*. Praha 18. 09.–19. 09. 2003. In: *Ekonomika a management 2003 – bez hranic*. Praha : VŠE, 2003. 6 s. ISBN 80-239-1538-X.

KOMISE EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ. *Bílá kniha o sportu*. msmt.cz [online]. 2006 [2011-02-20]. Dostupné na World Wide Web: <<http://www.msmt.cz/sport/bila-kniha-o-sportu>>.

Public discussion draft on issues related to the application of Article 17 (Artistes and sportsman) of the OECD Model tax convention, Response of Pearle [online]. [2011-11-02]. Dostupný na World Wide Web: <<http://www.oecd.org/dataoecd/62/27/45783326.pdf>>

Zákon č. 586/1992 o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů

#### Kontaktní adresa autora

Jana Vrtalová, Bc., Ing. SVŠE Znojmo, 732 887 012, vrtalova@svse.cz

# Uplatnenie a znalosť guerilla marketingu na trhu potravin

Guerilla marketing: application and understanding on the food market

*Jana Zentková, Eudmila Nagyová, Anna Vaňová*

## **Anotácia**

Cieľom príspevku je poskytnúť viac informácií o znalosti guerilla marketingu a jeho praktickom využití na základe posúdenia nákupných preferencií a nákupného rozhodovania slovenského spotrebiteľa na trhu nealkoholických nápojov. Vzhľadom na silné konkurenčné prostredie a rastajúcu náročnosť zákazníka na produkt je výber vhodného komunikačného nástroja veľmi dôležitý. Guerilla marketing je pre podniky príležitosťou, ako sa odlíšiť od konkurencie a osloviť zákazníka aj pri obmedzených finančných zdrojoch. Potenciál guerilla marketingu úspešne využila spoločnosť Coca Cola vo svojej marketingovej kampani realizovanej na zahraničných univerzitách. Výsledky marketingového prieskumu realizovaného na Slovensku poukázali, že spotrebiteľa oslovujú nielen klasické formy marketingovej komunikácie, ale aj nové, menej tradičné a originálnejšie, čo vytvára predpoklady pre rozsiahlejšie využitie guerilla marketingu i na tomto trhu.

## **Kľúčové slová**

nové trendy v marketingu, nealkoholické nápoje, Coca Cola výrobky, Guerilla marketing

## **Summary**

The aim of this paper is provide more information about Guerilla marketing communication as an unconventional way of addressing the consumers its practical usage based on reconsidering the preferences and decisions of the Slovak consumers at the soft drinks market. The competitive environment and increasing customer demands make the selection of the appropriate form of promotion very important. Guerilla marketing campaign of the Coca Cola Company, placed at the foreign universities, shows how the Guerilla marketing potential can be utilized successfully. According to the survey results, the Slovak consumer is attracted not only by the traditional forms of marketing communication, but also by new, less traditional ways of promotion. This creates conditions for application of Guerilla marketing in the Slovak market in a greater extent.

## **Keywords**

new trends in marketing, soft drinks, Coca Cola products, Guerilla marketing

## **Úvod**

Marketingová komunikácia sa spolu s rozvojom spoločnosti, ekonomickými a technologickými zmenami neustále vyvíja. Zmenám podliehajú i metódy komunikácie so zákazníkom a komunikačné prostriedky. Voľba vhodnej formy marketingovej komunikácie je nevyhnutná z dôvodov prilákania zákazníkov a obchodných partnerov, predaja, odovzdania podnikového posolstva, ako aj získania pozornosti určitého trhového segmentu.

Nároky na marketingovú komunikáciu sa neustále zvyšujú. Podniky sa musia prispôbiť neustále sa meniacemu trhovému prostrediu a byť schopné rýchlej reakcie na správanie sa konkurentov a spotrebiteľov. V prípade malých a stredných podnikov je realizácia marketingových aktivít ešte zložitejšia, pretože presadiť sa v konkurencii veľkých korporácií je s obmedzenými finančnými prostriedkami veľmi náročné.

Spoločnou črtou nových marketingových trendov v komunikácii sú originalnosť, nekonvenčnosť, vtíp a šok, založené na momente prekvapenia.

Jedným z týchto trendov je i guerilla marketing, spojený s nízkou finančnou náročnosťou. Z tohto dôvodu je vhodný najmä pre menšie, začínajúce podniky s obmedzenými finančnými zdrojmi. Predpokladom úspešného guerilla marketingu je zaujímavý nápad a s ním spojený originálne zvolený spôsob komunikácie s cieľovým spotrebiteľom.

Cieľom príspevku je poskytnúť informácie o znalosti guerilla marketingu a jeho využití na základe výsledkov marketingového prieskumu zameraného na nákupné rozhodovanie slovenského spotrebiteľa na trhu nealkoholických nápojov.

## **Použité metódy**

Za účelom splnenia stanoveného cieľa boli primárne informácie získané prostredníctvom marketingového prieskumu, realizovaného na vzorke 130 respondentov vo veku do 35 rokov. Zozbierané údaje boli spracované a vyhodnotené v absolútnych a relatívnych početnostiach. Pri klasifikačnej otázke týkajúcej sa štruktúry respondentov podľa pohlavia bola overená reprezentatívnosť výberového súboru pomocou Chí-kvadrát testu dobrej zhody. Aplikovaním tohto testu je možné zistiť, či sa získané empirické hodnoty štatisticky významne líšia od teoretických hodnôt, ktoré charakterizujú podmienky základného súboru.

Pri vyhodnocovaní vlastných otázok dotazníka boli aplikovaný Friedmanov test, prostredníctvom ktorého bola posudzovaná existencia preukazných rozdielov medzi vplyvom jednotlivých faktorov na rozhodovanie spotrebiteľa pri kúpe výrobkov značky Coca Cola a Chí-kvadrát test štvorcovej kontingencie, ktorý umožnil posúdiť závislosť medzi poznatkami o guerilla marketingu a jednotlivými klasifikačnými údajmi o respondentoch (pohlavie, vek, vzdelanie, ekonomická aktivita, bydlisko).

Sekundárne údaje boli získané štúdiom dostupných materiálov korešpondujúcich s predmetnou problematikou. Pri spracovaní príspevku boli použité i metódy analýzy, syntézy a komparácie. Časový horizont výskumu spadá do rokov 2010 - 2011.

## **Dosiahnuté výsledky**

### ***Guerilla marketingová kampaň spoločnosti Coca Cola – „Happiness Machine“***

Značka Coca Cola patrí medzi najznámejšie značky na svete. K jej znalosti určite prispieva i dôsledná marketingová komunikácia. Cieľovou skupinou spoločnosti Coca Cola sú mladí ľudia, na ktorých sú účelne ciele marketingové kampane, vyznačujúce sa originalitou, hravosťou a vtipom.

V súvislosti s novými trendmi prichádza Coca Cola s novými, zatiaľ menej známymi prístupmi, ale aj účelnými spôsobmi ako zaujať zákazníka. Obdobne ako aj iné spoločnosti, vsadila na guerilla marketing. Marketingová kampaň s názvom „Happiness Machine“ splnila všetky atribúty úspešnej guerilla marketingovej kampane - originálny nápad, zapojenie publika „do hry“, nízke náklady a virálny efekt.

Od roku 2006 realizuje Coca Cola kampaň „Továreň na radosť“ („Happiness Factory“), kde v televíznych spotoch bol zobrazovaný zázračný svet v automatoch spoločnosti Coca Cola.

V roku 2009 zahájila Coca Cola globálnu integrovanú marketingovú kampaň s názvom „Open Happiness“, ktorej hlavným posolstvom bolo podeliť sa o „trochu šťastia“. Prostredníctvom televíznych reklamných spotov, vyzývala ľudí celého sveta, aby vnášali pozitívne myslenie, optimizmus a zábavu do svojich životov. Slovenským spotrebiteľom bola kampaň prezentovaná prostredníctvom sloganu „Ber život s radosťou“.

Koncom roku 2009 sa spoločnosť Coca Cola rozhodla rozšíriť túto kampaň o netradičnú guerillovú kampaň s názvom „Happiness Machine“, ktorej cieľom bolo osloviť dospievajúcich a mladých ľudí kreatívnym a vtipným spôsobom, pričom sa nevyužívali klasické komunikačné kanále.

V kampani „Happiness Machine“ boli kľúčovým prvkom predstavivosť a namáhavá práca. Aj v tomto prípade sa potvrdilo, že dobrá guerillová kampaň nezávisí od rozpočtu, ale vyžaduje kreativitu, mnoho času a energie.

### ***Marketingový prieskum z produktom spoločnosti Coca Cola a znalosť guerilla marketingu na Slovensku***

Vzhľadom na úspešnosť guerilla marketingovej kampane spoločnosti Coca Cola „Happiness Machine“, realizovanej v zahraničí, bol marketingový prieskum zameraný na jej znalosť slovenským spotrebiteľom. Nakoľko hlavnou cieľovou skupinou spoločnosti Coca Cola sú mladí ľudia, tak kampane „Happiness Machine“ a „Továreň na radosť“ boli zacielené práve na študentov univerzít. Vychádzajúc z tohto zámeru bola veková hranica respondentov zúčastnených na výskume do 35 rokov.

Zber prvotných informácií bol realizovaný technikou dotazníkového prieskumu. Dotazník pozostával z dvanástich vlastných otázok a piatich klasifikačných otázok (pohlavie, veková kategória, vzdelanie, ekonomická aktivita a bydlisko). Otázky boli formulované tak, aby poskytli potrebné informácie týkajúce sa znalosti produktov spoločnosti Coca Cola, nákupných preferencií vo vzťahu k značke Coca Cola, ako aj foriem propagácie tejto spoločnosti.

Do marketingového prieskumu bolo zapojených 130 respondentov (55% žien a 45% mužov). Reprezentatívnosť výberového súboru bola overená pomocou Chí-kvadrát testu dobrej zhody, ktorý potvrdil, že neexistuje štatisticky významný rozdiel medzi základným a výberovým súborom .

Z hľadiska vekovej štruktúry najmenej početnou bola kategória respondentov do 18 rokov (8%), najpočetnejšou od 19 do 25 rokov (69%) a vo vekovej kategórii od 26 do 35 rokov bolo zaradených 23% respondentov.

Najpočetnejšiu kategóriu tvorili respondenti s vysokoškolským – 70%, nasledovali respondenti so stredoškolským (24%) a základným vzdelaním (6%).

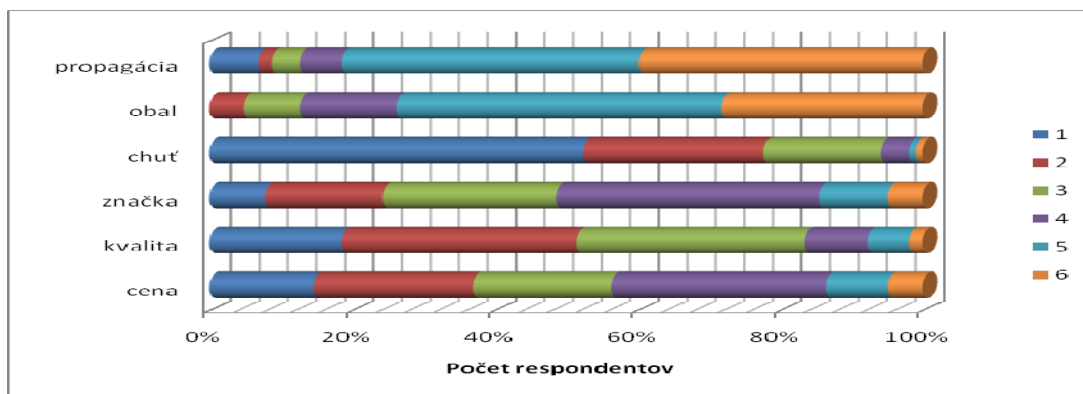
Z hľadiska ekonomickej aktivity bolo 76% študentov, 22% zamestnaných a 2% respondentov uviedli „iné“ (2%). 75% opýtaných bývalo v meste a 25% na vidieku.

Všetkých 100% oslovených respondentov pozná výrobky spoločnosti Coca Cola. Ku najčastejšie sa opakujúcim odpovediam týkajúcich sa obľúbenosti produktov patrili Coca Cola, Coca Cola Light, Fanta, Sprite, Coca Cola Zero, Bonaqua a Cappy.

Pri otázke týkajúcej sa frekvencie nákupu až 47% respondentov uviedlo, že výrobky značky Coca Cola nakupuje len sporadicky, 2% denne a niekoľkokrát za týždeň 8% opýtaných. V poradí druhou najzastúpenejšou odpoveďou bola možnosť „niekoľkokrát za mesiac“, ktorú označilo 22% respondentov. Výrobky značky Coca Cola nekupuje 20% účastníkov dotazníkového prieskumu.

Pri otázke týkajúcej sa faktorov, najviac ovplyvňujúcich rozhodovanie respondentov o kúpe výrobkov značky Coca Cola, respondenti mali určiť preferenčné poradie (označiť jednotlivé alternatívy číslami 1 až 6 tak, že kritériu, ktoré ich najviac ovplyvňuje, priradili 1).

Výsledky prieskumu potvrdili, že najvýznamnejším faktorom je chuť (52%), kvalita (18%) a cena (15%). 40% opýtaných za najmenej dôležitú považovalo propagáciu (obr. 1).



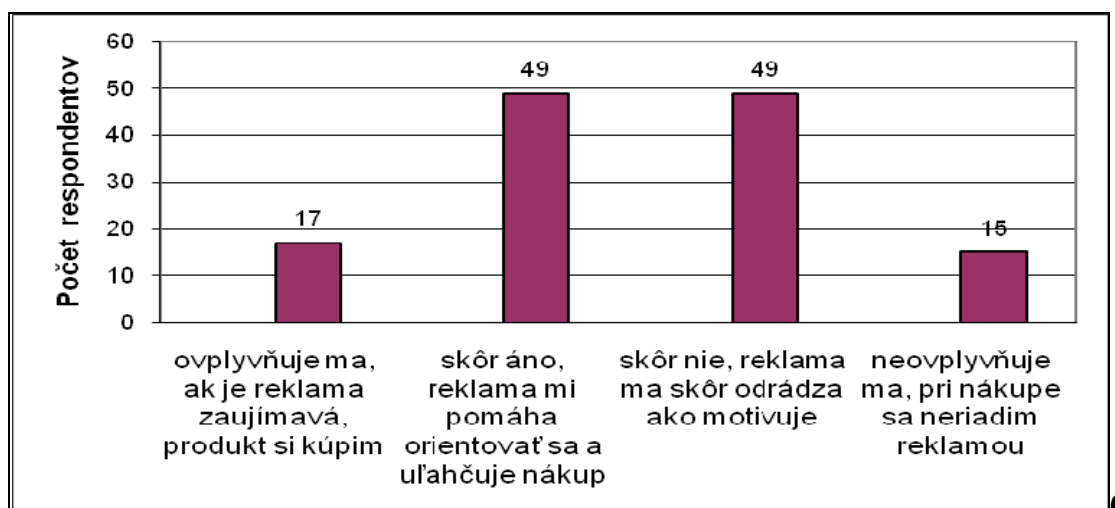
**Obrázok 1**  
**Kritériá ovplyvňujúce nákupné rozhodnutie respondentov**  
 Zdroj: vlastný výskum

Friedmanov test mal poukázať, či existujú preukazné rozdiely medzi vplyvom jednotlivých faktorov na rozhodnutie o kúpe výrobkov značky Coca Cola. Za týmto účelom bola aplikovaná nulová hypotéza v tvare  $H_0$ : neexistuje rozdiel medzi faktormi, všetky majú rovnaký vplyv na respondentov. Hypotéza  $H_1$  znela: existuje rozdiel medzi faktormi, aspoň jeden má väčší vplyv ako ostatné. Na základe tohto testu bola nulová hypotéza zamietnutá (existuje rozdiel medzi faktormi a ich vplyvom na respondentov).

Na otázku, či respondentov niekedy zaujalo nasadenie niektorých nástrojov komunikačného mixu, až 84% respondentov odpovedalo kladne.

Respondentom, ktorí v predchádzajúcej otázke odpovedali kladne, bola položená otázka, aký druh propagácie ich najviac oslovil, pričom mohli označiť maximálne tri možnosti. Najviac opýtaných (96%) zaujal reklamný spot v TV, reklamný spot v rozhlase a inzercia v tlači (6%), 25% bilbórdy, reklamné pútače a pouličné formy propagácie reklama na internete týkajúca sa výrobkov značky Coca Cola oslovila 11% respondentov, reklamné videá šírené prostredníctvom sociálnych sietí alebo internetových portálov 18% opýtaných.

Na otázku týkajúcu sa vplyvu reklamy a iných foriem propagácie na nákupné rozhodovanie poukazuje obr.2.



**Obrázok 2**  
**Vplyv propagácie na nákupné rozhodovanie spotrebiteľa**  
 Zdroj: vlastný výskum

Guerilla marketingová kampaň spoločnosti Coca Cola s názvom „Happiness Machine“ propagovaná najmä v zahraničí, slovenským spotrebiteľom nie je známa. Preto im bola

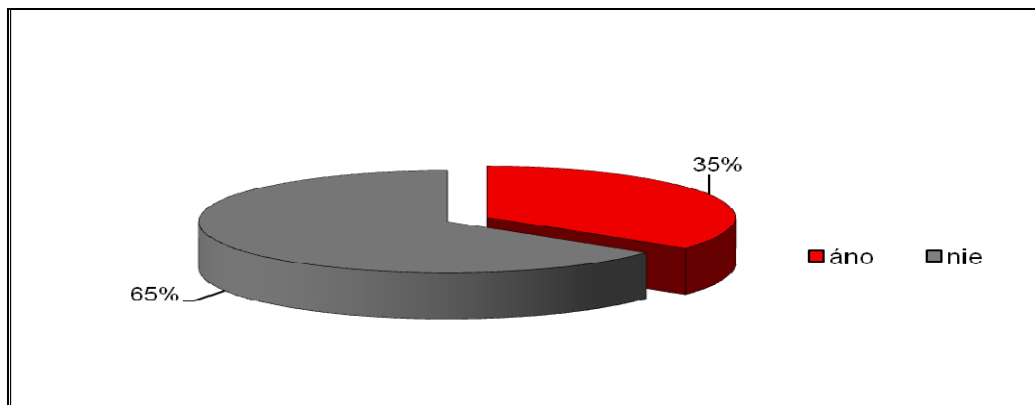
položená otázka týkajúca sa kampane „Továreň na radosť“, ktorá bola určená aj pre slovenský trh, a na ktorú nadviazala kampaň „Happiness Machine“. Reklamnú kampaň „Továreň na radosť“ s ústredným sloganom „Ber život s radosťou“, aj napriek jej niekoľko násobnému opakovaniu v slovenských médiách, poznalo len 46% opýtaných, z ktorých 55% ju považovalo za peknú, hravú, pestrú, vtipnú, zaujímavú, veselú, rozprávkovú kampaň, s príjemnou zvučkou a hudbou, originálnym motívom a optimistickým sloganom. Až 43% respondentov ničím nenadchla a neoslovila.

Do dotazníka boli zaradené i otázky týkajúce sa znalosti guerilla marketingu. S pojmom guerilla marketing sa stretlo iba 13% respondentov.

Spotrebiteľom, ktorí sa už s guerilla marketingom stretli, bola položená otvorená otázka, akým spôsobom sa o tomto novom trende v marketingovej komunikácii dozvedeli. Odpovede boli zoskupené do nasledovných kategórií: štúdium, práca, priatelia a známi, internet a priamy kontakt a pod. Prostredníctvom štúdia sa o guerilla marketingu dozvedelo 39% respondentov, 11% pozná tento pojem, pretože v danej oblasti pracujú; 11% sa o guerilla marketingu do počulo od svojich priateľov a známych, 33%) ho pozná na základe informácií získaných z internetu a 6% sa s guerilla marketingom stretlo priamo na ulici, počas propagačných aktivít.

Respondentom, ktorí guerilla marketing poznali, bola položená otázka, či sa stretli s podobnou kampaňou aj v prípade produktov spoločnosti Coca Cola. V prípade že áno, mali uviesť, o akú guerilla marketingovú kampaň išlo a stručne ju popísať.

Väčšina, 65% opýtaných sa s guerilla marketingovou kampaňou spoločnosti Coca Cola ešte nestretla, zatiaľ čo 35% respondentov odpovedalo. Iba jeden respondent uviedol, že išlo o kampaň „Happiness Machine“. Ostatní respondenti uviedli guerilla kampaň zameranú na propagáciu značky Coca Cola Zero a propagáciu značky Coca Cola pri príležitosti MS vo futbale(obr. 3).



**Obrázok 3**

### **Znalosť guerilla marketingových kampaní spoločnosti Coca Cola**

Zdroj: vlastný výskum

Za účelom zistenia závislostí medzi jednotlivými klasifikačnými údajmi o respondentoch a ich poznatkoch o guerilla marketingu bol aplikovaný Chí kvadrát test štvorcovej kontingencie. Na základe uskutočnených testov sa zistilo, že medzi pohlavím respondentov a ich znalosťou guerilla marketingu existuje závislosť, avšak medzi ostatnými klasifikačnými údajmi týkajúcich sa respondentov (veková kategória, vzdelanie, ekonomická aktivita, bydlisko) a ich znalosťou guerilla marketingu neexistuje žiadna závislosť.

## Diskusia

Uskutočnený marketingový prieskum poukázal na malý vplyv reklamy pri nákupnom rozhodovaní generácie mladých ľudí na Slovensku. Naopak, práve televízna reklama pôsobí skôr kontraproduktívne. Napriek tomu, že reklamné spoty vysielané v televízii zostávajú i naďalej primárnym zdrojom informácií o nových produktoch, táto forma propagácie už prestáva byť pre spotrebiteľov zaujímavá. Podobne i spoty v rozhlase a inzeráty v časopisoch, ktoré patrili v nedávnej minulosti k významným informačným zdrojom, dnes ustupujú do úzadia. Spolu s prebiehajúcimi generačnými, ako aj nadväzujúcimi technologickými zmenami, je tak potrebné zmeniť i prístupy k osloveniu zákazníka. Mladá generácia sa zaujíma skôr o nové, netradičné formy propagácie, ktoré ju dokážu zaujať svojou originalitou, prekvapiť i šokovať.

Výsledky marketingového prieskumu poukázali na znalosť značky Coca Cola v segmente mladých ľudí. Väčšina spotrebiteľov sa pre nákup Coca Cola nápojov rozhoduje najmä na základe ich chuti, kvality, či ceny. V prieskume respondenti uviedli, že ich oslovili televízne reklamy, bilbórdy a reklamné pútače spoločnosti Coca Cola. Ide síce o tradičné formy marketingovej komunikácie, no i v tých sa dnes v dôsledku silného konkurenčného boja o zákazníka čoraz viac využívajú nové trendy v komunikácii, ako aj prvky guerilla marketingu.

Zaujímavým faktom je, že viac ako polovica respondentov nepoznala televízny reklamný spot spoločnosti Coca Cola s názvom „Továreň na radosť“. Dôvodom je pravdepodobne nezáujem mladých spotrebiteľov o tradičné televízne reklamy. Televíznu reklamu nahrádza internetová. Internet sa dnes stáva jedným z najdôležitejších nástrojov komunikácie so zákazníkom. Mladí ľudia trávajú veľmi veľa voľného času prehliadaním si stránok na internete. Mnoho respondentov uviedlo, že spomedzi propagačných aktivít spoločnosti Coca Cola ich zaujali reklamné videá šírené prostredníctvom sociálnych sietí a internetových portálov, ako aj pouličné formy propagácie.

Z tohto pohľadu je možné konštatovať, že spoločnosti, ktoré chcú osloviť mladú generáciu slovenských spotrebiteľov, by sa mali skôr orientovať na nové, nekonvenčné formy marketingu. Guerilla marketing sa tak i v podmienkach slovenského trhu javí ako riešenie na odlišenie sa od konkurencie a snahou zaujať predovšetkým mladého spotrebiteľa. Mladšia veková generácia hľadá v reklame zábavu a originalitu, nielen tradičnosť televíznej reklamy.

Na Slovensku je guerilla marketing len vo svojich začiatkoch. Ako potvrdili výsledky prieskumu, spotrebiteľia samotný pojem „guerilla marketing“, ako nový trend v marketingovej komunikácii, nepoznajú. Napriek tomu ich odpovede v prieskume naznačujú, že táto forma propagácie môže byť i na slovenskom trhu úspešná. K najznámejším guerilla marketingovým kampaniam, šíreným virálnym spôsobom, patrila kampaň zameraná na povinné zmluvné a havarijné poistenie vozidiel poisťovne Union s názvom „Ružoví kukláči“. Pozitívne ohlasy, aj keď v menšej miere, mala guerillová kampaň na propagáciu nápojov značky Redbull s názvom „Elevator Sampling“. Obe reklamné kampane „Elevator Sampling“ spoločnosti Redbull a „Happiness Machine“ spoločnosti Coca Cola boli veľmi podobné. Obe boli zamerané na študentskú komunitu a spočívali v rozdávaní nápojov zdarma na nečakanom mieste a v nečakanom čase. Na základe uskutočneného prieskumu, ako aj výsledkov doteraz realizovaných guerillových kampaní na Slovensku, je možné predpokladať, že slovenského spotrebiteľa dokážu osloviť nové marketingové trendy.

## Záver

Efektívna komunikácia podniku so zákazníkom je v súčasnosti jedným z predpokladov úspechu na trhu. Jej význam v silnom konkurenčnom prostredí narastá. V súčasnosti už nie je prioritnou otázkou pre podnik to, či má komunikovať, ale to, akým spôsobom bude so zákazníkom komunikovať a koľko finančných prostriedkov na komunikáciu vynaloží. Úlohou marketingovej komunikácie je ovplyvniť nákupné správanie spotrebiteľa prostredníctvom informácií, ktoré mu poskytuje. V dôsledku rozvoja spoločnosti a vývoja nových komunikačných technológií vzrastá i náročnosť zákazníkov na marketingovú komunikáciu. Atraktivnosť tradičných masových médií postupne upadá a klasická reklama ako základný nástroj komunikačnej politiky stráca svoju silu. V dôsledku prirodzenej evolúcie marketingu tak dochádza k vzniku nových, špecializovaných odvetví marketingovej komunikácie, ako je mobilný, virálny, buzz marketing alebo event marketing.

Guerilla marketing patrí medzi nové marketingové trendy a pozornosť si získava najmä vďaka svojej netradičnosti. Opiera sa o kreativitu, dobré vzťahy so zákazníkmi a odvahu zvoliť aj netradičné prístupy v marketingovej komunikácii.

## Zoznam použitej literatúry

DOLEŽALOVÁ, Kateřina - BÍZOVÁ, Iva. 2006. Když guerilla není jen blbnutí v ulicích. In *TREND marketing: měsíčník pro marketingový management*. Praha: Economia, roč. 3, 2006, č. 12, s. 38-39. ISSN 1214-9594.

FREY, Petr. 2006. Guerilla marketing: Jak přesvědčit vtažením do hry. In *Marketing magazine*. Praha: Mladá fronta, roč. 10, 2006, č. 7-8, s. 26-27. ISSN 1211-7315.

HERSHBERGER, Tom. 2009. 30 Guerrilla Marketing Tactics That Work. In *ABA Bank Marketing*, roč. 41, 2009, č. 3, s. 18-25. ISSN 1539-7890.

HORSKÁ, Elena. 2007. *Medzinárodný marketing*. Nitra: SPU, 2007. 223 s. ISBN 978-80-8069-938-3.

HUGHES, Mark. 2007. Umíte dělat buzzmarketing? In *TREND marketing: měsíčník pro marketingový management*. Praha : Economia, roč. 4, 2007, č. 1, s. 40-41. ISSN 1214-9594.

KILEY, David - KLARA, Robert. 2010. Guerrilla marketing 2010. In *Brandweek*, roč. 51, 2010, č. 39, s. 12-18. ISSN 1064-4318.

KITA, Jaroslav a kol. 2000. *Marketing*. Bratislava: IURA EDITION, 2000. 363 s. ISBN 80-88715-70-9.

KOČÍ, Ivo. 2004. Na vlnové délce gerilového marketingu. In *Marketing magazine*. Praha: Mladá fronta, roč.8, 2004, č. 2, s. 33-35. ISSN 1211-7315.

KOTLER, Philip. 2003. *Marketing od A do Z*. Praha: Management Press, 2003. 208 s. ISBN 80-7261-082-1.



KOTLER, Philip. – TRIAS DE BES, Fernando. 2005. *Inovativní marketing: Jak kreativním myšlením vítězit u zákazníků*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2005. 200 s. ISBN 80-247-0921-X.

LEVINSON, Jay Conrad. 2009. *Guerilla marketing*. Brno: Computer Press, 2009. 326 s. ISBN 978-80-251-2472-7.

MONZEL, Monika. 2009. *99 tipů pro úspěšnější reklamu*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. 200s. ISBN 978-80-247-2928-2.

PATALAS, Thomas. 2009. *Guerillový marketing: Jak s malým rozpočtem dosáhnout velkého úspěchu*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2009. 191 s. ISBN 978-80-247-2484-3.

PELSMACKER, De Patrick - GUENES, Maggie – BERGH, Joeri Van den. 2003. *Marketingová komunikace*. Praha: Grada Publishing a.s., 2003. 584 s. ISBN 8024702541.

SVĚTLÍK, Jaroslav. 2010. Jak se vám líbí? Kreativita a líbivost v reklamě. In *Marketing & komunikace*. Praha : Česká marketingová společnost, roč. 20, 2010, č.1, s. 13-14. ISSN 1211-5622.

ŠEBELOVÁ, Marie. 2009. Guerilla paragrafy. In *TREND marketing: měsíčník pro marketingový management*. Praha: Economia, roč. 5, 2009, č. 6-7, s. 50-51. ISSN 1214-9594.

TELLIS, Gerard J. 2000. *Reklama a podpora prodeje*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2000. 620 s. ISBN 80-7169-997-7.

TOMEK, Gustav - VÁVROVÁ, Věra. 2007. Trendy v marketingu. In *Marketing & komunikace*. Praha: Česká marketingová společnost, roč. 17, 2007, č. 2, s. 6-8. ISSN 1211-5622.

VYSEKALOVÁ, Jitka a kol. 2007. *Psychologie reklamy*. 3.vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. 296 s. ISBN 978-80-247-2196-5.

ZENTKOVÁ, JANA. 2011. *Guerilla marketingová komunikácia: nekonvenčný spôsob oslovenia zákazníka*. Diplomová práca. Nitra:2011, 75 s.

### **Internetové zdroje:**

AILOCH, Omaro. 2011. *Internet Guerilla Marketing Tactics*. [online] BUZZLE.COM 2011 [cit.2011-24-01]. Dostupné na: <<http://www.buzzle.com/articles/internet-guerilla-marketing-tactics.html>>.

AY, Canan – AYTEKIN, Pinar – NARDALI, Sinan. 2010. Guerrilla Marketing Communication Tools and Ethical Problems in Guerilla Advertising. In *American Journal of Economics and Business Administration* [online], roč.2, 2010, č.3, s.280-286 [cit. 2011-21-01]. Dostupné na: <<http://www.scipub.org/fulltext/ajeba/ajeba23280-286.pdf> > ISSN 1945-5488.

CANNING, Simon. 2010. Guerilla marketing guru helps level the field. In *Business with The Wall Street Journal* [online], 2010 [cit.2011-21-01]. Dostupné na: <<http://www.theaustralian.com.au/business/media/guerilla-marketing-guru-helps-level-the-field/story-e6frg996-1225914486276>>.

CZECH MULTIMEDIA INTERACTIVE. 2009. *Guerilla marketing*. [online], 2009 [cit.2011-24-01]. Dostupné na: <<http://czmi.cz/tipy/internet/guerilla-marketing/>>.

HORODNÍKOVÁ, Jana - RYBÁR, Radim. 2009. *Nekonvenčné metódy marketingu ako nástroj udržania hospodárnosti podniku v kríze zmenených ekonomických podmienkach v SR*. [online], 2009 [cit. 2011-20-01]. Dostupné na: <[http://www.logistickymonitor.sk/index.php?option=com\\_content&task=view&id=5500&Itemid=31](http://www.logistickymonitor.sk/index.php?option=com_content&task=view&id=5500&Itemid=31)>.

KASAJ, Ivan. 2009. Guerilla marketing 2.0. [online], 2009 [cit.2011-24-01]. Dostupné na: <<http://ivankasaj.blogspot.com/2009/05/guerilla-marketing-20.html>>.

SVOBODA, Jakub. 2010. Virál: Coca Cola Happiness Machine. [online] TyInternety.cz. 2010 [cit.2011-23-01]. Dostupné na: <<http://www.tyinternety.cz/reklama/viral-coca-cola-happiness-machine-560>>.

<http://www.coca-cola.sk/>

<http://www.ruzovikuklaci.sk/>

Kontaktná adresa autorov

Ing. Jana Zentková, Katedra marketingu, Fakulta ekonomiky a manažmentu, Slovenská poľnohospodárska univerzita Nitra, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, SR

prof. Ing. Ľudmila Nagyová, PhD., Katedra marketingu, Fakulta ekonomiky a manažmentu, Slovenská poľnohospodárska univerzita Nitra, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, SR

e-mail: [Ludmila.Nagyova@fem.uniag.sk](mailto:Ludmila.Nagyova@fem.uniag.sk), tel. 00421 376414102

doc. Ing. Anna Vaňová, PhD., Katedra verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja, Ekonomická fakulta, UMB Banská Bystrica, ul. Tajovského 10, 975 40 Banská Bystrica, SR

e-mail: [Anna.Vanova@uf.umb.sk](mailto:Anna.Vanova@uf.umb.sk), tel. 00421 903749001

---

Název publikace: NOVÉ TRENDY – NOVÉ NÁPADY 2011  
Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference

Autor publikace: kolektiv autorů

Vydavatel: SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO, s.r.o.

Vydání: první vydání, listopad 2011

Počet stran: 451

Formát: CD-ROM

Náklad: 60 kusů

**ISBN: 978-80-87314-20-3**