

NOVÉ TRENDY 2012

Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference

Pod záštitou společnosti Ammann Czech Republic, a.s.

SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO

Nové trendy 2012

Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference

Za věcnou správnost, odbornou úroveň i jazykovou úpravu příspěvků 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.

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

VEŘEJNÁ SPRÁVA A VEŘEJNÝ SEKTOR: Ing. Mirka Wildmannová, Ph.D.

© SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO s.r.o., 2012

<http://www.svse.cz>

e-mail: info@svse.cz

ISBN 978-80-87314-29-6

Obsah – seznam příspěvků:

Ekologizace silniční daně v Evropské unii Břetislav Andrlík.....	6
Faktory podmieňujúce rozšírenosť korupcie Bašteková Andrea, Mikušová Meričková Beáta.....	13
Využívanie nástrojov marketingovej komunikácie v prostredí mestských úradov Alica Božíková, Jozef Krnáč	23
Některé postupy v účetnictví v insolvenčním řízení Hana Březinová.....	31
Tvorba pomocných studijních textů pro středně pokročilé kurzy Mikroekonomie a Makroekonomie Karin Gajdová, Pavel Tuleja, Katarína Časnochová.....	37
Hodnota odložených zaměstnaneckých benefitů Marek Habrnal, Hana Scholleová	46
Rozpočtové metody v kontexte Plánování v samosprávě Štefan Hronec	52
Analýza sociálních podmínek a podnikatelského prostředí v obcích vybraných mikroregionů Jaroslav Jánský	57
Predikční výkon BVAR a TVP-VAR modelů Tomáš Jeřábek, Jan Trávníček, Jakub Trojan	63
Regionální analýza pracovní migrace mezi Českou republikou a Slovenskou republikou Radka Kněžáčková, Jolana Volejníková.....	77
Trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou zelených a inovatívnych technológií Daniela Kollárová, Magdaléna Ungerová.....	86
Nové ukazatele stability neziskové organizace Kristýna Kostihová, Hana Scholleová	92
České humanitární organizace v době ekonomické recese Kristýna Kostihová, Hana Scholleová	98
Pivovarnictví v Čechách a jeho výsledky Jana Kotěšovcová, Jaromír Stemberg	104
Analýza a komparace desetiletých řad ukazatelů ROA Lenka Lízalová, Petra Kozáková	113
Současné postupy a významné změny v oblasti regulace a dohledu nad finančními trhy a pokus o jejich zhodnocení v rámci EU i ČR Antonín Kubíček, Petra Korbasová.....	121
Možnosti a meze využití IFRS v podmínkách malých a středních podniků D. Kubíčková, G. Dlasková, I. Jindřichovská, I. Turková	129
Komparace výstupů manažerů z hlediska genderu Ladislava Kuchynková.....	142
Vliv korupce na selhávání států – interakce vybraných indexů v Evropské a Africké unii Veronika Linhartová, Zdeněk Řízek	149
Multiplikátor vlastního jmění jako indikátor potenciálu finanční páky Lenka Lízalová, Petra Kozáková	156
Optimalizace městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích Martin Maršík	163
Verejné financovanie a produkcia statkov v kontexte metodológie individualizmu – teoretický pohľad Tomáš Mikuš a Beáta Mikušová Meričková.....	168

Význam spoločenskej zodpovednosti firiem pre podnikanie	
Simona Bujnová, Veronika Gašparíková, Ľudmila Nagyová	176
Manažerské vícekritériální rozhodování v oblasti řízení lidských zdrojů	
Ladislav Perk	186
Vybrané metody multikritériálního hodnocení variant uplatnitelné v oblasti řízení lidských zdrojů	
Ladislav Perk	190
Benfordův zákon, fakta a mýty	
Michal Plaček	193
Mezinárodní benchmarking nákladů na vězně – omezení z účetního pohledu	
Michal Plaček	199
Vybrané ukazovatele produkcie, spotreby, ceny a spotrebiteľské správanie pri nákupe zeleniny v regióne Znojmo	
Dušan Šimo, Martin Příbýl	205
Multidimensionálne indexy - ukazovatele sociálno-ekonomického rozvoja	
RUBISOVÁ Michaela	213
Vliv přijetí eura ve Slovinsku na dlouhodobý vývoj cenové hladiny	
Vendula Simotová.....	223
Webové stránky jako efektivní nástroj marketingové komunikace vysokých škol	
Marie Slabá	233
Přínosy zavedení systému hotovostního účetnictví	
Šárka Sobotovičová, Iris Šimíková.....	243
Vývoj v řízení pohledávek a nové trendy	
Ladislav Šolc.....	252
Vybrané aspekty působení médií v globalizované ekonomice a význam mediální gramotnosti	
Jindřich Urban.....	259
Faktory cenové konkurenceschopnosti na příkladu zemí Visegrádské čtyřky	
Tomáš Verner, Silvie Chudárková.....	273
Analýza nabídky stravovacích a restauračních zařízení ve městě Znojmo ve vztahu k rozvoji cestovního ruchu	
Jitka Veselá, Věra Plhoňová	279
Výše daňových úniků při provozování Švarcsystému ve sportovním odvětví	
Jana Vrtalová, Ivo Krejčí	288

Úvod

Vážení čtenáři,

tato publikace je tvořena příspěvky, které byly s předstihem odevzdány organizátorům VII. ročníku mezinárodní vědecké konference „Nové trendy 2012“. Konference, stejně jako v uplynulých letech, byla pracovním i přátelským setkáním. Navázala na tradici přátelského setkání nad výsledky ročního bádání, s možností prezentovat výsledky vědeckovýzkumné činnosti akademických pracovníků především českých a slovenských vysokých škol.

Znovu se potvrdilo, že svatomartinská setkání na půdě SVŠE ve Znojmě mají své pravidelné účastníky. A protože je naším zájmem, aby se tato tradice rozvíjela a v účastnících vyvolávala dobrý pocit obohacení a byla rovněž zdrojem dalších námětů pro tvůrčí činnost, přivítá organizační výbor i 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.

Jednotlivé příspěvky zařazené do sborníku byly kladně posouzeny. 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. Na tento sborník příspěvků naváže vydání následného elektronického sborníku, obsahujícího i příspěvky z Manažerského fóra. Tato konečná verze bude umístěna v e-publikacích na [www. stránkách školy](http://www.stránkách školy).

Věříme, že Vám publikace nabídne podněty pro další vědeckovýzkumnou činnost a s jejími výsledky se budete do Znojma vracet i v příštích letech.

Znojmo, 23. listopad 2012

*prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc.
rektor SVŠE*

Ekologizace silniční daně v Evropské unii

Greening of road tax in the European Union

Břetislav Andrlík

Summary

This paper deals with the registration and road tax in the Czech Republic and in the member countries of the European Union. It focuses on the topic of integrating environmental aspects into taxation systems of passenger motor vehicles with the aim of reducing production and releasing harmful substances into the air. CO₂ emissions produced by combustion of hydrocarbon fuels by motor vehicles is described as the most harmful substance, and it is used as an tool for ecological taxation reforms in individual European Union member countries.

Keywords

road tax, CO₂ emissions, Czech Republic, European Union

Úvod

Provozování silničních motorových vozidel významně ovlivňuje život každého z nás, a to jak v pozitivních tak negativních aspektech. Nezpochybnitelně zvyšuje životní úroveň všech obyvatel a přispívá k určitému hospodářskému rozvoji jednotlivých tržních ekonomik. Zároveň však, ale produkuje celou řadu látek znečišťujících životní prostředí, kdy největší složku představují emise oxidu uhličitého – CO₂, což nese negativní externalitu vyvolané silniční motorovou dopravou. Silniční motorová doprava je tedy zásadním producentem emisí CO₂, kterým je přisuzován závažný vliv na globální oteplování. Jak uvádí Ministerstvo dopravy (2011) jen v České republice je toto odvětví zodpovědné za 15 % všech produkováných emisí CO₂, z čehož individuální automobilová doprava je zodpovědná za 53,7 % produkce této znečišťující látky. Obecně lze konstatovat, že čím starší motorové vozidlo je využíváno v silničním provozu, tím více emisí je také vyprodukováno a v rámci tohoto příspěvku budeme uvažovat pouze emise CO₂, které jsou následně využívány jako nástroj ekologických daňových reforem v jednotlivých členských státech Evropské unie. Vliv stáří vozového parku na kvalitu životního prostředí byl prokázán v historii celou řadou provedených odborných studií.

Nejaktuálnější studií na toto téma prokazující přímou závislost stáří vozidla na objemu produkováných škodlivých látek znečišťujících ovzduší potažmo životní prostředí je studie zveřejněná SDA-CIA (2012) s názvem „Vliv složení vozového parku osobních automobilů v České republice na životní prostředí“ z 27. března roku 2012 zpracovaná Ing. Františkem Horákem, CSc.

Z tohoto důvodu dává smysl, aby se Česká republika angažovala do programů či systémů, které by tuto situaci zásadně zlepšily či vytvořit daňový nástroj motivující spotřebitele k výměně svých vozidel za vozidla šetrnější k životnímu prostředí a zmírnit tak negativní důsledky způsobné dopravou.

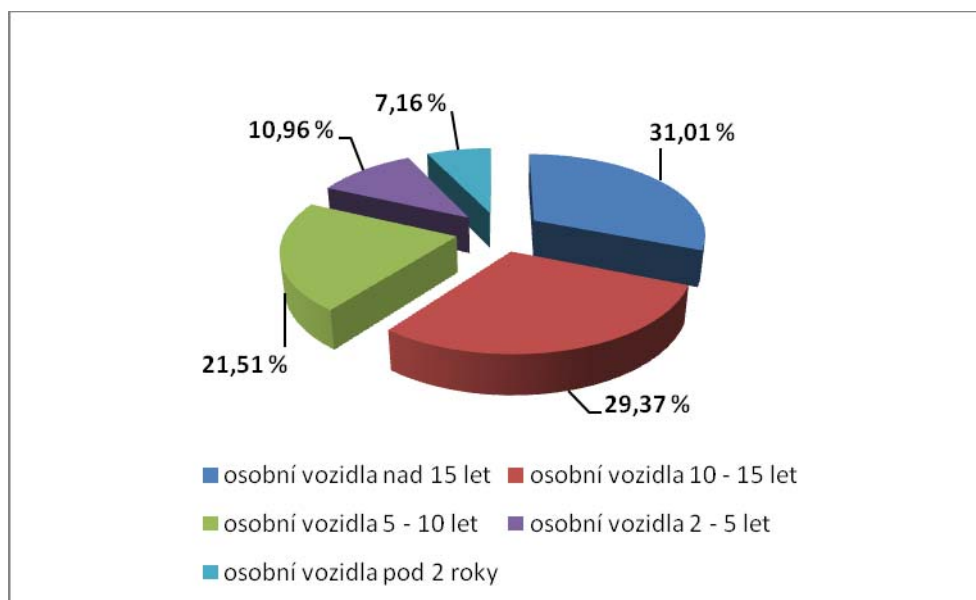
Cíl a použité postupy

Cílem tohoto příspěvku je provést deskripci a analýzu nejenom současného systému zdaňování provozu osobních silničních motorových vozidel silniční daní na území České republiky, ale také provést deskripci současného stavu zdanění v Evropské unii se zaměřením a ekologické aspekty – emise CO₂. Tedy vymezit ty země, které do modelu silniční daně zavedly aspekty vlivu provozu těchto vozidel na životní prostředí s cílem snižovat produkci znečišťujících látek.

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. 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

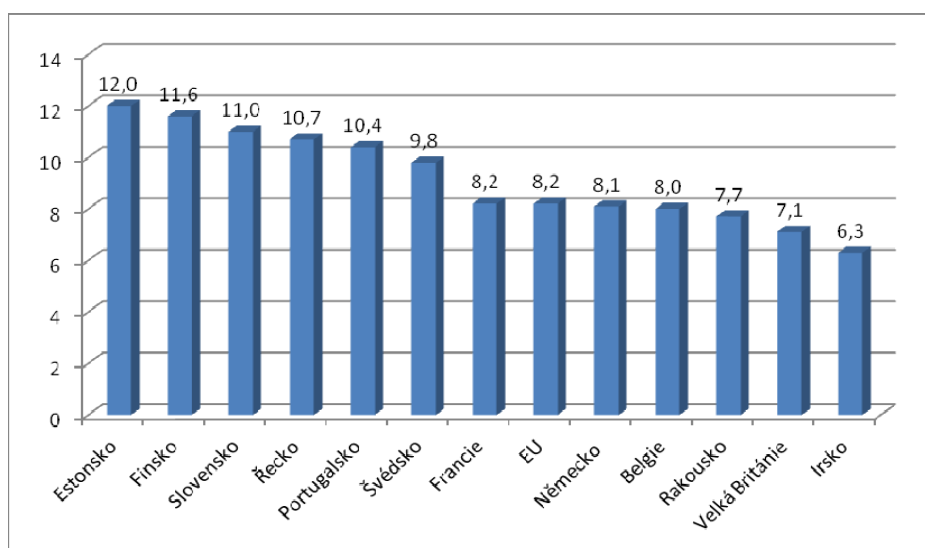
Průměrné stáří osobních motorových vozidel se na území České republiky pohybuje kolem 14 let a za posledních několik let se výrazně nemění. Jak uvádí Sdružení automobilového průmyslu (2012) podle údajů z roku 2011 bylo v České republice registrováno 4 582 903 osobních automobilů s průměrným věkem 13,83 let, přičemž osobních automobilů starších 10 let bylo více než 60 % z celkového počtu vozidel a téměř 31 % osobních automobilů bylo starších 15 let. Konkrétní rozložení celkového počtu registrovaných osobních vozidel dle intervalů stáří vozidla je uvedeno v Obr. 1.



Obr. 1: Struktura osobních automobilů v České republice

Zdroj: SDA (2012), vlastní práce

Současně je nutné konstatovat, že tento stav se za posledních několik let výrazně nemění a průměrné stáří vozidel v České republice osciluje kolem hodnoty 13,5 roku. Uvedené průměrné stáří osobních motorových vozidel je dlouhodobě také pod průměrem zemí Evropské unie, kdy průměrné stáří dle ACEA (2011) je za Evropskou unií na úrovni 8,2 roku (hodnota počítána z 18 členských zemí, za které se podařilo získat primární data).



Obr. 2: Průměrné stáří osobních automobilů ve vybraných zemích EU

Zdroj: ACEA (2011), vlastní práce

V daňové soustavě České republiky uplatňování silniční daně, v takové podobě, jak ji známe dnes, je datováno již v období vzniku nové daňové soustavy zakotvené v zákoně č. 212/1992 Sb., o soustavě daní s platností od 1. ledna 1993. Tento model daňové soustavy odpovídá svojí koncepcí a strukturou daňovému systému západních tržních ekonomik a má výchozí pozici v klasifikaci na daně přímé a daně nepřímé. Silniční daň je v podmínkách České republiky zařazena mezi majetkové daně, přestože se například dle klasifikace OECD řadí k daním ze spotřeby. Z tohoto pohledu i odborná literatura nepovažuje silniční daň vždy za daň majetkovou, nebo alespoň za typickou majetkovou daň. Jak uvádí Boňek (2001) přes všechny tyto aspekty klasifikace silniční daně je však mezi daně majetkové řazena, jelikož se ostatním majetkovým daním podobá, a to především díky použité daňové technice. Obecně lze stanovit, že účelem silniční daně je zdanit užívání pozemních komunikací na území České republiky silničními vozidly. V rámci této základní teze však dochází k omezení v rámci předmětu daně pouze na ta vozidla, která jsou využívána nebo určena k zajišťování ekonomické činnosti podnikatelského subjektu. Právní normou, kterou je silniční daň upravena, je zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční ve znění již 19 provedených novelizací (dále ZDS), kterými se zákonodárce snažil vyřešit palčivý problém potřeby získání finančních prostředků na údržbu a rozvoj silniční infrastruktury na území České republiky.

Předmětem silniční daně dle § 2 ZDS jsou silniční motorová vozidla a jejich přípojná vozidla, pokud jsou provozována a registrována na území České republiky a pokud jsou používána k podnikání nebo jiné samostatné výdělečné činnosti nebo v přímé souvislosti s ní. Právě v omezení předmětu daně, a to u osobních vozidel, pouze na vozidla používaná k podnikatelské činnosti lze dle ANDRLÍKA (2012) v současné době vzhledem k rostoucímu počtu registrovaných osobních vozidel spatřovat rezervu inkasního příjmu. Zavedení plošného zdanění všech vozidel bez ohledu na kritérium podnikání by vedlo k navýšení příjmů veřejného rozpočtu resp. Státního fondu dopravní infrastruktury, který je dle § 5 zákona č. 243/2000 Sb., o rozpočtovém určení daní v platném znění příjemcem hrubého výnosu této daně.

Ke stanovení základu daně dle § 5 ZDS jsou nezbytné informace z technického průkazu k vozidlu, jedná se o zdvihový objem motoru v cm^3 , nejvyšší povolená hmotnost v tunách

a počet náprav nebo součet největších povolených hmotností na nápravy vyjádřený v tunách a počet náprav. Sazba daně silniční uvedená v § 6 ZDS závisí na kategorii vozidla – osobní či nákladní a výše uvedených charakteristikám. V současnosti se roční sazby daně ve vazbě na zdvihový objem motoru pohybují v rozmezí 1 200 Kč až 4 200 Kč a v souvislosti s hmotností a počtem náprav od 1 800 Kč do 44 100 Kč. V tomto výčtu nelze opomenout možnost využití tzv. denní sazby ve výši 25 Kč/den při splnění specifických podmínek. Roční sazby daně nebo výslednou daňovou povinnost je možné dále upravovat například prostřednictvím redukce sazeb, a to ve směru nahoru i dolů, z hlediska stáří vozidla nebo využitím v kombinované dopravě. Silniční daň je konstruována jako daň roční a zdaňovacím obdobím je kalendářní rok. Daňové přiznání je poplatník povinen podat do 31. ledna roku následujícího po uplynutí zdaňovacího období dle § 15 ZDS. Zákon o dani silniční v § 3 také pamatuje na vozidla určená ke speciálnímu účelu, která jsou od daně silniční osvobozena.

Celá koncepce zákona o dani silniční č. 16/1993 Sb., o dani silniční v platném znění, se tedy zaměřuje u osobních motorových vozidel pouze na vozidla využívaná k podnikatelské činnosti. U nákladních automobilů (nad 3,5 t) jsou s definovanými výjimkami zdaňována všechna vozidla. Obecně však můžeme konstatovat, že silniční daň, v takové podobě jak ji tedy známe z podmínek České republiky, zatěžuje uživatele silnic a dálnic, tedy ty subjekty, kteří provozují silniční motorová vozidla. Takto získané prostředky do veřejného rozpočtu jsou využívány zejména na výstavbu a údržbu silnic a dálnic na našem území. V současné době tedy není řešen ekologický aspekt – negativní externalita – produkce škodlivých látek, které vozidla svým provozem vypouštějí do ovzduší. Prostředkem k eliminaci škodlivých vlivů dopravy může být zdanění silničních motorových vozidel prostřednictvím silniční daně nebo registrační daně založené na emisích CO₂. Tento způsob zdanění silničních motorových vozidel je ve státech Evropské unie využívaným daňovým nástrojem. Aspekt emisí CO₂ může být zahrnut do jednorázových registračních daní, které mají přímý vliv na chování kupujícího, jelikož se tato daň promítne ihned do pořizovací ceny motorového vozidla a významnou roli hraje v okamžiku pořízení staršího vozidla (starší vozidlo = vyšší emise CO₂ a tím placení vyšší registrační daně). Tohoto daňového nástroje využívá 19 členských států Evropské unie.

Česká republika daň registrační nevyužívá a s ní také dalších 7 členských států Evropské unie, mezi které patří Bulharsko, Německo, Estonsko, Lucembursko, Švédsko, Slovensko a Velká Británie. Ze zbývajících členských států Evropské unie vybírajících registrační daň u osobních motorových vozidel je tato daň u 12 z nich ovlivněna ekologickými aspekty resp. emisemi CO₂. Ekologický aspekt je pak v kombinaci například s objemem motoru jedním z kritérií určujícím výslednou daňovou povinnost při registraci osobního motorového vozidla viz Tab. 1.

Tab. 1: Členské země s registrační daní využívající emise CO₂

<i>Země</i>	<i>Registrační daň</i>
BELGIUM	Based on cc + age CO ₂ emissions (Wallonia) CO ₂ + Euro standards + fuel + age (Flanders)
FINLAND	Based on price + CO ₂ emissions
FRANCE	Based on CO ₂ emissions From € 200 (141 to 145g/km) to € 3,600 (above 250g/km)
IRELAND	Based on CO ₂ emissions
CYPRUS	Based on cc + CO ₂

LATVIA	Based on CO ₂ emissions
MALTA	Based on price, CO ₂ emissions, vehicle length
NETHERLANDS	Based on price + CO ₂ emissions
PORTUGAL	Based on cc + CO ₂ emissions
ROMANIA	Based on cc + emissions + CO ₂
SLOVENIA	Based on price + CO ₂ emissions
SPAIN	Based on CO ₂ emissions From 4.75% (121-159g/km) to 14.75% (200g/km or more)

Zdroj: ACEA (2012)

Silniční daň je chápána jako periodicky se opakující daň uvalená zpravidla na vlastníka – provozovatele motorového vozidla. V České republice, jak bylo uvedeno výše, jsou v rámci silniční daně zdaňována pouze vozidla sloužící k podnikatelským účelům, nicméně v rámci Evropské unie jsou běžně daněny i vozy v soukromém vlastnictví fyzických osob. Dle ACEA (2012) nepoužívají silniční daň vůbec pouze Estonsko, Litva, Polsko a Slovinsko, přičemž osobní motorová vozidla soukromých osob nejsou daněny ve Francii, České republice a na Slovensku. Jinými slovy v těchto třech zemích se silniční daň vztahuje pouze na podnikatelské subjekty. Silniční daň má schopnost ovlivňovat spotřebitele ve výběru vozidla a měnit jeho chování ve snaze k dřívější obměně staršího motorového vozidla za novější a tím pozitivně přispívat ke snižování průměrného stáří vozového parku v dané zemi. K tomu, aby silniční daň plnila environmentální aspekty, je nezbytné stanovit její základní mechanismus tak, aby skutečně podněcovala k nákupu environmentálně šetrnějších silničních motorových vozidel. Základem silniční daně v řadě států Evropské unie je stále některý z atributů motorového vozidla, jako je objem motoru či hmotnost. Členské státy, které zavedly zdanění na základě emisí CO₂, jsou často kritizovány za to, že jsou sazby daně stanoveny příliš nízko na to, aby motivovaly k obměně vozového parku. Na tyto připomínky však v posledních letech je reagováno a typickým příkladem je situace ve Velké Británii, kde od okamžiku zavedení environmentálního aspektu do systému silniční daně došlo ke zvyšování sazeb a zvyšování počtu pásem zdanění. Česká republika v současnosti disponuje určitým nástrojem, který má působit jako nástroj změny chování založeném na environmentálním aspektu. Jedná se o poplatek na podporu sběru, zpracování, využití a odstranění vybraných autovraků na základě § 37e Zákona č. 185/2001 Sb., o odpadech, který je uvalen na první registraci vozidel splňujících emisní limity EURO 0 až EURO 2. Toto opatření však nepředstavuje adekvátní nástroj pro podporu obnovy vozového parku u soukromých osob, a to například proto, že je zpoplatněna pouze první registrace. Pokud tedy je vozidlo splňující pouze emisní normu EURO 0 a EURO 2 prodáváno opětovně již další poplatek není hrazen. Je možno tedy stanovit, že hlavním nedostatkem tohoto poplatku je, že majitel starého vozidla není nijak motivován k obměně a není nijak postihnut za jeho provoz, pouze za případný nákup. Z tohoto důvodu by mohlo být zavedení silniční daně, kde základní tezí by byl cíl snížit průměrné emise vozového parku velmi úspěšný a mohlo by celý proces obměny vozového parku v České republice značně urychlit.

Zavádění systémů zdanění osobních motorových vozidel dle emisí CO₂ má prokazatelné výsledky v zemích, kde tento systém zdanění již funguje. Jak uvádí Low Carbon Vehicle Partnership (2012) ve Velké Británii se počet automobilů v roce 2010 s nízkými emisemi CO₂ zdvojnásobil na více než 57 tisíc kusů oproti roku 2009. Jedná se právě o nejnižší sazby silniční daně, kde emise CO₂ jsou nižší než 100 g/km jízdy. Současně uvádí, že průměrné emise CO₂ ze všech nových osobních automobilů registrovaných v roce 2010 se snížili na

144,2 g/km tj. pokles o 4 % oproti stavu v roce 2009 a dokládá tak, že pokračuje zavedený trend snižování průměrné emise z nově registrovaných vozidel.

Z členských států Evropské unie jich 10 využívá pro zdanění osobních automobilů silniční daní environmentální aspekt – emise CO₂.

Tab. 2: Členské země se silniční daní založenou na CO₂

<i>Země</i>	<i>Silniční daň - osobní automobily</i>
FINLAND	CO ₂ emissions/ Weight x days
IRELAND	CO ₂ emissions/ cylinder capacity
CYPRUS	Cylinder capacity, CO ₂ emissions
LUXEMBOURG	CO ₂ emissions
NETHERLAND	CO ₂ emissions, weight
GERMANY	CO ₂ emissions
PORTUGAL	Cylinder capacity, CO ₂ emissions
GREECE	CO ₂ emissions
SWEDEN	CO ₂ emissions/ weight
UNITED KINGDOM	CO ₂ emissions/ cylinder capacity

Ze základního přehledu uvedeného v Tab. 2 vyplývá, že tyto členské státy při stanovení silniční daně využívají jako jednu z komponent hodnotu emise CO₂ produkovanou jednotlivými osobními motorovými vozidly. Jako jednotku znečišťujících látek vypouštěných do ovzduší, která následně plní funkci ekologizace silniční daně je zvolena ve všech členských státech právě emise CO₂, která je v současné době již měřitelná u každého nového osobního motorového vozidla a je tak vhodným nástrojem ekologizace silniční motorové dopravy.

Závěr

U jednotlivých systémů zdanění osobních motorových vozidel v členských státech Evropské unie můžeme nalézt řadu společných prvků v závislosti na cíli eliminace znečišťujících látek vypouštěných do ovzduší v souvislosti s provozem osobních motorových vozidel. Konkrétním měřitelným aspektem negativního ovlivnění životního prostředí je zvolena produkce znečišťujících látek vyjádřených formou emise CO₂ u konkrétního osobního vozidla. V rámci těchto systémů platí základní rovnice spočívající v placení nižších sazeb silniční daně v přímé souvislosti s produkováním nižší emise CO₂, tedy vozidel šetrnějších k životnímu prostředí.

Změna systému zdanění silničních motorových vozidel v České republice by měla tedy navázat na další státy Evropské unie, které již emise CO₂ do svých daňových systémů zavedly a přidaly se tak k plnění závazků z Kjótského protokolu usilujících mimo jiné o snížení vypouštěného škodlivého CO₂. V rámci nařízení ES č. 443/2009 bylo stanoveno, že průměrné emise CO₂ z nových automobilů států EU nepřekročí 120 g CO₂/km do roku 2012. V roce 2006 Komise tento cíl pozměnila a zvýšila hranici na 130 g CO₂/km do roku 2015 a 95 g

CO₂/km do roku 2020. Pokud tedy Česká republika nezahrne do silniční daně motiv k poklesu vozidel s vysokými emisemi, je jisté, že se ke stanovenému cíli nebude z důvodu uváděného průměrného věku vozového parku přibližovat. Emise oxidu uhličitého by měly být klíčovým kritériem zdanění v usilování o motivaci spotřebitelů k nákupu osobních automobilů s nižšími emisemi.

Literatura

ACEA, *The Automobile Industry Pocket Guide* [online]. 2011, [cit. 2012-11-01]. Dostupné z: < http://www.acea.be/images/uploads/files/20110921_Pocket_Guide_3rd_edition.pdf >.

ACEA, *Tax Guide 2012 Highlights* [online]. 2012, [cit. 2012-11-15]. Dostupné z: < http://www.acea.be/images/uploads/files/20120329_TaxGuide2012Highlights.pdf >.

ANDRLÍK, B. 2012. Development of road tax collection in the years from 1993 – 2011 in the Czech Republic. *Acta Oeconomica et Informatica*. v tisku. ISSN 1335-2571.

BONĚK, V., a kol., 2001: *Lexikon – daňové pojmy*. 1. vyd. Ostrava: Sagit, 626 s. ISBN 80-7208-265-5.

LOW CARBORN VEHICLE PARTNERSHIP, *Number of low carbon cars sold in the UK doubled in 2010* [online]. 2011, [cit. 2012-07-01]. Dostupné z: <<http://www.lowcvp.org.uk/news/1613/searchresults/>>.

MINISTERSTVO DOPRAVY, *Ročenka dopravy 2010* [online]. 2011, [cit. 2012-11-05]. Dostupné z: < https://www.sydos.cz/cs/rocenka-2010/rocenka/htm_cz/index.html >.

SDA-CIA, *Znečišťování ovzduší provozem OA v ČR* [online]. 2012, [cit. 2012-11-25]. Dostupné z: <http://portal.sda-cia.cz/index.php?option=com_content&task=view&id=1841&Itemid=125>.

SDRUŽENÍ AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU, *Tisková informace č. 19/2012* [online]. 2012, [cit. 2012-11-01]. Dostupné z: <<http://www.autosap.cz/default2.asp?page={913A7EF1-1F57-4A99-8B52-F747D9584067}>>.

Zákon č. 212/1992 Sb., o soustavě daní.

Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční, v platném znění.

Zákon č. 243/2000 Sb., o rozpočtovém určení daní, v platném znění.

Zákona č. 185/2001 Sb., o odpadech, v platném znění.

Břetislav Andrlík, Ing., Ph.D., Katedra ekonomie, ekonomiky a managementu, Vysoká škola obchodní a hotelová, s.r.o., Bosonožská 9, 625 00 Brno, e-mail: andrlík@hospkolabrno.cz.

Faktory podmieňujúce rozšírenosť korupcie

The factors determining prevalence of corruption

Bašteková Andrea, Mikušová Meričková Beáta

Summary

The goal of this paper is to test the impact of selected factors on prevalence of corruption in selected countries. The subject of research is corruption and object of research is the sample of intentionally selected countries. Correlation analysis of data is used for testing the impact of selected factors on prevalence of corruption. Data are taken from databases of international organizations (Transparency International, The Economist Intelligence Unit, Heritage Foundation and UNDP). In regard of the goal and nature of the research, the methods of analysis, synthesis, abstraction, comparative analysis and correlation analysis are used.

Keywords

Corruption. Economic Freedom. Democracy. Human Development. Correlation analysis.

Úvod

Korupcia je v súčasnosti závažným problémom, ktorý nadobúda interdisciplinárny charakter. Korupcia nie je obmedzovaná žiadnymi hranicami a prejavuje sa vo všetkých typoch politických režimov či rôznych historických obdobiach. V niektorých krajinách sa o nej hovorí viac, v iných menej. Ak sa o korupcii nehovorí, neznamená to, že neexistuje. V minulom režime predstavovala korupcia spoločenské tabu a až v súčasnosti sa začalo hovoriť o jej celospoločenských, ekonomických, morálnych a iných dôsledkoch. Problém korupcie sa objavuje už v raných historických obdobiach, avšak ekonomický rozmer nadobúda až v polovici minulého storočia, kedy ju ekonómovia začali vnímať ako problém spôsobujúci ekonomické straty. V súčasnosti je korupcia vážnym problémom nielen vo väčšine verejných inštitúcií, ale aj významnou prekážkou sociálneho a ekonomického rozvoja krajín. Korupcia narúša prístup k verejným službám, má významný vplyv na ekonomický rast, deformuje proces rozhodovania o investíciách, znižuje verejné výdavky do oblastí ľudského rozvoja a v neposlednom rade vedie k neefektívnemu rozdeleniu sociálnych služieb. Korupcia má preto v celom svete spoločného menovateľa, a to snahu o jej zníženie. V rámci členských krajín je riešenie korupcie poznačené iniciatívou EÚ, ktorá z neho urobila jednu zo svojich najvyšších politických priorít nielen vo vzťahu k iným krajinám, ale aj smerom dovnútra. I napriek snahám o eliminovanie korupčného správania a prejavov korupcie vo všetkých oblastiach spoločenského života preukazujú štatistiky jej existenciu a značné rozšírenie.

Značná časť výskumných prác v oblasti skúmania vzťahov rôznych faktorov a korupcie poníma korupciu ako príčinu a skúma jej vplyv na makroekonomické veličiny či ukazovatele socio-ekonomického rozvoja krajiny. Tento vplyv sa v mnohých prípadoch preukáže ako negatívny. Nový prístup, ktorý ponúkame v našom príspevku, spočíva v ponímaní korupcie ako dôsledku. Pozornosť venujeme vybraným faktorom z politickej, ekonomickej a spoločenskej oblasti a skúmame ich vplyv na mieru rozšírenosti korupcie vo vybraných krajinách. Prínos príspevku má základ v snahe o dokázanie, že korupcia nie je problémom len verejných inštitúcií, ale svojou podstatou vyplýva práve z politiky, ekonómie, ale aj spoločnosti samej. Korupcia je teda jedným z najaktuálnejších problémov súčasnosti, ktorým je nevyhnutné zaoberať sa a riešiť ho.

1. Cieľ a použité postupy

Cieľom príspevku je testovanie vplyvu vybraných faktorov na rozšírenosť korupcie vo vybraných krajinách svetového hospodárstva. Predmetom skúmania je korupcia a objektom skúmania je výberový súbor krajín zostavený zámerným výberom tak, aby v ňom boli zastúpené krajiny s vysokou, strednou, ale aj nízkou mierou vnímania korupcie. Faktory, na ktoré sme sústredili pozornosť, pochádzajú z politickej, ekonomickej a spoločenskej oblasti života. Tieto faktory sme vybrali po preštudovaní zahraničnej aj domácej literatúry.

Za politickú oblasť sme vybrali faktor miery demokracie. V súčasnosti sú krajiny sveta členené do štyroch skupín, a to krajiny s úplnou demokraciou, s nefunkčnou demokraciou, krajiny s hybridnými režimami a autoritárskymi režimami. „Empirické výsledky ukazujú, že parlamentarizmus existuje spoločne s nižšou mierou korupcie, zatiaľ čo systém s veľmi vplyvnou funkciou prezidenta je vnímaný ako viac korupčný“ (Rose-Ackerman, 2006, s. 11). Toto vyjadrenie môžeme podložiť výskumnou prácou Gerringa a Thackera (2004), ktorí skúmali schopnosť parlamentných systémov potlačiť korupciu v porovnaní so systémom s výraznou mocou prezidenta, kde je právomoc rozdelená medzi zákonodarcov a prezidenta. Zistili, že parlamentné systémy sú spojené s nižšou mierou korupcie. K rovnakému záveru dospeli aj Lederman (2001) a Panizza (2001).

Ekonomickú oblasť reprezentuje ukazovateľ ekonomickej slobody. Ekonomická sloboda vyjadruje taký stav, kedy sa všetky ekonomické subjekty voľne rozhodujú o svojich ekonomických aktivitách. The Heritage Foundation definuje ekonomickú slobodu ako situáciu, kedy vládne zásahy a obmedzenia v produkcii, distribúcii či spotrebe tovarov a služieb neexistujú, alebo sú minimálne do takej miery, aby si jednotlivci zachovali svoju slobodu v rozhodovaní. Chaufen (2012) prezentuje, že približne v čase, keď sa začal používať na meranie ekonomickej slobody Index ekonomickej slobody, bol zverejnený aj Index vnímania korupcie. Takmer súčasné vydanie oboch indexov umožnilo testovať závislosť korupcie od ekonomickej slobody a prvá empirická štúdia (A. Chaufen v spoluautorstve so sociológom E. Guzmánom) preukázala, že vyšší stupeň ekonomickej slobody vedie k nižšej miere korupcie.

Často hovoríme, že korupcia má negatívny dopad na spoločnosť. Negatívnym dôsledkom korupcie s celospoločenskými dôsledkami je napríklad spomaľovanie procesu rozvoja krajiny a jej postup v rámci jednotlivých stupňov rozvinutosti. Tým, že korupcia znižuje verejné výdavky do oblastí ľudského rozvoja (zdravotníctvo, vzdelávanie), spomaľuje rozvoj spoločnosti v danej krajine. Ak sa pozrieme na vzťah korupcie a spoločnosti z druhej strany, dospejeme k záveru, že ide o vzájomne sa ovplyvňujúce premenné. Nielen korupcia negatívne vplýva na rozvoj spoločnosti, ale aj samotný stupeň rozvinutosti v krajine môže podnecovať mieru rozšírenosti korupcie. Výskumy preukázali, že práve obyvatelia menej rozvinutých krajín volia častejšie cestu úplatkov než obyvatelia hospodársky vyspelejších krajín. Podľa Transparency International siahne priemerný Keňan po úplatku 16-krát mesačne, a to z dôvodu zabezpečenia statkov pre bežný život (Global Corruption Report 2009). Faktor rozvoja spoločnosti bude reprezentovať spoločenskú oblasť a pre účely príspevku budeme pod ním rozumieť stupeň rozvinutosti spoločnosti v danej krajine.

Výskumnú otázku o vzťahu medzi vybranými faktormi a korupciou overujeme v práci štatistickými metódami (korelačnou analýzou). V rámci korelačnej analýzy skúmame prostredníctvom mnohonásobného koeficientu korelácie, ako vplývajú všetky tri faktory na korupciu spoločne. Korelačná matica nám naopak preukáže, ako vplýva na korupciu každý faktor zvlášť. Toto nám umožní identifikovať faktor, ktorý v najväčšej miere podnecuje rozšírenosť korupcie.

V rámci analytickej časti príspevku čerpáme vstupné údaje z databáz medzinárodných organizácií, ktoré zastrešujú zber primárnych údajov v danej oblasti a následne ich transformujú na verejne dostupné sekundárne dáta. Mieru rozšírenosti korupcie sleduje mimovládna organizácia Transparency International, mieru ekonomickej slobody Heritage Foundation, s mierou demokracie sa zaoberá Economist Intelligence Unit a rozvojom spoločnosti rozvojový program Organizácie spojených národov (United Nations Development Programme – UNDP). V závere príspevku budú sumarizované výsledky sekundárneho výskumu.

Teoretickými metódami skúmania sú metóda historickologická a metóda analýzy a abstrakcie pri vymedzení teoretických východísk skúmania problematiky, metóda komparatívnej analýzy v rámci sekundárneho výskumu problematiky v medzinárodnom kontexte s využitím štatistických metód spracovania získaných údajov a metóda syntézy hlavných záverov výskumu.

2. Dosiahnuté výsledky

Analytická časť príspevku sa zameriava na kvantifikáciu vzťahov medzi vybranými faktormi podmienujúcimi rozšírenosť korupcie a samotnou korupciou, výsledky ktorej sa pokúsime sumarizovať. V prvom kroku budeme skúmať vplyv na korupciu každého sledovaného faktoru zvlášť, pričom je potrebné uviesť, ako budeme skúmané premenné merať.

Korupciu budeme merať prostredníctvom Indexu vnímania korupcie (CPI - Corruption Perceptions Index), ktorý prezentuje názory odborníkov na korupciu a rôzne expertné prieskumy. Hodnota indexu sa pohybuje v intervale $<0;10>$, pričom 10 znamená ekonomiku bez korupcie. Podľa TI vyjadruje CPI ako je vnímaná korupcia v danej krajine, pričom pod korupciou rozumieme zneužívanie verejnej funkcie v súkromný prospech. Kalkulácia tohto indexu je založená na 13 rôznych zdrojoch vychádzajúcich z 10 nezávislých organizácií, avšak nie všetky zdroje sú použité pri výpočte CPI. Minimum pre zaradenie krajiny do hodnotenia miery vnímania korupcie v krajine je stanovený na 3 nezávislé zdroje. Odborná verejnosť, podnikatelia a rôzni analytici odpovedajú na otázky dotýkajúce sa vnímanej miery korupcie a jej rozšírenosti. Musíme podotknúť, že stále ide o subjektívne hodnotenie aj keď z väčšieho množstva zdrojov. Samotná hodnota CPI je získaná pomocou priemeru z odpovedí v prieskume verejnej mienky. Keďže sú údaje z rôznych zdrojov, a teda majú rôzne miery, musia prejsť pred vstupom do konečného indexu štandardizáciou. Konečná hodnota CPI je teda priemerom transformovaných hodnôt všetkých zdrojov.

Medzi krajiny s najnižšou mierou vnímania korupcie patrí Nový Zéland (9,5), Dánsko (9,4) a Fínsko (9,4). **Slovensko** dosiahlo hodnotenie na úrovni 4 bodov z 10, a teda sa zaraďuje ku krajinám s vyššou mierou vnímanej korupcie.

Tabuľka 1 Intervaly hodnôt Indexu vnímania korupcie

	Vysoká miera korupcie					Nízka miera korupcie				
Interval	0-0,9	1-1,9	2-2,9	3-3,9	4-4,9	5-5,9	6-6,9	7-7,9	8-8,9	9-10

Zdroj: Transparency International

Ekonomická sloboda je meraná Indexom ekonomickej slobody, ktorý sa skladá zo štyroch kľúčových oblastí, ktoré vyjadrujú stupeň ekonomickej slobody v krajine. Ide napríklad o monetárnu politiku, regulácie, vlastnícke práva či daňové a odvodové zaťaženie. Všetky štyri piliere indexu v sebe zahŕňajú spoločne 10 „ekonomických slobôd“, ktoré sú

hodnotené bodmi 0-100. Hodnota Indexu ekonomickej slobody danej krajiny je potom jednoduchý priemer štyroch základných oblastí a výsledná hodnota sa pohybuje v intervale <1;10> , pričom vyššie hodnoty znamenajú vyššiu mieru ekonomickej slobody.

Tabuľka 2 Interval hodnôt Indexu ekonomickej slobody

Stupeň ekonomickej slobody	Slobodné	Prevažne slobodné	Mierne slobodné	Prevažne neslobodné	Sloboda potláčaná
Interval	80-100	70-79,9	60-69,9	50-59,9	40-49,9

Zdroj: The Heritage Foundation

Za najslobodnejšie krajiny sa považujú ázijské tigre – Hongkong (89,9), Singapur (87,5), pričom trojicu uzatvára Austrália (83,3). **Slovensko** patrí so svojou hodnotou **67,7** medzi krajiny s miernym stupňom ekonomickej slobody.

Miera demokracie v krajine je určovaná na základe Indexu demokracie. Rovnako ako pri predchádzajúcich indexoch, ide o index skúmajúci viaceré oblasti. Index stojí na piatich pilieroch a spadá sem napríklad miera politickej voľby, občianske práva, pluralita či politická spoluúčasť, pričom tieto piliere zahŕňajú celkovo 60 indexov. Index bol prvýkrát vypočítaný v roku 2006, avšak už v rokoch 2008, 2010 a 2011 prešiel zmenou. Podobne ako pri predchádzajúcom indexe ide o vážený priemer odpovedí na 60 otázok, ktoré vychádzajú od odborníkov, ale i prieskumov verejnej mienky. Krajiny sa delia do štyroch kategórií (úplná demokracia, nefunkčná demokracia, hybridné režimy a autoritárske režimy). Hodnoty indexu môžu nadobudnúť hodnoty v intervale <0;10>.

Tabuľka 3 Interval hodnôt Indexu demokracie

Typ režimu	Úplná demokracia	Nefunkčná demokracia	Hybridné režimy	Autoritárske režimy
Interval	8-10	6-7,9	4-5,9	0-3,9

Zdroj: Economist Intelligence Unit

Za najdemokratickejšiu krajinu sa považuje Nórsko (9,80), ktoré dosiahlo najvyššiu hodnotu tohto indexu. Nórsko rovnako patrí aj k najrozvinutejším krajinám sveta s veľmi nízkou mierou korupcie. **Slovensko** sa s hodnotou **7,35** zaradilo medzi krajiny s nefunkčnou demokraciou.

Po vymedzení spôsobov merania korupcie a jednotlivých faktorov môžeme pristúpiť k štatistickému testovaniu vzájomných vzťahov.

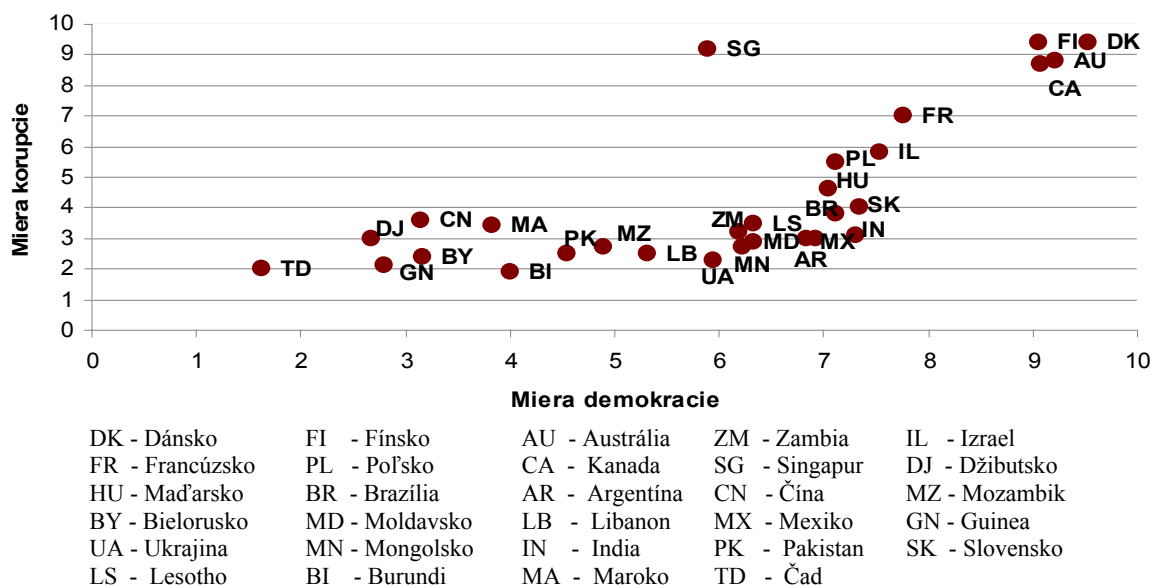
Tabuľka 4 Korelačná matica

	Korupcia	Rozvoj spoločnosti	Ekonomická sloboda	Miera demokracie
Korupcia	1			
Rozvoj spoločnosti	0,706936005	1		
Ekonomická sloboda	0,870631474	0,688478347	1	
Miera demokracie	0,711280720	0,728142760	0,672038319	1

Zdroj: výstup z MS Excel (analýza dát – korelácia)

Korelačná matica preukázala, že najväčší vplyv na mieru rozšírenosti korupcie má úroveň ekonomickej slobody v krajine. Intenzita vplyvu rozvoja spoločnosti ako aj miery demokracie sa pohybuje približne na rovnakej úrovni. Vzhľadom na intervaly miery závislosti môžeme konštatovať, že korupcia je silne závislá od rozvoja spoločnosti, ekonomickej slobody aj miery demokracie, pretože spadajú do intervalu silnej závislosti <0,7;1>.

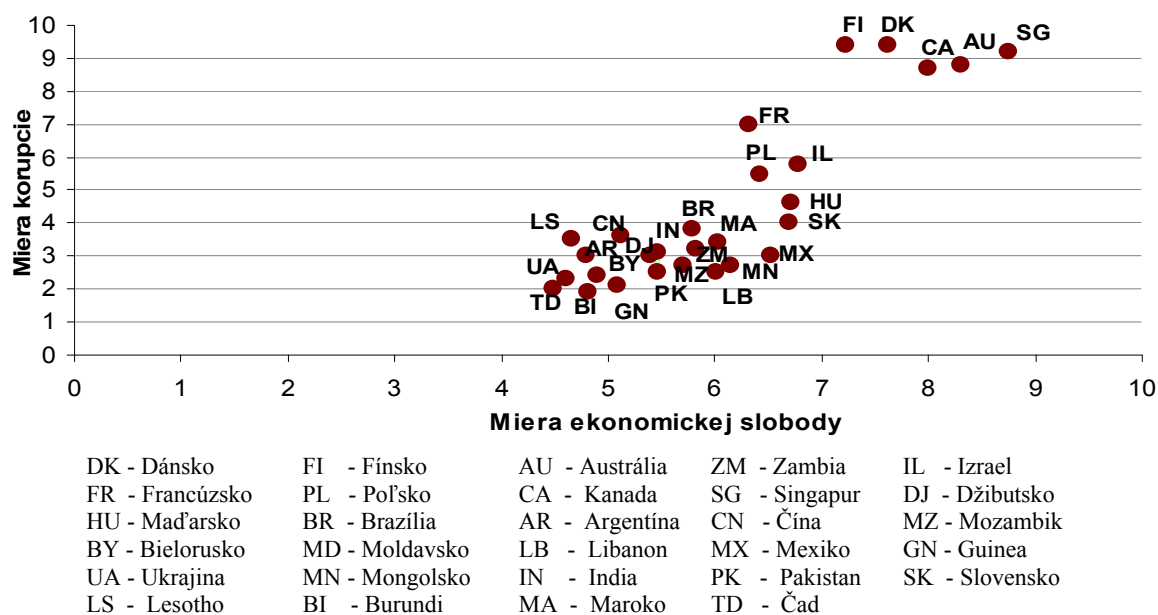
V nasledujúcom texte rozoberieme každý skúmaný vzťah zvlášť, kde znázorníme graficky kombinácie meraných hodnôt.



Graf 1 Miera korupcie a miera demokracie

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov Transparency International a Freedom House

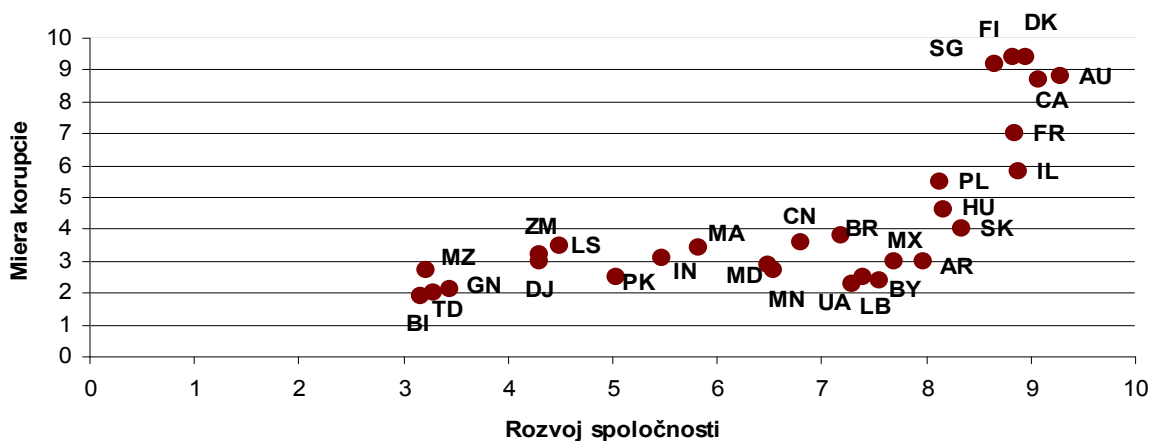
Môžeme konštatovať, že kombinácie meraných hodnôt sústredili krajiny do jedného väčšieho zhluku, s výnimkou Singapuru a štvorice krajín vyčlenených na okraji grafu. Fínsko, Dánsko, Kanada či Austrália tvoria vlastné zoskupenie. Krajiny sú charakteristické nízkou mierou vnímanej korupcie a úplnou funkčnosťou demokracie. Naopak Čad sa vyznačuje vysokou mierou rozšírenosti korupcie a autoritárskym režimom vlády. Potvrdil sa tak predpoklad, že v krajinách s úplne funkčnou demokraciou je rozšírenosť korupcie nižšia, než napríklad v krajinách s autoritárskymi režimami.



Graf 2 Miera korupcie a miera ekonomickej slobody

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov TI a The Heritage Foundation

Pri vzťahu korupcie a ekonomickej slobody sme pri kombináciách meraných hodnôt skúmaných veličín zistili zoskupenie krajín v užšom intervale, než v predchádzajúcom prípade. Opäť sa vyčlenila skupina krajín mimo hlavný zhluk a ide o tie isté krajiny, ktoré tvorili ako pri vzťahu korupcie a miery demokracie. Väčšina krajín výberového súboru sa vyznačuje vyššou mierou vnímanej korupcie a sú charakteristické potláčanou ekonomickou slobodou či miernou slobodou. Môžeme konštatovať, že v ekonomicky slobodných krajinách je miera rozšírenosti korupcie veľmi nízka v porovnaní s utláčanými či mierne slobodnými krajinami.



DK - Dánsko	FI - Fínsko	AU - Austrália	ZM - Zambia	IL - Izrael
FR - Francúzsko	PL - Poľsko	CA - Kanada	SG - Singapur	DJ - Džibutsko
HU - Maďarsko	BR - Brazília	AR - Argentína	CN - Čína	MZ - Mozambik
BY - Bielorusko	MD - Moldavsko	LB - Libanon	MX - Mexiko	GN - Guinea
UA - Ukrajina	MN - Mongolsko	IN - India	PK - Pakistan	SK - Slovensko
LS - Lesotho	BI - Burundi	MA - Maroko	TD - Čad	

Graf 3 Korupcia a rozvoj spoločnosti

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov Transparency International a UNDP

Pri skúmaní vzťahu rozvoja spoločnosti a korupcie sústredili kombinácie meraných hodnôt krajiny do jedného zhluku. Krajiny s najvyšším stupňom rozvoja spoločnosti sa vyznačujú s najnižšou mierou rozšírenosti korupcie. Slovensko sa svojím vyšším stupňom rozvoja, ale zároveň vyššou mierou rozšírenosti korupcie radí ku krajinám s lepšími dosahovanými hodnotami. Môžeme teda konštatovať, že v krajinách s vyšším stupňom rozvoja spoločnosti je miera rozšírenosti korupcie nižšia.

Vplyv všetkých skúmaných premenných súčasne (ekonomická sloboda, miera demokracie, rozvoj spoločnosti) na korupciu budeme v nasledujúcom texte skúmať prostredníctvom mnohonásobného koeficientu korelácie. Pre jeho výpočet využijeme predchádzajúcu korelačnú maticu s inverzným doplnením hodnôt.

Tabuľka 5 Korelačná matica

	Korupcia	Rozvoj spoločnosti	Ekonomická sloboda	Miera demokracie
Korupcia	1	0,706936005	0,870631474	0,711280720
Rozvoj spoločnosti	0,706936005	1	0,688478347	0,728142760
Ekonomická sloboda	0,870631474	0,688478347	1	0,672038319
Miera demokracie	0,711280720	0,728142760	0,672038319	1

Zdroj: výstup z MS Excel (analýza dát – korelácia) s inverzným doplnením hodnôt

Následne z matice vypočítame hodnoty, ktoré dosadíme do nasledujúceho vzorca:

$$r = \sqrt{1 - \frac{|R|}{|R_{yy}|}}, \quad (1)$$

„|R| je determinant korelačnej matice, ktorej prvkami sú párové koeficienty korelácie, |R_{yy}| je minor, ktorý vznikne z determinantu korelačnej matice |R| vynechaním prvého riadku a prvého stĺpca” (Kanderová, Úradníček, 2007, s. 107).

|R| získame pomocou štatistickej funkcie v MS Excel, a to MDETERM, do ktorej zahrnieme údaje z celej korelačnej matice. |R_{yy}| získame rovnako prostredníctvom funkcie MDETERM, ibaže teraz vynecháme hodnoty o korupcii (y). Následne vypočítame mnohonásobný koeficient korelácie.

$$r = \sqrt{1 - \frac{|0,045237310|}{|0,217969948|}} = 0,79246 \quad (2)$$

Na základe výpočtov môžeme povedať, že korupcia závisí od miery demokracie, ekonomickej slobody a rozvoja spoločnosti v miere 0,7925. Táto hodnota spadá do intervalu silnej závislosti nameranej medzi premennými.

V analytickej časti príspevku sme testovali vplyv vybraných faktorov na mieru rozšírenosti korupcie. Zistili sme, že najväčší vplyv má na rozšírenosť korupcie miera ekonomickej slobody v krajine (0,8706), a naopak najmenej miere podnecuje rozšírenosť korupcie faktor rozvoja spoločnosti.

3. Diskusia

Príspevok sa zaoberá testovaním vplyvu vybraných faktorov na rozšírenosť korupcie vo vybraných krajinách. Pre kvantifikáciu vzájomných vzťahov sme využili korelačnú analýzu, ktorá umožnila skúmať vplyv všetkých troch faktorov na korupciu súčasne, ako aj vplyv každého faktora zvlášť. V zahraničných výskumných prácach sa stretávame v skúmaní korupcie vo vzťahu s rôznymi faktormi s opačným pohľadom. Značné množstvo týchto prác sústreďuje svoju pozornosť na analyzovanie negatívnych dopadov korupcie. Predmetom výskumu je napríklad vplyv korupcie na ekonomický rast (Mauro, 1996; Leite, Weideman, 1999); znižovanie miery zahraničných investícií (Habib, Zurawicki, 2001); verejných investícií (Tanzi, Davoodi, 1997); znižovanie verejných výdavkov do zdravotníctva a vzdelávania (Mauro, 1998); ale zvyšovanie verejných výdavkov na obranu štátu (Gupta, de Mello, Sharan; 2001); taktiež znižovanie príjmov z výberu daní (Ghura, 1998; Hronec, 2003) a celkových verejných príjmov (Tanzi, Davoodi, 2000), vplýva na zväčšovanie príjmovej nerovnosti (Gupta, Davoodi, Alonso-Terme; 1998) či infláciu (Al-Marhubi, 2000). Všetky spomínané štúdie používajú pri overovaní vplyvu korupcie na skúmané premenné štatistickú metódu - regresnú analýzu, pričom bol skúmaný vplyv korupcie a nie vplyv na korupciu. Vo vzťahu k faktorom skúmaných v rámci príspevku zistil Akçay (2006), že korupcia má negatívny vplyv na rozvoj spoločnosti. Na meranie rozvoja spoločnosti použil Index ľudského rozvoja, ktorý považuje za najvhodnejší, a ku ktorému sa rovnako prikláňame. Pieroni a Agostino (2009) zamerali svoj výskum na ovplyvňovanie ekonomickej slobody, ako aj iných faktorov, práve korupciou. Na pomerne rozsiahlej výskumnej vzorke analyzovali vzťahy medzi skúmanými veličinami, ktoré testovali regresnou analýzou. V záveroch výskumu potvrdzujú negatívne dopady korupcie. Miera demokracie je v zahraničných výskumných správach ponímaná rovnako ako v našom príspevku. To znamená, že je skúmaná ako príčina korupcie a nie ako jej dôsledok. Rock (2007) podotýka, že vplyv demokracie na

korupciu závisí od toho, ako rýchlo dokážu v novom režime rozvíjať inštitúcie svoju dôveryhodnosť, transparentnosť a zodpovednosť. Hlavným záverom výskumnej práce je zistenie, že korupcii sa v krajinách s funkčnou demokraciou darí menej, než v autoritárskych krajinách.

Ak už raz korupcia vznikla a existuje, pre svoje rozšírenie potrebuje vhodné prostredie, ktoré by jej pomohlo k samostatnému fungovaniu. Štáty tak môžu vytvárať podmienky pre vznik korupcie priamo alebo nepriamo. Už pri tvorení politického režimu môže novovzniknutý štát vytvoriť vhodné podmienky pre vznik a rast korupcie. Tieto podmienky môže štát vytvárať aj nepriamo, alebo dokonca nevedome ako vedľajšie produkty štátnych intervencií. O realizácii štátnej intervencie rozhodujú byrokrati so snahou o maximalizáciu svojej vlastnej užitočnosti, pričom účinnosť intervencie nesledujú. Obsahom funkcie užitočnosti byrokrata môže byť napríklad získanie osobnej výhody, peňažnej odmeny, spoločenský status, hierarchický postup či realizácia vlastných záujmov. Čím viac štát zasahuje do rôznych oblastí života, tým viac sa rozširuje byrokratický aparát. Dôsledkom rozširovania byrokratického aparátu je neprehľadnosť, zložitost' a časová náročnosť procesných úkonov či zvyšovanie administratívnych nákladov. Priestor pre vznik korupčného konania sa otvára aj v prípade nejasného a zložitého zadefinovania pravidiel. Čím sú pravidlá zložitejšie a neprehľadnejšie, tým je vytváraný väčší priestor pre vznik korupcie. Rozdielny výklad zákonov umožňuje voľnosť v rozhodovaní a poskytuje možnosť pre vlastný výklad úradníkov. Rozhodnutie úradníka je závislé od toho, ako si dané pravidlo vysvetlí.

K čiastočnému riešeniu korupcie by mohla prispievať účinná kontrola, ktorej výsledky by boli verejne dostupné. „Najvyššia kontrolná inštitúcia a ostatné subjekty kontroly v demokratickom zriadení by mali rešpektovať záujem širokej verejnosti o výsledky kontrol vo verejnom sektore“ (Hronec a kol., 2006, s. 8). Verejne dostupné výsledky kontrol dokážu podnietiť aktivizáciu občianskej spoločnosti v boji proti korupcii, ktorý by vytvoril dostatočný tlak verejnej mienky. Korupcia teda nie je problémom len verejných inštitúcií, ale všetkých oblastí života, a preto je v boji proti nej potrebná účasť nielen vlády či médií, ale aj aktívna občianska spoločnosť.

Záver

Náš prieskum preukázal existenciu vplyvu vybraných faktorov reprezentujúcich politickú, ekonomickú a spoločenskú oblasť života na rozšírenosť korupcie v krajinách výberového súboru, čo svojou mierou prispieva k rozvoju teoretického rámca poznania tejto problematiky a zdôrazňuje nevyhnutnosť riešenia nielen problému korupcie v praxi, ale predovšetkým zamedzeniu jej vzniku. Na základe výsledkov korelačnej analýzy, ale aj informácií iných výskumných prác, ktoré sme v príspevku prezentovali, môžeme konštatovať, že všetky vybrané faktory výrazne ovplyvňujú rozšírenosť korupcie v daných krajinách.

Korupcia je symptómom disfunkcie systémov, preto sú potrebné systémové riešenia a opatrenia, ktoré pôsobia preventívne i represívne vo všetkých oblastiach života. Efektívny boj, ale aj prevencia voči korupcii si vyžaduje participáciu vlády, médií, mimovládnych organizácií, ale aj aktívnu občiansku spoločnosť.

Táto štúdia bola spracovaná s podporou Univerzitnej grantovej agentúry UMB v rámci riešenia projektu UGA I-11-001-02 Ekonomika služieb verejnej spotreby štátu.

Zoznam použitej literatúry

1. AKÇAY, S. Corruption and Human development. *The Cato Journal*, 2006, vol. 26, no. 1, s. 29-48.
2. AL-MARHUBI, F. A. Corruption and Inflation. *Economic Letters* [online]. 2000, roč. 66, [cit. 2012-11-05]. Dostupné z: <http://directory.umm.ac.id/Data%20Elmu/jurnal/E/Economics%20Letters/Vol66.Issue2.Feb2000/1677.pdf>.
3. HRONEC, Š. Analýza dopadu daňovej reformy na občana. In: *Acta facultatis aerarii publici*. Banská Bystrica: FF UMB, 2003, s. 19-25, ISBN 80-8055-814-0.
4. HRONEC, Š. – MERIČKOVÁ, B. – VLČEK, P. Teória a prax kontroly vo verejnom sektore. Banská Bystrica : Občianske združenie Ekonómia, 2006. 122 s. ISBN 80-8083-187-4.
5. CHAUFEN, A. Economic freedom and corruption. [online]. 2012 *Conservative Letters* - M. R. Stefanik Conservative Institute [cit. 2012-11-14]. Dostupné z: <http://www.institute.sk/article.php?4490>.
6. GERRING, J. – Thacker, S. Political institutions and governance: pluralism versus centralism, *British Journal of Political Science*, 2004, vol. 34, no. 6, s. 295-303.
7. GHURA, D. Tax Revenue in Sub-Saharan Africa: Effects of Economic Policies and Corruption. IMF Working Paper no. 98/135 [online]. International Monetary Fund, 1998 [cit. 2012-11-08]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98135.pdf>.
8. Global Corruption Report: Climate Changes [online]. Transparency International [cit. 2012-11-05]. Dostupné z: <http://archive.transparency.org/publications/gcr>.
9. GUPTA, S. - DE MELLO, L. - SHARAN, R. *Corruption and Military Spending*. IMF Working Paper 00/23. [online]. International Monetary Fund, 2000 [cit. 2012-11-01]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0023.pdf>.
10. GUPTA, S. – DAVOODI, H. – ALONSO-TERME, R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? IMF Working Paper no. 00/79 [online]. International Monetary Fund, 1998 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9876.pdf>.
11. KANDEROVÁ, M. – ÚRADÍČEK, V. Štatistika a pravdepodobnosť pre ekonómov – 2. časť. Banská Bystrica : Občianske združenie FINANC, 2007. 188 s. ISBN 978-80-969535-1-6.
12. LEDERMAN, D. – LOAYZA, N – REIS SOARES R. Accountability and corruption. Political institutions matter, World Bank Working Paper no. 2708 [online]. World Bank, 2001 [cit. 2012-11-05]. Dostupné z: http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&piPK=64165421&theSitePK=477960&menuPK=64216926&entityID=000094946_01120404004589.
13. LEITE, C. WEIDEMANN, J. Does Mother Nature corrupt? Natural resources, corruption, and economic growth. IMF Working Paper no. 99/85 [online]. International Monetary Fund, 1999 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9985.pdf>.

14. MAURO, P. The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure, IMF Working Paper no. 96/98 [online]. International Monetary Fund, 1996 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=882994.
15. MAURO, P. Corruption and Composition of government Expenditure, Journal of Public Economics, 1998, vol. 69, no. 2, s. 263-29.
16. PANIZZA, U. Electoral rules, political systems, and institutional quality, Econocmis and Politic, 2001, vol. 13, no. 3, s. 311-342.
17. PIERONI, L – D'AGOSTINO, G. Corruption and the effects of economic freedom, MPRA Working Papers no. 18731 [online]. Munich Personal RePEc Archive, 2009 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18731/1/MPRA_paper_18731.pdf.
18. ROCK, M. T. Corruption and Democracy, DESA Working Paper no. 55 [online]. Department of Economic and Social Affairs, 2007 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: http://www.un.org/esa/desa/papers/2007/wp55_2007.pdf.
19. ROSE-ACKERMAN, S. International Handbook on the Economics of Corruption. Cheltenham : Edward Elgar publishing, 2006. 615 s., ISBN 1-84542-242-2.
20. Štatistické údaje [databáza online]. 2012. Economist Intelligence Unit Foundation [cit. 2012-11-06]. Dostupné na internete: <http://www.eiu.com/Default.aspx> .
21. Štatistické údaje [databáza online]. 2012. Heritage Foundation [cit. 2012-11-06]. Dostupné z: <http://www.heritage.org/index/default>.
22. Štatistické údaje [databáza online]. 2012. UNDP. [cit. 2011-10-26]. Dostupné z: <http://hdrstats.undp.org/en/indicators/default.html>.
23. Štatistické údaje [databáza online]. 2012. Transparency International [cit. 2012-11-06]. Dostupné z: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices.
24. TANZI, V. – DAVOODI, H. Corruption, Public Investment, and Growth, IMF Working Paper no 97/137 [online]. International Monetary Fund, 1996 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp97139.pdf>.
25. TANZI, V. – DAVOODI, H. Corruption, Growth and Public Investment, IMF Working paper no 00/182 [online]. International Monetary Fund, 2000 [cit. 2012-11-07]. Dostupné z: <http://anti-corr.ru/archive/corruption%20growth%20and%20public%20finances.pdf>.
26. ZURAWICKI, L – HABIB, M. Corruption and Foreign Direct Investment. Journal of International Business Studies, 2002. vol. 33, no. 2, s. 291-307.

Kontakt

Mikušová Meričková Beáta, doc. Ing., PhD., Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, +421484462317, beata.merickova@umb.sk

Bašteková Andrea, Ing., Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, +421484462312, andrea.bastekova@umb.sk

Využívanie nástrojov marketingovej komunikácie v prostredí mestských úradov

USING OF THE MARKETING COMMUNICATION TOOLS IN THE CITY OFFICE

Alica Božíková, Jozef Krnáč

Summary

Modern marketing requires more than providing of good service and its availability to the customers. The organization also have to communicate with its current and potential customers, partners and with the public. Communication with the citizens becomes for the municipality even more important activity. Municipality uses communication in order to inform about its activities, goals and plans as well as to gain feedback from citizens. If the management of the municipality has interest to work for the citizens, he should understand the basic needs of citizens, prove him to explain the objectives of local government and inform him about the successes and problems in the city. The decision about the final combination of communication tools can affect a large number of factors and because of this should be city office in attention and attributed to this factors importance.

Keywords

city office, tools of marketing communication

Úvod

Najvýznamnejšiu časť trhu v miestnej samospráve predstavujú obyvatelia mesta a práve komunikácia s nimi je v podmienkach SR často diskutovaným problémom. Dobrá informovanosť je jednou zo základných potrieb, ktoré občan územia – mesta, obce, regiónu, štátu - očakáva, že budú splnené. Potrebuje sa orientovať v území, na úradoch verejnej správy, potrebuje poznať úradné hodiny, vedieť, kde ktorý odbor sídli a ako sa tam dostane.

V miestnej samospráve sa v poslednom desaťročí stále viac využívajú nástroje a princípy riadenia, ktoré sa uplatňujú v podnikateľskej sfére. Jedným z nich je aj marketing. Marketingový prístup k riadeniu samosprávy okrem iného znamená, že predstavitelia samospráv na jednej strane monitorujú potreby, prania a názory svojich cieľových segmentov, na strane druhej ich informujú o tom, čo sa v území plánuje z hľadiska rozvoja, poskytovaných služieb a pod. Efektívnym a účinným nástrojom na prenos informácií je marketingová komunikácia.

Cieľ a metodika

Cieľom príspevku je na základe teoretického vymedzenia marketingovej komunikácie úradu miestnej samosprávy a analýzy využívania nástrojov marketingovej komunikácie identifikovať tieto nástroje a spôsoby ich využívania pri poskytovaní verejných služieb.

Preskúvanie problematiky využívania nástroja marketingová komunikácia na mestských úradoch pri poskytovaní služieb bolo založené na marketingovom výskume primárnych údajov. Respondentmi boli prednostovia mestských úradov. Výskum sme uskutočnili na vzorke 100 mestských úradov Slovenskej republiky, čo predstavuje z celkového počtu 138 mestských úradov 72%. Vzorku sme vybrali kvótovým výberom a pri spracovaní údajov sme použili štatistický program PASW SPSS. V druhej etape výskumu sme realizovali výskum medzi obyvateľmi 10 miest v SR. Obyvatelia predstavovali respondentov z dvoch skupín miest (mestá ktoré využívajú / nevyužívajú marketingové metódy a nástroje). V každom meste sme kvótnym výberom vybrali vzorku 50 obyvateľov. Celkový počet respondentov bol 500 obyvateľov.

Príspevok je súčasťou projektu VEGA č. 1/1010/11 „Teoreticko – metodologické východiská plánovania v podmienkach územných samospráv a možnosti ich aplikácie v SR“, riešený v rokoch 2011- 2013, kolektívom autorov Katedry verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja na Ekonomickej fakulte Univerzity Mateja Bela.

Nástroje marketingovej komunikácie

Marketingová komunikácia má v súčasnej dobe nezastupiteľnú pozíciu pri oslovovaní súčasných a nových zákazníkov a pri presadzovaní marketingových stratégií. Väčšina ekonomických subjektov si silu marketingovej komunikácie uvedomuje a snaží sa z nej vyťažiť maximum.

Slovo komunikácia pochádza z lat. slova „communis“, čo znamená spoločný. Zahŕňa v sebe zdieľanie, spájanie, spoločnú účasť. Z tohto hľadiska sa komunikácia chápe ako základ akýchkoľvek vzťahov medzi ľuďmi, akéhokoľvek záujmu o verejnosť.

Marketingová komunikácia znamená na jednej strane informovať, vysvetľovať, motivovať, pripomínať a na strane druhej počúvať, prijímať informácie, podnety, názory a následne reagovať na potreby trhu. Podstatu demokracie tvorí príprava diskusií, zhromažďovanie faktov, údajov, informácií, konfrontácia odlišných prístupov, záujmov, potrieb, riešenie konfliktov, dosahovanie kompromisov. V tomto smere môže byť marketingová komunikácia nápomocná nástrojmi, formami a technikami. (Vaňová In: Hanuláková, 2001, s.102).

Moderný marketing vyžaduje viac ako len poskytnutie dobrej služby a jej sprístupnenie zákazníkom. Organizácia tiež musí komunikovať so svojimi súčasnými a potenciálnymi zákazníkmi, partnermi, verejnosťou. Marketingová komunikácia zaisťuje komunikáciu medzi poskytovateľom služby a zákazníkom. Napomáha zákazníkom lepšie orientovať sa na trhu.

Nástroje a kanály použité pri tvorbe marketingovej komunikačnej stratégie treba voliť v závislosti od typu cieľového publika (O'Keefe, 1997). V príspevku budeme za nástroje marketingového komunikačného mixu považovať: propagáciu, osobný predaj, podporu predaja, public relations, direct mail a riadené podujatia, z dôvodu, že ich môžeme využiť nielen v marketingovej komunikácii podniku, územia, ale aj v špecifickej organizácii ako je mestský úrad.

Propagácia je jedným z komunikačných nástrojov, pomocou ktorého môže vedenie mesta presadzovať a zviditeľňovať služby ktoré poskytuje. De Pelsmacker (2003, s. 203) považuje propagáciu za „jeden z najstarších, najviditeľnejších a najdôležitejších nástrojov marketingového komunikačného mixu“. „Základným cieľom propagácie je vytvoriť alebo udržiavať povedomie o produkte alebo organizácii“ (Fill, 2002, s. 486) v našom prípade o mestskom úrade. Výhodou propagácie je možnosť rýchlo osloviť široké publikum aj pri relatívne nízkych nákladoch. Z tohto dôvodu je nevyhnutné spomenúť aj internet, pretože je „vyhľadávaným priestorom na umiestnenie reklamy“ (Přikrylová, Jahodová, 2010, s. 225). K propagačným materiálom ktoré môže mestský úrad použiť patria mapy, kalendáre, informačné brožúry o službách a iné.

V marketingovej literatúre sa pre pojem osobná komunikácia používa pojem osobný predaj. V príspevku budeme používať pojem osobná komunikácia, nakoľko mestský úrad poskytuje služby, ktoré nie sú predmetom predaja v pravom slova zmysle, ale sú vo väčšine prípadov poskytované bezplatne. Osobná komunikácia sa v marketingu používa na ústnu prezentáciu produktu, ktorá sa realizuje prostredníctvom skupinovej alebo individuálnej komunikácie. Jedná sa o formálne i neformálne kontakty predstaviteľov úradu s cieľom prezentovať produkt služby (Bernátová, 2001). Výhoda osobnej komunikácie oproti ostatným nástrojom komunikačného mixu je najmä v osobnej interakcii medzi dvoma alebo

viacerými subjektmi, ktorá umožňuje skúmať potreby a charakteristiky cieľových príjemcov a urobiť si okamžitý úsudok, získať spätnú väzbu (Vaňová In: Hanuláková, 2004).

Podporu predaja možno charakterizovať ako činnosť, ktorá robí ponuku organizácie atraktívnejšiu pre zákazníkov a vyžaduje spoluúčasť spotrebiteľa (Tellis, 2000, s. 24). Podpora predaja zahŕňa celý rad stimulačných aktivít (Payne, 1996, s. 163). Sú to súťaže, hry, lotérie, vzorky, darčeky, kupóny, prehliadky a iné. Kotler a Armstrong (2004) k podpore predaja zaraďujú aj obchodné výstavy, konferencie a veľtrhy.

Public relations patrí k jednému z najefektívnejších komunikačných nástrojov. „Sú prostriedkom na uspokojenie záujmu verejnosti o spoločenské dianie (Vaňová In: Hanuláková, 2004). Kotler a Armstrong (2004, s. 668) považujú za hlavnú výhodu public relations, že pri nízkych nákladoch dokážu osloviť širokú verejnosť. Argumentujú tým, že organizácia nekupuje mediálny priestor ani čas, ktoré vyžaduje reklama, platí len ľuď, ktorí sa starajú o šírenie informácií. Nástrojmi využívanými v public relations sú správy mestského úradu o službách, zamestnancoch, verejné prejavy, výročné správy, brožúry, bulletiny, mestské noviny.

Kotler a Armstrong (2004) uvádzajú ako nové možnosti marketingovej komunikácie ktoré súvisia s rozvojom techniky internet a webové stránky. Podľa Svobodu (2009) má internet aj svoje negatívne stránky, pretože kvalita a dôveryhodnosť príspevkov na internete je často sporná. Frey (2008, s. 12) v súvislosti s novými trendami v oblasti marketingovej komunikácie a public relations uvádza aj tzv. querillové public relations. Jeho podstatou je „dosiahnutie maximálneho efektu z minima zdrojov“.

Direct mail je „interaktívny systém marketingu, ktorý využíva jeden alebo viac reklamných prostriedkov, aby na ľubovoľnom mieste vyvolal merateľnú reakciu“ (Smith, 2000, s. 287). Fill (2002) vidí hlavný rozdiel direct mailu oproti ostatným nástrojom marketingového komunikačného mixu v jeho adresnosti na starostlivo vybrané cieľové segmenty, nesnaží sa publikum osloviť masovo.

V názore na riadené podujatia sa zhodujú autori Šindler (2003) a Sistenich (1999) a rozumejú pod nimi zinscenovanie zážitkov rovnako ako ich plánovanie a organizáciu v rámci komunikácie. Tieto zážitky majú za úlohu vyvolať psychické a emocionálne podnety sprostredkované usporiadaním najrôznejších akcií, ktoré podporia image organizácie a služby ktoré poskytuje.

Výskum súčasného stavu využívania nástrojov marketingovej komunikácie na mestských úradoch

V rýchlo sa meniacej spoločnosti je nevyhnutné, aby mestské úrady mali dostatok informácií o svojich zákazníkoch, aby dokázali rýchlo reagovať na ich vznikajúce potreby novými spôsobmi. „Skutočnosť, že informácie a znalosti sa stanú základným zdrojom ekonomického úspechu a novým výrobným faktorom, nahrádzajúcim klasické výrobné faktory, povedal už pred viac ako päťdesiatimi rokmi klasik manažérskej teórie P. Drucker. Pravdivosť tejto jeho vízie je možné overovať v každodennej praxi firiem, organizácií a úradov verejnej správy pôsobiacich v turbulentnom prostredí, ktoré je realitou 21. storočia (Kokavcová, 2008). Prostredníctvom marketingovej komunikácie môžu mestské úrady zabezpečovať informovanosť a tiež budovať vzťahy so svojimi zákazníkmi (občanmi).

Jedným z komunikačných nástrojov, pomocou ktorého môže mestský úrad presadzovať a zviditeľňovať poskytované verejné služby je propagácia. Konkrétne ide o propagáciu pomocou propagačných materiálov, ktoré by mali byť nevyhnutnou súčasťou prezentácie služieb a aktivít každého mestského úradu. Samosprávy nekladú veľký dôraz na to, aby mali spracované propagačné materiály, čo potvrdil aj výskum uskutočnený medzi prednosťami mestských úradov. Prieskumom sme zistili, že len 24% sledovaných mestských

úradov má spracované a využíva propagačné materiály o existujúcich službách, ktoré ponúka obyvateľom a len 14% má takéto propagačné materiály aj o nových verejných službách.

Kvalitne spracované propagačné materiály o službách, ktoré poskytujú samosprávy by mali byť dostupné hlavne v kanceláriách prvého kontaktu, vstupných halách a samozrejme aj na jednotlivých odboroch, ktorých sa služby týkajú, prípadne na miestach, kde s nimi občan príde do kontaktu (nemocnice, školy, úrady). Propagačné materiály by mali obsahovať základné údaje o službe, kontaktné osoby, telefónne čísla, úradné hodiny, potrebné tlačivá, cenník poplatkov atď. Mali by byť na mestských úradoch k dispozícii v tlačenej forme a na www stránkach mestského úradu aj v elektronickej forme. Navrhujeme, aby mestský úrad distribuoval raz ročne do domácností brožúru „Sprievodca službami mesta“ v tlačenej alebo CD forme a rovnaký materiál aby bol umiestnený aj na internete. Poskytovala by komplexné informácie o štruktúre služieb v meste a ich poskytovateľoch. Brožúra by mohla podľa finančných možností vychádzať aj v braillovom písme pre zrakovo postihnutých občanov, na internete by mohla mať hlasovú formu.

Vo výskume sme zisťovali či mestské úrady využívajú osobnú komunikáciu na prenos informácií. Ako vyplynulo z výskumu, 82% prednostov mestských úradov uviedlo, že organizuje stretnutia s obyvateľmi. Formálne stretnutia majú formu verejných prerokovaní, informačných stretnutí občanov, stretnutí pri výročí mesta. Neformálne majú formu príležitostných stretnutí poslancov s občanmi, verejných diskusií k problémom mesta. Podľa odpovedí prednostov, mestské úrady tieto stretnutia organizujú podľa potreby aj niekoľkokrát do roka. Podľa výsledkov výskumu mestské úrady kladú dôraz na osobnú komunikáciu medzi manažmentom úradu a obyvateľmi a to organizovaním stretnutí, ale obyvatelia s nimi nevyjadrili spokojnosť. Mestské úrady by mali využiť na stretnutia s obyvateľmi menej formálne spôsoby, napríklad prechádzku s primátorom po sídlisku. Záujem o takéto stretnutia môžu samosprávy zistiť prieskumom prostredníctvom www stránky úradu. Z výskumu tiež vyplynulo, že viac ako polovica samospráv nemá priestory, kde by sa obyvatelia mohli stretávať so svojimi poslancami. Preto by mestské úrady mali pre poslancov zriadiť priestory na takéto stretnutia.

Jednotný vizuálny štýl patrí k významným a stále dôležitejším podmienkam kvalitnej komunikácie. Jeho zmysel je predovšetkým v rýchlej identifikácii mesta a vo zviditeľňovaní mestského úradu. Cieľom jednotného vizuálneho štýlu podľa Hanulákovej (1999) je prepožičať všetkým možnostiam vizuálnej prezentácie jednotný charakter. Z výskumu medzi prednostami mestských úradov vyplynulo, že viac ako polovica sledovaných samospráv nemá vypracovaný jednotný vizuálny štýl a tie, ktoré ho majú, nevyužívajú všetky formy jednotného vizuálneho štýlu. Využívajú ho len na hlavičkovom papieri a vizitkách, pri ktorých využívajú hlavne logo a jednotné farby.

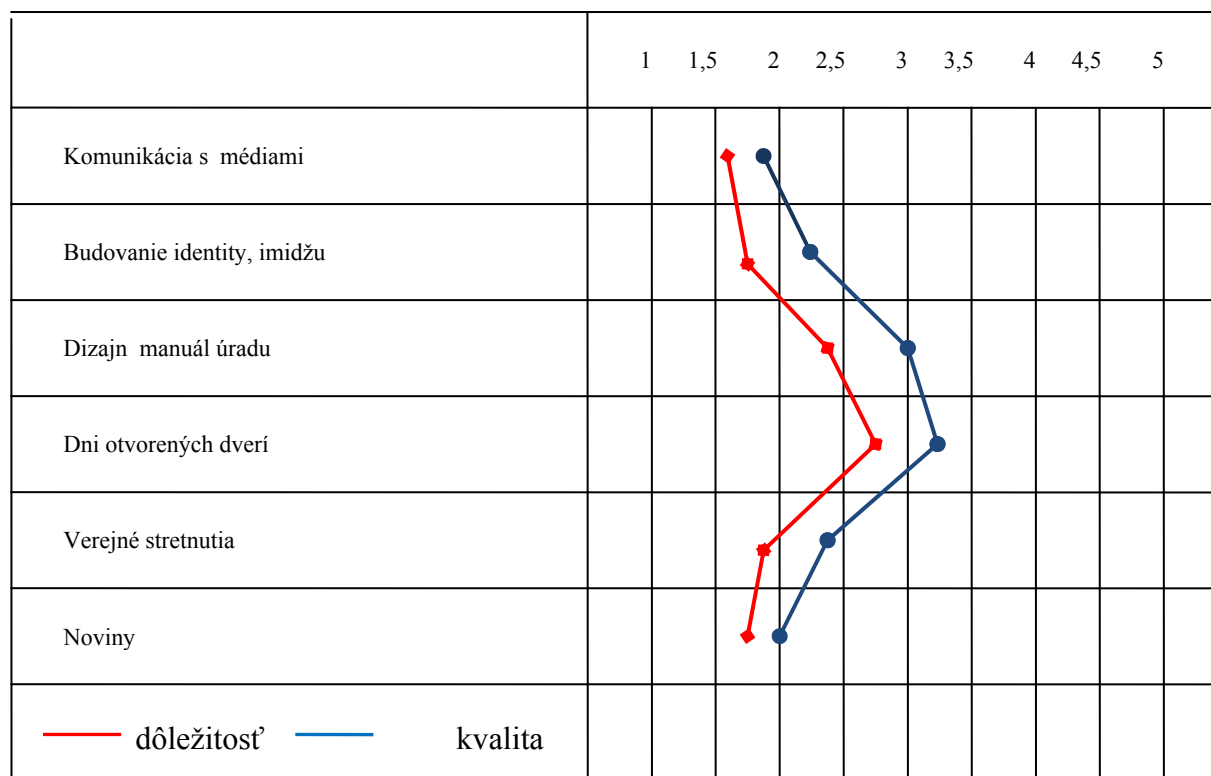
Mestské úrady by mali mať spracovaný jednotný dizajn manuál v písomnej podobe. V rámci tohto materiálu by malo byť definované používanie loga (farebné riešenie, typ písma, spôsob grafického riešenia, veľkosť, umiestnenie na tlačovinách), návod na písanie listov na hlavičkových papieroch a interných dokumentoch (jednotná úprava, okraje, adresy, umiestnenie textu), umiestnenie symbolu príslušnosti k samospráve na autách, dverách, budovách a pod. Dizajn manuál by mal obsahovať aj návod na používanie sloganov a titulkov samosprávy pri propagácii služieb, jednotného označenia kancelárií mestského úradu, návrh jednotného oblečenia, prípadne jednotných znakov zamestnancov, ktorí sú v kanceláriách prvého kontaktu, resp. na recepcii úradu a pod.

V súčasnej dobe sa do popredia nástrojov marketingového komunikačného mixu dostáva uplatňovanie všetkých foriem public relations (ďalej PR), lebo práve tento nástroj predstavuje široké možnosti pôsobenia mestských úradov na obyvateľov, podnikateľov, zamestnancov, turistov a návštevníkov.

Zamerali sme sa na zisťovanie, ktoré vybrané aktivity PR mestské úrady najčastejšie využívajú. Respondenti mali vyjadriť na škále od 1 – 5 (kde 1 = najviac a 5 = najmenej) dôležitosť a kvalitu týchto aktivít. Výsledné hodnoty predstavujú priemer. Čím nižší priemer, tým väčšia dôležitosť alebo kvalita vybraných aktivít. Grafické znázornenie porovnania dôležitosti a kvality uvádzame v grafe 1. Ako z neho vyplýva, prednostovia mestských úradov považujú aktivity práce s verejnosťou za dôležitejšie ako ich kvalitu. Za najdôležitejšiu považujú komunikáciu s médiami (1,57), noviny (1,86) a verejné stretnutia (1,98). Za najmenej dôležité považujú dni otvorených dverí (2,75) a dizajn manuál úradu (2,47). Ako najkvalitnejšie uvádzajú komunikáciu s médiami (1,83) a noviny (2,0) a najmenej kvalitné dni otvorených dverí (3,28). Z porovnania dôležitosti a kvality prirodzene vyplynulo, že aktivity, ktoré samosprávy považovali za najdôležitejšie, ich aj realizovali najkvalitnejšie.

V rámci public relations sú najčastejšie využívané miestne noviny. Plnia nezastupiteľnú funkciu pri vysvetľovaní rozhodnutí či krokov, ktorým bežné médiá taký priestor venovať nemôžu. Je možné ich využiť k obhajobe nepopulárnych opatrení a taktiež k prezentácii úspechov. Na základe prieskumu je možné konštatovať, že až 84% opýtaných samospráv vydáva vlastné noviny. Z výsledkov prieskumu tiež vyplýva, že najčastejšie ich mestské úrady distribuujú do domácnosti 1x za mesiac (25% samospráv). Ako spôsob distribúcie volia samosprávy najčastejšie distribučnú spoločnosť (Slovenskú poštu, PNS), prípadne sú k dispozícii aj v priestoroch mestského úradu. Zadarmo distribuuje noviny do domácnosti 74% samospráv, za poplatok 26% samospráv.

Graf 1 Porovnanie dôležitosti a kvality vybraných aktivít PR na MsÚ



Prameň: vlastné spracovanie na základe dotazníkového výskumu

Miestne noviny predstavujú pre obyvateľov významný zdroj informácií. Podľa skúseností samospráv majú miestne noviny väčší úspech, ak vychádzajú častejšie. Optimálna frekvencia je raz za 14 dní. Častým problémom samospráv pri ich vydávaní je finančná stránka výroby a distribúcie novín. Čiastočne to môže vyriešiť inzercia, ktorá je schopná pokryť až 1/3 nákladov. Vedúci oddelení mestského úradu by každý mesiac dávali návrhy na

témy článkov. Reportéri by spracovávali príspevky na základe týchto návrhov a súčasne aj na základe správ z výborov poslancov. Noviny vždy pred vydaním by mal prezrieť právnik. Raz ročne môže mestský úrad vydať napríklad mimoriadne číslo, ktoré zadarmo dostanú všetky domácnosti v meste. Okrem toho, že noviny mestského úradu slúžia ako informačný a propagačný kanál, sú tiež prostriedkom, cez ktorý sa dá pravidelne robiť prieskum názorov na uverejňované články, ale i prieskumy verejnej mienky.

Samospráva je povinná uverejňovať informácie na informačných tabulách, ktoré sú verejne prístupné všetkým obyvateľom. Z osobných rozhovorov s obyvateľmi sme zistili, že ich málokto číta. Odporúčame, aby mestský úrad uverejňoval len podstatu celého materiálu a pre tých obyvateľov, čo by mali záujem prečítať si materiál celý, odporučiť, kde ho môžu nájsť.

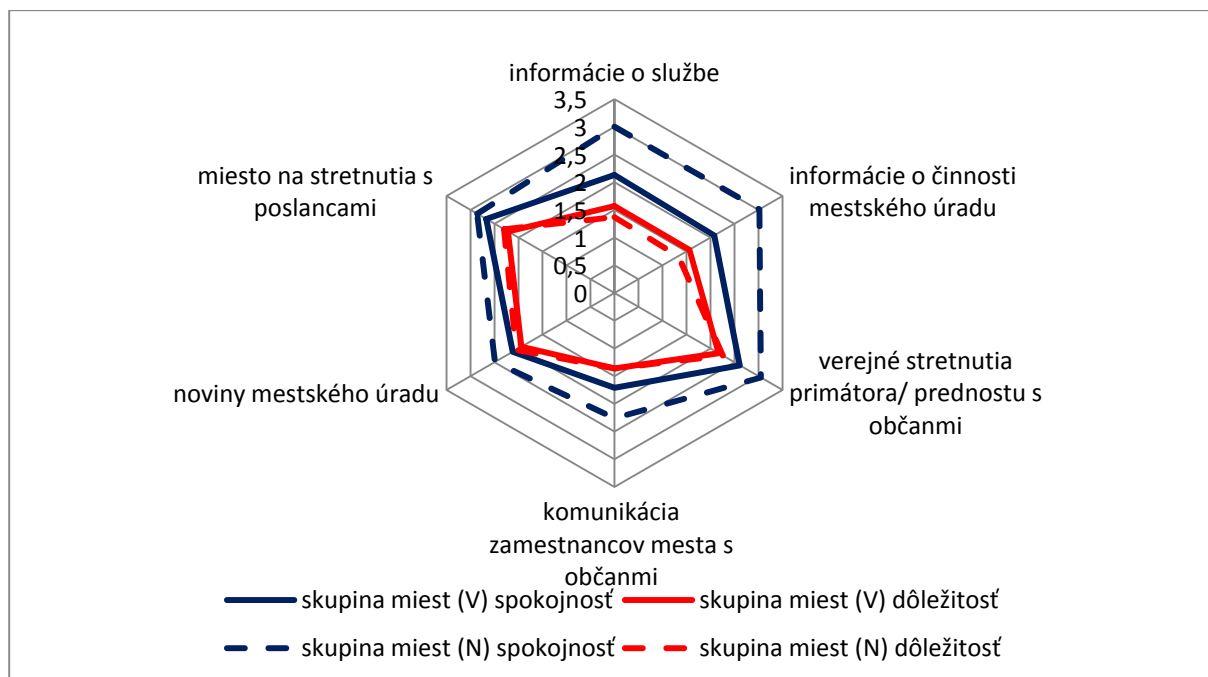
Direct mail je systém, ktorý používa jedno alebo viac médií k osloveniu presne vymedzeného cieľového publika. Postupne význam tohto nástroja rastie, ale len v jeho internetovej podobe. V praxi mestského úradu to znamená bezprostredný kontakt s konkrétnym klientom prostredníctvom e-mailu, telefónu, poštových zásielok. Len 26% opýtaných mestských úradov využíva túto formu marketingovej komunikácie. Cieľovou skupinou, ktorú samosprávy oslovujú touto formou sú poslanci mestského zastupiteľstva, obyvatelia zaregistrovaní na www stránke mesta a pracovníci organizácií v zriaďovateľskej pôsobnosti mesta. Prednostovia mestských úradov uviedli, že samosprávy spravujú databázy podľa záujmových skupín obyvateľov (32% samospráv) a podľa sociálnych skupín (32% samospráv). Navrhujeme, aby mestský úrad naplňal databázy aj prostredníctvom svojej www stránky, kde by sa ľudia zaregistrovali a vybrali by si zo zoznamu o ktoré informácie o službách majú záujem. Táto forma marketingovej komunikácie by sa tiež dala realizovať formou SMS správ.

Riadené podujatia majú za úlohu pritaiahnuť pozornosť verejnosti – obyvateľov, podnikateľov, investorov, ale aj návštevníkov. Aktívne túto formu marketingovej komunikácie na prezentáciu svojej činnosti využíva len 28% samospráv, najčastejšie vo forme kultúrnych, spoločenských a športových podujatí. Domnievame sa, že vzhľadom na význam riadených podujatí, je ich využívanie nedostatočné. Mestské úrady môžu organizovať dni otvorených dverí, kedy napríklad priblížia obyvateľom, ale aj žiakom a iným záujemcom prácu mestského úradu.

Vo výskume sme sa zamerali aj na názory obyvateľov a v rámci marketingovej komunikácie sme sledovali spokojnosť a dôležitosť obyvateľov s informáciami o službe, informáciami o činnosti mestského úradu, verejnými stretnutiami primátora / prednostu s občanmi, komunikáciou zamestnancov mesta s občanmi, novinami mestského úradu a s miestom na stretnutia s poslancami. Výsledky uvádzame v grafe 2.

Z grafu 2 vyplýva, že výraznejšie rozdiely sú v informáciách o službách. Obyvatelia v skupine miest (V – využívajú marketingové metódy a nástroje) sú spokojnejší s informáciami o službe (2,13) a informáciami o činnosti mestského úradu (2,08) oproti obyvateľom v skupine (N – nevyužívajú marketingové metódy a nástroje), kde bola priemerná známka s informáciami o službe (3,00) a informáciami o činnosti mestského úradu (3,02). Dôležitosť všetkých sledovaných faktorov nevykazovala výraznejšie rozdiely.

Graf 2 Názory obyvateľov na spokojnosť a dôležitosť marketingovej komunikácie



Prameň: vlastné spracovanie na základe výskumu

Z demografického hľadiska sme podľa veku respondentov nezaznamenali výraznejšie rozdiely. Rozdiely sme zaznamenali podľa pohlavia respondentov – spokojnejší boli muži s miestom na stretnutie a s novinami mestského úradu.

Záver

Problematika marketingu mestského úradu je aktuálna najmä v súvislosti s členstvom Slovenska v Európskej únii a skutočnosťou, že samosprávy v trhovách podmienkach sa snažia využívať prístupy, ktoré akceptujú trh a zohľadňujú ho v procese každodenného i dlhodobého riadenia a plánovania.

Využívanie nástrojov marketingového komunikačného mixu mestského úradu by prispelo k lepšej informovanosti a tým aj spokojnosti obyvateľov. Je dôležité, aby ľudia počúvali a rozumeli čo im chce úrad povedať, aby boli motivovaní zúčastňovať sa na veciach verejných.

Rozhodnutie o konečnej kombinácii komunikačných nástrojov môže ovplyvniť veľké množstvo faktorov a je nevyhnutné, aby mestský úrad bol všímavý a pripisoval náležitú dôležitosť týmto faktorom.

Literatúra:

1. BERNÁTOVÁ, M., VAŇOVÁ, A. 2001 Marketing území. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela, 2001, 100s. ISBN 80-8055-607-5
2. FILL, Ch. 2002. Marketing Communications. Contexts, Strategies and Applications. Essex: Pearson Education Limited, 2002, 790s. ISBN 0-273-65500-0
3. FREY, P. 2008. Marketingová komunikace. To nejlepší z nových trendů. Praha : Management Press, s.r.o. 2008. 195s. ISBN 978-80-7261-160-7.

4. KOTLER, P., ARMSTRONG, G., 2004. Marketing. Praha : Grada Publishing a.s. 2004. 855s. ISBN 80-247-0513-3.
5. KOKAVCOVÁ, D. 2008. Teória tvorby organizačných znalostí ako východiskový predpoklad manažmentu znalostí. In: eFocus 1/2008, roč. VIII. ISSN 1336-1805
6. O'KEEFE, S. 1997. Publicity on the Internet. New York. Wiley Computer Publishing. 1997. ISBN 0-471-14483-X
7. De PELSMACKER, P., GEUENS, M. Van den BERGH, J. 2003. Marketingová komunikace. Praha : Grada Publishing a.s. 2003. 600s. ISBN 80-247-0254-1
8. PŘIKRYLOVÁ, J., JAHODOVÁ, H. 2020 Moderní marketingová komunikace. Grada Publishing. 320s. ISBN 978-80-247-3622-8
9. PAYNE A. 1996. Marketing služieb. Praha : Grada. 1996. 248s. ISBN 80-7169-276-X
10. SVOBODA, V. 2009. Public relations – moderně a účinně. 2. aktualizované a doplněné vydání. Praha : Grada Publishing, a.s. 240s. ISBN 987-80-247-2866-7
11. SISTENICH, F. 1999. Event marketing. Ein innovatives Instrument zur metakommunikation in Unternehmen. Wiesbaden. Dt. Univ. – Verlag. 279s. ISBN 3-8244-0479-6
12. ŠINDLER, P. 2003. Event marketing. Jak využít emoce v marketingové komunikaci. Grada Publishing, a.s. 236s. ISBN 80-247-0646-6
13. TELLIS, G.J. 2000. Reklama a podpora prodeje. Grada Publishing. 2000. 620s. ISBN 80-7169-997-7
14. Vaňová, A., In: HANULÁKOVÁ, E. a kol. 2004 Marketing územia: Oblasti, možnosti a perspektívy. Bratislava : Ekonóm, 2004. 236s. ISBN 80-225-1918-9

Kontaktné údaje:

Ing. Alica Božíková, PhD.

Ing. Jozef Krnáč, PhD.,

UMB Banská Bystrica,

Ekonomická fakulta, Tajovského 10,

975 90 Banská Bystrica, Slovenská republika.

Tel.: 00421/48/4462012

Email: alica.bozikova@umb.sk

jozef.krnac@umb.sk

Některé postupy v účetnictví v insolvenčním řízení

Some accounting procedures in insolvency proceedings

Hana Březinová

Summary

Insolvency proceedings is complicated economic process. It's necessary to make a quality legal, accounting and tax framework for this process. This contribution contains thesis for formulation Czech accounting standard. These thesis are results of analysis legal regulations and research real insolvency process.

Keywords

Insolvency proceedings. Czech accounting standard.

ÚVOD

Insolvenční řízení je velmi náročný proces jak po ekonomické, tak i právní, účetní a daňové stránce. Nový ekonomický přístup byl zvolen v roce 2006, podle právní úpravy zakotvené v insolvenčním zákonu se postupuje od roku 2008. Dosud nebyl ze strany zákonodárce přijat účetní standard, který by upravoval postupy účtování v insolvenčním procesu. Právní předpisy pouze stanoví okamžiky, k nimž se mají v průběhu insolvenčního řízení sestavit účetní závěrky. Proto bylo zvoleno v rámci Vnitřního grantového systému Soukromé vysoké školy ekonomické Znojmo s.r.o. téma pro výzkum „Účetní a daňové aspekty insolvenčního řízení“. V rámci výzkumu se podařilo publikovat celou řadu článků, obhajovat názory k účetním a daňovým aplikacím při odborných přednáškách pro auditory, daňové poradce, insolvenční správce a formulovat určité návrhy postupů.

CÍL

Cílem článku je navrhnout vybrané postupy zejména při sestavování účetních závěrek v průběhu insolvenčního řízení, které by mohly být podkladem pro vypracování českého účetního standardu.

POUŽITÉ POSTUPY

Právní rámec insolvenčního řízení byl podroben detailní analýze, a to včetně postupných novel předpisů. Zároveň byl zkoumán praktický průběh insolvenčních procesů z pohledu úpadců i věřitelů. Byly vedeny konzultace s insolvenčními soudci, insolvenčními správci, právníky specializujícími se na úpadkové právo. Diskuse byly též s auditory a daňovými poradci, kteří se podílejí na insolvenčních procesech. Ze získaných informací byly formulovány názory a dílčí závěry.

DOSAŽENÉ VÝSLEDKY

Výstupem dosavadních analýz, konzultací a diskusí jsou níže uvedené téze, které byly předány Ministerstvu financí České republiky jako podklad, z něhož lze vyjít při formulování českého účetního standardu k insolvenčnímu řízení a likvidaci.

1. Insolvenční návrh

- 1.1. Insolvenční návrh se podává na základě § 3 insolvenčního zákona, popř. jakékoliv účetní závěrky, z níž je patrné, že účetní jednotka je v úpadku nebo jí úpadek hrozí¹. Účetní jednotka musí použít účetní metody v souladu s § 7 odst. 3 zákona

¹ § 128 odst. 1 a § 193 odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění platných předpisů, a § 3 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

o účetnictví, tj. způsobem, který vychází z předpokladu, že účetní jednotka nebude nepřetržitě pokračovat ve své činnosti a že nastaly skutečnosti, které ji omezují nebo jí zabraňují v této činnosti pokračovat v dohledné budoucnosti. V příloze účetní závěrky účetní jednotka tuto skutečnost vysvětlí a popíše opatření nebo návrhy řešení těchto skutečností (§ 39 odst. 14 vyhlášky).

1.2. V okamžiku podání insolvenčního návrhu účetnictví vede dlužník.²

2. Moratorium

2.1. Návrh na vyhlášení moratoria musí být doložen poslední účetní závěrkou.³ Účetní závěrka musí respektovat ustanovení § 7 odst. 3 zákona o účetnictví a § 39 odst. 14 vyhlášky.

2.2. V době moratoria vede účetnictví dlužník, a to i v případě, byl-li ustanoven předběžný správce.⁴

2.3. V souvislosti s vyhlášením moratoria nemusí sestavovat účetní jednotka mimořádnou účetní závěrku.

3. Rozhodnutí o úpadku

3.1. Ke dni předcházejícímu dni, kterým nastanou účinky rozhodnutí o úpadku dlužník uzavře účetní knihy a sestaví mimořádnou účetní závěrku.⁵

3.2. Bylo-li s rozhodnutím o úpadku spojeno rozhodnutí o povolení reorganizace nebo prohlášení konkursu, uzavře dlužník účetní knihy ke dni předcházejícímu dni, kterým nastanou účinky rozhodnutí o úpadku a sestaví pouze mimořádnou účetní závěrku.⁶

3.3. Sestavení mimořádné účetní závěrky dle bodu 3.1.

3.3.1. Účetní jednotka, na niž byl vyhlášen úpadek při uzavření účetních knih. posoudí oceňování majetku v souvislosti se skutečností, a v případě trvalých změn zaúčtuje odpis tohoto majetku; v případě dočasných rozdílů, kdy účetní hodnota je vyšší než reálné ocenění majetku, zaúčtuje opravné položky. Účetní jednotka zváží tvorbu rezerv, zejména rezervy na reorganizaci (restrukturalizaci). Účetní jednotka použije časové rozlišení, zaúčtuje dohadné položky, kursové rozdíly, případně odloženou daň.

3.4. Ke dni, kterým nastanou účinky rozhodnutí o úpadku, otevře dlužník účetní knihy.⁷

3.5. Věřitel při přihlašování cizoměnové pohledávky do insolvenčního řízení přepočte pohledávku kursem stanoveným insolvenčním zákonem.⁸ Po dobu trvání insolvenčního řízení bude nadále pohledávka vykazována v korunách českých. V případě zrušení insolvenčního řízení bude pohledávka z důvodu změny odhadu přepočtena zpět na cizoměnovou a k rozvahovému dni bude proveden její přepočet na aktuální kurs ČNB.

4. Reorganizace

4.1. V době reorganizace vede účetnictví dlužník.

4.2. Ke dni předcházejícímu dni, kterým nastanou účinky povolení reorganizace, sestaví dlužník mezitímní účetní závěrku.⁹ Mezitímní účetní závěrka se nestavuje, bylo-li povolení reorganizace spojeno s rozhodnutím o úpadku (bod 3.2.).

² § 229 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

³ § 116 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

⁴ § 123 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

⁵ § 17 odst. 2 písm. e) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

⁶ § 17 odst. 5 zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

⁷ § 17 odst. 1 písm. e) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

⁸ § 175 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

⁹ § 330 odst. 6 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

4.3. Mezitímní účetní závěrka nebo mimořádná účetní závěrka v případě spojení (bod 3.3.)

4.3.1. Účetní jednotka, již byla povolena reorganizace, v účetní závěrce posoudí oceňování majetku v souvislosti se skutečností, a v případě trvalých změn zaúčtuje odpis tohoto majetku; v případě dočasných rozdílů, kdy účetní hodnota je vyšší než reálné ocenění majetku, zaúčtuje opravné položky. Účetní jednotka zváží tvorbu rezerv, zejména rezervu na reorganizaci (restrukturalizaci). Účetní jednotka použije časové rozlišení, zaúčtuje dohadné položky, kursové rozdíly, případně odloženou daň.

4.4. Ke dni předcházejícímu dni, kterým nastanou účinky schválení reorganizačního plánu, uzavře dlužník účetní knihy a sestaví mimořádnou účetní závěrku.¹⁰ V ní použije účetní metody v závislosti na tom, jaký byl reorganizačním plánem určen způsob provedení reorganizace.¹¹

4.5. Ke dni, kterým nastanou účinky schválení reorganizačního plánu, otevře dlužník účetní knihy.¹²

4.6. Ke dni, kterým nastanou účinky splnění reorganizačního plánu, uzavře dlužník účetní knihy a sestaví mimořádnou účetní závěrku.¹³

4.7. Ke dni předcházejícímu dni, ke kterému nastanou účinky rozhodnutí soudu o přeměně reorganizace v konkurs, uzavře dlužník účetní knihy a sestaví mimořádnou účetní závěrku.¹⁴

5. Konkurs

5.1. V době konkursu vede účetnictví insolvenční správce.

5.2. Ke dni předcházejícímu dni, kterým nastanou účinky prohlášení konkursu, sestaví insolvenční správce mezitímní účetní závěrku.¹⁵ Mezitímní účetní závěrka se nestavuje, bylo-li rozhodnutí o konkursu spojeno s rozhodnutím o úpadku (bod 3.2.).

5.3. Mezitímní účetní závěrka nebo mimořádná účetní závěrka v případě spojení (bod 3.3.)

5.3.1. Při uzavírání účetních knih v případě mimořádné účetní závěrky nebo při sestavení mezitímní účetní závěrky účetní jednotka zaúčtuje zůstatky těch přechodných účtů aktiv a pasiv (zejména rezerv, opravných položek, dohadných účtů aktivních a pasivních, nákladů příštích období, výdajů příštích období, výnosů příštích období, příjmů příštích období), které prokazatelně nebudou moci být zúčtovány v období konkursu a nebo které vstupem do konkursu ztratí své opodstatnění, a to podle své povahy buď na příslušné účty pohledávek a závazků nebo na příslušné účty nákladů a výnosů.

5.3.2. Účetní jednotka provede přecenění majetku a závazků na realizovatelné hodnoty, tj. částky, které lze získat prodejem aktiva nebo za které lze vypořádat závazky. Takto přeceněný majetek a závazky uvede v příloze v účetní závěrce.

5.3.3. Ke dni nabytí účinnosti prohlášení konkursu otevře účetní jednotka účetní knihy (chybí vazba na zákon o účetnictví). Ke dni, ke kterému nabudou účinky rozhodnutí soudu o přeměně reorganizace v konkurs otevře účetní jednotka účetní knihy.¹⁶

¹⁰ § 17 odst. 2 písm. g) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

¹¹ § 341 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

¹² § 17 odst. 1 písm. g) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

¹³ § 17 odst. 2 písm. h) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

¹⁴ § 17 odst. 2 písm. e) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

¹⁵ § 277 odst. 4 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

¹⁶ § 17 odst. 1 písm. e) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

5.3.4. Ke dni, kterým nastanou účinky zrušení konkursu, uzavře insolvenční správce účetní knihy a sestaví mimořádnou účetní závěrku.¹⁷

5.3.5. Ke dni sestavení konečné zprávy sestaví insolvenční správce účetní závěrku.¹⁸

6. Likvidace

6.1. Ke dni předcházejícímu dni vstupu do likvidace sestaví účetní jednotka mimořádnou účetní závěrku.¹⁹ V této mimořádné účetní závěrce postupuje účetní jednotka podle bodu 5.3.1 a 5.3.2.

6.2. Likvidátor sestaví ke dni vstupu společnosti do likvidace zahajovací likvidační rozvahu.²⁰ Ke dni vstupu do likvidace otevře účetní knihy.²¹

6.3. Ke dni zpracování návrhu na rozdělení likvidačního zůstatku sestaví likvidátor účetní závěrku.²² V účetní závěrce bude vykázán závazek z titulu splatné daně z příjmů. K následujícímu dni likvidátor otevře znovu účty majetku a závazků a zaúčtuje vypořádání daňové povinnosti a vyplacení podílů společníků na likvidačním zůstatku.²³

6.4. Ke dni zpracování zprávy o naložení s majetkem sestaví likvidátor účetní závěrku.²⁴ Příloha v účetní závěrce obsahuje zprávu o naložení s majetkem.

DISKUSE

V rámci tohoto článku jsou k diskusi předkládány dva body.

1. Je vhodné, aby věřitel po přihlášení cizoměnové pohledávky do insolvenčního řízení ve svém účetnictví nadále vykazoval pohledávku v cizí měně a k rozvahovému dni přepočítával aktuálním kursem ČNB, anebo byla pohledávka transformována na korunovou s tím, že nadále již nebude ovlivňována změnou kursu ČNB a k její cizoměnové hodnotě bude návrat pouze v případě ukončení insolvenčního řízení?

Problém byl podrobně analyzován, byly zkoumány důvody pro každou variantu. Varianta ponechání v účetnictví věřitele nadále cizoměnovou pohledávku vychází ze skutečnosti, že oceňování podle insolvenčního řízení by nemělo být promítáno do účetnictví dlužníka, a tudíž ani věřitele. Přihlášením pohledávky nedochází k dohodě mezi dlužníkem a věřitelem o změně měny. Pokud tedy zůstane pohledávka nadále cizoměnová, je nezbytné ji i příslušnou opravnou položku k ní v souladu s § 24 zákona o účetnictví přeceňovat.

Varianta transformování cizoměnové pohledávky na korunovou pohledávku má svoji logiku v tom, že pohledávka bude uspokojována právě se zohledněním výše, která byla do insolvenčního řízení přihlášena (v české měně). Dlužník bude uhrazovat pohledávku nebo její část ve výši jejího přihlášení. Zobrazení pohledávky v korunové výši a její další nepřeceňování tedy odráží realitu, která v insolvenčním procesu nastala a odpovídá tak věrnému a poctivému obrazu skutečnosti dle § 7 odst. 2 zákona o účetnictví.

¹⁷ § 17 odst. 2 písm. f) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů a § 313 odst. 2 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

¹⁸ § 302 odst. 4 zákona č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

¹⁹ § 17 odst. 2 písm. c) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

²⁰ § 74 odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů

²¹ § 17 odst. 1 písm. c) zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

²² § 75 odst. 1 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů

²³ § 4 odst. 1 zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

²⁴ § 75 odst. 6 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů

2. Má se v případě likvidace přeceňovat majetek a závazky na realizovatelné hodnoty, pokud ano, projeví se v rozvaze, pokud ano, rozdíly z přecenění budou vykázány ve vlastním kapitálu nebo ve výsledku hospodaření?

Ustanovení § 7 odst. 3 zákona o účetnictví uvádí, že účetní jednotka je povinna použít účetní metody způsobem, který vychází z předpokladu, že bude nepřetržitě pokračovat ve své činnosti a že u ní nenastává žádná skutečnost, která by ji omezovala nebo ji zabraňovala v této činnosti pokračovat i v dohledné budoucnosti. V případě, že účetní jednotka má informaci o tom, že u ní taková skutečnost nastává, což je typické právě pro likvidaci, je povinna použít účetní metody způsobem tomu odpovídajícím, přičemž informaci o použitém způsobu je povinna uvést v příloze v účetní závěrce.

Zákon o účetnictví neumožňuje v § 27 použít k přecenění majetku a závazků v případě likvidace reálnou hodnotu. Při likvidaci je však potřeba znát tzv. realizovatelné hodnoty, tj. ceny, za něž by bylo lze majetek prodat, resp. výši závazků, které bude nezbytné reálně uhradit. Protože nebyla nalezena opora v zákoně o účetnictví pro přecenění majetku a závazků v rozvaze, lze považovat za praktické provést přecenění na realizovatelné hodnoty a jejich uvedení v příloze (tato skutečnost váže na ustanovení § 7 odst. 3 zákona o účetnictví).

Při způsob přecenění majetku a závazků v rámci likvidace mimo rozvahu je irelevantní zkoumat rozvahový nebo výsledkový dopad oceňovacích rozdílů.

ZÁVĚR

Insolvenční řízení je složitý ekonomický proces. Je nezbytné pro něj vytvořit kvalitní právní, účetní a daňový rámec. Tento materiál obsahuje téze k možné tvorbě českého účetního standardu. Tyto téze jsou výsledkem analýzy právních předpisů, ale také zkoumání reálného insolvenčního procesu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Zákon č. 182/2006 Sb., insolvenční zákon, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

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

BŘEZINOVÁ, Hana. Ekonomické aspekty insolvenčního zákona. Bova POLYGON. Praha. 2009. 196 s. ISBN978-80-7273-159-6

BŘEZINOVÁ, Hana. Oprava výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení. Wolters Kluwer ČR, a.s., *ÚNES – účetnictví a daně pro územní samosprávné celky, příspěvkové organizace, organizační složky státu a nevýdělečné organizace*. 2012, roč. X, č. 3, s 24-26. ISSN 1214-181X

BŘEZINOVÁ, Hana. Insolvenční řízení jako proces, Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.3, s 1. ISSN 1210-9096

BŘEZINOVÁ, Hana. Pohledávky v insolvenčním řízení, Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.3, s 15-16. ISSN 1210-9096

BŘEZINOVÁ, Hana. Kdy sestavit a ověřit účetní závěrku při reorganizaci., Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.3, s 25-28. ISSN 1210-9096

BŘEZINOVÁ, Hana. Přístupy k insolventnímu procesu a likvidaci. Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.7, s 37-38. ISSN 1210-9096

HOROVÁ, Helena. Vývoj insolvenční v České republice. Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.3, s 8-9. ISSN 1210-9096

MARŠÍKOVÁ, Jolana. Uplatňování pohledávek v insolvenčním řízení přihláškou. Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.3, s 11-15. ISSN 1210-9096

SOMOL, Karel. K některým otázkám odpůrčího práva v rámci insolvenčního řízení. Komora auditorů České republiky, *Auditor*. 2012, roč. XIX, č.3, s 17-24. ISSN 1210-9096

KONTAKTNÍ ADRESA AUDORA

Doc. Ing. Hana Březinová, CSc.

Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo s.r.o.

Loucká ul., Znojmo

Telefon: 733517443, e-mail: brezinova@svse.cz

Tvorba pomocných studijních textů pro středně pokročilé kurzy Mikroekonomie a Makroekonomie

Creation of Auxiliary Textbooks for Intermediate Courses of Microeconomics and Makroekonomics

Karin Gajdová, Pavel Tuleja, Katarína Časnochová

Summary

The project called "Exercises for the intermediate course Microeconomics and Macroeconomics" is dealt at the School of Business Administration in Karviná in 2012. It is the project of the Fund of Development of University, whose principal researcher is a student of postgraduate studies Gajdová Karin (nee Fojtíková), the other researchers are also doc. Ing. Tuleja Paul, Ph.D. and Ing. Katarína Časnochová. The aim of this project is to create a full teaching texts in the form of e-learningových workbooks that would allow to improve the teaching of subjects that students follow courses expand their knowledge of general economics. In the case of Business Administration in Karvina it is two subjects that are regularly taught first co-researcher of project: "PMIB - Microeconomics B" and "PMAB - Macroeconomics B". The project is now in final phase and it is possible to introduce a method of its solution through a contribution entitled "Creation of ancillary textbooks Intermediate Microeconomics and Macroeconomics courses" and to acquaint the public with such professional results, which we have in the past 10 months reached.

Keywords

Textbooks, microeconomics, makroekonomics, e-learning

Úvod

V současné době jsou na Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné vyučovány předměty Mikroekonomie B a Makroekonomie B. K těmto předmětům chybí dostatečné podkladové studijní materiály a právě z tohoto důvodu vznikl projekt s názvem „Cvičebnice pro středně pokročilý kurz Mikroekonomie a Makroekonomie“. Cílem tohoto projektu je vytvořit plnohodnotné učební texty v podobě e-learningových cvičebnic, které by umožnily zkvalitnit výuku předmětů, jež studentům navazujících studijních programů rozšiřují jejich znalosti z oblasti obecné ekonomie. Projekt je v tuto chvíli ve finální fázi a je tedy možné představit metody jeho řešení prostřednictvím příspěvku s názvem „Tvorba pomocných studijních textů pro středně pokročilé kurzy Mikroekonomie a Makroekonomie“ a seznámit tak odbornou veřejnost s výsledky, k nimž jsme v uplynulých 10 měsících dospěli.

Hlavním řešitelem projektu je studentka doktorského studia Ing. Karin Gajdová, dále spoluřešitelem je vedoucí katedry ekonomie doc. Ing. Pavel Tuleja, Ph.D. a druhým spoluřešitelem je také studentka doktorského studia Ing. Katarína Časnochová. Právě z důvodu pozice hlavního řešitele, tedy z důvodu vedení projektu studentem doktorského studia, je projekt zařazen do skupiny tematických okruhů G, v rámci nějž jsou podporovány projekty studentů, jejichž výstupy představují rozvoj výuky a napomohou jejímu zkvalitnění. Konkrétně se jedná o okruh G5 - Tvůrčí práce studentů zaměřená na společenskovední a ekonomické obory.

Článek se zabývá nejprve samotným projektem, tedy vymezuje cíl daného projektu a jeho metody řešení. V další části představuje jednotlivé cvičebnice, které byly v rámci tohoto projektu sepsány, konkrétně tedy „Cvičebnici pro středně pokročilý kurz Mikroekonomie“ a „Cvičebnici pro středně pokročilý kurz Makroekonomie“. V poslední části tohoto příspěvku

jsou představeny možnosti přístupu k těmto cvičebnicím. Cvičebnice jsou v elektronické podobě k dispozici převážně studentům Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné a mají několik možností přístupu k nim, o čemž informuje právě poslední část tohoto příspěvku.

Článek s názvem „Tvorba pomocných studijních textů pro středně pokročilé kurzy Mikroekonomie a Makroekonomie“ vznikl za finanční podpory MŠMT ČR v rámci projektu Fondu rozvoje vysokých škol č.86/2012: Cvičebnice pro středně pokročilý kurz Mikroekonomie a Makroekonomie.

1 Projekt „Cvičebnice pro středně pokročilý kurz Mikroekonomie a Makroekonomie“

Na Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné jsou v současné době studentům předmětů Mikroekonomie B a Makroekonomie B poskytovány pouze podkladové studijní materiály v podobě textových souborů, jež zpracovávají jednotliví pedagogové vyučující právě tyto předměty a jež pak poskytují studentům prostřednictvím speciálních adresářů. Tento přístup vede k určité nejednotnosti publikovaných materiálů, a to jak po stránce obsahové, tak po stránce formální. Navíc je nutno konstatovat, že tento způsob prezentace materiálů se potýká také s určitou formou omezení, a to jak z hlediska kapacity vymezeného prostoru na síťovém disku, tak z hlediska obsahové propojenosti takto publikovaných materiálů. Takto zpracované a publikované materiály jsou pak využívány při výuce obou výše uvedených předmětů v prezenční, kombinované i celoživotní formě studia. Všechny výše uvedené předměty jsou dlouhodobě začleněny do výuky na Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné v rámci studijních programů Hospodářská politika a správa, Ekonomika a management a Systémové inženýrství a informatika.

Cvičebnice budou k dispozici studentům několika způsoby, buďto prostřednictvím webových stránek <http://elearning.opf.slu.cz> nebo prostřednictvím webových stránek <http://stat.rs.opf.slu.cz>.

Webová stránka <http://elearning.opf.slu.cz>, což je jedna z možností přístupu studentů ke cvičebnicím, je na serveru SU OPF provozována od roku 2004, kdy vznikla jako výstup projektu MŠMT RP 65/2004. Ve své současné podobě jsou tyto stránky hojně využívány nejen v rámci výukového procesu realizovaného ve studijních programech vyučovaných v e-learningové formě studia, ale také v rámci studijních programů, které byly akreditovány pro prezenční, kombinovanou a celoživotní formu studia. Téměř sedmiletá zkušenost, již s využíváním těchto stránek získal, v rámci reálného výukového procesu, zejména první spoluřešitel projektu, postupně ukázala všechny pozitivní i negativní stránky, které sebou tento způsob prezentace studijních materiálů přináší. Na základě této zkušenosti je možno říci, že z dlouhodobého hlediska se projevuje spíše pozitivní vliv takto poskytnutých materiálů na přípravu studentů na průběžné a závěrečné testy, což by se následně mělo odrazit i ve větší úspěšnosti studentů při absolvování předmětů Mikroekonomie B a Makroekonomie B. Navíc je nutno konstatovat, že tento způsob prezentace studijních materiálů umožňuje i větší interaktivitu a přehlednost, jež může být zabezpečena prostřednictvím flashových animací a interaktivních grafů a tabulek.

1.1 Cíl řešení projektu

Hlavním cílem projektu bylo vytvořit plnohodnotné učební texty v podobě e-learningových cvičebnic, které by umožnily zkvalitnit výuku předmětů, jež studentům navazujících

studijních programů rozšiřují jejich znalosti z oblasti obecné ekonomie. V případě Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné se pak jedná o dva předměty, jež jsou pravidelně vyučovány prvním spoluřešitelem projektu: „PMIB – Mikroekonomie B“ a „PMAB – Makroekonomie B“. V této oblasti spočívá úkol řešitelského týmu především v tvorbě uceleného souboru studijních materiálů, které budou obsahovat jak testové otázky, tak soubor příkladů věnovaných problematice středně pokročilého kurzu mikroekonomie a makroekonomie a jež jsou nyní již ve formě elektronické cvičebnice publikovány na internetových stránkách <http://elearning.opf.slu.cz>. Při vlastní tvorbě studijních textů řešitelé vycházeli z požadavků, které vyplynuly z diskuze s pracovníky vybraných českých vysokých škol. Výsledky, které vyplynuly z řešení tohoto projektu, budou v příslušném semestru (tedy v případě Mikroekonomie se jedná o zimní semestr a v případě Makroekonomie se jedná o letní semestr) zavedeny do výukového procesu obou výše uvedených předmětů.

2 Struktura jednotlivých cvičebnic

Hlavním výstupem výše zmiňovaného projektu jsou dva samostatné studijní texty v podobě cvičebnic. Konkrétně se jedná o „Mikroekonomie – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz“ a „Makroekonomie – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz“.

Obě cvičebnice mají podobnou strukturu a to hlavně z důvodu lepší přehlednosti.

2.1 Mikroekonomie – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz

Studijní text „Mikroekonomie – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz“ je členěn do dvanácti kapitol, které tematicky navazují na jednotlivé okruhy standardně vyučované v rámci semestrálního kurzu. Každá kapitola obsahuje přehled základních pojmů, vztahů a vzorců, které souvisí s tématem dané kapitoly. Jednotlivé kapitoly dále obsahují úkoly k procvičování teoretických východisek studovaného tématu.

Konkrétně zahrnují:

- ❖ otázky doplňovací, kde student musí doplnit správné pojmy,
- ❖ cvičení, kdy se má student rozhodnout zda jsou daná tvrzení pravdivá, či ne,
- ❖ testové otázky, kdy student volí správnou variantu z nabízených odpovědí,
- ❖ příklady.

Každá kapitola navíc obsahuje správná řešení. Řešení jsou úmyslně zařazena v jednotlivých kapitolách a ne na konci celé cvičebnice a to z důvodu snadnější orientace studenta. Řešení jsou vždy popsána krok po kroku, student se tedy při studiu této cvičebnice lépe zorientuje v problematických okruzích. Což je jedna z velkých výhod této cvičebnice oproti podobným cvičebnicím jiných autorů, kde autoři většinou uvádějí pouze výsledek a ne jednotlivé řešení.

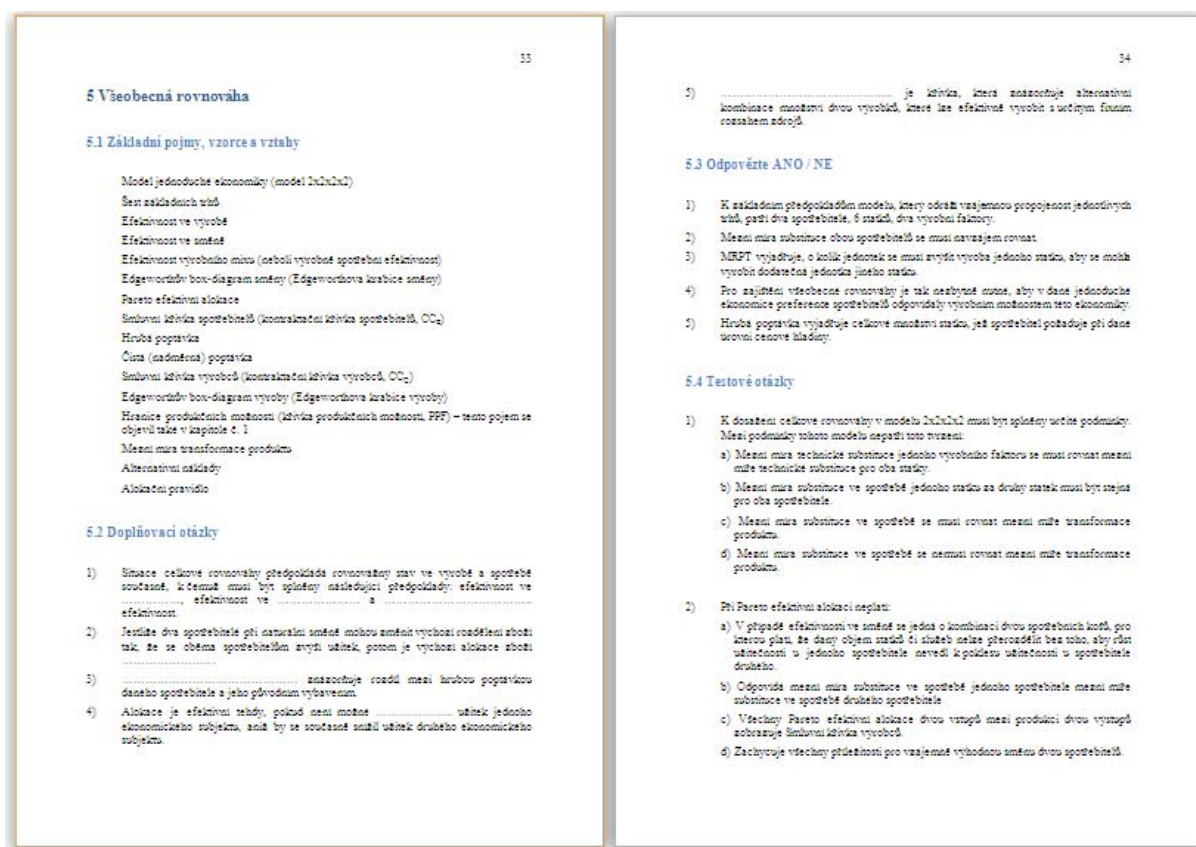
Cvičebnice pro kurz Mikroekonomie je členěna do 12 kapitol a to:

- ❖ Teoretický úvod do problematiky mikroekonomie
- ❖ Teorie racionální volby spotřebitele
- ❖ Teorie spotřebitelské poptávky
- ❖ Volba technologie a výroba
- ❖ Všeobecná rovnováha
- ❖ Příjmy, náklady a zisky firmy

- ❖ Chování firmy v podmínkách dokonale konkurenčních trhů
- ❖ Chování firmy v podmínkách monopolu
- ❖ Firma na monopolně konkurenčním trhu
- ❖ Chování firmy v podmínkách oligopolní tržní struktury
- ❖ Mikroekonomické aspekty trhu práce
- ❖ Trh kapitálu

Pro bližší představu jakým stylem jsou jednotlivé kapitoly situovány, zobrazuje následující obrázek alespoň první dvě stránky 5. kapitoly Cvičebnice.

Obrázek 1: Ukázka ze studijního textu Mikroekonomie – středně pokročilý kurz



2.2 Makroekonomie – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz

Podobně jako první cvičebnice je také „Makroekonomie – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz“ členěna do dvanácti kapitol.

Struktura této cvičebnice je opět rozdělena tímto způsobem:

- ❖ otázky doplňovací, kde student musí doplnit správné pojmy,
- ❖ cvičení, kdy se má student rozhodnout zda jsou daná tvrzení pravdivá, či ne,
- ❖ testové otázky, kdy student volí správnou variantu z nabízených odpovědí,
- ❖ příklady.

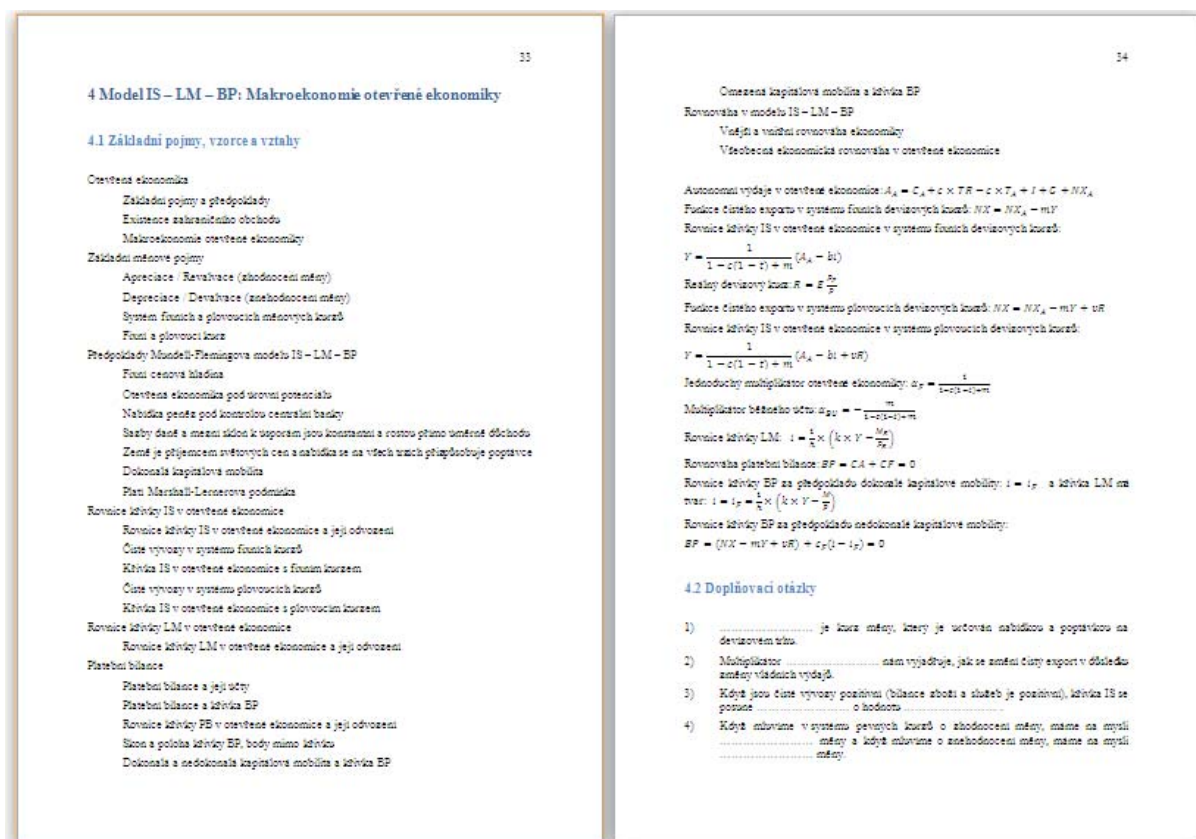
Stejně jako v předchozím případě je vždy na konci každé kapitoly uvedeno podrobné řešení, převážně je toto řešení zaměřeno na příklady, které jsou vysvětlovány krok za krokem až ke konečnému výsledku.

Cvičebnice pro kurz Makroekonomie je členěna do 12 kapitol a to:

- ❖ Model důchod-výdaje a jeho využití v analýze třísektorové a čtyřsektorové ekonomiky
- ❖ Model IS-LM
- ❖ Fiskální a monetární politika v modelu IS-LM
- ❖ Model IS – LM – BP: Makroekonomie otevřené ekonomiky
- ❖ Fiskální a monetární politika v modelu IS-LM-BP
- ❖ Platební bilance
- ❖ Model AD-AS
- ❖ Teorie racionálních očekávání
- ❖ Inflace a nezaměstnanost
- ❖ Hospodářský cyklus a teorie konjunktury
- ❖ Teorie měnového kurzu
- ❖ Ekonomický růst

Rovněž pro bližší představu jakým formátem jsou jednotlivé kapitoly této druhé cvičebnice situovány, zobrazuje následující obrázek alespoň první dvě stránky 4. kapitoly Cvičebnice.

Obrázek č. 2: Ukázka ze studijního textu Makroekonomie – středně pokročilý kurz



3 Podpora výuky

Jednotlivé cvičebnice budou sloužit jako podpora výuky výše zmiňovaných předmětů. Cvičebnice budou jak studentům, tak pedagogům k dispozici na webových stránkách. Pro zjednodušení přístupu k těmto studijním textům jsou cvičebnice k dispozici na více místech.

Cvičebnice jsou k dispozici:

1) Na webových stránkách e-learningového kurzu, jenž je vytvořen v prostředí Moodle a zveřejněn na stránkách <http://elearning.opf.slu.cz>.

a) ve složce „studijní materiály“. Viz názorná ukázka „cesty“ je uvedena níže.

b) dále ve složce „Projekty/ (FRVŠ 86/2012) – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz Mikreonomie a Makroekonomie“.

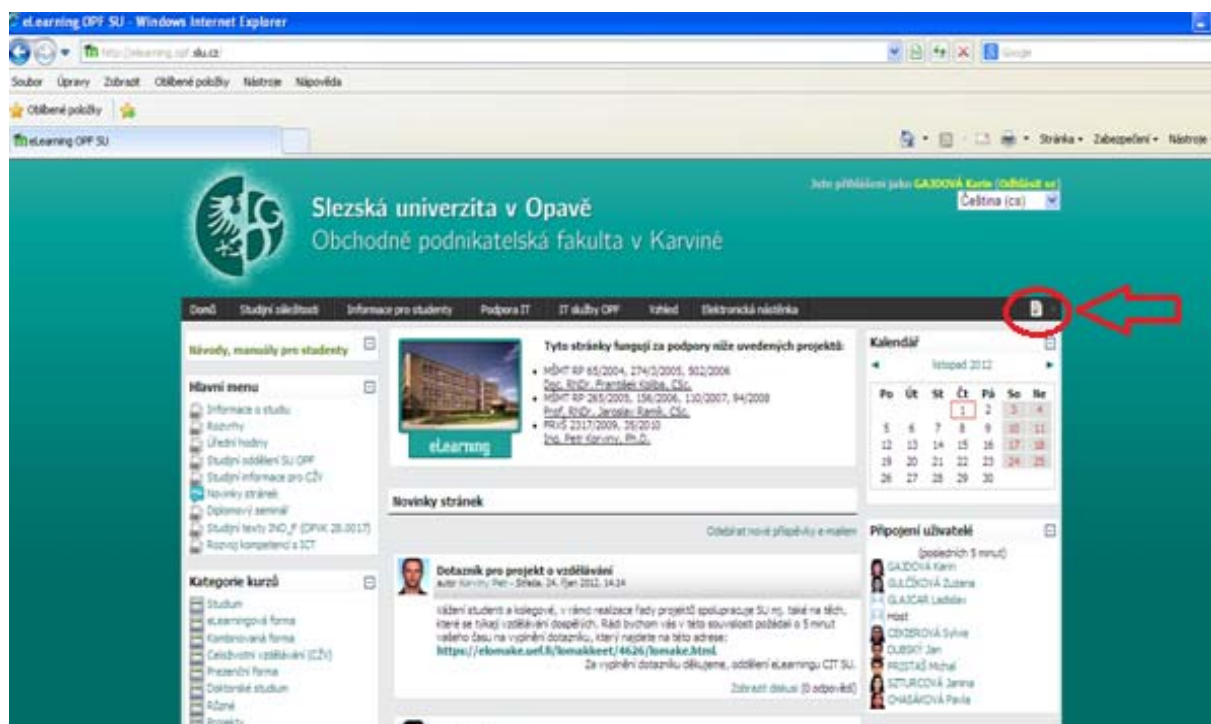
2) Na webových stránkách Oikonomikos 2010, tedy na <http://stat.rs.opf.slu.cz>. Student se na tyto webové stránky musí nejprve zaregistrovat a následně se cvičebnice nachází ve složce „studijní materiály“.

3.1 Ukázka přístupu k cvičebnicím - 1. možnost (studijní materiály e-learning)

Pravděpodobně nejjednodušší způsob přístupu k cvičebnicím je přes webové stránky e-learningu.

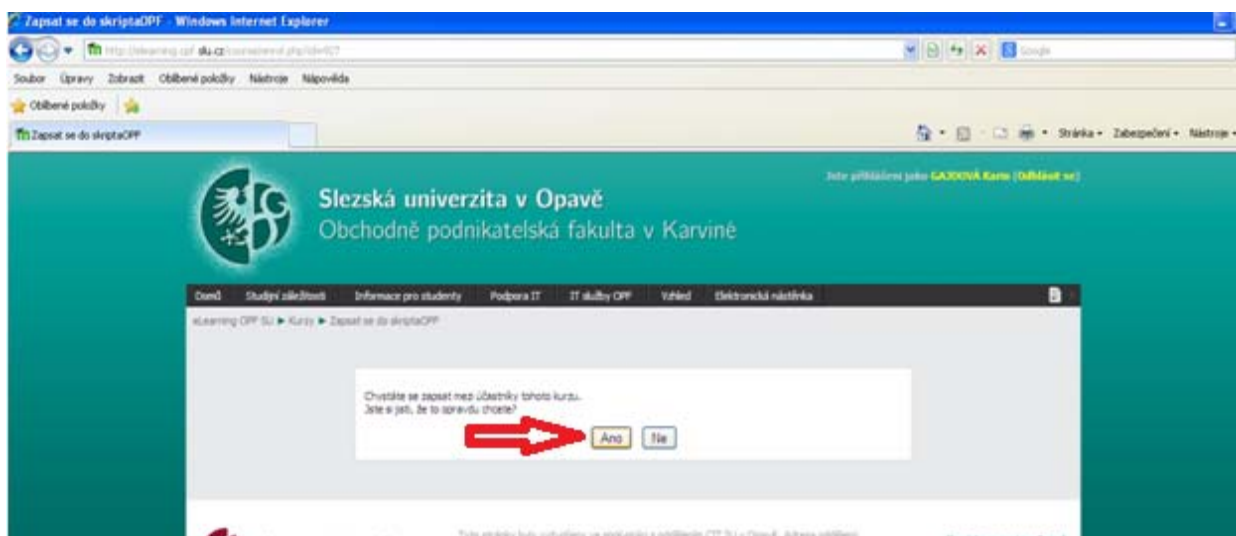
Student se nejprve přihlásí prostřednictvím tlačítka napravo nahoře. Po přihlášení klikne na ikonu napravo „studijní materiály“, jak ukazuje následující obrázek.

Obrázek č. 3: Krok 1



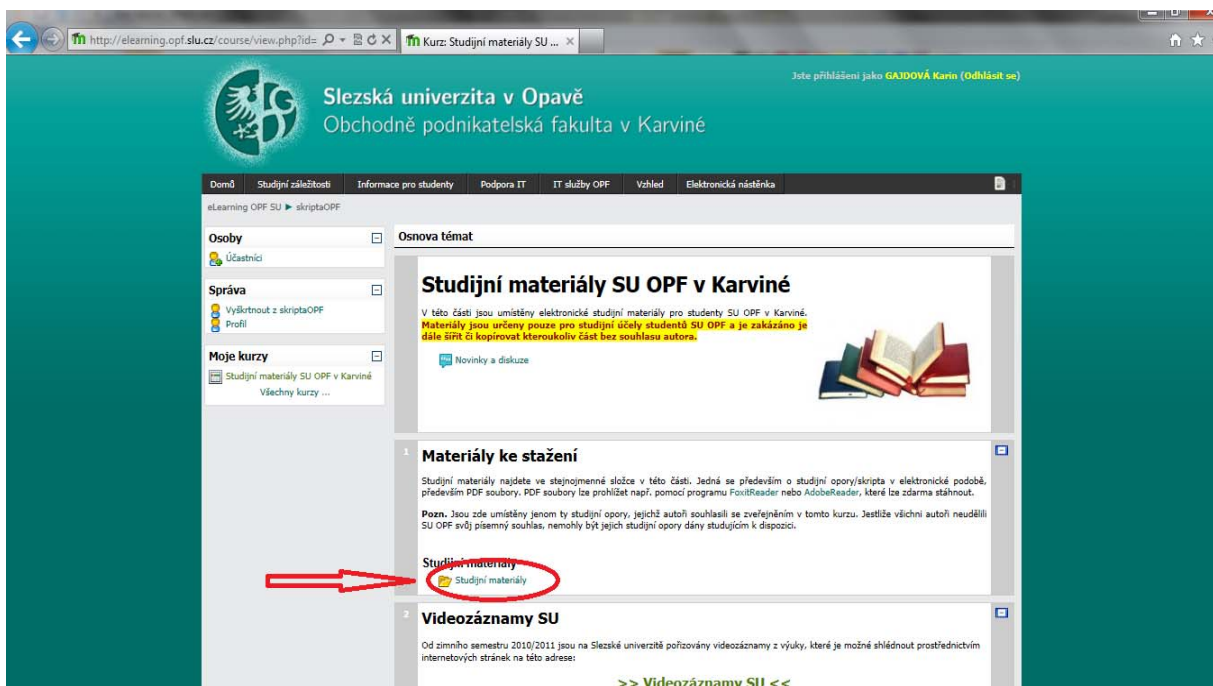
Poté se zobrazí otázka, zda se chystají zapsat mezi účastníky tohoto kurzu. Klikne se na „ano“.

Obrázek č. 4: Krok 2



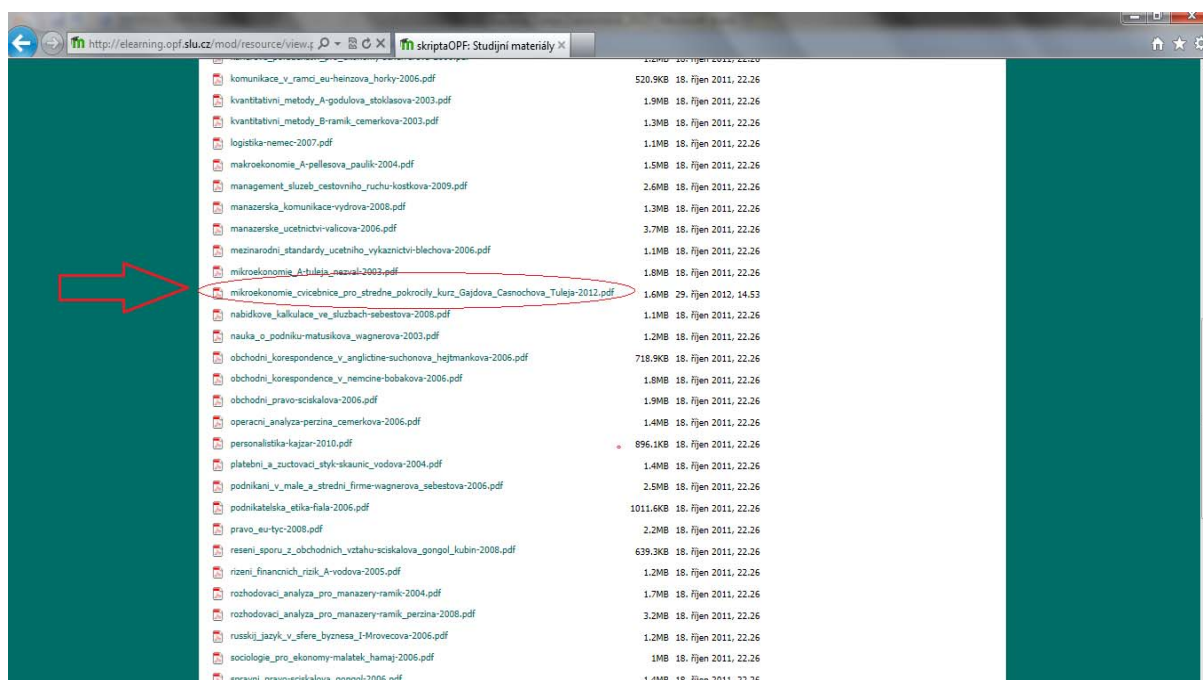
Následně se otevře kurz, kde jsou k dispozici různé studijní materiály pro studenty. Student klikne na ikonu „studijní materiály“.

Obrázek č. 5: Krok 3



V seznamu si student vyhledá potřebnou cvičebnici, např. Cvičebnici pro středně pokročilý kurz Mikroekonomie jako v následujícím příkladu.

Obrázek č. 6: Krok 4



Závěr

Základní východisko tohoto článku je projekt Fondu rozvoje vysokých škol s názvem „Cvičebnice pro středně pokročilý kurz Mikroekonomie a Makroekonomie“. Autoři tohoto článku informují odbornou veřejnost o aktuálním stavu daného projektu.

Projekt je řešen studentkou doktorského studia Ing. Karin Gajdovou, dále spoluřešitelem je vedoucí katedry ekonomie doc. Ing. Pavel Tuleja, Ph.D. a druhým spoluřešitelem je také studentka doktorského studia Ing. Katarína Časnochová. Právě z důvodu pozice hlavního řešitele, tedy z důvodu vedení projektu studentem doktorského studia, je projekt zařazen do skupiny tematického okruhu G5 (Tvůrčí práce studentů zaměřená na společenskovední a ekonomické obory), v rámci nějž jsou podporovány projekty studentů, jejichž výstupy představují rozvoj výuky a napomohou jejímu zkvalitnění.

V rámci projektu se jedná hlavně o sepsání a následně o elektronické vydání dvou samostatných studijních textů k předmětům Mikroekonomie B a Makroekonomie B. Jsou tedy vypracovány dvě samostatné cvičebnice s názvy: „Mikroekonomie – cvičebnice pro středně pokročilý kurz“ a „Makroekonomie – cvičebnice pro středně pokročilý kurz“. Cvičebnice jsou vytvořeny tak aby studentům byly nápomocné při studiu výše uvedených předmětů. Jsou rozděleny do 12 kapitol, které kopírují názvy okruhů probírané v rámci obou předmětů. Struktura je u obou cvičebnic podobná, tedy že v první části kapitoly jsou vždy uvedeny základní pojmy a vztahy, dále jsou uvedeny teoretické otázky a poté také příklady. Na konci každé kapitoly je uvedeno řešení.

Komparativní výhodou oproti těmto dvou cvičebnic oproti cvičebnicím jiných autorů je právě způsob uvedení řešení jednotlivých úloh. Častokrát bývá řešení uvedeno na konci celého studijního textu, v našem případě je řešení uvedeno vždy na konci kapitoly, student tedy nemusí listovat až na konec cvičebnice. Další, zásadnější, výhodou lze spatřovat ve způsobu

uvedení řešení jednotlivých úloh, převážně u řešení příkladů. V těchto dvou cvičebnicích je uvedeno řešení kompletní, krok po kroku až k samotnému výsledku. V jiných cvičebnicích bývá ve většině případů uveden jen správný výsledek.

Cvičebnice je dána studentům k dispozici několika způsoby. Jedná se o elektronické vydání a to na několika webových stránkách, jak na stránkách e-learningu (<http://elarning.opf.slu.cz>), tak na stránkách Oikonomikos (<http://stat.rs.opf.slu.cz>). Všechny tyto možnosti jsou rovněž v tomto článku prezentovány.

Seznam literatury

GAJDOVÁ, K., ČASNOCHOVÁ K., TULEJA P. *MIKROEKONOMIE – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz*. Karviná: OPF v Karviné, SU v Opavě.

ČASNOCHOVÁ, K., GAJDOVÁ K., TULEJA P. *MAKROEKONOMIE – Cvičebnice pro středně pokročilý kurz*. Karviná: OPF v Karviné, SU v Opavě.

Fond rozvoje vysokých škol. *Dokument Vyhlášení výběrového řízení Fondu rozvoje vysokých škol pro rok 2012* [online]. [vid. 10. listopadu 2012]. Dostupné z: <http://www.frvs.cz/docf/Vyhl2012.pdf>

Kontakt informace:

Ing. Karin Gajdová
Katedra ekonomie
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
Email: gajdova@opf.slu.cz
Telefon: +420 596 398 346

Doc. Ing. Pavel Tuleja, Ph.D.
Katedra ekonomie
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
Email: tuleja@opf.slu.cz
Telefon: +420 596 398 259

Ing. Katarína Časnochová
Katedra ekonomie
Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Slezská univerzita v Opavě
Univerzitní náměstí 1934/3
733 40 Karviná
Email: casnochova@opf.slu.cz
Telefon: +420 596 398 346

Hodnota odložených zaměstnaneckých benefitů

The value of deferred employee benefits

Marek Habrnal, Hana Scholleová

Summary

Employee benefits are much debated issues at both the employees and employer levels, and even the state. Employee benefits should be seen as another element of pay an employee for work performed, whether monetary or non-monetary, employee and employer should know what value they represent. There are many types of employee benefits, depending on the type of work the industry. There are benefits to a fixed value and clear benefits uncertain, contingent and development time. It is dedicated to these benefits of this article. This article aims to define a methodology for determining the value of contingent deferred benefit. It will be shown that such a benefit has options, usually European call option and to determine its value can be used as an analogous method to determine the value of the options.

Keywords

employee benefits, the value of benefit as an option

Úvod

Důvodem poskytování zaměstnaneckých benefitů je snaha získat a udržet si důležité kvalitní zaměstnance. Spokojenost zaměstnanců vede k jejich větší motivaci, loajalitě, pocitu sounáležitosti s firmou a následně také k vyššímu výkonu. Spokojený zaměstnanec nejen lépe a více pracuje, ale také vytváří ve firmě dobrou atmosféru v souladu s podnikovou kulturou a méně fluktuuje, čímž myslíme dobrovolnou fluktuaci mimo podnik (Reiß, 2008). Tím firmě spoří peníze na získávání a na zaškolování nových zaměstnanců, což podle kvalifikace může být i několik měsíčních platů. Oproti nákladům fluktuace pak mohou být postaveny náklady na udržení zaměstnance, což jsou nejen přímo mzdové náklady, ale také často nevyčíslitelné nebo minimálně nekalkulované hodnoty poskytovaných zaměstnaneckých benefitů.

Náklady fluktuace

Branham (2004) přináší seznam nákladů na fluktuaci - skutečných nebo odhadovaných (ne všechny náklady na fluktuaci můžeme exaktně změřit a také si u všech nákladů nemůžeme být jisti, že souvisí pouze s fluktuací zaměstnanců), které dělí na přímé a nepřímé.

Mezi přímé náklady patří náborová reklama, poplatky za agenturu provádějící předvýběr, případně mzda pracovníka provádějící předvýběr, bonusy za doporučení, případně lékařské vyšetření a další náklady výběrového řízení. K nepřímým nákladům je pak možné přiřadit: režii zaměstnavatele, který při častém náboru a výběru zaměstnanců z důvodu vysoké fluktuace musí zaměstnávat více pracovníků, které se tímto zabývají. V další fázi je to pak čas, který různí jiní pracovníci stráví v rámci instruktáže a dohledu na tímto pracovníkem, v důsledku čehož může poklesnout produktivita pracoviště (jejíž pokles je také nákladem přijetí nového pracovníka, čili fluktuace), dále to pak může být i ztráta obchodních příležitostí z důvodů narušení zákaznických vazeb apod. Ke „vzdálenějším“ fluktuačním nákladům pak patří snížení pracovní morálky ostatních zaměstnanců, absence vazeb pracovního kolektivu, ztráta obecné míry zkušeností při rychlé obměně zaměstnanců.

Zaměstnanecké benefity

Armstrong (2005) zaměstnanecké benefity popisuje jako složky odměny poskytované navíc k různým formám peněžní odměny. Zaměstnanecké benefity či výhody jsou zaměstnanci sledovanou oblastí, ačkoli často je jejich význam spíše psychostimulační než racionálně zdůvodnitelný. Mezi zaměstnanecké výhody běžně poskytované zaměstnancům patří: zlevněné stravování, placená dovolená, věcné dary k pracovnímu či životnímu výročí, možnost používat firemní automobil i k soukromým účelům, poskytování pracovního oděvu či příspěvku na oděv, podnikem organizované kulturní akce, služby pro pracovníka a jeho rodinné příslušníky. K tomu můžeme přidat ještě příspěvky na penzijní či životní pojištění, příspěvky na sportovní či kulturní vyžití zaměstnanců, možnost používat podnikový mobilní telefon i k soukromým účelům a další. Všechny tyto výhody většinou bývají pracovníkovi poskytnuty bez ohledu na jeho výkon (samozřejmě u některých záleží na jeho postavení ve firemní hierarchii).

Výhody benefitů pro zaměstnavatele

Byť je toto stále diskutováno a je snaha ošetřit případy zaměstnaneckých benefitů zákonem, často se z nich neodvádí daň z příjmu ani odvody sociálního a zdravotního pojištění. Proto nestojí odměňování zaměstnavatele tolik peněz, přínosná hodnota pro zaměstnance má mnohem vyšší cenu. Firmy často také argumentují praktickým přínosem pro svou organizaci – pracovník, který obdrží benefit podporující jeho zdraví (permanentky do bazénu, posilovny, vitamíny), nezpůsobí firmě náklady vzniklé jeho případným onemocněním. Ze podobných důvodů, eliminace ztráty času, je podporováno tzv. „závodní stravování“. V neposlední řadě jde i o budování image, případně jde i o formu public relation firmy. Což je i forma oslovení potenciálních budoucích zaměstnanců.

Z hlediska typů je možné benefity dělit na peněžní a nepeněžní, přičemž často zaměstnanci ocení spíše nepeněžní benefity.

Mezi peněžní benefity se řadí:

- přímé příspěvky na
 - stravování,
 - na sport a zdraví,
 - na kulturu a rekreaci,
 - ubytování a dopravu,
- příspěvek k nemocenské,
- zaměstnanecké akcie,
- penzijní a životní připojištění,
- zvýhodněné půjčky,
- vzdělávací kurzy, školení,
- používání automobilu, kancelářské techniky, mobilu i pro soukromé účely,
- naturálie (produkty svázené s činností firmy).

Mezi nepeněžní benefity patří zejména benefity odvíjející se od úspory nebo vlastní organizace času

- delší dovolená dovolená,
- možnost neplaceného volna,
- pružná pracovní doba,
- home-office....

Většina benefitů je zaměstnanci nabídnuta předem a to bez ohledu na jejich budoucí výkon, zaměstnavatel spoléhá na pozitivní dopad jím nabízených benefitů, aniž to nějak ovlivní jejich výši. Je otázkou, jak pak může ovlivnit jejich budoucí výkon.

Jediný „dopředně“ orientovaný benefit, který je podmíněn budoucí prosperitou firmy, je odměna formou získání akcií jako podílu na firmě. V ČR tento benefit zatím není příliš využíván, což je způsobeno i hůře fungujícím kapitálovým trhem, který by hodnotil transparentně výkon firem cenou, za které se pak obchodují jejich akcie. Pokud je tento benefit využíván, tak pouze velkými firmami. Zde je ale také na místě zmínit, že nejde o benefit, který je vhodným nástrojem řízení výkonu všech zaměstnanců organizace, cílí spíše na management za účelem srovnání tzv. Agency problému ve firmách, kde vlastník a management by mohli být již velmi vzdáleni ve svých cílech. Zainteresovanost zaměstnance managementu na hodnotě akcie dlouhodobě ovlivňuje jeho rozhodování, která často mají krátkodobý charakter (Švecová, 2012).

Zaměstnanecký benefit možnosti získání opcí na akcie firmy se oceňuje již daleko obtížněji, ačkoli jde o jeden z peněžních nástrojů, předpokládá se jeho využití v budoucnu – pak jde o právo v budoucnu něco získat a mluví se o opcích na akcie.

Opce na akcie firmy v základním tvaru

Nejjednodušší opce na akcie firmy mají obvykle tuto smluvní formu:

Zaměstnanec má možnost si po T letech ve firmě koupit balíček Y akcií za cenu jako měly na trhu, když nastupoval do své funkce.

Je zřejmé, že když bude cena vyšší, pak zaměstnanec může koupit akcie za nižší cenu, obratem je prodat na trhu za vyšší a rozdíl bude jeho přímým peněžním užitekem.

Nicméně v době uzavření smlouvy zaměstnanec neví, zda bude cena akcií později vyšší (i když mu například trendy dávají jisté náznaky) a už vůbec netuší, o kolik bude vyšší, není tedy schopen si hodnotu takto získaného benefitu stanovit.

Na základě asymetrického práva (zaměstnanec může koupit, ale nemusí) a odloženého termínu (ne teď, ale až po x letech), je možné výše popsaný benefit nazvat opcí na budoucí nákup v přesně dané termínu, tj. evropskou call opci. Podkladovým aktivem této opce bude akcie resp. balíček Y akcií, které jsou předmětem možného nabytí.

Hodnota zaměstnanecké opce na akcie

K ocenění evropské call opci je možné použít Black- Scholesův model, podle kterého hodnotu evropské kupní opce (call) v době T do její splatnosti lze pak stanovit takto

$$C = S \cdot N(d_1) - X \cdot e^{-rT} \cdot N(d_2),$$

kde

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (r + \sigma^2 / 2) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{T} = \frac{\ln(S/X) + (r - \sigma^2 / 2) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}},$$

S - dnešní cena akcie, která je na trhu

X - budoucí cena akcie, za kterou bude podle smlouvy možné ji koupit, tj. také S

r - bezriziková úroková míra,

T - doba do vypršení opce, čili doba, za kterou bude možné akcie koupit,

σ - směrodatná odchylka ceny akcie, ideálně očekávaná, ale možné nahradit historickou,

e - základ přirozeného logaritmu, $N(d_1)$, $N(d_2)$ – hodnoty distribuční funkce normálního rozdělení pro d_1 , d_2 .

Vzhledem k tomu, že $S = X$, lze vzorec zjednodušit na

$$C = S \cdot N(d_1) - S \cdot e^{-rT} \cdot N(d_2) = S \cdot (N(d_1) - e^{-rT} \cdot N(d_2)),$$

kde

$$d_1 = \frac{\ln(S/S) + (r + \sigma^2 / 2) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}} = \frac{(r + \sigma^2 / 2) \cdot \sqrt{T}}{\sigma},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{T} = \frac{(r - \sigma^2 / 2) \cdot \sqrt{T}}{\sigma}.$$

Pokud bychom použili zjednodušení, při kterém je možné si vyjádřit skutečnou hodnotu benefitu jako podíl na hodnotě podkladového aktiva, tj. současné obchodované ceně balíčku slíbených akcií, pak podíl je

$$\frac{C}{S} (v \%) = N(d_1) - e^{-rT} \cdot N(d_2),$$

kde proměnné mají stejný význam jako výše.

Příklad ohodnocení benefitu

Manažer Karel dostal nabídku benefitu, že si může za rok koupit 1 000 akcií firmy, ve které pracuje a to za cenu, kterou mají na trhu teď, tj. 2 500 Kč a potřeboval by vědět, co mu zaměstnavatel reálně nabízí.

Jde o právo na koupi balíčku akcií v nynější hodnotě 2,5 mil. Kč (S) za 2,5 mil. Kč (X), takže zdánlivě nulový zisk. Ovšem tím, že transakce má proběhnout až za rok, tj. doba do vypršení jeho práva je 1 rok (T), má toto právo určitou hodnotu, která je ale také závislá na volatilitě akcie. Směrodatná odchylka pohybů akcie firmy byla v minulém období 50 % ($\sigma = 0,5$).

Za předpokladu, že bezriziková úroková míra je 3,7 % (Česká národní banka, 2012), pak hodnota opce bude:

$$d_1 = \frac{(r + \sigma^2 / 2) \cdot \sqrt{T}}{\sigma} = \frac{(0,037 + 0,25 / 2)}{0,5} = 0,324,$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{T} = \frac{(r - \sigma^2 / 2) \cdot \sqrt{T}}{\sigma} = \frac{(0,037 - 0,25 / 2)}{0,5} = -0,176,$$

a

$$C = S \cdot (N(d_1) - e^{-rT} \cdot N(d_2)) = 2,5 \cdot (0,627 - e^{-0,037} \cdot 0,430) = 531\,272 \text{ tis. Kč}$$

Skutečná současná hodnota benefitu pro Karla je tedy za dané situace 531 272 Kč.

Obdobně s použitím podílového vyjádření

$$\frac{C}{S} (\text{v } \%) = (0,627 - e^{-0,037} \cdot 0,430) = 21,2 \%,$$

což znamená, že pravděpodobná dnešní hodnota této opce na akcie firmy je asi 21,2 % ze současné ceny balíčku akcií.

Tato informace může Karlovi pomoci se rozhodnout, zda raději nemá využít jiného benefitu. Naopak zaměstnavateli může včasná kalkulace hodnoty opce pomoci vyhnout se budoucím problémům, které pak mohou poškodit image firmy (viz kauza ČEZ, a.s.).

Diskuze

I když některé zaměstnanecké benefity jsou obtížněji ocenitelné, najít jejich hodnotu lze, jen je třeba vždy vybírat specifickou metodu podle druhu benefitu. Opce na akcie, které mohou být pořízeny za delší dobu, mohou mít i složitější formulaci, jako například stupňovité balíčky s různou dobou vypršení, případně složené opce typu compound, ale pokud jsou přesně a jasně definovány lze i k těmto opcím najít odpovídající způsob ocenění. Je třeba však vnímat, že jde jen o ocenění platné k současnosti, které hodnotí opci na akcii jako právo je získat, nehodnotí vývoj akcií jinak než podle možností historického tržního kolísání. Metoda také nezahrnuje možnost, že si zaměstnanec balík akcií koupí i v případě, že by jeho momentální hodnota pro něj znamenala ztrátu – v tom případě by se choval neracionálně nebo spíše očekával růst až v dalším období a akcie po určitou dobu držel – což ale znamená, že by jejich držení kryl z vlastních prostředků a na vlastní náklady (v modelovém případě výše jde jen o 2,5 mil., ale obvykle jde o podstatně vyšší částky).

Závěr

Cílem článku bylo upravit metodiku oceňování opcí tak, aby byla snadno aplikovatelná pro stanovení hodnoty vybraných zaměstnaneckých benefitů s motivačním charakterem – zaměstnaneckých opcí. Nástroj opcí na akcie firmy, ve které zaměstnanec pracuje, či spíše má přímý vliv na růst její hodnoty, se v České republice příliš nepoužívá, protože je vhodný zejména pro velké firmy, jejichž akcie se volně obchodují na finančních trzích a takových firem v ČR není tolik jako ve světě, například v USA. Proto pak každé použití výše uvedeného nástroje je v případě výrazného růstu akcie doprovázeno spekulacemi v tisku, zda opce byla vhodná či ne. V této fázi se jako argument často uvádí skutečný zisk, který nastal v čase T, který se zdá veřejnosti nepřiměřený, ale ve skutečnosti by měla být hodnocena výše benefitu podle hodnoty opce na něj v čase 0, tj. v době uzavření smlouvy o benefitu.

V tom případě je ale nutné hodnotu stanovit pomocí metodiky, která je představena v článku. Ten je výstupem projektu Analýza uplatňování controllingových nástrojů a vyhodnocení rozdílů v přístupu ke controllingu v době krize a postkrizovém řízení, který je registrován na VŠE pod číslem 26/2012.

Literatura

- ARMSTRONG, M. 2005. Řízení lidských zdrojů. Praha: Grada Publishing, a.s.
- BRANHAM, L. 2004. Jak si udržet nejlepší zaměstnance. Brno. Computer Press.
- REIß, CH. 2008. Fluktuation: Mitarbeiterfluktuation [online]. Personaler Online [citováno 2.3.2012]. Dostupné na World Wide Web: <http://www.personaler-online.de/typo3/fluktuation/kosten-der-fluktuation.html>.
- SCHOLLEOVÁ, Hana. Hodnota flexibility – Reálné opce. 1. vyd. Praha : C.H.Beck, 2007. 171 s., CD-ROM. C.H.BECK pro praxi. ISBN 978-80-7179-735-7.
- ŠVECOVÁ, Lenka, SCHOLLEOVÁ, Hana, FOTR, Jiří. Vybrané aspekty investičního rozhodování (poznatky z empirických výzkumů). *E+M. Ekonomie a Management*, 2012, roč. 15, č. 3, s. 125–141. ISSN 1212-3609.
- Česká národní banka, úroková míra aktuálně emitovaných státních dluhopisů cit. 17.11. 2012 z http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/vrsd_emise_sdd_73020.html

Marek Habrňal, Ing., VŠE v Praze, marek.habrňal@gmail.com
Hana Scholleová, doc. RNDr. Ing., Ph.D., VŠE v Praze, tel. 224 098 626, scholl@vse.cz

Rozpočtové metódy v kontexe Plánovania v samospráve

Budget methods in context of Planning in self-government

Štefan Hronec

Summary

Budgeting and planning is an essential function of management of each organization in the public sector, from which extent, the effectiveness of the complex management activities. The main task of planning is setting goals, identifying means and ways which set out the objectives will be implemented. By planning in the public sector are used often only a general and simple methods. This paper is fundet by UGA I – 11 – 001 – 02.

Key words

Planning, methods of budgeting, public sector, budget.

ÚVOD

Rozpočtovanie a plánovanie tvorí základnú funkciu manažmentu každej organizácie vo verejnom sektore, od ktorej do veľkej miery závisí účinnosť celého komplexu riadiacich činností. Hlavnou úlohou finančného plánovania, je stanovenie poslania a cieľov, stanovenie prostriedkov a ciest, ktorými sa vytýčené ciele budú realizovať a ich finančné zabezpečenie. Plní aj úlohy v oblasti motivácie vedúcich pracovníkov ako aj výkonných pracovníkov na rôznych stupňoch riadenia. Finančné plánovanie je najmä v samosprávnych orgánoch chápané už ako samozrejmosť a realizuje sa často rutinným spôsobom. Plánovacie premisy, ktoré sú východiskom k tvorbe plánov však nie sú vždy v potrebnej miere aktualizované a na ich báze tvorené plány nedokážu adaptovať mesto / obec, samosprávny kraj novému prostrediu. Ďalšou príčinou problémov finančného plánovania organizácií vo verejnom sektore je existencia prehnaných očakávaní v oblasti jeho možností a schopností v nových podmienkach. Funkcia plánovania sa nezriedka vidí ani nie tak v plánovacích procesoch, ich orientácii na budúcnosť a ich komunikačnom význame pre prepájanie jednotlivých stupňov riadenia, ako v kontrole či sa dosiahol plánovaný stav (Szabo, Ľ., Grznár, M., Janík, J., 2007, s. 824).

Základným nástrojom finančného plánovania je rozpočet. Aby boli samosprávy schopné objektívne alokovať finančné prostriedky, mali by pri zostavovaní svojich rozpočtov využívať vhodné rozpočtové metódy. V súčasnosti sú samosprávy povinné zostavovať viacročný programový rozpočet. Súbežne s ním zostavujú aj klasický inkrementálny rozpočet. Vo všeobecnosti majú samosprávy k dispozícii niekoľko možností (popri zákonnej povinnosti), pričom každá má svoje výhody a nevýhody. Zvolená metóda by však mala prispieť k objektívnej alokácii zdrojov, efektívnejšiemu vynakladaniu týchto zdrojov a dosahovaniu cieľov vo všetkých oblastiach zabezpečovania verejných služieb. V nasledujúcom texte sú prezentované rozpočtové metódy, ktoré boli implementované do praxe v zahraničí v rôznych časových obdobiach s ich kladmi a nedostatkami.

Cieľom príspevku je poukázať na možnosti využitia metód rozpočtovania v organizáciách verejnej správy a identifikovať hlavné výhody a nevýhody použitia jednotlivých rozpočtových metód.

MOŽNOSTI ROZPOČTOVANIA V SAMOSPRÁVE

Zákonná povinnosť ukladá v súčasnosti samosprávam využívať pri zostavovaní svojich krátkodobých finančných plánov metódu programového rozpočtovania, ako aj metódu líniového rozpočtovania. Do praxe bola zavedená koncom 19. storočia (Nemec, J. – Wright, G., 1997, s. 187). Často je nazývaná ako prírastková, pretože sa obmedzuje len na navyšovanie minulých rozpočtových položiek. Medzi hlavné výhody líniového rozpočtu patrí jednoduchá príprava a zrozumiteľnosť. Nárast rozpočtových položiek je ľahko zdôvodniteľný (každoročný očakávaný nárast cien). Tieto výhody však nepodporujú objektívne vynakladanie prostriedkov, týkajú sa len samotného mechanizmu zostavovania rozpočtu.

K hlavným nevýhodám tradičnej líniovej metódy patrí absencia vzťahov medzi rozpočtovými požiadavkami, cieľmi a stanovenými prioritami obcí, regiónov a celého štátu. Výhradná orientácia na sledovanie vstupov, neumožňuje samosprávam sledovať efektívnosť výdavkov vo vzťahu k napĺňaniu stanovených cieľov. Táto metóda neobsahuje žiadne objektivizačné prvky, ako napr. vytváranie závislostí medzi výškou pridelených finančných prostriedkov a dosahovaním cieľov. Nevytvára tlak na samosprávu pri zvyšovaní efektívnosti a hospodárnosti preto bola nahrádzaná inými metódami. Jednou z nich je metóda výkonového rozpočtovania.

Metóda výkonového rozpočtovania sa začala využívať v 50-tych rokoch. Metóda bola využívaná v samosprávach a jednotlivých štátoch v USA (Nemec, J. – Wright, G., 1997, s. 187). Skúsenosti boli vo všeobecnosti negatívne. Dôvodom bola skutočnosť, že mnohé organizácie neboli schopné presne merať vytvárané hodnoty, pričom výsledky merania výkonnosti sa využívali len pre rozhodovanie vedenia a nie samotný rozpočtový proces. Nedostatok záujmu a náročná kvantifikovateľnosť výstupov viedla v mnohých prípadoch k nízkej kvalite meraní. Aj napriek týmto obmedzeniam môže metóda výkonového rozpočtovania viesť k objektívnemu vynakladaniu prostriedkov (Walker, D. M., 2002, s. 6). Základným princípom tejto metódy je, že finančné prostriedky sú prideľované na základe dosahovanej výkonnosti samospráv, alebo realizovaných verejných výdavkových programov. Nezameriava sa na detailné sledovanie položiek výdavkov (mzdy, cestovné, ... ako je to v prípade metódy líniového rozpočtu). Prostriedky sú prideľované na základe dosahovaných cieľov a merateľných výsledkov. Výhodou tejto metódy je, že pomáha vytvárať logický systém rozpočtovania zameraný na procesy plánovania, kontroly a hodnotenia činností, čím umožňuje samosprávam nepretržite zdokonaľovať rozpočtový proces. Výsledky plánovania a kontroly, či už ex-ante alebo ex-post, by mali ovplyvniť objektívne vynakladanie prostriedkov v budúcnosti. Objektivizačný aspekt metódy výkonového rozpočtovania spočíva v zlepšení technickej efektívnosti, ktorá sa dosahuje zameraním vedúcich pracovníkov samosprávy, na efektívnosť činností a dosahovanie spoločne stanovených cieľov. Vytvára vzťah medzi produktivitou a výkonnosťou a spotrebou a vynakladaním zdrojov v samospráve. Nevýhody spočívajú v náročnom definovaní relevantných výkonov, s čím súvisí aj zložitosť výberu merateľných indikátorov ich výkonnosti (Broom, Ch., 1995, s. 16).

Medzi ďalšie metódy tvorby rozpočtu a riadenia financií, ktoré sú založené na výkonovom princípe, môžeme zaradiť metódu rozpočtu s nulovou bázou, metódu plánovania, programovania a rozpočtovania a z tejto metódy vychádzajúcu metódu programového rozpočtovania. Metóda rozpočtu s nulovou bázou je metódou tvorby rozpočtu, pri ktorej sa všetky výdavky samosprávy na začiatku rozpočtového roka vyrovnávajú na nulu. Je vhodné ju využívať pri verejných rozpočtoch, ktoré majú tendenciu v dôsledku automatického navyšovania minuloročného rozpočtu neobjektívne výrazne narastať (Adams, M., 2004, s. 3). Pri zostavovaní rozpočtu neberieme do úvahy minuloročné príjmy a výdavky, ktoré

samospráva vynaložila. Rozpočtový proces začína škrtom. Prvým krokom, ktorý musí samospráva pri využívaní tejto metódy vykonať, je jasná formulácia hlavných cieľov a vymedzenie aktivít a činností potrebných na dosiahnutie týchto cieľov. V ďalšom kroku samospráva navrhuje výdavky nutné k vykonávaniu vymedzených aktivít. Táto metóda sa zameriava na riešenie dvoch základných problémov, ktoré sú priamo previazané so stanovenými cieľmi. Prvý sa týka efektívnosti v súčasnosti uskutočňovaných výdavkových programov, druhý opodstatnenosti ich uskutočňovania. Medzi výhody, ktoré podporujú objektívne vynakladanie finančných prostriedkov, patria alokácia zdrojov založená na zohľadňovaní miery napĺňania stanovených cieľov, motivácia vedúcich pracovníkov samosprávy k hľadaniu nákladovo výhodnejších riešení, pri financovaní výdavkových programov a odhaľovanie neprimerane navýšených rozpočtov. Na rozdiel od metódy líniového rozpočtu napomáha identifikovať a eliminovať „stratové“ a zastaralé výdavkové programy (Posner, P. L., 2002, s. 15). K nevýhodám patrí zložitosť samotného procesu tvorby rozpočtu, ktorý je náročný na riadenie a komunikáciu, nakoľko tu musí spolupracovať viacero vedúcich pracovníkov. Celý proces sa tak stáva časovo a administratívne náročný. Nevyhnutné je aj vzdelávanie vedúcich pracovníkov, ktoré pohltí určitý čas a finančné prostriedky.

Nasledujúcou metódou je metóda plánovania, programovania a rozpočtovania, ktorá má s metódou rozpočtu na nulovej báze niekoľko spoločných črt. Metóda plánovania, programovania a rozpočtovania umožňuje, takisto ako predchádzajúca metóda, zahrnúť aspekty plánovania (taktického a strategického) do procesu tvorby rozpočtu. Z hľadiska širšej dimenzie finančného plánovania sa najviac podobá v súčasnosti platnej metodike, kde je viacročné programové rozpočtovanie zosúladené s 10 ročným strategickým plánovaním v podobe programov hospodárskeho a sociálneho rozvoja. Hlavným cieľom tejto metódy je zabezpečiť najlepšiu kombináciu zdrojov potrebných na dosiahnutie stanovených cieľov, pri existujúcich obmedzeniach. Funguje podľa štruktúrovanej schémy zloženej z hlavných programov, programov a programových prvkov (Levine, B., 2002, s. 10). Výhoda tejto metódy spočíva v tom, že sa primárne zameriava na výsledky a núti vedúcich pracovníkov samospráv každý rok spracovávať návrhy rozpočtov z hľadiska kvantity a kvality poskytovaných verejných služieb. Navrhované výdavky musia byť pritom primerané dosahovaným plánovaným cieľom. Zo základov tejto metódy vychádza programové rozpočtovanie, ktoré (ako už bolo spomenuté) sa implementuje do riadenia verejných financií na Slovensku.

Metóda programového rozpočtovania sa zameriava na vzťah výdavkov a výsledkov plynúcich z ich vynakladania. Cieľom metódy je objektívne vynakladanie finančných prostriedkov, ktoré je možné dosiahnuť tým, že sa v rozpočtovom procese vyjasní účelnosť ich vynakladania v nadväznosti na očakávané výsledky (Posner, P. L., 2002, s. 18). Výhody tejto metódy spočívajú v objektivizácii vynakladaných výdavkov, ktorá je dosahovaná formalizovaním a kvantifikáciou finančných tokov a ich efektov. Finančné toky sú kvantifikované podľa výdavkových programov – tzn. projektov daného podprogramu a sú viazané na efekty, ktoré by nimi mali byť dosiahnuté. Umožňuje tak, vo vzťahu ku kvantifikovaným spoločenským cieľom, odpovedať na otázku prečo a pre koho sú finančné prostriedky alokované (Ochrana, F., 1999, s. 151). Nevýhody tejto metódy spočívajú v náročnosti definovania cieľov, ktoré by mali rešpektovať celospoločenské a zároveň regionálne potreby. Problém spočíva aj v stanovení priorít, čo je základom pre objektívne vynakladanie finančných prostriedkov. Ďalšou nevýhodou je náročnosť definovania merateľných ukazovateľov. Tie sú nevyhnutné na získavanie spätnej väzby, získanej po uskutočnení pravidelnej kontroly v oblasti financovania. Spoločným prvkom všetkých uvedených prístupov je posun pozornosti v procese rozpočtovania od analýzy vstupov

k aktivitám, výstupom a výsledkom, na dosahovanie ktorých boli vyčlenené. Je to významný objektivizačný faktor, ktorý umožňuje prepojiť úroveň výdavkov s dosahovanými výsledkami (Nemec, J. – Wright, G., 1997, s. 188).

ZÁVER

Tradičné finančné plánovanie vo verejnom sektore (na štátnej aj regionálnej úrovni) je v súčasnosti kriticky hodnotené z mnohých príčin. Väzba na minulosť - v rámci tradičného plánovania sú často len extrapolované hodnoty z minulosti. Tento prístup neumožňuje prihliadať na zmeny v prostredí, nevšímajú si požiadavky občanov (ako zákazníkov verejných služieb), ignoruje inovácie a technologické zlepšenia, ktoré ponúka výskum a vývoj. Nesúlad operatívny so strategickým plánovaním - absentuje previazanosť operatívneho plánovania na stratégiu definovanú v rozvojových plánoch. Tradičné plánovanie sa orientuje najmä na alokáciu zdrojov do jednotlivých oblastí poskytovania verejných služieb, prípadne efektívnosť ich využitia, ale menej na potrebné zmeny, ktoré pripravuje stratégia rozvoja. Praktická orientácia na vstupy, formálna na výstupy - plány a ich zostavovanie sa koncentruje na alokáciu vstupov namiesto na poskytované výkony – výstupy a zhodnotenie ich prínosov k tvorbe hodnoty a k uspokojovaniu rastúcich potrieb obyvateľov. Výstupy sú definované len formálne v rámci merateľných ukazovateľov. Ich meranie a stanovenie v plánovaní však býva problematické, častokrát len v podobe hrubého odhadu, ktorý sa neskôr systematicky nesleduje (Szabo, L., Grznár, M., Janík, J., 2007, s. 825). Hoci práve merateľné ukazovatele poskytujú informácie o plnení cieľov organizácie, v máloktovej krajine vláda odmení alebo potrestá orgány verejnej správy a nimi zriadené organizácie za plnenie resp. Neplnenie týchto ukazovateľov. Ministerstvá financií disponujú viacerými opatreniami, ktoré slúžia na sankcionovanie, resp. Ohodnotenie fungovania jednotlivých organizácií. Prvou z nich sú finančné sankcie, resp. Odmeny pre manažérov organizácií za plnenie rozpočtových cieľov, či možnosť preniesť si ušetrené peniaze do budúceho rozpočtového roka. Druhou možnosťou je rozšírenie alebo zúženie zodpovedností a flexibility pre manažéra, ktorý je zodpovedný za plnenie cieľov a rozpočet organizácie. A treťou možnosťou je zostavenie rebríčka najefektívnejších a najneefektívnejších ministerstiev, úradov, či organizácií (tzn. Name and shame approach) (Svetkovská, M., 2009). Nízka flexibilita - plánovacie parametre sú tak stabilne stanovené, že ich nemožno v priebehu plnenia plánu meniť. Osobitne to platí pre náklady, ktoré majú stanovenú hranicu hornú, ktorá by sa nemala prekročiť. To v premenlivých podmienkach a neustálych zmien v sociálno - ekonomickom prostredí protirečí potenciálnym schopnostiam plánovania viesť organizáciu k dynamickému rozvoju (Szabo, L., Grznár, M., Janík, J., 2007, s. 825). Klasické finančné plánovanie vo verejnom sektore môže potláčať iniciatívu, keďže určitým spôsobom predurčuje činnosť manažéra na plnenie úloh. Parametre plánov však nemožno považovať za nemenné veličiny. Moderný finančný plán je veličina premenná a úspešný vedúci pracovník zapája do tvorby plánu väčšinu jedincov v organizácii, ako aj mimo nej (v rámci jej pôsobenia, ktoré je vymedzené samotnou činnosťou, prípadne územnými hranicami). Výsledkom je tak vyššia participácia na projekte, prílev nových myšlienok a odborný výsledok (Orgonáš, J., 2008, s. 3). Nákladová náročnosť plánovania - tradičné plánovanie je často hodnotené ako časovo a pracovne príliš náročné a jeho výsledok nie vždy dokáže uhradiť vynaložené náklady. Uprednostňovanie nevhodných metód a postupov tvorby plánov - prejavuje sa hlavne v prevládaní empirických metód na úkor metód exaktných a heuristických, ktoré sú vhodnejšie v reálnych podmienkach neistoty a rizika v ktorých sa plán tvorí (Szabo, L., Grznár, M., Janík, J., 2007, s. 825). Na druhej strane, mnoho organizácií verejného sektora nedokáže vhodne využiť ani potrebné základné empirické metódy.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

1. COPLÁK, J., 2007, Dostupné na internete: <http://www.asb.sk/analyzy/rozvoj-regionov/regionalna-politika-planovanie-a-regionalny-marketing-v-podmienkach-slovenska-204.html>, (10.5.2010);
2. FLÁŠKA, F. 2008. Faktory determinujúce príjmovú základňu a výdavkové potreby miestnych samsopráv, In: Scientia Iuventa - zborník abstraktov. Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, 2008. 8 s. ISBN 978-80-8083-582-8
3. HRONEC, M. Fiškálna politika. In: URAMOVÁ, M. – LACOVÁ, Ž. – HRONEC, M. 2010. Makroekonómia I. 1. vyd. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta, 2010. 277 s. ISBN 978-80-557-0043-4. S. 125 – 160.
4. KOONZ, H. – WEIHRICH, H. 1993. Management. Praha: Victoria publishing. 1993. ISBN 80 – 85605 – 45 – 7.
5. LUKÁČIK M. – PEKÁR J., Prognózovanie s využitím exaktných metód, Dostupné na internete: <http://www.fhi.sk/files/katedry/kove/veda-vyskum/prace/2005/Lukacik -Pekar2005.pdf> (10.5.2010);
6. ĽUBOSLAV SZABO – MIROSLAV GRZNÁR – JAROSLAV JANÍK, Plánovanie - nástroj kompetentného manažmentu podniku. Dostupné na internete: http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/szabo_grznar_janik2.pdf (10.5.2010);
7. Management by objectives. Dostupné na internete: <http://www.managers-net.com/managementbyobjectives.html> (13. 2. 2004).
8. MÍKA, V. T. 2006. Základy manažmentu. Virtuálne skriptá. [on line]. Vybrané prednášky pre študentov externého štúdia FŠI ŽU. Žilina: 2006. ISBN 978-80-88829-78-2. 133 s.;
9. NEMEC, J. – WRIGHT, G. 1997. Verejné financie. Bratislava: NISPAcee, 1997. ISBN 80 – 967847 – 1 – 4.
10. OCHRANA, F. 1999. Veřejné projekty a veřejné zakázky. Praha: CODEX. 1999. ISBN 80 – 85963 – 96 – 5.
11. ORGONÁŠ J., Klasické plánovanie je minulosťou, nech žije moderný plán, Dostupné na internete: http://www2.fiiit.stuba.sk/~bielik/courses/msi-slov/kniha/2008/essays/msipa_persource28-orgonas.pdf, 10.5.2010);
12. Plánovanie. Dostupné na internete: http://www.derivat.sk/files/konferencia_forfin2009/Svetkovska.pdf, (10.5.2010);
13. TOMMASI, D. – ALLEN, R. 2001. Managing Public Expenditures. Paríž: CEDEX, 2001. ISBN 92 – 64 – 17690 – X.
14. SVETKOVSKÁ M., Význam programového rozpočtovania v období hospodárskej krízy, Dostupné na internete: http://www.derivat.sk/files/konferencia_forfin2009/Svetkovska.pdf (10.5.2010);
15. ŠVANTNEROVÁ, Ľ., KOLOŠTA, S. 2009. Úloha územných samospráv v regionálnom rozvoji. In: Acta Oeconomica No 26, 2009, ISBN 978-80-8083-916-1.
16. URAMOVÁ, M. – HRONEC, M. 2007. Economic Theory and the Fields of Study Development. In: Economic Theory and Practice Today and Tomorrow II.: medzinárodná vedecká konferencia / Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2007. ISBN 978-80-8083-203-2. S. 109.

KONTAKT

Doc. Ing. Štefan Hronec, PhD.

Katedra verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja

Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela,

Tajovského 10,

975 90 Banská Bystrica,

telefón: 00421 (0)48 446 23 18

e-mail: stefan.hronec@umb.sk,

Analýza sociálních podmínek a podnikatelského prostředí v obcích vybraných mikroregionů

The Analysis of social conditions and the business environment in selected municipalities of micro-regions

Jaroslav Jánský

Summary

The paper analyzed the social conditions and the business environment in selected municipalities of Běleč and Lučina micro-region. In the first part the analysis includes an assessment of indicators of job seekers, economically active population and unemployment rate, including a mutual comparison of these indicators in both micro-regions. In the second part, the analysis is focused on the evaluation of business environment, using the indicators of total number of enterprises and share of enterprises per thousand inhabitants, again including a mutual comparison of these indicators in both micro-regions.

Key words

micro-region, indicators of employment, business environment, comparison of micro-regions, quality of life

Úvod

Regionální rozvoj je ovlivněn nejrůznějšími činiteli, které ovlivňují kvalitu života. K nejdůležitějším patří rozvoj podnikatelských aktivit v příslušném regionu a jeho ekonomického potenciálu, rozvoj lidského potenciálu spojeného se zvyšováním zaměstnanosti, dostatečná technická vybavenost a obsluha daného území, péče o životní prostředí a v neposlední řadě i cestovní ruch jako jedna z významných podnikatelských aktivit. Všechny uvedené faktory pak ve svém důsledku ovlivňují kvalitu života v daném regionu.

Strategie regionálního rozvoje České republiky pro léta 2007 až 2013 považuje za jeden z hlavních cílů omezování nerovnováhy mezi regiony v oblasti ekonomické, sociální a environmentální. Strategie regionálního rozvoje České republiky respektuje cíle regionální politiky Evropské unie. Výchoziskem stanovení vhodných nástrojů, jejichž uplatňování může vést ke zmírnění regionálních disparit, je důsledná analýza kvality života v jednotlivých regionech a odhalení faktorů, které vznik regionálních disparit ovlivňují (Hampl, 2007).

V příspěvku jsou analyzovány aktuální sociální podmínky a podnikatelské prostředí v obcích vybraných mikroregionů s tím, že se tato aktuální problematika týká rovněž i dalších obcí a mikroregionů. Uvedený analytický přístup a dosažené výsledky lze využít pro hodnocení dalších obcí a mikroregionů v České republice.

Cíl a použité postupy

Cílem příspěvku je analýza sociálních podmínek a podnikatelského prostředí v obcích mikroregionů Běleč a Lučina včetně komparace ukazatelů analyzujících vybrané indikátory sociálního a podnikatelského prostředí vybraných mikroregionů.

V oblasti sociálních faktorů je věnována pozornost ukazatelům počtu uchazečů o zaměstnání, ekonomicky aktivního obyvatelstva a míry nezaměstnanosti. Analyzovány jsou obce v následujících mikroregionech Běleč (Plzeňský kraj, okres Klatovy) a Lučina (Plzeňský kraj, okres Tachov).

Podle metodiky Ministerstva práce a sociálních věcí lze definovat následující ukazatele: *Dosažitelní uchazeči* – uchazeči o zaměstnání, kteří mohou bezprostředně nastoupit do zaměstnání při nabídce vhodného pracovního místa, tj. evidovaní nezaměstnaní, kteří nemají žádnou objektivní překážku pro přijetí zaměstnání. Za dosažitelné se nepovažují uchazeči o zaměstnání ve vazbě, ve výkonu trestu, uchazeči v pracovní neschopnosti, uchazeči, kteří jsou zařazeni na rekvalifikační kurzy, nebo uchazeči, kteří vykonávají krátkodobé zaměstnání, a dále uchazeči, kteří pobírají peněžitou pomoc v mateřství nebo kterým je poskytována podpora v nezaměstnanosti po dobu mateřské dovolené.

Podle oficiální metodiky *se míra registrované nezaměstnanosti* na úrovni ČR, krajů a okresů počítá na základě výsledků výběrového šetření pracovních sil. Míra nezaměstnanosti v obcích, mikroregionech, ORP a POU se z důvodu nedostupnosti dat o zaměstnaných na úrovni těchto územních celků počítá na základě ekonomicky aktivního obyvatelstva.

Systém vybraných ukazatelů v sociální oblasti lze charakterizovat:

- uchazeči o zaměstnání – počet evidovaných nezaměstnaných na místním úřadu práce. Obce jsou utříděny od nejnižšího počtu evidovaných uchazečů (pozitivní jev) o zaměstnání po nejvyšší počet úředně evidovaných nezaměstnaných osob (negativní jev)
- počet ekonomicky aktivních obyvatel (EAO) – obce jsou utříděny od nejvyššího počtu EAO (pozitivní jev) po nejnižší počet EAO (negativní jev)
- míra nezaměstnanosti – obce jsou utříděny od nejnižší míry nezaměstnanosti (pozitivní jev) po nejvyšší míru nezaměstnanosti (negativní jev)

Podnikatelské prostředí v obcích vybraných mikroregionů je hodnoceno pomocí indikátorů, a to podíl podnikatelských subjektů na 1000 obyvatel a podíl živnostníků na 100 obyvatel. Následně je provedena komparace jednotlivých obcí a mikroregionů.

Všechny ukazatele jsou analyzovány v časové řadě od roku 2001 do roku 2008. Podklady pro zpracování analýzy byly čerpány z elektronických databází Aris, poskytující informace o účetních výkazech a rozpočtech územních samosprávných celků a dále z veřejné databáze Českého statistického úřadu poskytujícího údaje o počtu obyvatel územních samosprávných celků analyzovaného mikroregionu.

Výsledky a diskuze

V této části příspěvku je provedena analýza a komparace sociálního a podnikatelského prostředí. Analýza vychází z výše uvedených ukazatelů, které rovněž posuzují kvalitu života v obcích mikroregionů Běleč a Lučina.

V rámci analýzy sociálních faktorů jsou vyhodnocovány ukazatele počtu uchazečů o zaměstnání, počet ekonomicky aktivních obyvatel, které indikují vývoj míry nezaměstnanosti v příslušných obcích vybraných mikroregionů. Výsledné hodnoty jsou uvedeny v tabulce 1 a 2 pro jednotlivé obce mikroregionů Běleč a Lučina.

Tab. 1 Průměrné hodnoty ukazatelů zaměstnanosti v regionu Běleč za období 2001-2008

Obec	Počet uchazečů o zaměstnání v %	Ekonomicky aktivní obyvatelstvo v %	Míra nezaměstnanosti v %	Výsledné pořadí
Červené Poříčí	2,22	48,89	4,80	3
Dolany	3,52	47,14	7,10	12
Chocomyšl	2,75	47,19	5,70	7
Chudenice	2,72	61,90	3,90	2
Ježovy	3,14	49,43	6,40	7
Kaničky	4,85	54,63	8,50	12
Křenice	5,71	45,71	13,60	16
Mezihoří	2,29	44,00	4,90	6
Němčice	1,49	59,70	3,50	1
Poleň	2,50	43,33	5,80	10
Švihov	4,32	43,53	10,20	15
Úboč	2,52	50,66	5,00	5
Únějovice	3,64	48,18	7,60	12
Biřkov	1,30	45,45	3,20	3
Vřeskovice	2,41	43,10	5,50	9
Všepadly	4,76	50,79	7,80	11
Průměr	3,13	48,98	6,47	x

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Tab. 2 Průměrné hodnoty ukazatelů zaměstnanosti v regionu Lučina za období 2001-2008

Obec	Počet uchazečů o zaměstnání v %	Ekonomicky aktivní obyvatelstvo v %	Míra nezaměstnanosti v %	Výsledné pořadí
Brod nad Tichou	7,39	54,78	13,30	9
Broumov	7,14	46,83	15,80	15
Ctiboř	4,76	54,17	8,80	4
Částkov	3,70	53,09	6,80	1
Dlouhý Újezd	3,50	46,18	7,30	5
Halže	5,44	52,88	10,30	5
Chodský Újezd	6,27	51,70	12,10	10
Kočov	7,35	51,47	14,30	12
Lesná	7,82	51,10	15,10	14
Lom u Tachova	3,48	52,24	6,80	3
Milíře	4,28	39,57	10,80	11
Obora	7,92	50,50	16,40	16
Studánka	4,09	49,04	8,40	7
Tachov	3,95	55,51	7,10	1
Tisová	7,00	48,15	14,60	13
Zadní Chodov	6,05	53,02	11,10	8
Průměr mikroregionu	5,63	50,64	11,19	x

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Obce mikroregionu Běleč dosahují průměrných hodnot počtu ukazatelů uchazečů o zaměstnání 3,13%, ekonomicky aktivního obyvatelstva 48,98% a míry nezaměstnanosti 6,47%. Z jednotlivých hodnot je patrné, že nejlepší pozici zastává obec Němčice, která má nejvyšší míru ekonomicky aktivního obyvatelstva při nejnižší míře nezaměstnanosti.

Naopak nejhorší stav je v obci Křenice, kde je míra nezaměstnanosti překračuje 13% a tato úroveň nezaměstnanosti je ojedinělá v obcích mikroregionu. Mikroregion Lučina vykazuje poměrně rozdílné průměrné hodnoty: 5,63% počtu uchazečů o zaměstnání, 50,64% ekonomicky aktivního obyvatelstva při průměrné míře nezaměstnanosti 11,19%. V tomto mikroregionu přesahuje desetiprocentní hodnotu míry nezaměstnanosti v deseti obcích, což dokazuje poměrně vážnou situaci na trhu práce v sledovaném mikroregionu. Nejsložitější je situace v obci Obora, jejíž míra nezaměstnanosti překračuje 16%. Nejlepší stav je naopak v obci Částkov, kdy míra nezaměstnanosti dosahuje 6,8%. Ve srovnání obou mikroregionů si tedy nejlépe stojí mikroregion Běleč s nízkou mírou nezaměstnanosti ve většině obcí, naopak mikroregion Lučina ve většině obcí přesáhl 10%.

Analýza dalšího významného faktoru – podnikatelského prostředí v obcích mikroregionů byla zaměřena na vývoj počtů podnikatelských subjektů a živnostníků přepočtených na 100 obyvatel, což uvádí tab. 3 a 4.

Tab. 3 Komparace počtu a podílu podnikatelských subjektů v obcích mikroregionu Běleč

Obec	Podnikatelské subjekty celkem	- z toho živnostníci celkem	Podíl podnikatelských subjektů na 100 obyvatel	Podíl živnostníků na 100 obyvatel	Výsledné pořadí
Biřkov	25	18	18,52	13,33	14
Červené Poříčí	49	39	21,59	17,18	8
Dolany	52	39	6,80	5,10	16
Chocomyšl	31	19	21,09	12,93	12
Chudenice	155	125	22,14	17,86	6
Ježovy	55	31	24,23	13,66	7
Kaničky	10	7	28,57	20,00	3
Křenice	57	37	32,57	21,14	1
Mezihoří	21	13	31,34	19,40	3
Němčice	39	29	32,50	24,17	1
Poleň	61	46	21,94	16,55	9
Švihov	409	268	25,80	16,91	5
Úboč	26	12	23,64	10,91	11
Únějovice	16	9	20,78	11,69	15
Vřeskovice	53	43	18,28	14,83	12
Všepadly	14	8	22,22	12,70	10
Průměr	67,06	46,44	23,25	15,52	-

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Tab. 4 Komparace počtu a podílu podnikatelských subjektů v obcích mikroregionu Lučina

Obec	Podnikatelské subjekty celkem	- z toho živnostníci celkem	Podíl podnikatelských subjektů na 100 obyvatel	Podíl živnostníků na 100 obyvatel	Výsledné pořadí
Brod nad Tichou	40	32	17,39	13,91	12
Broumov	49	39	38,89	30,95	2
Ctiboř	74	54	22,02	16,07	9
Částkov	100	64	30,86	19,75	4
Dlouhý Újezd	115	66	36,62	21,02	3
Halže	180	127	19,59	13,82	13
Chodský Újezd	151	106	19,71	13,84	11
Kočov	41	24	20,10	11,76	13

Lesná	121	93	24,25	18,64	6
Lom u Tachova	64	44	15,92	10,95	16
Milíře	38	26	20,32	13,90	10
Obora	45	32	44,55	31,68	1
Studánka	95	71	22,84	17,07	8
Tachov	3271	2126	25,99	16,89	7
Tisová	94	60	19,34	12,35	15
Zadní Chodov	88	50	31,32	17,79	5
Průměr	285,38	188,38	25,61	17,52	-

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Při komparaci ukazatelů podnikatelského odvětví mikroregionu Běleč dosahuje průměrných hodnot podnikatelských subjektů 67,06, podnikatelských subjektů na 1000 obyvatel 23,25. Mikroregion Lučina vykazuje z hodnocení stejných ukazatelů vyšší průměrné hodnoty, neboť se zde nachází vyšší absolutní počty podnikatelských subjektů a živnostníků.

Celkové vyhodnocení sociálních rozdílů vybraných mikroregionů

Celkové vyhodnocení provedené analýzy sociálního a podnikatelského prostředí na úrovni vybraných mikroregionů Běleč a Lučina je uvedeno v tabulce 5. Výsledky celkového hodnocení sociálních podmínek a podnikatelského prostředí ve dvou vybraných mikroregionech v celkovém pořadí ukazují, že mikroregion Běleč stojí na prvním místě při hodnocení indikátorů sociálních podmínek, na druhém místě je mikroregion Lučina a toto pořadí je při hodnocení podnikatelského prostředí opačné.

Celkové vyhodnocení sociálních podmínek a podnikatelského prostředí umožní v jednotlivých obcích analyzovaných mikroregionů komparovat konkrétní pozici obce s průměrem mikroregionu a následně i meziregionální komparaci.

Tab. 5 Souhrnné vyhodnocení sociálních podmínek a podnikatelského prostředí vybraných mikroregionů

Hodnocení sociálních podmínek				Pořadí
Mikroregion	Počet uchazečů o zaměstnání v %	Ekonomicky aktivní obyvatelstvo v %	Míra nezaměstnanosti v %	
Běleč	3,13	48,98	6,47	1
Lučina	5,63	50,64	11,19	2
Hodnocení podnikatelského prostředí				Pořadí
Mikroregion	Podíl podnikatelských subjektů na 1000 obyvatel	Podíl živnostníků na 1000 obyvatel		
Běleč	23,25	15,52		2
Lučina	25,61	17,52		1

Závěr

Výsledky analýzy sociálních faktorů a komparace zpracovaných průměrných hodnot zvolených indikátorů ve vybraných mikroregionech a jejich jednotlivých obcích v časovém vývoji 2001 – 2008 poskytují základní výchozí a také aktuální měřítka pro analýzu rozdílů v této důležité sociální oblasti a při hodnocení pracovního prostředí.

Pořadí obcí v mikroregionech vyjadřuje již syntézu úrovně zvolených indikátorů u daného faktoru, např. u syntézy sociálních podmínek z indikátorů – míra nezaměstnanosti v %, ekonomicky aktivní obyvatelstvo v % a počet uchazečů o zaměstnání v %, a posléze u podnikatelského prostředí z indikátorů – podíl podnikatelských subjektů a z toho podíl živnostníků.

Výsledky analýz přinášejí relevantní podklady pro využití v objektivním posouzení rozdílů ve vývoji v regionech obecně a zejména také pro použití při řízení regionálního rozvoje v podmínkách vyšších regionálních celků – především krajů.

Literatura

- [1] DUFEK, J., MINAŘÍK, B.: Analýza indikátorů pro hodnocení cílů realizace strategie regionálního rozvoje v České republice. 1. vyd. Brno: MZLU, 2009, 119 s. ISBN: 978-80-7375-366-5
- [2] HAMPL, M.: Regionální diferenciaci současného socioekonomického vývoje v České republice. Sociologický časopis/Czech Sociological Review, 2007, Vol. 43, No. 5.889-910
- [3] HRABÁNKOVÁ, M., BOHÁČKOVÁ, I.: Conditions of sustainable development in the Czech republic in compliance with the recommendation of the European commission. Agricultural Economics - Czech, 2009, 55: p. 156–160
- [4] 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.
- [5] Kolektiv autorů: Úvod do regionálních věd a veřejné správy. Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., Plzeň 2004. ISBN 80-86473-80-5
- [6] Krajské ročenky České republiky 2001-2008

Kontaktní údaje na autora

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

Predikční výkon BVAR a TVP-VAR modelů

Prediction performance of BVAR and TVP-VAR models

Tomáš Jeřábek, Jan Trávníček, Jakub Trojan

Summary:

Economic forecasting is necessary for solving decision problems which are based on knowledge of future values of economic variables. Multivariate time series forecasting is the foundation of almost all macroeconomic analysis. The paper focuses on performance evaluation of prediction models with constant coefficients compared to time-varying coefficients model. Models are applied to a four-dimensional monthly time series comprising growth real GDP, inflation, interest rate and real effective exchange rate of the Czech Republic. The forecast performance is evaluated employing Root mean square forecast errors. The results show that the time-varying coefficients model achieves much better performance forecasting than the models with constant coefficients.

Key words:

BVAR model, TVP-VAR model, stochastic volatility, forecasts

Úvod

Základním problémem makroekonomického předpovídání je nalezení vhodného modelu. Významnou průkopnickou práci v tomto odvětví podal (Sims, 1980), jež poprvé představil Vector autoregressive (VAR) model. Na rozdíl od svých předchůdců VAR model nekládá na své koeficienty žádná omezení, a tedy poskytuje daleko obecnější výstupy, díky čemuž umožňuje mezi jednotlivými proměnnými zachytit daleko komplexnější vztahy. Ovšem na druhou stranu vysoká míra obecnosti je implikována velkým počtem parametrů, což s sebou nese riziko přeparametrizovanosti modelu – například v m – rovnicovém VAR modelu o řádu zpoždění p je třeba odhadnout $m^2 + mp$ parametrů, přičemž některé z těchto parametrů mohou být pro tvorbu předpovědí nevýznamné. S rostoucím počtem parametrů se výrazně zvyšuje riziko multikolinearity a klesá počet stupňů volnosti, což může vést k značně neefektivním odhadům a předpovědím.

Jedním z možných způsobů pro překonání problému přeparametrizovanosti nabízí BVAR model navržený v (Litterman R. B., 1979) a (Doan, Litterman, & Sims, 1984). Bayesův přístup je založen na aplikaci Bayesova pravidla a konceptu subjektivní pravděpodobnosti a nepožaduje platnost žádných dalších podmínek. BVAR model řeší problém přeparametrizovanosti vkládáním určitých omezení na koeficienty v modelu. Tato omezení jsou dána jejich apriorním rozdělením, z nichž nejznámější je Littermanovo neboli Minnesotské apriorní rozdělení navržené v (Doan, Litterman, & Sims, 1984) a (Litterman R. B., 1986). Ze studií zabývajících se aplikací BVAR modelu lze za poslední desetiletí jmenovat například (Gupta & Kabundi, 2008) kde autoři hodnotí předpovědní výkonnost BVAR modelu na dvou souborech, přičemž jeden zahrnuje pouze čtyři proměnné a druhý, rozsáhlejší sestává z 266 proměnných. V (Sevinc & Ergün, 2009) autoři srovnávali předpovědní výkon VAR a BVAR modelu s pěti různými apriorními rozděleními za účelem předpovědi tureckého indexu průmyslové produkce a nezaměstnanosti.

V mnoha makroekonomických VAR modelech se předpokládalo, že jejich parametry jsou v průběhu času neměnné. Ovšem tento předpoklad se především vlivem různých změn v hospodářské politice ukázal být ne zcela správný. VAR modely s proměnlivými koeficienty v průběhu času (TVP-VAR) se v odborných ekonomických publikacích objevují již více jak dvě desetiletí, jeden z prvních návrhů lze nalézt např. v (Litterman R. B., 1986), jež byl dále

propracován v (Sims, 1993). Ovšem popularitu si tento přístup získal až počátkem tohoto tisíciletí. Například v (Cogley & Sargent, 2002), kde se autoři pomocí VAR modelu zahrnujícího tři proměnné, a to inflaci, nezaměstnanost a úrokovou míru, snažili odhalit časové změny v inflaci USA. Tato studie byla kritizována v (Sims, 2002), a to za neuvažování předpokladu heteroskedasticity reziduí v analyzovaném modelu, na což autoři reagovali v (Cogley & Sargent, 2005), kde model ze své dřívější práce upravili. K dalším studiím patří například (Primiceri, 2005) a (Koop, Gonzalez, & Strachan, 2009), kde autoři odhadují TVP-VAR model, jež následně aplikují na třírozměrnou čtvrtletní časovou řadu zahrnující inflaci, nezaměstnanost a úrokovou míru. V (D'Agostino, Gambetti, & Giannone, 2011) je provedeno srovnání VAR s TVP-VAR při předpovědi inflace a nezaměstnanosti v USA, kde autoři uvažují čtvrtletní data od roku 1969 do 2007. Podobnou problematikou se zabývá i (Barnett, Mumtaz, & Theodoridis, 2012), ovšem tentokrát na čtvrtletních časových řadách Velké Británie zahrnující období 1955 až 2010.

Cílem tohoto příspěvku je zhodnotit předpovědní výkon TVP-VAR a pěti variant BVAR modelu lišících se ve volbě apriorního rozdělení – ve čtyřech případech je použito Littermanovo apriorní rozdělení lišící se ve volbě apriorní směrodatných odchylek koeficientů modelu a v jednom případě neinformativní apriorní rozdělení. Předpovědní výkon použitých modelů je srovnáván prostřednictvím rekurzivních h – krokových předpovědí, kde $h = 1, 3, 6, 12$ za období 2008:12 až 2011:12.

Bayesian Vector Autoregressive model

Uvažujme m – rovnicový VAR model s řádem zpoždění p

$$y_t = B_0 + \sum_{i=1}^p B_i y_{t-i} + \varepsilon_t$$

kde $y_t, t = 1, \dots, T$ je vektor $m \times 1$ sestávající z dat m endogenních proměnných, B_i jsou matice $m \times m$ sestávající z hledaných parametrů modelu, dále B_0 je $m \times 1$ vektor konstant, dále ε_t je vektor reziduí, pro něhož platí $\varepsilon_t \sim i.i.d. N(0, \Sigma)$. Ještě poznamenejme, že do modelu mohou být přidány rovněž další exogenní proměnné, jako např. trend nebo sezónnost. V našem modelu ovšem vystupovat nebudou.

Dále položme $B = (B_0, B_1, \dots, B_p)$ a $\beta = \text{vec}(B')$, kde operátor $\text{vec}(\cdot)$ představuje vektorizaci dané matice. Dále označme $x_t = (1_m, y_{t-1}, \dots, y_{t-p})$ a $X = (x_1', \dots, x_T')$ pak můžeme (1) vyjádřit ve tvaru

$$y_t = (I_m \otimes X)' \beta + \varepsilon_t,$$

kde $\varepsilon_t \sim N(0, \Sigma \otimes I_T)$. Nyní označme $\beta_{i,j}^{(l)}$ jako koeficient v i -té rovnici u j -té proměnné se zpožděním délky l , pak pro apriorní rozdělení β platí

$$\begin{aligned} \beta_{i,i}^{(1)} &= N\left(1, \frac{\gamma}{1^d}\right) \\ \beta_{i,i}^{(2)} &= N\left(0, \frac{\gamma}{2^d}\right), i = 1, \dots, m \\ &\vdots \\ \beta_{i,i}^{(p)} &= N\left(0, \frac{\gamma}{p^d}\right) \end{aligned}$$

$$\beta_{i,j}^{(l)} = N\left(0, \frac{\gamma}{l^d} \theta \frac{\sigma_i}{\sigma_j}\right), i \neq j, i, j = 1, \dots, m$$

konečně apriorní rozdělení pro koeficienty u exogenních proměnných je ve tvaru $\beta_{i,0} \sim N(0, \rho \sigma_i)$. Obecně pro apriorní rozdělení β označme $\beta \sim N(\beta_L, \Psi_L)$. Význam jednotlivých hyperparametrů je následující:

Hodnoty hyperparametrů d, γ, θ a ρ obsažené ve výše uvedených apriorních rozdělení jsou voleny na začátku výpočtu a σ_i představuje diagonální hodnotu $s_{i,i}^2$ v kovarianční matici $\bar{\Sigma}$, kde $\bar{\Sigma}$ je pevně zvolená. Například v (Litterman R. , 1986) je doporučeno $\bar{\Sigma} = \frac{1}{T-1} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_t' \hat{\varepsilon}_t$,

kde $\hat{\varepsilon}_t = (I_m \otimes X)' \hat{\beta}$, a kde $\hat{\beta}$ je odhad β získaný metodou nejmenších čtverců. Výše uvedené rozdělení se označuje jako Littermanovo nebo Minnesotské rozdělení, a to podle hlavního autora, resp. místa vzniku. Výhodou tohoto rozdělení je, že pracuje s pevně danou kovarianční maticí a tedy aposteriorní hustotu $p(\beta, \Sigma | y)$ můžeme vyjádřit jako $p(\beta | y)$, kde $\beta | y \sim N(\beta^L, \Psi^L)$,

$$\Psi^L = \left[\Psi_L^{-1} + (\bar{\Sigma}^{-1} \otimes X'X) \right]^{-1}, \quad \beta^L = \Psi^L \left[\Psi_L^{-1} \beta_L + (\bar{\Sigma}^{-1} \otimes X)' y \right].$$

Tedy aposteriorní hustotu lze určit analytickým výpočtem bez použití simulačních metod.

Na tomto místě uveďme ještě další často používané apriorní rozdělení, a to přirozeně konjugované rozdělení. Přirozeně konjugované proto, že apriorní a aposteriorní rozdělení a rovněž také věrohodnostní funkce pochází ze stejného typu rozdělení, více například v (Koop G. , 2003). Pro apriorní rozdělení platí $\beta \sim N(\beta_N, \Sigma \otimes \Psi_N)$, $\Sigma \sim IW(A_N, v_N)$, kde IW značí inverzní Wishartovo rozdělení – viz. informace v příloze A.2. Parametry β_N, Ψ_N, A_N a v_N jsou voleny na začátku výpočtu. Aposteriorní rozdělení je v tomto případě ve tvaru:

$$\beta \sim N(\beta^N, \Sigma \otimes \Psi^N), \Sigma \sim IW(A^N, v^N), \text{ kde } \Psi^N = (\Psi_N^{-1} + X'X)^{-1}$$

$$\beta^N = \text{vec}(B^N), \text{ kde } B^N = \Psi^N (\Psi_N^{-1} B_N + X'X \hat{B})$$

$$A^N = A + A_N + \hat{B}' X' X \hat{B} + B_N' \Psi_N^{-1} B_N - B^N \Psi_N^{-1} B^N + B^N X' X B^N.$$

$$v^N = T + v_N$$

Time Varying Parameter – Vector Autoregressive model

Pro m – rovnicový VAR model s řádem zpoždění p s v čase měnícími se koeficienty platí

$$y_t = B_{0,t} + \sum_{i=1}^p B_{i,t} y_{t-i} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

kde $B_{i,t}, i = 1, \dots, p$ jsou v průběhu času měnící se $m \times m$ matice, $B_{0,t}$ je v čase měnící se vektor konstant a ε_t je náhodný vektor a rezidua v něm obsažená jsou heteroskedastická (tj. jejich rozptyl se mění v průběhu času), tedy $\varepsilon_t \sim i.i.d. N(0, \Sigma_t)$.

Dále položíme $B_t = (B_{0,t}, B_{1,t}, \dots, B_{p,t})$ a $\beta_t = \text{vec}(B_t')$, kde operátor $\text{vec}(\cdot)$ představuje vektorizaci dané matice. Nyní můžeme definovat pravidlo v podobě náhodné procházky, na jehož základě se budou koeficienty v průběhu času měnit, tedy

$$\beta_t = \beta_{t-1} + R_t \mu_t, \quad (2)$$

kde $\mu_t \sim i.i.d. N(0, \Omega)$ a R_t je $m \times m$ matice. Zřejmě, pokud by R_t byla nulová matice, pak by se jednalo klasický VAR model s neměnnými parametry. Například (Primiceri, 2005), (Cogley & Sargent, 2005) nebo (Nakajima, Munehisa, & Watanabe, 2009) pokládají $R_t = I_M$, (Koop, Gonzalez, & Strachan, 2009). Dále podle (Primiceri, 2005) budeme uvažovat dolní trojúhelníkovou redukci kovarianční matice Σ_t ve tvaru

$$\Sigma_t = A_t^{-1} D_t D_t' (A_t^{-1})' \quad (3)$$

kde D_t je diagonální matice s diagonálními prvky $\sigma_{11,t}, \dots, \sigma_{mm,t}$, jež představují směrodatné odchylky reziduálních složek vektoru ε_t a A_t je dolní trojúhelníková matice s jedničkami na hlavní diagonále.

Nyní předpokládejme, že se směrodatné odchylky obsažené v matici D_t mění v průběhu času na základě geometrické náhodné procházky. Tímto způsobem je do modelu začleněna stochastická volatilita. Označme $\sigma_t = (\sigma_{11,t}, \dots, \sigma_{mm,t})'$, pak platí

$$\ln \sigma_t = \ln \sigma_{t-1} + \delta_t, \quad (4)$$

kde $\delta_t \sim i.i.d. N(0, W)$ a kovarianční matice W je diagonální s prvky $h_{1,\delta}, \dots, h_{m,\delta}$. V případě prvků matice A_t platí, že jsou vyvíjeny v čase prostřednictvím náhodné procházky, tedy opět označme $\alpha_{i,t}, i = 1, \dots, m-1$ jako vektor sestávající z nenulových a nejedničkových prvků $(i+1)$. řádku matice A_t , pak

$$\alpha_{i,t} = \alpha_{i,t-1} + \vartheta_{i,t}, \quad (5)$$

kde $\vartheta_t \sim i.i.d. N(0, C)$, C je blokově diagonální kovarianční matice s bloky C_1, C_2, \dots, C_{m-1} . Například pro případ $m = 4$ má matice C následující tvar

$$C = \begin{pmatrix} C_1 & 0_{1 \times 2} & 0_{1 \times 3} \\ 0_{2 \times 1} & C_2 & 0_{2 \times 3} \\ 0_{3 \times 1} & 0_{3 \times 2} & C_3 \end{pmatrix}, \quad (6)$$

kde $\vartheta_{21,t} \sim N(0, C_1)$, $(\vartheta_{31,t}, \vartheta_{32,t})' \sim N(0, C_2)$, $(\vartheta_{41,t}, \vartheta_{42,t}, \vartheta_{43,t})' \sim N(0, C_3)$.

Apriorní rozdělení – TVP-BVAR

Stejně jako v případě VAR modelu budeme i výše představený TVP-VAR model odhadovat prostřednictvím bayesovských metod a začneme s představením používaných apriorních

rozdělení – jejich konkrétní specifikace bude uvedena v následující kapitole. Tedy jako apriorního rozdělení počátečních hodnot parametrů β_0 , $\ln\sigma_0$ a α_0 zvolíme normální rozdělení a to tak, že $\beta_0 \sim N(\hat{\beta}, \hat{V}_\beta)$, kde $\hat{\beta}$ představuje odhad β prostřednictvím metody nejmenších čtverců (neboli OLS odhad) provedené na prvních T_0 hodnotách použité časové řady a \hat{V}_β je opět OLS odhad kovarianční matice vektoru β z VAR modelu s časově neměnnými parametry zahrnující výše uvedený vzorek (prvních T_0 hodnot). Dále $\ln\sigma_0 \sim N(\ln\mu, I_m)$, kde vektor μ obsahuje diagonální prvky matice L , jež představuje choleského trojúhelníku matice OLS odhadu kovarianční matice náhodného vektoru ε_t . Konečně $\alpha_0 \sim N(\hat{\alpha}, \hat{V}_\alpha)$, kde $\hat{\alpha}$ je vektor sestávající ze všech nenulových a nejedničkových prvků matice \bar{L}^{-1} , kde \bar{L} vznikne z výše definovaného choleského trojúhelníku L dělením jeho každého řádku odpovídajícím prvkem na diagonále a u matice \hat{V}_α předpokládáme, že je diagonální a na j -té pozici obsahuje prvek odpovídající desetinásobku j -té složky vektoru $\hat{\alpha}$.

Nyní se zaměříme na apriorní rozdělení kovariančních matic Ω, C, W , resp. K . V případě matice Ω budeme v této části uvažovat oba dva výše uvedené případy, tj. Ω i Ω_t . Jako apriorní rozdělení pro v průběhu času konstantní matici použijeme inverzní wishartovo rozdělení ve tvaru $\Omega \sim IW(\gamma_1 \rho_1 \hat{\Omega}, \rho_1)$, $\gamma_1 \rho_1 \hat{\Omega}$ označuje součin hyperparametrů γ_1 a ρ_1 a dále $\hat{\Omega}$, kde $\hat{\Omega}$ je OLS odhad Ω . V případě v čase měnící se kovarianční matice Ω_t je nutné nalézt apriorní rozdělení pro počáteční hodnotu $\ln\omega_0$. Budeme zde uvažovat normální rozdělení ve tvaru $\ln\omega_0 \sim N(\gamma_1 \rho_1 \ln\varphi, I_{m(m+1)})$, kde φ je vektor sestávající z diagonálních prvků matice $\gamma_1 \rho_1 \hat{\Omega}$.

Výše jsme vedli, že matice C sestává z $m - 1$ bloků. Předpokládejme, že $m = 4$ a necht' výše definovaný vektor $\hat{\alpha}$ má následující tvar $\hat{\alpha} = (\hat{\alpha}_1, \hat{\alpha}_2, \dots, \hat{\alpha}_6)'$, pak $C_1 \sim IW(2\gamma_2 \hat{C}_1, 2)$, $C_2 \sim IW(3\gamma_2 \hat{C}_2, 3)$ a $C_3 \sim IW(4\gamma_2 \hat{C}_3, 4)$, kde

$$\hat{C}_1 = |\hat{\alpha}_1|, \hat{C}_2 = \begin{pmatrix} |\hat{\alpha}_2| & 0 \\ 0 & |\hat{\alpha}_3| \end{pmatrix}, \hat{C}_3 = \begin{pmatrix} |\hat{\alpha}_4| & 0 & 0 \\ 0 & |\hat{\alpha}_5| & 0 \\ 0 & 0 & |\hat{\alpha}_6| \end{pmatrix} \quad (7)$$

V případě kvarianční matice W podle (Cogley, Primiceri, & Sargent, 2010) platí, že její prvky mají inverzní gamma apriorní rozdělení²⁵ ve tvaru $h_{i,\delta} \sim IG\left(\frac{10^{-4}}{2}, \frac{1}{2}\right)$, $i = 1, \dots, m$, pak tedy matice W má inverzní Wishartovo rozdělení²⁶. Tedy apriorní rozdělení matice W uvažujme ve tvaru $W \sim IW(\gamma_3 \rho_3 I_m, \rho_3)$.

Aposteriorní rozdělení

Vzhledem k tomu, že v tomto případě nejsme schopni určit sdruženou posteriorní hustotu, ale pouze podmíněné posteriorní hustoty, jsme nuceni pro další postup použít gibbsův vzorkovač. Zavedme nyní následující označení, jež budeme dále používat – necht' z je vektor

o rozměru $q \times 1$, pak $z^T = (z_1', \dots, z_T')'$.

Každá realizace gibbsova vzorkovače sestává z následujících kroků:

Výběr z $p(\sigma^T | y^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C)$

²⁵ Bližší informace o gamma rozdělení jsou uvedeny v příloze A.3.

²⁶ Toto plyne ze známého faktu, že inverzní Wishartovo rozdělení je vícerozměrným zobecněním inverzního gamma rozdělení.

Nejprve budeme provádět výběry σ^T z posteriorní hustoty $p(\sigma^T|y^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C)$. Uvažujme systém rovnic ve tvaru

$$y_t^* = A_t(y_t - X_t' \beta_t) = D_t u_t, \quad (8)$$

kde $X_t = (I_m \otimes x_t')$ $x_t = (1_m, y_{t-1}, \dots, y_{t-p})$, $u_t \sim iid N(0, I_m)$. Dále podle (Harvey, Ruiz, & Shephard, 1994) provedeme tedy transformaci spočívající v umocnění a následném logaritmování obou stran (8), tedy dostáváme

$$y_t^{**} = 2r_t + \epsilon_t, \quad (9)$$

$$r_t = r_{t-1} + \delta_t, \quad (10)$$

kde $y_{i,t}^{**} = \ln((y_{it}^*)^2 + 0,001)$, hodnota 0,001 zde vystupuje jako jakási vyrovnávací konstanta, jejímž cílem je získání více robustnějších odhadů, dále $r_{i,t} = \ln \sigma_{ii,t}$ a $\epsilon_{i,t} = \ln(u_{i,t}^2)$. Zde nastává ovšem problém s náhodným vektorem ϵ_t , jež není normálně rozdělený, ale má tzv. logarimicko – chí kvadrát rozdělení ve tvaru $\epsilon_t \sim \log \chi^2(1)$ a tedy systém (18) a (24) není lineární, což znemožňuje aplikaci běžně používaných algoritmů. Z tohoto důvodu navrhli (Kim, Shephard, & Chib, 1998) soubor sedmi normálních rozdělení se střední hodnotou $m_j - 1,2704$ a rozptylem v_j^2 , $j = 1, \dots, 7$, za účelem velmi kvalitní aproximace logarimicko – chí kvadrát rozdělení. Zavedme nyní vektor s^T sestávající z vybraných prvků souboru normálních rozdělení, a to pro každou komponentu vektoru ϵ_t . Pak ϵ_t podmíněno na s^T má normální rozdělení ve tvaru $(\epsilon_{i,t} | s_{i,t} = j) \sim N(m_j - 1,2704; v_j^2)$. Nyní již (9) a (10) představuje lineární systém a tedy můžeme zde aplikovat některý z algoritmů pro vývěr r_t z podmíněné hustoty ve tvaru $p(r_t | r_{t+1}, y^t, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C, s^T)$, kde $r_t | r_{t+1}, y^t, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C, s^T \sim N(r_{t|t+1}, R_{t|t+1})$. V tomto textu použijeme algoritmus uvedený v (Carter & Kohn, 1994), podle něhož platí

$$p(r^T | y^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C) = p(r_T | y^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C) \prod_{t=1}^{T-1} p(r_t | r_{t+1}, y^t, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C, s^T),$$

Výše uvedený postup vyžaduje získání výběrů pro každé $s_{i,t}$. (Kim, Shephard, & Chib, 1998) odvodili pro tento účel podmíněnou pravděpodobnostní funkci $P(s_{i,t} = j | y_{i,t}^{**}, r_{i,t})$, jež lze přibližně vyjádřit jako podmíněnou posteriorní hustota normálního rozdělení ve tvaru $p(y_{i,t}^{**} | 2r_{i,t} + m_j - 1,2704; v_j^2)$ pro $j = 1, \dots, 7$, $i = 1, \dots, m$ a $t = 1, \dots, T$.

1. Výběr z $p(\alpha^T | y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$

Druhý krok spočívá ve výběru z posteriorní hustoty $p(\alpha^T | y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$. Uvažujme opět systém rovnic (8) tentokrát ve tvaru

$$A_t \hat{y}_t = D_t u_t, \quad (11)$$

kde $\hat{y}_t = y_t - X_t' \beta_t$. Vzhledem k tomu, že A_t je dolní trojúhelníková matice s jedničkami na diagonále, lze jednotlivé rovnice systému (11) napsat ve tvaru

$$\hat{y}_{1,t} = \sigma_{1,t} u_{1,t}, \quad (12)$$

$$\hat{y}_{it} = -\hat{y}_{(1,i-1)t} \alpha_{i,t} + \sigma_{i,t} u_{i,t}, \quad i = 2, \dots, m, \quad (13)$$

kde $\sigma_{i,t}$, resp. $u_{i,t}$ je i -tá složka σ_t , resp. u_t a $\hat{y}_{(1,i-1)t} = (\hat{y}_{1t}, \dots, \hat{y}_{(i-1)t})$. Za předpokladu blokové diagonality kovarianční matice C - viz. (Primiceri, 2005), lze postupně na jednotlivé rovnice aplikovat algoritmus opět z (Carter & Kohn, 1994). Výběry pro $\alpha_{i,t}$ získáváme z podmíněné hustoty ve tvaru $p(\alpha_{i,t}|\alpha_{i,t+1}, y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$, kde $\alpha_{i,t}|\alpha_{i,t+1}, y^t, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C \sim N(\emptyset_{i,t|t+1}, \Phi_{i,t|t+1})$ a platí

$$p(\alpha^T|y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C) = p(\alpha_{i,T}|y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C) \prod_{t=1}^{T-1} p(\alpha_{i,t}|\alpha_{i,t+1}, y^t, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$$

2. Výběr z $p(\beta^T|y^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$

Ve třetím kroku provádíme výběry z $p(\beta^T|y^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$. Zde uvažujeme následující systém

$$y_t = X_t' \beta_t + \varepsilon_t.$$

Výběry pro β_t jsou získány opět aplikací algoritmu v (Carter & Kohn, 1994) z hustoty $p(\beta_t|\beta_{t+1}, y^t, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$, kde $\beta_t|\beta_{t+1}, y^t, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C$ má podobně jako výše normální rozdělení.

3. Výběr z $p(\Omega|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, C)$

Pro aposteriorní rozdělení matice Ω platí $\Omega|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, C \sim IW(\bar{\Omega}, v_\Omega)$, kde

$$\bar{\Omega} = \left(\gamma_1 \rho_1 \hat{\Omega} + \sum_{t=1}^T \Delta \beta_t (\Delta \beta_t)' \right)^{-1},$$

a kde $\Delta \beta_t = \beta_{t+1} - \beta_t$ a $v_\Omega = T + \rho_1$. Dále postupujeme tak, že z normálního rozdělení ve tvaru $N(0, \bar{\Omega})$ generujeme v_Ω nezávislých výběrů $z_i, i = 1, \dots, v_\Omega$ a pak počítáme $\Omega = \sum_{i=1}^{v_\Omega} z_i z_i'$. Detailní postup je popsán například v (Gelman, Carlin, Stern, & Rubin, 2003).

4. Výběr z $p(W|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, C)$

Podobně jako v předcházejícím kroku $W|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, C \sim IW(\bar{W}, v_W)$, kde

$$\bar{W} = \left(\gamma_3 \rho_3 I_m + \sum_{t=1}^T \Delta \ln \sigma_t (\Delta \ln \sigma_t)' \right)^{-1},$$

$v_W = \rho_3 + T$ a dále platí podobný princip na ve čtvrtém kroku. Detaily opět v (Gelman, Carlin, Stern, & Rubin, 2003).

5. Výběr z $p(C|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega)$

Zde provádíme výběry z $p(C_1|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega), \dots, p(C_{m-1}|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega)$. Aposteriorní rozdělení jednotlivých bloků $C_i, i = 1, \dots, m - 1$ blokově diagonální matice C je ve tvaru $C_i|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega \sim IW(\bar{C}_i, v_{C_i})$, kde opět

$$\bar{C}_i = \left((i+1) \rho_2 \hat{C}_i + \sum_{t=1}^T \Delta \alpha_{it} (\Delta \alpha_{it})' \right)^{-1}, v_{C_i} = i + 1 + T. \text{ Dále postupně jako v kroku čtyři.}$$

Data a specifikace modelu

Výkonnost modelů uvedených v předcházející kapitole budeme porovnávat při předpovědi čtyř proměnných, a to výstup (output), inflace, reálná úroková míra a reálný efektivní směnný kurz české koruny. Vzhledem k počtu dostupných dat jsou uvažovány měsíční časové řady, pokrývající období 1999:1 až 2011:12. Všechna data jsou sezónně očištěna.

Jako výstup uvažujeme meziroční tempo růstu reálného HDP konstruované z HDP ve stálých cenách roku 2005. Zde poznamenejme, že nejkratší periodou zjišťování HDP je čtvrtletí. Pro získání měsíčních řad byly čtvrtletní řady konvertovány na měsíční za použití interpolace pomocí kubických splajnů. Tento způsob je byl využit v některých studiích, například (Crosilla, Leproux, Malgarini, & Spinelli, 2009) nebo (Svatoň, 2011). Inflace je v modelu vyjádřena přírůstkem indexu spotřebitelských cen ke stejnému měsíci předchozího roku. Reálnou úrokovou míru (RIR) představuje tříměsíční PRIBOR deflovaný indexem spotřebitelských cen. Poslední proměnná je dána meziročním tempem růstu reálného efektivního měnového kurzu (REER) české koruny. Zdrojem těchto dat byla Česká národní banka a Český statistický úřad.

Hodnocení kvality předpovědi

Předpovědní schopnosti použitých modelů jsou hodnoceny na základě RMSFE (Root Mean Square Forecast Error), kde

$$RMSFE = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (A_{t+h} - F_{t+h})^2}$$

kde A_{t+h} označuje skutečnou hodnotu sledované proměnné v periodě $t + h$ a F_{t+h} představuje předpovídanou hodnotu v periodě $t + h$. Budeme konstruovat rekurzivní h -krokové předpovědi pro období v rozsahu prosinec 2008 až prosinec 2011, konkrétně uvažujeme $h = 1, 3, 6, 12$.

Specifikace použitých modelů

Celkově budeme pracovat se šesti modely, konkrétně s pěti variantami BVAR modelu a jednou variantou TVP-VAR. Pět variant BVAR modelu se samozřejmě liší tvarem apriorního rozdělení, konkrétně zde budeme uvažovat Littermanovo apriorní rozdělení a neinformativní verzi přirozeně konjugovaného apriorního rozdělení. První uvažovanou skupinu modelů označme BVAR1 až BVAR4. Hodnoty hyperparametrů ρ a d jsou ve všech čtyřech případech voleny stejně, a to $\rho = 10^2$ a $d = 2$, přičemž pro hodnoty ostatních hyperparametrů platí

- BVAR1: $\gamma = 10^2, \theta = 10^{-4}$
- BVAR2: $\gamma = 10^2, \theta = 1$
- BVAR3: $\gamma = 0,5, \theta = 1$
- BVAR4: $\gamma = 0,2, \theta = 0,8$

BVAR model s neinformativním apriorním rozdělením označme BVAR diffuse a hodnoty jednotlivých hyperparametrů volíme následovně: $\beta_N = 0_{Km}$, kde $K = 1 + mp$, $\Psi_N = 100I_{K \times K}$, $A_N = 0_{m \times m}$ a $v_N = 0$.

V rámci volby hodnot $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \rho_1, \rho_3$ apriorního rozdělení TVP-VAR modelu využijeme hodnoty použité v (Primiceri, 2005), a sice $\gamma_1 = 0,001$, $\gamma_2 = 0,01$, $\gamma_3 = 0,001$, $\rho_1 = 40$, $\rho_3 = 4$. Výběrový vzorek dat pro specifikaci apriorních hustot sestává z prvních 48 hodnot, tedy $T_0 = 48$.

Pro určení vhodného řádu zpoždění modelu bylo použito Akaykeho (AIC) a Bayesovo (BIC) informační kritérium. Obě tato kritéria se shodla na zpoždění délky 3. Tato skutečnost byla ověřena srovnáním RMSFE jednotlivých proměnných BVAR modelu se zpožděním $p = 1, 2, \dots, 12$, jež potvrdilo jako ideální délku zpoždění $p = 3$, což v našem případě odpovídá délce jednoho čtvrtletí.

Analýza impulse – response funkcí

V rámci analýzy modelů specifikovaných v předcházející kapitole se budeme nyní stručně zabývat reakčními funkcemi jejich jednotlivých proměnných. Tyto reakční funkce slouží k popisu odezvy endogenních proměnných na jednotkový exogenní impuls (šok) – ve frekvenční analýze je označován jako Diracův impuls. Je patrné, že všechny použité BVAR modely mají velmi podobný průběh. Pokud se nejprve zaměříme na následky jednotkového impulsu růstu reálného HDP, pak jeho důsledek má výraznější vliv pouze na okamžitý vzrůst REER o maximálně 0,5 % v BVAR difuse modelu a nejmenší nárůst asi o 0,1 % v BVAR 1 a BVAR 3. Nicméně tyto reakce jsou velmi krátkodobé – trvají v rámci všech modelů nejdéle 12 měsíců, případě BVAR 3 a BVAR 4 až 18 měsíců a poté se navrací ke své dlouhodobé úrovni. Reakce růstu reálného HDP na svůj jednotkový šok je výrazně dlouhodobější – nejdéle 48 měsíců v případě BVAR difuse a v případě ostatních BVAR modelů se do své dlouhodobé rovnovážné polohy vrací v průměru 24 měsíců.

V případě inflace její jednotkový impuls vyvolává snahu centrální banky o mírné zvýšení reálné úrokové míry za účelem snížení objemu produkce nových peněz. Toto zvýšení po relativně krátké době čítající asi 15 měsíců tedy 5 čtvrtletí odezní a RIR se vrací se zpět ke svému dlouhodobému normálu. Negativní dopad má zvýšení inflace na růst reálného HDP, které po dobu asi 16 měsíců klesá a poté ještě mírnějším tempem reakce inflace odeznívá.

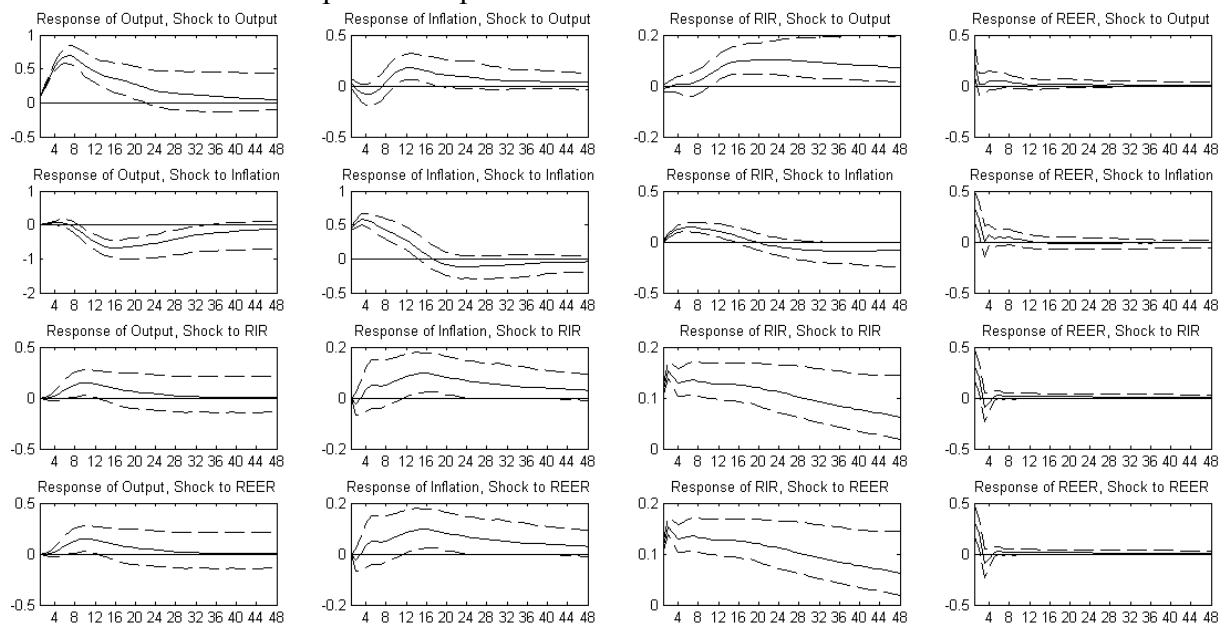
Dále je z výše uvedených grafů patrná velmi mírná depreciační REER způsobená jednotkovým impulsem RIR. Poté dochází k mírné apretaci a během maximálně jednoho čtvrtletí od vzniku jednotkového impulsu se vrací zpět do dlouhodobé polohy. Na tomto místě uveďme, že depreciační měnového kurzu způsobená impulsem úrokové sazby se označuje jako Exchange rate puzzle (ERP) a například podle (Mojon & Peersman, 2001) je charakteristická pro období měnové krize. Ve výše uvedené publikaci dále autoři uvádí, že důvodem vzniku ERP mohou být snahy centrální banky v době dlouhodobých depreciačních tlaků udržet stabilitu měnového kurzu a zároveň snaha zvyšovat úrokovou míru. V našem případě je tato depreciační spíše menší a krátkodobější – nezahrnuje období ani jednoho čtvrtletí a tedy ve čtvrtletní časové řadě by se zřejmě vůbec neprojevila a tedy lze ji předpokládat za nevýznamnou.

Nejsilnější reakce na jednotkový impuls reálného efektivního měnového kurzu české koruny je zaznamenána u RIR, kde dochází k prudkému vzestupu a pak déle trvajícím pozvolnému návratu přesahujícího 48 měsíců do své dlouhodobé rovnovážné polohy. Zvýšení růstu reálného HDP jako reakce na impuls REER je zcela v souladu s ekonomickou teorií, kdy je vlivem depreciační REER podpořena cenová konkurenceschopnost exportu.

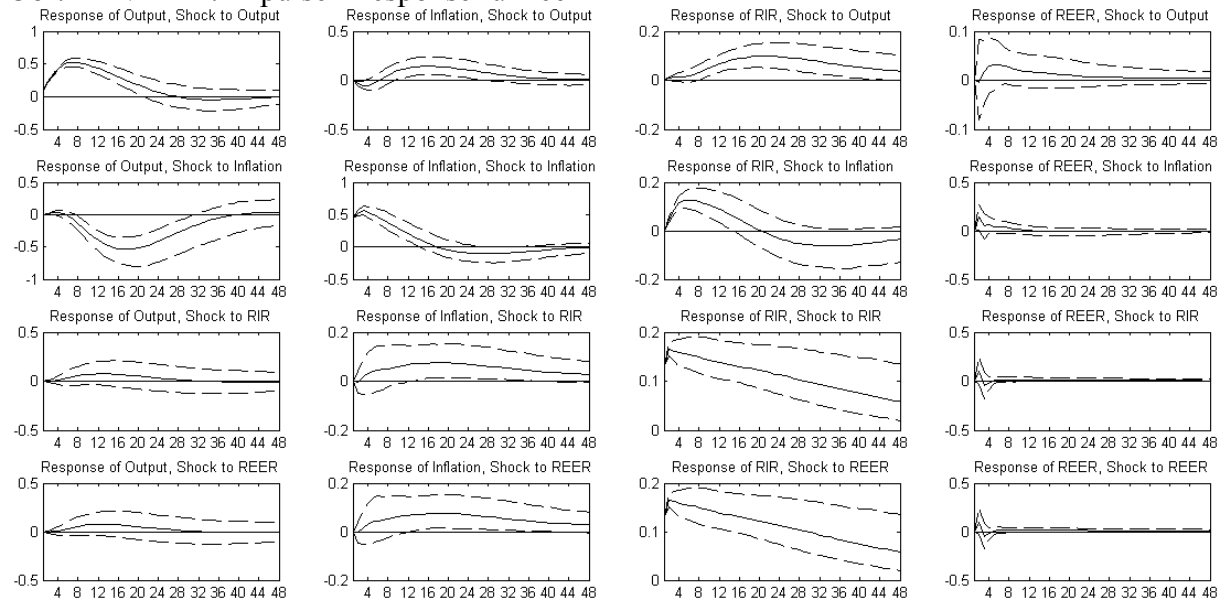
V předcházející části jsme ukázali, že koeficienty VAR modelu se mění v průběhu času, z toho důvodu je vhodné porovnat výsledky poskytnuté impulse-response funkcemi BVAR modelů s konstantními koeficienty s impulse – response funkcemi TVP – VAR modelu. Vzhledem k tomu, že se v tomto případě mohou hodnoty koeficientů měnit 'pro každé časové období, tedy pro každý měsíc, je možné impulse – response funkce vytvořit pouze pro

konkrétní období. V našem případě byla zvolena čtyři různá období, a to 2004:1, 2007:1, 2009:1, 2011:1. Tentokrát nesledujeme jednotkové šoky všech proměnných, ale pouze RIR a REER – grafy impuls – response funkcí jsou pro výše určená období uvedeny na obr. 11 a 12. Zaměříme se nyní na jednotkové impulsy RIR, zde dochází k prudkému a velmi krátkodobému zvýšení inflace. Situace, kdy v důsledku zvýšení RIR dochází ke krátkodobému zvýšení inflace, bývá v odborné literatuře nazývána price puzzle, podobně jako exchange rate puzzle může vzniknout následkem určitých měnových restrikcí centrální banky. V našem případě je ovšem období zvýšení inflace velmi krátké, zahrnující období 2 až 3 měsíce, z toho důvodu je možné jej považovat za nevýznamné.

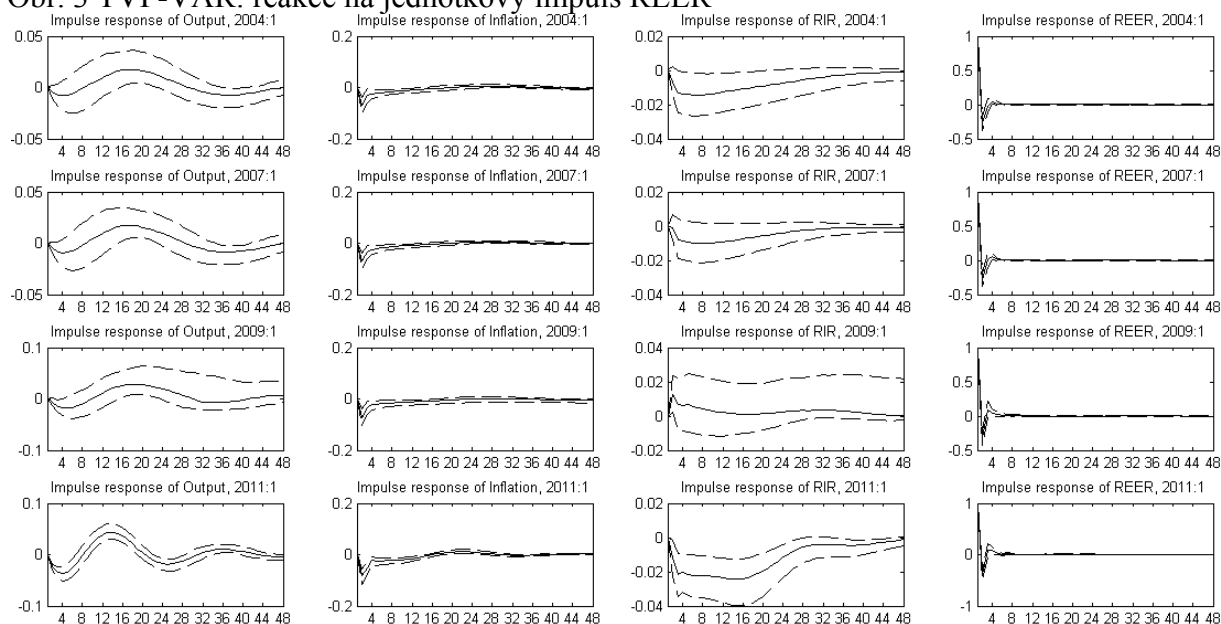
Obr. 1 BVAR difuse: impulse – response funkce



Obr. 2 BVAR 4: impulse – response funkce



Obr. 3 TVP-VAR: reakce na jednotkový impuls REER



Předpovědi

V rámci této části se zaměříme na předpovědní výkony sledovaných modelů při h –krokových předpovědích, kde $h = 1, 3, 6, 12$ v období do prosince 2008 do prosince 2012. Připomeňme, že zde pracujeme pouze s modely zahrnující čtyři výše definované proměnné. Hodnoty RMSFE podle jednotlivých modelů, proměnných a kroků h jsou uvedeny v tabulce 1. Z této tabulky je zřejmé, že naprosto nejlepšího výkonu dosahuje TVP-VAR model, jež dosahuje ze všech testovaných modelů nejnižší RMSFE pro každou ze sledovaných proměnných. Tento výsledek není příliš překvapující, a to především díky výše uvedeným analýzám. Tedy předpovědní schopnosti BVAR modelu s v průběhu času měnícími se koeficienty a stochastickou volatilitou reziduí se zdají být lepší než v případě modelu s konstantními koeficienty.

Dále se zaměříme na analýzu předpovědních schopností BVAR modelů. Začneme s BVAR diffuse s neinformativním apriorním rozdělením. Tento model byl použit z důvodu jeho podobnosti ke klasickému VAR modelu. Z tabulky 1 je zřejmé, že až na 12 krokové, tedy jednoroční předpovědi podává při předpovědi sledovaných proměnných nejhorší výkon. Tedy lze tvrdit, že klasický ekonometrický přístup k VAR modelů je zde překonán bayesovským přístupem. V BVAR 1 modelu byla zvolena vysoká hodnota hyperparametru γ a velmi malá hodnota pro θ . Výsledkem této kombinace je skutečnost, že koeficienty u proměnných s vlastním zpožděním mají vysokou apriorní směrodatnou odchylku na rozdíl od ostatních koeficientů, jejichž apriorní směrodatná odchylka je téměř nulová, což vede k jejich eliminaci z modelu. Díky této skutečnosti se jednotlivé rovnice BVAR modelu podobají rovnicím jednorozměrných autoregresních modelů. Tedy výsledky čtyřrovnicového BVAR 1 modelu lze přirovnat ke čtyřem jednorovnicovým bayesovským AR modelům. Z tabulky 1 je patrné, že BVAR 1 model podává nejlepší výkon v případě předpovědi tří sledovaných proměnných, kromě růstu reálného HDP, a to v měsíčním, čtvrtletním a půlročním předpovědním horizontu. Z toho vyplývá, že vzájemné vztahy mezi sledovanými proměnnými jsou pro všechny použité předpovědní horizonty důležité pouze pro předpověď HDP. V případě ostatních proměnných to platí pouze pro roční předpovědní horizont. BVAR 2 model se od předchozího modelu liší pouze v θ , jež je zde roven jedné, díky čemuž je vliv tohoto

hyperparametru zcela vyloučen. Dále vysoká hodnota γ má za následek téměř neomezenou apriorní směrodatnou odchylku všech koeficientů u sledovaných proměnných. Tento model je díky své neomezenosti stejně jako BVAR diffuse podobný klasickému VAR modelu, což potvrzují jejich velmi podobné výsledky – viz tabulka 1. Model BVAR 3, jež se od BVAR 2 liší pouze v hodnotě γ , vliv hyperparametru θ je opět vyloučen, dosahuje spolu s BVAR 4 velmi podobných výsledků a lze je mezi modely s konstantními koeficienty považovat za nejlepší při předpovědi reálného růstu HDP ve všech předpovědních horizontech a v případě zbývajících tří proměnných dosahují nejlepších výsledků v ročním předpovědním horizontu.

Tabulka 1 RMSFE podle jednotlivých modelů

Horizon	Model	Output	Inflation	RIR	REER	Avg.
h=1	BVAR diffuse	0,0065	0,2152	0,0183	3,7125	0,9881
	BVAR 1	0,0066	0,1841	0,0171	3,6417	0,9624
	BVAR 2	0,0066	0,2143	0,0181	3,7008	0,9850
	BVAR 3	0,0059	0,2063	0,0191	3,7155	0,9867
	BVAR 4	0,0065	0,1942	0,0195	3,7593	0,9949
	TVP-VAR	0,0049	0,1811	0,0151	3,5941	0,9488
h=3	BVAR diffuse	0,3886	1,2489	0,1187	3,8782	1,4086
	BVAR 1	0,4352	0,9576	0,1003	3,3771	1,2176
	BVAR 2	0,3877	1,2476	0,1175	3,8431	1,3989
	BVAR 3	0,2878	1,1241	0,1216	3,7846	1,3295
	BVAR 4	0,2794	1,0505	0,1182	3,6958	1,2860
	TVP-VAR	0,2697	0,9003	0,0991	3,2705	1,1349
h=6	BVAR diffuse	4,8121	3,8816	0,5340	2,9280	3,0389
	BVAR 1	5,7818	3,2949	0,4110	2,4506	2,9846
	BVAR 2	4,7544	3,8182	0,5235	2,8994	2,9989
	BVAR 3	3,0402	3,6646	0,5200	2,9697	2,5486
	BVAR 4	3,0713	3,6595	0,5275	2,9722	2,5576
	TVP-VAR	2,9971	3,2830	0,3951	2,4007	2,2690
h=12	BVAR diffuse	22,2642	13,0748	2,4976	1,8508	9,9219
	BVAR 1	29,3471	14,8632	2,6817	2,1716	12,2659
	BVAR 2	22,1808	13,2606	2,5875	1,8116	9,9601
	BVAR 3	13,9646	15,0809	2,6542	1,8261	8,3815
	BVAR 4	13,6710	14,7765	2,5091	1,8379	8,1986
	TVP-VAR	13,5936	12,9837	2,4189	1,7911	7,6968

Závěr

Příspěvek hodnotil výkon bayesovských VAR modelů jak s konstantními, tak v čase měnícími se koeficienty při předpovědi měsíčních časových řad růstu reálného HDP, inflace vyjádřené meziročním přírůstkem indexu spotřebitelských cen, reálné úrokové míry v podobě tříměsíčního PRIBORu deflovaným indexem spotřebitelských cen a reálného efektivního měnového kurzu české koruny. Naše výsledky ukazují, že pro VAR model zahrnující výše uvedené časové řady jsou pro sledované období charakteristické změny jeho koeficientů v průběhu času a také rovněž heteroskedasticita reziduí.

V rámci hodnocení předpovědních výkonů podal nejlepší výsledky TVP-VAR model, a to ve všech předpovědních horizontech. V případě hodnocení VAR modelů s konstantními

koeficienty výsledky ukazují, že klasický ekonometrický přístup je překonán bayesovským přístupem. Dále výsledky ukazují, že jednorovnicové modely podávají v rámci modelů s konstantními koeficienty nejlepší výsledky v případě předpovědi inflace, úrokové míry a reálného efektivního měnového kurzu, a to v měsíčním, čtvrtletním a půlročním předpovědním horizontu. Při předpovědi v ročním horizontu se ukazují být jednorovnicové modely nedostačující a tedy je zde patrná důležitost vlivu ostatních proměnných. V případě předpovědi růstu reálného HDP jednorovnicové modely selhávají ve všech předpovědních horizontech, což naznačuje, že zde vzájemné vztahy mezi proměnnými hrají významnou roli.

Literatura

- [1] Cogley, T. W., Primiceri, G. E., & Sargent, T. J. (2010). Inflation-gap persistence in the U.S. *American Economic Journal: Macroeconomics, forthcoming* , stránky 43-69.
- [2] Del Negro, M., & Schorfheide, F. (2004). Priors from general equilibrium models for VAR. *International Economic Review* , stránky 643-673.
- [3] Doan, T., Litterman, R. B., & Sims, C. A. (1984). Forecasting and conditional projection using realistic prior distributions. *Econometric Reviews* , stránky 1-100.
- [4] Gupta, R., & Kabundi, A. (2008). Forecasting macroeconomics variables in small open economy: a comparison between small- and large-scale models. *Working paper, Univesity of Pretoria, Department of Economics* , stránky 1-18.
- [5] Koop, G. (2011). Forecasting with medium and large bayesian vars. *Journal of Applied Econometrics* .
- [6] Koop, G., & Korobilis, D. (2010). Bayesian Multivariate Time Series Methods for Empirical Macroeconomics. *Foundations and Trends in Econometrics* , stránky 267-358.
- [7] Koop, G., Gonzalez, R. L., & Strachan, R. W. (2009). On the evolution of the monetary policy transmission mechanism. *Journal of Economic Dynamics & Control* , stránky 997-1017.
- [8] Litterman, R. B. (1986). Forecasting with Bayesian Vector Autoregression-Five Years of Experience. *Journal of Business and Economic Statistics* , stránky 25-38.
- [9] Litterman, R. (1986). Forecasting with Bayesian Vector Autoregressions: Five Years of experience. *Journal of Business and Economic Statistics* , stránky 25-38.
- [10] Mao, W. (2010). Bayesian multivariate predictions. dissertation, University of Iowa.
- [11] Negro, M. D., & Schorfheide, F. (2011). Bayesian Macroeconometrics. V J. Geweke, G. Koop, & H. Dijk, *The Oxford handbook of Bayesian econometrics*. Oxford University Press.

- [12] Primiceri, G. (2005). Time varying structural vector autoregression and monetary policy. *Review of Economic Studies* 72 , stránky 821-852.
- [13] Sevinc, V., & Ergün, V. (2009). Usage of diffrenet prior distribution in bayesian vector autoregressive models. *Hacettepe Journal of Mathematics and Statistics* , stránky 85-93.
- [14] Sims, C. A. (2002). Comment on Cogley and Sargent's "Evolving post World WAR II U.S. Inflation Dynamics". *NBER Macroeconomics Annual 2001* , stránky 373-379.
- [15] Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica* , stránky 1-48.
- [16] Svatoň, P. (2011). Compositr leading indicators: a contribution to the analysis of the Czech business cycle. *Ministry of Finance Working Papers* , stránky 1-47.

Mgr. Tomáš Jeřábek
 Katedra ekonomie, ekonomiky a managementu, Laboratoř experimentální a aplikované geografie
 Vysoká škola obchodní a hotelová
 Bosonožská 9
 625 00 Brno
 Česká republika
 T: (+420) 547 218 247
 E: jerabek@hospkolabrna.cz

RNDr. Jan Trávníček
 Laboratoř experimentální a aplikované geografie
 Vysoká škola obchodní a hotelová
 Bosonožská 9
 625 00 Brno
 Česká republika
 T: (+420) 547 218 247
 E: travnicsek@hospkolabrna.cz

RNDr. Jakub Trojan
 Centrum transferu inovací a projektové podpory
 Vysoká škola obchodní a hotelová
 Bosonožská 9
 625 00 Brno
 Česká republika
 T: (+420) 547 218 247
 E: trojan@hospkolabrna.cz

Regionální analýza pracovní migrace mezi Českou republikou a Slovenskou republikou

Regional analysis of labor migration between the Czech Republic and the Slovak Republic

Radka Kněžáčková, Jolana Volejníková

Summary:

This text is aimed at labour migration between the Czech Republic and Slovakia. It describes migration flows between these countries in recent years and analyses the current situation and character of migration. Labour migration is analyzed at the regional level, in terms of Classification of Occupation. Statistical methods were used for analysis, for example cluster analysis.

Key words:

labour migration, cluster analysis, Classification of Occupation

Úvod

Migrace z důvodů ekonomických a pracovních patří v dnešní době mezi nejčastější příčiny stěhování. Lidé opouští svoji zemi s vidinou vyššího výdělku a lepšího uplatnění na trhu práce. Pro hostitelský stát představují migranti novou pracovní sílu. Migrace tak přináší mnoho pozitivního jak pro samotné migranty, tak pro zemi, kterou si migrující zvolí za cílovou. Ta mnohdy získá kvalifikovanou pracovní sílu, bez toho aniž by musela vynaložit prostředky na jejich vyškolení. Počet přistěhovaných nebo naopak vystěhovaných vypovídá o ekonomické situaci země, jejích politických či sociálních podmínkách. Důsledkem globalizace, modernizace a lidského pokroku se eliminují překážky bránící migraci. Stěhování se tak stává jednodušší a dostupnější a význam migrace v dnešní době roste. S její problematikou se potýkají všechny státy světa, ať již v podobě emigrace či imigrace.

Sílicí migrační tendence lze vysledovat i v zemích jako je Česká republika a Slovensko, ve kterých se migrační politika díky politickým událostem rozvíjí až od počátku 90. let. Od té doby se obě země postupně mění ze zemí zdrojových na země tranzitivní a cílové a samotní cizinci představují na trzích práce stále důležitější skupinu pracovníků.

Předložený příspěvek se zabývá pracovní migrací mezi Českou republikou a Slovenskou republikou a analyzuje charakter pracovní migrace mezi těmito státy po téměř dvaceti letech od rozdělení Československa. Migrační toky jsou analyzovány na úrovni krajů a cílem bylo zjistit, jak silný je migrační tok mezi zeměmi, které tvořily dlouhá léta jeden stát, a jaká specifika tento tok vykazuje. Dalším z cílů bylo zjistit, jaké kraje jsou Slováci v České republice a Čechy na Slovensku nejvyhledávanější a jak kvalifikovaná pracovní síla mezi zeměmi migruje. Pro dosažení výzkumného cíle byly použity statistické metody, zejména metoda shlukové analýzy.

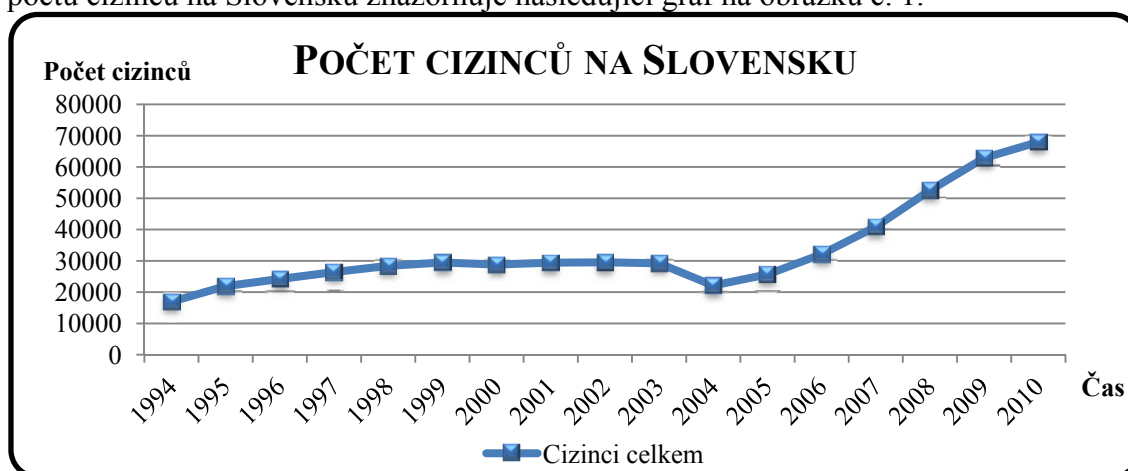
1 Specifika migračního toku

Přestože do obou zemí přichází každý rok řada lidí z mnoha zemí, migrační tok mezi Českou republikou a Slovenskem je v porovnání s ostatními národy silnější a vykazuje určitá specifika, která jsou dána historickými, kulturními a jazykovými aspekty.

Vzhledem k existenci jednotného státu migrace mezi těmito zeměmi nebyla v minulosti migrací zahraniční, ale migrací vnitřní, což mělo vliv zejména na objem migrace v druhé polovině 20. století. Mezi státy neexistovaly velké administrativní překážky, a tak migrační toky byly rozsáhlé. Mezi lety 1945 a 1992 se mezi Českou republikou a Slovenskem přestěhovalo 1,2 milionu obyvatel. Nejsilnější byl migrační proud krátce po skončení války. Zatím co před druhou světovou válkou byl silnější migrační tok z Čech na Slovensko, po válce tomu bylo naopak. Slovenští občané v té době osidlovali především české pohraničí a uvádí se, že jich do Čech přišlo 110 tisíc. Od té doby ale migrační proud mezi oběma zeměmi spíše klesal. Už v roce 1957 byl objem stěhování mezi těmito oblastmi poloviční ve srovnání s rokem 1951. 0

Dnes jsou obě země součástí Evropské unie a Schengenského prostoru, a tak mezi nimi existuje volný pohyb osob, práce i kapitálu. Obdobné podmínky ale platily už v 90. letech 20. stol. Po rozdělení Československa v roce 1993 byly mezi státy dojednány určité výjimky z pravidel, které se vztahovaly na ostatní státy. Jednou z nich byla i *Smlouva mezi Českou republikou a Slovenskou republikou o vzájemném zaměstnávání občanů*. Ta byla uzavřena dne 29. 12. 1992 a upravovala vzájemné zaměstnávání občanů bez potřeby povolení k zaměstnání. Slováci nepotřebovali víza pro dlouhodobý pobyt ani nemuseli mít pracovní povolení, pouze museli být zaregistrováni u úřadu práce. Stejná pravidla platila i pro Čechy na Slovensku. Tento směr migrace byl ale v porovnání s opačným směrem migrace minimální. Česká republika má i dnes se Slovenskem kladné migrační saldo, což souvisí s rozdílným ekonomickým vývojem zemí a situací na trhu práce. Slováci představují 1/5 cizinců, kteří v České republice mají trvalý pobyt či některý z typů dlouhodobých pobytů. Po Ukrajincích se jedná o druhou nejpočetnější národnost v Čechách. V roce 2011 žilo v České republice 406 211 cizinců, z čehož 106 040 lidí bylo z Ukrajiny, 80 967 lidí ze Slovenské republiky a 55 585 lidí z Vietnamu.

V roce 2010 bylo na Slovensku 67 976 cizinců, tedy o 51 030 cizinců více než v roce 1994 a o 45 868 více než v roce 2004. Nejvíce bylo na Slovensku Čechů – 9040 lidí, dále pak Ukrajinců (6 297 lidí), Rumunů (5 849 lidí), Poláků (5 600 lidí) a Maďarů (5 341 lidí). Vývoj počtu cizinců na Slovensku znázorňuje následující graf na obrázku č. 1.



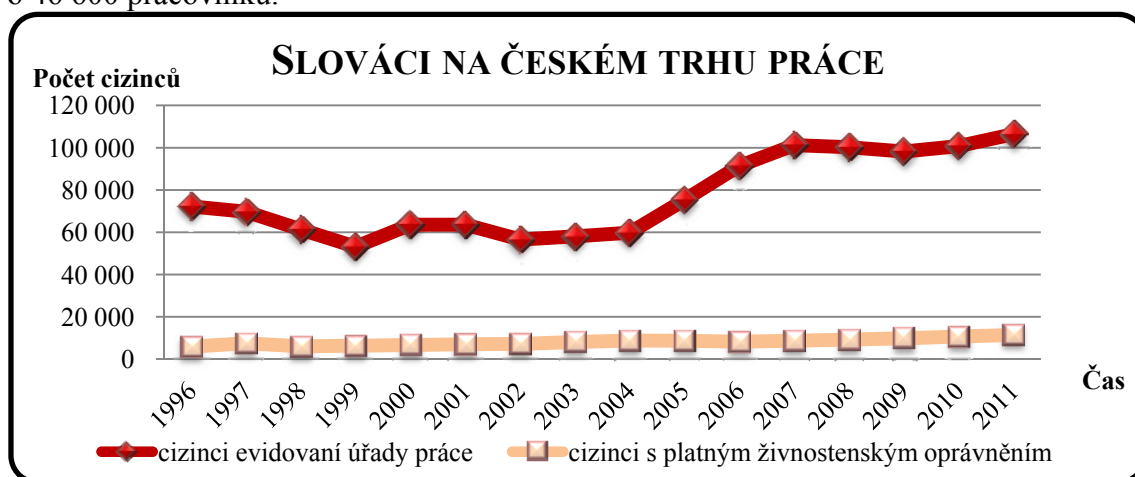
Obrázek 1: Cizinci na Slovensku od roku 1994 – 2010

Zdroj: 0, vlastní zpracování

2 Slovenští pracovníci na českém trhu práce

Na českém trhu práce jsou Slováci mezi cizinci dominantní národností. Mezi cizinci evidovanými úřady práce tvoří téměř 50 % z celkového počtu zaměstnaných cizinců v České republice a jejich počet neustále roste. V roce 2011 bylo na úřadech práce evidováno 217 862 cizinců, z čehož 106 420 bylo slovenské národnosti. Slovenští pracovníci tvoří 70 % lidí, kteří do České republiky přichází z Evropské unie, Evropského hospodářského prostoru a Švýcarska.

Mezi cizinci, kteří v České republice podnikají, je nejvíce lidí z Ukrajiny a Vietnamu. Slovenští občané tvoří asi 1/10 z celkového počtu. Vývoj počtu Slováků evidovaných úřady práce a Slováků pracujících v České republice na živnostenské oprávnění prezentuje následující graf. Z grafu je patrný výrazný nárůst počtu zaměstnaných po vstupu do Evropské unie, od té doby se počet slovenských občanů pracujících v Čechách zvýšil téměř o 46 600 pracovníků.



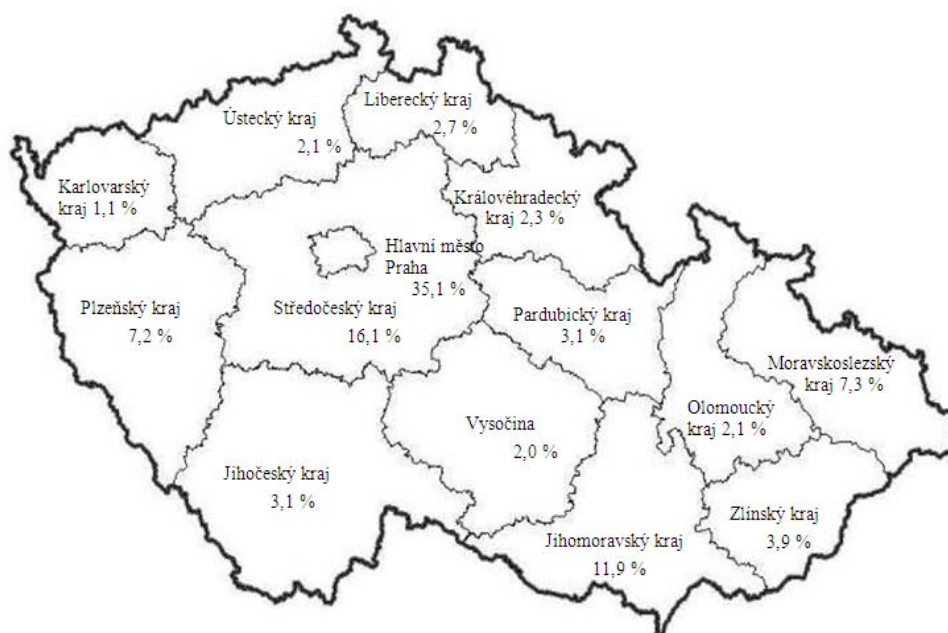
Obrázek 2: Slováci na Českém trhu práce v roce 2011

Zdroj: 0 vlastní zpracování

Lidé ze Slovenské republiky nejvíce přicházejí za prací do Prahy a Středočeského kraje. Rozložení Slováků evidovaných na úřadu práce v České republice v roce 2011 je znázorněno na následující mapě. V porovnání s rokem 2004, počet slovenských občanů se zvýšil ve všech 14 krajích, nejvíce v Praze (o 21 555 lidí), Středočeském kraji (o 7 594 lidí) a v Jihomoravském kraji (o 5 270 lidí). Preferenční uspořádání krajů bylo v roce 2004 trochu odlišné. Zatím co v roce 2004 pracovalo na území Moravy 30,25 % Slováků, v roce 2011 to bylo už jen 25,25 %, přičemž největší propad byl zaznamenán na Moravě v Moravskoslezském kraji, a to o -3,2% bodů a ve Zlínském kraji (-0,96% bodů). Naopak podíl Slováků pracujících v Praze se za dobu sedmi let zvýšil z 26,3 % na 35,07 %.

Počet slovenských občanů zaměstnaných v jednotlivých krajích nesouvisí tolik se vzdáleností, kterou musí migrující za prací překonat, ale spíše s ekonomickou úrovní regionu.

Zaměříme-li se na prvních pět Slováků nejvyhledávanějších krajů – Hlavní město Praha, Středočeský kraj, Jihomoravský kraj, Moravskoslezský kraj a Plzeňský kraj – zjistíme, že jde o kraje s nejvyšší průměrnou mzdou. Kraje Hl. m. Praha, Středočeský a Plzeňský vykazovaly nižší míru nezaměstnanosti v roce 2011, než byla průměrná míra nezaměstnanosti České republiky, a šlo o kraje s vyšším HDP na obyvatele. Kraje Jihomoravský a Moravskoslezský byly kraje s vyšší mírou nezaměstnanosti, ale s vysokým podílem na HDP České republiky, rovněž jde o kraje sousedící se Slovenskou republikou. Další dva moravské kraje - Olomoucký kraj a Zlínský kraj tolik vyhledávané nejsou. Jde o kraje s nižším podílem na HDP republiky a v krajích je také nižší průměrná mzda.



Obrázek 3: Slovenští pracovníci podle krajů

Zdroj: 0, vlastní zpracování

V roce 2011 bylo v České republice 5 223 tis. ekonomicky aktivních lidí. Slovenští občané se na pracovní síle podílejí asi 2,04 %. Největší podíl na zaměstnaných mají Slováci v Praze (5,7 %), dále pak v kraji Středočeském (2,7 %) a Jihomoravském (2,2 %), tedy v krajích, kde je více volných pracovních míst. Nejnižší podíl slovenských občanů na trhu práce je v kraji Ústeckém (0,6 %).

Podle Klasifikace ekonomických činností CZ – NACE nachází 30 % slovenských občanů práci ve zpracovatelském průmyslu, přičemž téměř 20 % z nich pracuje ve výrobě motorových vozidel a jejich motorů, 18,5 % ve výrobě konstrukčních kovových výrobků a 14 % ve výrobě elektronických součástek. Slovenští občané pracují také zejména ve velkoobchodě a maloobchodě a ve stavebnictví. Do České republiky míří ze Slovenska převážně řemeslníci a kvalifikovaní výrobci – 19,46 % z celkového počtu. Významnou skupinou jsou také lidé obsluhující stroje a pomocní pracovníci. Pokud tyto tři skupiny sečteme, tvoří dohromady 58 % pracovní síly ze Slovenska. Na zbylých 42 % se podílí výrazně vědečtí a odborní duševní pracovníci – 12,45 %, techničtí, zdravotničtí a pedagogičtí pracovníci – 11,24 % a provozní pracovníci ve službách – 11,04 %.

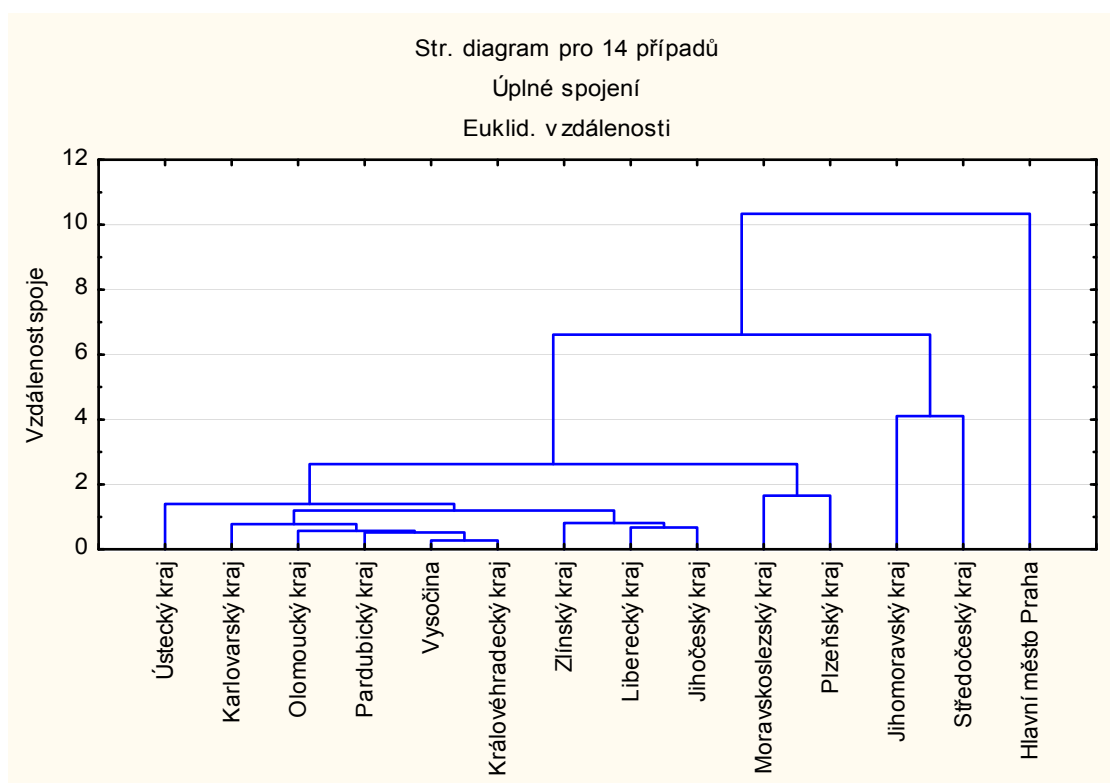
Předmětem zkoumání daného článku bylo také porovnání kvalifikace pracovníků v jednotlivých krajích. Analýza podobnosti krajů na základě kvalifikačního rozdělení slovenských pracovníků byla provedena pomocí shlukové analýzy. Analýza byla provedena pro rok 2011 a vstupními daty byly údaje o počtu slovenských pracovníků rozdělených podle krajů a podle Klasifikace zaměstnanců CZ ISCO. Cílem metody bylo zjistit, zda a které kraje si jsou z hlediska kvalifikace slovenských zaměstnanců podobné.

Výstupem metody je graf na obrázku č. 4. Na ose x jsou jednotlivé kraje. Osa y znázorňuje vzdálenost, na které ke spojení došlo. Čím je číslo vzdálenosti menší, tím je míra podobnosti jednotlivých krajů vyšší. Rozložením kvalifikací si jsou nejpodobnější kraje Královéhradecký a Vysočina, které vytvořily shluk na nejnižší vzdálenosti, a to 0,26, k nim se postupně připojil kraj Pardubický, Olomoucký a Karlovarský. K této skupině krajů se ve vzdálenosti 1,2 připojily kraje Jihočeský, Liberecký a Zlínský, dále se přidal kraj Ústecký. Jedná se o kraje, které nejsou Slováci příliš vyhledávané, podíl slovenského obyvatelstva na pracovní síle se pohyboval pod 1 %. Výjimkou byl Pardubický kraj, kde byl podíl 1,28 %. Tyto kraje (mimo kraj Olomoucký a Ústecký) vykazovaly v roce 2011 míru nezaměstnanosti okolo průměrné hodnoty celé republiky a podíl jednotlivých krajů na HPD

republiky se pohyboval v roce 2010 do 6 %. Z hlediska kvalifikace se jedná o kraje, ve kterých je vysoký podíl řemeslníků, pomocných pracovníků, opravářů strojů a pomocných nekvalifikovaných pracovníků.

Samostatný shluk vytvořily kraje Moravskoslezský a Plzeňský, jde o kraje, které vyhledává 7 % slovenských pracovníků. Převažují zde kvalifikace s nižšími požadavky na dovednosti přichází sem více lidí pracujících ve službách než nižších administrativních pracovníků. Další shluk vytvořily kraje Středočeský a Jihomoravský, kde je v porovnání s ostatními kraji vysoký podíl lidí pracujících v zemědělství. Technických, zdravotnických a pedagogických pracovníků je zde více než administrativních pracovníků. Jedná se o vyspělejší regiony vyhledávané Slováky, na trhu práce tvoří přes 2 %. V roce 2010 se na HDP republiky podílely 10 %.

Nejvíce odlišný od ostatních krajů je kraj Hl. m. Praha, což je vyspělý region s nízkou mírou nezaměstnanosti a vysokou průměrnou mzdou i vysokým podílem HDP. Nejvíce pracovníků, kteří přicházejí za prací do Prahy, jsou z prvních skupin klasifikace, tedy administrativní pracovníci, vědci, techničtí a pedagogičtí pracovníci.



Obrázek 4: Míra podobnosti krajů na základě kvalifikace slovenských pracovníků

Zdroj: 0, vlastní zpracování

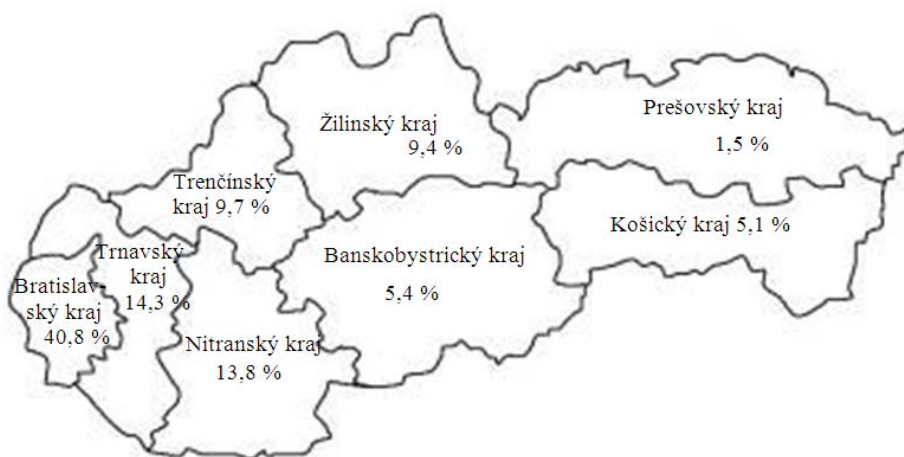
3 Čeští pracovníci na Slovensku

I počet cizinců na slovenském trhu práce rok od roku roste. V roce 2011 zde pracovalo 22 185 cizinců, tedy o 3 938 lidí více než v předchozím roce. Nejvíce je slovenský trh práce vyhledáván Rumuny. Ti tvoří 1/5 z celkového počtu zaměstnaných cizinců. Češi představují druhou nejpočetnější národností skupinu. Na Slovensku jich ke konci roku 2011 bylo zaměstnáno 3 214. Následují Poláci a Maďaři. Kolik cizinců na Slovensku podniká nelze ze statistik určit, protože slovenské úřady tento údaj neevidují.

V roce 2011 bylo na Slovensku celkem 2 719 300 ekonomicky aktivních lidí. Podíl českých pracovníků na celkové pracovní síle činil jen 0,1 %.

Počet českých pracovníků na Slovensku rok od roku stoupá. Mezi lety 2004 až 2011 se jejich počet zvýšil 5x (z 631 Čechů v roce 2004 na 3 214 pracovníků v roce 2011). Nejvíce Čechů pracuje v Bratislavském kraji, 40,8 % a v Trnavském kraji, 14,3 % pracovníků. Nejméně Čechů pracuje v kraji Prešovském 1,5 %. Češi nacházejí uplatnění v krajích s nižší mírou nezaměstnanosti, vyšší průměrnou mzdou a vyšším HDP na obyvatele. V Bratislavském kraji byla míra nezaměstnanosti v roce 2011 5,8 %, tedy výrazně pod republikovým průměrem. Míra nezaměstnanosti na Slovensku v roce 2011 byla 13,5 %. Podíl Bratislavského kraje na HDP Slovenska výrazně převyšoval ostatní regiony. Průměrná mzda zde byla o 1/3 vyšší než v jiných krajích. Nejvyšší nezaměstnanost byla v roce 2011 v kraji Košickém, Prešovském a Banskobystrickém. V Košickém kraji se dokonce blížila k 20 %. Určitý vliv na nižší podíl zaměstnaných Čechů v kraji Prešovském a Košickém má také vzdálenost. Rozmístění českých pracovníků na území Slovenské republiky znázorňuje mapa na obrázku č. 5.

V porovnání s rokem 2004 nedošlo k výrazným změnám v preferencích českých pracovníků. I tehdy nejvíce Čechů pracovalo v Bratislavském kraji. Nejvyšší relativní přírůstek za uplynulých 7 let byl zaznamenán v kraji Nitranském, Košickém a Prešovském. V ostatních regionech podíl zaměstnaných Čechů poklesl.



Obrázek 5: Čeští pracovníci na trhu práce na Slovensku

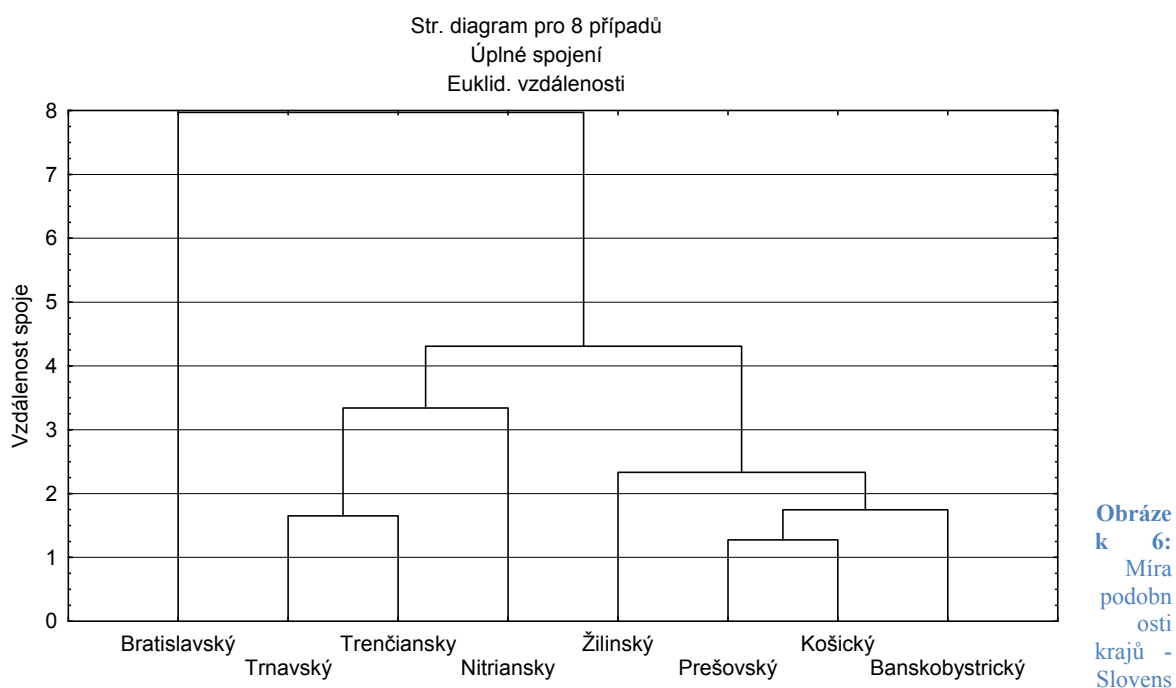
Zdroj: 0, zpracování vlastní

Nejvíce Čechů přicházejících za prací na Slovensko je zaměstnaných ve stavebnictví. Z celkového počtu zaměstnaných Čechů jich v tomto oboru pracuje 1/5. Dále pak nacházejí Češi uplatnění ve zpracovatelském průmyslu a ve velkoobchodě a maloobchodě. Přes 20 % Čechů hledající práci na Slovensku je z oboru Vědeckých a odborných duševních pracovníků, dále pak jsou tu lidé obsluhující stroje a zařízení (19,3 %) a ze skupin Techničtí, zdravotničtí a pedagogičtí pracovníci (16,4 %) a Zákonodárci, vedoucí a řídící zaměstnanci (14,8 %). Nejméně z České republiky na Slovensko odcházejí lidé ze zemědělství a lesnictví.

Obdobně jako byla na základě počtu zaměstnaných Slováků podle jejich zaměstnání zkoumána míra podobnosti krajů v České republice, byla analýza provedena i pro Slovenskou republiku. Výstup analýzy je zachycen na obrázku č. 6. Na ose x jsou kraje Slovenské republiky, na ose y je vzdálenost spojení jednotlivých krajů.

Z hlediska kvalifikace zaměstnanců přicházejících z České republiky jsou si nejpodobnější kraje Prešovský a Košický, kraje se shlukly ve vzdálenosti 1,2. Ve vzdálenosti 1,83 se k tomuto shluku připojuje kraj Banskobystrický a ve vzdálenosti 2,47 kraj Žilinský. V těchto krajích je na rozdíl od jiných vysoký podíl kvalifikovaných dělníků v zemědělství

a lesnictví. Druhý shluk tvoří kraje Trnavský, Trenčianský a Nitrianský. Jedná se o kraje s vysokým podílem zaměstnaných lidí ze skupiny řemeslníci a kvalifikovaní výrobci a vědečtí a odborní pracovníci. Naopak je zde málo pomocných a nekvalifikovaných pracovníků. Kraj Bratislavský díky své jedinečnosti tvoří samostatný shluk, ve kterém převažuje počet kvalifikovanějších pracovníků nad méně kvalifikovanými.



ko 2011

Zdroj: 0, zpracování vlastní

Závěr

Migrační politiky České republiky a Slovenské republiky prošly za dobu existence obou států výraznými změnami - přechod z centrálně plánované ekonomiky na ekonomiku tržní, otevření hranic, rozdělení republik, vstup do Evropské unie – to vše ovlivňovalo charakter migrace obou států a vstup cizinců na český či slovenský trh práce.

V porovnání s ostatními státy má migrační tok mezi Českou republikou a Slovenskou republikou dlouhou historii a i po dvaceti letech od rozdělení Československa vykazuje řadu specifických znaků. Migrace mezi velmi kulturně a jazykově podobnými zeměmi představuje i dnes v obou státech výraznou složku migrace.

Migrační toky mezi zeměmi nejsou rovnoměrné. Počet slovenských občanů v České republice je mnohonásobně vyšší, než počet Čechů na Slovensku. Češi i Slováci míří převážně do vyspělých oblastí zemí, do krajů s nižší mírou nezaměstnanosti a vyšší průměrnou mzdou. Zatím co ze Slovenska do České republiky přichází převážně méně kvalifikovaná pracovní síla – řemeslníci, pomocní dělníci, opraváři strojů, na Slovensko odchází více technických pracovníků, lidí pracujících ve službách, administrativních pracovníků.

V budoucnu lze očekávat, že nedojde k výrazným změnám a migrační tok mezi zeměmi bude i nadále silnější než migrační tok s ostatními státy. Je možné očekávat, že migrační tok

z České republiky na Slovensko bude sílit a dojde ke změně kvalifikační struktury odcházejících lidí – na Slovensko bude odcházet více řemeslníků a pomocných pracovníků. Lze také očekávat větší koncentraci migrujících do regionů s více rozvinutým průmyslem.

Literatura

- BARŠOVÁ, Andrea; BARŠA, Pavel. Přistěhovalectví a liberální stát : Imigrační a integrační politiky v USA, západní Evropě a Česku. Brno : Masarykova univerzita, 2005. 308 s. ISBN 80-210-3875-6.
- BURCIN, Boris, et al. Demografická situace České republiky. Praha : Sociologické nakladatelství, 2010. 238 s. ISBN 978-80-7419-024-7.
- Český statistický úřad [online]. 2012 [cit. 2012-10-04]. Dostupné z: <<http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/home>>.
- DRBOHLAV, Dušan, et al. Migrace a (i)migranti v Česku. Praha : Sociologické nakladatelství, 2010. 207 s. ISBN 978-80-7419-039-1.
- FRANC, A. Hlavní tendence ve vývoji pracovních migrací v České republice [online]. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české republiky, červen 2006. Dostupný z WWW: <<http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-22.pdf>>.
- HORÁKOVÁ, Milada. Mezinárodní pracovní migrace v České republice v době pokračující hospodářské recese v roce 2010 [online]. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2011 [cit. 2012-10-19]. ISBN 978-80-7416-093-6. Dostupné z: <http://praha.vupsv.cz/Fulltext/vz_338.pdf>.
- Ministerstvo práce a sociálních věcí [online]. 2012 [cit. 2012-11-03]. Dostupné z: <<http://www.mpsv.cz/cs/>>.
- Počet cizinců v ČR. Český statistický úřad [online]. [cit. 2012-10-19]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/cizinci.nsf/tabulky/ciz_pocet_cizincu-001>.
- Smlouva mezi Českou republikou a Slovenskou republikou. In: *Sbírka mezinárodních smluv*. 1992. Dostupné z: <<http://www.mpsv.cz/files/clanky/1340/slovensko.pdf>>.
- SRB, Vladimír. *1000 let obyvatelstva českých zemí*. Praha: Karolinum, 2004. ISBN 80-246-0712-3.
- ŠIŠKOVÁ, T. Migranti a menšiny v České republice [my a oni v multikulturní společnosti 21. století], Praha: Portál, 2001. ISBN 80-7179-648-9.
- Štatistický úrad Slovenskej republiky [online]. 2012 [cit. 2012-10-29]. Dostupné z: <<http://www.statistics.sk/>>.
- ŠSTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Zahraničné sťahovanie a cudzinci v Slovenskej republike v roku 2007*. Bratislava: Štatistický úrad Slovenskej republiky, 2008. ISBN 978-80-89358-08-3. Dostupné z: <http://portal.statistics.sk/files/Sekcie/sek_600/Demografia/Migracia/publikacie/zahranicne_stahov_a_cudzinci_v_sr_2007.pdf>.
- ŠÚSR-Databáza časových radov SLOVSTAT: Cudzinci s obvyklým pobytom na území SR k 31.12. podľa štátneho občianstva, veku a pohlavia. *Štatistický úrad Slovenskej republiky* [online]. [cit. 2012-10-19]. Dostupné z: <http://www.statistics.sk/pls/elisw/objekt.send?uic=3285&m_sso=2&m_so=7&ic=409>
- ŠÚSR-Databáza časových radov SLOVSTAT: Prehľad pohybu obyvateľstva. *Štatistický úrad Slovenskej republiky* [online]. [cit. 2012-11-03]. Dostupné z: <http://www.statistics.sk/pls/elisw/objekt.send?uic=1465&m_sso=2&m_so=7&ic=31>.
- ÚPSVaR-Zamestnávanie cudzincov. *Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny* [online]. 2012 [cit. 2012-10-04]. Dostupné z: <http://www.upsvar.sk/statistiky/zamestnavanie-cudzincov-statistiky.html?page_id=10803>.
- ÚSTAV MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ. *Migrace v rozšířené Evropě*. Praha: Ústav mezinárodních vztahů, 2002. ISBN 80-238-9199-5. Dostupné z: <http://www.gac.cz/userfiles/File/nase_prace_vystupy/GAC_migr_migrace_vrozsirene_Evrope.pdf?langSEO=documents&parentSEO=nase_prace_vystupy&midSEO=GAC_migr_migrace_vrozsirene_Evrope.pdf>.

Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny [online]. 2012 [cit. 2012-11-03]. Dostupné z: <<http://www.upsvar.sk/>>.

Zamestnávanie cudzincov - štatistiky. *ÚPSVaR* [online]. 2011 [cit. 2012-10-19]. Dostupné z: <http://www.upsvar.sk/statistiky/zamestnavanie-cudzincov-statistiky.html?page_id=10803>.

Zaměstnanost - datové údaje. *Český statistický úřad* [online]. 2011 [cit. 2012-10-19]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/cizinci.nsf/datove_udaje/ciz_zamestnanost>

Zaměstnávání cizinců. Ministerstvo práce a sociálních věcí [online]. 2011 [cit. 2012-10-19]. Dostupné z: <http://portal.mpsv.cz/sz/stat/zam_ciz_stat_prisl?stat=2000000000091&obdobi=L&rok=2004&uzemi=0&send=send&piref37_1204418_37_1204416_1204416.statse=2000000000011&piref37_1204418_37_1204416_1204416.stat=2000000000030&piref37_1204418_37_1204416_1204416.send=send&piref37_1204418_37_1204416_1204416.stat=2000000000091&piref37_1204418_37_1204416_1204416.obdobi=L&piref37_1204418_37_1204416_1204416.rok=2011&ok=Vybrat>.

doc.Ing. Jolana Volejníková, Ph.D.

Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice, Ústav ekonomických věd

Studentská 95

532 10 Pardubice

jolana.volejnikova@upce.cz

466 036 162

Ing. Radka Kněžáčková

Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice, Ústav ekonomických věd

Studentská 95

532 10 Pardubice

radka.knezackova@upce.cz

466 036 584

Trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou zelených a inovatívnych technológií

Sustainable development of regions and enterprises by green and innovative technologies.

Daniela Kollárová, Magdaléna Ungerová

Summary

In the study, we deal with the presentation of the project „Creating of Slovak-Czech cluster for support of innovative technologies in cross-border region“. Our aim is to provide an outline of the project's partners, the project's targets, activities of the project, publicity of the project and sustainability of its results.

Key words:

innovative, green, technologies, cross-border region, cluster

Trvalo udržateľný rozvoj

Koncept trvalo udržateľného rozvoja hovorí o spôsobe ekonomického rastu, ktorý pokrýva potreby spoločnosti vytváraním podmienok blahobytu v krátkodobom, strednodobom, no predovšetkým dlhodobom horizonte. Koncept stojí na predpoklade, že rozvoj musí **naplňať dnešné potreby bez toho, aby boli ohrozené možnosti pokračujúceho rastu pre ďalšie generácie**. V máji 2001 Európska únia prijala **Stratégiu EU pre trvalo udržateľný rozvoj**, ktorej cieľom je zabezpečiť vysokú úroveň environmentálnej ochrany, sociálnej spravodlivosti a kohézie, ekonomickej prosperity a aktívna celosvetové podpora trvalo udržateľného rozvoja (Trvalo udržateľný rozvoj. In: <http://www.europskaunia.sk>).

Jej dosiahnutie je zabezpečené postredníctvom viacerých operačných programov, ktoré plnia nasledujúce ciele:

- zvýšenie ekonomickej prosperity (posilnenie konkurencieschopnosti a efektívnosti ekonomiky Slovenska, zvýšenie úrovne výskumu, vývoja a vzdelávania, znižovanie energetickej a surovinovej náročnosti hospodárstva a zvýšenie využívania obnoviteľných zdrojov energií),
- zvýšenie kvality životného prostredia (racionálne využívanie prírodných zdrojov, zmiernenie dôsledkov zmeny klímy, zníženie znečisťovania zložiek životného prostredia, ochrana prírody a biologickej diverzity),
- sociálna solidarita a inklúzia (zníženie miery nezamestnanosti, posilnenie postavenia znevýhodnených a marginalizovaných skupín obyvateľstva, zabezpečenie ochrany zdravia obyvateľstva),
- vyrovnaný regionálny rozvoj (posilnenie celkového ekonomického, sociálneho a kultúrneho potenciálu regiónov, skvalitnenie dopravnej infraštruktúry, skvalitnenie informačnej infraštruktúry) (Horizontálna priorita Trvalo udržateľný rozvoj 2007 – 2013. Dostupné na <http://www.hpisahptur.gov.sk/horizontalna-priorita-trvalo-udrzatelny-rozvoj-2007%E2%80%932013/>).

Operačný program cezhraničnej spolupráce

Jedným z operačných programov, ktoré participujú na trvalej udržateľnosti je Operačný program cezhraničnej spolupráce. Globálnym cieľom tohto operačného programu financovaného z prostriedkov **Európskeho fondu regionálneho rozvoja** je rast vzájomnej previazanosti a zbližovania cezhraničných regiónov. Globálny cieľ je konkretizovaný prostredníctvom špecifických cieľov, ktoré tvoria náplň nosných prioritných osí:

- **Prioritná os I Podpora spoločensko-kultúrneho a hospodárskeho rozvoja cezhraničného regiónu a spolupráce.** Jej cieľom je podpora rozvoja kultúry a zachovania tradícií, spolupráca regiónov, vzdelávanie, rozvoj cezhraničného cestovného ruchu či menšie investičné projekty.
- **Prioritná os II Rozvoj dostupnosti cezhraničného územia a životného prostredia.** Jej cieľom je podpora rozvoja dopravy v pohraničí, rozvoja životného prostredia a krajiny a zlepšenie informačnej a komunikačnej dostupnosti pohraničia.

Projekt „Vytvorenie slovensko-českého klastra pre podporu inovatívnych technológií v cezhraničnom regióne“ bol realizovaný s finančnou podporou Operačného programu cezhraničnej spolupráce Slovenská republika – Česká republika 2007 - 2013. Zámerom operačného programu je podpora socio-kultúrneho a hospodárskeho rozvoja prihraničného regiónu, spolupráca regiónov, rozvoj podnikateľského a inovačného prostredia, vzdelávanie, rozvoj cezhraničného cestovného ruchu, menšie investičné projekty, rozvoj životného prostredia a zlepšenie informačnej a komunikačnej dostupnosti pohraničia. Podporované sú projekty realizované v Slovenskej republike na území Trnavského, Trenčianskeho a Žilinského samosprávneho kraja. V Českej republike ide o územia Juhomoravského, Zlínskeho a Moravskosliezského kraja. Projekt „Vytvorenie slovensko-českého klastra pre podporu inovatívnych technológií v cezhraničnom regióne“ vznikol ako odozva na celosvetové trendy propagácie a podpory konceptu zeleného rastu, zelenej ekonomiky a zelených technológií, možnosti uskutočniť aktivity v tomto kontexte a pripraviť podmienky na ich uplatnenie v súlade so špecifikami prihraničného regiónu, s dôrazom na rozširovanie relevantných informácií, propagáciu a oboznámenie verejnosti s existujúcimi možnosťami.

Partneri projektu

Vedúcim partnerom projektu bola Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, zastúpená FMK UCM v Trnave, hlavným cezhraničným partnerom bola Krajská hospodárska komora Juhomoravského kraja so sídlom v Brne a partnerom bola Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu.

Fakulta masmediálnej komunikácie Univerzity sv. Cyrila a Metoda v Trnave je mladá, moderná a dynamická fakulta, alma mater mnohých úspešných žurnalistov, mediálnych odborníkov, marketérov, moderátorov, hovorcov, pracovníkov reklamných, marketingových a PR agentúr ako aj renomovaných pedagógov a odborníkov z praxe. Poskytuje vysokoškolské vzdelanie v študijných programoch masmediálna komunikácia a marketingová komunikácia, v rámci ktorých má akreditované všetky tri stupne štúdia. Okrem toho realizuje aj habilitačné a inauguračné konania. **Vedúci partner FMK UCM v Trnave** zodpovedal za implementáciu po organizačnej, koordinačnej, finančnej a metodologickej stránke. Zodpovedal tiež za vytvorenie Klastra pre marketing a propagáciu inovatívnych technológií, vybudovanie a technické a technologické zabezpečenie informačného a marketingového centra, organizáciu konferencií.

Koordináciu projektu a jeho implementáciu zabezpečil vlastnými zamestnancami a novoprijatými odbornými manažérmi pre informačné a marketingové centrum. FMK UCM v Trnave tiež zabezpečila vypracovanie Programu rozvoja a využitia inovatívnych a zelených technológií v regióne, podieľala sa na vypracovaní zásobníka technológií, zriadila webovú stránku projektu. FMK UCM má v tejto činnosti skúsenosti z viacerých už realizovaných alebo v súčasnosti implementovaných projektov. Prostredníctvom marketingového a informačného centra zabezpečuje servis a poskytuje poradenstvo pre oblasť inovatívnych a zelených technológií. Realizovala medzinárodnú vedeckú konferenciu Trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou inovatívnych a zelených technológií a medzinárodnú odbornú konferenciu Fórum inovatívnych myšlienok.

Krajská hospodářská komora Jihomoravského kraje je združením Okresných hospodárskych komôr Brno – venkov a Hodonín. Cieľom KHK JMK je poskytovať servis na rovnoprávnej úrovni pre všetky OHK v Juhomoravskom kraji, aktívne spolupracovať so všetkými orgánmi na krajskej úrovni a spoločne pracovať na dotačných projektoch ako v Juhomoravskom kraji, tak na celoštátnej úrovni s Hospodárskou komorou ČR. Krajská hospodářská komora Jihomoravského kraje, ako hlavný cezhraničný partner mala za úlohu administratívnu, marketingovú a koordinačnú úlohu na českej strane, zodpovedala za riadenie projektu na českej strane ako hlavný cezhraničný partner, spoluzakladala slovensko-český klaster pre marketing a propagáciu inovačných technológií v cezhraničnom regióne, zriadila a zabezpečila technické vybavenie informačného marketingového centra na českej strane cezhraničného regiónu, zabezpečila vypracovanie zásobníka inovatívnych technológií na českej strane regiónu a podieľala sa na organizovaní spoločných podnikateľských misií pre kooperáciu podnikateľských a hospodárskych subjektov. Zriadenie web stránky www.zelenyklastr.cz, vybudovanie informačného a marketingového centra zabezpečila cestou externých dodávateľov, ostatné činnosti vykonávala s využitím potenciálu vlastných zamestnancov. Prostredníctvom centra poskytuje poradenské a informačné služby pre užívateľov na českej strane prihraničného regiónu.

Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO) je príspevkovou organizáciou Ministerstva hospodárstva SR financovanou zo zdrojov štátneho rozpočtu. Agentúra SARIO si za svoj základný cieľ kladie zvyšovanie životnej úrovne občanov Slovenska prostredníctvom zvyšovania zamestnanosti a znižovaním regionálnych rozdielov. Do projektu vstúpila bez finančnej účasti ako konzultant a metodický poradca a bola dobrovoľne zainteresovaná do aktivít partnerov. Zodpovedal za metodické usmernenie partnerov pri komunikácii a spolupráci s nosnými hospodárskymi a obchodnými partnermi Trnavského kraja a celého slovenského prihraničného regiónu; odporúčala v spolupráci s klastrom obsahovú náplň pravidelných polročných brífingov o aktualitách a nových trendoch v uplatňovaní a využívaní inovačných technológií; metodicky usmerňovala partnerov v súvislosti s organizovaním podnikateľských misií pre kooperáciu subjektov z prihraničného regiónu. Taktiež partnerov projektu usmerňovala pri zostavovaní Zásobníka inovatívnych a zelených technológií.

Ciele projektu

Hlavným cieľom projektu bolo inštitucionálne posilnenie inovačného potenciálu prihraničného regiónu formou výmeny skúseností a know how, podporou kooperačných vzťahov medzi podnikateľskými subjektami, poskytovaním odborných informácií o inovatívnych a zelených technológiách.

Špecifickými cieľmi boli:

- podpora rozvoja poznatkov, ich zavádzanie do praxe, poradenstvo pre existujúce firmy v prihraničnom regióne na využitie inovatívnych a zelených technológií,
- vytvorenie podmienok pre účinnú propagáciu a marketing inovatívnych technológií v cezhraničnom regióne,
- zapojenie podnikateľskej sféry, širšej odbornej verejnosti do výmeny poznatkov a skúseností z oblasti inovatívnych technológií na spoločných seminároch a konferenciách.

Aktivity projektu

Program rozvoja a využitia novatívnych a zelených technológií

Vedúci partner FMK UCM v Trnave zabezpečil vypracovanie dokumentu, ktorý obsahuje podrobnú analýzu využitia inovatívnych a zelených technológií pre sektory životné prostredie, energetika, strojárstvo a biotechnológie v cezhraničnom regióne, analýzu súčasných trendov v tejto oblasti, poznatky zo zavádzania inovatívnych a zelených technológií v rôznych priemyselných parkoch a klastroch, informácie o možnostiach ich financovania z vládnych programov a fondov EU. Zároveň sú v tomto dokumente stanovené ciele, ktoré by mali byť v tomto smere dosiahnuté v strednodobom a dlhodobom horizonte.

Zásobník inovatívnych a zelených technológií pre cezhraničný región

V univerzálnom zásobníku inovatívnych a zelených technológií pre cezhraničný región sú zozbierané a vytriedené konkrétne dostupné inovatívne a zelené technológie, ktoré je možno využiť v rámci cezhraničného regiónu. Zásobník so systémom vyhľadávania a dopĺňania databázy inovatívnych a zelených technológií slúži členom klastra, podnikateľskej sfére, ako aj širšej odbornej verejnosti. Momentálne obsahuje viac ako 400 záznamov inovatívnych a zelených technológií dostupných na slovenskom a českom trhu. Dostupný je na stránke www.zk.fmk.ucm.sk.

Klaster pre podporu inovatívnych a zelených technológií

Klaster pre podporu inovatívnych a zelených technológií je záujmovým združením právnických osôb založeným za účelom:

- marketingu a propagácie inovatívnych a zelených technológií cezhraničného regiónu Slovenskej republiky a Českej republiky,
- poskytovania servisu a poradenstva pre oblasť inovatívnych a zelených technológií pre podnikateľské subjekty a širokú verejnosť,
- výmeny skúseností a knowhow, podpory kooperačných vzťahov medzi podnikateľskými subjektmi, poskytovania odborných informácií o inovatívnych a zelených technológiách.
- zapojenia podnikateľskej sféry, širšej odbornej verejnosti do výmeny poznatkov a skúsenosti z oblasti inovatívnych a zelených technológií s podporou a organizovaním konferencií, seminárov, workshopov.
- realizácie nových projektov v oblasti inovatívnych a zelených technológií.

Zakladajúcimi členmi klastra sú Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave a Krajská hospodárska komora Jihomoravského kraje.

Informačné a marketingové centrum

Vedúci partner FMK UCM v Trnave a hlavný cezhraničný partner Krajská hospodárska komora Jihomoravského kraje prevádzkujú navzájom prepojené Informačné a marketingové centrá. Centrá poskytujú záujemcom poradenstvo pre využitie inovatívnych a zelených technológií, sprostredkujú skúsenosti s marketingovými a komunikačnými technikami pre získanie investorov na ich financovanie, poskytujú príklady z využitia inovatívnych a zelených technológií v sektoroch a regiónoch, vyhľadávajú v univerzálnom zásobníku inovatívnych a zelených technológií pre cezhraničný región o technológiách dostupných na českom a slovenskom trhu a využiteľných v cezhraničnom regióne, ako aj služby špecializovanej knižnice odborných periodík a literatúry súvisiacich s témou inovatívnych a zelených technológií.

Podnikateľské misie

Cieľom podnikateľských misií bolo vytvárať kooperačné vzťahy medzi podnikateľskými subjektmi v prihraničnom regióne v oblasti inovatívnych a zelených technológií. Zámerom podnikateľských misií bolo počas stretnutí hľadať možnosti zavádzania technológií do praxe, prezentovanie ich úspešného využitia u jednotlivých partnerov a prezentovanie možností financovania technologických riešení.

Prvá podnikateľská misia sa uskutočnila v dňoch 22. a 23. novembra 2011 v Žiline. Účastníci misie navštívili 5. Medzinárodnú kooperačnú burzu, na ktorej zástupcovia firiem z Juhomoravského kraja absolvovali bilaterálne jednania k nadviazaniu spolupráce s firmami podobného zamerania a navštívili panelové diskusie na tému Logistic and banking a Program EU Gateway. Druhý deň prebehla návšteva Stredoeurópskeho technologického inštitútu, Slovenského centra produktivity, Vedecko-technologického parku a stretnutie s predstaviteľmi IT klastru. Druhá podnikateľská misia sa konala v dňoch 28. – 29. marca 2012 v Skalke pri Kyjove (Česká republika). Účastníci misie navštívili Centrum Hi-technológií v Uherskom Brode, Slovácke strojárny, areál bioplynovej stanice Nový Dvůr a podnikateľský inkubátor Kunovice. Tretia podnikateľská misia sa konala v Trnave a v jej blízkosti 18. – 19. júna 2012. Účastníci misie navštívili Veterný park v Cerovej, automobilku Peugeot Citroën Slovakia Trnava a Solárne laboratória na Materiálovotechnologickej fakulte STU v Trnave. Okrem toho sa účastníci tretej podnikateľskej misie zúčastnili aj odborných workshopov pod vedením zástupcov spoločnosti BIC Group s.r.o., Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory v Trnave a Energetického klastra západné Slovensko.

Konferencie

Medzinárodná vedecká konferencia Trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou inovatívnych a zelených technológií a medzinárodná odborná konferencia Fórum inovatívnych myšlienok boli tematicky zamerané na trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou inovatívnych a zelených technológií ako výsledku cezhraničnej spolupráce. Naším zámerom bolo vytvoriť atraktívny a hodnotný priestor pre zmysuplné stretnutie odborníkov z rôznych sektorov hospodárstva, ktorí sa v rámci svojej praxe zaoberajú problematikou trvalo udržateľného rozvoja regiónov a podnikov pomocou inovatívnych a zelených technológií. Vytvorili sme priestor, v ktorom sa účastníci podelili o svoje skúsenosti, odporúčania, úspechy i pochybenia, získané na základe všeobecných záverov, plynúcich z ich praxe. Účastníci konferencií diskutovali napríklad o týchto témach: úloha klastrov a priemyselných parkov pri podpore inovatívnych a zelených technológií, úloha klastrov a priemyselných parkov v regionálnom rozvoji, rast konkurencieschopnosti podnikov a regiónov cez transfer inovácií a technológií, marketing inovatívnych a zelených technológií, environmentálne manažérstvo a environmentálny marketing, ekologické problémy obcí, marketingová komunikácia v kontexte s trvalo udržateľným rozvojom, význam zelených ocenení (Enviro Oskar, Zelená cena, Európske hlavné zelené mesto), zelený marketing a zelené inovácie, environmentálna infraštruktúra, výchova v oblasti inovatívnych a zelených technológií, prínos inovatívnych a zelených technológií pre regionálny rozvoj, rozvoj prihraničného územia ako výsledku cezhraničnej spolupráce, kľúčové problémy cezhraničnej spolupráce, rozvíjanie spolupráce medzi vysokými školami, univerzitami, regionálnymi orgánmi a podnikmi.

Publicita projektu

Publicita projektu „Vytvorenie slovensko-českého klastra pre podporu inovatívnych technológií v cezhraničnom regióne“ bola zabezpečovaná priebežne v súlade s postupom implementácie projektu a jeho jednotlivých aktivít. Primárne bola používaná webová stránka www.zelenyklaster.ucm.sk. Použitá bola i inzercia v regionálnych médiách a printové propagačné materiály v podobe letákov. Hlavná prezentácia projektu bola realizovaná prostredníctvom naplánovaných konferencií Trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou inovatívnych a zelených technológií a Fóra inovatívnych myšlienok.

Udržateľnosť výsledkov projektu

Z inštitucionálneho hľadiska je udržateľnosť projektu, t.j. šírenie informácií a hľadanie nových možností uplatňovania inovatívnych technológií v prostredí FMK UCM v Trnave, Krajskej hospodárskej komory Juhomoravského kraja a Slovenskej agentúry pre podporu investícií a obchodu garantované na oboch stranách hranice ekonomickou stabilitou a a spoločenskou významnosťou týchto inštitúcií.

Zoznam literatúry

BEZÁKOVÁ, Z., ZAUŠKOVÁ, A. *Zelené inovácie – výzva pre trvalo udržateľný rozvoj Slovenska*. In: RAJČÁK, M., KOLLÁROVÁ, D.: *Trvalo udržateľný rozvoj regiónov a podnikov pomocou inovatívnych a zelených technológií*. Trnava: FMK UCM v Trnave, 2012.

s. 34-44, ISBN: 978-80-8105-430-3

Horizontálna priorita Trvalo udržateľný rozvoj 2007 – 2013. Dostupné na <http://www.hpisahptur.gov.sk/horizontalna-priorita-trvalo-udrzatelny-rozvoj-2007%E2%80%932013/>

HORVÁTHOVÁ, M.: *Marketing miest a obcí s dôrazom na marketingovú komunikáciu a vplyv informačno komunikačných technológií na jej rozvoj*. Košice: Metropola Trade, 2012. 207 s. ISBN 978-80-97115-1-9

Klaster pre podporu inovatívnych a zelených technológií. In: Zmluva o založení.

NOVÁKOVÁ, R.: *Projekt InNOBorder ako nositeľ prihraničnej spolupráce medzi ČR a SR*.

In: MATÚŠ, J., KOLLÁROVÁ, D.: *Fórum inovatívnych myšlienok*. Trnava: FMK UCM v Trnave, 2012. s. 115-121, ISBN: 978-80-8105-431-0

O projekte. Dostupné na <http://www.zelenyklaster.cz>, www.zelenyklaster.ucm.sk.

Projektové aktivity. Dostupné na <http://www.zelenyklaster.cz>, www.zelenyklaster.ucm.sk.

Trvalo udržateľný rozvoj. Dostupné na <http://www.europskaunia.sk/trvaloudrzatelnyrozvoj0>.

PhDr. Daniela Kollárová, PhD.

Fakulta masmediálnej komunikácie

UCM v Trnave

Nám. J. Herdu 2

917 01 Trnava

e-mail: studentifmk@gmail.com

Mgr. Magdaléna Ungerová, PhD.

Fakulta masmediálnej komunikácie

UCM v Trnave

Nám. J. Herdu 2

917 01 Trnava

e-mail: ungerova.magdalena@gmail.com

Nové ukazatele stability neziskové organizace

New indicators of stability of nonprofit organizations

Kristýna Kostihová, Hana Scholleová

Summary

NGO's are considered to be part of advanced economies that are based on solidarity with economically weaker countries. Even though NGOs are positively perceived, they must face the increasing pressure because of harder acquisition of financial support. The financial resources are much harder to obtain during the times of economic crises. This fact meant termination of many companies of this kind. People's knowledge that everybody is considered to be a stakeholder and a potential donor is the most important thing for the companies. While the small donor needs only a basic presentation describing the main idea of the company, the big donor needs to be ensured that the money will be used efficiently and effectively. Not only the company needs to gain donor's trust, but it also needs to provide the donor with transparent financial results. The goal of this article is to describe new ways of how to measure companies results and how the financial support leads to long-term stability.

Keywords

NGO, humanitarian organization, financial ratios for NGO's

Úvod

Nestátní neziskový sektor hraje v dnešním světě významnou roli. Poslání neziskových organizací vychází z identifikace potřeb ve společnosti a definuje samou podstatu existence NNO. Musí s ním být ztotožnění všichni zaměstnanci a musí mu dobře rozumět i veřejnost. Zaměstnanci, dobrovolníci a podporovatelé musí motivovat, ostatní veřejnost musí informovat o jejím přínosu. Poslání tedy určuje tvář a image organizace. Z praktického hlediska poslání předurčuje právní formu organizace, definuje prostor pro produkty organizace, umožňuje fundraising (na jasnou a silnou myšlenku se seženou peníze snadněji než na vágní proklamaci). Formulaci poslání a následně vydefinování hodnot se věnuje řada publikací (Šedivý, 2009). Postupy vydefinování je podobné pro ziskové i neziskové organizace (Mikovcová, 2006). Komunikace s veřejností je velmi důležitá, protože jde o stakeholdery v plném slova smyslu – každý občan, se kterým NNO správně komunikuje, je nejen potenciální donor, ale také spolupracovník ve smyslu vytváření dalšího povědomí o organizaci, na jejíž činnost se nějakým způsobem podílí.

Povědomí o organizaci, zvláště, je-li svázáno s pozitivním vnímáním, dále umožňuje získávat větší prostředky, rozšiřovat činnost, tím zvyšovat povědomí – jde tedy o jakési perpetuum mobile, které bohužel ale perpetuum mobile není - nezisková organizace musí neustále se svými donory i potenciálními donory spolupracovat. Při rozsáhlé činnosti pracuje nejen s donory drobnými, státní a regionální podporou pomocí různých programů, ale i s velkými organizacemi ziskového charakteru. Zatímco důvěra drobných donorů k neziskovým organizacím je značná, 69 % věří, že prostředky budou použity užitečně (Holub, 2011); velký dárce již chce vidět transparentnost, už jen proto, že je na to zvyklý z oblastí, kde peníze vydělává. Očekává tedy kromě plnění poslání i efektivnost v nakládání se zdroji. To je další důvod, proč je pro NNO důležité sledovat finanční výkaznictví.

Finanční řízení NNO

Cíle a úkoly finančního řízení NNO lze rozdělit na

- 1) plnění zákonných povinností - vedení účetnictví, správa daní, statutární audit,
- 2) zajištění finančních zdrojů – koordinace fundraisingových aktivit,
- 3) finanční plánování a rozpočetnictví – řízení aktiv a rizika,

- 4) hospodárné využití zdrojů,
- 5) transparentnost pro donora – možnost kontroly, průběžný reporting, audit,
- 6) hladký chod NNO – řízení pohledávek a závazků, řízení kurzových rizik, řízení hotovosti (realizace plateb), řízení provozního cash flow,
- 7) řízení zisku / ztráty – i když NNO není zřízena primárně za účelem vytváření zisku, musí ho i přesto řídit. Nejčastějším cílem je hospodářský výsledek „kladná nula“, tedy nedostat se do ztráty.

Principem neziskových organizací je, že si hledají svoji pozici tam, kde jimi poskytované služby chybí, je tedy velmi obtížné je srovnávat mezi sebou nebo hodnotit jejich výkonnost podle určitých standardních hodnot, jak jsme zvyklí například u podniků a ukazatelů ROE, ROA, likvidity apod.

Ačkoli by některé, nebo téměř všechny z těchto ukazatelů použít šly, jejich vypovídací schopnost je prakticky nulová, nemá smysl srovnávat ROE společností, jejich cílem je dosáhnout zisku ve výši nula.

Boukal (2011) a Kraftová (2002) uvádějí některé postupy, jak hodnotit finanční zdraví neziskové organizace. Mezi souhrnné analytické postupy vhodné pro NNO se uvádí zejména bilanční a

klasifikační analýza.

Model BAMF (Kraftová, 2001) hodnotí bonitu municipálních organizací průměrem sedmi respektive šesti parciálních ukazatelů, za běžných okolností je aplikovatelný pro NNO obecně.

Sledovanými ukazateli, jejichž ideální hodnota se blíží 1 a hodnota celého syntetického ukazatele založeného na průměru také, jsou:

L	= (krátkod. finanční majetek + pohledávky) / (krátkod. závazky + běžné úvěry)
A	= ((prům.átkod. pohledávky/ výnosy)/ (prům.átkod. závazky/náklady))
F	= vlastní zdroje / cizí zdroje
R	= zisk doplňkové činnosti / ztráta hlavní činnosti (Nedá-li se tento ukazatel aplikovat, tak se v modelu vypouští.)
AE	= výnosy hlavní činnosti / náklady hlavní činnosti
P	= $1/250 \cdot$ (přidaná hodnota/průměrný přepočtený stav pracovníků)
I	= opravy/investice brutto

Z těchto parciálních ukazatelů se spočítá aritmetický průměr, tedy

$(L+A+F+R+AE+P+I)/7$, respektive

$(L+A+F+AE+P+I)/6$

v případě varianty bez kalkulace rentability.

Je-li výsledek roven nebo vyšší než 1, lze bonitu NNO hodnotit kladně. Hodnoty pod 1 svědčí o opaku. Předpokladem dobrého výsledku je ale vyváženost hodnot všech parciálních ukazatelů.

Na podobných základech je postavena i metoda KAMF (Kraftová, 2001).

Model BAMF má řadu nedostatků a je průběžně aktualizován a existují další jeho verze na vylepšení, zvláště v oblasti rentability, kde se doporučuje sledovat dynamiku vývoje. Boukal (2009) doporučuje používat pyramidových rozkladů a sledovat hospodaření firmy například přes strukturu nákladů a její stabilitu v čase.

Nově navrhnuté postupy pro hodnocení stability humanitární organizace

V souladu s předchozími (Kraftová, 2001, 2002, Boukal 2009) jsme se rozhodli pro sledování jejich nákladové struktury, konkrétně její stability, což ovšem vyžaduje trvalejší existenci firmy, doporučuje hodnotit v horizontu minimálně 5 let. Čím delší časová řada, tím spolehlivější výpověď.

Za tímto účelem navrhujeme použít námi vytvořený ukazatel **Vývojová odchylka (V)**, postup konstrukce je popsán níže.

U NNO je možné položky celkových nákladů (NK) sloučit do těchto hlavních skupin:

- nákupy (N),
- služby (S),
- osobní (OS),
- odpisy (OD),
- jiné tj. ostatní + daně a poplatky... (J),

kde $NK = N + S + OS + OD + J$.

Poté můžeme stanovit vývojovou odchylku (V) v nákladech takto:

- a) ve všech letech kalkulujeme strukturu nákladů (tj. podíl jednotlivých složek na celkových nákladech), tj.

$$\begin{aligned}n &= N/NK, \\s &= S/NK, \\os &= OS/NK, \\od &= OD/NK, \\j &= J/NK.\end{aligned}$$

- b) pro každou časovou řadu procentních podílů spočítáme její směrodatnou odchylku (SMODCH(n), SMODCH(s), SMODCH(os)...)
c) z takto získaných směrodatných odchylek je spočítaná průměrná vývojová odchylka jako aritmetický průměr výše získaných parciálních odchylek, tedy

$$V = [SMODCH(n) + SMODCH(s) + SMODCH(os) + SMODCH(od) + SMODCH(j)]/5 \quad (1)$$

Výška hodnoty V ukazuje na míru (ne)stability organizace. Čím nižší hodnota V, tím stabilnější je struktura nákladů, což svědčí i o stabilitě celé organizace.

Zároveň jsme se rozhodli sledovat vytvořit a sledovat ukazatel aktivity založený na výdajích. Vychází z předpokladu, že organizace vynakládá obhospodařované zdroje efektivně, tzn. že pak jsou vynaložené prostředky v podstatě mírou užítku, který byl vykonán. Efektivitu organizace je pak možné měřit tím, kolik užítku vykonala s aktivy, která měla k dispozici.

Potom **Míra využití aktiv**

$$UA = \text{celkové náklady} / \text{aktiva} \quad (2)$$

Jde o ukazatel smíšeného charakteru, tj. takový, kde je toková veličina dělená stavovou veličinou, tedy jeho vyjádření je zachyceno s nepřesností, se kterou jsou aktiva na konci období nevypovídající o aktivech na začátku či v průměru za celé období. Vzhledem k tomu, že projekty, jejich užitek a výdaje by měly být předem plánovány a rozpočtovány, bylo by vhodnější používat zmíněný ukazatel ve tvaru

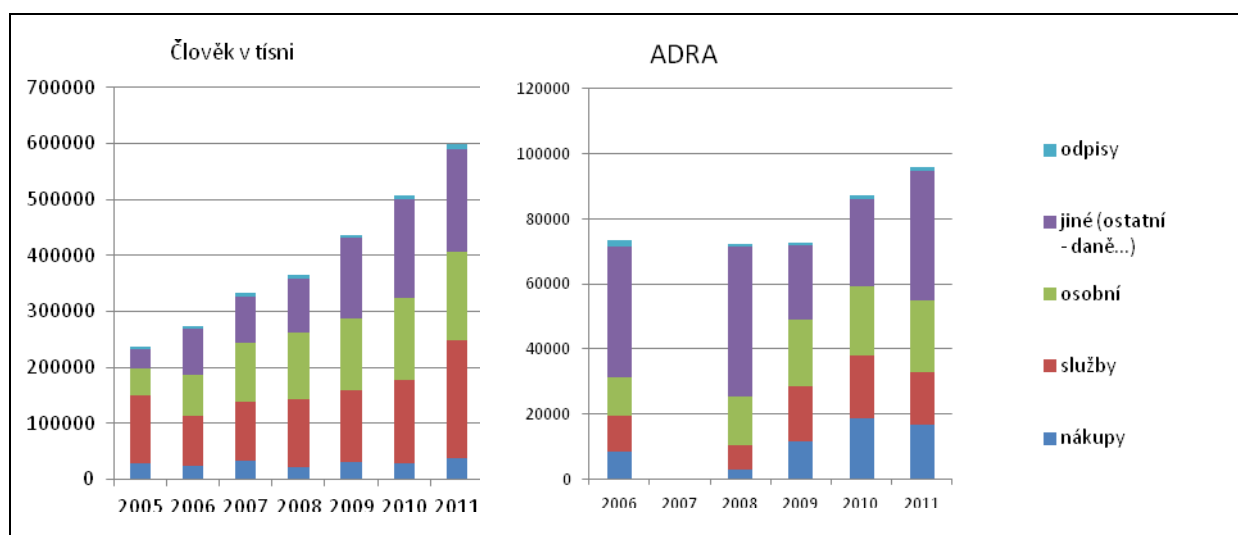
$$UA = \text{celkové náklady roku } n / \text{aktiva začátku roku } n \quad (3)$$

Dosažené výsledky aplikace navržených postupů

Za účelem zhodnocení aplikace jsme zvolili dvě významné, transparentní a velké neziskové organizace a to ty, které mají velmi kladné povědomí u laické i odborné veřejnosti – a to ADRA a Člověk v tísni. Hodnocení proběhlo v průběhu 6 let, které zahrnuly roky hospodářské recese s nižší ochotou obyvatel k podpoře neziskových organizací.

Z hlediska struktury nákladů je možné porovnat vývoj nákladové struktury obou společností na obr. 1. Obě organizace poskytují veřejnosti k dispozici rozsáhlé výroční zprávy včetně rozboru finančního hospodaření. (U ADRA chyběla uzávěrka roku 2007, proto ve zpracování chybí.) Obě organizace mají poměrně značnou část nákladů v ostatních nákladech, kam spadají náklady svázané s problémy měnových kurzů a podobné, jimž se organizace působící v zahraničí nemůže vyhnout. Na první pohled je vidět ukázkově se rozvíjející nákladová struktura organizace Člověk v tísni, oproti mírně kolísající nákladové struktuře společnosti ADRA.

Obr. 1: Nákladové struktury humanitárních organizací ADRA a Člověk v tísni



Zdroj: vlastní zpracování podle výročních zpráv společností

V tab. 1 je zkrácený výpočet ukazatele V pro organizaci ADRA, v tab. 2 pro organizaci Člověk v tísni. I velikost vypočtené vývojové odchylky nákladů (V) ukazuje vyšší nestabilitu organizace ADRA. Je nutné dodat, že menší organizace (což ADRA oproti Člověku v tísni je) budou obecně vykazovat vyšší odchylku.

Tab. 1 Kvantifikace ukazatele V společností Člověk v tísni a ADRA

ADRA	2006	2007	2008	2009	2010	2011
n	9 %		4 %	16 %	19 %	15 %
s	12 %		11 %	22 %	20 %	15 %
os	13 %		20 %	27 %	22 %	21 %
od	43 %		63 %	31 %	28 %	37 %
j	2 %		1 %	1 %	1 %	1 %
V =						6 %

zdroj: vlastní

Tab. 2 Kvantifikace ukazatele V společností Člověk v tísni a ADRA

Člověk v tísní	2006	2007	2008	2009	2010	2011
n	9 %	10 %	6 %	7 %	6 %	6 %
s	33 %	31 %	33 %	29 %	29 %	35 %
os	26 %	32 %	32 %	30 %	29 %	26 %
od	30 %	25 %	27 %	33 %	35 %	31 %
j	2 %	2 %	2 %	1 %	1 %	1 %
V =					2 %	

zdroj: vlastní

Při hodnocení druhého ukazatele, tedy míry využití aktiv jsme použili jak způsob (2), tak způsob (3) a výsledky jsou shrnuty v tab. 3.

Tab. 3 Míry využití aktiv u společností Člověk v tísní a ADRA

rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ADRA(2)	2,17		1,76	1,96	1,77	2,69
ADRA(3)	1,46		2,07	1,81	2,51	1,98
Člověk v tísní (2)	1,65	1,75	2,19	1,94	1,83	2,13
Člověk v tísní (3)	1,03	2,01	1,92	2,62	2,25	2,16

zdroj: vlastní zpracování z dat společností

Obě organizace pracují se svými aktivy velmi dobře, v některých letech je lepší jedna, poté zase druhá, ale v obou případech použitých ukazatelů je viditelné plynulejší využívání zdrojů u společnosti Člověk v tísní. Pro úplnost je třeba dodat, že aktiva společnosti ADRA jsou řádově menší než aktiva společnosti Člověk v tísní, tím pádem je celé financování společnosti citlivější na externí i interní výkyvy.

Diskuse

Vzhledem k počtu neziskových organizací a překrývání poskytovaných služeb nebudou tyto dvě mít jistě nouzi o cílového klienta, ani o donory, ale některé z nich se mohou dočasně (a přitom je nutné si uvědomit, že tato dočasnost je pro neziskovou organizaci likvidační) nebo trvale dostávat do problémů z nedostatku finančních zdrojů, činnost nebude možné pokrýt penězi drobných dárců, dotacemi a donor větších prostředků bude při oslovení více důvěryhodnými organizace vážit, kde bude mít poskytnutí jeho zdrojů větší efekty. Často bude kromě základního poslání a dalších měkkých faktorů rozhodování chtít použít i tzv. tvrdá měřítka. Nelze však aplikovat měřítka určená pro měření výkonnosti podniků. Je možné hodnotit na základě ukazatelů určených pro neziskové organizace, ale je otázkou, zda donorovi bude stačit zjištění, že organizace pravděpodobně přežije. Proto jsme doporučili dva způsoby hodnocení a ukázali oba na příkladu srovnání dvou českých úspěšných neziskových organizací.

Závěr

Cílem článku bylo poukázat na závažnost transparentního financování a další možnosti jeho hodnocení případným donorem, což jsme ukázali na konstrukci dvou ukazatelů pro hodnocení, které ještě budou dále verifikovány pro větší soubor organizací. Článek je výstupem projektu Analýza a hodnocení způsobů financování organizací, které nejsou založeny za účelem zisku, který je registrován na VŠE pod číslem 17/2012.

Literatura

BOUKAL, Petr. *Nestátní neziskové organizace – teorie a praxe*. 1. vyd. Praha : Oeconomica, 2009. 302 s. ISBN 978-80-245-1650-9.

HOLUB, D. – *Prezentace a financování NGO's* (výsledky průzkumu), 2011. Dostupné online 15.11. 2012 na <http://prezentace-a-financovani-ngo.vyplnto.cz>.

KRAFTOVÁ, Ivana. *Finanční analýza municipální firmy*. Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2002. 206 s. ISBN 80-7179-778-2.

KRAFTOVÁ, Ivana. Model KAMF pro hodnocení municipální firmy. In *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D, Faculty of Economics and Administration*. Pardubice, 2001. s. 59 - 65. ISBN 80-7194-403-3.

MIKOVCOVÁ, Hana. Aplikace controllingových nástrojů v neziskových organizacích. Hradec Králové 01.02.2005 – 02.02.2005. In: JEDLIČKA, Pavel (ed.). *Hradecké ekonomické dny*. Hradec Králové : Universita Hradec Králové, 2008. s. 155-158. ISBN 80-7041-978-4.

ŠEDIVÝ, Marek; MEDLÍKOVÁ, Olga. *Úspěšná nezisková organizace*. Praha: Grada Publishing, 2009. 154 s. ISBN 978-80-247-2707-3.)

On-line zdroje

Výroční zprávy společnosti ADRA za roky 2006 - 2011, dostupné 15.11. 2012 na <http://www.adra.cz/adra/press-centrum/vyrocní-zpravy>

Výroční zprávy společnosti Člověk v tísni za roky 2006 – 2011, dostupné 15.11. 2012 na <http://www.clovekvtisni.cz/index2.php?id=178>

Kristýna, Kostihová, Ing., VŠE v Praze, kristynka.kostihova@gmail.com

Hana Scholleová, doc. RNDr. Ing., Ph.D., VŠE v Praze, tel. 224 098 626, scholl@vse.cz

České humanitární organizace v době ekonomické recese

Czech humanitarian organization during the economic recession

Kristýna Kostihová, Hana Scholleová

Summary

NGO's are an important part of the developed world, based on mutual solidarity with the weak. Although the company received very positively, they are under constant pressure for further development in terms of the possibility of obtaining financial resources, which for some companies during the recession proved liquidation. The article shows the development of the Czech humanitarian organizations that are well known to the public. Reputation and perceived usefulness, it is important for raising funds. The paper shows that despite the economic recession in recent years, the activities of all organizations expanded. When comparing annual changes in expenditure with GDP growth shows that between the expenditure of humanitarian organizations is not a significant positive correlation, which would mean that a reduction in GDP also causes decreased activity donors. But there is not even a negative correlation, which could mean that the recession is causing social problems. Growth of humanitarian organizations despite the economy decrease shows their credit and profit.

Keywords

NGO, humanitarian organization, expenditures, correlation with GDP

Úvod

Nestátní neziskový sektor hraje v dnešním světě významnou roli a ta s rozvojem globalizace stále roste, řada neziskových organizací nemá místní charakter, ale nadnárodně pokrývá problémy značné části světa, což platí především pro humanitární organizace.

Vezmeme-li typickou definici globalizace, která zdůrazňuje rostoucí hospodářskou vzájemnou závislost všech zemí díky zvyšujícímu se objemu a druhům mezinárodních transakcí zboží a služeb, volným mezinárodním tokům kapitálu a rychlejšímu rozsáhlejšímu šíření technologií, pak má globalizace celou řadu aspektů, z nichž je rozsáhle vnímán především aspekt obchodní a finanční, dále jsou to však důležité i aspekty politické a kulturní. Důsledky rozvoje globálních změn jsou jak pozitivní, tak negativní, protože dochází ke sdílení pozitivního vývoje i problémů - kromě vývozu informací, vzdělání, technologií, zboží i peněz, dochází také k vývozu nemocí, sociálních i environmentálních problémů i válečných konfliktů vznikajících v důsledku střetávání různých kultur, náboženství apod. Stejně jako vznikají obchodní společnosti, které mají založen svůj růst na globálních strategiích, vnikají i humanitární společnosti (většinou nestátní neziskové organizace – dále NNO), které globálně řeší negativní dopady. (Globální řešení globálních dopadů, můžeme vnímat jako pozitivní efekt, nicméně je nutné vidět, že řešení důsledků namísto příčin není ideální cesta, což ale není obsahem tohoto článku.)

Primárním cílem neziskových společností je dosažení přímého užitku, nikoliv zisku, jako je tomu u sektoru tržního (je-li vytvořen zisk, musí být vrácen do společnosti, kde je použit pro rozvoj v dalších obdobích). Ideálním výsledkem hospodaření je tzv. kladná nula – je tedy možné umístit do humanitárních projektů právě tolik prostředků, kolik jich je možné získat od donorů. Proto jedním z měřítek rozsahu činnosti těchto organizací a organizací NNO obecně, je rozsah výdajů na neziskovou činnost organizace. Cílem článku je analyzovat, jak se vyvíjela činnost obecně známých humanitárních organizací v době ekonomické recese.

Klasifikace činností NNO

Poslání vychází z identifikace potřeb ve společnosti a definuje samou podstatu existence NNO. Z praktického hlediska poslání předurčuje právní formu organizace, definuje prostor pro produkty organizace, umožňuje fundraising (na jasnou a silnou myšlenku se seženou

peníze snadněji než na vágní proklamaci). Formulaci poslání a následně vydefinování hodnot se věnuje Šedivý (2001). Centrum pro výzkum neziskového sektoru (2012) uvádí základní klasifikaci neziskových organizací takto:

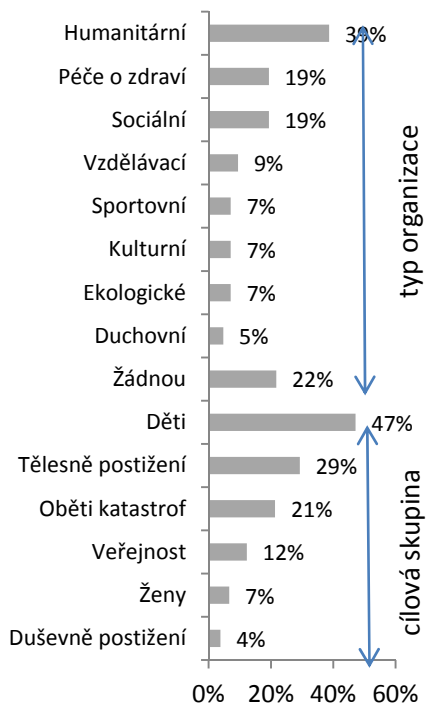
- 1) kultura, památky, sport a volný čas,
- 2) vzdělávání a výzkum,
- 3) zdraví,
- 4) sociální služby,
- 5) ochrana životního prostředí,
- 6) komunitní rozvoj a bydlení,
- 7) ochrana práv, obhajoba zájmů a politika,
- 8) filantropie a dobrovolnictví,
- 9) mezinárodní aktivity,
- 10) náboženství a církve,
- 11) hospodářská a profesní sdružení,
- 12) činnosti jinde neuvedené.

I při tak podrobném dělení jsou neziskové organizace, kde je poslání definováno tak, že není možné jednoznačně zařazení do klasifikačního rámce – jde většinou o velké neziskové organizace, které poskytují komplexní humanitární pomoc s nadnárodním dosahem a ty budou cílovou skupinou naší analýzy.

Veřejnost a neziskové organizace

Dotazníkový průzkum, který replikoval dřívější výzkum STEM (Klímová, 2012) se dotazoval obyčejných občanů na preference při darování. Jednoznačnou preferencí respondentů jsou humanitární organizace a z hlediska cílové skupiny pak děti (viz obr. 1).

Obr. 1: Ochota občanů přispívat podle typu organizace a cílové skupiny



Zdroj: vlastní zpracování podle Klímové (2012)

Je zřejmé, že z hlediska drobných donorů na tom budou nejlépe organizace, které cílí na humanitární pomoc dětem. Z výsledků podobného výzkumu o povědomí o existenci konkrétních neziskových organizací u nás (Holub, 2011), pak vyplynulo, že je v ČR několik organizací, o kterých je obecné povědomí. Respondenti měli bez jakékoli nápovědy vyjmenovat minimálně 3 neziskové organizace. V tab. 1 jsou všechny organizace, na které si vzpomnělo více než 5 % respondentů.

Tab 1: Povědomí o konkrétních neziskových organizacích ČR

Organizace	% respondentů	Organizace	% respondentů
ADRA	25	Armáda Spásy	7
Člověk v tísni	20	Život dětem	6
Greenpeace	15	Světluška	6
Hnutí Duha	12	Amnesty International	6
Kapka Naděje	10	Diecézní Charita	5

zdroj: vlastní zpracování podle Holub (2011)

Povědomí o organizaci, zvláště, je-li svázáno s pozitivním vnímáním, dále umožňuje získávat větší prostředky, rozšiřovat činnost, tím zvyšovat povědomí – jde tedy o jakési perpetuum mobile, které bohužel ale perpetuum mobile není - nezisková organizace musí neustále se svými donory i potenciálními donory spolupracovat. Bohužel totiž i organizace, která má problémy s prostředky, musí snížit svou aktivitu za účelem dlouhodobého přežití, tím ale větší donoři zaregistrují, že organizace neroste, snižuje poskytovaný užitek a váhají s umisťováním svých prostředků někam, kde se dostatečně nezhodnocují. Během ekonomické recese se tímto způsobem řada NNO dostala do problémů – se snižující se poptávkou na trzích zboží a služeb se snížily prostředky od firemních dárců a přitom rozhodně nedošlo ke snížení poptávky (naopak spíše ke zvýšení) po službách NNO zejména sociálního, humanitárního charakteru.

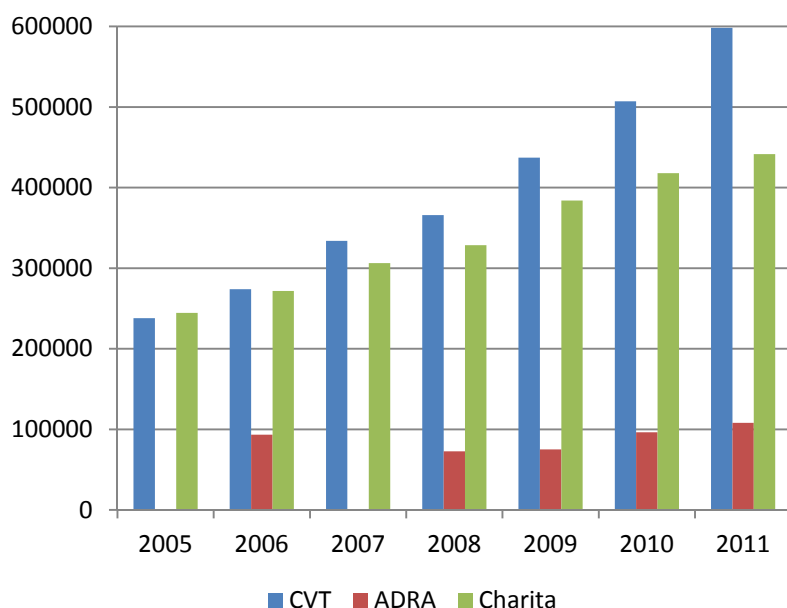
Veřejnost a neziskové organizace

Často diskutovanou otázkou je, jak se vlastně měří výkon NNO (Boukal, 2011, Kraftová, 2002). Je zřejmé, že nelze použít klasické metody pro hodnocení firem založených na produkci zboží a služeb. Pro finanční hodnocení neziskových organizací se používají modifikované nebo zcela účelově vytvořené ukazatele, které jsou v souladu s cílem jejich činností, ať jsou to ukazatele struktury nákladů, poměry zadluženosti, likvidity nebo tzv. ukazatele autarkie. Dále je možné použít i celé skupiny ukazatelů a sledovat vzájemné vztahy pomocí pyramid (Boukal, 2011) nebo použít hodnocení podle stupně vybalancovaného rozvoje podle metod BAMF, KAMF (Kraftová, 2001), ty jsou však vhodnější pro municipality.

Vzhledem k tomu, že cílem článku není hodnotit úspěšnost organizace z pohledu zhodnocování prostředků, ale podle míry zvyšování jejich aktivit, rozhodli jsme se užitek měřit množstvím umístěných, tedy vydaných peněz (tj. celkovými náklady). Toto jsme učinili na základě předpokladu, že NNO pracují efektivně a nepřijímají neracionální řešení. Tudíž každý užitek je realizován za nejmenší možné náklady.

Na obr. 2 je zachycen průběh nákladů velkých českých humanitárních organizací, kdy jsme se zaměřily právě na ty, které byly zmiňovány respondenty v Holub (2011), tj. ADRA, Člověk v tísni, Diecézní Charita, snaha zařadit organizaci Armáda spásy narazila na nedostupnost starších dat v konsolidované formě za celou ČR, nutných pro tvorbu časových řad.

Obr. 2: Vývoj výdajů českých humanitárních organizací



zdroj: vlastní zpracování z veřejných dat

Je zřejmé, že humanitární organizace nemají problém se získáváním a umisťováním prostředků ani v „hubených letech“, jejich potřebnost je dárcům zřejmá a podpora přichází plynule. Není samozřejmě možné opomíjet roli kvalitního fundraisingu těchto organizací, který rozhodně není založen na krátkodobých a nahodilých formách podpory, ale na dlouhodobě promyšlené práci v oblasti získávání zdrojů.

Tab. 2 dále zachycuje v procentech meziroční růst výdajů vybraných organizací – k již výše sledovaným ADRA, Člověk v tísní a Diecézní Charita je zde ještě připojen vývoj kalkulovaný z celkových výdajů pro nadnárodní organizaci Lékaři bez hranic (nebylo možné ho dát kvůli řádově odlišným výdajům do grafu výše). V posledním řádku je pro přidán růst HDP v ČR (Český statistický úřad, 2012), aby bylo možné srovnat možnou souvislost.

Tab. 2 Meziroční růst výdajů humanitárních organizací v letech 2005 - 2011

organizace	06/05	07/06	08/07	09/08	10/09	11/10
Člověk v tísní	15%	22%	10%	19%	16%	18%
ADRA				3%	28%	12%
Diecézní Charita	11%	13%	7%	17%	9%	6%
Lékaři bez hranic	9%	2%	13%	-7%	13%	10%
HDP	7%	6%	3%	-5%	3%	2%

zdroj: vlastní zpracování z výročních zpráv organizací a Českého statistického úřadu, 2012

Ačkoli je nízká míra korelace zřejmá na první pohled, v tab. 3 jsou uvedeny korelační koeficienty s komentářem pro jednotlivé sledované organizace. V případě organizace ADRA je vzhledem k datové absenci v roce 2007 korelační koeficient sestaven pouze ze tří sledovaných údajů, což silně snižuje jeho validitu. Naopak sledovat korelaci mezi „nečeskou“, velkou a nadnárodně působící organizací Lékaři bez hranic a českým HDP je

nesmyslné, protože souvislost může být pouze náhodná, nicméně bylo pro ilustraci v tabulce ponecháno.

Tab. 3 Korelace výdajů humanitární organizace a vývoje HDP 2005 - 2011

	korelační koeficient	vysvětlení
Člověk v tísní	-0,18	negativní, velmi slabá korelace
ADRA	-0,57	negativní, střední korelace
Diecézní Charita	-0,41	negativní slabá korelace
Lékaři bez hranic	0,60	středně silná pozitivní korelace

zdroj: vlastní zpracování

Korelační koeficienty uvedené v tab. 3 ukazují na náhodnou souvislost s vývojem HDP. Lze konstatovat, že činnost velkých a známých humanitárních organizací a jejich podpora ze strany donorů není v globálním pohledu zásadně ovlivněna aktuální ekonomickou situací země, a to ani v pozitivním slova smyslu, ale ani negativním.

Závěr

Humanitární organizace jsou jednou z významných složek neziskových organizací, veřejnosti jsou přijímané velmi pozitivně a jejich činnost je tak vnímaná i donory, kdy zejména nejznámější z nich nemají problém s důvěrou donorů ani v době ekonomického poklesu. Globalizace přinesla globální efekty – ať již pozitivní, ale i negativní a řada humanitárních organizací na ně globálně reaguje – mají výrazně nadnárodní charakter z hlediska teritorií řešení problémů. Ekonomická recese sebou přináší problémy sociální, ale v návaznosti i místní konflikty a další situace, které jsou cílem užitečnosti humanitárních organizací, proto bylo možné očekávat, že činnost humanitárních organizací měřená jejich výdaji bude v souvislosti s krizí růst. Na druhou stranu ekonomická recese může být příčinou poklesu příjmu donorů a jejich ochoty poskytnout prostředky a činnost humanitárních organizací bude utlumena. nepotvrdila se ani jedna závislost. Všechny sledované humanitární organizace, jak české, tak nadnárodní, po celou dobu ekonomické recese vykazovaly přibližně stejný růst jako před ní. Pro další výzkum pak zůstává otázka další segmentace a podrobného hledání závislosti podle cíle, geografických dopadů i velikosti organizace.

Článek je výstupem projektu Analýza a hodnocení způsobů financování organizací, které nejsou založeny za účelem zisku, který je registrován na VŠE pod číslem 17/2012.

Literatura

BOUKAL, Petr. *Nestátní neziskové organizace – teorie a praxe*. 1. vyd. Praha : Oeconomica, 2009. 302 s. ISBN 978-80-245-1650-9.

HOLUB, D. – *Prezentace a financování NGO's* (výsledky průzkumu), 2011. Dostupné online 15.11. 2012 na <http://prezentace-a-financovani-ngo.vyplnto.cz>.

KLÍMOVÁ, L. – *Neziskovky - jak je vnímáte? Pomocníci nebo jen tunely pro milionáře?* (výsledky průzkumu), 2012. Dostupné online na <http://neziskovky-jak-je-vnimate-po.vyplnto.cz>.

KRAFTOVÁ, Ivana. *Finanční analýza municipální firmy*. Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2002. 206 s. ISBN 80-7179-778-2.

KRAFTOVÁ, Ivana. Model KAMF pro hodnocení municipální firmy. In *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D, Faculty of Economics and Administration*. Pardubice, 2001. s. 59 - 65. ISBN 80-7194-403-3.

ŠEDIVÝ, Marek; MEDLÍKOVÁ, Olga. *Úspěšná nezisková organizace*. Praha: Grada Publishing, 2009. 154 s. ISBN 978-80-247-2707-3.)

On-line zdroje

Centrum pro výzkum neziskového sektoru, Klasifikace neziskových činností, dostupné 15.11. 2012 na <http://www.e-cvns.cz/>

Výroční zprávy organizace ADRA za roky 2005 - 2011, dostupné 15.11. 2012 na <http://www.adra.cz/adra/press-centrum/vyrocní-zpravy>

Výroční zprávy organizace Člověk v tísni za roky 2005 – 2011, dostupné 15.11. 2012 na <http://www.clovekvtisni.cz/index2.php?id=178>

Výroční zprávy organizace Diecézní Charita Brno za roky 2005 – 2011, dostupné 15.11. 2012 na <http://dchb.charita.cz/vyrocní-zpravy/>

Výroční zprávy organizace Lékaři bez hranic za roky 2005 – 2011, dostupné 15.11. 2012 na http://www.lekari-bez-hranic.cz/cz/publikace/vyrocní_zpravy.php

Český statistický úřad, Vývoj HDP v letech 2005 - 2011, dostupné 15.11. 2012 na www.czso.cz

Kristýna, Kostihová, Ing., VŠE v Praze, kristynka.kostihova@gmail.com

Hana Scholleová, doc. RNDr. Ing., Ph.D., VŠE v Praze, tel. 224 098 626, scholl@vse.cz

Pivovarnictví v Čechách a jeho výsledky

The Sector Analysis of the Czech Brewery Industry

Jana Kotěšovcová, Jaromír Stemberg

Summary

The Czech brewery industry produces annually almost 20 million hectoliters of beer. Even though there is fewer active breweries than in 1950, beer production has risen during last 50 years dramatically. The local annual beer consumption is over 16 million hl and close to 4 million hl is exported to 60 countries, mainly to Germany and Slovakia. Four largest breweries represent over 86% of the Czech market share.

This analysis studies the Czech brewery industry, namely year-end financial reports of 30 Czech breweries in years 2006 – 2009. It analyses and compares levels and statistics of fixed-asset investments, revenues, expenses, profits before and after tax, ROA, ROE, ROS, cash, liquidity, current ratios, activity, and capital structure.

The figures of each brewery were compared with the industry averages and medians, and the statistics were benchmarked and summarized. Based on the results, each brewery was ranked for every year and compared against the others. The results are summarized in an overview chart with indication of improvement or worsening of individual breweries during the studied years.

Keywords

The Brewery Industry, Intercompany Comparison, Profitability, Liquidity, Ranking

1 ÚVOD, CÍL A POUŽITÉ POSTUPY

Hlavním cílem práce, který jsme si stanovili, bylo provést analýzu českého pivovarnictví, zjistit specifika odvětví, sestavit ranking tuzemských pivovarů podle ukazatelů rentability, likvidity, aktivity a kapitálové struktury a provést komparaci výsledků leaderů trhu s ostatními pivovary. Při rozboru jsme vycházeli z dat třiceti tuzemských pivovarů, které jsme analyzovali v letech 2006 -2009, tj. v období zachycující krizový rok 2008.

Dílčím cílem bylo zjistit vliv krize na výnosnost, likviditu a kapitálovou strukturu v daném odvětví. Výsledkem analýzy byly některé skutečnosti, které jsme předpokládali, např. že likvidita odvětví pivovarnického bude dosahovat doporučených hodnot, z důvodu plateb v hotovosti, překvapily nás však výsledné hodnoty výnosnosti, měřené ukazateli rentabilit, které byly zastoupeny nejvíce v rozmezí od 0 % do 5 %. Zajímavé zjištění byla také velmi nízká zadluženost odvětví a poměrně krátký obrát celkového majetku.

Podkladem pro provádění analýzy byly účetní závěrky tuzemských pivovarů. Rozbor byl prováděn pomocí poměrových ukazatelů finanční analýzy a to ukazatelů rentability, likvidity, kapitálové struktury a aktivity.

Zjištěné hodnoty jsme vyhodnocovali následujícím způsobem. U každého ukazatele stanovujeme ranking pivovarů podle dosaženého výsledku od nejlepšího po nejhorší, dále zjišťujeme průměrné hodnoty, střední hodnotu medián a rozptyl daných hodnot měřený směrodatnou odchylkou za všech 30 analyzovaných pivovarů.

Výsledná data některých poměrových ukazatelů jsou odlehle, proto pro ně stanovujeme pro ně maximální a minimální meze. Např. pro rentability $< -20; 50 >$, pro likvidity hodnoty > 15 . Hodnoty nalézající se mimo hranice nejsou do průměru započítány, neboť by výrazně zkreslily výslednou hodnotu. Pro každou oblast počítáme statistické hodnoty – aritmetický průměr, maximální a minimální hodnoty (označujeme jako nejlepší a nejhorší společnost v odvětví), rozpětí jako rozdíl mezi nejvyšší a nejnižší hodnotou, medián a směrodatnou odchylku. Medián zde představuje střední hodnotu, tj. číslo, které leží uprostřed množiny

čísels z vypočítaných hodnot. Modus (nejčastější hodnota) nemá smysl v tomto souboru počítat, protože hodnoty jsou více rozdílné, počítáme proto četnosti vypočítaných dat, takže hodnoty rozdělíme do pěti skupin a stanovíme nejvýznamnější skupinu.

2 FINANČNÍ ANALÝZA TUZEMSKÝCH PIVOVARŮ

2.1 UKAZATELE RENTABILITY

Při analýze rentabilit 30 tuzemských pivovarů jsme sledovali vliv krize na jejich výnosnost a průměrnou výši zhodnocení pro vlastníky.

Tab. 1: Průměrné hodnoty rentabilit v letech 2006 - 2009

průměrné hodnoty				
ukazatel / roky	2006	2007	2008	2009
rentabilita celkových aktiv	5,20%	4,58%	3,97%	5,18%
rentabilita vlastního kapitálu	7,02%	4,43%	3,37%	6,02%
rentabilita tržeb	5,00%	5,63%	4,83%	9,19%

Zdroj: vlastní zpracování

Při hodnocení vlivu krizového roku 2008 na snížení výnosnosti tuzemských pivovarů je zřejmý propad v roce 2008, po něm však následuje poměrně strmý nárůst v roce 2009. Vliv krize je zde pouze velmi krátkodobého charakteru.

V krizovém roce 2008 jsme provedli detailnější analýzu zahrnující také medián a rozptyl hodnot v souboru, měřený směrodatnou odchylkou. Střední hodnota, měřená mediánem, vychází v daném souboru ještě nižší a dosahuje hodnot od 2% do 3%.

Tab. 2: Statistické hodnoty rentability 2008

ukazatele r. 2008	ROE (%)	ROA (%)	ROS (%)
průměr	3,37%	3,97%	4,83%
nejlepší	59,69%	30,08%	84,44%
nejhorší	-66,16%	-17,88%	-52,20%
medián	2,39%	2,85%	3,92%
rozptyl, směrodatná odchylka	20,15%	10,05%	22,00%

Zdroj: vlastní zpracování

Při analýze pivovarnictví v Čechách vycházíme rovněž z podílu jednotlivých firem na celkovém trhu. Na základě této analýzy nám vychází čtyři leadeři trhu, kteří tvoří více než 80% celkového trhu. Podíváme-li se na jejich výsledky rentability vlastního kapitálu, která odráží zhodnocení pro vlastníky, v letech 2006 až 2009, vidíme velké odlišnosti. Plzeňský prazdroj, který tvoří kolem 58% celého trhu, dosahuje nadprůměrných hodnot kolem 30% a v celkovém rankingu v rámci skupiny 30 pivovarů se nachází v analyzovaných letech na prvních 3 místech, Budějovický Budvar, který dosahuje kolem 10,5% celého trhu má však zhodnocení pro vlastníky podstatně nižší a to ve výši 2 – 6%. Nemůže tedy jednoznačně konstatovat, že leadeři trhu dosahují prokazatelně vyšších hodnot zhodnocení, než ostatní pivovary.

Tab. 3: Podíl na trhu leaderů pivovarnictví v r. 2008

Název pivovaru	Výnosy	Podíl na trhu
Plzeňský Prazdroj, a. s.	16 884 000	57,73%
Pivovary Staropramen, a.s.	4 253 942	14,55%
Budějovický Budvar, národní podnik	3 089 801	10,56%
Královský pivovar Krušovice, a.s.	1 329 714	4,55%
Ostatní pivovary	3 689 294	12,61%
Celkové výnosy	29 246 751	100,00%

Zdroj: vlastní zpracování

Rozpětí hodnot, měřené směrodatnou odchylkou, je velmi vysoké u analyzovaných rentabilit, což je dáno jednak výrazně odlišným podílem na trhu u jednotlivých pivovarů, kdy převážná většina zaujímá velmi nízký podíl a tudíž nemá možnost ovlivňovat daný trh. Medián je ve všech hodnotách podprůměrný a nejvíce se mu podobají, k našemu překvapení, hodnoty jednoho z leaderů trhu - Budějovického Budvaru. Záporná je rentabilita v tomto roce i u dalšího z leaderů – pivovaru Krušovice, která je však pouze dočasná a je způsobena převážně akvizicemi podílů v jiných pivovarech. Nejvyšších hodnot rentabilit zde nedosahuje pouze Plzeňský prazdroj kolem cca 30%, jako největší pivovar na trhu, ale také např. Měšťanský pivovar v Soběslavi, který dosáhl rentability tržeb ve výši 84%, a který svou nízkou bilanční sumu, patří k nejmenším pivovarům.

Tab. 4: Rentability leaderů trhu v letech 2006 - 2009

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE v %)								
Název pivovaru	2006		2007		2008		2009	
Plzeňský Prazdroj, a. s.	31,66%	1	30,30%	2	24,99%	3	-	
Budějovický Budvar, n. p.	4,85%	12	5,96%	12	2,39%	14	3,30%	13
Pivovary Staropramen, a. s.	7,94%	9	16,58%	3	7,65%	7	5,92%	10
Královský pivovar Krušovice, a. s.	14,32%	8	11,63%	7	-0,83%	21	6,93%	8

Zdroj: vlastní zpracování

Pro zjištění četnosti výskytu výše rentabilit jsme si stanovili meze a hodnoty rozdělili do 5 skupin. Jako nejtypičtější se ukázala skupina čtvrtá, dosahující velmi nízkého zhodnocení mezi 0 – 5% a na druhém místě dokonce skupina, která obsahuje záporné hospodářské výsledky a tím i záporné zhodnocení. Díky tomu se nepotvrdila předpokládaná hypotéza, že zhodnocení převážné většiny českých pivovarů je vyšší než 8%. Pro rozbor jsme vyloučili extrémní hodnoty.

Tab. 5: Četnosti rentability v roce 2008

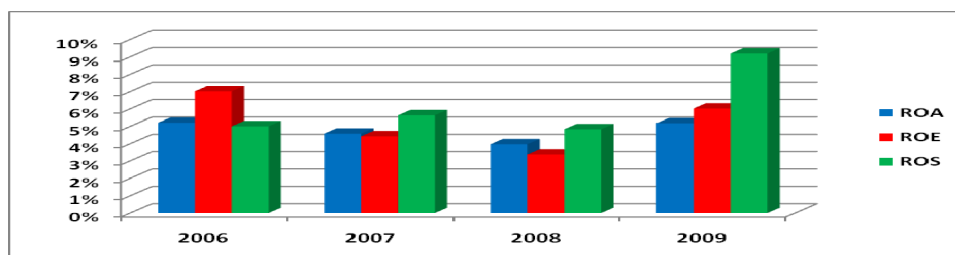
ukazatele	ROE (%)	ROA (%)	ROS (%)
více jak 20%	4	2	4
20% - 10%	1	4	2
10% - 5%	4	4	5
5% - 0%	11	10	9
méně než 0	7	7	7

Zdroj: vlastní zpracování

Průměrné hodnoty rentabilit ukazují v r. 2008 hodnot mezi 3,4 až 4,8%. V hodnotách je velké rozpětí, např. u ukazatele rentability vlastního kapitálu od plus 59% po mínus 66%. Velké rozpětí hodnot je dáno především rozdílnou výtěžností majetku, vlastního kapitálu a tržeb u jednotlivých pivovarů.

I po vyloučení extrémních záporných hodnot, většina společností nedosahuje v rentabilitách ani průměrných hodnot v odvětví. U českých pivovarů se v roce 2008 rentability nejčastěji vyskytují v rozmezí od 0% do 5%. Z 30 z nich má 7 záporné hodnoty rentabilit a u čtyř rentability převyšují 20% s výjimkou ukazatele rentability aktiv.

Graf 1: Vývoj průměrných rentabilit českých pivovarů



Zdroj: vlastní zpracování

Tab. 6: Srovnání likvidity

Roky	ROA (%)		ROE (%)		ROS (%)	
	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší
2006	5,2%	27,5%	7,0%	31,7%	5,0%	83,5%
2007	4,6%	35,5%	4,4%	48,4%	5,6%	83,3%
2008	4,0%	30,1%	3,4%	59,7%	4,8%	84,4%
2009	5,2%	48,0%	6,0%	60,6%	9,2%	72,9%

Zdroj: vlastní zpracování

I když průměrný zisk v odvětví meziročně v roce 2007 stoupl, u rentabilit vzrostla pouze rentabilita tržeb. Za poslední čtyři roky se v průměru v pivovarnickém průmyslu rentability snížily. Největší propad lze zaznamenat u rentability vlastního kapitálu (ROE), která v průměru klesla mezi roky 2006 a 2009 o 1%, naopak výše marže měřená pomocí ukazatele rentabilita tržeb vzrostla v průměru o 4,2% především díky nárůstu v r. 2009. Hodnoty roku 2009 jsou částečně zkresleny tím, že nejsou k dispozici údaje od všech pivovarů.

2.2 ČESKÉ PIVOVARY A JEJICH UKAZATELE LIKVIDITY

Devatenáct pivovarů má v roce 2008 běžnou likviditu vyšší než 1 a v průměru se za poslední roky neobjevily velké výkyvy. Pivovar Louny má nulové zásoby a proto se mu rovnají hodnoty pohotové i běžná likvidity, které dosahují velmi vysokých hodnot až ve výši 115 v roce 2009. Velmi dobrých výsledků dosahuje i Budějovický Budvar a Jihomoravské pivovary, u kterých jsou hodnoty hodně nad průměrem v odvětví. Největší český pivovar Plzeňský Prazdroj naopak patří mezi horší polovinu z hlediska likvidit v tomto roce.

Tab. 7: Srovnání likvidity

Roky	Peněžní		Pohotová		Běžná	
	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší
2006	0,927	7,878	1,635	44,336	2,233	44,336
2007	1,051	9,826	2,049	13,172	2,073	17,485
2008	0,847	8,015	2,140	14,590	2,714	14,590
2009	0,793	5,114	1,594	115,209	2,115	115,209

Zdroj: vlastní zpracování

Všechny stupně likvidity za poslední tři roky v odvětví českých pivovarů nezaznamenaly výrazné změny. Jejich průměrné hodnoty se pohybují v doporučených mezích a nejlépe z hlediska průměrů vypadá rok 2007. V roce 2007 mírně stoupla v průměru likvidita peněžní a pohotová. Naopak mírný propad zaznamenala běžná. Pohotová likvidita pokračuje v rostoucí tendenci i výrazný nárůst lze pozorovat u běžné likvidity. Z údajů v roce 2009 nejsou patrné výrazné změny.

2.3 UKAZATELE AKTIVITY

V případě ukazatelů aktivity je medián téměř totožný jako průměr v odvětví u všech zkoumaných ukazatelů. U jednotlivých dob obratu vycházejí v průměru hodnoty velmi podobné, ale je zde velké rozpětí.

Rozdělení mezi nadprůměrné a podprůměrné společnosti je zde téměř rovnoměrné. Obrátový cyklus, který zahrnuje všechny tři doby obratu vychází u pivovarů nejčastěji vyšší než 50 dnů, u cca 30% společností.

Tab. 8: Srovnání aktivity

	Obrat aktiv		Doba obratu zásob		Doba obratu pohledávek		Doba obratu závazků		Obrátový cyklus peněz	
	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší
2006	1,111	3,309	33,00	0,00	35,63	0,00	33,21	6,87	35,42	-79,78
2007	1,064	3,468	35,86	0,00	38,99	2,18	42,74	7,86	32,10	-123,7
2008	1,039	3,591	37,25	0,00	35,11	2,92	36,57	0,00	35,78	-56,42
2009	1,033	3,275	34,30	0,00	33,27	0,00	62,17	0,63	5,40	-540,8

Zdroj: vlastní zpracování

Průměrné hodnoty ukazatelů aktivity se za zkoumané období téměř nezměnily. Výraznější změnu lze pozorovat u ukazatele doby obratu závazků, který se v roce 2007 výrazně zhoršil, zvýšila se doba o 9 dnů a v roce 2008 v průměru o 6 dnů. Poslední rok je výrazně ovlivněn počtem analyzovaných pivovarů (nejsou dostupná všechna data).

2.4 UKAZATELE KAPITÁLOVÉ STRUKTURY

Jedním ze specifíků pivovarnického odvětví je nepřítomnost bankovních úvěrů kdy převážná část aktivit je financována z vlastních zdrojů. Hodnoty mediánu u zadluženosti v roce 2008 se hodně přibližují průměrné hodnotě v odvětví. Při rovnoměrném rozložení zadluženosti má nejvíce společností zadlužení nižší než 20% a samofinancování vyšší než 80%.

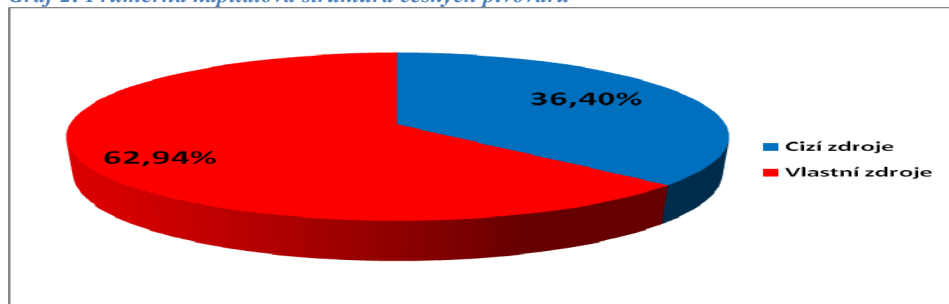
Tab. 9: Srovnání zadluženosti

	Celková zadluženost		Samofinancování		Finanční páka	
	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší	Průměr	Nejlepší
2006	37,94%	1,62%	61,73%	98,38%	1,709	1,017
2007	38,05%	2,91%	61,55%	97,09%	1,994	1,030
2008	35,11%	1,52%	63,52%	98,48%	1,891	1,015
2009	36,86%	3,31%	62,35%	96,69%	2,028	1,034

Zdroj: vlastní zpracování

Pro odvětví českých pivovarů je charakteristické, že má vyšší podíl vlastních zdrojů než cizích, průměrná zadluženost je 37% a průměrné samofinancování ve výši 63%, 5 z 30 pivovarů má podíl vlastních zdrojů nad cizími vyšší jak 90% a 9 společností má kapitálovou strukturu z 80% a více tvořenou z vlastních zdrojů. Z toho vyplývá i nízký ukazatel finanční páky, který se pohybuje v průměru za odvětví kolem 1,8. Meziročně nedocházelo k závažným výkyvům.

Graf 2: Průměrná kapitálová struktura českých pivovarů



Zdroj: vlastní zpracování

Pouze jedna třetina českých pivovarů má více cizích zdrojů než zdrojů vlastních a méně jak polovina společností nevyužívá žádné bankovní úvěry a neplatí ani žádné nákladové úroky.

3 RANKING PIVOVARŮ

Pro celkové zhodnocení a sestavení pořadí (ranking) všech pivovarů používáme více kritériální metody hodnocení. Vybíráme z každé oblasti jeden ukazatel, který reprezentuje danou oblast finančního zdraví společnosti – rentabilita vlastního kapitálu, běžná likvidita, obrat aktiv a ukazatel zadluženosti.

Tab. 10: Celkový ranking v jednotlivých letech

Celkový ranking	Název pivovaru	2006	2007		2008	
		ranking	ranking	změna	ranking	změna
1	Budějovický Budvar, národní podnik	1	2	-1	2	0
2	Staročeský pivovár, s.r.o.	3	1	2	7	-6
3	Pivovar Louny, a.s.	2	8	-6	2	6
4	Měšťanský pivovar Soběslav a.s.	9	3	6	1	2
5	Pivovary Staropramen a.s.	4	5	-1	5	0
6	Jihomoravské pivovary, a.s.	7	4	3	4	0

7	Měšťanský pivovar Havlíčkův Brod a.s.	9	6	3	5	1
8	Pivovar U Fleků, s.r.o.	12	7	5	8	-1
9	Pivovar Svijany, a.s.	5	11	-6	13	-2
10	Královský pivovar Krušovice a.s.	8	9	-1	14	-5
10	Měšťanský pivovar Strakonice, a.s.	11	10	1	10	0
12	Měšťanský pivovar v Poličce, a.s.	13	12	1	11	1
13	Lobkowiczský pivovar, a.s.	6	14	-8	18	-4
14	Pivovar Nová Paka a.s.	15	13	2	17	-4
15	Pivovar Zubr a.s.	15	16	-1	16	0
16	Pivovar Nymburk, spol. s r.o.	18	15	3	23	-8
17	Pivovar Janáček, a.s.	17	29	-12	15	14
17	Pivovar Černá Hora, a.s.	18	18	0	25	-7
19	Rodinný pivovar Bernard a.s.	21	22	-1	19	3
19	Plzeňský Prazdroj, a. s.	27	26	1	9	17
21	Pivovar Pernštejn a.s.	25	17	8	21	-4
22	Primátor a.s.	24	21	3	20	1
23	Pivovar Rohozec a.s.	29	27	2	11	16
24	Pivovar Jihlava, a.s.	22	27	-5	26	1
25	Bohemia Regent a.s.	30	25	5	21	4
26	Pivovar Ferdinand a.s.	25	30	-5	24	6
26	Budějovický Měšťanský pivovar a.s.	28	24	4	27	-3
	Pivovar Litovel a.s.	14	19	-5		
	Pivovar Holba, a.s.	20	20	0		
	Pivovar Broumov s.r.o.	23	23	0		

Zdroj: [5]

Ve výše uvedené tabulce je proveden ranking průměrných hodnot tuzemských pivovarů dle výše uvedených kritérií rentability, likvidity, aktivity a kapitálové struktury. Výpočty průměrných hodnot jsou provedeny v letech, 2006 – 2008. Rok 2009 nezahrnujeme do celkového rankingu, neboť nejsou k dispozici data u devíti z celkového počtu analyzovaných pivovarů. V tabulce jsou uvedeny pivovary od nejlepšího až po nejhorší a to podle průměrných hodnot za všechny tři roky.

V uplynulých analyzovaných třech letech je z hlediska námi provedeného výkonového benchmarkingu nejlepším pivovarem Budějovický Budvar, národní podnik, který je nejlepším pivovarem v roce 2006 a druhé místo obsadil v roce 2007 a 2008. Budvar měl ve všech letech vysokou likviditu a nízkou zadluženost. Za poslední tři roky je viditelné zlepšení pivovaru Soběslav, který se v roce 2008 dostal až na první místo.

Na druhou stranu Budějovický Měšťanský pivovar a.s. skončil v pořadí poslední a to z důvodu, že obsadil poslední místa ve všech analyzovaných obdobích. Společnost má ve všech letech zápornou rentabilitu a z hlediska konkurence v odvětví také vysokou zadluženost.

Meziročně v roce 2007 si 12 společností zhoršilo svůj ranking, 3 společnosti si pořadí udržely stejné a zbylých 15 se zlepšilo. Největší zhoršení rankingu zaznamenal pivovar Janáček, který se posunul ze 17. pozice až na 29. místo. Zhoršení zapříčinila převážně vysoká záporná rentabilita v roce 2007.

V roce 2008 si 10 pivovarů zhoršilo své pořadí, 5 si zachovalo své místo v řadě a 12 z 30 společností se posunulo nahoru. Kladný a největší meziroční postup zaznamenal Plzeňský

Prazdroj, který si polepšil z 26. místa v roce 2007 na 9. místo. Pozitivní posun je zapříčiněn hlavně razantním zlepšením likvidity v analyzovaných letech [5].

4 ZÁVĚR

České pivovarnictví je svou povahou oligopol, kde působí čtyři dominantní společnosti a velké množství menších pivovarů. Čtyři leadéři trhu zaujímají celkem 87% tržního podílu (měřeno tržbami v roce 2008). Pivovarnické odvětví se vyznačujeme malou rizikovostí a není příliš náchylné na vnější ekonomické změny. Hodnota koeficientu beta (β) pro pivovarnické odvětví je v Evropě ve výši 0,57 [2], což je nižší než má většina odvětví a i než je v USA či Japonsku.

Hospodářská krize a s tím související pokles HDP v ČR nezpůsobil vážné změny v oboru českého pivovarnictví. V roce 2008 lze pozorovat mírný meziroční pokles čistého výsledku hospodaření, ale z dostupných údajů se v roce 2009 opět zvýšily zisky u řady pivovarů.

Výsledky naší práce ukázaly, že rentability v pivovarnickém průmyslu v ČR dosahují hodnot nejčastěji hodnot od nuly do pěti procent, tedy poměrně nízkých na to, že se jedná o velice žádaný vývozní artikl, kde dochází k stálému růstu tržeb. Rentability vlastního kapitálu je částečně ovlivněna vysokým podílem samofinancování v průměrné výši kolem 63%, na rentabilitu aktiv působí vysoká potřeba dlouhodobého majetku, potřebného k zajištění výroby pivovarnických produktů a u rentability tržeb vysoká míra konkurence v odvětví, která stlačuje ceny výrobků.

Likvidita v oblasti pivovarnictví vychází velmi pozitivně a ve všech analyzovaných letech v průměru dosahuje obecně doporučených hodnot. Podstatný vliv zde má skutečnost, že převážná většina plateb probíhá v hotovosti. Z hlediska analýzy obratu aktiv je v odvětví velmi nízká odchylka mezi jednotlivými roky i mezi jednotlivými pivovary. Celková aktiva se v odvětví obrátí přibližně jedenkrát za kalendářní rok. Také obratový cyklus peněz, který vychází kolem 35 dní, nezaznamenal značné změny v letech 2006 až 2008. Platební morálka je tedy velmi dobrá, což je dáno tím, že většina zákazníků platí hotovými penězi. Tento rys můžeme brát jako další z charakteristických rysů odvětví.

V pivovarnického odvětví je vyšší podíl vlastních zdrojů než cizích, ukazatel zadluženosti dosahuje v průměru kolem 36%. Otázkou je, zda by české pivovary nemohly větším zapojením cizích zdrojů zvýšit svoji výkonnost. Se splácením bankovních úvěrů by neměly mít problém z důvodu vzestupného růstu výnosů a dobré likvidity. Z provedené analýzy vyplývá, že více jak polovina pivovarů si od banky nepůjčila žádné prostředky na financování svého rozvoje.

Mezi leadery pivovarnického trhu, kteří v letech 1950 až 2010 vyrobily nejvíce piva patří pivovary Plzeňský Prazdroj, a. s. (45%), Pivovary Staropramen, a. s. (17%), Královský pivovar Krušovice, a. s. (14%) a Budějovický Budvar, n. p. (7%). Tito největší producenti vyprodukovali téměř 86,2 % veškerého piva. Tradičně nejvíce českého piva se vyváží do Německa a na Slovensko. České pivo je vyváženo a konzumuje se ve více než 60 zemích světa. Největší zájem je o ležáky.

Celosvětové problémy ekonomiky produkci našich pivovarů neovlivnily a určitý pokles domácí spotřeby je trvale nahrazován výrazným nárůstem exportu. Export piva se v letech 2000 až 2010 více než zdvojnásobil, je vyšší o 133 %, a v podstatě většina českých pivovarů exportuje.

LITERATURA;

- [1] ČESKÝ SVAZ PIVOVARŮ A SLADOVEN [online],
Dostupný z WWW: <<http://www.cspas.cz/pivo.asp?lang=1>>
- [2] DAMODARAN, Last Updated: January 2011, [online], c2011, [cit. 2011-01-14]. Dostupný
z WWW: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html>
- [3] GRÜNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha:
Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-26-2
- [4] KAPLAN, R., NORTON, D. *Balanced Scorecard: strategický systém měření výkonnosti podniku*.
5. vyd. Praha: Management Press, 2007. ISBN 978-80-7261-177-5
- [5] KOTĚŠOVCOVÁ, J., STEMBERG J. *Oborová analýza pivovarnického průmyslu v ČR*. Ekonom,
Bratislava, sborník z konference Aktuálne problémy podnikovej sféry, 2012. ISBN 978-80-225-3427-7
- [6] KRISHA, G. a kol. *Business analysis and valuation: IFRS edition*, Cincinnati, Ohio: Thomson
Learning, 2007. ISBN 978-1-84480-492-4

JEL Classification

M – Business Administration and Business Economics, Marketing, Accounting

(viz http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)

Analýza a komparace desetiletých řad ukazatelů ROA

Analysis and Comparison of Ten-year Series of the Indicator ROA

Lenka Lízalová, Petra Kozáková

Summary

One of the basic indicators that express efficiency of business assets management is indicator of Return on Assets ROA. Values of this indicator are very responsive to current situation of company, state of sector and also to stage the national economics just is there. Authors of this paper made an attempt to process a large number of business data, to compare time series with sector averages presented by Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic (MIT) and to set the results into context of economic conditions of actual economy that is considerably impacted by debt crisis.

Key words

Return on Assets, Time Series, Analysis of Time Series, Dynamics Rate, Correlation, Sectors of Economics

Introduction

Authors of this paper processed a progression of ten-year value series from the database of firms' data – Albertina by the company CreditInfo. They calculated indicator ROA from these data (according to methodology used by Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic (MIT) in its analyses of business sphere). Comparison and graphic analysis of time series will serve as a basis for other analyses that authors purpose to process within internal grant of The College of Polytechnics Jihlava with the title “Comparison of financial analysis indicators”.

If we want to evaluate long-term performance of business or sector only longer time series have relevant information value. Authors of the publication Introduction into analysis of time series [16] offer a methodology of time series processing: “The goal of time series analysis is ... to understand condition and relations that have some effect on formation of these values. On the base of changes of these condition or relations it is possible to simulate their impact that causes changes in time series development”.

Goal and Methodology

The goal of the presented paper is to introduce basic analysis of 10-year time series, to verify representativeness of basic sample and verify to information values of descriptive characteristics; further to evaluate particular sectors of national economics in accordance with average results of ROA and review causal links of ROA development.

Most of Czech specialist sources [5,12,13,15] correspond with recommended indicators of business performance. Especially there are presented indicators Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE) and Return on Sale (ROS). Authors corresponds with construction of these indicators, alternatively they admit modification of numerator in the form of income; concrete choice depends on the purpose of the analysis [3,10,14]. In the foreign literature there we can meet using of operating profit that replaces EBIT [1,2,11]. Considering Czech accountancy and traditions of ROA calculation we prefer EBIT as sum of earnings before taxes and cost interests [e.g. 3,6,9,12]. This methodology is also used in the methodology of Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic [8]. Difference in this methodology was noticed only in the year 2010; EBIT is here described as operating profit.

Value of ROA was calculated for every business in monitored period according to follow formula:

$ROA = EBIT / \text{Total Assets (1)}$

From values of ROA of all businesses in sector there were set derived indicators such as

- characteristics of position – *arithmetic mean and median* of indicator ROA in sector
- characteristics of variability – *determinant deflection, maximal and minimal value* of ROA in sector.

From these derived indicators of time series the data matrix was created and after that graphically processed.

Except basic time series of ROA there was also analyzed dynamics rate of ROA, namely *the first difference* (it means absolute increase/decrease) and *rate of growth* (it means percentage increase/decrease). These indicators of dynamics rate enable to derive rate of dependence in mutual development of two time series which means to derive the *correlation* of series of own data sample with series of MIT's data.

Defined data sample from the database Albertina by the company CreditInfo was analyzed. Data from this database was exported into data file of format *.mdb and after that processed in MS Access and MS Excel. There was used data from business final accounts in years 2001 – 2010.

Basic sample includes 458 statistical units (businesses) from different sectors of national economics. Numbers of businesses in certain sectors are shown in the follow table 1. There is also mentioned information about representativeness of the sample in this table. Authors derived this information by correlation of the first differences in basic sample with data of MIT [8].

Table 1 Businesses representation under NACE and representativeness of the sample

NACE	Sector	Number of businesses	Correlation of first differences
A	Agriculture, forestry and fishing	34	*
B	Mining and quarrying	2	-0.65
C	Manufacturing	230	0.57
D	Electricity, gas, steam and air conditioning supply	1	*
E	Water supply; sewerage, waste management and remediation activities	13	0.28
F	Construction	26	0.77
G	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	98	0.97
H	Transportation and storage	15	*
I	Accommodation and food service activities	4	0.50
J	Information and communication	11	*
L	Real estate activities	5	*
M	Professional, scientific and technical activities	14	*
N	Administrative and support service activities	5	*

Note: * in these sectors it was not possible to find out required data from MIT for the correlation

Source: CZSO, data of basic sample and data of MIT

Basic statistical characteristics

In this chapter there are presented all investigated statistical characteristics of the indicator ROA by usage of basic characteristics of position and variability, specifically by an example of accommodation sector; see the table 2 and graph 1,2. Considering the fact that the

accommodation sector is represented only by four businesses and variability of their performance is considerable (see values of determinant deflection of the indicator ROA in the table 2) it is necessary to review suitability of average and median using for another file work. Kovanicová [4:323] says: “The fact that arithmetic mean exceeds median is caused by existence of significantly outlying values and by asymmetrical distribution of data sample, i.e. positive deflection “from midpoint” are not sufficiently compensated for negative ones.”

Table 2 Illustration of processing of ROA position and variability characteristic in accommodation sector

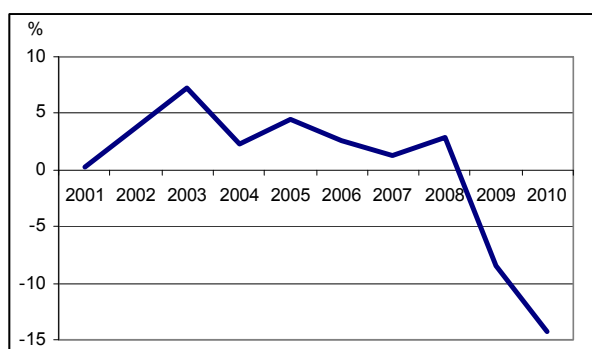
	Mean	Median	Determinant deflection	Max	Min
2001	0.2	1.5	3.9	3.7	-5.7
2002	3.7	3.4	0.5	4.4	3.3
2003	7.2	5.6		15.6	2.1
2004	2.3	2.6	8.1	13.4	-9.5
2005	4.4	5.2	3.2	7.8	-0.5
2006	2.6	-0.2	10.4	19.7	-8.6
2007	1.2	-1.7	9.3	15.8	-7.4
2008	2.9	-0.9	13.9	24.1	-10.8
2009	-8.4	5.5	29.4	14.3	-58.9
2010	-14.2	5.5	35.2	7.3	-75.1

Source: own data processing from basic sample

In the accommodation sector there proceed negative values of average rentability in years 2008 – 2010. But if we take a look at determinant deflection we find out extreme outlying values in investigated business sample. Value of the median has higher information power in this case.

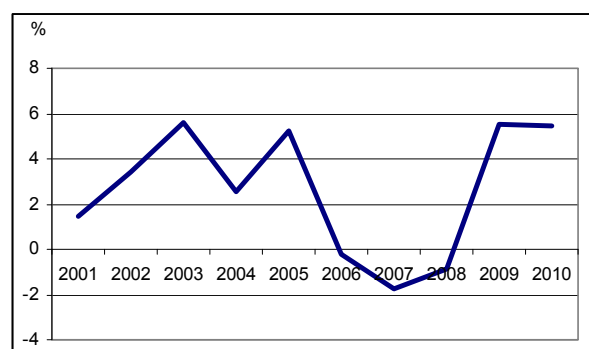
In other cases, where data are symmetrical, information power of mean and median doesn't differ too much.

Graph 1 Development of average values of the indicator ROA in accommodation sector



Source: own data processing from basic sample

Graph 2 Development of median of the indicator ROA in accommodation sector



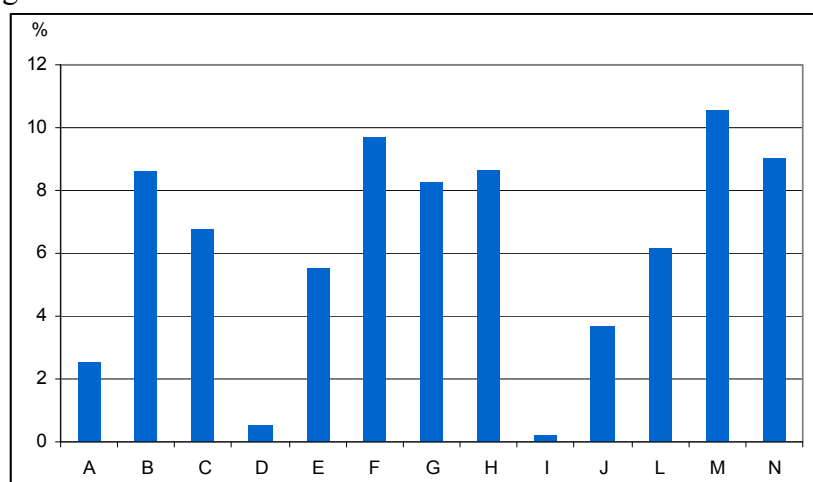
Source: own data processing from basic sample

Analysis of absolute values of time series of ROA under sector

Values of average rentability measured by ROA in investigated sample differ in every sector, see the follow graph 3. Especially the sector M (Professional, scientific and technical activities) and F (Construction) amount to high average values. On the contrary we detected

the lowest performance in the sector I (Accommodation and food service activities), D (Electricity, gas, steam and air conditioning supply) and A (Agriculture, forestry and fishing).

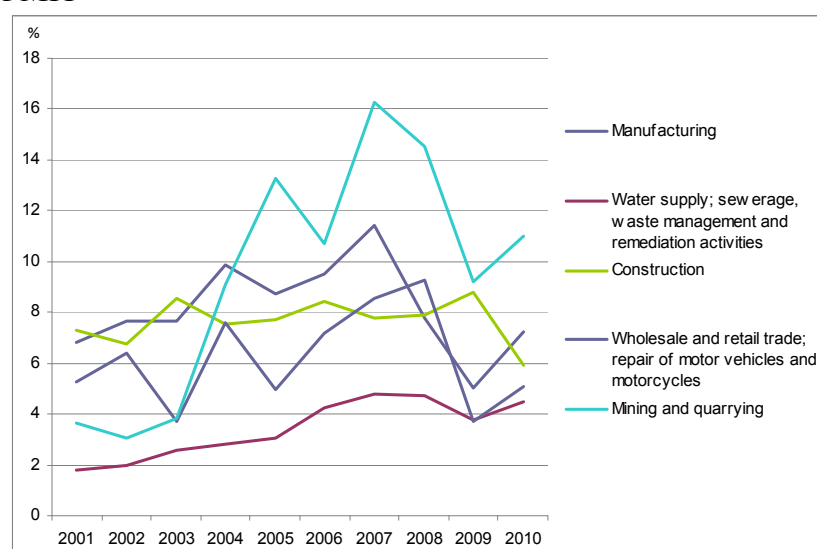
Graph 3 Average values of the indicator ROA under sectors



Source: own data processing from Albertina

Information value of means determined in this way is debatable because not only typical sector influences but also overall economic situation of national economics act on values of indicators. The follow graph 4 shows how time series of the indicator ROA are influenced by global economic development in the Czech Republic; this development was significantly affected by impacts of debt crisis of the Eurozone after year 2008.

Graph 4 Development of the indicator ROA in chosen sectors of national economics under data of MIT

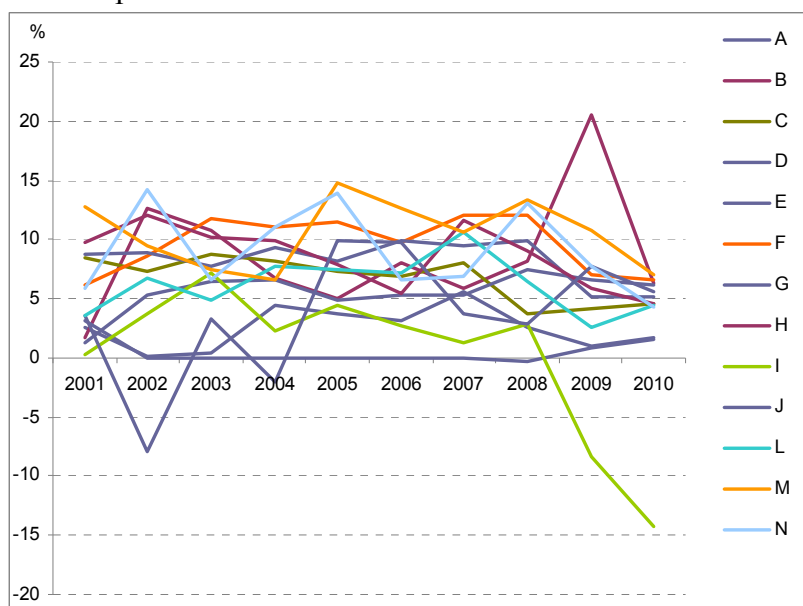


Source: own data processing from MIT

Economic analyses branch of the Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic publishes Analysis of economic development of the Czech Republic every year and there states: “It has succeeded not quite to eliminate strong financial, fiscal and economic unbalances yet, which were the cause of crisis formation...”. Original optimistic expectation of another acceleration of economic growth in year 2010 don’t come up. On the contrary worldwide trade in strangled environment weekend and sapped confidence and necessary

fiscal measures reduced domestic demand as well. This situation is illustrated in the follow graph 5 that presents development of all sectors of research sample.

Graph 5 Development of the indicator ROA in sectors of national economics (under NACE) from basic sample



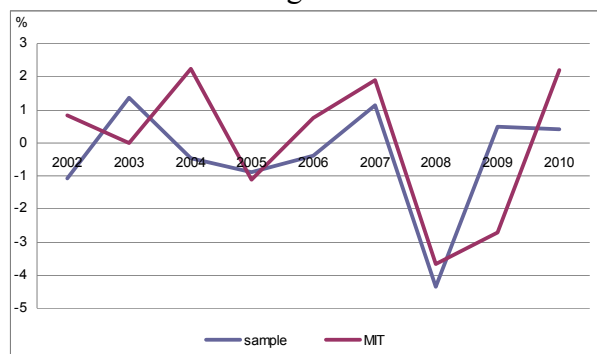
Source: own data processing from basic sample

Causes of different development of situation in particular sectors are possible to be found in Analyses of MIT [8], „...in year 2010 industrial production underwent high growth thanks to strong recovery of Germany and in significant economics of EU. The main factors of growth were besides foreign demand also ability of industrial businesses to respond adequately to this demand, availability of labour and energy and increased labour productivity as well. Domestic suppliers profitted from rising production in car industry. There are another sectors that achieved more than two-digit growth such as production of other means of transport, repair and installation of machines and devices, protuction of leather and related products, production of machines and devices, production of electric devices and production of rubber and plastic production. From the more significant sectors there production of computers and electronic and optical devices.“

Analysis of dynamic rate of time series of ROA under sector

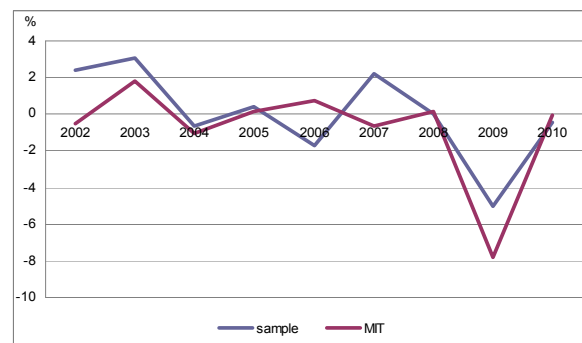
Indicators of dynamic rate describe behaviour of time series better than absolute changes of values. In the follow graphs 6 and 7 there we can see graphical illustration of absolute increases or decreases of ROA (it menas of the first differences) in basic sample as well as in comparison with official data from MIT. The graph 6 proves abrupt changes in manufacturing sector in time of crisis starting and subsequently positive development of value of performance indicator. Value of calculated *correlation between line of first differences* 0,57 tells that both time series develop coincidently, as from the point of the same directions as from the point of relative rate of mutual defelopment.

Graph 6 Comparison of first differences development of ROA in manufacturing sector



Source: own data processing from basic sample and MIT

Graph 7 Comparison of first differences development of ROA in construction sector

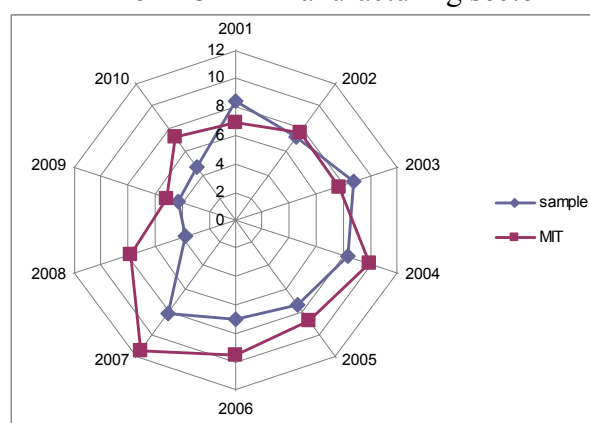


Source: own data processing from basic sample and MIT

Comparison of time series of ROA from two sources

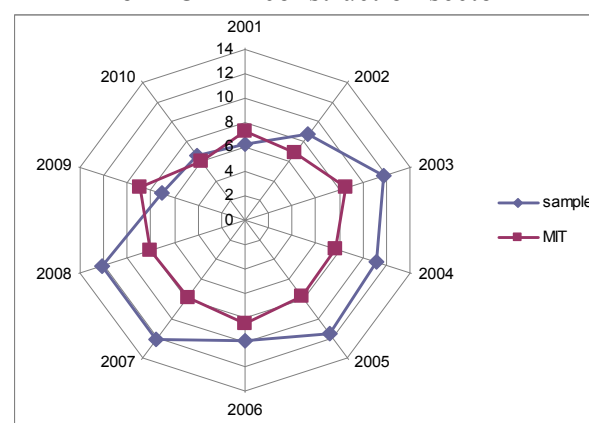
Besides dynamics of development it is also right to graphically illustrate development of absolute values of ROA. The example of this illustration is shown in graph 8 – 11.

Graph 8 Development of absolute values of ROA in manufacturing sector



Source: own data processing from basic sample and MIT

Graph 9 Development of absolute values of ROA in construction sector



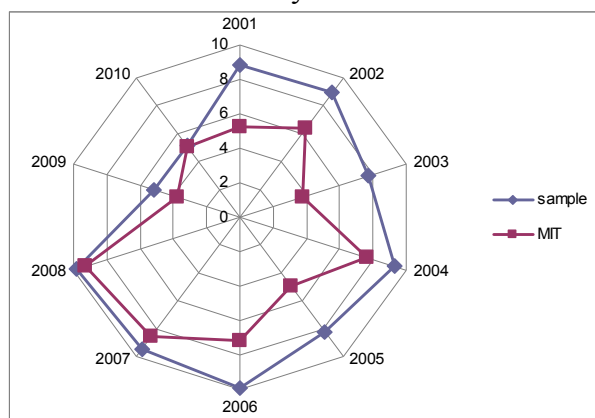
Source: own data processing from basic sample and MIT

In the construction sector there stagnation is obvious up to economically weak year 2008; considerable decrease of rentability is evident in next years. Nevertheless tempo of slump is decreasing, according to MIT decrease of rentability year-on-year was almost 3 percentage points in year 2010. Similar development of ROA we can see also e.g. in manufacturing and wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles sector in the graph 9 and 10. More specific development is evident e.g. in water supply; sewerage, waste management and remediation activities sector (graph 11).

MIT sees causes of decrease of construction production in the Czech Republic in global economic situation which resulted in cutting back firms' and households' investment in construction activities. According to MIT also public sector decreased expenses, especially in the field of constructing and reconstruction of infrastructure. Investment of privat sector was reduced also by European economics development that was connected with unclear market prediction. The next cause could be also diminishing boom of building of power station for

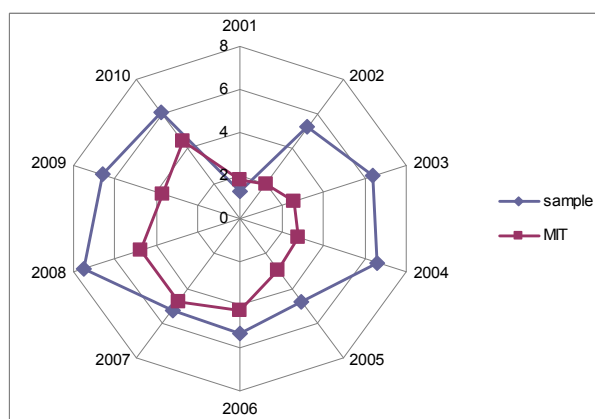
solar energy transformation and lower demand for its building in foreign (especially in Germany).

Graph 10 Development of absolute values of ROA in wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles sector



Source: own data processing from basic sample and MIT

Graph 11 Development of absolute values of ROA in sector water supply; sewerage, waste management and remediation activities



Source: own data processing from basic sample and MIT

Conclusion

For processing of large quantity of data from basic sample it was needed to determine point estimation of position parameter. The paper presents basic characteristics of position and variability.

The representativeness of the basic sample was verified by analysis of ten-year series of data from firms database Albertina of the company CreditInfo. In the file with low number of businesses in the sector there the representativeness of sample was questioned by low correlation with data of MIT. The case is sector B (represented only by two businesses) and E (13 businesses) which have negative or very low correlation of first differences of indicator ROA.

Another result is verification of information value of descriptive characteristics. Extreme outlying values distorted information value of arithmetic means that describe performance of businesses in sector, better said performance of sector in particular year. These extreme outlying values in researched sample of businesses were determined by evaluation of determinant deflection. Values of median were set as descriptive characteristics for better information ability of data file.

Average results of ROA in particular sectors were monitored by trend analysis and after that there were studied causal links of development by help of materials "Financial analysis of business sphere".

Established characteristics helped to prepare basic sample to further processing by higher mathematical methods of non-statistical character in that authors aim to engage in future.

Literature

- [1] DAMODARAN, A. Return on Capital (ROC), Return on Invested Capital (ROIC) and Return on Equity (ROE): Measurement and Implications. [online] 2007. [cit. 2012-09-19] Dostupné z: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- [2] HULT, G. T. M. et al, An assessment of the measurement of performance in international business research. *Journal of International Business Studies*, 2008, Vol. 39, s. 1064-1080.
- [3] KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza – krok za krokem*. Praha: C. h. Beck, 2005.
- [4] KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P. *Poklady skryté v účetnictví - II*. 2. vyd. Praha: Polygon, 1995. s. 218-504. ISBN 80-901778-4-0
- [5] LÍZALOVÁ, L. Vývoj ukazatele EVA ve vybraných odvětvích českého průmyslu. *Logos Polytechnikos*, 2010, Vol. 1, No. 3, s. 18-29.
- [6] MAREK, P. *Studijní průvodce financemi podniku*, Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1
- [7] Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátorů INFA – metodická část [online] 2012 [cit. 2012-09-19] Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/infa-cznace-metodika.pdf>
- [8] Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, Finanční analýzy podnikové sféry průmyslu a stavebnictví [online] 2012 [cit. 2012-09-19] Dostupné z <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category238>
- [9] NOVOTNÝ, J. *Nauka o podniku. Výstavba podniku*, Praha: Aleš Čeněk, 2007.
- [10] PAVELKOVÁ, D., KNÁPKOVÁ, A. *Podnikové finance. Studijní pomůcka pro distanční studium*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2008.
- [11] RICHARD, P. J., DEVINNEY, T. M., YIP, G. S., JOHNSON, G. Measuring Organizational Performance: Towards Methodological Best Practice. *Journal of Management*, 2009, Vol 35, s. 718-804.
- [12] SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera. Finanční analýza v řízení firmy*, Brno, Computer Press, 2001.
- [13] SYNEK, M.: *Ekonomická analýza*, Praha: VŠE. 2003.
- [14] SYNEK, M.: Analýza hodnocení podniků podle ukazatelů Schmalenbachovy společnosti upravené pro české podniky. [online] 2012 [cit. 2012-09-19] Dostupné z: nb.vse.cz/~synek/Metodika_Schmalenbach.doc
- [15] ŠÍŠKA, L., LÍZALOVÁ L. (2011): Výběr ekonomických ukazatelů pro měření dlouhodobé výkonnosti podniku. *Journal of Competitiveness*, 2, 1, s. 4-24. ISSN 1804-171X.
- [16] Úvod do analýzy časových řad [online] 2012 [cit. 2012-11-04] Dostupné z: http://gis.vsb.cz/pan-old/Skoleni_Texty/TextySkoleni/AnalýzaCasRad.pdf

Authors' contacts

Lenka Lízalová, Ing. Ph.D., Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16, 586 01 Jihlava, lizalova@vspj.cz

Petra Kozáková, Ing. Ph.D., Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16, 586 01 Jihlava, letalov@vspj.cz

Současné postupy a významné změny v oblasti regulace a dohledu nad finančními trhy a pokus o jejich zhodnocení v rámci EU i ČR

Current procedures and significant changes in the regulation and supervision of financial markets and attempt to evaluate the EU and the Czech Republic

Antonín Kubíček, Petra Korbosová

Summary

The issue of further progress and emerging major changes in the regulation and supervision of financial markets, is now not only one of the most discussed, but actually entering the proposals aimed at "improving" the current economic situation. This is while the experiments relating to the complex problems arising in the gradually emerging crisis other forms, but at the same time, and it is sometimes forgotten, as well as very specific problems, still poorly recognized and therefore the lack of "surmountable". Is it possible that, even if only on a smaller scale, she started "trifles", respectively, anything that deals with the ways and procedures for which they have not created the necessary social, economic, theoretical and real situations. At the end of 2011, this year has been prepared and sent to Brussels directive devoted to changes in the MiFID principles, which should be replaced by MiFID II and completed MiFIR. This directive, we would like to evaluate and while try and confront her with the opinion of the Czech National bank. This is an essential focus and goal of this document.

Keywords

Organized trading system; The revised Directive MiFID, MiFID II; MiFIR, algorithmic trading, high frequency trading; adequate liquidity; structured finance products and derivatives; anonymous trading platform, the European Securities and Markets Authority (ESMA); Czech Economic Subjects Rating (CESR); prohibition of specific products, services, respectively. procedures, basic prospectus; categories of data in the base prospectus; Adequate disclosure regime; Adequate programs for small and medium companies and corporations with reduced market capitalization, the scope of the new regulation, the principle of subsidiarity and proportionality; detailed rules imposing administrative sanctions.

Úvod

Současná etapa hledání a někdy dokonce i nalézání nástrojů, cest, postupů a způsobů „boje proti jednotlivým podobám, dílčím projevům, ale i proti celému komplexu krizové reality“, se výrazně opět, jako již několikrát, zkoncentrovala v oblasti regulace a dohledu nad finančními trhy a jejich jednotlivými segmenty – v našem zaměření především nad trhy s investičními nástroji. Pochopitelně mají tyto trhy i značné množství shodného, což z nich vytváří Současná etapa hledání a někdy dokonce i nalézání nástrojů, cest, postupů a způsobů „boje proti jednotlivým podobám, dílčím projevům, ale i proti celému komplexu krizové reality“, se výrazně opět, jako již několikrát, zkoncentrovala v oblasti regulace a dohledu nad finančními trhy a jejich jednotlivými segmenty – v našem zaměření především nad trhy s investičními nástroji. Pochopitelně mají tyto trhy i značné množství shodného, což z nich vytváří objektivní součást komplexu finančních trhů, a to jak kvalitativně tak i kvantitativně. To je první a možno říci i nejvýznamnější skutečnost, kterou je třeba vzít na vědomí při jakémkoliv analyzování tohoto segmentu, posuzování a hodnocení jím dosažených výsledků a zároveň i predikování jejich 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 – České republiky, představovaná Českou národní bankou i nadnárodní – v rámci Evropské unie, představovaná Komisí) 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 dovolu, a to jako poslední nezbytné východisko, vybrat znalostní úroveň o zkoumané problematice

a zároveň i existující možnosti toto „vědění“ objektivizovat, a to jak v ekonomické, tak i společenské a především politické úrovni. V našem případě půjde především o analyzování současné situace, která přímo, vyzývá ke snaze o její zhodnocení a pokusům o její vylepšení. Tuto situaci považujeme za vhodnou k dosažení stanovených cílů, i když jsme si vědomi toho, že zde existují cíle ještě významnější a že sám cíl zvolený v tomto příspěvku je tak komplexní, že je třeba postupovat „per partes“. Již jsme určité drobné kroky v této oblasti udělali a seznámili s nimi účastníky 3, 5 a 6 Mezinárodní vědecké konference pořádané SVŠE²⁷. Vytvořili jsme si tak určité odrazové můstky pro tento příspěvek a zároveň, díky posunu v úrovni poznání i základ jeho novosti.

Text

Ve snaze o splnění výše uvedeného záměru, který je mimo jiné nasměrován i na Vaše zapojení do této snahy, je nezbytné Vás seznámit s prameny, jejichž využívání nám umožní (snad) analyzovat vše co je nezbytné k dosažení stanoveného cíle, tj. zhodnocení v nich uvedených názorů a postupů směřujících k optimálnímu využití regulace a dohledu nad finančními trhy, a to jak pro jejich vlastní další pozitivní rozvoj, ale především pro další rozvoj komplexního tržního systému. Jde tedy především o něco, co není možné ani bez hlubšího poznání akceptovat v podobě transpozice do národní zákona, ani bez toho stejného to „zavrhnutí“, a to jak pro nedostatečnou znalost obsahu a hlavního záměru příslušných pramenů, resp. **něčeho**, co je schopno požadovat **něco**, co spíše než optimalizačně prosazovat vliv působení regulace a dohledu nad finančními trhy, požaduje něco **podstatně jiného**. V této souvislosti půjde také o něco, ale o to čím jsme se dosud bohužel hlouběji nezabývali, ale co však dnes musí být jedním z **hlavních směrů** našeho dalšímu „rozjímání“.

Aby bylo alespoň z části dostatečně možné naplnit to, co jsme si předurčili výše, je nezbytné se vrátit k již vzpomenutým pramenům, bez jejichž znalosti by potřebné analýzy nebyly možné zpracovat. V první řadě jde o prameny zpracované Evropskou Komisí a jejich příslušných složek a tedy i obsahujících názory jim vlastních.²⁸ Dalším pramenem, a to stejně tak významným, je Stanovisko České národní banky²⁹ k výše uvedenému návrhu Směrnice Evropského parlamentu a Rady, v neposlední řadě půjde i o prameny z naší „půdy“, tzn. z Vysoké školy (univerzity) finanční a správní, přesněji z Katedry financí a finančních služeb

²⁷ Šturcová J., Kubiček A.: Nová právní úprava podnikání na kapitálovém trhu – plusy a minusy
Kubiček A.: Objektivita vs. Subjektivita v procesu regulace a dohledu nad finančními trhy a jejich integrace
Kubiček A., Korbasová P.: Současné inovační procesy v oblasti kolektivního investování a pokus o jejich zhodnocení

²⁸ Návrh SMĚRNICE EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY o trzích finančních nástrojů a o zrušení směrnice Evropského parlamentu a Rady 2004/39/ES (přepřracované znění);
EVROPSKÁ KOMISE - Tisková zpráva – Nová pravidla pro efektivnější, odolnější a transparentnější finanční trhy v Evropě

²⁹ Stanovisko České národní banky k návrhu nové směrnice o trzích finančních nástrojů (MiFID II) a nařízení o trzích finančních nástrojů (MiFIR)

(dnes již Katedry financí).³⁰ a konečně i o naše právní normy, respektive o jejich výběr publikovaný v oblíbených ÚZ³¹

Jestliže jsme tedy vyjmenovali téměř všechny prameny, které budeme využívat při našich postupech, a nepochybně budou mezi ně patřit i vědomosti, které jsme nabyli v posledních dvou letech studií všech příslušných publikací a jednoznačně i účastech na národních i mezinárodních konferencích věnovaných této problematice i jiným podobným.

S jako prvním se začneme zabývat, jak je podle našeho rozhodnutí zcela přirozené, návrhem Směrnice Evropského parlamentu a rady a jako doplňku pak Tiskové zprávy Evropské komise, která se v ní pokusila o vyjmenování, ale především o popis a charakteristiku všech rozhodujících součástí zmíněné směrnice.

Úvodem nám dovoluťe citovat, resp. parafrázovat několik názorů z výše uvedených pramenů abychom se tak přiblížili k jejich jádru a pochopili tak jeho hlavní záměry. Na první straně uvedeného návrhu³² se uvádí, že: tři a půl roku trvání platnosti této směrnice (má se na mysli Směrnice o trzích finančních nástrojů – MiFID, jež je v platnosti od listopadu roku 2007 a je charakterizována jako nosný pilíř integrace finančního trhu v EU), vneslo více konkurence mezi obchodní místa s finančními nástroji a investorům přineslo větší možnost výběru, pokud jde o poskytovatele služeb a dostupné finanční nástroje, rovněž díky technologickému pokroku. Z druhé strany téhož je však možno citovat, že: „Objevily se však i problémy. Především, konkurenceschopnější prostředí přineslo nové výzvy. Z výhod posílení hospodářské soutěže nemohly rovnoměrně těžit všichni účastníci na trhu a ne vždy se dostaly až ke koncovým, neprofesionálním i profesionálním investorům.....Třebaže se v průběhu finanční krize platnost ustanovení směrnice MiFID jako celku potvrdila, je zřejmé, že je zapotřebí cílených a ambiciózních zlepšení.“ V uvedené Tiskové zprávě je mj. prohlášení Michela Bariera, komisaře pro vnitřní trh a služby, že: „Finanční trhy mají sloužit reálné ekonomice, ne naopak. Trhy s v posledních letech změnila a naše právní předpisy musí s těmito změnami udržet tempo. Současná krize je pochmurným připomenutím toho, jaké míry složitosti a neprůhlednosti dosáhly některé finanční činnosti a produkty. To se musí změnit. Dnešní návrhy povedou k lepším, bezpečnějším a otevřenějším finančním trhům.“ Je tomu již více než rok – 20. října 2011, co Evropská komise předložila návrhy na revizi směrnice o trzích finančních nástrojů. Cílem těchto návrhů, sestávajících ze směrnice a nařízení, je zajistit, aby byly finanční trhy efektivnější, odolnější a transparentnější, a posílit ochranu investorů. Nový rámec rovněž zvýší pravomoci regulačních orgánů v oblasti dohledu a stanoví jasná pravidla fungování všech obchodních činností.

Za hlavní prvky návrhu je možné považovat:

„Odolnější a efektivnější tržní struktury: Mnohostranné obchodní systémy a regulované trhy byly ve směrnici MiFID již zahrnuty, ale v důsledku revize se do jejich regulačního rámce dostane nový typ obchodního místa: organizovaný obchodní systém (*Organised*

³⁰ Pavlát V., Kubiček A.: Regulace a dohled nad finančními trhy. Praha VŠFS 2010;

Kubiček A.: Proces integrace trhu s investičními nástroji v EU a jeho teoretický a reálný odraz v procesu regulace dohledu nad ním. Praha VŠFS 2011

Korbasová P.: Integrace výkaznictví jako organická součást integrace finančních trhů a jejich regulace v rámci EU. Praha VŠFS 2011

Pavlát V.: Finanční trhy optikou roku 2011. Praha VŠFS 2011

³¹ ÚZ číslo 911, Cenné papíry; Kapitálový trh; Sagit 2012

³² www.mfr.cz

Trading Facility – OTF). Jedná se o organizované platformy, které v současnosti nejsou regulovány, ale mají stále významnější roli. Na těchto platformách se například stále více obchoduje se smlouvami standardizovaných derivátů. Nový návrh tuto mezeru odstraní. Revidovaná směrnice MiFID bude i nadále umožňovat různé obchodní modely, zajistí nicméně, aby se všechna obchodní místa řídila stejnými pravidly transparentnosti, a aby se omezily případy střetu zájmů.

Aby se malým a středním podnikům usnadnil přístup na kapitálové trhy, zavedou tyto návrhy také nová zvláštní označení pro trhy malých a středních podniků. Vznikne tak označení kvality pro platformy, jejichž cílem je uspokojit potřeby těchto podniků.

Zohlednění technologických inovací: Aktualizovaná směrnice MiFID dále zavede nové záruky pro algoritnické a vysokofrekvenční obchodování, (**Vysokofrekvenční** počítačové obchodování, tedy *High Frequency Trading* - HFT je počítačem řízený prodej a nákup cenných papírů, při kterém proběhnou stovky obchodů za sekundu. Obchodní příležitosti HFT firem trvají pouze zlomky sekund a výdělků z jednoho obchodu dosahují sotva řádu centů. Denně však proběhne obrovské množství transakcí. **Algoritmické** obchodování *Algorithmic trading* známé též jako „*black-box trading*“, je využití výkonné výpočetní infrastruktury pro automatické podávání jak limitních, tak tržních objednávek na základě příchozí informace. Společnosti využívají algoritmické obchodování jak jako tvůrci trhu a tak zároveň i pro aktivní obchodování *directional trading*. Algoritmické obchodování, je založeno na sofistikovaných matematických modelech. Tyto modely aplikují v praxi hluboké výsledky teoretické matematiky na finančních trzích. Vstupem u těchto modelů jsou postupně přicházející data formou *tick-by-tick* z obchodovaného trhu, jakož i z jiných zdrojů -**AK**), díky nimž se dramaticky zvýšila rychlost obchodování a která jsou zdrojem možných systémových rizik. Mezi tyto záruky patří požadavek, aby všichni obchodníci využívající algoritmické obchodování podléhali řádné regulaci a zajistily přiměřenou likviditu, jakož i pravidla, která jim zabrání v tom, aby vstupováním na trhy a jejich opouštěním zvyšovali volatilitu. Návrhy, které zlepší podmínky hospodářské soutěže u zásadních služeb následujících po realizaci obchodu (například zúčtování), jež mohou jinak narušovat soutěž mezi obchodními místy.

Větší transparentnost: Díky zavedení kategorie OTF návrhy zvýší transparentnost obchodních činností na kapitálových trzích, včetně anonymních platform („*dark pools*“ – obchod s objemy nebo likviditou, jež nejsou k dispozici na veřejných platformách). Výjimky budou povoleny pouze za stanovených okolností. Bude rovněž zaveden nový režim obchodní transparentnosti pro nekapitálové trhy (tj. trhy s dluhopisy, strukturovanými finančními produkty a deriváty). (Strukturované produkty jsou investiční nástroje, u nichž není výnos a/nebo výplata kapitálu obvykle daná pevnou částkou, ale závisí na určitých budoucích událostech nebo vývoji. Tyto investiční nástroje mohou být navíc strukturovány tak, že je emitent může vypovědět předčasně, pokud produkt dosáhne cílové hodnoty; v takovém případě mohou být vypovězeny i automaticky. Ve velké většině se jedná o kombinaci několika finančních produktů, z nichž alespoň jeden je derivát, tedy nástroj, jehož hodnota je odvozena od hodnoty jiného aktiva (tedy např. peněžní měny, ceny komodity atp.). Typickým příkladem strukturovaného produktu jsou např. tzv. zajištěné fondy, což je ve skutečnosti kombinace (termínovaného) vkladu a opce. Poslední dobou se nabídka strukturovaných produktů velmi rozrostla – **AK**). Kromě toho budou mít investoři díky nově zavedeným požadavkům na shromažďování veškerých tržních údajů v jednom místě přehled o všech obchodních činnostech v EU, což jim pomůže provádět informovanější výběr.

Posílené dohledové pravomoci a přísnější rámec pro trhy s komoditními deriváty: Uvedené návrhy posílí úlohu a pravomoci regulačních orgánů. Orgány dohledu budou moci

v případě ohrožení ochrany investorů, finanční stability nebo řádného fungování trhů za koordinace s Evropským orgánem pro cenné papíry a trhy (ESMA- European Securities and Market Authority) a za vymezených okolností zakázat konkrétní produkty, služby nebo postupy. Návrhy také předpokládají silnější dohled nad trhy s komoditními deriváty. Zavádějí povinnost oznamovat investiční pozice podle kategorie obchodníka. To pomůže regulačním orgánům a účastníkům trhu lépe posoudit roli spekulace na těchto trzích. Komise navíc navrhuje dát finančním regulačním orgánům pravomoc ke sledování a zásahu v jakékoliv fázi obchodní činnosti u všech komoditních derivátů, a to i v podobě limitů investičních pozic, pokud existují obavy ohledně chaosu na trzích.

Silnější ochrana investorů: V návaznosti na komplexní soubor pravidel, která jsou již v platnosti, stanoví revidovaná MiFID přísnější požadavky na správu portfolia, investiční poradenství a nabídku složitých finančních produktů, například strukturovaných produktů. (viz. výše – **AK**). S cílem zabránit možnému střetu zájmů bude nezávislým poradcům a správcům portfolia zakázáno provádět platby pro třetí strany nebo je od nich přijímat (to platí i pro jiný finanční prospěch). Pro všechny investiční podniky se rovněž zavádějí pravidla pro správu a řízení společnosti a odpovědnost vedoucích pracovníků.

Další postup: Návrhy budou předány Evropskému parlamentu a Radě k projednání a schválení. Po přijetí se nařízení, směrnice a nezbytné technické prováděcí předpisy použijí společně od téhož data.³³

Na tomto místě ukončíme první, poznávací prameny, vypracované na úrovni EU a aniž bychom se již nyní pokusili o jakýkoliv závěr přejdeme na půdu ČNB, k jejímu Stanovisku vypracovanému k výše uvedenému. Dostaneme se tedy k dalšímu poznávání, které je nezbytné pro naplnění našeho záměru.

Již v prvním odstavci svého Stanoviska navrhuje ČNB „aby rozsah nové regulace byl ještě pečlivě zvážen a omezen jen na skutečně potřebné změny“. Zní to velmi promyšleně a přátelsky, ale je třeba poznávat dále. Již v dalším odstavci se dovídáme, že naše Centrální banka „zásadně nesouhlasí s premisou, ze které návrhy nové regulace vycházejí, a to, že větší regulací lze zajistit větší konkurenceschopnost trhu a EU firem v globální soutěži. V této souvislosti Česká národní banka odmítá optimistické hodnocení dosavadních zkušeností s MiFID“. Nyní již v podstatě víme co asi bude následovat abychom mohli již skončit poznávací část, ale neuděláme to, abychom se dozvěděli alespoň to „nejdůležitější“. Podle našeho názoru je hlavním cílem České národní banky „ponechat dohled a odpovědnost za něj na národních orgánech dohledu jednotlivých států a ponechat ESMA především koordinační úlohu, zejména ve smyslu nalézání harmonizovaného výkladu přijatých pravidel. Česká národní banka je zásadně proti postupnému přesouvání pravomoci národních orgánů dohledu na ESMA“³⁴. (A jsme doma)

V části Stanoviska pojmenované **Zásadní připomínky** je navázáno na předcházející a dovídáme se, že: „Česká národní banka zásadně nesouhlasí s dalším posilováním pravomocí ESMA. Česká národní banka zásadně nesouhlasí s dalším posilováním pravomocí ESMA. V návrhu MiFID i MiFIR se uvedené projevuje zejména tím, že řada ustanovení má být doplněna technickými standardy, které bude navrhovat ESMA. Tím dochází k postupnému a neodůvodněnému přesunu pravomocí od národních autorit. Nadto ani skutečnost, že určitý

³³ www.mfr.cz IP/11/1219

³⁴ ČNB > Dohled > Výkon dohledu > Mezinárodní aktivity > ESMA

standard bude přijat na úrovni ESMA, nezaručí jeho jednotnou aplikaci, například může dojít k různému výkladu ze strany členských států, stejná terminologie bude mít jiný význam v návaznosti na praxi, právní tradice aj.

ESMA navíc získala pravomoc na úrovni EU dočasně zakázat nebo omezit nabízení, distribuci nebo prodej určitých finančních nástrojů či určitou aktivitu nebo praktiku již v nařízení o ESMA. Obdobnou pravomoc mají národní orgány dohledu pro svou jurisdikci, což považuje Česká národní banka za dostačující. Česká národní banka vidí úlohu ESMA zejména v koordinační činnosti, nikoliv v činnosti rozhodovací. K harmonizaci pravidel a výkonu dohledu nejsou nutné nové pravomoci pro ESMA. Nejasné jsou procesní aspekty výkonu pravomoci ESMA, například jak bude efektivně zajištěno, že postup ESMA, třebaže v souladu s nařízením, nebude porušovat ústavně chráněná práva jednotlivců v daném členském státě (tj. podle jakých správních předpisů bude ESMA postupovat). Chybí také analýza nákladů pro výkon pravomocí, např. nejsou promyšleny náklady na překlady, právní pomoc apod.“ (A ještě jednou)

„Rozšiřující se pravomoci ESMA jsou patrné u možnosti stanovit limity na pozice při obchodování s deriváty. ESMA bude mít pravomoc vyžadovat si informace od všech osob o velikosti a účelu jejich pozice nebo expozic držených prostřednictvím derivátů a dále bude mít možnost zamezit osobám vstupovat do derivátových pozic, pokud tak neučinil příslušný národní orgán dohledu. Česká národní banka uvedené pravomoci pro ESMA jednoznačně odmítá, neboť ty budou nepřiměřeně zasahovat do pravomocí národních orgánů dohledu a nejsou potřebné.“ (A naposledy)

Ještě bychom se mohli výtkami, resp. nesouhlasy s návrhy na MiFID II a MiFIR ze strany ČNB dále a déle zabývat, ale nebylo by to fér a proto uvedeme i několik souhlasů a pochval.

„Česká národní banka **podporuje** transparentci poskytovatele investičního poradenství vůči zákazníkům, zejména odkrytí pobídek (tak, jak je tomu podle platné úpravy), a zavedení nové povinnosti, že musí být před poskytnutím rady zhodnoceno dostatečné množství investičních nástrojů dostupných na trhu. Česká národní banka **souhlasí** se zákazem přijímat pobídky od poskytovatelů produktů při poskytování investiční služby *portfolio management*, ledaže jsou plně přeneseny na zákazníka. Stanovení maximální hranice peněžitého trestu v relativní výši (tj. jako procenta z obrátu) **považuje** Česká národní banka za **akceptovatelné**, neboť takový postup zohledňuje finanční sílu entity, které má být peněžitá sankce ukládána“.

Po dokončení etapy **poznávací**, a to v rozsahu který můžeme, podle našeho názoru považovat za dostatečný, se nyní přesuneme do etapy **hodnotící**, a tedy na to, co je především záměrem tohoto našeho příspěvku. Úvodem chceme zdůraznit, že vše co napíšeme a kdyby bylo třeba tak i hlasově zdůrazníme, je výlučně naším hodnocením, které vychází z toho co jsme našli v pramenech námi studovaných , a to doufáme dobře i z toho, co odpovídá našim znalostem zvoleného tématu i z ještě dalších faktů jeho doplňujících. A ještě snad něco, a to, že nikoho nechceme nutit k našim názorům a naopak rádi vezmeme k rozmyšlení všechny jiné názory nám písemně i osobně předané.

První pozitivum, která nás skutečně potěšilo je to, že v pramenech EU jsme objevili celou řadu návrhů, které se v naší „Vršovické škole“ objevily již před několika lety a které se bohužel zapadly do zapomnění, i když jsme je stále „reklamovali“ na několika Mezinárodních konferencích organizovaných Vysoké školy finanční a správní a zaměřených na tuto, resp. podobnou problematiku. Za druhé pozitivum si dovolíme stanovit záměr EU posilovat

integrování všeho, co podporuje svého dalšího rozvoje a to, podle našeho názoru, zásadněji nezmenšující i význam a záměry svých jednotlivých členů i když to někteří a bohužel k nim patří i Česká republika to neberou na vědomí. Další, a teď již ne takové pozitivum představují názory České národní banky, která je v České republice zároveň ústřední bankou a orgánem vykonávajícím dohled nad kapitálovým trhem. Na základně této skutečnosti a zároveň toho, že naše, ale v této souvislosti dokonce i složek EU je zaměření poněkud užší, a sice pouze na segment finančního trhu – trh s investičními nástroji (tento název používáme raději než kapitálový trh), nemůže již být překvapení z toho, že „naš obojživelník“ dává přednost svému prioritnímu a nadřazenému postavení a to postavení Centrální banky. Jestliže k tomu ještě přidáme poněkud svérázný vztah k Evropské unii našeho pana prezidenta, který zároveň jmenuje členy bankovní rady, pak ve vši účtě je všechno tak jak to je a jednoznačně se to projevilo například i ve vypracovaném Stanovisku České národní banky k návrhu nové směrnice o trzích finančních nástrojů (MiFID II) a nařízení o trzích finančních nástrojů (MiFIR), který jsme analyzovali. Z celého tohoto pramene, kromě toho již v příspěvku uvedeného, na nás působil dojem, že jeho zpracovatel má největší zájem o své postavení, a to v celém komplexu vazeb, než aby se především zabýval existujícími nedostatky, v již integrovaných částech trhu s investičními nástroji, resp. hledal všeobecně přijatelný postup integrace v těch částech trhu, který dosud integrované nejsou. Přijatelné je i větší věnování pozornosti situaci, přednostem, ale především nedostatkům existujících trhu působících ve vlastní národní ekonomice. Podle našeho názoru však není přijatelné kritizovat návrhy EU s pomocí zmíněných nedostatků, a to místo toho, aby se (půjde zřejmě o nedostatky znemožňující v krátké době uvažovat o jejich integrování) regulovaly a dohlíželi na ně specificky a s rozhodujícím postavením příslušných národních orgánů. Podle našeho názoru je na Českém trhu takových nedostatků ještě dostatek a určitě by tedy nebyly ještě relativně dlouhý čas zmíněné orgány bez práce. To by ovšem nevylučovalo aby se ony přizpůsobovaly realizovaným změnám, a to v jejich pravomoci, respektive i jejich podobu a organizaci. A snad ještě několik drobných připomínek, které rádi používáme při ukončování, a to, že: *„nasazení nových sil je vždy spojeno s časem; není dobré spustit ani pozdě ani brzy; všechno záleží na správném pochopení situace a dostatku dobře připravených sil!“*

Závěr

V tomto závěru se pokusíme vybrat ze zvoleného tématu něco, co je možno považovat za to nejdůležitější a co jsme již naznačili jak v jeho úvodu tak i především v jeho textu. Nyní to však chceme říci daleko důrazněji neboť, podle našeho názoru, je v něm skryto tolik nového a významného, jehož nepoznání a jemuž neporozumění by mohlo mít velmi nedobré důsledky a to jak v lokálních, národních a především nadnárodních úrovních a vztazích. Jde tedy o to, že již není možno vystupovat jednotlivě a každý sám ve všech výše uvedených úrovních, a to z prostého důvodu slabosti. A nebýt silný je do určité úrovně velmi nebezpečné. Je tedy nezbytné a dobré vysvětlovat všem, že spojování, fúzování, vytváření konglomerátů jak národních, tak i nadnárodních a všech možných dalších integračních kroků je správné a dobré. Zároveň je jasné, že všechno nepůjde „jako po másle“. Řada „nedobrych“ se bude snažit získat výsledky probíhajících změn a postupů pro sebe s výkřiky, že právě oni se zasloužily o všechno dobré. Je tedy nezbytné všechny „dobré“ přesvědčovat, že právě cesta o které jsme hovořily je jediná možná, která nás dovede ku předu. Možnost analýzy těchto skutečností a cest byla proto pro nás velmi významnou výzvou, i když jsme si vědomi, že realizace této výzvy je v současné době velmi obtížná a to právě v „naší“ Evropě. Přesto přese všechno se však domníváme, že cesta naznačená studovanou a analyzovanou směrnicí bude ve většině posluchačů a čtenářů uznána dobrou a , že i jejich transpozice do českého práva

bude cestou správnou, a to mimo jiné i tím, že tato transpozice bude v převážné míře provedena velmi citlivě a že stejně tak budou přijímány Nařízení a Rozhodnutí přicházejícími z Bruselu. Za nezbytné ovšem považujeme, aby všechna jednání o dalších integračních rozhodnutích byla vždy realizována s větší účastí našich odborníků. Pokračování v tomto procesu považujeme tedy za správné rozhodnutí v nadnárodní i národní dimenzi a rádi bychom se ho i nadále zúčastňovali.

Výše uvedené v textu i v dalších částech předloženého příspěvku považujeme tímto za dostatečně odpovídající dosažení stanoveného cíle i když jsme si plně vědomi toho, že „nikdy nic není možno považovat za definitivní“, tak jak to do své písni zakomponovali Voskovec a Werich, naši nezapomenutelní umělci. Budeme vám všem děkovat, za každou připomínku i kritiku toho co jsem si dovoluji předložit a těším se na jakoukoliv diskuzi.

Použitá literatura:

Kubíček A.: Objektivita vs. Subjektivita v procesu regulace a dohledu nad finančními trhy a jejich integrace, SVŠE, Sborník z konference, Znojmo 2010, ISBN 978-80-87314-12-8
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. 911, Sagit, Praha 2012.
Úplné znění zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů, ÚZ č. 911, Sagit, Praha 2012.

Autoři:

Antonín Kubíček, doc. Ing. CSc., VŠFS, Estonská 500, 101 00 Praha 10, 210 088 814,
antonin.kubicek@vsfs.cz
Petra Korbasová, Ing., doktorandka, VŠFS, Estonská 500, 101 00 Praha 10, 210 088 814,
petra.korbasova@email.cz

Možnosti a meze využití IFRS v podmínkách malých a středních podniků

Possibilities and limits of IFRS adoption in terms of SMEs

D. Kubíčková, G. Dlasková, I. Jindřichovská, I. Turková

Summary

The financial situation of SMEs largely depends on the business contacts, in the Czech Republic mostly on the contacts with the foreign firms. Since the 2005 the firms listed on the regulated capital markets in EU are required to prepare their financial statements in accordance with IFRS. In the other countries the capital markets are more developed and the IFRS are more implemented into the economic environment. Success in making new business contacts can depend on whether the company is able to provide reliable and comparable financial data. How is the SMEs prepared to face this requirements, how they perceive this option, whether and to what extent they are informed about IFRS or have experience with their use, that are issues on which focused the research project. This research project is financed by the internal grant agency of VSFS Prague. The purpose of this article is to gain some feedback on the aims and hypotheses of our research assignment together with the background framework and specifically on the questionnaire to be used in our data collection.

Key words:

IFRS, implementation of IFRS, SME,

1. Úvod - malé a střední podnikání v ekonomice ČR

Malé a střední podniky (MSP) jsou ve všech analýzách hodnoceny jako významný prvek ekonomického systému, ať na úrovni ČR či EU. Tento aspekt je dotvářen také jejich významnou flexibilitou a inovačním potenciálem, který v důsledku pomáhá celým ekonomikám překonat následky finanční krize 2007-2010. Jejich role se již tradičně odvíjí od schopnosti pružně reagovat na změny v poptávce jednotlivých spotřebitelů i velkých společností, jako doplněk nabídky těchto společností. Podle současné metodiky EU³⁵ jsou za malé a střední podniky jsou považovány podniky splňující tato kritéria *):

Tabulka č. 1 – Kritéria pro vymezení mikropodniků, malých a středních podniků

	Počet zaměstnanců	Obrat (čistý za poslední účetní období)	Nebo Bilanční suma (aktiva v rozvaze)	Kritérium nezávislosti
Střední	50–249	≤ € 50 milionů ¹⁾	≤ € 43 milionů	firma není vlastněna z 25 nebo více % podnikem, který není MSP (nesplňuje kritéria)
Malý	10–49	≤ € 10 milionů	≤ € 10 milionů	firma není vlastněna z 25 nebo více % podnikem, který není MSP (nesplňuje kritéria)
Mikro	0–9	≤ € 2 miliony	≤ € 2 miliony	firma není vlastněna z 25 nebo více % podnikem, který není MSP (nesplňuje kritéria)

³⁵ www.mpo.cz/podporapodnikani, přístupné on line 14.11.2012

¹⁾ V případě ČR je nutný přepočet na koruny k 31. 12.

*)Podnik dle definice ztrácí nebo získává postavení malých a středních podniků pouze v případě, že se překročení limitů opakuje ve dvou po sobě jdoucích účetních obdobích.

Ve srovnání s velkými společnostmi se však působení v systému ekonomických subjektů vyznačuje některými charakteristikami, které je činí více ohroženými a tedy nestabilními subjekty. Tato omezení spočívají především v tom, že :³⁶

- mají mnohem menší ekonomickou sílu,
- mají obtížnější přístup ke kapitálu a tím i omezené investiční možnosti, tím i omezený přístup do investičně náročných oborů,
- mají slabší pozici ve veřejných soutěžích a výběrových řízení o státní zakázky,
- nemohou si dovolit zaměstnávat špičkové odborníky,
- inovace, které jsou schopné realizovat ve vyšší četnosti než velké společnosti, jsou jen nižších řádů,
- mají omezenou schopnost sledovat a aplikovat existující a dostupné znalosti,
- jsou ohrožovány běžnými praktikami velkých společností,
- brzdou jsou pro ně správní, administrativní a legislativní předpisy,
- ve velké míře závisí na obchodních vztazích s velkými společnostmi.

V Koncepci rozvoje malého a středního podnikání na léta 2007 až 2010 jsou v analytické části uváděny tyto slabé stránky malých a středních podniků: ³⁷

- Omezený rozsah zkušeností a znalostí managementu, zejména v oblasti řízení a marketingu.
- Nedostatečná kapitálová vybavenost, zejména malých a drobných podnikatelů a samostatně podnikajících fyzických osob.
- Zastaralé technické vybavení částí podniků, technologická zaostalost.
- Nedostatek volných finančních prostředků podnikatelů k ochraně intelektuálního vlastnictví a průmyslových práv.
- Málo vlastních značek, absence tradice firemní značky u podniků střední velikosti.
- Zaostávání v oblasti designu.
- Nedostatečná orientace v možnostech podpory pro MSP.
- Vysoká energetická náročnost výroby.
- Převaha výroby s malou přidanou hodnotou.
- Nízká produktivita práce oproti průměru EU.
- Nedostatečný důraz na rozvoj lidských zdrojů.

Přes všechna oslabení ve srovnání s velkými společnostmi představují MSP velmi významnou formu ekonomických subjektů, jejichž podíl na celkovém počtu ekonomických subjektů je naprosto převažující. Podle údajů Českého statistického úřadu vykazovalo podnikatelskou činnost v České republice k 31. 12. 2011 celkem 1 066 787 právnických a fyzických osob (s počtem zaměstnanců 0-249, tj. splňující jedno z kritérií pro zařazení mezi MSP, z toho fyzických osob (s počtem zaměstnanců 0-249) bylo 814 897 a právnických osob (s počtem zaměstnanců 0-249) bylo 251 890). I když oproti roku 2010 došlo k poklesu o 25

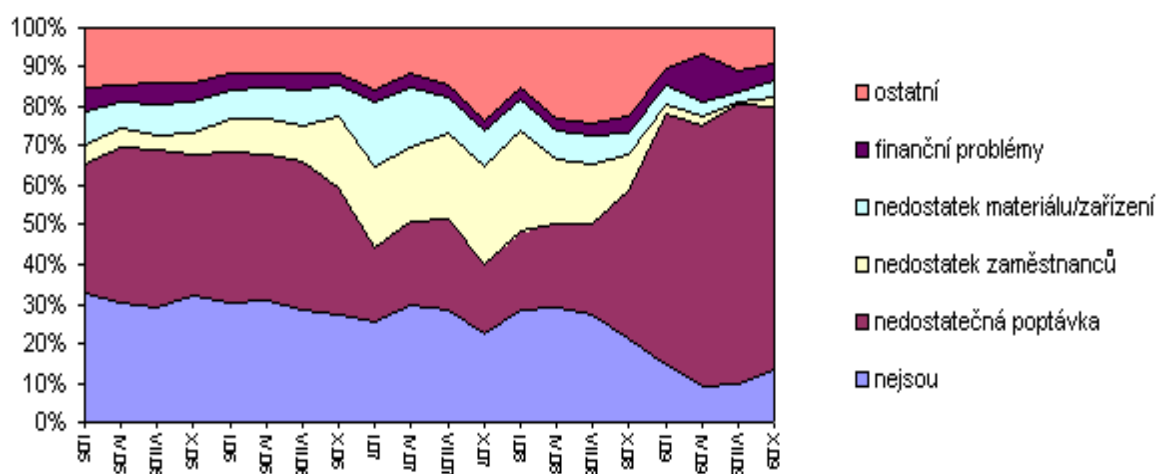
³⁶ Upraveno dle Veber J., Srpová J. a kol. (2006), Podnikání malé a střední firmy, 304 s. Praha : Grada 2006. ISBN 80-247-1069-2

³⁷ Dostupné na <http://www.mpo.cz/get/28172/29964/322193/priloha001.pdf>

598 podniků, podíl malých a středních podniků na celkovém počtu aktivních podnikatelských subjektů v roce 2011 byl 99,84 %. Významnou roli mají malé a střední podniky také v bilanci zahraničního obchodu ČR - podíl malých a středních podniků na celkovém dovozu v roce 2011 byl 56,60 % a na celkovém vývozu byl 51,50 %.

Ekonomická stabilita těchto podniků je většinou těsně spojena na ekonomické stabilitě velkých firem, na něž je zpravidla vázána odbytem, z velké míry i dodávkami. MSP jsou v mnohem větší míře závislé na zajišťování odbytu výkonů a tedy v udržování obchodních kontaktů, zpravidla ve směru k velkým firmám. Ukázaly to mj. i výsledky průzkumu omezení podnikání v oblasti průmyslu a služeb prováděného MPO v období od r. 2005 do r. 2009 ³⁸ – viz graf č. 1.

Graf 1 - Bariery podnikání v průmyslu



Ekonomický vývoj posledních několika let způsobil problémy mnoha firmám. Jak uvádí některé studie.³⁹, vedl k výraznějšímu oslabení především velkých firem. Ty pod vlivem krize byly nuceny provádět restrukturalizaci a racionalizaci svých činností, některé propouštěly své pracovníky a outsorsovaly dílčí aktivity a začaly je nakupovat - od menších, flexibilnějších podniků, v některých případech krizovou situaci řešily rozdělením na menší jednotky, schopné pružnější reakce. MSP tak z tohoto pohledu paradoxně ve své pozici posílily.

2. Vymezení problému a cíl

Zároveň s tímto vývojem se v podmínkách MSP zvyšuje význam všech aktivit provádějících obchodní spolupráci. K těm nepochybně patří mj. i ověřování a průběžný monitoring finanční situace firem, srovnávání různých subjektů, a to nejen v národním, ale i v mezinárodním měřítku. Navazování těchto kontaktů je však dosud limitováno nejen rozdíly v národní obchodní, daňové aj. legislativě, ale i rozdíly ve finančních informacích poskytovaných účetnictvím. V Evropské Unii existuje 27 odlišných systémů účetnictví. V souladu s Nařízením č. 1606/2002 Evropského parlamentu a Rady ze dne 19. července 2002, o používání Mezinárodních účetních standardů musí účetní jednotky, které jsou

³⁸ www.mpo.cz/podporapodnikani dostupné online 12.11.2012.

³⁹ Kotlářová R., Statistické údaje MSP, dostupné na www.mpo.cz/podporapodnikani online 3.11.2012

obchodními společnostmi a zároveň emitenty cenných papírů registrovaných na regulovaném trhu cenných papírů v členských státech Evropské unie, používat k sestavení účetní závěrky IFRS od r. 2005. Na ostatní, nekótované firmy se tato povinnost nevztahuje. Do národního účetního prostředí tak vykazování dle IFRS zasahuje v různé míře (tj. rozsah znalostí IFRS, možnost využití a jeho efekty), zjednodušeně v závislosti na tom, jak velké množství firem této povinnosti podléhá. V okolních zemích je situace jiná: mnohem více firem než v ČR je vázáno na kapitálový trh, mnohem většího množství firem se dotýká povinnost sestavovat finanční výkazy dle IFRS⁴⁰. Je tedy možné předpokládat, že i požadavek vykazovat dle IFRS pro potřeby nikoli kótovaného trhu, ale pro potřeby obchodní spolupráce, je v těchto zemích více rozšířen a že ve svých obchodních kontaktech budou srovnatelnost finančních dat předpokládat, resp. požadovat výkazy sestavené dle IFRS. V souhrnu, že IFRS jsou více implementovány do ekonomického prostředí těchto zemí a mnohem více ovlivňují i chování firem. To znamená, že i nově navazované obchodní vztahy budou častěji provázeny požadavkem finančních dat dle IFRS.

České podniky jsou ve značné míře závislé na zahraničních kontaktech – statistika zahraničního obchodu uvádí, že 70% podniků má vazby na zahraničí. Potvrdily to i výsledky dále citovaných výzkumů, kde bylo zjištěno, že kontakty na zahraničí má téměř 60% firem.

Jestliže MSP jsou závislé na udržování stávajících a navazování nových obchodních kontaktů, lze odvodit, že účetní výkazy sestavené dle IAS/IFRS se mohou stát důležitou podmínkou nejen pro udržování, ale zejména pro získávání nových obchodních kontaktů, ale také pro přístup k prostředkům ve fondech EU, přístupu k dalším finančním zdrojům.

Z těchto úvah vychází hlavní výzkumný projekt podporovaný Interní grantovou agenturou Vysoké školy finanční a správní, Praha na téma „Připravenost malých a středních podniků v ČR na implementaci IFRS“. Jeho cílem je zjistit míru, v jaké jsou IFRS neformálně (tj. bez vazby na legislativní úpravu) implementovány v prostředí MSP.

3. Předcházející výzkumy

V minulosti bylo prováděno několik výzkumů, zaměřených na podmínky, v nichž budou IFRS a později IFRS pro MSP implementovány a využívány. Např. M. Paseková prováděla v projektu řešeného v rámci GAČR (2009-2011) výzkum zaměřený mj. na intenzitu kontaktů MSP se zahraničními partnery (viz výše), resp. na to, zda vykazují podle jiných než českých účetních standardů. Výsledky ukázaly, že se zahraničím má obchodní kontakty 58 % firem z dotazovaného souboru, nejčastěji jde o významného dodavatele (28%), mateřskou společnost (20%) a významného odběratele (10%) - viz tabulka č. 2.

Tabulka č. 2 – Vazba MSP na zahraniční subjekty

Vazba na zahr. subjekty	Není vazba na zahraniční subjekty	Je vazba na zahraniční subjekty	Z toho:		
Výzkum			a) mateřská společnost	b) významný dodavatel	c) významný odběratel

⁴⁰ V podmínkách ČR je v současné době na Burze cenných papírů Praha kótováno 15 titulů cenných papírů, na burzách v okolních zemích, např. na Varšavské burze je kótováno na 350 titulů, na Budapešťské burze je kótováno více než 400 titulů, na Lublňanské burze 130 titulů, na Londýnské burze více než 2000 titulů.

Projekt GAČR Zlín (2009-11)	42%	58%	20%	28%	10%
Projekt IGA VŠFS(2010-11)	43%	57%	36%	10%	11%

Zdroj: Müllerová L., Paseková M., Kubičková D., Analysis of Differences in Reporting According to IFRS in SMEs in the Czech Republic and its Influence on Performance Measurement, ACTA VŠFS 2/2010 ISSN 1802792X, s. 106-12, a vlastní šetření

Podobný výzkum byl prováděn také na VŠFS v rámci projektu analyzujícího úroveň řízení pohledávek v MSP (2010-11), při němž byly zjišťovány kontakty se zahraničními partnery a záměry tyto kontakty navázat. Výsledky byly podobné, téměř 60 % dotazovaných firem potvrdilo kontakty na zahraniční subjekty (mateřskou společnost, dodavatele či odběratele) a více než 50% dotazovaných firem potvrdilo záměr tyto kontakty dále rozšiřovat.

V prvním i druhém výzkumu byl také zjišťován způsob sestavování účetní závěrky, které MSP využívají. V prvním výzkumu bylo zjištěno, že 90% firem vykazuje pouze dle českých účetních standardů (ČÚS), 6% podle IFRS, 1% dle US GAAP. 2% podle německých účetních standardů, 1% podle francouzských účetních standardů. Ve druhém výzkumu byly zjištěny poněkud jiné výsledky: pouze dle ČÚS sestavuje účetní závěrku 74% firem, ale zároveň s ČÚS sestavuje dle IFRS závěrku 17% firem, dle US GAAP 4% firem, dle jiných 1% firem a pouze dle IFRS 4% firem – údaje zpřehledňuje následující tabulka č. 3.

Tabulka č. 3 – Způsoby sestavení účetní závěrky v MSP

Účetní závěrka v systému	Pouze dle ČÚS	Dle ČÚS + IFRS	Dle ČÚS + US GAAP	Dle ČÚS + jiného systému	Pouze dle IFRS
Výzkum					
Projekt GAČR Zlín (2009-11)	90%	6%	1%	3%	--
Projekt IGA VŠFS (2010-11)	74%	17%	4%	1	4

Zdroj: Müllerová L., Paseková M., Kubičková D., Analysis of Differences in Reporting According to IFRS in SMEs in the Czech Republic and its Influence on Performance Measurement, ACTA VŠFS 2/2010 ISSN 1802792X, s. 106-12, a vlastní šetření

Odlišnosti ve zjištěných datech nelze jednoznačně přisuzovat časovému odstupu - obě šetření byla sice prováděna s odstupem asi dvou let, ale během tohoto intervalu se podmínky MSP výrazněji nezměnily. Nelze je vysvětlovat ani racionálním jednáním MSP, které ve směru zvýšení své konkurenceschopnosti použily vykazování dle IFRS jako nástroj získávání obchodních kontaktů v období doznívající krize. Určité vysvětlení je možné hledat v jiné lokalitě, kde byl výzkum prováděn - první ve Zlínském kraji, druhý převážně ve Středočeském kraji a Praze. Lokalita Středočeského kraje a Prahy je spojena s větší koncentrací firem, větším podílem středních podniků, snazším přístupem k informacím, větším podílem firem, které jsou příjemci státních dotací a mnohými dalšími skutečnostmi, které mohou být těmi faktory, které vedly ke zvýšení podílu podniků vykazujících dle českých a mezinárodních účetních standardů (17% proti 6% z prvního výzkumu), i podíl firem vykazujících podle českých a dalších účetních standardů, jiných než IFRS (5% z původních 4%). Oba výzkumy v souhrnu je možné považovat za výpověď o tom, jaká situace v MSP reálně je, že podíl podniků, které řeší sestavování závěrky podle různých standardů, je v současné době přibližně jedna čtvrtina.

Malé a střední podniky v ČR dosud přistupují k využívání IFRS pro sestavování účetní závěrky jen zřídka (viz tabulka č. 3), resp. využívání jiných než českých účetních standardů je spojeno s postavením firmy jako pobočky zahraniční firmy – to lze usuzovat z výsledků obou výzkumů, kde jako důvod vykazování v jiném účetním systému byl nejčastěji uváděn vztah k mateřské společnosti. Důvodů malého zájmu o vykazování dle IFRS lze najít celou řadu: hlavním bude fakt, že česká daňová legislativa neumožňuje použít výsledek hospodaření vypočtený dle IFRS jako základ pro výpočet daně z příjmu, což pro MSP znamená v případě přechodu na IFRS sestavovat účetní závěrky dvě – dle IFRS pro obchodní účely, druhou dle ČÚS pro daňové účely. Na druhém místě je poměrně značná odlišnost IAS/IFRS (i IAS/IFRS pro MSP) od českého národního systému účetnictví. Jiné přístupy, nároky na větší množství informací, nároky i na subjektivní vstupy do vykazování (odhady, rozhodování na základě kvalitativních posouzení atd.) představují zvýšení nákladů na vedení účetnictví (nároky na vyškolení zaměstnanců-účetních, event. vyšší úhrady za vedení účetnictví účetními firmami). Významná je z hlediska nákladovosti a náročnosti přechodu k IFRS také změny v používaných informačních systémech, resp. v zavedených účetních postupech včetně vyšších nároků na komunikaci mezi odborníky různého zaměření. Na druhé straně efekt přechodu na vykazování dle IFRS v oblasti uživatelů dat pak může být sice ve více směrech, nicméně lze jej očekávat až s delším časovým odstupem a pouze s určitou mírou pravděpodobnosti (náklady spojené s implementací IFRS v podnicích stejně jako efekty, které s ní jsou, nebo jen mohou být dosaženy, dosud identifikovány v plném rozsahu nebyly).

Jiným důvodem, který není na první pohled zřejmý a není ani ve větší míře popsán, je skutečnost, že řada, resp. velká část MSP a jejich management dosud o IFRS informována není, existenci IAS/IFRS nevnímá, jejich potenciální roli v obchodních vztazích neuvědomuje si. Je zřejmé, že se tento problém nebude dotýkat drobných firem pouze lokální působnosti. Je zřejmé, že se v tomto jevu komplexně odráží místo a vnímání „užitečnosti“ účetnictví, k němuž dospělo v podmínkách české ekonomiky. Nicméně s rozšiřováním zejména komunikačních technologií se zřejmě množství firem, kterých se mezinárodní prostředí nedotkne, snižuje. Znalost IFRS se tak stává nedílnou součástí manažerských kompetencí na různých úrovních řízení. Jaký je skutečný stav informovanosti o podstatě, účelu i obsahu a principech IFRS je dosud jen málo známo stejně jako o institucionálním zajištění přípravy účetních pracovníků na vykazování dle IFRS. Zmapování reálné situace v informovanosti MSP o IAS/IFRS, zjištění problémů spojených s implementací IAS/IFRS do praxe MSP je jedním z dílčích cílů zamýšleného výzkumného projektu.

4. Cíle výzkumného projektu a pracovní hypotézy

Cíle předkládaného výzkumného projektu lze vymezit v těchto rovinách:

- Zjistit způsob sestavování a využití účetní závěrky v MSP (interně, externí firmou, pro běžné řízení, pro daňové účely) a podmínky za něž provádí externí zpracování účetní firmy.
- Zjistit podmínky a možnosti využití IAS/IFRS pro rozšíření obchodních vztahů MSP.
- Zjistit míru a rozsah informovanosti managementu MSP o IAS/IFRS a připravenosti účetních pracovníků na vykazování dle IFRS.

- Identifikovat rozsah a charakter změn ve vedení účetnictví, které by přechod na IFRS přinesl, a následně v hodnotách obsažených ve finančních výkazech a z toho vyplývající změnu v hodnocení finanční situace a výkonnosti firem.

Hypotézy jsou formulovány ve vztahu ke stanoveným cílům:

- H1 – Malé a střední podniky sestavují účetní závěrky interně nebo externě v závislosti na velikosti – malé firmy, resp. mikropodniky využívají zpravidla služeb účetních firem, střední podniky vedou účetnictví a sestavují účetní závěrku interně, v účetním oddělení. Systém odměn za služby účetních firem zatím ve větší míře neodráží odlišné účetní systémy a ve svém důsledku má negativní vliv na rozhodování o způsobu vedení účetnictví a zpracování účetní závěrky.
- H2 – Malé a střední podniky mají četné vazby na zahraniční dodavatele i odběratele a/nebo je jejich záměrem tyto vztahy rozšiřovat. Míra využití IFRS je ze strany zahraničních subjektů větší a v důsledku toho lze předpokládat, že budou požadovat srovnatelná data od svých (budoucích i stávajících) obchodních partnerů.
- H3 – Míra připravenosti manažerů a účetních pracovníků na využívání IFRS ve své činnosti je malá. Oblast přípravy řídicích pracovníků ve sféře vysokých škol i středních škol však dosud s podstatou a praktickou aplikací IFRS neseznamuje. Větší nabídku lze nalézt v oblasti postgraduálního vzdělávání.
- H4 – Účetní výkazy sestavené podle IFRS poskytují podstatně jinou soustavu dat, podávající odlišný obraz o majetkové a finanční situaci podniku, což se odráží v jiném hodnocení finanční stability a výkonnosti firem. Na základě předcházejících výzkumů lze předpokládat, že povede k horšímu hodnocení finanční situace a výkonnosti.

5. Předpokládané metody řešení projektu

Postup řešení projektu předpokládáme v rozdělení do tří etap:.

- (1) V první, analytické etapě bude provedena analýza podmínek pro vykazování dle IFRS a identifikovány zdroje informací. Na základě toho pak budou určeny hlavní problémové okruhy pro formulaci otázek dotazníku a řízené rozhovory, které budou zjišťovat data pro naplnění prvních dvou cílů výzkumu. Zároveň budou získávány finanční výkazy sestavené na základě dvou soustav účetních standardů, ČÚS a IFRS, a to jak z České republiky, tak se pokusíme získat podobná data i z dalších zemí CEE.
- (2) Ve druhé etapě bude realizováno dotazníkové šetření a řízené rozhovory s jednotlivými zástupci vybraných firem, ale také účetních firem, vzdělávacích institucí, a sběr dalších relevantních dat.
- (3) Ve třetí etapě bude provedeno shrnutí získaných informací, budou formulovány doporučení jak pro MSP, tak i pro vzdělávací instituce. Získané informace budou také předloženy k odborné diskusi (v časopisech, na konferencích a dalších odborných akcích) k případnému využití při formulaci předpisů regulujících účetnictví.

Pro řešení předpokládáme využít různé metody: řízené rozhovory s pracovníky MSO a s pracovníky účetních firem, sběr a analýza dat o obsahu přípravy na středních a vysokých školách, ale i vzdělávacích společnostech a jejich nabídky vzdělávacích kursů, pokusíme se i o získání dat o MSP v jiných zemích CEE pro zjištění diferencí ad. Celý výzkum však chceme založit na dotazníkovém šetření, které chceme provést v podmínkách malých a středních podniků ČR, kterým chceme získat hlavní podíl informací, které budeme následně analyzovat a porovnávat s dalšími skutečnostmi. Na základě dosavadních poznatků, ale i praktických zkušeností členů řešitelského týmu, na základě analýzy dalších zdrojů dat jsme sestavili dotazník, který reaguje na první tři stanovené hypotézy. Měl by především zjistit, jaký je přístup k vedení účetnictví v malých a středních podnicích, jaké jsou podmínky, které by mohly vést k zájmu o vykazování dle IFRS a jaká je zároveň informovanost odpovědných pracovníků (manažerů, účetních) o vykazování IFRS. U těch podniků, které – z různých důvodů – vykazují dle IFRS, chceme zjistit, jaké zkušenosti jsou s jejich implementací a využíváním spojeny.

Cílem tohoto příspěvku je mj. předložit tento dotazník k odborné diskusi - prostřednictvím prezentace na konferenci – a získat tak podněty a další doporučení na jeho doplnění, změny či úpravu, a získat tak také případné zájemce nejen o výstupy z projektu, ale především o spolupráci a zapojení do výzkumných aktivit, a tím rozšířit výzkumné možnosti řešitelského týmu.

Dotazník je v návaznosti na sledované oblasti rozčleněn na několik částí – viz příloha. V první části jsou zjišťovány identifikační údaje o firmě – i když předpokládáme anonymní odpovědi, tyto údaje umožní následnou podrobnější analýzu získaných dat a jejich příčin. Dva, resp. tři z požadovaných údajů v této části směřují k identifikaci malých a středních podniků, další pak ke zjištění skutečností, které se mohou do situace ve vedení účetnictví promítat, jako je sídlo firmy, druh činnosti, a nebo které mohou upřesnit věrohodnost uvedených dat.

Druhá část dotazníku směřuje ke zjištění okolností, které mohou být důvodem k přijetí (faktického či potenciálního) IFRS. Zaměřujeme se především na kontakty na zahraničí, a to jak stávající (jako dosud prováděné výzkumy) tak na záměry navázat kontakty se zahraničními partnery. Tento záměr může být nejen potenciálním důvodem pro zájem o využití a přijetí IFRS, ale také odráží určitou úroveň řízení (zájem o další rozvoj firmy). Zde bychom uvítali podněty k dalším otázkám, které by mohly ověřit, zda firmy mohou dostat do situace, kdy vykazování dle IFRS může pro ně znamenat reálnou výhodu (i když podmíněnou úrovní požadavků partnera).

Třetí část dotazníku sleduje cíl zjistit míru informovanosti o mezinárodních účetních standardech ve třech úrovních: na úrovni informace, na úrovni postoje a hodnotících soudů o nich a na úrovni zájmu o konkrétní seznámení s nimi. Za důležitý v této části považujeme také dotaz na nabídku služeb účetních firem v této oblasti.

Čtvrtá část dotazníku na první pohled překračuje rámec hlavního směru zjišťování – chceme zjistit, jaká část účetnictví je v podniku nejobsáhlejší a jaká nejnáročnější. Cílem těchto dotazů je identifikovat podmínky, které v MSP jsou pro případné přijetí IFRS a které se mohou odrážet ve změnách dat účetních výkazů.

Pátá část dotazníku je určena pro zjištění zkušeností a názorů na užití IFRS v praxi u těch podniků, které mají s jejich implementací a užitím zkušenosti. Cílem je mj. zjistit konkrétní

důvody, které k reálnému využívání IFRS vedly, i způsob, jakým jsou účetní výkazy v jiném účetním systému sestaveny a náklady, resp. přínosy, které s využitím IFRS, popř. jiného účetního systému byly spojeny.

Celé znění dotazníku je uvedeno v příloze tohoto příspěvku. Podněty a návrhy na doplnění či úpravu je možné posílat na uvedené kontakty do poloviny prosince, předem za ně děkujeme.

6. Shrnutí a závěr

I když se v současné době objevují pochybnosti o reálnosti celého projektu harmonizace národních účetních systémů a implementace IFRS, stal se – v podobě odpovídající současnému stupni rozvoje poznání účetní teorie i účetní praxe - již neoddělitelnou součástí ekonomického prostředí jak v podmínkách Evropské Unie, tak i celého světa. Analýza dosud získaných zkušeností, podmínek i problémů a jejich příčin, které proces harmonizace účetnictví provázely a provázejí, i efektů, kterých se podařilo dosáhnout, je zdrojem dalšího poznání, které bude moci být využito v dalších etapách. Tak jako národní účetní systémy jsou charakterizovány specifiky, která jsou příčinou nesrovnatelnosti účetních dat z nich vycházejících, tak i implementace IFRS jako jednotného systému účetního vykazování nabývá v národních podmínkách specifické rysy, jejichž příčiny je třeba podrobněji identifikovat a dále analyzovat, srovnávat s předpokládaným cílem a původními záměry, rozpoznat hlubší, podstatnější příčiny. Jejich znalost dovolí pak přesnější formulaci jednotných pravidel a jejich užití v rámci v národních ekonomik a jejich vývoje a přiblížit se více k jednotnému zobrazování ekonomických procesů, a které tak umožní pozitivně a plně využít potenciál účetnictví.

Literatura:

- 1) Kotlářová R., Statistické údaje MSP, dostupné na www.mpo.cz/podporapodnikani online 13.11.2012
- 2) Kubičková D., *Impact of IFRS'Adoption on Key Financial Indicators and Financial Assessment – Case of Czech republic* In: proceedings of the conference „Accounting, audit, analysis: science in the context of innovation and globalization – part two“, Vilnius: Vilnius universiteto leidykla 2012, 852 p. ISBN 978-609-459-028-3, s. 296-306.
- 3) Müllerová L., Paseková M., Kubičková D., „*Analysis of Differences in Reporting According to IFRS in SMEs in the Czech Republic and its influence on Performance Measurement*“, ACTA VŠFS 2/2010, ISSN 1802792X, s. 106-125
- 4) Veber J., Srpová J. a kol. (2006), *Podnikání malé a střední firmy*, 304 s. Praha : Grada 2006. ISBN 80-247-1069-2
- 5) Žárová M., Mejzlík L., *Could partial IFRS implementation into national accounting systems bring any positive impact?* In: 7th Workshop on European Financial Reporting. Bamberg: University of Bamberg, 2011, s. 18.

Elektronické zdroje:

www.mpo.cz/get/28172/29964/322193/priloha001.pdf
www.mpo.cz/podporapodnikani

Kontakty:

Ing. Dana Kubíčková, CSc.
Katedra podnikové ekonomiky
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
Estonská 500
100 00 Praha 10
Tel. 210 088 803
e-mail: kubickova@mail.vsfs.cz

Ing. G. Dlasková
Katedra podnikové ekonomiky
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
Estonská 500
100 00 Praha 10
Tel. 210 088 803
e-mail: dlaskova@mail.vsfs.cz

Ing. I. Jindřichovská, CSc.
Katedra podnikové ekonomiky
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
Estonská 500
100 00 Praha 10
Tel. 210 088 803
e-mail: irena.jindrichovska@mail.vsfs.cz

Ing. I. Turková
Katedra podnikové ekonomiky
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.
Estonská 500
100 00 Praha 10
Tel. 210 088 803
e-mail: turkova@mail.vsfs.cz

Příloha

Dotazník - Přípravenost MSP na užití IAS/IFRS (Projekt IGA VŠFS č.7745)

I. Identifikační část:

- 1) Sídlo firmy - a) malé město ČR b) krajské město v ČR c) Praha
d) zahraničí – Slovensko – Ukrajina – Rumunsko
– Polsko – Bulharsko – Maďarsko
– Německo – Rakousko – Kazachstán
– Rusko – Bělorusko – jiné:
- 2) Právní forma :
a) akciová spol. b) spol. s ručením omezeným c) s. e. (evropská společnost)
d) fyzická osoba e) jiné
- 3) Převládající obor činnosti:
a) výroba b) obchod c) služby d) stavebnictví e) zemědělství f) jiné
- 4) Počet zaměstnanců: a) méně než 10 b) 11 - 50 c) 50 – 250 d) více než 250
- 5) Bilanční suma (objem majetku)
a) do 2 mil. EUR c) od 10 mil. do 43 mil. EUR
b) od 2 mil. do 10 mil. EUR d) více než 43 mil. EUR
- Event.: čistý obrát :*
a) méně než 2 mil. € b) v rozpětí mezi 2 a 10 mil. € c) v rozpětí mezi 10 a 50 mil. €
- 6) Postavení respondenta ve firmě:
a) výkonný pracovník b) pracovník na střední pozici řízení c) z toho: účetní
d) člen vrcholového vedení e) (spolu)vlastník
- 7) Je firma (společnost) vlastněna z 25 % nebo více podnikem, který není MSP (tj. který zaměstnává více než 250 zaměstnanců, či jeho roční obrát přesahuje 50 mil. EUR nebo celková aktiva přesahují hranici 43 mil. EUR) ?
a) ano b) ne

II. Potenciální důvody pro užití IAS/IFRS:

- 8) Jsou vašimi odběrateli také zahraniční firmy? a) ano b) ne
- 9) Nakupujete od zahraničních dodavatelů ? a) ano b) ne
- 10) Má Vaše firma jiné vazby na zahraniční subjekty:
a) mateřská společnost b) jiné (uvedte jaké).....
- 11) Je součástí dlouhodobých záměrů firmy navázat kontakty se zahraničními dodavateli ?
a) ano b) ne
- 12) Je součástí dlouhodobých záměrů firmy navázat kontakty se zahraničními odběrateli ?
a) ano b) ne
- 13) Je součástí dlouhodobých záměrů firmy vstoupit jinou formou na zahraniční trh (emitovat akcie, dluhopisy, apod.) ?
a) ano b) ne
- 14) Chystá vaše společnost změnu právní formy?
a) ano – aa) na a.s. s veřejnou nabídkou akcií, b) ne
ab) na SE (evropská společnost)
ac) na akciovou společnost
ad) na jinou formu (uvedte jakou).....
- 15) Chystá vaše společnost v nejbližších letech fúzi ? a) ano b) ne

III. Současná úroveň zapojení/využití IAS/IFRS

16) Má vedení firmy/účetní oddělení informace o Mezinárodních standardech účetního výkaznictví a) ano b) ne

17) Vykazuje Vaše firma v současné době vedle českých účetních standardů ještě podle jiných účetních standardů ? a) ano - IAS/IFRS a) ne
- US GAAP
- jiné : (uved'te jaké)

18) Uvažujete o vykazování podle IAS/IFRS ? a) ano b) ne

19) Vidíte nějaké výhody či přínosy vyplývající z užití IAS/IFRS ? b) ne
a) ano - jaké (zaškrtněte libovolný počet možných efektů, popř. vypíšte jiné):

1.	Snazší navyšování vlastního kapitálu	6.	Lepší vnímání firmy společností
2.	Snazší přístup k úvěrům	7.	Lepší využití dat v rámci vnitropodnikového řízení
3.	Přístup k emitování dluhopisů	8.	Zlepšení kvality vnitropodnikových informací
4.	Jednodušší reporting v rámci kons.celku	9.	Snazší přístup k prostředkům fondů EU
5.	Zvýšení důvěryhodnosti z pohledu obch. partnerů	10.	Možnost srovnatelnosti účetních dat

Jiné: (vypíšte).....

.....

20) Máte jiné zkušenosti s mezinárodními účetními standardy ? b) ne
a) ano - jaké ?

21) Účetnictví je ve vaší firmě vedeno : a) ve vlastním oddělení (vlastními pracovníky)
b) účetní firmou (dodavatelsky)
c) účetní/účetním-fyzickou osobou

22) Účastnili se pracovníci účetního oddělení školení z oblasti IAS/IFRS ? a) ano b) ne

23) Účatnil/a jste se Vy školení z oblasti IAS/IFRS ? a) ano b) ne

24) Nabízí účetní firma, se kterou spolupracujete, vedení účetnictví dle IAS/IFRS ? a) ano b) ne

25) Máte zájem o vzdělávání/kursy z oblasti IAS/IFRS ? a) ano b) ne

IV. Problémy účtování jednotlivých oblastí

26) Která oblast je ve Vašem podniku z hlediska účetnictví **nejobsáhlejší** ?

a) dlouhodobý majetek e) vlastní kapitál i) výnosy
b) oběžný majetek f) pohledávky j) náklady
c) finanční majetek g) závazky k) hospodářský výsledek
d) zásoby h) časové rozlišení l) jiné:

27) Která oblast činí ve Vašem podniku z hlediska účetnictví **nejvíce problémů** ?

- | | | |
|-----------------------|---------------------|-------------------------|
| a) dlouhodobý majetek | e) vlastní kapitál | i) výnosy |
| b) oběžný majetek | f) pohledávky | j) náklady |
| c) finanční majetek | g) závazky | k) hospodářský výsledek |
| d) zásoby | h) časové rozlišení | l) jiné: |

V. Zkušenosti s implementací a využíváním IAS/IFRS a) ano b) ne
(vyplňujte v případě, že Vaše firma sestavuje výkazy dle IAS/IFRS, popř. i jiného účetního systému):

28) Co bylo důvodem přechodu na vykazování dle IAS/IFRS ? (např. požadavek mateřské spol., dodavatel/odběratel, očekávané zvýhodnění na trhu, dostupnost fondů EU, jiné)

29) Jakým způsobem vytváříte účetní výkazy dle IFRS (popř. jiného účetního systému – uveďte, jakého:)? a) převodovým můstkem z výkazů dle českých účetních

- b) vedením záznamů ve dvou nezávislých účetních knihách
c) přepočítáním pouze vybraných položek účetních výkazů

30) V případě, že sestavujete výkazy dle IAS/IFRS, máte oporu v informačním systému (tj. je Váš informační systém připraven na sestavování dvou sad účetních výkazů) ?

- a) ano b) ne

31) Co tvořilo hlavní problém při přechodu na vykazování dle IAS/IFRS?

32) Kolik vás stála celkem příprava a přechod na vykazování dle IAS/IFRS (popř. jiného souboru standardů – *uved'te jakého*) ?

33) Jaké náklady (druhy) byly spojeny s přípravou výkazů podle IFRS (***Uvažujte také náklady na seznámení zainteresovaných pracovníků společnosti se změnami, které ve společnosti probíhají***).

34) Které náklady měly hlavní podíl na celkových nákladech implementace jiných standardů?

35) Jakých výsledků bylo dosaženo přechodem na vykazování dle IAS/IFRS ?

	ano	Spíše ano	Spíše ne	Ne
Snazší navyšování vlastního kapitálu				
Snazší přístup k úvěrům				
Přístup k emitování dluhopisů				
Jednodušší reporting v rámci konsol.celku				
Zvýšení důvěryhodnosti z pohledu obch.partnerů				
Lepší vnímání firmy společností				
Lepší využití dat v rámci vnitropodnikového řízení				
Zlepšení kvality vnitropodnikových informací				
Snazší přístup k prostředkům fondů EU				
Možnost srovnatelnosti účetních dat				

36) Jak dlouho trvala příprava a přechod na vykazování dle IAS/IFRS ?

Komparace výstupů manažerů z hlediska genderu

Comparasion of managerial outcomes in terms of gender

Ladislava Kuchynková

Summary

In the article are published conclusions of the research which was conducted in a company that provides professional consulting services in the field of audit and tax issues. This paper analyzes the leadership style of men and women in managerial positions and then compares their outcomes.

Keywords

Management style, gender, transformational and transactional leadership, Multifactor Leadership Questionnaire

Úvod

V současné době pozvolna narůstá podíl žen ve vedoucích pozicích a s tím související styl jejich vedení, který lze chápat nejen jako chování, jímž se ženy prezentují na své pracovní pozici, ale také jako chování, které působí na ostatní spolupracovníky a má vliv na celkové výstupy podniku. Tento článek je zaměřen na komparaci stylu vedení žen a mužů i na identifikaci přínosů obou pohlaví pro organizaci. Důležitým aspektem chování manažera vůči podřízeným je jeho charisma, jehož prostřednictvím lze přetvářet neboli transformovat zájmy pracovníků. Bass a Riggio (2006) popsali transformační vedení pomocí čtyř dimenzí:

- Idealizovaný vliv – II

Vedoucí jsou pro své podřízené vzorem a příkladem vysokého morálního a etického standardu.

- Inspirující motivace – IM

Vedoucí inspirují své podřízené, dávají jejich práci smysl, přinášejí nové výzvy a entusiasmus.

- Intelektuální stimulace – IS

Vedoucí probouzejí v podřízených kreativitu stimulací jejich způsobu myšlení novými přístupy.

- Individualizovaná úcta – IC

Vedoucí věnují pozornost individuálním potřebám rozvoje podřízených za účelem dosažení úspěchu.

Odlišný způsob vedení lidí představuje tzv. transakční přístup, který je založený na formální autoritě a na předpokladu transakce ve smyslu odměny za vykonanou práci. Dalším možným přístupem k vedení je tzv. laissez-faire styl, což v podstatě znamená nevedení podřízených. V minulosti již byla provedena v této souvislosti celá řada studií. Nejznámější z nich, které se zabývaly transakční a transformační složkou leadershipu, provedli Rosenerová (1990), Comer (1995), Bass (1996) a další. Metaanalýza Eaglyové, Johannesen-Schmidtové a van Engenové (2003) prokázala, že ženy více používají transformační styl vedení a zároveň potvrdila vyšší výstupy žen. Yammarino (1997) upozornil, že ženy mnohem častěji než muži navazují jedinečné vztahy se svými podřízenými, což je nutný předpoklad pro aplikaci transformačního stylu vedení. Inspirací pro realizaci předkládaného výzkumu se stalo členění Bernarda Basse a Bruce Avolia na leadership transformační, transakční a laissez-faire.

Cíl a metodika

Cílem primárního výzkumu byla identifikace stylu vedení žen a mužů ve vedoucích pozicích a následná komparace jejich přínosu pro podnik z hlediska genderu. Pro účely výzkumu byla vybrána organizace, která poskytuje odborné poradenské služby v oblasti auditu, daňového a podnikového poradenství, patří mezi nejvýznamnější firmy na světě ve svém oboru. Pro realizaci výzkumu byl osloven management české pobočky, který doporučil senior pracovníky působící ve firmě 3-5 let, jež vedou podřízené asistenty. Oslovený soubor činil 60 vedoucích, avšak při míře návratnosti dotazníků 56,7 % se vlastního výzkumu zúčastnilo 34 osob, z toho 19 žen (55,9 %) a 15 mužů (44,1 %). Dotazníky byly respondentům předány prostřednictvím personálního oddělení, které zabezpečilo anonymní způsob odevzdávání vyplněných dotazníků.

Hlavní nástroj pro zkoumání vzorku představoval Multifactor Leadership Questionnaire autorů Basse a Avolia jako nejpoužívanějšího instrumentu pro měření transformačního a transakčního stylu vedení. Pokud uvažíme, že reliabilita uvedeného nástroje vyjádřená pomocí Cronbachovo α je uváděna Bassem a Avoliem od 0,60 do 0,79 pracovníků, lze konstatovat, že se jedná o uspokojivou míru vnitřní konzistence. Validita dotazníku byla mnohokrát prokázána v různých studiích, např. metaanalýza Judge a Picolla (2004) nebo studie Schriesheima, Wua a Scundury (2009).

Dotazník obsahoval 45 položek, které měří míru transformačního stylu pomocí pěti dimenzí, míru transakčního stylu pomocí tří dimenzí, míru tzv. nevůdcovského stylu pomocí jedné dimenze a míru výstupů praktikovaného stylu vedení respondenta pomocí tří dimenzí: mimořádný výkon, efektivita a spokojenost s leadershipem. Respondent se k jednotlivým otázkám vyjadřuje formou sebehodnocení, jak často se u něj dané chování vyskytuje. Tabulka 1 pro úplnost ilustruje přiřazení otázek v dotazníku k jednotlivým dimenzím:

Tab.1 Jednotlivé dimenze a jejich přiřazení k otázkám v dotazníku

Transformační	
Idealizovaný vliv (přisuzovaný) - II (A)	Otázky č. 10, 18, 21, 25
Idealizovaný vliv (chování) - II (B)	Otázky č. 6, 14, 23, 34
Inspirující motivace - IM	Otázky č. 9, 13, 26, 36
Intelektuální stimulace - IS	Otázky č. 2, 8, 30, 32
Individuální ohledy - IC	Otázky č. 15, 19, 29, 31
Transakční	
Podmíněná odměna - CR	Otázky č. 1, 11, 16, 35
Aktivní řízení výjimkou - MBE A	Otázky č. 4, 22, 24, 27
Pasivní řízení výjimkou - MBE P	Otázky č. 3, 12, 17, 20
Nevůdcovský styl	
Laizzes-Faire - LF	Otázky č. 5, 7, 28, 33
Výstupy	
Mimořádný výkon - EE	Otázky č. 39, 42, 44
Efektivita - EFF	Otázky č. 37, 40, 43, 45
Spokojenost s leadershipem - SAT	Otázky č. 38, 41

Zdroj: Autor dle Bass a Avolio(2005)

Výsledky

V případě detailního zkoumání transformačního leadershipu jsou patrné lepší výsledky žen ve všech sledovaných dimenzích, jak ukazuje následující tabulka 2. Bass a Avolio uvádějí, že za projev transformačního stylu lze považovat dosažení skóre 3,00. Ženy tuto hranici mírně překonaly pouze v dimenzi intelektuální stimulace, v ostatních dimenzích stanovené optimum nesplňují, přičemž velikosti odchylky se pohybují od 0,0789 do 0,1447 a značí nevýznamný rozdíl. Stejně dimenze u mužů vykazují znatelně větší odchylky od daného optima, jejich celkové průměrné skóre má hodnotu 2,53. Z uvedeného lze vyvodit závěr, že ženy s celkovým průměrným skórem 2,91 na rozdíl od mužů praktikují transformační styl vedení.

Tab.2 Deskripce dimenzí transformačního leadershipu

	<i>Pohlaví</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Dolní mez</i>	<i>Horní mez</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
II(A)	Ž	19	2,8553	0,4193	2,6532	3,0574	2,250	3,500
	M	15	2,3833	0,4898	2,1121	2,6546	1,500	3,250
		34	2,6471	0,5042	2,4711	2,8230	1,500	3,500
II (B)	Ž	19	2,8816	0,4360	2,6715	3,0917	2,250	3,750
	M	15	2,4333	2,3110	2,3110	2,5557	2,000	2,750
		34	2,6838	0,4188	2,5377	2,8300	2,000	3,750
IM	Ž	19	2,8947	0,4737	2,6664	3,1231	2,000	3,750
	M	15	2,4500	0,2866	2,2913	2,6087	2,000	3,000
		34	2,6985	0,4555	2,5396	2,8575	2,000	3,750
IS	Ž	19	3,0132	0,3483	2,8453	3,1811	2,500	3,750
	M	15	2,6000	0,2803	2,4448	2,7552	2,000	3,000
		34	2,8309	0,3780	2,6990	2,9628	2,000	3,750
IC	Ž	19	2,9211	0,4334	2,7121	3,1300	2,250	4,000
	M	15	2,7833	0,3994	2,5622	3,0045	2,000	3,500
		34	2,8603	0,4183	2,7143	3,0062	2,000	4,000

Zdroj: Výzkum autora

U zkoumané veličiny transakčního stylu Bass a Avolio uvádějí hranici dosažení skóre 2,00 jako projev používání tohoto stylu vedení. Z tabulky 3 vyplývá, že v prvních dvou dimenzích požadované kritérium významně splňují obě pohlaví, avšak u sledované dimenze pasivního řízení výjimkou se hodnoty nenacházejí v požadovaných relacích u žen ani u mužů. Celkové průměrné skóre žen činí 2,10 a mužů 2,04. Je tedy možné konstatovat, že tendence uplatňovat transakční leadership je pro obě pohlaví srovnatelná.

Tab.3 Deskripce dimenzí transakčního stylu

	<i>Pohlaví</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Dolní mez</i>	<i>Horní mez</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
CR	Ž	19	2,7105	0,4105	2,5127	2,9084	2,000	3,500
	M	15	2,8667	0,4212	2,6334	3,0999	2,250	3,500
		34	2,7794	0,4164	2,6341	2,9247	2,000	3,500
MBE A	Ž	19	2,6579	0,2663	2,5296	2,7862	2,250	3,000
	M	15	2,3500	0,4097	2,1231	2,5769	1,500	3,000
		34	2,5221	0,3660	2,3943	2,6498	1,500	3,000
MBE P	Ž	19	0,9210	0,5404	0,6606	1,1815	0,000	2,000
	M	15	0,9167	0,3740	0,7095	1,1238	0,500	1,750
		34	0,9191	0,4676	0,756	1,0823	0,00	2,000

Zdroj: Výzkum autora

Dle výše zmíněných autorů lze za nevůdcovský leadership považovat dosažené skóre 1,00. Vzhledem k této podmínce výsledky ukazují na neuplatňování laissez-faire stylu vedení jak ze strany žen, tak ze strany mužů, i když u mužů se tendence k praktikování stylu projevila silněji, což ukazuje tabulka 4:

Tab.4 Deskripce nevůdcovského stylu

	<i>Pohlaví</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Dolní mez</i>	<i>Horní mez</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
Laissez-faire	Ž	19	0,6447	0,3847	0,4593	0,8302	0,000	1,250
	M	15	0,8833	0,5077	0,6022	1,1645	0,250	2,000
		34	0,7500	0,4523	0,5922	0,9078	0,000	2,000

Zdroj: Výzkum autora

Pokud se navíc provede nezávislý t-test, lze z tabulky 5 usoudit, že signifikantní rozdíl mezi pohlavími na hladině významnosti $p < 0,05$ se skutečně neprojevil.

Tab.5 Významnost rozdílů u žen v laissez-faire leadershipu

	<i>M muži</i>	<i>M ženy</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	<i>SD muži</i>	<i>SD ženy</i>	<i>F-poměr Rozptyly</i>	<i>p Rozptyly</i>
LF	0,8833	0,6447	1,5602	0,1285	0,5077	0,3847	1,7412	0,2670

Zdroj: Výzkum autora

Po provedené analýze stylů vedení dle jednotlivých pohlaví je mimořádně přínosné identifikovat také výsledky, jichž manažeři a manažerky dosahují pomocí praktikovaného leadershipu. Zde Bass a Avolio nestanovují minimální či doporučovanou hranici, které je třeba dosáhnout, proto lze pouze vzájemně komparovat skóre mužů a žen. Z tabulky 6 vyplývá, že ženy dosahují ve všech dimenzích výstupů leadershipu lepších hodnot než muži a že největší rozdíl je patrný u mimořádného výkonu.

Tab.6 Deskripce dimenzí výstupů leadershipu

	<i>Pohlaví</i>	<i>N</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>Dolní mez</i>	<i>Horní mez</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
EE	Ž	19	3,0175	0,3420	2,8527	3,1824	2,333	3,667
	M	15	2,6222	0,4692	2,3624	2,8820	2,000	3,667
		34	2,8431	0,4437	2,6883	2,9980	2,000	3,667
EFF	Ž	19	3,1184	0,4279	2,9122	3,3247	2,250	3,750
	M	15	2,7500	0,2988	2,5845	2,9155	2,250	3,250
		34	2,9559	0,4150	2,8111	3,1007	2,250	3,750
SAT	Ž	19	3,2105	0,3035	3,0642	3,3568	2,500	3,350
	M	15	2,8333	0,5233	2,5436	3,1231	2,000	3,500
		34	3,0441	0,4500	2,8871	3,2011	2,000	3,500

Zdroj: Výzkum autora

V kvantitativně méně početných výzkumných vzorcích je třeba na základě Cohenova *d* určit, zda je zjištěný signifikantní rozdíl v průměrných hrubých skórech také rozdílem praktickým. Pokud je pro hodnocení efektu běžně používána škála, kde malý efekt nabývá hodnot 0,20; střední efekt 0,50 a velký efekt 0,80 a více, lze na základě níže uvedené tabulky konstatovat, že **gender ovlivňuje styl vedení i jeho výstupy**. S výjimkou individualizované úcty vykazují ženy ve všech dimenzích transformačního stylu střední efekt, stejnou silou působí také ve výstupech. Muži dosáhli největšího efektu ve sféře laizzes-faire, avšak i ten je poměrně nízký.

Tab.7 Síla efektu genderu v jednotlivých dimenzích pomocí Cohenova *d*

Transformační	Cohenovo <i>d</i>
II (A)	0,52
II (B)	0,68
IM	0,58
IS	0,66
IC	0,17
Transakční	
CR	-0,19
MBE A	0,46
MBE P	0,00
LF	-0,27
Výstupy	
EE	0,49
EFF	0,51
SAT	0,46

(záporná hodnota = vliv mužů, kladná hodnota = vliv žen)

Zdroj: Výzkum autora

Závěr

Na základě provedené analýzy ženy v porovnání s muži dosáhly většího průměrného skóre ve sledovaných oblastech transformačního leadershipu a projevíly se jako transformační vůdkyně s výbornými hodnotami v rámci dimenzí intelektuální stimulace a individualizované úcty, což znamená, že ženy jsou vzorem svým podřízeným a dávají jejich práci smysl, probouzejí v nich kreativitu a věnují pozornost také jednotlivcům. V rámci transakčního leadershipu se výsledky obou pohlaví významně nelišily, muži i ženy mají značnou tendenci praktikovat podmíněnou odměnu, celkový výsledek tohoto stylu vedení však nebyl výrazně přesvědčivý. Na tomto místě lze připsat určitou nejasnost výsledku transakčního stylu vedení skutečnosti, že zatímco podmíněná odměna ve formě materiální odměny náleží do transakčního způsobu vedení, psychologická odměna patří spíše do transformačního leadershipu, v použitém dotazníku konkrétní způsob odměny není specifikován. Z testování dále vyplývá, že muži oplývají většími tendencemi uplatňovat nevůdcovský styl vedení a že ženy nelze považovat za laissez-faire vůdkyně vzhledem k jejich dosaženému skóre.

Vliv genderu na styl vedení dále umocňuje rozbor síly efektu, jaký mají obě pohlaví na vykonávaný styl vedení. Interpretace zjištěných rozdílů mezi mužskými a ženskými vedoucími pracovníky má tedy reálný podklad. Protože nejsou stanoveny hodnoty, které by určovaly, zda výsledky dosažené v oblasti výstupů leadershipu jsou vysoké, průměrné nebo nízké, za určující lze do jisté míry považovat výsledky posledních studií Basse a Avolia (2005), jež jako průměrné skóre udávají 2,74 u mimořádného výkonu; dále 3,07 u efektivity a 3,08 u spokojenosti, což svědčí o nadprůměrných hodnotách výsledků žen ve sledovaném souboru a naopak o podprůměrných hodnotách mužů, kteří významně zaostali ve všech sledovaných dimenzích výstupů leadershipu.

S odvoláním na výše uvedené závěry lze konstatovat, že ženy generují větší mimořádný výkon i větší efektivitu a jejich styl vedení má pozitivnější vliv na spokojenost jejich podřízených pracovníků. Základním smyslem činnosti každého podniku je maximalizace zisku, proto pochopitelně top management hodnotí výkon a potřebnost jednotlivých pracovníků na vedoucích pozicích především z hlediska dosahovaných výsledků svěřených útvarů, kde opět ženy prokazují přesvědčivější výsledky. Provedený výzkum tedy potvrdil platnost již provedených studií několika významných autorů také v rámci českého prostředí managementu.

Literatura

1. BASS, Bernard M.; AVOLIO, Bruce J. and ATWATER, Leanne: The transformational and transactional leadership of men and women. *Applied Psychology: An International Review*, 1996, Vol. 45, Issue 1, p. 5-34. ISSN 0269994.
2. COHEN, J. *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. 2nd ed. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1998, 567 p. ISBN 0-8058-0283-5.
3. EAGLY, Alice H.; JOHANNESSEN-SCHMIDT, Mary C.; VAN ENGEL, Marloes L.: Transformational, Transactional and Laissez-Faire Leadership Styles: A Meta-Analysis Comparing Women and Men. *Psychological Bulletin*, July 2003, Vol. 129, No. 4, p. 569-591. ISSN 00332909.
4. JUDGE, T. A. and PICCOLO, R. F.: Transformational and transactional leadership: a meta-analytic test of their relative validity. *Journal of Applied Psychology*, 2004, Vol. 89, No. 5, p. 755 – 768. ISSN 1939-1854.
5. SCHRIESHEIM, Chester A.; WU, Joshua B. a SCUNDURA, Terri A.: A meso measure? Examination of the levels of analysis of the Multifactor Leadership Questionnaire (MLQ). In *Meso-Modeling of Leadership: Integrating Micro- and Macro-Perspectives of Leadership. The Leadership Quarterly*. 2009, Vol. 20, No. 4, p. 604-616. ISSN 10489843.
6. YAMMARINO, F. J.; DUBINSKY A.J.; COMER L..B. and M. A. JOLSON.: Women and transformational and contingent reward leadership: a multiple-levels-of-analysis perspective. *Academy of Management Journal*, 1997, Vol. 40, No. 1, p. 205-222. ISSN 00014273.

Kontakt

Ing. Ladislava Kuchynková
Masarykova univerzita v Brně
Ekonomicko-správní fakulta
Katedra podnikového hospodářství
Lipová 41a, 602 00 Brno
kuchynkova@mail.muni.cz

Vliv korupce na selhávání státu – interakce vybraých indexů v Evropské a Africké unii

The influence of corruption on the failure of state - interactions of selected indices in European and african union

Veronika Linhartová, Zdeněk Řízek

Summary

The issue of corruption does not avoid any country including the most advanced. The extensive structure of corruption which reaches to the highest levels of state power bodies brings rows of risks. It can be declared that in the states where corruption increases, the risk of state failure and its institutions grow up as well. This submitted contribution is focused on the issue of corruption in the selected territories – one of the selected regions involves countries of the European Union and another one is formed by countries of the African Union. The interaction between Europe and Africa has a centuries-old history. From the discovery of Africa to colonialism period over the fights for freedom against European powers mainly in the 1960s to wider co-operations between both of Unions on different levels to the present time. This contribution brings the quantitative and qualitative analysis of evaluation indexes and evaluation of the level of corruption and as well how the risk of failure of state institutions in each selected country is affected and discovered by results of analysis. The conclusion provides the valuable contribution to the finding of the existence of the relationship between corruption and potential risk of state failure.

Keywords

International economics, macroeconomic aspects, indexation of the economy, European Union, African Union.

Úvod

Problematika korupce se v posledních letech stala velmi diskutovaným tématem, které trápí nejen vlády jednotlivých států, ale i občany samotné. Přestože korupce není novým jevem, jednoznačná, všeobecně přijímaná definice korupce, prozatím neexistuje. Právě rozdílné vnímání a snaha o pojmenování problému vedla k vytvoření celé řady definic korupce. Zřejmě nejcitovanější a dnes již klasická definice vymezuje korupci jako *chování, které se z důvodů dosahování soukromých osobních či rodinných zisků odchyluje od formálních povinností vyplývajících z přidělené veřejné funkce*. [6] Se zhoršujícím se stavem korupce v zemi se současně zvyšuje riziko státního selhání ve všech státních institucích. Selhávající státy jsou příčinou nejen vlastního selhání, ale také současnou hrozbou pro selhání okolních států. Stát s vysokou mírou korupce a znaky selhávajícího státu tak ovlivňuje své bezprostřední sousedy podobně jako je tomu například u inflace, která se přelévá z jedné země do druhé a dochází tak k přenosu její míry mezi státy.

Předložená práce se zabývá problematikou korupce v zemích Evropské unie a Africké unie v souvislosti s rizikem selhání členských zemí těchto celků. Náplní práce je kvantitativní a kvalitativní analýza, komparace, vyhodnocení indexů hodnotících míru korupce a riziko selhání země. Cílem příspěvku je zjistit, zda existuje vztah mezi mírou korupce v zemi a rizikem selhání daného státu.

Metodika a charakteristika použitých indexů

Pro provedení stanovené analýzy jsou vybrány dva geograficky značně rozsáhlé regiony: Evropská unie a Africká unie, resp. země Afriky. Zatímco Evropská unie má 27 členů ze 45 evropských států, Africká unie má svými členy pokryt prakticky celý kontinent vyjma Marockého království.

Interakce mezi Evropou a Afrikou má staletou historii. Od objevování Afriky, kolonialismus evropskými mocnostmi přes osvobozené období hlavně v šedesátých letech až k dnešní, stále se více rozvíjející kooperaci mezi oběma uniemi. Zájem Evropské unie o rozvíjení dobrých vztahů s africkými státy jednotlivě i Africkou unií jako s celkem je velmi významný z různých důvodů: ekonomických, politických, sociálních, kulturních či historických. Velmi výrazný zájem ze strany Evropské unie spočívá v možnosti dalšího rozšiřování, které se s velkou pravděpodobností bude ubírat především na africký kontinent. Důvody k tomu jsou logické. Jedním z nich jsou vzájemně výhodné ekonomické možnosti, které nabízí nová etapa spolupráce. Ekonomické vztahy byly také podkladem pro vznik Evropské unie, která na základě mírové spolupráce ekonomickými vztahy upevňovala bezpečnost v Evropě. Bezpečnost je také hlavním motivem pro rozšíření vztahů Evropské unie se svými blízkými i vzdálenými sousedy. Na tomto poli dochází již nyní ke zcela konkrétní spolupráci v oblasti Středomoří, kde jsou už několik let v úzké spolupráci státy jižní Evropy se státy severní Afriky. Po zvážení geografických a politických možností rozšiřování, dojdeme k logickému závěru, že africký kontinent je nejbližší možný soused, který je schopen přijmout některou z nabízených možností integrace. [7,8]

Za účelem dosažení stanoveného cíle příspěvku byly zvoleny čtyři indexy, které testují většinu zvolených státních útvarů. Stěžejními indexy zůstávají dva, a to Index vnímání korupce (Corruption Perception Index - dále jen CPI) a Index nefunkčních států (Failed States Index - dále jen FSI). V porovnání s dalšími dvěma použitými indexy však dochází k dalším zajímavým souvislostem a možným interpretacím, které mohou zpřesnit komplexní hodnocení jednotlivých ekonomik. V tabulce 1 jsou uvedeny všechny použité indexy s jejich původními anglickými zkratkami, celými názvy v angličtině i v češtině. Pro jednotnost jsou v textu uváděny všechny indexy svými anglickými zkratkami.

tabulka 1: Seznam použitých indexů

	<i>anglická zkratka</i>	<i>anglický název indexu</i>	<i>český název indexu</i>	<i>počet testovaných zemí</i>
1.	HDI	Human Development Index	Index lidského rozvoje	187
2.	FSI	Failed States Index	Index nefunkčních států	177
3.	CPI	Corruption Perception Index	Index vnímání korupce	182
4.	DI	Democracy Index	Index demokracie	167

Zdroj: [1,2,4,9]

Autoři si jsou vědomi omezeného prostoru v tomto příspěvku, a proto pro zpracování použili pouze rok 2011, tedy poslední publikovaný rok. Pro úplnou představu zaměření jednotlivých indexů jsou v následujícím textu jednotlivé indexy blíže charakterizovány: [1,2,4,9]

- ***HDI, Human Development Index, Index lidského rozvoje***

Index lidského rozvoje je kompozitní ukazatel vyjadřující kvalitu lidského života za pomoci porovnání ukazatelů o chudobě, gramotnosti, porodnosti či střední délky života. Tento index vznikl v roce 1990 a od roku 1993 jej využívá také OSN ve své každoroční hodnotící zprávě. Země jsou indexem hodnoceny na škále od 0 do 1 a nejlépe hodnocené země dosahují hodnot blízkých jedné.

- ***DI, Democracy index, Index demokracie***

Tento index je sestavovaný americkou institucí Economist Intelligence Unit a vyhodnocuje míru demokracie v zemi. Je vypracováván na základě 60 ukazatelů, které jsou seskupeny do pěti různých kategorií: míra politické volby a pluralismu, občanská práva, funkčnost vlády, politická spoluúčast a politická kultura. Hodnocení indexu se pohybuje v rozmezí 0 – 10 bodů, přičemž žádoucí je pro stát co nejvyšší hodnota značící plně demokratický stát. Tento index byl poprvé vytvořený v roce 2006 a je ze všech použitých indexů nejmladší.

- ***CPI, Corruption Perception Index, Index vnímání korupce***

Index vnímání korupce je publikován organizací Transparency International již od roku 1995. Jedná se o Index, který je založen na vnímání korupce respondenty šetření, jimiž jsou domácí i zahraniční podnikatelé, analytici a zástupci odborné veřejnosti z hodnocených zemí. Index je publikován jednou ročně a průzkumy použité při jeho sestavování většinou obsahují otázky zaměřené na uplácení veřejných činitelů nebo provize při veřejných zakázkách. Ve výsledku CPI nabývá hodnoty v intervalu 0 - 10, kdy 0 představuje zemi velmi zkorumpovanou a hodnota 10 značí zemi bez korupce.

- ***FSI, Failed State Index, Index nefunkčních států***

Index je sestavován od roku 2005, ale celkového počtu testovaných států 177 dosáhl až v roce 2007 a od té doby se množství hodnocených států až do roku 2011 nemění. K sestavení tohoto indexu je použito 12 subindexů, které jsou poměrně složitě sestavovány z dalších indikátorů. Každý ze subindexů má hodnotu od 0 do 10. Nejvyšších hodnot dosahují nejméně stabilní, selhávající nebo méně funkční stát.

Metodou použitou pro verifikaci stanovené hypotézy bude korelační analýza, která je doplněna o grafickou interpretaci. Korelační vztah mezi definovanými veličinami vstupující do analýzy bude verifikován pomocí hodnoty Spearmanova koeficientu korelace (dále jen „koeficient korelace“). Výpočet hodnoty korelačního koeficientu bude proveden pomocí statistického softwaru STATISTICA verze 10.1. Hladina významnosti stanovená pro korelační analýzu je standardní, tedy 0,05. V procesu výpočtu bude nejprve definována nulová hypotéza, která definuje, že mezi sledovanými veličinami není korelační vztah. Verifikace stanovené hypotézy vychází z následného porovnání stanovené hladiny významnosti s hodnotou, kterou generuje statistický software, tzv. *p*-hodnotou. Následně lze též určit, jak těsný je vzájemný korelační vztah mezi sledovanými veličinami, a to přímo z hodnoty koeficientu korelace. Koeficient korelace může nabývat hodnoty v rozmezí -1 a 1 včetně. V případě, že se blíží hodnota koeficientu korelace k hodnotě -1, resp. 1, lze hovořit o velmi silném vzájemném korelačním vztahu mezi sledovanými veličinami. Dále lze odlišit pozitivní korelační vztah (resp. přímý vztah), který nastává v případě, že hodnota koeficientu

korelace nabývá kladných hodnot. Anebo v opačném případě se jedná o negativní korelační vztah (resp. nepřímý vztah). [3]

Analýza vlivu korupce na selhávání státu

Za účelem určení vlivu korupce na selhávání státu byla analyzována data zemí Evropské a Africké unie za rok 2011. Byla definována nulová hypotéza, že mezi veličinami není korelační vztah, resp. nejsou ve statisticky významném vzájemném korelačním vztahu. K verifikaci stanovené hypotézy bylo využito hodnoty koeficientu korelace a prvořadné porovnání hladiny významnosti a *p*-hodnoty.

Výsledné hodnoty koeficientu korelace jsou uvedeny v následující tabulce 2, která představuje korelační matici. Hodnoty, které byly v rámci analýzy označeny za statisticky významné na hladině významnosti 0,05, jsou zvýrazněny tučnou kurzívou. S využitím programu Statistica byly zjištěny hodnoty korelačního koeficientu pro zvolené proměnné. Zejména významný je pro potřeby příspěvku zjištění vztahu mezi indexy CPI a FSI, tedy indexy, které měří míru korupce v zemi a riziko jeho selhání.

tabulka 2: Korelační matice zvolených indexů

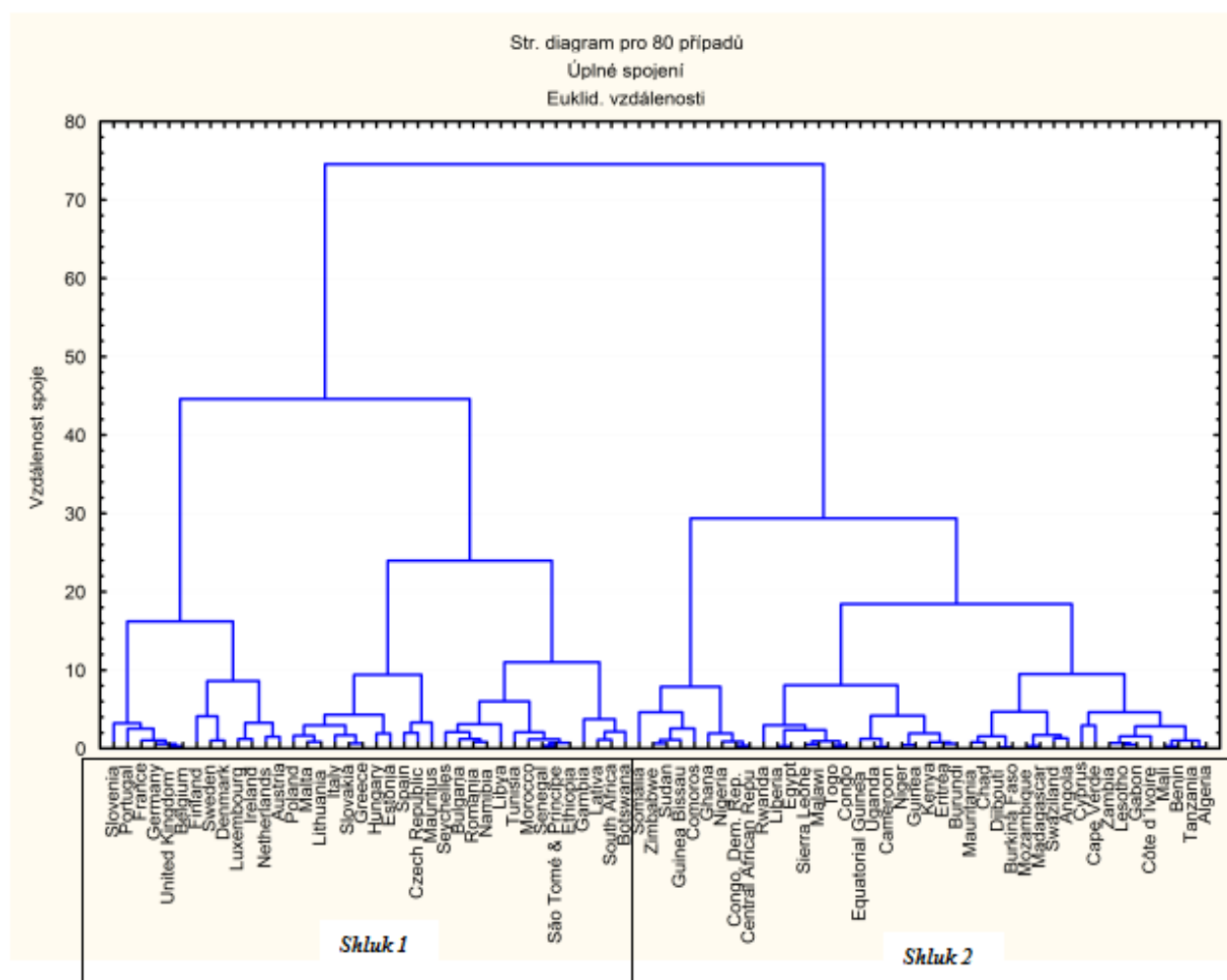
Proměnná	CPI	FSI	HDI	DI
CPI	1,0000	<i>- 0,8223</i>	<i>0,7411</i>	<i>0,5549</i>
FSI	<i>- 0,8223</i>	1,0000	<i>- 0,7509</i>	<i>- 0,6663</i>
HDI	<i>0,7411</i>	<i>- 0,7509</i>	1,0000	<i>0,4567</i>
DI	<i>0,5549</i>	<i>- 0,6663</i>	<i>0,4567</i>	1,0000

Zdroj: vlastní zpracování dat [1,2,4,9]

Bylo zjištěno, že mezi indexem CPI, tedy indexem měřícím míru korupce v zemi, existuje statisticky významný vztah vzhledem ke všem zvoleným proměnným. Jednoznačně největší míra korelace byla zjištěna mezi indexem CPI a indexem FSI s hodnotou - 0,8223. Jedná se o korelaci negativní, s růstem jedné veličiny tudíž dochází k poklesu veličiny druhé. Tento závěr není překvapivý vzhledem k odlišné orientaci hodnocení těchto indexů, kdy žádoucí je co nejvyšší hodnota CPI a naopak co nejnižší hodnota FSI. Touto korelací byla jednoznačně potvrzena hypotéza o vztahu indexu CPI a FSI. Druhý největší korelační koeficient, tudíž druhý nejsilnější vztah byl zjištěn mezi indexy CPI a HDI. Hodnota korelačního koeficientu je v tomto případě 0,7411. Jedná se o korelaci pozitivní, tudíž s růstem jedné veličiny, roste i druhá. Jednoznačný vztah mezi indexy CPI a HDI byla tímto rovněž potvrzena. Pozitivní korelace byla současně zjištěna také u indexů CPI a DI. Hodnota není tak vysoká jako tomu bylo v předchozích případech, program Statistica ji však vyhodnotil rovněž jako statisticky významnou a lze říci, že existuje vztah také mezi těmito dvěma indexy.

Provedenou korelační analýzou bylo zjištěno, že existuje jednoznačný vztah mezi všemi zvolenými indexy navzájem. Hlavním cílem prováděné analýzy však bylo zjistit, zda existuje vztah mezi korupcí a selháním státu. Takový závěr se ze zjištěných hodnot korelace dá vyvodit a lze shrnout, že mezi korupcí a selháváním státu skutečně existuje statisticky významný vztah.

obrázek 7: Dendrogram shlukové analýzy



Zdroj: vlastní zpracování dat [1,2,4,9]

Na základě hodnot zvolených čtyř indexů byla současně provedena shluková analýza za účelem seskupení států Evropské a Africké unie na základě jejich podobnosti. V rámci shlukové analýzy může uživatel seskupovat případy, proměnné nebo obojí podle širokého výběru měr vzdáleností (včetně euklidovské metriky, čtverce euklidovské metriky, měr typu "city-blok", Čebyševovy, mocninných atd.) a podle slučovacích pravidel (včetně jednoduchých, kompletních, vážených a nevážených skupinových průměrů, těžišť, Wardovy metody a dalších).

Prvním krokem shlukové analýzy je vypočítat matici vzdáleností $D = \{d_{ij}\}$, která je symetrická a vyjadřuje vzdálenost $d(X_i, X_j)$ mezi jednotlivými dvojicemi států. Zjištěné hodnoty vzdáleností jsou tím větší, čím větší jsou rozdíly mezi hodnotami porovnávaných ukazatelů, tedy čím si jsou dané státy méně podobné. Dalším krokem shlukové analýzy je volba pravidla, podle kterého bude program shluky vytvářet. Všechny shlukovací metody pracují na základě stejného algoritmu, avšak liší se způsobem výpočtu vzdáleností mezi dvěma objekty (v tomto případě jsou objekty státy).

Z několika metod shlukování byla zvolena metoda Úplného spojení skupin. Postup tvorby shluků včetně konkrétních vzdáleností mezi prvky znázorňuje dendrogram v obrázku 1. Dendrogram představuje graficky přehledně zpracovaný výstup shlukové analýzy, který poskytuje informace o průběhu shlukování analyzovaných skupin. Na ose x

jsou uvedeny jednotlivé státy zahrnuté do hodnocení a na ose y vzdálenosti mezi dvěma shlukovanými objekty. Jednotlivé shluky charakterizují skupinu států s maximální podobností ve stanovených faktorech, tedy zvolených indexech.

Z dendogramu je zřejmé, že došlo k téměř úplnému oddělení zemí Evropské unie, které tvoří méně početný shluk 1. Tento shluk obsahuje až na několik zemí Africké unie všechny státy Evropské unie, které se společně seskupily do jednoho shluku, s výjimkou Kypru. Státy Africké unie jsou seskupeny převážně ve shluku 2, kam se ze zemí Evropské unie dostal pouze již zmíněný Kypr.

Závěr

Za účelem zjištění vztahu mezi korupcí a rizikem selhání států byla provedena analýza dostupných indexů měřících míru korupce v zemi či měřících jejich sklon k možnému selhání státu. Jako cílový region pro aplikaci analýzy byly zvoleny dva rozsáhlé regiony Evropské a Africké unie. S využitím statistických metod, konkrétně korelační analýzy a shlukové analýzy, byla zjištěna celá řada cenných závěrů o vztahu korupce a selhávání zemí.

Za pomoci Spearmanova korelačního koeficientu byl zjištěn statisticky významný vztah mezi všemi zvolenými proměnnými. Za zcela zásadní považují autoři potvrzení korelace mezi v této analýze nejvýznamnějšími indexy, a to CPI a FSI, tedy indexy měřícími míru korupce v zemi a sklon státu k institucionálnímu selhání. Byl potvrzen předpoklad, že zhoršující se míra korupce v zemi zároveň vede k rostoucímu riziku budoucího selhání státu. Země, které se vyznačují vysokou mírou korupce, jsou tedy podstatně náchylnější k selhání státních institucí, než země, které mají stav korupce pod kontrolou.

Provedením shlukové analýzy bylo dále zjištěno, že státy Evropské a Africké unie se v hodnocení zvolených indexů významně liší. Výsledek shlukové analýzy odpovídá hodnocení jednotlivých států v rámci zvolených indexů a očekávání autorů, jelikož došlo k téměř úplnému oddělení Evropské unie a Afrických států. Země Afriky jsou v rámci zvolených indexů téměř pravidelně každoročně hodnoceny podstatně hůře než státy Evropské unie, proto se dalo výsledné shluknutí v této podobě očekávat.

Použitá literatura

- [1.] Democracy index 2011: Democracy under stress. The Economist. Democracy Index 2011: A report from the Economist Intelligence Unit [online]. 2011. vyd. London: Economist Intelligence Unit, 2011 Dostupné z: http://pages.eiu.com/rs/eiu2/images/EIU_Democracy_Index_Dec2011.pdf [cit. 2012-10-19].
- [2.] FFP - FUND FOR PEACE. The Failed States Index 2011: FSI 2011 [online]. Washington, D.C.: The Fund for Peace, 2012. Dostupné z: <http://www.fundforpeace.org/global/?q=fsi2011>. [cit. 2012-10-20].
- [3.] Hindls, R., Hronová, S., Seger, J., Fischer, J. Statistika pro ekonomy. 8. vyd. Praha: Professional Publishing, 2007, s. 420. ISBN 978-80-86946-43-6
- [4.] Human Development Report 2011: Sustainability and Equity: A Better Future for All [online]. New York: Palgrave Macmillan/United Nations Development Programme, 2011. ISBN 978-0-230-36331-1. Dostupné z: http://www.undp.org/content/dam/undp/library/corporate/HDR/2011%20Global%20HDR/English/HDR_2011_EN_Complete.pdf [cit. 2012-10-20].
- [5.] International Monetary Fund. Data and Statistics [online]. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2012, October 09, 2012. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/data.htm>. [cit. 2012-10-20].
- [6.] Nye, J. S.: Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis. American Political Science Review 67:2, 1967, s. 963. ISSN 0003-0554.
- [7.] Pendergast, S., Pendergast, T. Worldmark encyclopedia of national economies: Volume 1 - Africa. Farmington Hills, MI: Gale Group/Thomson Learning, 2002. ISBN 978-0-7876-4956-2.
- [8.] Parker, J., Rathbone, R. African History: A Very Short Introduction. New York: Oxford University Press, 2007. 165 s. ISBN 978-0-19-280248-4.
- [9.] Transparency International. Corruption Perceptions Index 2011 [online]. Berlin: Transparency International, 2012. Dostupné z: <http://cpi.transparency.org/cpi2011/results/>. [cit. 2012-10-20].

Kontaktní údaje autorů

Veronika Linhartová, Ing. et Ing.
Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní
Studentská 84, 532 10 Pardubice
Česká republika
+420 466036668
veronika.linhartova@upce.cz

Zdeněk Řízek, Ing.
Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní
Studentská 84, 532 10 Pardubice
Česká republika
+420 466036477
zdenek.rizek@upce.cz

Multiplikátor vlastního jmění jako indikátor potenciálu finanční páky

The equity multiplier as an indicator of the financial leverage potential

Lenka Lízalová, Petra Kozáková

Anotace

Výnosnost vloženého kapitálu je pro vlastníky principiálním zájmem. Klíčovými faktory, které ovlivňují rentabilitu a hodnotu podniku, jsou struktura a výše jednotlivých kapitálových zdrojů, náklady na tyto zdroje financování a riziko, které souvisí se zadlužováním podniku. Rozhodování o optimální kapitálové struktuře patří tedy ke kardinálním otázkám finančního řízení podniku. V každém odvětví NH je, kvůli rozdílům v podstupovaném riziku, situace poněkud odlišná. Potenciál ve využívání cizího kapitálu ke zvyšování rentability vlastního kapitálu, v odvětvích NH, ukazuje tento příspěvek. Byla diagnostikována odvětví s vysokým potenciálem ve využití finanční páky a odvětví, i taková, ve kterých by zadlužení mělo negativní vliv na rentabilitu.

Summary

The owners are primarily interested in return on invested capital. Key factors affected the profitability and business value are the structure and amount of capital sources, the costs of these financing sources and the risk connected with burdening a business with debt. Decision making the optimal capital structure is therefore a cardinal issues of financial management. In each sector of national economics there is the situation a bit different because of differences in risk-taking. This paper shows a potential in the using of debts to the increase of return on equity under economics sectors. In the paper there were diagnosed sectors with high potential in the using of financial leverage and also such sectors where indebtedness would have a negative impact on profitability.

Klíčová slova

Multiplikátor vlastního jmění, finanční páka, zadluženost, rentabilita vlastního kapitálu

Keywords

Equity Multiplier, Financial Leverage, Debt Ratio, Return on Equity

Úvod

Pojem finanční páka se používá v situaci, kdy použití cizího kapitálu zvedá výnosnost vlastního kapitálu. To se děje pouze za podmínky, že podnik vydělává více, než jej stojí úroky z vypůjčeného kapitálu, v opačném případě hovoříme o „finančním kyji“, který trestá neuvážené zadlužování tím, že klesá výnosnost vlastního kapitálu. Finanční páku (financial leverage) je třeba chápat pouze jako *možnost* zvýšení rentability vlastního kapitálu v důsledku zvýšení zadluženosti podniku. Zvýšení zadluženosti s sebou nese nutnost platit větší objem úroků, což zvyšuje finanční náklady podniku. Vliv finanční páky je tedy třeba brát v úvahu při rozhodování o optimální struktuře finanční základny podniku, tzn. při rozhodování o zásadách dluhové finanční politiky podniku.

Úvahy o optimální zadluženosti podniku jsou otázkami dlouho diskutovanými a ekonomové se v náhledu na tuto problematiku rozcházejí. Vycházejí ve svých úvahách z ekonomických teorií, které se kapitálovou strukturou podniku zabývají. Z nejčastěji uváděných teorií je to teorie Modiglianiho a Millera, hlavní myšlenky jejich teorií rozebírají Brealey a Myers [1] v publikaci *Teorie a praxe firemních financí*.

Poměr vlastního a cizího kapitálu se může v podnicích značně lišit, což záleží na faktorech, kterými jsou odvětví podnikání, struktura aktiv, sklon manažerů k riziku, výnosnost podniku, stabilita tržeb a zisku a hlavně *úroková míra zapůjčeného kapitálu* [10].

Oborové standardy určují přibližnou výši zadlužení v oborech. V jednotlivých odvětvích se kapitálová struktura podniků navzájem podobá, pokud by společnost měla výrazně odlišnou strukturu kapitálu, může to být pro kapitálový trh podezřelé [2]. Je to dáno rizikem, které

bývá v určitých odvětvích oborově determinováno a odlišný podnik by tedy měl zdůvodnit rozdílnost od průměrného rizika oboru [10].

Materiál a metody

Zjistit *optimální stupeň zadluženosti* a optimální strukturu dluhů je v praxi obtížné. Rozkladem ukazatele rentabilita vlastního kapitálu (dále jen ROE) a analýzou faktorů, které ovlivňují jeho hodnotu, našly autorky Pavelková, Knápková [6] odpověď ve vztahu (1):

$$ROE = \frac{EBIT}{T} \times \frac{T}{A} \times \frac{EBT}{EBIT} \times \frac{A}{VK} \times \frac{\check{C}Z}{EBT} \quad (1)$$

kde:

EBIT	= zisk před odečtením úroků a zdaněním
T	= tržby
EBIT / T	= provozní ziskovost tržeb
T / A	= obrat celkových aktiv
A	= aktiva
EBT	= zisk před zdaněním
EBT / EBIT	= úroková redukce zisku
A / VK	= finanční páka
VK	= vlastní kapitál
ČZ	= čistý zisk
ČZ / EBT	= daňová redukce zisku

Dva z výše uvedených faktorů charakterizují vliv zadluženosti na rentabilitu vlastního kapitálu. Tyto faktory jsou popsány ukazatelem úroková redukce zisku a ukazatelem finanční páky, přičemž tyto dva faktory působí protichůdně. Zvýšení podílu cizích zdrojů, tedy zadluženosti, se projeví růstem ukazatele finanční páky a pozitivně ovlivní rentabilitu vlastního kapitálu. Opačný účinek má zvýšení podílu cizích zdrojů na zvýšení úroků, které pak snižují podíl zisku plynoucího vlastníkům, což způsobuje pokles ukazatele úrokové redukce zisku a tím i rentability vlastního kapitálu.

Společný vliv úrokové redukce zisku a finanční páky na ROE je vyjádřen jejich součinem, který se nazývá ziskový účinek finanční páky nebo multiplikátor jmění akcionářů (equity multiplier). Udává míru, jakou je rentabilita kapitálu posílena použitím vypůjčených peněz.

Pokud je hodnota multiplikátoru větší než jedna, pak zvyšování podílu cizích zdrojů ve finanční struktuře podniku má pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu akcionářů.

$$\frac{EBT}{EBIT} \times \frac{A}{VK} > 1 \quad (2)$$

Použitá data

Analýza byla provedena na vymezeném vzorku dat získaném z databáze firemních údajů Albertina společnosti CreditInfo. Data z této databáze byla exportována do datového souboru formátu *.mdb a následně zpracována v MS Access a MS Excel. Použity byly údaje účetních závěrek podniků za léta 2001 až 2010.

Základní soubor obsahuje 458 statistických jednotek (podniků) z různých odvětví národního hospodářství. Údaje o počtech zastoupení jednotlivých podniků v daných odvětvích jsou znázorněny v následující tabulce 1.

Tabulka 1: Označení odvětví podle třídění NACE a zastoupení podniků

označení NACE	branch	odvětví	počet podniků
A	Agriculture, forestry and fishing	zemědělství, lesnictví a rybaření	34
B	Mining and quarrying	dobývání a těžba	2
C	Manufacturing	zpracovatelský průmysl	230
D	Electricity, gas, steam and air conditioning supply	výroba a rozvod elektřiny a plynu	1
E	Water supply; sewerage, waste management and remediation activities	voda, odpady a sanace	13
F	Construction	stavebnictví	26
G	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	velkoobchod, maloobchod, opravy motorových vozidel	98
H	Transportation and storage	doprava a skladování	15
I	Accommodation and food service activities	ubytování, stravování a pohostinství	4
J	Information and communication	informační a komunikační činnosti	11
L	Real estate activities	činnosti v oblasti nemovitostí	5
M	Professional, scientific and technical activities	profesní, vědecké a technické činnosti	14
N	Administrative and support service activities	administrativní a podpůrné činnosti	5

Zdroj: ČSU, data základního souboru

Cíl

Prostřednictvím ukazatele „multiplikátor jmění” ověřit, jaký je potenciál jednotlivých odvětví v posílení peněžních prostředků ve hře o vyšší zisk majitelů.

Výsledky a diskuse

Posouzení možnosti zadlužování bylo realizováno s využitím multiplikátoru vlastního kapitálu (2), jak to naznačuje následující tabulka.

Tabulka 2: Ukázka vývoje obou složek a výsledného multiplikátoru u modelového podniku

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EBT/EBIT	0,64	0,85	0,82	0,79	0,82	0,94	0,88	0,81	0,71	0,90	0,96
A/VK	2,26	2,29	2,56	2,49	2,46	2,03	1,97	1,48	1,31	1,56	1,51
multiplikátor	1,44	1,95	2,10	1,96	2,03	1,92	1,74	1,21	0,93	1,41	1,44

Zdroj: vlastní zpracování dat základního souboru

V případě společností, kde multiplikátor dosahuje hodnot vyšších než 1, by zadlužování mohlo mít pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu, viz tabulka 3. Vzorec ovšem implicitně předpokládá, že navýšení dluhu bude za stejnou úrokovou sazbu, jakou firma platí za stávající dluh. Nezohledňuje vztah mezi úrokovou mírou a výší dluhu (mezní úroková míra bude velmi pravděpodobně vyšší než průměrná, případně vyšší než mezní stávající úroková míra).

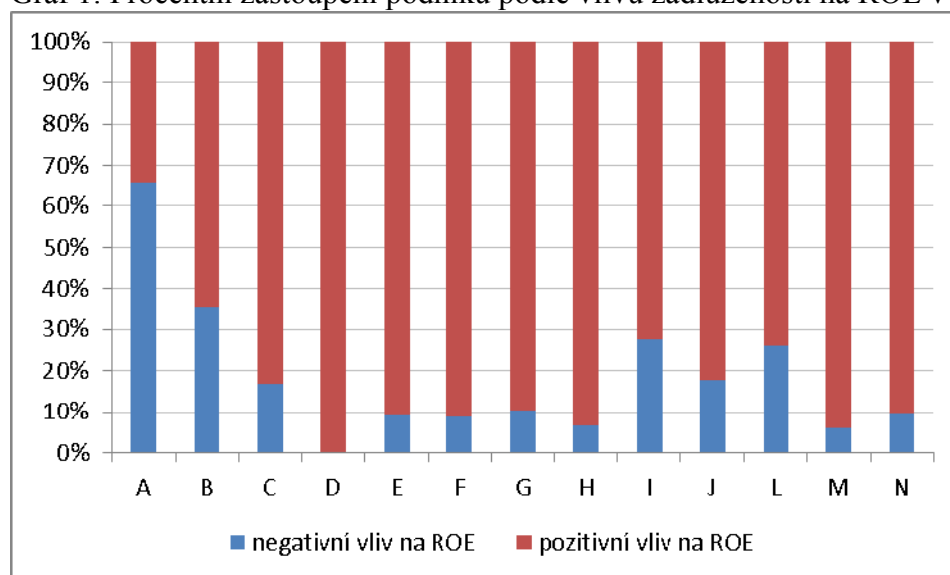
Tabulka 3: Vývoj multiplikátoru v sektorech NH

NACE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
A	0,92	0,92	0,81	1,01	1,14	1,12	1,02	1,15	1,09	1,00	1,09
B		1,55	0,96	1,17	1,25	1,44	2,06	1,96	1,85	1,46	1,55
C	2,33	1,90	1,87	1,82	1,87	1,77	1,74	1,74	1,56	1,49	1,61
D	2,05	1,84	2,35	3,82	2,74	2,58	2,66	4,59		3,02	2,55
E	2,81	2,10	1,72	1,51	1,63	1,59	1,55	1,57	1,61	1,81	1,88
F	2,78	2,81	2,83	3,62	3,14	2,97	3,29	3,21	2,36	1,81	1,78
G	2,39	2,49	2,25	2,54	2,29	2,30	2,14	2,06	1,90	1,65	1,80
H	2,60	2,72	1,92	2,69	2,53	2,54	2,24	2,22	2,12	1,92	1,78
I	1,06	46,93	2,49	2,15	1,18	2,61	3,06	2,41	2,23	1,27	1,43
J	2,17	1,74	1,90	1,85	1,49	1,92	1,87	1,93	2,08	1,96	1,66
L	1,03	1,56	1,45	1,48	1,37	1,45	1,44	1,30	1,31	1,55	1,29
M	1,89	2,05	1,94	2,28	2,68	2,18	2,09	1,95	1,73	1,63	1,67
N	2,02	3,44	2,54	2,00	1,92	1,95	1,65	1,93	1,75	1,15	1,26

Zdroj: vlastní zpracování dat základního souboru

Z předchozího vyplývá, že pokud v předchozí tabulce vychází hodnoty multiplikátoru > 1 , pak tyto hodnoty znamenají pro podniky možnost zvýšení zadlužení. V úvahu ovšem bereme pouze změnu finanční struktury (tedy snížení vlastního kapitálu při zachování hodnoty celkových aktiv), tak aby se nezměnila úroková sazba z vypůjčeného kapitálu.

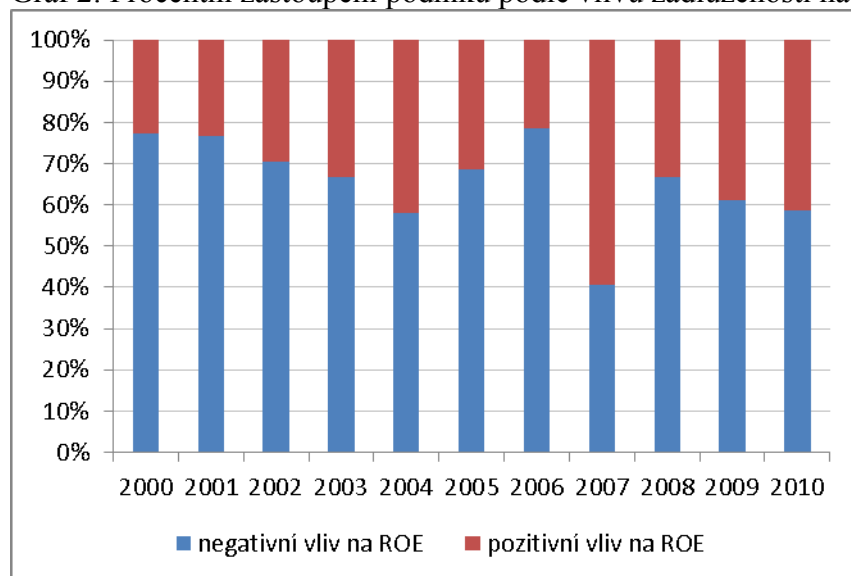
Graf 1: Procentní zastoupení podniků podle vlivu zadluženosti na ROE v odvětvích NACE



Zdroj: vlastní zpracování dat základního souboru

Jednoznačné výsledky vychází u odvětví A (Agriculture, forestry and fishing), kde by u většiny podniků mělo zadlužení negativní vliv na rentabilitu. Zemědělství je tradičně odvětvím s malou ziskovostí a pouze v mimořádně klimaticky příznivých letech, jako byl rok 2007 (viz další graf 2), dosahuje odvětví ziskovosti obvyklé v ostatních odvětvích. Odvětvími, která také prokazují nízké hodnoty multiplikátoru jmění, jsou odvětví B (Mining and quarrying), I (Accommodation and food service activities) a L (Real estate activities).

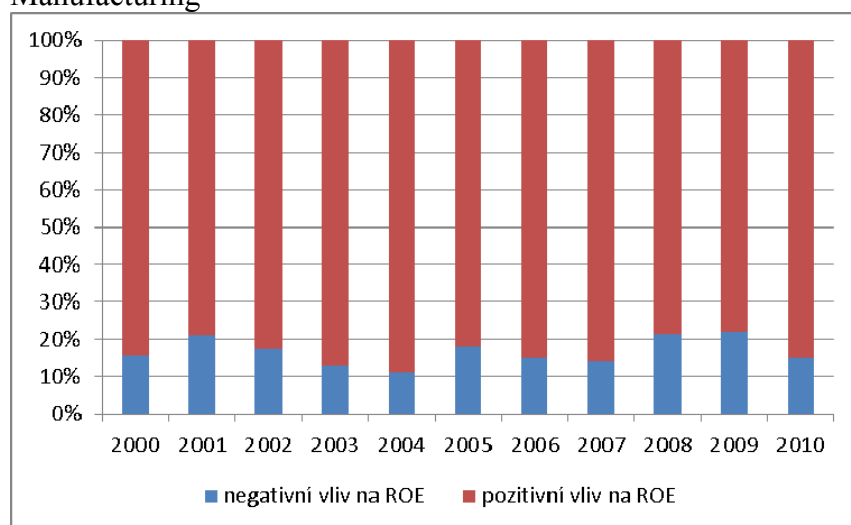
Graf 2: Procentní zastoupení podniků podle vlivu zadluženosti na ROE v odvětví Agriculture



Zdroj: vlastní zpracování dat základního souboru

Mezi odvětví s vysokým potenciálem v tomto ohledu patří odvětví C (Manufacturing), D (Electricity, gas, steam and air conditioning supply), H (Transportation and storage) a F (Construction), v těchto odvětvích by bylo možné doporučit zvýšení podílu cizích zdrojů s předpokládaným pozitivním dopadem na výnosnost vlastního kapitálu. Opět je potřeba připomenout podmínku, při nezměněné úrokové sazbě z vypůjčeného kapitálu.

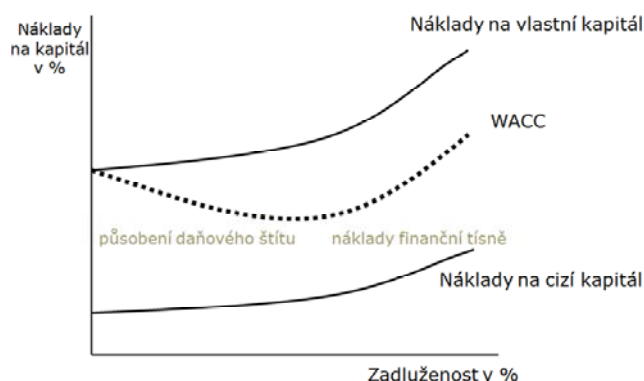
Graf 3: Procentní zastoupení podniků podle vlivu zadluženosti na ROE v odvětví Manufacturing



Zdroj: vlastní zpracování dat základního souboru

Z našich propočtů vyplývá poměrně nízké využívání finanční páky u zkoumaných ziskových podniků. Důvodem může být skutečnost, že 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 obrázku 1.

Obrázek 1 U-křivka



Zdroj: autorky

Na obrázku 1 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.

Autor [9] Synek v Analýze hodnocení podniků podle ukazatelů Schmalenbachovy společnosti upravené pro české podniky poznamenává: „Pokud jde o ukazatele zadlužení, české podniky by měly věnovat pozornost ukazateli „dynamický stupeň zadlužení“, který rozlišuje mezi *dluhy úrokovánými a neúrokovánými*. Dále by měly sledovat ukazatel zadlužení ve formě finanční páky, která je v DuPontově vzorci měřena vztahem „celkový kapitál/vlastní kapitál“. Použití ukazatele „dynamický stupeň zadlužení“ je v podmínkách naší studie nereálné, u našeho základního souboru vycházíme pouze z hodnoty rozvahové položky nákladové úroky, podrobnější informace, nelze bohužel z databáze získat.

Závěr

Analýzou dat 458 podniků z různých odvětví národního hospodářství za roky 2001 až 2010 byla potvrzena vyslovená hypotéza, kterou byly prokázány rozdíly v hodnotách multiplikátoru jmění napříč odvětvími. Současně byla identifikována odvětví inklinující k většímu využití cizího kapitálu a naopak odvětví preferující vlastní zdroje financování. Dalším analýzám na základním souboru dat a hledání příčinných souvislostí mezi ukazateli finanční analýzy se budou autorky věnovat v rámci interního grantového úkolu na Vysoké škole polytechnické Jihlava. Autorky hodlají rekognoskovat rozdíl mezi průměrným multiplikátorem a mezním multiplikátorem a pracovat i s faktem, že dodatečné zvýšení dluhu, přinese vyšší úroky z dluhu.

Literatura

- [1] BREALEY, R. A., MYERS, S. C.: Teorie a praxe firemních financí. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2000. 1064 s. ISBN 80-7226-189-4.
- [2] HRDÝ, M., STROUHAL, J.: Finanční řízení. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2010. 226 s. ISBN 978-80-7357-580-9.
- [3] KISLINGEROVÁ, E.: Manažerské finance. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.
- [4] KOVANICOVÁ, D.: Poklady skryté v účetnictví. II. díl. Praha: Polygon, 1998. ISBN 80-85967-73-1.
- [5] LANDA, Martin, POLÁK, Michal.: Ekonomické řízení podniku. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2008. s. ISBN 978-80-251-1996-9.
- [6] PAVELKOVÁ, D., KNÁPKOVÁ A.: Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN: 978-80-247-3349-4
- [7] SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera: Finanční analýza v řízení firmy. Brno: Computer Press, 2001, ISBN 80-7226-562-8
- [8] SYNEK, M.: Podniková ekonomika. 4., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 475 s. ISBN 80-7179-892-4.
- [9] SYNEK, M.: Analýza hodnocení podniků podle ukazatelů Schmalenbachovy společnosti upravené pro české podniky. [online] 2012 [cit. 2012-09-19] Dostupné z: nb.vse.cz/~synek/Methodika_Schmalenbach.doc
- [10] VALACH, J.: Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 465 s. ISBN 80-86929-01-9.

Kontaktní adresa autorů

Ing. Lenka Lízalová, Ph.D., Ing. Petra Kozáková, Ph.D.
Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16, 586 01 Jihlava
Tel: +420 567 141 111
email: lizalova@vspj.cz, kozakova@vspj.cz

Optimalizace městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích

Optimization of public transport in České Budějovice

Martin Maršík

Abstrakt:

V článku je ukázána optimalizace městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích. Tato optimalizace je prováděna zlepšením následujících parametrů: zvýšením počtu přepravených cestujících, lepším grafikonem dopravy (snížení nákladů) a zvýšením rychlosti přepravy. Dále je v článku čtenář informován o zavádění Integrovaného dopravního systému v Českých Budějovicích, respektive v Jihočeském kraji.

Abstract:

The article indicated optimization of public transport in České Budějovice. This optimization is done by improving the following parameters: increasing the number of passengers carried, better traffic flow diagram (reducing costs) and increasing the speed of transport. Further in the article the reader informed on the implementation of the Integrated transport System in the České Budějovice – South Bohemia.

Klíčová slova:

Dopravní podnik města Českých Budějovic, optimalizace, náklady, IDS.

Keywords:

Transport company České Budějovice, optimization, costs, IDS.

Úvod

Městská hromadná doprava je obvykle definována jako systém linek osobní veřejné dopravy, která slouží k uspokojování potřeb osob z hlediska dopravní obslužnosti na území města a to hromadnými dopravními prostředky jako jsou autobusy, trolejbusy, metro nebo tramvaje. V současné době je velice často skloňován i pojem Integrovaný dopravní systém. Smyslem Integrovaného dopravního systému je, že cestující jsou na území města a okolí přepravováni na základě shodných tarifních a přepravních podmínek, kdy do tohoto systému jsou zapojeni různí dopravci všech druhů dopravy. Tento systém umožní optimalizovat cestujícím nákup jízdenek a to jak z hlediska časového, tak i z hlediska ekonomického. To je ale pohled z hlediska cestujících. Znamená pro ně úsporu času a finančních prostředků. Pokud se ale podíváme na IDS z pohledu veřejných prostředků je výhoda IDS zřejmá na následujícím příkladu. V Jihomoravském kraji existuje funkční IDS a Jihomoravský kraj doplácí na veřejnou dopravu v přepočtu na jednoho obyvatele částkou ve výši 990 Kč. Naopak Jihočeský kraj, kde zatím není zaveden IDS, stojí z veřejných prostředků roční dotace na jednoho obyvatele částku 1240 Kč. Jedná se přitom o srovnatelné kraje, jak z hlediska velikosti, tak i z hlediska počtu přepravovaných osob. V čem tedy spočívá úspora IDS? Hlavní úsporou je odstranění duplikace linek. Jízdní řády nejsou totiž vypracovávány podle přepraveců, ale jsou dělány podle tras. Jinak řečeno regionální dopravní linky by mohly posílit autobusy městské hromadné dopravy a tím kromě jiného i zvýšit kvalitu městské hromadné dopravy.

Vypracovat funkční IDS není jednoduché a dohoda mezi provozovateli linek městské hromadné dopravy a regionálními dopravci je velmi obtížná. Důkazem je to, že propracované IDS nejsou v České republice zdaleka zavedeny ve všech krajích. Jedním z krajů, který se potýká s nefunkčním IDS, je Jihočeský kraj. V čem je tedy problém dohody o IDS mezi

jednotlivými dopravci? Je to samozřejmě přerozdělování finančních prostředků, a to jak prostředků z tržeb, tak i prostředků získaných z dotačních titulů.

V článku je na příkladu Dopravního podniku města Českých Budějovic ukázán vývoj přepravených osob a z toho vycházející velikost tržeb, dotací od města Českých Budějovic a přilehlých obcí. V textu je ukázána nelehká situace městského dopravního podniku, kterému je zachovávána každoročně dotace od zřizovatelů v přibližně stejné výši. Zároveň se ale zvyšují platby za energie, mzdy a ostatní nákladové položky. Dalším jevem, který výrazně ovlivňuje hospodaření DP jsou nové předpisy Evropské Unie, které regulují využitelnost vozů MHD z hlediska jejich stáří. Každý možný výpadek příjmů je tedy ve velmi napnutém rozpočtu DP citlivě vnímán a zprovoznění funkčního IDS by mohlo uspořit náklady dopravního podniku, ale s velkou pravděpodobností by snížilo zároveň i tržby.

Cíl a metodika práce

Cílem článku je seznámit čtenáře se základními provozně – ekonomickými ukazateli Dopravního podniku města Českých Budějovic a jejich vývojem v čase. Dále jsou v článku ukázány kroky, které Dopravní podnik města Českých Budějovic činí, aby zlepšil úroveň a rychlost přepravy - vytváření preferenčních pruhů, nasazení moderní elektroniky regulující průjezd světelnými křižovatkami, inovace linek a zlepšení komfortu cestujících na zastávkách. Dále je provedena úvaha o využitelnosti IDS v Jihočeském kraji a dopad tohoto systému na hospodaření Dopravního podniku.

Aplikační část

Z historického hlediska můžeme jako začátek městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích datovat ke dni 2. prosince 1908, kdy byla zprovozněna první tramvajová linka. Po půlročním zkušebním provozu byla na této lince zahájena pravidelná činnost. První linka byla dlouhá pouhé tři kilometry a byla pouze jednokolejná. Jihočeské elektrárny postupně rozšířily svojí činnost a vybudovaly postupně další linky. Od vstupu Jihočeské elektrárny do výrazné podpory městské dopravy můžeme datovat faktický vznik Dopravního podniku. V současné době MHD zajišťuje roční kilometrový nájezd mírně pod 6 mil. kilometrů. Podnik ke své činnosti využívá celkem 89 autobusů a 53 trolejbusů. Dopravní podnik města České Budějovice zatím nesplňuje podmínku stáří používaných prostředků městské hromadné dopravy, která vstupuje v platnost v roce 2018. Základní ekonomické ukazatele jsou ukázány v tabulce č.1.

Tabulka č.1 – základní ekonomické ukazatele v MDH Č. Budějovice

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Výnosy	392	437	477	423	430	437
- Výnosy z MHD – mil. Kč	115	123	136	130	131	126
- Dotace z města Č. Budějovice – mil. Kč	179	186	174	192	183	180
- Dotace z JK a obcí – mil. Kč	17	19	20	21	21	21
- Ostatní výnosy – mil. Kč	81	109	147	80	95	110
Náklady – mil. Kč	388	423	450	414	437	440
Výsledek hospodaření – mil. Kč	4	14	27	9	-7	-3

Zdroj: výroční zprávy DP České Budějovice

V tabulce č. 2 jsou ukázány základní ukazatele technického a personálního obsazení DP města Českých Budějovic. Z této tabulky je patrné, že počty trolejbusů a autobusů stagnují na přibližně stejné výši. Počty pracovníků průběžně klesají až na 91 procent v roce 2011,

vztaženo ke stavu v roce 2006. Ještě větší pokles zaznamenali počty řidičů. Jejich počet se snížil o 22 procent, ale celkové roční množství najetých kilometrů se snížilo pouze o pět procent. To ukazuje na výrazně vyšší nájezd ročních kilometrů připadajících na jednoho řidiče (2006 – 2 5170km/řidič/rok, 2011 – 30689km/řidič/rok). I tyto ukazatele demonstrují vyšší nároky kladené na řidiče v roce 2011 oproti roku 2006.

Tabulka č.2 – základní provozní ukazatele v MHD České Budějovice

Parametr	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Počty autobusů – ks	91	91	93	95	95	89
Počty trolejbusů –ks	54	54	54	53	55	53
Přepočtený počet pracovníků	436	430	433	434	414	397
Řidiči MHD	240	230	227	222	199	187
Počty najetých tis. km/rok	6 041	6 095	6 087	5 936	5 812	5 739
Délka linek km	256	256	237	225	225	217

Zdroj: výroční zprávy DP České Budějovice

Z hlediska provozně-ekonomických výsledků (tab.č.3) jsou rozebrány roky 2010 a 2011, na kterých je názorně vidět vývoj jednotlivých ukazatelů, které jsou ale charakteristické i pro ostatní roky. Na hospodaření podniku se podíváme nejdříve z pohledu nákladů. Na první pohled je patrná snaha podniku šetřit, a to se samozřejmě podepsalo na nákladech podniku. Na první pohled je patrné omezení nákladů o více než pět procent. Na tomto snížení se podílelo hlavně snížení v položce „Materiál a náhradní díly“ (- 30 %) a „Spotřebované služby“ (- 21%). V menší míře došlo k poklesu nákladů v položkách „Osobní náklady“ (- 4,5%) a „Ostatní provozní náklady“ (-8,3%). Navýšena byla logicky položka „Paliva a energie“ (+6,8%). Z tohoto výčtu je patrné, že podnik se snaží optimalizovat svou rozpočtovou skladbu, ale zároveň je nucen zvyšovat některé nákladové položky, jejichž výši nemůže vlastními silami ovlivnit.

Tabulka č.3 – Rozepsání položky Nákladů v tis. Kč v letech 2010 a 2011

	2010	2011	2011/2010
Náklady celkem	437 325	414 449	0,947
Materiál a náhradní díly	50 405	35 560	0,705
Paliva a energie	61 749	65 983	1,068
Odpisy, rezervy a opravné položky	80 000	80 000	1,000
Spotřebované služby	33 522	26 487	0,790
Osobní náklady	169 802	167 326	0,985
Ostatní provozní náklady	42 020	38 550	0,917

Zdroj: výroční zprávy DP České Budějovice, vlastní výpočty.

Jedním z řešení jak optimalizovat náklady je samozřejmě i snížení kilometrových ročních nájezdů autobusů a trolejbusů. To má samozřejmě za následek zvýšení časových rozestupů prostředků MHD na linkách a nižší komfort pro cestující. Dalším řešením je optimalizace linek a vytvoření nové zoptimalizované páteřní linky, která za stejného komfortu pro cestující bude pro DP rentabilnější. Touto cestou šel v roce 2012 DP města Č. Budějovic. Ohlasy občanů byly samozřejmě jak pozitivní, tak i negativní. Řadě občanů nevyhovovalo, že DP přečísloval a zavedl nové linky, když občané desetiletí využívali starý zavedený systém a byli na něj zvyklí. Dopravní podnik byl tedy nucen udělat některé korekce, aby alespoň zčásti vyhověl některým připomínkám. V současné době se již nový grafikon stabilizoval a slouží veřejnosti stejně kvalitně jako starý systém, ale při sníženém ročním nájezdu kilometrů o více

než 8 procent (přibližný odhad rok 2012 versus rok 2011). Další novinkou z poslední doby, která by měla zpopularizovat využívání městské hromadné dopravy, je jízdné zdarma pro maminky s kočárky. Tato skutečnost byla veřejností velmi pozitivně přijata, ale dle odhadů přichází DP na ročních tržbách přibližně o dva miliony korun. Dalším krokem, který má za úkol přivést občany k využívání MHD, je jízdné zdarma pro veřejnost v některé dny v roce např. 1. září nebo 22. září 2012 při tzv. Evropském dni bez aut. Na žádost radnice, jako jediného akcionáře MHD, je také bezplatná doprava v době konání hokejových utkání HC Mounfield. Toto opatření ale spíše řeší nedostatečné parkovací prostory u zimního stadionu. Tímto způsobem se snaží zastupitelstvo města řešit případný dopravní chaos.

Dalším problémem je velmi nízká rychlost prostředků městské hromadné dopravy v době tzv. dopravních špiček. Podle posledních měření je v dopravní špičce v Českých Budějovicích rychlost vozů MHD pouze 11 km za hodinu. Proto nechal DP spolu s magistrátem města zpracovat studii od nezávislé inženýrské společnosti Mott MacDonald, dle které je nejlepším řešením uzavřít některé ulice pro individuální dopravu, kterou by šlo vést po okruhu, optimalizovat práci světelných křižovatek a hlavně vytvořit preferenční pruhy pro autobusy a trolejbusy. Dalším prvkem, který by měl zrychlit hromadnou dopravu v Č. Budějovicích, je dálkové ovládání světelných křižovatek řidiči MHD, a tak zkrátit čekání na „zelenou“. Jedná se o preferenci hromadné dopravy, kdy na jedné straně bude tato doprava rychlejší, ale na druhé straně budou méně spokojeni řidiči využívající individuální dopravní prostředky.

Integrovaný dopravní systém by měl být spuštěn v rámci celého Jihočeského kraje po etapách. První etapou bude právě oblast Českých Budějovic a okolí. V této etapě by mělo dojít ke zjednodušení a ke zpravidelnění veřejné dopravy a ke sjednocení velikosti jízdného. Do tohoto systému by se měly zapojit i zastávky železnice, které se nacházejí na území města. To by mělo být přínosem jednak pro cestování po městě, ale hlavně při cestování do blízkých či vzdálenějších obcí. Dále by se měla zlepšit vzájemná návaznost linek, řidiči by měli povinnost vyčkat příjezdu linky, na kterou navazují tak, aby cestující mohli v klidu přestoupit. To jsou jenom některá ze základních myšlenek systému IDS, který by měl být postupně zaváděn po celém Jihočeském kraji. Dalším krokem by mohlo být vytvoření multifunkční elektronické karty, která by nabízela hrazení předplatného na veřejnou dopravu, ale sloužila by např. i jako elektronická peněženka, nebo čtenářský průkaz.

Závěr

V článku jsou ukázány základní ekonomické a provozní informace o hospodaření Dopravního podniku města Českých Budějovic. Na těchto údajích je patrné, jak finančně napnuté je hospodaření tohoto podniku. DP se snaží optimalizovat systém linek tak, aby neutrpěl komfort cestujících a zároveň aby došlo ke snížení nákladů. Dále jsou v článku uvedeny kroky, kterými se snaží DP zpopularizovat využívání městské dopravy jako je: cestování zdarma pro maminky s kočárky, zavedení několika dnů v roce, kdy je jízdné zdarma nebo doprava zdarma na hokejové zápasy. V článku jsou dále uvedeny kroky, které vedou ke zrychlení městské hromadné dopravy jako je: vytvoření preferenčních pruhů, dálkové ovládání světelných křižovatek řidiči MHD nebo uzavření některých ulic pro individuální dopravu. V závěru je pojednáno o prvních krocích k vytvoření Integrovaného dopravního systému v Českých Budějovicích respektive v Jihočeském kraji.

Použitá literatura

- 1) DOPRAVNÍ PODNIK MĚSTA ČESKÉ BUDĚJOVICE, 2012. *Výroční zprávy* [online]. 16. 11. 2012 [cit. 16. 11. 2012]. Dostupná z: <http://www.dpmcb.cz/o-spolecnosti/vyrocní-zpravy/>.
- 2) HINDLS, R. a S. HRONOVÁ, 2004. Statistika pro ekonomy. Praha: Profesional Publishing. ISBN 978-80-86946-43.

Autor:

Ing. Martin Maršík, Ph.D., - člen představenstva Dopravního podniku města Č. Budějovice, Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích, Okružní 517/10, 370 01 České Budějovice 3, e-mail: marsik@mail.vstecb.cz, tel. 608877175

Verejné financovanie a produkcia statkov v kontexte metodológie individualizmu – teoretický pohľad

Public financing and production of goods in the individualism methodological context

Tomáš Mikuš a Beáta Mikušová Meričková

Summary

The paper can be regarded as the theoretical and methodological conception of public financing and production of goods failure explained by the public choice theory. The main methodological principle of research in collective decision making processes at the political market is the principle of individualism. The paper try to answer the questions: 1.) why the government interventions in financing and production of goods are needed, 2.) when are the collective decisions on such government interventions effective and 3.) why such decisions in reality of politic market are impossible.

Key words:

public financing and production of goods, public choice, welfare, individual utility, individualism

Úvod

„Od narodenia až do konca života je naša existencia mnohokrát formami ovplyvňovaná prostredníctvom aktivít štátu“ (Stiglitz, 1997). Je tomu tak bez ohľadu na to, v akej krajine žijeme. Štátne intervencie sú súčasťou každej ekonomiky, líšia sa len svojím charakterom a rozsahom. Významnú časť z nich predstavuje poskytovanie verejných statkov. Zámerne tieto statky v tomto momente neoznačíme zaužívaným termínom verejnej ekonómie „kolektívne statky“, pretože nie vždy je štátne financovanie a produkcia určitého statku podložené ekonomickými dôvodmi, ekonomickými vlastnosťami statku, ktoré neumožňujú jeho produkciu na trhu (Samuelson, 1954). Existujú aj iné dôvody štátnych intervencií v podobe poskytovania verejných statkov, či už je to uzatvorená postkonštitučná „zmluva“ (Buchanan, 1996), pareto-optimálna zmena (Stiglitz, 1997) alebo výsledok „násilného/demokratického aktu despotu/volieb, sledujúceho jeho vlastné/väčšinové záujmy“ (Hayek, 1994).

Nech už ide o ktorýkoľvek dôvod pre štátnu intervenciu, alokačné rozhodnutia o verejných statkoch sú realizované na politickom trhu. Jeho fungovanie je podstatne odlišné od fungovania ekonomického trhu, kde sa formujú rozhodnutia o produkcii súkromných statkov na princípoch mechanizmov tvorby dopytu, ponuky a ceny.

Základným rozdielom fungovania ekonomického a politického trhu je „skutočnosť“, že štát môže získať v podstate neobmedzené⁴¹ zdroje prostredníctvom donútenia a daní. Súkromne firmy musia získavať svoje zdroje vždy od súkromných investorov“ (Rothbard, 2001). Poskytovanie verejných statkov na politickom trhu sa tak neuskutočňuje prostredníctvom dobrovoľných bilaterálnych výmen⁴² ako pri súkromných statkoch, ale prostredníctvom organizovaných multilaterálnych výmen.

Cieľom štúdie je prostredníctvom kritickej analýzy mainstreamovej ekonomickej teórie vysvetľujúcej štátne intervencie v podobe financovania a poskytovania kolektívnych statkov

⁴¹ Obmedzené iba celkovým množstvom zdrojov v spoločnosti

⁴² Predaj, kúpa na ekonomickom trhu sa zrealizuje len prípade, že kupujúci je ochotný zaplatiť cenu, ktorá zohľadňuje náklady produkcie a mieru zisku akceptovanú predávajúcim, pretože úžitok kupujúceho zo spotreby statku je vyšší ako strata/náklady spojené s kúpou statku. Obaja, kupujúci aj predávajúci, teda vstúpia do tejto dvojstrannej výmeny dobrovoľne.

reprezentovanej neoklasickou ekonomickou teóriou a moderným neoliberalizmom. popísať v metodologickom kontexte individualizmu fungovanie politického trhu vo vzťahu k realizácii rozhodnutí o verejnom financovaní a produkcii statkov.

Štúdia prináša netradičné vnímanie kolektívneho rozhodovania o verejnom financovaní a produkcii statkov v mene verejného záujmu – spoločenského blahobytu z pohľadu záujmu jednotlivca, t.j. v kontexte metodológie individualizmu.

1. Rozhodovanie o verejnom financovaní a produkcii statkov.

Ekonomicky racionálnym dôvodom, prečo sa má statok realizovať prostredníctvom organizovaných multilaterálnych výmen - prečo má byť verejný, je, že spotrebitelia pri jeho spotrebe neprejavia svoje preferencie, t.j. ochotu poskytnúť protihodnotu za uspokojenie potreby, jednoducho ochotu za statok zaplatiť. Hovoríme o nevylúčiteľnosti zo spotreby statku, ktorá je popri nedeliteľnosti/nekonkurečnosti v spotrebe ekonomickou charakteristikou kolektívnych statkov. Prejavenie preferencií, či ochoty platiť za spotrebu statku, ktorá prináša úžitok, sa stráca u statkov, zo spotreby ktorých nie je možné nikoho vylúčiť. Tento jav vo verejnej ekonómii nájdeme označený pojmom „problém čierneho pasažiera“ (Brown, Jackson, 1990). Tieto statky teda nemôžu vzniknúť prostredníctvom dobrovoľnej bilaterálnej výmeny na ekonomickom trhu, ale len prostredníctvom multilaterálnej výmeny organizovanej štátom politickom trhu.

Problémom je: 1.) adekvátnosť rozhodnutia, že určitý statok sa bude realizovať prostredníctvom takejto výmeny (nie všetky verejné statky majú ekonomický charakter kolektívnych statkov) a 2.) efektívnosť zrealizovania takejto výmeny. Predmetom diskusie v tejto štúdii je odpoveď na prvú otázku.

To, že spotrebitelia neprejavujú svoje preferencie v spotrebe kolektívnych statkov vedie k tomu, že neexistuje informácia o očakávanom ex-ante úžitku zo spotreby týchto statkov (pri súkromných statkoch nám túto informáciu poskytuje cena). Úžitok spotrebiteľa zo spotreby statku je vlastne vyjadrením hodnoty statku a tu vzhľadom na uvedené, narážame pri statkoch poskytovaných na politickom trhu na problém. „Nie je možné koncipovať myšlienku hodnoty bez jej spojenia s myšlienkou slobody“ (Bastiat, 1966). Sloboda v tomto zmysle tiež znamená zodpovednosť za uspokojenie vlastných potrieb, strata tejto zodpovednosti stiera nutnosť racionálne sa rozhodovať, najmä pokiaľ ide o spotrebu bezplatne poskytovaných verejných statkov, čo vedie k ich nadspotrebe vyvolanej fiskálnou ilúziou a umožnenej nadmernou ponukou verejných statkov vytvorenou politikmi v snahe o ich znovuzvolenie. Ak neexistuje cena statku, nie je možná ekonomická kalkulácia a teda nie je prítomný ani kompas efektívnosti - zisk a strata (Rothbard, 2005).

Štát ktorý rozhoduje, ktoré statky sa budú realizovať prostredníctvom multilaterálnych výmen nemôže rozhodnúť správne. Dôvod je veľmi jednoduchý - nepozná hodnotu statku, keďže nepozná úžitky tých občanov, ktorí statok spotrebúvajú a nepozná ani straty tých občanov, ktorý svojimi daňami na statok prispievajú, ale nespotrebujú ho. Bezplatné poskytovanie verejných statkov, ktoré spotrebuje len skupina občanov, pričom sa naň skladajú svojimi daňami všetci občania, sa deje v duchu redistribúcie zvyšujúcej spoločenský blahobyť, t.j. blahobyť všetkých občanov. Argument verejného záujmu, rastúceho spoločenského blahobytu však stojí na veľmi spornom porovnávaní interpersonálnych blahobyťov jednotlivcov - členov spoločnosti (Rothbard, 1997).

Ideálny model rozhodovania o verejnom statku na politickom trhu by musel podľa Buchanana (Buchanan, 1998) a Wickella (Wicksell, 1994) spĺňať okrem špecifických požiadaviek týkajúcich sa zdanenia/platby za statok podmienku jednohlasného súhlasu všetkých subjektov dotknutých rozhodnutím. Takéto rozhodovanie by riešilo problém čierneho pasažiera, ktorý je hlavným argumentom mainstreamovej ekonomickej teórie pre štátne intervencie v podobe

financovania a poskytovania kolektívnych statkov reprezentovanej neoklasickou ekonomickou teóriou a moderným neoliberalizmom.

V praxi politického trhu je však kolektívne rozhodovanie o verejnom financovaní a produkcii statkov spĺňajúce podmienku jednomyselnosti nezrealizovateľné, t.j. z pohľadu jednotlivca neefektívne. Dôvody takéhoto zlyhania kolektívneho rozhodovania vysvetľuje nasledujúci text na metodologickom základe individualizmu.

2. Hodnotenie kolektívneho rozhodovania na metodologickom základe individualizmu

Základným predpokladom ekonomickej analýzy správania sa jednotlivca - individua, je skutočnosť, že človek nikdy nekoná náhodne, vždy je to s určitým zámerom a mierou autonómnosti rozhodovania voči vonkajším podnetom (tým sa vlastne ľudia odlišujú od zvierat – rozhodujú sa slobodne vo vzťahu k vonkajším podnetom). Táto skutočnosť je podľa Buchanana (1996, s. 74) dôvodom, prečo rozhodovanie jednotlivca nie je pozorovateľným javom, o ktorom by sme mohli vysloviť testovateľné hypotézy. Potvrdzuje to aj Mises (1994) podľa ktorého „vonkajší pozorovateľ nikdy nemôže plne spoznať vnútorné procesy rozhodovanie pozorovaného“. Pretože nemôžeme priamo pozorovať rozhodovací proces jednotlivca, je ťažké určiť, či jeho konanie je výsledkom zámerného rozhodnutia s orientáciou na určitý sledovaný cieľ, alebo je dané plnením určitého individuálneho pravidla, rutiny (nakupujeme v konkrétnom obchode, pretože je to pre nás výhodné, alebo pretože tam nakupujú naši známi?).

Existujú dva odlišné prístupy k riešeniu otázky rozhodovania sa jednotlivca o svojom konaní prístup *object-oriented behaviour* a prístup *rule-oriented behaviour*. Možno povedať, že konanie jednotlivca je vlastne výsledkom rozhodovania založeného na oboch prístupoch, jednotlivec si autonómne volí, kedy sa bude rozhodovať vo vzťahu k sledovaniu určitého cieľa a kedy podľa určitých individuálnych pravidiel – ide o tzv. *konštitučnú voľbu*. Ďalšou otázkou je, čo je kritériom takejto voľby. Mohli by sme odpovedať známou ekonomickou abstrakciou *homo oeconomicus*, teda ako kritérium konštitučnej voľby chápať sledovanie vlastného záujmu jednotlivca, ktorý je výlučne subjektívnou veličinou a teda jeho zníženie, či zvýšenie môže posúdiť výlučne daný jednotlivec. Schopnosť jednotlivca rozhodovať sa podľa kritéria vlastného záujmu môžeme potom označiť ako *racionalitu*. Racionálne rozhodovanie jednotlivca má však podmienku dokonalej informovanosti o všetkých možnostiach rozhodnutia a ich dopadoch na úžitok jednotlivca. Logicky takýto stav nie je možný, preto ekonómia pracuje s konceptom obmedzenej (Simon, 1997, str. 17), či minimálnej (Buchanan, 1975, str. 15) racionality, kedy sa jednotlivec rozhoduje o svojom konaní na základe porovnávania prínosov a nákladov jednotlivých alternatív konania, alebo na základe určitých individuálnych pravidiel, ktoré mu toto rozhodovanie uľahčujú. Konštitučnou voľbou si jednotlivec autonómne zvolí, o ktorých alternatívach svojho konania sa bude rozhodovať na princípe *object-oriented behaviour* a ktoré bude vykonávať „automaticky“ podľa ním stanovených individuálnych pravidiel - *rule-oriented behaviour*. Možno hovoriť o dvoch typoch individuálnych pravidiel – *pravidlách uľahčujúcich rozhodovanie o danom konaní* (robím niečo automaticky, nezvažujem prínosy a náklady činnosti – šetrím náklady samotného rozhodovania) a *pravidlách obmedzujúce rozhodovanie v prospech daného konania* (ak pri hodnotení vplyvu určitej činnosti na úžitkovú funkciu jednotlivca zohľadníme faktor času, potom rozsah činnosti vzhľadom k maximalizácii úžitku jednotlivca optimálny v prítomnosti, môže kvôli externým efektom činnosti do budúcnosti úžitok jednotlivca znižovať – ak sa budem fajčiť, v budúcnosti sa mi zhoršovať zdravotný stav, preto by som mal fajčenie obmedziť). Problémom je, ako „odolať pokušeniu“ a obmedzujúce pravidlá dodržiavať. Buchanan (1975) uvádza možnosť existencie vonkajšieho nástroja sankciovania

nedodržania obmedzujúceho pravidla (v našom prípade by to mohlo byť pravidlo – za každú vyfajčenú cigaretu cesta do práce pešo).

Tak ako má konanie jednotlivca dopady nielen na súčasnú ale aj na budúcu úroveň jeho blahobytu a v záujme dlhodobej maximalizácie individuálneho blahobytu je potrebné, aby sa jednotlivec v rozhodovaní o svojom konaní riadil určitými *individuálnymi obmedzujúcimi pravidlami*, tak má konanie jednotlivca dopady nielen na jeho vlastný individuálny blahobyť, ale aj na blahobyť iných jednotlivcov a vzhľadom k tomu vzniká potreba riadiť rozhodovanie jednotlivca o jeho konaní *spoločenskými obmedzujúcimi pravidlami*. Zatiaľ čo individuálne pravidlá pomáhajú riešiť problém maximalizácie úžitku jednotlivca, spoločenské pravidlá riešia problémy vyplývajúce zo vzájomných interakcií jednotlivcov – sú tiež označované ako *pravidlá hry*. Charakter týchto pravidiel je z pohľadu rozhodovania a konania jednotlivca obmedzujúci a preto je na mieste otázka potreby existencie týchto pravidiel.

Východiskovým stavom pri našej úvahe je stav anarchie, kedy existujú len individuálne pravidlá konania jednotlivcov, ktoré si každý jednotlivec stanovuje sám bez ohľadu na iných jednotlivcov. Tento stav je ideálom z pohľadu absolútnej slobody konania jednotlivca, z pohľadu maximalizácie jeho úžitku by bol však ideálom len za predpokladu, že výsledky konania jedného jednotlivca nemajú vplyv na úžitok iného jednotlivca, čo neplatí. *Existencia externých účinkov konania jednotlivca na blahobyť iných jednotlivcov* je dôvodom, prečo v podmienkach nezávislej optimalizácie individuálnych blahobytov jednotlivcov nie je možné dosiahnuť Pareto optimum⁴³. K Pareto optimu sa možno priblížiť zavedením spoločenských pravidiel obmedzujúcich konanie jednotlivcov s externými účinkami (Pareto, Schwieger, 1927) (avšak nie všetky činnosti jednotlivcov s externými účinkami je racionálne obmedzovať pravidlami, pokiaľ náklady na zavedenie týchto pravidiel, sú vyššie ako prínosy z ich existencie!).

Existenciu spoločenských pravidiel rozhodovania možno zjednodušenie vysvetliť na príklade tzv. „*väzňovej dilemy*“, ktorý demonštruje, ako funguje vzťah rovnováhy a spolupráce v rozhodovaní. Individuálna racionalita konania je v rozpore s kolektívnou racionalitou konania, čo je základný predpoklad *teórie dobrovoľnej spolupráce*, postavenej na logike kolektívnej činnosti popísanej v Olsonovej *The Logic of Collective Action* – v roku 1965 (Olson, 1971). Kolektívna spolupráca je pre jednotlivca výhodnejšia, ako nespolupráca. Ku kolektívnej spolupráci môžu jednotlivci dospieť dvomi spôsobmi: dobrovoľne, alebo organizovane.

Dobrovoľná kolektívna spolupráca, predpokladá buď bezvýhradnú vzájomnú dôveru jednotlivcov (Brown a Jackson, 1990), alebo malý kolektív jednotlivcov, kde „každý každého vidí“ a je si vedomý, že ak poruší pravidlá, rovnako sa zachovávajú aj ostatní, čo bude pre neho znamenať externé náklady. Dobrovoľná spolupráca v malých kolektívoch je možná vďaka istej miery altruizmu úžitkových funkcií ich členov. Pokiaľ budú v tomto malom kolektíve zloženom z altruistov aj egoistov akceptované určité, nazvime ich *morálne pravidlá súkromnej spoločenskej zmluvy* dobrovoľná kolektívna spolupráca môže fungovať.

Druhým spôsobom vzniku kolektívnej spolupráce je jej *organizácia*, či *donútenie jednotlivcov spolupracovať*. Vo veľkých kolektívoch nie sú externé účinky konania jednotlivcov na iných jednotlivcov také viditeľné, ako v malých kolektívoch, t.j. existuje silná motivácia nespolupracovať – nedodržiavať určité morálne pravidlá v rámci dobrovoľnej kolektívnej spolupráce, preto je racionálne zaviesť do spoločenskej zmluvy určitý externý nástroj, ktorý by dodržiavanie týchto pravidiel vynucoval (podobný pešej cesty do práce,

⁴³ Jedinou možnosťou, kedy by bolo možné dosiahnuť v stave anarchie Pareto optimalitu je, altruizmus všetkých členov spoločnosti v anarchii a skutočnosť, že jednotlivci navzájom poznajú svoj úžitok a dokážu ho zhodnotiť – čo je nereálne, keďže ako sme už uviedli, úžitok jednotlivca je výlučne subjektívnou veličinou. Veľmi nedokonalou simuláciou takéhoto stavu je vzťah matka – dieťa. Matka vie, čo je pre dieťa dobré a snaží sa mu to svojím konaním zabezpečiť (aspoň vo väčšine prípadov).

ktorý sme spomínali vyššie ako príklad dodržiavania individuálnych donucovacích pravidiel) – týmto mechanizmom je štát plniaci ochranársku (protective state).

Treba však povedať, že takýto ideálny externý mechanizmus neexistuje, t.j. *neexistuje ani ideálny štát, či vláda, pretože aj tá je zložená len z interných členov kolektívu, ktorí tým, že sú jej súčasťou získavajú monopol moci náchylný k zneužitiu v individuálny prospech vládnucich jednotlivcov*. Možným riešením je existencia kontrolného mechanizmu nezávislého na vládnucej skupine, to je však už otázka efektívnej organizácie štátu.

Od otázky mechanizmu kontrolujúceho dodržiavanie pravidiel sa dostávame k otázke výšky sankcie za porušenie pravidla. Výška sankcie by mala jednotlivca odradiť od porušenia pravidla, t.j. znížiť jeho úžitok tak, aby bol nižší než pred porušením sankcie. To znamená, že výška sankcie by mala byť rovná miere externých nákladov, ktoré na jednotlivca kladú svojím konaním ostatní jednotlivci (inak povedané, nerob iným to, čo nechceš, aby robili tebe). Organizovaná kolektívna spolupráca v režime dodržiavania donucovacích pravidiel – formálnych pravidiel kontrolovaných ochranárskym štátom vlastne supluje nedostatočné dodržiavanie morálnych pravidiel v rámci dobrovoľnej kolektívnej spolupráce, takže vynucovanie dodržiavania zákonov výkonnou a súdnou mocou v spoločnosti by malo riešiť problém morálky jej členov.

Keďže naďalej ostávame pri metodológii individualizmu, na mieste je otázka, aké sú náklady a prínosy ochranárskeho štátu pre jednotlivca. Náklady vynucovania dodržiavania určitého pravidla by mali byť nižšie ako strata na úžitku jednotlivca v prípade, že iný jednotlivec toto pravidlo poruší a on bude musieť znášať externé náklady konania porušujúceho toto pravidlo. Logicky, univerzálne zavedené formálne pravidlo a formálna sankcia túto podmienku pre jedného jednotlivca môže spĺňať, pre iného nie a to vzhľadom na jedinečnosť priebehu úžitkových funkcií jednotlivcov. Veriť v možnosť jednomyseľného prijatia určitého formálneho pravidla v rámci spoločenskej zmluvy všetkými členmi kolektívu je teda vzhľadom k uvedenému, v rástane racionality konania jednotlivca vysvetlenej v úvode tejto časti, viac ako naivné (aj keď isté priblíženie tomuto ideálnemu stavu predstavujú kompenzácie). Napriek tomu stav anarchie nemožno považovať za ideálny (nie je možné dosiahnuť Pareto efektívnosť) a pokiaľ zvýšenie úžitku zo zavedenia formálnych pravidiel je vyššie ako jeho zníženie vzhľadom na náklady ochranárskeho štátu, potom je vhodné takéto pravidlá zaviesť – uzavrieť spoločenskú zmluvu a štát by mal garantovať ich dodržiavanie, *plniť ochranársku funkciu*.

Položme si otázku, akých činností by sa mali tieto obmedzujúce pravidlá týkať, resp. ktoré činnosti jednotlivcov majú také výrazné externé efekty na iných jednotlivcov, že narúšajú fungovanie spoločnosti. Prvým predpokladom fungovania spoločnosti je mier, či určitá miera harmónie spolunažívania jej členov, ďalej možnosť a motivácia produkovať bohatstvo, ktorá je daná existenciou vlastníckych práv (tieto pravidlá dominujú v organizovanej spoločnosti už stáročia: nezabiješ, nepokradneš,...). Základné pravidlá a vlastnícke práva sú motívom k individuálnym, bilaterálnym a multilaterálnym aktivitám (Mlčoch, 1996). Individuálne užívanie zdrojov a statkov, ku ktorým má jednotlivec vlastnícke práva je základom produkcie ďalších statkov a zmena vlastníckych práv základom bilaterálnych výmen medzi jednotlivcami, t.j. fungovania ekonomického trhu. Existujú však výmeny, ku ktorým by na základe bilaterálne dobrovoľnosti nedošlo, pretože sa dotýkajú viacerých, či všetkých členov kolektívu – multilaterálne výmeny (kolektívne statky).

Do multilaterálnych výmen môžu jednotlivci vstupovať buď dobrovoľne (dobrovoľná kolektívna spolupráca v malých kolektívoch, kde „každý každého vidí“ – bližšie pozri *Buchananovu Teóriu klubov* (1987), alebo organizovane, nútene (všetci musíme platiť dane, z ktorých sa financuje produkcia verejných služieb) – *produkčná funkcia štátu*.

Štát by však nemal pri vynucovaní multilaterálnych výmen zabúdať na ochranu základných pravidiel spoločenskej zmluvy a vlastníckych práv jednotlivcov. Realizácia

bilaterálnych a multilaterálnych aktivít je spojená s určitými nákladmi, nákladmi zmeny, transakcie – *transakčnými nákladmi*. Čím viac jednotlivcov je do výmeny zapojených, tým sú transakčné náklady vyššie (je náročnejšie skoordinať, zrealizovať výmenu). Najvyššie transakčné náklady predstavujú multilaterálne výmeny, o ktorých rozhodujú všetci dotknutí jednotlivci. *Jednomyselné kolektívne rozhodovanie* je teda nákladné. Rozhodnutie o formálnych pravidlách spoločenskej zmluvy a ich dodržiavanie minimalizuje síce externé náklady činností iných jednotlivcov, ktoré musí jednotlivec znášať, ale na druhej strane mu prináša transakčné náklady tohto rozhodovania, ktoré môžu najmä v prípade jednomyselného rozhodovania prevýšiť externé náklady odstránené rozhodnutím zavádzajúcim obmedzujúce pravidlo činnosti generujúcej tieto externé náklady. Súčet externých nákladov a transakčných nákladov označujú Buchanan a Tullock (1999) vo svojej práci *Calculus of Consent* (*Kalkulácia súhlasu*, prvý krát publikovaná v roku 1962) ako *interdependentné náklady*. Externé náklady klesajú a transakčné náklady rastú s počtom jednotlivcov zúčastnených na rozhodovanom procese, preto kolektívne rozhodovanie, kde sú zapojení všetci rozhodnutím dotknutí - *priama demokracia* nemusí byť pre jednotlivca vždy tou najlepšou alternatívou. Z pohľadu kolektívu priama demokracia zaručuje prijatie optimálneho rozhodnutia (zvýšenie individuálnych úžitkov prevyšuje straty na individuálnych úžitkoch spôsobených rozhodnutím) len v prípade jeho jednomyselného prijatia (jednotlivcom, ktorým rozhodnutie znižuje úžitok možno v prípade, že úžitky rozhodnutia sú vyššie ako straty z neho, poskytnúť kompenzáciu, teda všetci s rozhodnutím súhlasia – *Pareto optimum s kompenzáciou*), oveľa častejšie sa však rozhodnutia v priamej demokracii prijímajú nadpolovičnou väčšinou, čo nezaručuje prijatie Pareto optimálneho rozhodnutia.

Vysoké transakčné náklady rozhodovania v priamej demokracii sú dôvodom, prečo väčšina rozhodnutí realizuje formou nepriamej, *zastupiteľskej demokracie*, kedy nerozhodujú všetci dotknutí jednotlivci, ale nimi zvolení zástupcovia (nazvime ich politikmi) a interdependentné náklady tak klesajú (pretože klesajú transakčné náklady rozhodovania). Pokles interdependentných nákladov rozhodovaním zastupiteľskou demokraciou však predpokladá, to že nerastú externé náklady, t.j. že zástupcovia presadzujú záujmy jednotlivcov, ktorých zastupujú, čo však v prípade rozhodovania o verejnej produkcii statkov, ako sme uviedli v predchádzajúcej časti textu, nie je pravda.

Záver

Neprejavenie preferencií spotrebiteľov v spotrebe statkov poskytovaných na politickom trhu (statkov poskytovaných či už ekonomických dôvodov - problém čierneho pasažiera, alebo statkov poskytovaných z politických dôvodov – snaha politikov o znovuzvolenie v reakcii na fiškálnu ilúziu voličov) vedie k absencii informácie o očakávanom ex-ante úžitku zo spotreby týchto statkov. Úžitok spotrebiteľa zo spotreby statku je vyjadrením hodnoty statku, ktorá sa pri statkoch poskytovaných na ekonomickom trhu odráža v cene statku akceptovanej spotrebiteľmi. Keďže na politickom trhu neplní cena statku vzhľadom k hodnote statku túto informačnú funkciu (nie je možná ekonomická kalkulácia a teda nie je prítomný indikátor efektívnosti pre poskytovanie týchto statkov) a rozhodovania o verejnom financovaní a produkcii týchto statkov sa nezúčastňujú všetci dotknutí jednotlivci, je toto rozhodovanie z pohľadu jednotlivca neefektívne.

Z pohľadu jednotlivca je dôležité nájsť takú alternatívu kolektívneho rozhodovania, ktorá bude mať čo najmenšie transakčné náklady a bude reprezentovať jeho záujem, teda bude spojená s odstránením čo najväčších externých nákladov v prípade neexistencie verejne financovaného a produkovaného statku. Ak sa takýmto rozhodnutím neznížia interdependentné náklady ako suma transakčných a externých nákladov jednotlivca dotknutého rozhodnutím, rozhodnutie o verejnom financovaní a produkcii statku z pohľadu metodológie individualizmu neefektívne.

Táto štúdia bola spracovaná s podporou Univerzitnej grantovej agentúry UMB v rámci riešenia projektu UGA I-11-001-02.

Literatúra:

1. BASTIAT, F. *Economic Harmonies*, Irvington-on-Hudson. New York: Foundation for Economic Education, 1966.
2. BROWN, C. V. – JACKSON, P. M. 1990. *Public Sector Economics*. [b.m.]: Blaskwell, 1990. ISBN 0-631-16208-9.
3. BUCHANAN, J. M. 1996. *Hranice slobody. Medzi anarchiou a Leviatanom*. Bratislava: Archa, 1996. ISBN 80-7115-072-X.
4. BUCHANAN, J.M. 1975. *The Limits of Liberty*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
5. BUCHANAN, J.M. 1987. *Economics. Between Predictive Science and Moral Philosophy*. Texas A&M University Press, College Station. ISBN 0890963509.
6. BUCHANAN, J.M. – TULLOCK, G. 1999. *The Calculus of Consent*. The University of Michigan Press.
7. HAYEK, F. A. *Právo, zákonodárstvá a sloboda. Nový výklad liberálnych princípů spravdnosti a politické ekonomie*. Praha: Akademie věd ČR, 1994. ISBN 80-200-0241-3.
8. MISES, L. *Lidské jednání: Pojednání o ekonomii*. Praha: Liberální institut, 2006. ISBN 80-86389-45-6.
9. MISES, L. 1994. *Byrokracie*. Praha: Liberální institut, 2002. ISBN 80-86389-22-7.
10. MLČOCH, L. 1996. *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum, ISBN 80-246-1029-9.
11. OLSON, M. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Revised edition ed.). Harvard University Press. ISBN 0-674-53751-3.
12. PARETO, V. – SCHWIER, A. S. *Manual of Political Economy*. August M Kelley Pubs, 1927. s. 504. ISBN 06-780-088-17.
13. ROTHBARD, M. *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. New York: Center for Libertarian Studies, Occasional Paper Series No. 3, 1977. ISSN 0267-7105.
14. ROTHBARD, M. *Ekonomie státních zásahů*. Praha: Liberální institut, 2001. ISBN 80-86389-10-3.
15. SAMUELSON, P. The Pure Theory of Public Expenditure. In: *The Review of Economics and Statistics*, 1954, roč. 36, č. 4, s. 378 – 389, ISSN 0034-6535.
16. ŠEBO, J. 2005. Lobing ako nástroj ovplyvňovania rozhodnutí o produkcii verejných služieb. In: *Acta facultatis aerarii publici*. Banská Bystrica: Fakulty financií UMB, 2005, roč. 2 (2005), č. 1, s. 192 – 201, ISSN 1336-5797.
17. SIMON, H.A. 1997. *An Empirically Based Microeconomics*. Cambridge: Cambridge University Press, Bid ID 1923091.
18. STIGLITZ, J. E. 1997. *Ekonomika veřejního sektoru*. Praha: Grada Publishing, 1997. ISBN 80-7169-454-2.
19. ŠTRANGFELDOVÁ, J.; HRONEC, Š. 2008. Metódy a spôsoby transferu výsledkov vedy a výskumu do praxe. In: *Academia XIX*, 1-2/2008. Bratislava: Ústav informácií a prognóz školstva, ISSN 1335-5864.
20. WICKSELL, K. A new Principle of Just Taxation. In: *Classics in the Theory of Public Finance*. 3. vydanie. London: MacMillan & Co ltd., 1964.

21. WICKSELL, K. *Finanztheoretische Untersuchungen (Economics reprints)*. Britol: Thoemmes Kontinuum, 1994. s. 368. ISBN 18-550-615-70.

doc. Ing. Beáta Mikušová Meričková, PhD.
Katedra verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja
Ekonomická fakulta
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica
beata.merickova@umb.sk

Význam spoločenskej zodpovednosti firiem pre podnikanie

The importance of corporate social responsibility for business

Simona Bujnová, Veronika Gašparíková, Ludmila Nagyová

Summary

Submitted paper is focused on the actual issue of corporate social responsibility (CSR). The aim of the work is not to provide complex and exhaustive view of CSR concept which is very broad issue that can be considered from different aspects. The core question is why to make responsible business and by what means this can be achieved. To answer this question a questionnaire research was conducted among Slovak consumers. Based on acceptance of given hypotheses it can be assumed that importance of corporate social responsibility is unquestionable. The conclusion of the paper contains own opinion about the application of social responsible business into the company strategy.

Keywords

Corporate Social Responsibility, CSR activities, sustainable development, responsible business, company strategy

Úvod

V dnešnej dobe, ktorú charakterizuje globalizovaná ekonomika, už mnohé firmy pochopili, a to aj napriek finančnej kríze, že ak chcú byť na trhu úspešné a konkurencieschopné, musia urobiť čosi viac, než len ponúkať kvalitné výrobky za zrozumiteľné ceny a pragmaticky sledovať ekonomické ukazovatele ziskovosti. Do popredia sa dostáva otázka, akým spôsobom trvalo udržať ekonomický rast firmy, ako možno výhody z neho preniesť na celú spoločnosť a ako sa odlíšiť od konkurencie. Jedným z nástrojov diferenciácie začalo byť uplatňovanie konceptu spoločenskej zodpovednosti podnikov, známeho pod skratkou CSR.

Pre potreby predloženého príspevku je potrebné uviesť definície týkajúce sa problematiky spoločenskej zodpovednosti podnikov.

Za najaktuálnejšiu a najviac citovanú definíciu CSR je považovaná definícia Európskej komisie, ktorá ju publikovala v roku 2001 v dokumente Zelená kniha s názvom Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility. Tým sa vytvoril priestor pre diskusiu o koncepte CSR a položené základy stratégie rozvoja CSR v rámci EÚ. Spoločensky zodpovedné podnikanie definuje ako „konceptiu, podľa ktorej podniky začleňujú sociálne a environmentálne záujmy do svojich obchodných operácií a do interakcie so zúčastnenými stranami na báze dobrovoľnosti“ (Zelená kniha, 2001, s. 6).

Organizácia Business Leaders Forum, ktorá vznikla v roku 1992, sa zaoberá rozvojom pozitívneho dopadu firiem na spoločnosť, rozvojom globálnej zodpovednosti firiem a trvalo udržateľným podnikaním. Spoločne so svojimi členskými firmami vymedzuje CSR ako „dobrovoľný záväzok firmy chovať sa v rámci svojho fungovania zodpovedne k prostrediu i k spoločnosti, v ktorej podniká“ (BLF, 2008, s. 2).

Medzinárodná organizácia Business for Social Responsibility (2010) označuje toto správanie firiem nielen nad rámec zákonných, ale i etických, komerčných a spoločenských očakávaní. Myšlienkou zodpovedného podnikania sa zaoberá aj Nadácia Integra, Nadácia Pontis a PANET. Hlavným prínosom ich publikácie „Spoločensky zodpovedné podnikanie“ je predstavenie filozofie spoločensky zodpovedného podnikania a jej uplatnenia na Slovensku.

Definíciu World Business Council for Sustainable Development použili vo svojom diele aj Pavlík a Bělčík. „CSR je kontinuálny záväzok podnikov správať sa eticky, prispievať k ekonomickému rastu a zároveň sa zasadzovať o zlepšovanie kvality života zamestnancov

a ich rodín, rovnako ako aj lokálnej komunity a spoločnosti ako celku“ (Pavlík, Bělčík, 2010, s. 19).

Putnová definuje CSR ako *„také správanie firiem, ktoré zohľadňuje potreby svojho vnútorného i vonkajšieho prostredia, aby všeobecne napomáhalo celkovému zlepšeniu stavu spoločnosti v rámci i nad rámec svojho komerčného pôsobenia“ (Putnová, 2004, s. 18).*

Na vznik a utváranie konceptu CSR malo vplyv viacero faktorov. Za najdôležitejšie príčiny možno považovať globalizáciu a činnosť medzinárodných organizácií. Impulzom pre rozvoj konceptu spoločensky zodpovedného podnikania boli aj negatívne reakcie verejnosti na rôzne priemyselné nehody, finančné podvody, korupčné škandály a iné neetické podnikateľské prístupy spojené s činnosťami nadnárodných firiem, ako napríklad využitie detskej práce v krajinách tretieho sveta. Tieto korporácie v snahe napraviť svoj negatívny obraz v očiach verejnosti a odolať nátlaku antiglobalistických hnutí, verejne deklarujú postoje zodpovednosti voči spoločnosti.

Koncept CSR vychádza totiž z dobrovoľného presvedčenia firiem „konať dobro“, chovať sa zodpovedne voči svojmu okoliu a začleňovať do svojho podnikania ekonomické, sociálne a ekologické aspekty. Spoločenská zodpovednosť firmy nič neprikazuje, do ničoho nenúti. Ukazuje spôsob, ako možno robiť veci inak a lepšie, aby sa mohli dosiahnuť lepšie výsledky a vyššie dlhodobé zisky s ohľadom na svoje okolie (Pavlík, Bělčík, 2010).

Pre každú oblasť konceptu CSR sú špecifické rôzne aktivity a záležitosti priamo na firme, ktoré bude aplikovať. V ideálnom prípade by sa spoločnosť mala venovať rovnako všetkým trom spomenutým oblastiam. Podniky, uplatňujúce tento koncept, majú pre zvolené aktivity zodpovedného špeciálneho zamestnanca – väčšinou to býva tzv. CSR manažér. Ten komunikuje so zainteresovanými stranami a riadi spoločensky zodpovedné aktivity, vďaka ktorým si spoločnosť buduje lepšie postavenie na trhu a zaisťuje konkurenčnú výhodu. Z mnohých prieskumov a štúdií vyplýva, že verejnosť očakáva od organizácií zodpovedné správanie. Budúcnosť konceptu CSR je tak v rukách samotných spotrebiteľov. Tí si stále viac uvedomujú potrebu firiem chovať sa zodpovedne a eticky nielen voči zamestnancom, zákazníkom, obchodným partnerom, životnému prostrediu, ale aj komunite, v ktorej pôsobia. Svojím nákupným správaním tak môžu spotrebiteľia, ktorými sme prakticky my všetci, mnoho vecí zmeniť. Uvedené dôvody vedú k tomu, že sa od organizácií vyžaduje, aby zverejňovali správy o trvalej udržateľnosti a transparentne preukazovali svoju spoločenskú zodpovednosť. Tá sa totiž nedotýka iba firiem, ale aj neziskových organizácií, štátneho sektoru či samotnej vlády. CSR je tak okrem podnikateľského sektoru podporovaná radou významných medzinárodných organizácií ako EÚ, OSN či OECD.

V súčasnosti možno konštatovať, že spoločnosti – veľké nadnárodné firmy, ale aj stredné a malé podniky si stále vo väčšej miere uvedomujú význam „dobrého mena“, ktoré je práve spojené so zodpovedným správaním voči svojmu okoliu. Záujem o spoločenskú zodpovednosť umocňuje fakt, že aj samotní majitelia firiem či vrcholoví manažéri sú súčasťou určitej komunity, sú zákazníkmi iných firiem a sú predovšetkým ľudia, ktorým by malo záležať na ohľaduplnom zaobchádzaní so zdrojmi tak, aby mohli zaistiť ich spotrebu aj ďalším generáciám (Weisbach, Neubacher, 2009).

Ďalším faktom je, že finančná kríza v roku 2008 do istej miery ovplyvnila aj firemnú angažovanosť v spoločnosti. Ukazuje sa, že viaceré firmy budú musieť v dôsledku krízy krátkodobo obmedziť svoje CSR aktivity. No aj napriek tomu mnohé vidia v spoločensky zodpovednom podnikaní príležitosť. Európska komisia tvrdí vo svojom obežníku, že pre ňu zostáva CSR i naďalej prioritou. *„Je súčasťou dlhodobej stratégie a je o kvalite života, čo je niečo, čo sa nedá odložiť nabok aj napriek hospodárskej kríze“ (EurActiv, 2009).*

Cieľ

Cieľom predloženého príspevku je analýza prínosov spoločenskej zodpovednosti firiem, kedy ťažiskom je odpoveď na otázku ako vníma slovenská verejnosť spoločensky zodpovedné podnikanie. Z tohto dôvodu je súčasťou praktickej časti realizácia prieskumu o povedomí CSR medzi slovenskými respondentmi, ktorého podstata je vysvetlená v nasledujúcej časti.

Použité postupy

Pri spracovaní problematiky „Význam spoločenskej zodpovednosti firiem pre podnikanie“ boli využité nasledujúce metódy:

- *Metódy získavania, zhromažďovania a zatried'ovania údajov*
- *Metóda komparácie*
- *Metóda analýzy a syntézy*
- *Metódy riešenia výskumného problému*

Pri riešení výskumného problému sa využili empirické metódy ako: vytvorenie vlastného elektronického dotazníka prostredníctvom aplikácie Gmail Dokumenty. Ten bo následne rozoslaný respondentom prostredníctvom sociálnej siete Facebook. Jeho cieľom bolo preveriť povedomie o koncepte CSR medzi slovenskými spotrebiteľmi. Dotazník bol koncipovaný ako anonymný a obsahoval trichotomické uzavreté otázky s tromi možnosťami odpovede, polytomické uzavreté otázky s niekoľkými možnosťami výberu, škály – otázky vyjadrujúce postoje respondentov a identifikačné otázky.

Takto získané vstupné informácie boli ďalej spracované v programe Microsoft Excel pre následnú možnosť interpretácie údajov. Konkrétne bola využitá možnosť grafického percentuálneho zobrazenia.

Pri spracovaní predmetnej problematiky bol taktiež použitý χ^2 test štvorcovej kontingencie (Stankovičová a kol., 2007), založený na porovnávaní empirických a teoretických početností pre každú kategóriu sledovaných znakov. Testovacie kritérium predpokladá nezávislosť medzi danými kvalitatívnymi znakmi a vypočíta sa podľa nasledovného vzťahu:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$
$$E_{ij} = \frac{(R_i) * (C_j)}{n}$$

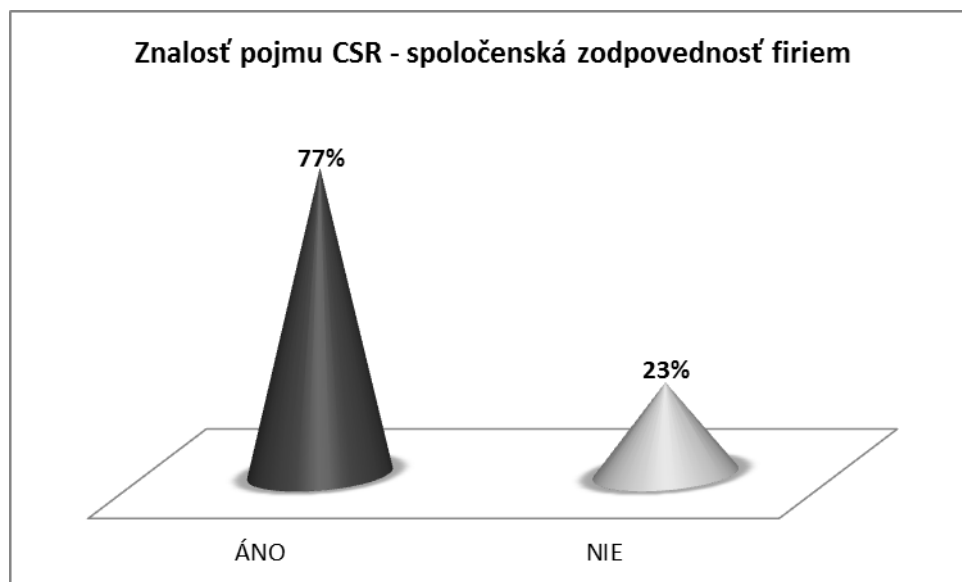
kde:	O_{ij}	empirické početnosti v bunke v i-tom riadku a j-tom stĺpci
	E_{ij}	teoretické početnosti v bunke v i-tom riadku a j-tom stĺpci
	r	počet kategórií prvého (riadkového) znaku
	c	počet kategórií druhého (stĺpcového) znaku
	R_i	suma početností v i-tom riadku
	C_j	suma početností v j-tom stĺpci
	n	celkový počet respondentov

Stanovené boli dve pracovné hypotézy:

- Uplatnenie konceptu CSR pozitívne pôsobí na imidž firmy, posilňuje konkurencieschopnosť a renomé obchodnej značky.
- Verejnosť vyžaduje informácie od firiem o ich spoločensky zodpovednom podnikaní, čo smeruje k tomu, že budúcnosť CSR je v rukách samotných spotrebiteľov.

Dosiahnuté výsledky

Účelom otázky „Stretli ste sa už niekedy s pojmom Spoločenská zodpovednosť firiem – CSR?“ bolo zistiť, aká je znalosť pojmu CSR u slovenských spotrebiteľov. Pre obyvateľov Slovenska je problematika týkajúca sa spoločenskej zodpovednosti firiem v súčasnosti známa. Väčšina slovenských spotrebiteľov sa s pojmom spoločenská zodpovednosť firiem - CSR už niekedy stretla - 77 % opýtaných odpovedalo na otázku, či sa už niekedy s týmto pojmom stretla, kladne, 23 % respondentov tento pojem ešte nikdy nepočulo (Obrázok 1).



Obr. 1 Znalosť pojmu CSR – spoločenská zodpovednosť firiem

Zdroj: vlastný prieskum, vlastné spracovanie

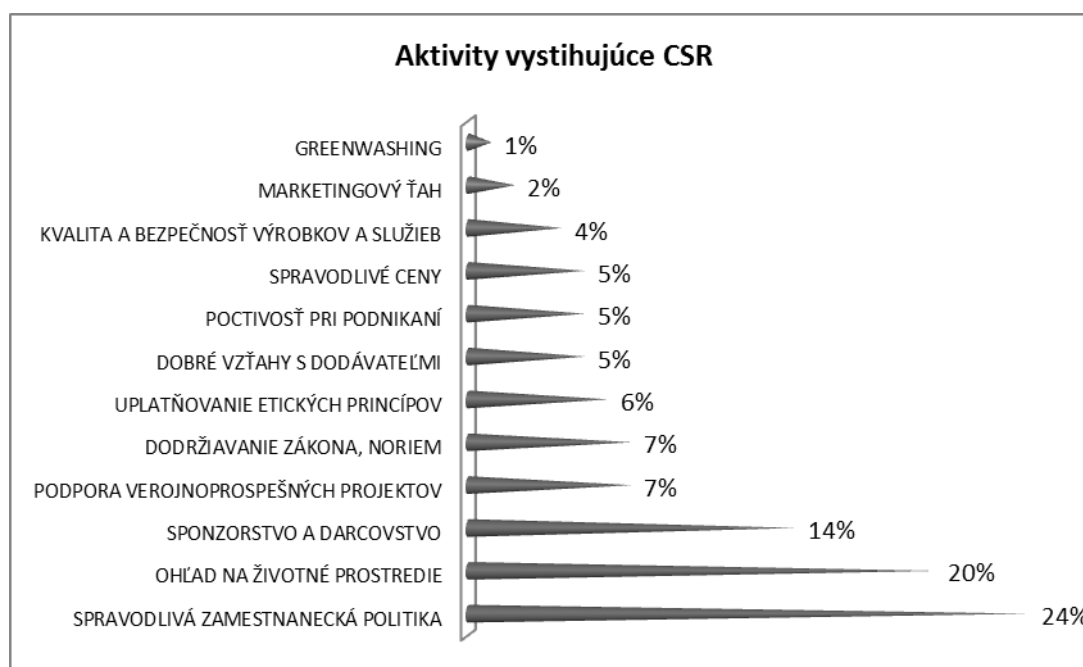
Za predpokladu, že vysokoškolsky vzdelaní ľudia sa viac zaujímajú o ochranu životného prostredia, pričom ľudia so stredoškolským vzdelaním pripisujú väčší význam skôr oblasti týkajúcej sa spravodlivej zamestnaneckej politiky bol testovaný vplyv vzdelania na znalosti o pojme CSR. Opäť sme si stanovili dve hypotézy:

H_0 : Neexistuje závislosť medzi výškou dosiahnutého vzdelania a znalosťami o pojme CSR.

H_1 : Táto hypotéza je opakom hypotézy H_0 . Teda potvrdzuje vzájomný vzťah.

Na základe výsledkov χ^2 testu štvorcovej kontingencie bola na hladine významnosti $\alpha = 0,05$ prijatá alternatívna hypotéza a potvrdená skutočnosť, že vzdelanie má významný vplyv na povedomie spotrebiteľov o koncepte CSR a i fakt, že predovšetkým vysokoškolsky vzdelaní ľudia sa zaujímajú o túto problematiku.

Odpovede na otázku „Ktoré z nasledujúcich aktivít podľa Vás najlepšie vystihujú CSR?“ naznačujú, že respondenti na Slovensku za najviac uznávané aktivity firiem považujú spravodlivú zamestnaneckú politiku (24 %). Druhý najväčší podiel získali aktivity týkajúce sa ohľadu na životné prostredie (20%). Za aktivitu, vystihujúcu CSR, oslovení označujú aj sponzorstvo a darcovstvo (14%). (Obrázok 2).



Obr. 2 Aktivity vystihujúce CSR
Zdroj: vlastný prieskum, vlastné spracovanie

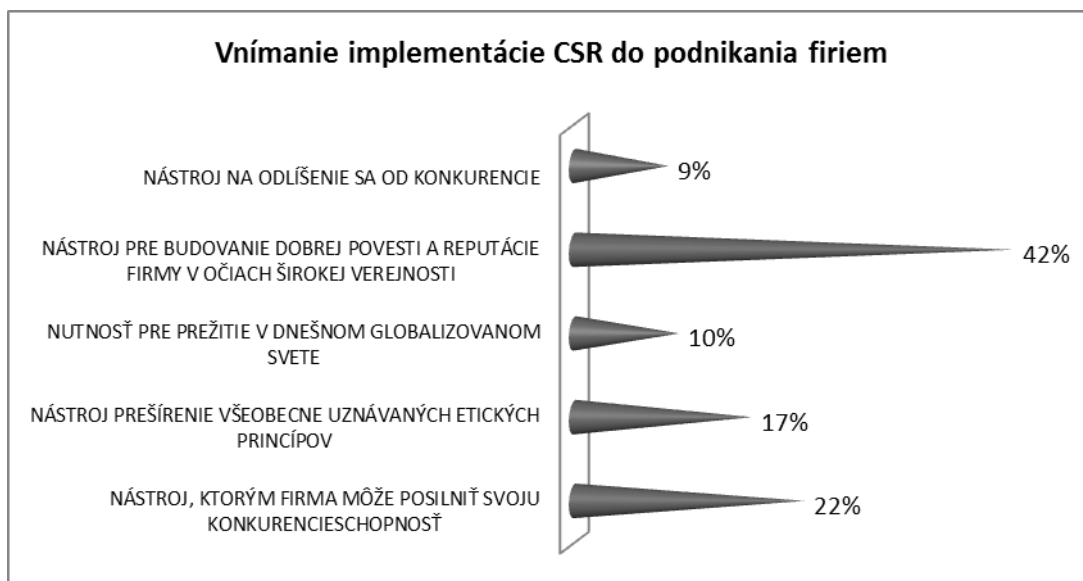
Vek a vzdelanie sú najdôležitejšie sociodemografické charakteristiky vyjadrujúce diferencované postoje k jednotlivým oblastiam spoločensky zodpovedného podnikania. Tieto pomenúvajú jednotlivé fázy životného cyklu, v ktorých sa naši respondenti nachádzajú. Preto aj jednotlivé aktivity firiem hodnotia hlavne podľa toho, v ktorej fáze sa oni sami nachádzajú a čo sa ich momentálne najviac dotýka. Z tejto skutočnosti vyplýva poznanie, že nie všetky spoločensky zodpovedné aktivity firiem sú rovnako atraktívne pre všetky cieľové skupiny. Za predpokladu, že mladšiu generáciu, konkrétne študentov, zaujímajú viac možnosti vzdelávania zamestnancov, ktoré očakávajú od ich budúcich zamestnávateľov a že pre strednú generáciu sú zaujímavé najmä alternatívy rekvalifikácie pri prípadnej strate zamestnania bol testovaný vzájomný vzťah medzi vekom respondentov a aktivitami vystihujúcimi pojem CSR. Stanovené boli dve hypotézy:

H_0 : Výber aktivity nezávisí od veku respondentov.

H_1 : Výber aktivity je podmienený vekom respondentov a teda tento má naň vplyv.

Výsledky testovania zamietajú tvrdenie nulovej hypotézy a prijímajú alternatívnu hypotézu na hladine významnosti $\alpha = 0,05$.

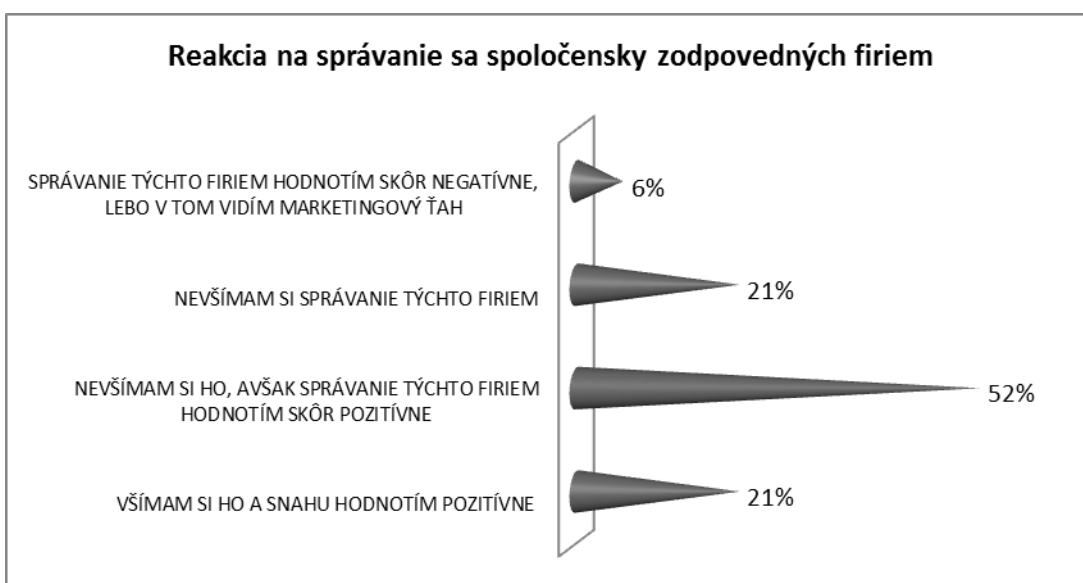
Z odpovedí na otázku „Implementáciu (zavádzanie) CSR aktivít do podnikania vnímam ako“ vyplynulo, že spoločensky zodpovedný prístup firiem je najčastejšie chápaný ako nástroj pre budovanie dobrej povesti a reputácie firmy v očiach širokej verejnosti. Takto sa vyjadrilo až 42 % opýtaných. Približne pätina respondentov (22 %) vidí v implementácii CSR aktivít do podnikania nástroj, ktorým môže firma výrazne posilniť svoju konkurencieschopnosť. Niektorí respondenti (17 %) vnímajú túto implementáciu ako nástroj pre šírenie všeobecne uznávaných etických princípov (Obrázok 3).



Obr. 3 **Vnímanie implementácie CSR do podnikania firiem**

Zdroj: vlastný prieskum, vlastné spracovanie

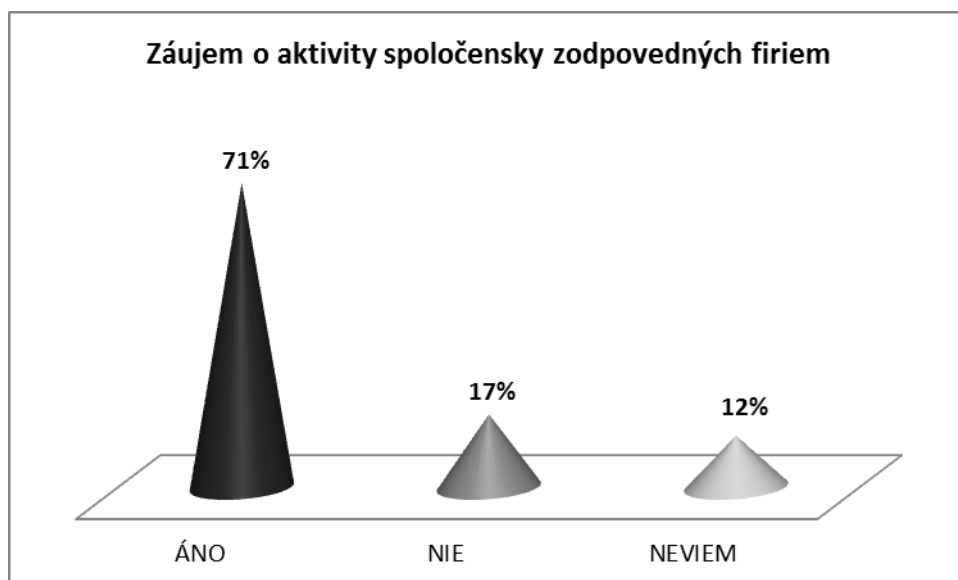
Cieľom otázky, či si respondenti všimajú správanie spoločensky zodpovedných firiem, bolo zistiť reakcie opýtaných na uplatnenie konceptu CSR v praxi. Viac ako polovica opýtaných (52 %) reagovala vyjadrením, že si ich správanie síce nevšíma, avšak hodnotí ho skôr pozitívne. Šesťpercentný podiel opýtaných správanie týchto firiem hodnotí skôr negatívne, keďže ho vnímajú ako marketingový ťah, ktorým sa chcú firmy zviditeľniť (Obrázok 4).



Obr. 4 **Reakcie na správanie sa spoločensky zodpovedných firiem**

Zdroj: vlastný prieskum, vlastné spracovanie

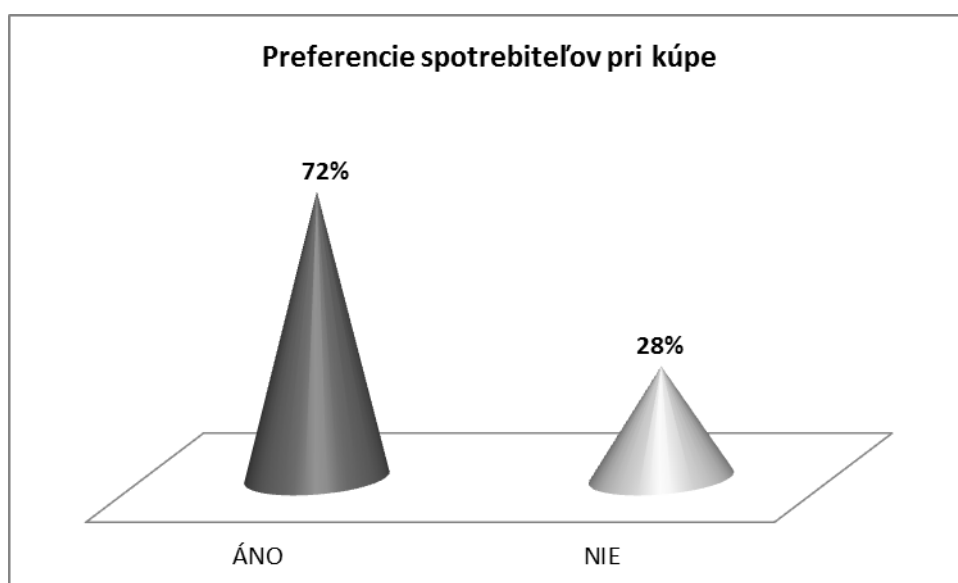
Významnou informáciou z odpovedí na otázku „Mala by podľa Vás spoločensky zodpovedná firma oboznamovať verejnosť so svojimi aktivitami?“ je fakt, že o problematiku spoločensky zodpovedného správania sa firiem je veľký záujem. Až 71% oslovených sa vyjadrilo kladne. Zo strany respondentov je teda badať evidentný záujem o to, aké konkrétne spoločensky zodpovedné aktivity a projekty firmy na Slovensku podporujú a realizujú. Takmer pätina respondentov (17%) nemá záujem o sprostredkovanie týchto informácií a 12% opýtaných nevedelo na túto otázku odpovedať (Obrázok 5).



Obr. 5 Záujem o aktivity spoločensky zodpovedných firiem

Zdroj: vlastný prieskum, vlastné spracovanie

Cieľom otázky „Uprednostnili by ste pri kúpe cenovo drahší výrobok firmy, o ktorej viete, že podniká zodpovedne?“ bolo preskúmať preferencie spotrebiteľov pri kúpe. V rámci realizovaného prieskumu sa až 72% respondentov vyjadrilo, že by pri kúpe výrobku alebo služby uprednostnili spoločensky zodpovednú firmu aj v prípade, že by za ňu museli zaplatiť viac. V tejto uzatvorenej otázke sa jednalo skôr o hypotetické deklarovanie záujmu, ako o faktickú ochotu platiť viac (Obrázok 6). Skutočnosť, že sa firma chová spoločensky zodpovedne, má v poslednej dobe stále podstatnejší vplyv na rozhodovanie zákazníkov. Je to spôsobené najmä tým, že v dnešnom silnom konkurenčnom prostredí dochádza k vyrovnávaniu kvality i cenovej ponuky výrobkov a služieb poskytovaných jednotlivými konkurenčnými firmami. Zákazníci preto vyhľadávajú aj ďalšie faktory k diferenciacii firiem. Jedným z nich môže byť aj obraz spoločensky zodpovednej firmy.



Obr. 6 Preferencie spotrebiteľov pri kúpe

Zdroj: vlastný prieskum, vlastné spracovanie

Pri analýze otázky dopytujúcej sa na existenciu konkrétnej firmy, ktorú si spotrebitelia spájajú s označením „spoločensky zodpovedná“, boli odpovede veľmi rozmanité. Respondenti uvádzali najčastejšie najmä firmy v telekomunikačnom sektore (Orange Slovensko, T-Mobile, Tesco-Mobile), automobilovom priemysle (Volkswagen Slovensko, Škoda Auto), potravinárskom priemysle (Nestlé, Heineken, Danone, Coca-cola, Just), bankovníctve (VÚB banka, Slovenská sporiteľňa, Tatra banka) a IT (Google, Apple). Veľa respondentov nevedelo uviesť konkrétnu firmu, naopak najčastejšie spomínaným jednotlivcom bol Tomáš Baťa. Toto meno poznajú snáď všetky generácie, pretože ide o jedného z najvýznamnejších podnikateľov sveta. Ľudia si ho spájajú s praktikami, ktoré sú dnes považované za aktivity CSR. Tomáš Baťa si bol vedomý toho, že sústredenie sa iba na maximalizáciu zisku pre vytvorenie stabilnej firmy nestačí. Zakladal vzdelávacie organizácie, budoval byty pre zamestnancov, nemocnice, školy, podporné fondy, vytvoril inštitút zamestnaneckých akcií a podobne. Sme toho názoru, že jeho idey a metódy podnikania overené v praxi sú inšpiráciou a zdrojom motivácie pre súčasnú i budúcu generáciu podnikateľov a top manažérov.

Diskusia

V časti použité postupy predloženého príspevku boli stanovené dve hypotézy.

- Prvá hypotéza: Uplatnenie konceptu CSR pozitívne pôsobí na imidž firmy, posilňuje konkurencieschopnosť a renomé obchodnej značky.

Na základe prípadových štúdií rôznych firiem (napríklad Kunz, 2012), vlastného výskumu i naštudovaných materiálov možno túto hypotézu potvrdiť. Zodpovednosť je znakom dobre fungujúcej organizácie, je súčasťou všetkých jej činností. Manažéri investujú len po únosné riziká, nespolupracujú s nespoľahlivými partnermi, nevystavujú firmu súdnym sporom pre porušovanie zákonov, plnia včas svoje záväzky, dodržia dohody a nezatajujú fakty akcionárom. CSR v praxi znamená, že podniky, ktoré prijali zásady takejto politiky a realizujú ju dlhodobo, a to aj v prípade, keď sa podnik ocitne v horšej finančnej situácii, môžu pociťovať jej priaznivé výsledky. Áno, v takomto prípade CSR prispieva k zlepšeniu imidžu firmy a k zvýšeniu hodnoty obchodnej značky. V duchu hesla „Spoločnosti predávajú produkty, ale zákazníci si kupujú značky“ si spotrebitelia konkrétnu značku spájajú s konkrétnou firmou a mnohí dávajú prednosť produktom od spoločensky angažovaných podnikov.

Značka sa môže stať najdôležitejším aktívom firmy. Značka predáva. Je schopná prilákať zákazníkov, oslovovať zamestnancov a investorov. Najlepšie značky sú schopné vytvárať dopyt. Vedie tiež k lepšiemu odlišeniu produktu od konkurencie a tým k opakovanému nákupu. Firmy sa preto snažia vytvárať pozitívne asociácie s menom, symbolom a značkou. Jedným z nástrojov, ktorý výrazne pomáha tejto snahe, je kvalitná CSR stratégia založená na pravdivom prezentovaní CSR aktivít firmy. Z mnohých prieskumov vyplýva, že existuje priamy súvis medzi pozitívnym hodnotením značky, imidžom firmy a spoločensky zodpovedným správaním podniku. Informovanosť obyvateľov rastie, čoho dôkazom je aj nárast počtu firiem, ktoré boli „potrestané“ nezáujmom zákazníkov kvôli neetickému alebo netransparentnému podnikaniu. Pokiaľ firma implementuje do svojej stratégie zodpovedné správanie voči svojim zamestnancom, obchodným partnerom, vlastníkom i svojmu okoliu, získava tým pevnú pozíciu na trhu a dlhodobú konkurenčnú výhodu oproti firmám, ktoré sa takto nesprávajú.

- Druhá hypotéza: Verejnosť vyžaduje informácie od firiem o ich spoločensky zodpovednom podnikaní, čo smeruje k tomu, že budúcnosť CSR je v rukách samotných spotrebiteľov.

Aj túto pracovnú hypotézu možno potvrdiť. Z nášho i iných v práci spomínaných výskumov je zreteľný fakt, že spotrebiteľia, ktorými sme vlastne my všetci, chcú byť informovaní o CSR aktivitách firiem, čo následne ovplyvňuje ich nákupné správanie.

A sme pri jadre veci, pretože toto správanie môže zásadne ovplyvniť fungovanie a existenciu firiem. Podniky sú od spotrebiteľov existenčne závislé, malo by byť v ich prvoradom záujme informovať okolie o svojich aktivitách. Rozhodovania spotrebiteľov spätne ovplyvňujú rozhodovania firiem. Firmy potrebujú zákazníkov, zákazníci potrebujú kvalitné výrobky za rozumné ceny, ale aj čosi viac - informovanosť. Ľuďom záleží na vlastnom zdraví a žiadajú preto viac informácií. Účinným nástrojom úspešného presadzovania CSR je aj „zodpovedný“ spotrebiteľ, ktorý by cieľavedome vyhľadával produkty od spoločensky zodpovedných firiem. Ak spotrebiteľ vie, že firma, ktorej produkt si kupuje, podniká spoločensky zodpovedne, má to vplyv na jeho kúpne rozhodnutie. Pozerá sa iným pohľadom na výrobky, dôveruje im a môže sa stať oddaným, lojálnym spotrebiteľom. Títo konzumenti potrebujú menej presvedčania ku kúpe značky. Štatistiky uvádzajú, že v priemere 80 % zisku spoločnosti vytvárajú verní zákazníci. Pre budovanie lojality je nutné sledovať spotrebiteľské trendy ako sú zdravá výživa, tovar „na mieru“, spojenie so svetom prostredníctvom internetu a podobne. Nejde len o získanie zákazníka ale hlavne o jeho udržanie, pretože predaj stálym zákazníkom je mnohonásobne ziskovejší než novým. Spotrebiteľ je teda faktor, ktorý, ako sa zdá, bude rozhodovať o ďalšom vývine a smerovaní konceptu spoločensky zodpovedného podnikania. A práve v téme spotrebiteľa v kontexte smerovania spoločensky zodpovedného podnikania vidíme zaujímavý a inšpiratívny námet na ďalšie spracovanie a výskum. Rovnako aktuálne vidíme aj tému odstránenia bariér (problémových faktorov brániacich pružnejšiemu zavádzaniu konceptu CSR), čo by bolo stimulom k prijatiu konceptu CSR ako prístupu k podnikaniu na Slovensku. Tieto dve témy sú našim návrhom a odporúčaním pre ďalšie spracovanie.

Záver

Spoločensky zodpovedné podnikanie predstavuje systematický koncept, pomáhajúci začleňovať ekonomické, sociálne a ekologické kritériá do podnikovej stratégie. Ide o individuálnu a ťažko merateľnú činnosť firiem, ktorá znamená dobrovoľnú realizáciu rôznych spoločensky prospešných programov, a to nad rámec zákonom stanovených povinností. Medzi odborníkmi neexistuje zhoda ohľadom priorít a rozsahu spoločenskej zodpovednosti firiem.

Zoznam použitej literatúry

- BLAŽEK, Ladislav – DOLEŽALOVÁ, Klára – KLAPALOVÁ, Alena. 2005. *Společenská odpovědnost podniků*. In Working Paper [online], 2005, č.9. s. 24. [cit.2012-02-09]. Dostupné na: <<http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2005-09.pdf>>. ISSN 1801- 4496
- BLF Newsletter. 2004. *Výskum vnímania spoločenskej zodpovednosti firiem na Slovensku*. [online]. Bratislava: Nadácia Pontis, 2008, č. 1, s. 6 [cit.2012-02-09]. Dostupné na: <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?pruvodce&pruvodce=>>>.
- BUSINESS LEADERS FORUM. 2008. *Společenská odpovědnost firem. Průvodce nejen pro malé a střední podniky* [online]. Praha: Top Partners, 2008. [cit.2012-02-09]. Dostupné na: <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?pruvodce&pruvodce=>>>.
- CAROLL, Archie. B. 1991. *The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders*. In Business Horizons [online], 1991. [cit.2012-02-20]. Dostupné na: <<http://www.cbe.wwu.edu/dunn/rprnts.pyramidofcsr.pdf>>.
- CSR na Slovensku: Pomaly ale iste. [online] Bratislava: EurActiv, aktualizované 2008. [cit.2012-03-15]. Dostupné na: <<http://www.euractiv.sk/csr-spolocenskazodpovednost/clanok/csr-na-slovensku-pomaly-ale-iste>>.
- EURÓPSKA KOMISIA, GREEN PAPER. 2001. *Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility* [online]. Brusel, 2001. [cit.2012-02-09]. Dostupné na: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0366en01.pdf>.
- KUNZ, Vilém. 2012. *Společenská odpovědnost firem*. Praha: Grada, 2012. 208 s. ISBN 978-80-247-3983-0.

Ľudia na Slovensku vedia oceniť spoločensky zodpovedné podnikanie firiem. 2010 [online] Bratislava: GfK Slovakia, aktualizované 2010. [cit.2012-03-15]. Dostupné na: <http://www.gfk.sk/public_relations/press/press_articles/006189/index.sk.html>.

NADÁCIA INTEGRA, NADÁCIA PONTIS, PANET. 2005. *Spoločensky zodpovedné podnikanie* [online]. Bratislava: Nadácia Intagra, 2005. [cit.2012-02-08]. Dostupné na: <http://www.partnerstva.sk/buxus/docs/INTEGRA_Spolocensky_zodpovedne_podnikanie.pdf>.

PAVLÍK, Marek - BĚLČÍK, Martin. a Kol. 2010. *Společenská odpovědnost organizace. CSR v praxi a jak s ní dál*. Praha: GRADA, 2010. 169 s. ISBN 978-80-247-3157-5.

PUTNOVÁ, Anna. 2004. *Sociální odpovědnost a etika podnikání*. Brno: CERM, 2004. 57 s. ISBN 80-214-2784-1.

PUTNOVÁ, Anna - SEKNIČKA, Pavel – UHLÁŘ, Pavel. 2007. *Etické řízení ve firmě: nástroje a metody, etický a sociální audit*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. 168 s. ISBN 978-80-247-1621-3.

RUŽICKÁ, Jana. a i. 2012. Nestlé partnerom Fair Labor Association. In: BLF Newsletter [online], 2012, č. 44, s. 1-12 [cit.2012-03-15]. Dostupné na: <http://issuu.com/nadaciapontis/docs/blf_newsletter_44>. ISSN 1336-9458.

STANKOVIČOVÁ, I. a kol. 2007. *Viacrozmerné štatistické metódy s aplikáciami*. Bratislava: Ekonómia s.r.o., 2007. 262 s. ISBN 978-80-8078-152-1.

TRNKOVÁ, Jana. 2004. *Společenská odpovědnost firem: kompletní průvodce tématem & závěry z průzkumu v ČR* [online]. Praha: Business Leaders Forum, 2004. 58 s. [cit.2012-01-22]. Dostupné na: <<http://www.csr-online.cz/NewsDetail.aspx?p=3&id=581>>.

WEISBACH, CHristian. R – NEUBACHER, Petra. S. 2009. *Unternehmensethik in der Praxis. Vorgaben und Richtlinien sinnvoll und zielführend umsetzen*. München: Deutscher Taschenbuch Verlag, 2009. 224 s. ISBN 978-3-423-50922-0.

Zodpovedne podniká čoraz viac firiem. 2011 [online] Bratislava: In Store Slovakia, s.r.o. 2011 [cit.2012-02-08]. Dostupné na: <<http://www.instore.sk/news/zodpovedne-podnikacoraz-viac-firiem>>.

Kontaktné adresy autorov:

Ing. Simona Bujnová
Katedra marketingu, FEM, SPU v Nitre
Tr. Andreja Hlinku 2
949 76 NITRA
S L O V E N S K O
+421 37 641 4136
xbujnovas@is.uniag.sk

Ing. Veronika Gašparíková, PhD.
Katedra marketingu, FEM, SPU v Nitre
Tr. Andreja Hlinku 2
949 76 NITRA
S L O V E N S K O
+421 37 641 4136
veronika.gasparikova@uniag.sk

prof. Ing. Ľudmila Nagyová, PhD.
Katedra marketingu, FEM, SPU v Nitre
Tr. Andreja Hlinku 2
949 76 NITRA
S L O V E N S K O
+421 37 641 4102
ludmila.nagyova@uniag.sk

Manažerské vícekritériální rozhodování v oblasti řízení lidských zdrojů

Multiple criteria decision-making in human resources

Ladislav Perk

Summary

The presented article introduces a brief description of manager's multiple criteria of decision-making in human resources. It considers the manager's decision-making in the general level, it describes two basic approaches and the components of multiple criteria of decision-making, it friendly presents and characterizes the criteria of decision-making.

Keywords

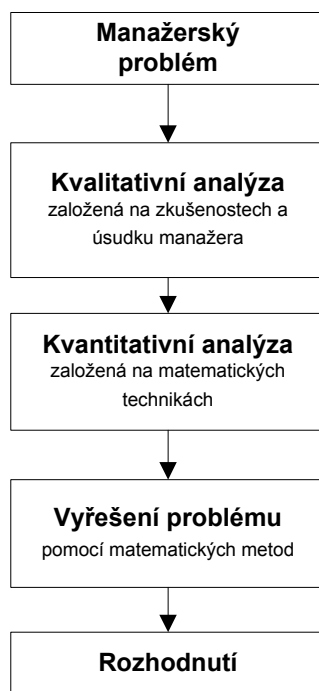
multiple criteria, decision-making, human resources, manager

1. Úvod

Součástí manažerského rozhodování je řešení problémů, kdy se manažer obvykle rozhoduje mezi několika možnými variantami na základě posouzení příslušných omezujících kritérií. Je zřejmé, že s vícekritériálním rozhodováním se tak setkává vědomě či nevědomě prakticky každý den. Úlohou rozhodovacího procesu je tedy vybrat takové optimální řešení, které nejenže v rámci možností vyhovuje všem omezujícím kritériím a podmínkám, ale také z dané množiny odpovídajících řešení umožňuje dosažení „nejlepšího“ možného výsledku.

2. Manažerské rozhodování v obecné perspektivě

Pro účely vytvoření rámcové představy o postupu manažerského rozhodování uplatnitelné prakticky ve všech oblastech řízení lidských zdrojů (a nejen tam), uvádíme postup na obr. 1, reprezentovaný vývojovým diagramem:



Obr. 1: Manažerský rozhodovací proces [4]

Z obr. 1 je zřejmé, že na začátku manažerského řešení problému je vhodné provést kvalitativní analýzu, která pro svou funkci těží ze znalostí a úsudků manažera. Po ukončení kvalitativní analýzy proto manažer získá rámcovou představu o množině možných řešení daného problému. Následná kvalitativní analýza umožňuje provedení analýzy stávajícího manažerského problému, jenž je posléze řešen prostřednictvím aplikací vybraných exaktních matematických nástrojů a metod pro stanovení nejlépe odpovídajícímu řešení z dané množiny vyhovujících řešení.

3. Přístupy ve vícekritériálním rozhodování

Přístupy k vícekritériálnímu rozhodování se prakticky liší podle charakteru množiny variant či přípustných řešení. Jak uvádí Šubrt [1], lze rozlišit tyto přístupy v zásadě na dvě kategorie:

- *vícekritériální hodnocení variant* - (MADM - multiple attribute decision making) - modely vícekritériálního rozhodování jsou definovány prostřednictvím konečného počtu variant a jejich ohodnocení podle jednotlivých kritérií
- *vícekritériální optimální programování* - (MODM - multiple objective decision making) - množina variant s nekonečně mnoho prvky a kritéria jsou vyjádřeny pomocí omezujících podmínek a ohodnocení jednotlivých variant je pak dáno jednotlivými kritériálními funkcemi

4. Komponenty vícekritériálního rozhodování

Při vícekritériálním hodnocení variant uvažujeme následující čtyři komponenty, jež Kolčavová [4] definuje:

- *rozhodovatel (subjekt)* - osoba nebo skupina osob, která má za úkol učinit rozhodnutí
- *cíl (účel) rozhodování*

- *varianty rozhodování* - konkrétní rozhodovací možnosti, předmět vlastního rozhodování ; přípustná varianta je ta varianta, která je realizovatelná a která není logickým nesmyslem
- *kritéria (podmínky) rozhodování* - kritérium je hledisko hodnocení variant

V oblasti řízení lidských zdrojů pak rozhodovatelem může být například uchazeč o zaměstnání, zaměstnanec; cílem pak může být například přijetí daného uchazeče do zaměstnaneckého poměru na danou pozici ve firmě, řízení kariéry stávajícího zaměstnance; variantami mohou být například vypracování kariérního plánu vytvořeného přímo pro daného konkrétního zaměstnance.

5 Kritéria rozhodování

5.1 Kritéria vyjádřené kritériální maticí

Kritérii mohou být například dosažené vzdělání, znalosti, schopnosti a dovednosti zaměstnance, velikost firmy, atp. Máme-li hodnocení variant podle kritérií kvantifikováno, můžeme údaje uspořádat do tzv. *kritériální matice* Y , kde prvek y_{ij} vyjadřuje hodnocení i -té varianty podle j -tého kritéria:

$$Y = \begin{pmatrix} y_{11} & y_{12} & \cdots & y_{1n} \\ y_{21} & y_{22} & \cdots & y_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ y_{m1} & y_{m2} & \cdots & y_{mn} \end{pmatrix}$$

V matici $Y=(y_{ij})$ sloupce odpovídají kritériím a řádky hodnoceným variantám. Je třeba podotknout, že prvky kritériální matice nemusí být nutně číselné hodnoty.

5.2 Kritéria maximalizační a minimalizační povahy

Nejvýhodnější varianty jsou z kritériální matice vybírány podle různých hledisek:

- *kritéria maximalizační povahy* - jako nejlepší varianty budou dle tohoto kritérií vybrány ty, které budou dosahovat nejvyšších hodnot
- *kritéria minimalizační povahy* - jako nejlepší varianty, narozdíl od předešlého kritéria, budou vybrány ty, které budou dosahovat naopak hodnot nejnižších.

5.3 Kritéria kvantitativní a kvalitativní

Kolčavová [4] dále dělí rozlišuje kritéria dle kvantifikovatelnosti na:

- *kritéria kvantitativní* - hodnoty variant jsou objektivně měřitelné a proto se často takovéto kritéria nazývají jako objektivní kritéria
- *kritéria kvalitativní* - hodnoty variant podle těchto kritérií objektivně měřitelné nejsou, velmi často jejich hodnoty subjektivně odhaduje uživatel.

V případě kvalitativních kritérií se často používají např. bodovací stupnice nebo relativní hodnocení variant. Je však nutno dodat, že pro řešení problému je velmi důležité, zda je některé kritérium preferováno před jiným.

Preferenci kritérií můžeme vyjádřit různými způsoby, např.

- aspiračními úrovněmi kritérií
- pořadí kritérií (ordinální informace o kritériích)
- váhy jednotlivých kritérií (kardinální informace o kritériích)
- způsob kompenzace kritériálních hodnot.

Aspirační úroveň kritéria je pak hodnota kritéria, které má být dosaženo. Je však nutno podotknout, že čím přísnější požadavek aspirační úroveň vyžaduje, tím je kritérium důležitější, neboli čím méně je náročný požadavek daný aspirační úrovní, tím je kritérium méně důležité.

5. Závěr

V tomto příspěvku bylo ve stručnosti popsána část problematiky manažerského vícekritériálního rozhodování, které lze uplatnit v oblasti řízení lidských zdrojů. Tato problematika bude velmi intenzivně studována a měla by se stát hlavním pilířem pro vypracování doktorské disertační práce.

Literatura

- [1] BROŽOVÁ, H., HOUŠKA, M., ŠUBRT, T. *Modely pro vícekritériální rozhodování*. Praha: ČZU, 2003. ISBN 80-213-1019-7
- [2] FIALA, P., JABLONSKÝ, J., MAŇAS, M. *Vícekritériální rozhodování*. Praha: VŠE, 1994. ISBN 80-7079-748-7
- [3] GROS, I. *Matematické modely pro manažerské rozhodování*. Praha: VŠCHT, 2009. ISBN 978-80-7080-709-5
- [4] KOLČAVOVÁ, A. *Kvantitativní metody v rozhodování*. Zlín: UTB ve Zlíně, 2004. ISBN 80-7318-205-X
- [5] PLEVNÝ, M., ŽIŽKA, M. *Modelování a optimalizace v manažerském rozhodování*. Plzeň: ZČU, 2005. ISBN 80-7043-435-X

Vybrané metody multikriteriálního hodnocení variant uplatnitelné v oblasti řízení lidských zdrojů

Selected methods of multiple attribute decision-making in human resources

Ladislav Perk

Summary

The presented article introduces a brief description of manager's multiple attribute of decision-making and their solution procedure in human resources.

Keywords

multiple attribute, decision-making, human resources, manager

1. Úvod

V rámci rozhodovacího procesu v oblasti řízení lidských zdrojů se velmi často setkáváme s případy, kdy výsledné rozhodnutí musí vyhovovat více než jednomu kritériu. Kritéria jsou kvantitativní či kvalitativní povahy (např. uchazeč o zaměstnání pro danou pozici výrobního podniku musí mít nejen vzdělání v oboru vykonávané pracovní pozice, ale také dostatečně dlouhou praxi v daném oboru).

K dispozici jsou pro dva základní přístupy: multikriteriální hodnocení (MADM) variant a multikriteriální optimální rozhodování (MODM). Multikriteriální hodnocení variant se aplikuje v případech, kdy je možno určit všechny varianty prostřednictvím kritérií a multikriteriální optimální programování využíváme v případě, kdy varianty a kritéria jsou určena omezujícími podmínkami.

2. Metody multikriteriálního rozhodování a jejich stručná deskripce

Cíle multikriteriálního rozhodování jsou:

- nalezení takové varianty, která nejlépe vyhovuje podmínkám a kritériím; jedná se o nejlepší možnou variantu
- umožnění seřazení variant vzestupně či sestupně dle míry splnění požadavků kritérií a omezujících podmínek
- rozdělení variant na akceptovatelné a neakceptovatelné
- vyloučení neakceptovatelných variant

Pro účely získání řešení zapotřebí mít k dispozici normalizovanou kritériální matici Y , kde y_{ij} je hodnota j -tého kritéria i -té varianty, dále vektor vah w , kde w_j je normalizovaná váha j -tého kritéria:

$$Y = \begin{pmatrix} y_{11} & y_{12} & \cdots & y_{1n} \\ y_{21} & y_{22} & \cdots & y_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ y_{m1} & y_{m2} & \cdots & y_{mn} \end{pmatrix}, \quad w = \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \vdots \\ w_m \end{pmatrix}.$$

Pro souhrnné hodnocení se rozlišují:

- kritéria váženého součtu
- kritéria váženého součinu
- kompromisní kritérium

- fuzzy preferenční relace.

Hodnota váženého součtu se pak určí jako $S_i = \frac{\sum_j x_{i,j} \cdot v_j}{\sum_j v_j}$ a hodnota kompromisního kritéria

se vypočte jako $S_i = \frac{\sum_j \frac{d_{i,j}^-}{d_{i,j}^- + d_{i,j}^+} \cdot v_j}{\sum_j v_j}$, kde $d_{i,j}^-$ a $d_{i,j}^+$ charakterizují vzdálenost nejnížší a nevyšší hodnoty.

2.1 Metody stanovení kritérií

Kritéria hodnocení lze dle typu rozlišit do dvou skupin, a to na kvalitativní a kvantitativní, dle žádoucí hodnoty na maximalizační a minimalizační.

U těchto kritérií se využívá např. metoda TOPSIS, která posuzuje varianty z hlediska jejich vzdálenosti od ideální a bazální varianty. Ideální varianta je taková varianta, jenž ve všech stanovených kritériích dosahuje nejlepších možných hodnot, naproti tomu bazální varianta je taková varianta, u něhož všechna kritéria ohodnotí danou variantu nejhorším možným ohodnocením.

Dále je možné se u metod stanovení kritérií setkat s paretoevským a kompromisním řešením. Paretoevské řešení je založeno na dominanci řešení problému: pro nedominovanou variantu je charakteristické, že žádná jiná varianta ji dominuje, tzn., že neexistuje varianta, která by měla všemi kritérii lepší ohodnocení, než nedominovaná varianta. Takovou variantu tedy nazveme paretoevskou, popř. efektivní. Kompromisní varianta je pak taková varianta, která má od ideální varianty nejmenší vzdálenost (např. Eukleidovskou). Pro kompromisní řešení je charakteristické, že můžeme zanedbat některé kritérium, popř. některá kritéria.

2.2 Metody stanovení vah kritérií

Pro metody stanovení vah kritérií je charakteristické, že váhy kritérií mají posloužit jako nástroj pro stanovení preferencí jednotlivým kritériím. Je žádoucí, aby váhy w_j byly

normalizovány, tj $w_j = \frac{v_j}{\sum_i v_i}$, kde $\sum_i v_i = 1$.

Metody, které se pro účely stanovení vah kritérií využívají, jsou:

- metoda bodovací
- metoda pořadí
- Fullerova metoda párového porovnání
- Saatyho metoda párového porovnání.

Pro metodu bodovací lze charakterizovat jako metodu, která ohodnocuje kritéria pomocí bodů na stanoveném intervalu, popř. škále.

Metoda pořadí provede sestupné seřazení dle pořadí, tj. kritérií nejdůležitějších po kritéria nejméně důležitá.

Princip Fullerovy metody spočívá v párovém porovnání daných kritérií a následné identifikace nejvýznamnějšího kritéria.

Saatyho metoda spočívá v párovém srovnávání daných kritérií a zápisem do tzv. Saatyho symetrické matice S s prvky s_{ij} . Síla preference se vyjádří $s_{ij} \in \langle 1;9 \rangle$ s tím, že zvyšující se hodnota s_{ij} znamená zvyšování intenzity preference. Lze dokázat, že prvky s_{ij} lze prakticky vyjádřit jako poměr jednotlivých vah w_i a w_j .

3. Závěr

V příspěvku byly ve stručnosti popsány metody multikriteriálního hodnocení variant, které lze uplatnit v oblasti řízení lidských zdrojů. Uvedená problematika by měla být jedním z hlavních pilířů pro vypracování disertační práce.

Literatura

- [1] BROŽOVÁ, H., HOUŠKA, M., ŠUBRT, T. *Modely pro vícekritériální rozhodování*. Praha: ČZU, 2003. ISBN 80-213-1019-7
- [2] FIALA, P., JABLONSKÝ, J., MAŇAS, M. *Vícekritériální rozhodování*. Praha: VŠE, 1994. ISBN 80-7079-748-7
- [3] GROS, I. *Matematické modely pro manažerské rozhodování*. Praha: VŠCHT, 2009. ISBN 978-80-7080-709-5
- [4] KOLČAVOVÁ, A. *Kvantitativní metody v rozhodování*. Zlín: UTB ve Zlíně, 2004. ISBN 80-7318-205-X
- [5] PLEVNÝ, M., ŽIŽKA, M. *Modelování a optimalizace v manažerském rozhodování*. Plzeň: ZČU, 2005. ISBN 80-7043-435-X
- [6] ZMĚŠKAL, Z. Vícekritériální hodnocení variant a analýza citlivosti při výběru produktů finanční instituce. In: *7. mezinárodní konference Finanční řízení podniků a finančních institucí*. Ostrava: VŠB v Ostravě, 2009.

Benfordův zákon, fakta a mýty

Michal Plaček

Abstrakt

Článek vysvětluje podstatu Benfordova zákona a jeho možnosti použití ve forenzním auditu, současně se snaží vyvrátit mýty a nereálná očekávání, která jsou spojená zejména s jeho použitím při kontrole daňové povinnosti pomocí moderních softwarových prostředků. Článek také shrnuje aktuální poznatky výzkumu jeho uplatnitelnosti z pohledu ekonomie, účetnictví, matematiky a politologie.

Abstract

The article explains the essence of Benford's Law and its potential utilization in forensic auditing, while trying to disprove myths and unrealistic expectations, which are mainly associated with its possible utilization in reviewing the amount of tax owed/due with modern anti fraud software tools. The article also summarizes current research findings of its utilization in terms of economics, accounting, mathematics and political science.

Klíčová slova

Benfordův zákon, podvod, forenzní audit

Metodologie

Primárním zdrojem informací byla rešerše odborných článků a výzkumů týkajících se možnosti použití Benfordova zákona v oblasti ekonomie a financí. K doplnění závěrů sloužil i autorův vlastní výzkum, který se uskutečnil na vzorku asi 7262 přijatých faktur ve Městě Znojmo v období 2009 -2011, výsledky tohoto testu porovnal s výsledky forenzního auditu Města za stejné období.

Úvod

I v poměrně seriózním tisku jako jsou například Hospodářské noviny vyšel článek s názvem „Evropa kouzlí s čísly“, který popisoval, jak lze pomocí „matematického zákona“ nazvaného podle inženýra GE Benforda odhalovat manipulace s daty například v ekonomických výkazech jednotlivých států EU. Platnost Benfordova zákona byla demonstrována zejména na příkladu Řecka. Skutečný význam a účinnost aplikace Benfordova zákona při podobných testech není tak zřejmá.

Benfordův zákon

První zmínku o Benfordově zákoně, původně také tzv. „*First digit law*“ učinil americký astronom Simon Newcomb v 1881 v článku nazvaném „*Note on the Frequency of Use of the Different Digits in Natural Numbers*“ v The American Journal of Mathematics. V článku tvrdí, že pravděpodobnost, že první číslice v čísle bude 1 není 0,111 ($1:9 = 0,111$), jak bychom mohli očekávat, ale 0,301. Tato teze byla znovuobjevena Frankem Benfordem v článku „*The Law of Anomalous Numbers*“ in Proc. Amer. Phil. Soc 78, pp 551-72., který se tímto problémem zabýval mnohem systematictěji a prozkoumal více než 20 000 vzorků dat.(Barrow, 2011).

Matematickou aplikací Benfordova zákona se zabývá především Theodore Hill blíže viz. (BERHGER, HILL 2011). Ve smyslu matematického dokazování je třeba uvést, že Benfordův zákon je především přírodní zákon, proto doposud nebyl proveden důkaz a matematické bádání se zaměřuje spíše na jeho vlastnosti. Právě Theodore Hillovi se podařilo dokázat základní vlastnost, kterou můžeme označit jako „*central limit theorem of digit distribution*“. Pro naši aplikaci jsou důležité tyto výpočty:

Pravděpodobnost, že první číslice bude D_1 :

$$P(D_1=d_1) = \log(1 + (1/d_1))$$

$$d_1 \in \{1...9\}$$

Pravděpodobnost, že druhá číslice bude D_2 :

$$P(D_2=d_2) = \log(1 + (1/d_1 d_2))$$

$$d_1 = 1$$

$$d_2 \in \{1...9\}$$

Pravděpodobnost, že kombinace čísel bude $D_1 D_2$:

$$P(D_1 D_2 = d_1 d_2) = \log(1 + (1/d_1 d_2))$$

$$d_1 = 1$$

$$d_2 \in \{10...99\}$$

(Nigrini, p. 54, 1997)

V následující tabulce je znázorněna Benfordova pravděpodobností distribuce pro první tři pozice čísel

Tabulka č. 1: Benfordova pravděpodobností distribuce

Číslo	První pozice	Druhá pozice	Třetí pozice
0	-	0,120	0,102
1	0,301	0,114	0,101
2	0,176	0,109	0,101
3	0,125	0,104	0,101
4	0,097	0,100	0,100
5	0,079	0,097	0,100
6	0,067	0,093	0,099
7	0,058	0,090	0,099
8	0,051	0,088	0,099
9	0,046	0,085	0,098

Zdroj: WATRIN CH.(2008) *Bensfords Law : An Instrument for Selectin Tax Audit Targets* ?Review of Managerial Science. Volume 2. Numer 3. 219-237.[online]<
<http://www.springerlink.com/content/296p91r570034k25/?MUD=MP>>

Další matematické vlastnosti Benfordova rozdělení jsou následující:

- Násobení Benfordova rozdělení jakoukoliv konstantou má za výsledek opět Benfordovo rozdělení
- Může být aplikováno na všechny numerické systémy
- Násobení, dělení, umocnění, sčítání a odčítání Benfordova rozdělení má za výsledek opět Benfordovo rozdělení (Waltrin, str.222, 2008)

Benfordův zákon byl aplikován například při zkoumání manipulace při volbách (viz. Decker, Myagkov, Ordeshook, 2011) a (Judge, Schechter, 2009) nebo manipulace s regresními koeficienty při ekonomickém výzkumu (Diekman, Jann, 2010).

Využití Benfordova zákona ve forenzním auditu

Průkopníkem v oblasti auditu je Mark Nigrini ve své disertaci zkoumal využití Benfordova zákona při odhalování účetních podvodů v okrsku Brooklyn, blíže i ve článku „*Can Benford's Law be used in Forensic Accounting?*“. Velmi zajímavý experiment prezentoval Ch. Waltrin ve svém článku „*Bensfords Law : An Instrument for Selectin Tax Audit Targets ?*“, kde mimo jiné zkoumal vliv informace o tom, že bude proveden Benfordův test na způsob manipulace s účetními daty a náklady na tyto manipulace. Všechny tyto pokusy směřovaly především objasnění možností využití Benfordova zákona při kontrolách konkrétních položek přímo na místě u subjektu daně.

Podstata využití Benfordova zákona při odhalování podvodu je znázorněna v následující tabulce:

Tabulka č. 2 Srovnání pravděpodobnosti výskytu číslic 1 až 9 na první pozici podle „selského rozumu“ a podle Benfordova rozdělení

Číslice	„Selský rozum“	Benfordovo rozdělení
1	11,11%	30,1%
2	11,11%	17,6%
3	11,11%	12,5%
4	11,11%	9,7%
5	11,11%	7,9%
6	11,11%	6,7%
7	11,11%	5,8%
8	11,11%	5,1%
9	11,11%	4,6%

Zdroj: TPA HORWATH. *Nové způsoby odhalování manipulace s účetními daty* [online]. Cit.05-10-2012 <http://www.tpa-horwath.cz/upload/files/PDF/Manipulace_s_ucetnimi_daty_JSK_10_08.pdf>

Z tabulky je zřejmé, že bez znalosti hodnot Benfordova rozdělení přisuzujeme výskytu každé číslice na jakémkoliv místě stejnou pravděpodobnost, ve skutečnosti však výskyt na jednotlivých pozicích sleduje Benfordovo rozdělení.

Benfordův zákon může být použit při odhalování následujících manipulací s daty:

- Zaokrouhlování ekonomických výsledků managery, například zakoukrouhlení zisku ze 789 000 na 800 000
- Zaokrouhlování net income a EPS (earnings per share) nahoru
- Zaokrouhlování ztráty dolů (Nigrini, str. 56, 1997)
- Duplicity u finančních částek např. faktury
- Mazání dat
- Přepisování hodnot

Abychom mohli Benfordův zákon použít, tak by data měly splňovat následující podmínky:

- „Všechna data v souboru musí být ve stejných jednotkách
- Nesmí se jednat o data omezená maximální a minimální hodnotou
- Data nemohou být čísla sloužící k identifikaci a nejsou generována náhodně
- Data by měla obsahovat spíše malá čísla.“ (TPA Horwath, p.3, 2011)
- Je vhodné mít větší soubory dat
- Data by neměla být ovlivněna psychologii, např. stanovení ceny končící číslem 99,
- Je vhodné použít data, co mají průměr větší než medián a špičatost je pozitivní, obecně čím větší je poměr průměru a mediánu, tím jsou data vhodnější pro Benfordův test (Durtschi, Hillison, Pacini, p.8, 2004)

Tyto vlastnosti znamenají že Benfordův zákon můžeme aplikovat na přijaté a vydané faktury, tržby a výdaje. Naopak test nelze aplikovat na výběry z bankomatů a čísla faktur (Durtschi, Hillison, Pacini, p.8, 2004).

Jak lze tedy vyvodit z předchozího textu využití Benfordova zákona je tedy velmi omezené.

Pomocí Benfordova testu tedy neodhalíme:

- Úplatek
- Krádež aktiva
- Duplicitní čísla faktur
- Fiktivní zaměstnance
- Stejná čísla bankovních účtů

Pro zjištění souladu dat s Benfordovým rozdělením můžeme použít statistický χ^2 test nebo z statistiku. Využití těchto nástrojů již není komplikované, neboť tyto testy, případně přímo Benfordův test, jsou již součástí běžných auditorských softwarových nástrojů, např. IDEA (Caseware, 2010).

Závěr

Laboratorní experimenty prokázaly, že data, které jsou manipulovány jsou odlišné od Benfordova rozdělení. Odchylka od Benfordova rozdělení na první pozici je menší než odchylka od rozdělení na druhé pozici. Subjekty, které jsou si vědomy, že data, které budou manipulovat budou podrobeny Benfordovu testu nejsou schopny přizpůsobit metodu manipulace.(Waltrin, str. 235,2008).

Pokud chceme provádět Benfordův test je nutné se ujistit, že data musí splňovat požadované parametry, nejsou to výsledky činnosti umělé inteligence, nebo čísla ovlivněná lidskou psychikou. Benfordův zákon odhalí pouze určitý typ manipulace, jako přidávání a odebírání hodnot, zaokrouhlování a přepisování čísel, tyto manipulace však musí být velkého rozsahu, tudíž se předpokládá určitá velikost vzorku dat.

Samotné použití Benfordova testu bez dalšího šetření nemůžeme považovat za potvrzení hypotézy o tom, že data byla nějakým způsobem manipulována. Benfordův test můžeme použít jako test prvního stupně, který určí „*podezřelá data*“, které je následně nutné podrobit podrobné kontrole.

Automatizace Benfordova testu, který se stal součástí většiny nejrozšířenějších auditorských software, může zvýšit účinnost a efektivnost forenzního auditu, neboť auditor může prověřit v krátkém čase většinu účtů a na základě tohoto prověření určit účet, který vykazuje známky manipulace a ten prověřit podrobněji. Je však třeba zdůraznit, že při forenzním auditu musí být provedeno více testů, poněvadž existuje velké spektrum možných podvodů.

Zdroje

- BARROW D. J.(2011) *Benford's very strange law* Lecture. Gresham College [online]<<http://www.youtube.com/watch?v=4iz4EHriYz0&feature=related>>
- BERHGER A. HILL P.T.(2011) *A Basic Theory of Benford's Law* [online]. Probabilty Surveys MIT 2011 Dostupný na WWW:
<www.ijournals.org/ps/include/getdoc.php?id=696&article>
- CASEWARE IDEA INC(2010), *Advanced statistical methods case study*, March 2010, CaseWARE IDEA Inc.
- DECKER J. MYAGKOV M. ORDESHOOK C. P.(2011). *The irrelevance of Benford's law for detecting fraud in election* . Capotech/ MIT Voting Technology Project. Working Paper. [online]<http://www.vote.caltech.edu/drupal/files/rpeavt_paper/benford_pdf_4b97cc5b5b.pdf>
- DIEKMANN A., JANN B. (2010). *Benford's law and fraud detection: facts and legend*. German Economics Revue 11 (3):397-401. [online]<http://repec.ethz.ch/ets/papers/diekmann_jann_benford_2010.pdf>
- DURTSCHI C. HILLISON W. PACINI C. (2004) *The effective Use of Benford's Law to Assist in Detecting Fraud in Accounting Data* Journal of Forensic Accounting. Vol 5 (2004). Pp.17-34 [online]. Dostupný na WWW:
<<http://www.uic.edu/classes/actg/actg593/Readings/Auditing/The-Effective-Use-Of-Benford's-Law-To-Assist-In-Detecting-Fraud-In-Accounting-Data.pdf>>

FEWSTER.R.M.(2009). *A simple explanation of Benford's law*. The American Statistician, 63, 26-32, 2009 [online]< http://www.stat.auckland.ac.nz/~fewster/RFewster_Benford.pdf>

JUDGE G. SCHECHTER S.(2009). *Detecting problem in survey data using Benford law*. 2009. Journal of Human Resources, 44(1): 1-24 [online]< <http://www.aae.wisc.edu/schechter/benford.pdf>>

NIGRINI M.(1993) *Can Benford's Law be used in Forensic Accounting?* Balance Sheet June 1993, [online]< <http://www.nigrini.com/benfordslaw.htm>>

NIGRINI M. MITTERMAYER L. (1997). *The use of Benford's Law as an Aid in Analytical Procedures*. Auditing: A Journal of Practise and Theory. Vol.16. No2. Fall 1997. [online]< <http://belkcollegeofbusiness.uncc.edu/cwiggins/acct6210/Lecture%20Notes/Nigrini%20article%20pdf1302507.pdf>>

TPA HORWATH.(2011) *Nové způsoby odhalování manipulace s účetními daty* [online]< http://www.tpa-horwath.cz/upload/files/PDF/Manipulace_s_ucetnimi_daty_JSK_10_08.pdf>

WATRIN CH.(2008) *Bensfords Law : An Instrument for Selectin Tax Audit Targets ?* Review of Managerial Science. Volume 2. Numer 3. 219-237. [online]< <http://www.springerlink.com/content/296p91r570034k25/?MUD=MP>>

Ing. Michal Plaček, M.sc
SVŠE Znojmo
placek@svse.cz

Mezinárodní benchmarking nákladů na vězně – omezení z účetního pohledu

Michal Plaček

Abstrakt

Tento článek se snaží diskutovat možnosti mezinárodního srovnání nákladů na vězně ve vězeňských systémech jednotlivých zemích. Shrnuje dosavadní praxi, která probíhá v rámci mezinárodního benchmarkingu a upozorňuje na omezení přesného stanovení nákladů na vězně, a to jak z hlediska nákladů, které jsou nebo nejsou zahrnuty do kalkulace, a také z rozdílnosti účetních principů používaných ve veřejném sektoru.

Abstrakt

This article discusses the possibility of international benchmarking of cost to the inmates in the prison systems of individual countries. Autor summarizes current practice, which takes place in the framework of international benchmarking and highlights the limitations of accurate calculation of the cost of prisoners, in terms of costs, which are or are not included in the calculations, and also from the differences in the accounting principles used in the public sector.

Keywords

Benchmarking, performance benchmarking, náklady na vězně, kalkulace

Metodologie

Primárním zdrojem informací pro tento příspěvek jsou již publikované studie zabývající se obecně benchmarkingem a studie zaměřené na srovnání vězeňských systémů. Tyto zdroje jsou doplněny autorovým vlastním výzkumem v oblasti možnosti aplikace controllingu na vězeňskou službu.

Úvod

V současné době napjatých veřejných rozpočtů bývá součástí každého měření výkonnosti systému, ať již se jedná o externí hodnocení v podobě auditu, nebo měření v podobě ukazatelů KPI (Key Performance indicators) nebo měřítek Balanced Scorecard, které slouží k měření plnění strategie, informace, jež se týkají nákladů systémů. Nejinak tomu je i ve vězeňství, odborná i laická veřejnost bouřlivě diskutuje současnou výši nákladů na vězně. Srovnání nákladů mezi jednotlivými systémy by mělo pomoci identifikovat mezeru ve výkonnosti, což by mělo vést k soustředění na klíčové procesy ovlivňující náklady na systém. Volně dostupná srovnání systémů však nákladům na vězně nepřikládají takovou váhu jako jiným ukazatelům. V následujícím textu se autor snaží vysvětlit příčiny vyplývající z omezené vypovídací schopnosti ukazatele náklady na vězně.

Benchmarking

Benchmarking můžeme chápat jako systematický, nepřetržitý a plánovaný proces vykonávaný za účelem měření, porovnání a posouzení procesů, výrobků, služeb, či parametrů výkonnosti s vybranými organizacemi, partnery nebo konkurenty, které ve vybraných parametrech můžeme považovat za lepší za účelem definování příležitostí pro vlastní zlepšování (Nenadál, 2011 str. 15). Velmi citovaná je také definice Campa: „Proaktivní způsob jak změnit procesy k dosažení vynikajícího výkonu. Hlavním benefitem benchmarkingu je, že konkrétní organizace je nucena analyzovat procesy konkurentů v oboru, jež dosahují vyšší výkonnosti ve sledovaných parametrech a následně může tyto procesy inkorporovat do své organizace. Toto vede k zvýšení ziskovosti, zlepšenému využití aktiv, které vedou ke spokojenosti zákazníka a v konečném důsledku k získání konkurenční výhody.“ (Magd, Curry, 2003, str.168) Benchmarking poprvé v praxi použila firma Xerox (Nenadál, 2011, str. 11.) v situaci, kdy došlo k prudkému poklesu jejímu podílu na trhu, neboť její japonští konkurenti byli

mnohem nákladově efektivnější. Cílem Xeroxu bylo snížit náklady, stát se leaderem na trhu prostřednictvím kvality. Velmi často se zmiňuje právě jejich optimalizace objednávkového systému prostřednictvím srovnání s L.L Bean, který byl v té době špička v odvětví oblasti vyřizování objednávek.

Do veřejného sektoru byl benchmarking implementován zejména v souvislosti s reformami v duchu New Public Managementu jako jeden z důležitých nástrojů zvyšování kvality ve veřejném sektoru (Pollit, Bouckert, 2004). V západních zemích je spojen s konceptem Best Value Best Value (Magd, Curry, 2003). V Anglii, Novém Zélandu, USA, často označovaných jako „*pure NPM country*“ byl benchmarking aplikován např. na samosprávu (Boveman, Graham, Ball, Fry, 2002), zdravotní péči a funkci centrální vlády. Benchmarking se ve veřejném sektoru vyvíjel poněkud rozdílně od jeho aplikace v soukromém sektoru. Soukromý sektor se soustřeďuje na „best practises“, veřejnému sektoru stačí být „good enough“. Soukromý sektor realizuje benchmarking dobrovolně za účelem zlepšení výkonnosti svých procesů, zatímco pro veřejný sektor se vžil termín „defenzivní benchmarking“, kdy hlavním cílem není ukázat nejlepší výkonnost, ale jen přiměřeně dobrý výkon, případně ne nejhorší. (Boveman, Graham, Ball, Fry, str. 440, 2002). Získané data při benchmarkingu soukromého sektoru jsou důvěrná, u veřejného sektoru se předpokládá jejich zveřejnění. (Bjørn, Bjørnar, 2008).

Pro účely tohoto textu je nutné vyjít ze základního rozdělení benchmarkingu na „process oriented“ a „results oriented“ (Klages, 1999). Výsledkově orientovaný benchmarking se zaměřuje na prvotní identifikaci mezery ve výkonnosti organizací. Procesně orientovaný benchmarking již přímo srovnává jednotlivé procesy v organizacích za účelem jejich zlepšení. Procesně orientovaný benchmarking přináší větší efekt učení se.

Benchmarking může také probíhat mezi jednotlivými organizacemi na tzv. mikroúrovni, srovnání výkonnosti v určitých parametrech mezi zeměmi nazýváme makrobenchmarking (Torre, 1993)

Benchmarking nákladů na vězně

Pokud se zaměříme na využití benchmarkingu v oblasti vězeňství, jedním z nejčastějších ukazatelů pro srovnání je počet vězňů na 100 000 obyvatel. Ve svých přehledech ho uvádí například International Centre for Prison Studies ve spolupráci s University of Essex, jako základ pro analýzu nákladovosti vězeňských systémů např. v USA ho uvádí studie The High Budgetary Cost of Incarceration (Schmitt, Warner, Gusta, 2010). Velmi často se uvádí také další údaje:

- Celková vězeňská populace
- % naplněnosti věznic
- Podíl jednotlivých kategorií vězňů na celkové vězeňské populaci
- Recidiva
- Počet vězňů na jednoho zaměstnance

Tyto údaje lze nalézt na internetových stránkách Centre for Prison Studies, nebo ve výročních zprávách jednotlivých národních organizací.

Náklady na vězně zveřejňuje většina vězeňských služeb. Mezinárodní srovnávání tohoto údaje můžeme označit jako performance benchmarking, tzn. toto srovnání by mělo sloužit především k odhalení mezery ve výkonnosti. Náklady na vězně bývají součástí KPI jednotlivých organizací, např. Skotsko. Při rešerši zdrojů autor nenarazil na rozsáhlejší použití tohoto ukazatele v benchmarkingu. V domácí literatuře provedl srovnání nákladů na

vězně mezi ČR a Skotskem v kontextu srovnání ukazatelů výkonnosti vězeňských systémů M. Plaček ve své monografii (Plaček, 2011) a ze zahraniční literatury je nutné bezpochyby zmínit studii Christiana Henrichsona a Ruth Delaney „*The Price of Prisons: What Incarceration Costs Taxpayers*“. Autoři v této studii provádí podrobnou položkovou deskripci nákladů na vězně a pomocí metody Cost Benefit Analysis Unit počítají plné náklady na vězně pro daňové poplatníka. Kromě identifikace hlavních cost driverů autoři srovnávají náklady na vězně mezi 40 státy USA. Jak jsme již uvedli, srovnání nákladů na vězně není příliš časté, a to především z důvodu omezené vypovídací tohoto ukazatele, což je způsobeno především:

- Různým pojetím paradigmatu funkce trestu
- Zaměřením, strategií a strukturou jednotlivých vězeňských služeb
- Stupeň humanizace výkonu trestu
- Nejasností, jaké položky zahrnout do kalkulace nákladů na vězně
- Účetními systémy, pravidly a principy používaných v jednotlivých zemích

Pro účely tohoto textu se soustředíme pouze na kalkulaci nákladů na vězně a účetní systémy, pravidla a principy, jež se používají v jednotlivých zemích.

Kalkulace nákladů na vězně

V současné době pro tento výpočet neexistuje jednotná metodika. Přístupy jednotlivých autorů se velice liší stejně tak výpočty jednotlivých vězeňských organizací. Autoři Henrichson a Deleay, jež používají metodu Cost Benefit Analysis Unit, ve spojitosti s uvězněním uvádí tyto druhy nákladů:

- Přímé náklady – tyto náklady jsou přímo spjaté s vězněním, nesou je převážně vězeňské služby, tyto náklady jsou součástí kalkulace
- Nepřímé náklady – tyto náklady nesou ostatní státní agentury, můžeme sem zařadit například náklady na péči o děti, další vzdělávání, nejsou součástí kalkulace
- Collateral cost – tyto náklady nesou sami uvěznění, spočívají ve snížení schopnosti jejich dalšího začlenění do společnosti v důsledku uvěznění, nejsou součástí kalkulace

Náklady na vězně podle metodiky Cost Benefit Analysis Unit tedy jsou:

- Mzdy zaměstnanců a jejich benefity
- Příspěvky zaměstnavatele do penzijního systému
- Příspěvky na penzi zaměstnancům v důchodu
- Odpisy a další kapitálové náklady
- Náklady na administrativní úkony spojené s vězněním
- Zdravotní péče vězňům
- Náklady na vzdělávací služby poskytované externími subjekty

- Provozní náklady – energie, strava vězňů, opravy a udržování, nákupy materiálu

Tuto kalkulaci můžeme srovnat s kalkulací nákladů, kterou uvádí Vězeňská služba České republiky. Tato kalkulace obsahuje následující položky:

- Náklady na platy a pojistné
- Ostatní věcné výdaje (strava vězňů, energie atd.)
- FKSP
- Kapitálové výdaje

Při srovnání těchto dvou přístupů, můžeme identifikovat poměrně velké rozdíly, které nás vedou ke konstatování, že náklady na vězně ve VS ČR mohou být podhodnocené, a to zejména z těchto důvodů:

- Nezahrnutí výsluh a sociálních dávek bývalých příslušníků VS ČR, tyto náklady se pohybují v roce 2011 kolem 1,193 mld.
- Kapitálové náklady vs odpisy – tato kalkulace je založena peněžních tocích, proto nebere v úvahu odpisy majetku VS ČR a akceptuje pouze přímé kapitálové investice, což může vést k velkým výkyvům nákladů na vězně, v situaci, kdy se staví nové věznice, náklady na vězně rostou a naopak v situaci, kdy se snižují kapitálové výdaje, např. rok 2011 náklady na vězně klesají
- V nákladech je zahrnuta i justiční stráž, která slouží k ostraze soudů a neexistuje zde přímá spojitost s procesem uvěznění

Následující tabulka uvádí náklady na vězně v jednotlivých letech a kapitálové výdaje podle skutečnosti jednotlivých let.

Tabulka č. 1: Náklady na vězně na den v Kč a kapitálové výdaje v tis. v letech 2007 - 2011

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Náklady na vězně	970	900	1000	853	758
Kapitálové výdaje	310 175	559 587	223 884	123 862	86 889,23

Zdroj: autor

Účetní systémy, pravidla a principy používané v jednotlivých zemích

Většina zemí má svoji specifickou účetní a daňovou legislativu, postupně však dochází ke konvergenci k dvěma nejčastěji využívaným standardům, a to US GAAP a IFRS, vykazování dat podle těchto pravidel je povinné zejména pro společnosti listované na burze cenných papírů. Jedním z nejdůležitějších principů na kterých jsou tyto systémy založeny je akruální princip, tzn. účtování všech účetních operací, např. nákladů a výnosů do období, ve kterém skutečně nastanou.

Trochu odlišná situace je ve veřejném sektoru, v západních státech, např. Anglie, Skotsko, je běžné účtování a sestavování výkazů podle IFRS tedy i dodržování akruálního principu, ale například v České republice bylo založeno účetnictví státu na tzv. Cash principu, tj. účtovalo se pouze o příjmech a výdajích v čase, kdy příjem a výdaj skutečně proběhl. Můžeme tedy konstatovat, že tento způsob účetnictví nepodával věrný a poctivý obraz o skutečnosti. Nejvýraznější omezení vyplývá z neúčtování o opotřebením majetku, což může vést

k podhodnocování nákladů na služby veřejného sektoru. Reforma účetnictví státu proběhla v roce 2010, kdy se přešlo z cash principu na akruální. Tato reforma znamenala nutnost učinit určité kompromisy zejména v oblasti metodiky přechodu na účetní odpisování, tudíž je vypovídací schopnost i nových výkazů částečně omezená.

Závěr

Performance benchmarking nákladů na vězně v jednotlivých vězeňských systémech nelze v současnosti korektně použít jako nástroj k hodnocení a zlepšování výkonnosti vězeňských systémů ve světě, a to především z těchto důvodů:

- Různé pojetí paradigmatu funkce trestu – společnost může klást větší důraz na trest jako formu odplaty, na opačném pólu stojí paradigma restorativní justice, jež klade důraz na resocializaci pachatele a vyrovnání s obětí trestného činu
- Zaměřením, strategií a strukturou jednotlivých vězeňských služeb – vězeňské služby mají jiné strategie, např. zaměření na snižování recidivy, nebo naopak na izolaci pachatele, existují také rozdíly ve stupních centralizace nebo decentralizace výkonu vězeňství a v neposlední řadě je také nutné zmínit i rozsah privatizace této služby, mohou tedy existovat soukromé věznice, nebo může být část služeb zajišťována soukromým sektorem, např. eskorty
- Stupeň humanizace výkonu trestu – jedná se o podmínky pro odsouzené, např. počet m² na jednoho odsouzeného
- Nejasnosti jaké položky zahrnout do kalkulace nákladů na vězně – v důsledku výše zmíněných rozdílů může každý systém generovat jiné náklady a v současnosti neexistuje plně standardizovaná metoda kalkulace
- Účetní systém, pravidla a principy používané v jednotlivých zemích – existují různé systémy výkaznictví, akruální vs cash princip

Určitým kompromisním řešením by bylo srovnávání pouze provozních nákladů na vězně. Do kalkulace by tedy měly být zahrnuty pouze přímé mzdy a odvod pojistného za zaměstnavatele, FKSP, nákupy služeb a materiálu, zdravotní péče, potraviny pro vězně a energie. Kalkulace by tedy měla abstrahovat od kapitálových výdajů, odpisů a nákladů na renty, důchody a sociální dávky bývalých příslušníků organizace.

Zdroje

Bjørn Andersen, Bjørnar Henriksen and SPJELKAVIK, I.,(2008). *Benchmarking Applications in Public Sector Principal-Agent Relationships*. Benchmarking, vol. 15, no. 6, pp. 723-741 ProQuest Central. ISSN 14635771. DOI 10.1108/14635770810915913.

Bouckaert, G. Nemec, J. Nakrošis, V. Hajnal, G. Tonnisson, K. (2008)*Public Management Reforms in Central and Eastern Europe*. NISPAcee. 2008. Bratislava. ISBN 978-80-89013-41-8

Bowerman, M., Graham, F., Ball, A. and Fry, J., (2002). *The Evolution of Benchmarking in UK Local Authorities*. Benchmarking, vol. 9, no. 5, pp. 429-449 ProQuest Central. ISSN 14635771.

Cowper J. Samuels M.(1999).*Performance benchmarking in the public sector: The United Kingdom experience.*, [online]. Available WWW: <<http://www.oecd.org/dataoecd/12/8/1902895.pdf>>

Dorsch, J.J. and Yasin, M.M., 1998. *A Framework for Benchmarking in the Public Sector Literature Review and Directions for Future Research*. The International Journal of Public Sector Management, vol. 11, no. 2, pp. 91-115 ProQuest Central. ISSN 09513558.

Ettorre, B., 1993. *Benchmarking: The Next Generation*. Management Review, vol. 82, no. 6, pp. 10-10 ProQuest Central. ISSN 00251895.

Henrichson N K. Delaney R. (2012). *Cost of Prisons*. VERA Institute of Justice. 2012. ONLINE. Dostupné z <

http://www.vera.org/download?file=3542/Price%2520of%2520Prisons_updated%2520version_072512.pdf>

Magd, H. and Curry, A., 2003. *Benchmarking: Achieving Best Value in Public-Sector Organisations*. Benchmarking, vol. 10, no. 3, pp. 261-261 ProQuest Central. ISSN 14635771

Nenadál, J. Vykydal D., Halfarová P. 2011. *Benchmarking mýty a skutečnost*. Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-224-6

Placek M.(2011) *Koncepce strategického controllingu ve VS ČR*. Key Publishing. 2011.s.102. ISBN 978-80-7418-094-1

Pollitt, CH., Bouckaert, G. *Public Management Reform - A Comparative Analysis*. New York: Oxford University Press 2004, ISBN 0-19-926849-5

Schmitt J., Warner K., Gupta S. (2010). *The High Budgetary Cost of Incarceration*. Centre for Economic Policy Research. June 2010. ONLINE. Dostupné z <
http://www.smartny.org/pdf_files/HCI2010.pdf>

Tonnisson K., Wilson J. 2007, *Best Value in Transitional Countries? Some evidence from Estonia*. Public Management Review, 9:1, 87-106

VĚZEŇSKÁ SLUŽBA ČR. (2012). *Výroční zpráva za rok 2011*. ONLINE. Dostupné z <
http://www.vscr.cz/client_data/1/user_files/19/file/PDF/Uredni%20deska/V%C3%BDro%C4%8Dn%C3%AD%20zpr%C3%A1va%20VS%20CR%202011.pdf>

VĚZEŇSKÁ SLUŽBA ČR. (2011). *Výroční zpráva za rok 2010*. ONLINE. Dostupné z <
http://www.vscr.cz/client_data/1/user_files/19/file/PDF/Uredni%20deska/V%C3%BDro%C4%8Dn%C3%AD%20zpr%C3%A1va%20VS%20%20C4%8CR%20za%20rok%202010.pdf>

VĚZEŇSKÁ SLUŽBA ČR. (2010). *Výroční zpráva za rok 2009*. ONLINE. Dostupné z <
http://www.vscr.cz/client_data/1/user_files/19/file/PDF/plugin-annual_report_2009-Correct.pdf>

VĚZEŇSKÁ SLUŽBA ČR. (2009). *Výroční zpráva za rok 2008*. ONLINE. Dostupné z <
http://www.vscr.cz/client_data/1/user_files/19/file/PDF/annualreport2008cz.pdf>

VĚZEŇSKÁ SLUŽBA ČR. (2008). *Výroční zpráva za rok 2007*. ONLINE. Dostupné z <
http://www.vscr.cz/client_data/1/user_files/19/file/PDF/annualreport2007cz.pdf>

Wright, G. Nemec, J. 2002. *Management veřejné správy: Teorie a praxe (Zkušenosti z transformace veřejné správy ze zemí střední a východní Evropy)*. Praha: EKOPRESS 2002, ISBN 808611970X

Michal Plaček
SVŠE Znojmo
Placek@svse.cz

Vybrané ukazovatele produkcie, spotreby, ceny a spotrebiteľské správanie pri nákupe zeleniny v regióne Znojmo

Selected indicators of production, consumption, prices, and consumer behavior when buying vegetables in the region, Znojmo

Dušan Šimo, Martin Příbyl

Anotácia

Zelenina má nezastupiteľné miesto vo výžive ľudí. Pestovateľské plochy a produkcia zeleniny v Českej republike zaznamenali pokles. Nízka produkcia na obyvateľa je dôvodom zvyšujúceho sa zahraničného obchodu so zeleninou tak, aby sa pokryl dopyt. Produkcia zeleniny vo vyspelých agrárnych krajinách zaznamenáva tiež mierny pokles v niektorých. Spotreba zeleniny v ČR vrátane výrobkov v hodnote čerstvej sa tiež znížila. Priemerné ročné ceny zeleniny sa značne zvýšili až na niektoré komodity, osobitne uhorky, rajčiny, ale aj iné v roku 2011 najmä z dôvodu baktérie E. coli. Prieskum zameraný na spotrebiteľské správanie pri nákupe zeleniny v regióne Znojmo na vzorke 452 respondentov potvrdil, že zeleninu treba pokladať za veľmi významnú pri výžive obyvateľstva, jej konzumácia je skôr denná, najviac sa nakupuje plodová zelenina, najčastejší zdroj nákupu sú obchodné reťazce a kombinácia nákupu so samozásobovaním.

Summary

Vegetables has an irreplaceable role in human nutrition. Growing area and production of vegetables in the Czech Republic fell. Low production per capita is the reason for the increasing foreign trade of vegetables in order to meet the demand. The production of vegetables in developed agrarian countries also recorded a slight decrease in some. Vegetable consumption in the Czech Republic, including the value of fresh products is also reduced. Average annual prices of vegetables increased significantly only for some commodities, especially cucumbers, tomatoes, but also others in 2011, mainly due to bacteria E. coli. The survey focused on consumer behavior when buying vegetables in Znojmo region to sample 452 respondents confirmed that vegetables should be regarded as very important for the nutrition of the population, the most common source of purchase are retail chains and combined with self-sufficiency.

Kľúčové slová:

zelenina, produkcia, spotreba, ceny, spotrebiteľské správanie.

Key words:

vegetables, production, consumption, prices, consumer behavior

Úvod

Súčasná situácia na trhu v odbore zelenina je pre výrobcov veľmi náročná. Silná konkurencieschopnosť na trhu je výsledkom rozvoja vedeckovýskumného potenciálu a jeho aplikácia v podmienkach jej výroby. Značná časť producentov sa orientuje na užšiu špecializáciu s vyššími koncentraciami (výrobová koncepcia marketingu), čo umožňuje lepšie využívať biologický materiál s vyšším genetickým potenciálom, progresívne strojovo technologické systémy a celý rad ďalších faktorov ovplyvňujúcich úspešné postavenie na trhu⁴⁴.

Zelenina má nezastupiteľné miesto vo výžive obyvateľstva je dôležitým doplnkom ľudskej výživy. Má vysokú biologickú hodnotu. Obsahuje minerálne látky, vitamíny, bielkoviny, tuky, cukry, málo kyselín a vodu. Buničina obsiahnutá v zelenine je nestráviteľná, ale priaznivo vplýva na peristaltiku čriev. V zelenine je najviac zastúpený provitamín A, vitamíny skupiny B a vitamín C, ktorý musí ľudský organizmus pravidelne prijímať z potravy. Je nenahradiťelný, pretože je základom zdravia a kladne vplýva aj na pracovný výkon. Z minerálnych látok zelenina obsahuje najviac vápnika, fosforu, železa, draslíka

⁴⁴ Šimo, D., Rovný, P.: Agrárny marketing. Nitra SPU, 2010 1 prepracované vydanie ISBN 978-80-552-0472-7

a sodíka, teda je prirodzeným zdrojom ochranných látok⁴⁵. Ku konzumácii zeleniny treba v rodinách viesť deti od útleho veku tak, aby získali návyky aj v dospelosti. Za tým účelom by bolo vhodné orientovať aj marketingovú komunikáciu verejných spoločností, štátnej správy a zdravotníctva, aby sa dostali do povedomia pozitívne prístupy a vypestovali návyky na spotrebu zeleniny.

Odbyt zeleniny významne ovplyvnili v ostatných ročných dekádach predajné siete obchodných reťazcov v mestských častiach, ale aj na vidieku. V obchodných reťazcoch ponuka zeleniny už má charakter celoročného zásobovania, rozhodujúcimi druhmi zeleniny od domácich, ale najmä zahraničných distribútorov európskeho trhu⁴⁶. Pre spotrebiteľov je to príležitosť nákupu čerstvej zeleniny, čo zákazník skôr oceňuje, ale na druhej strane pre značnú časť domácich pestovateľov je to tvrdá konkurencia, keď náklady spojené s jej pestovaním sú pre domácich značne vysoké. Podobne aj malí pestovatelia, či záhradkári zanechávajú svoje tradície a odstupujú, či významne znižujú pestovanie zeleniny. Dopad to má na ponuku zeleniny na verejných trhoviskách.

Cieľ a použité postupy

Cieľom príspevku vybrané ukazovatele produkcie, spotreby, ceny a spotrebiteľské správanie pri nákupe zeleniny v regióne Znojmo sa vybralo zámerne vzhľadom na destináciu Soukromé vysoké školy ekonomické, študujúcich na tejto vysokej škole a najmä z dôvodu, že región Znojmo má bohaté tradície pestovania, spracovania a konzumácie zeleniny. K podporným cieľom sa zaradili aktuálne problémy súčasného trhu so zeleninou v sledovanom regióne a Českej republike, stručná charakteristika sledovaného regiónu, produkcia zeleniny vo vybraných krajinách, spotreba, ceny a spotrebiteľské správanie pri nákupe zeleniny.

Predmetom prieskumu bola zelenina. Definícia ovocia a zeleniny sa líši aj medzi krajinami. Niektoré krajiny ako Rakúsko, Belgicko, Dánsko, Island, Holandsko, Portugalsko, Španielsko a Švédsko do zeleniny nezaraďujú zemiaky a škrobové hľuzy. Riadia sa rovnakou zásadou ako Svetová zdravotnícka organizácia (WHO), zatiaľ čo nórske odporúčania zemiaky obsahujú. Šťavy sa niekedy z výživových odporúčaní konzumácie ovocia a zeleniny vylučujú⁴⁷. Zelenina v našom prieskume sa členila na hlúbovú, koreňovú, plodovú, cibuľovú, listovú, strukovinovú. Zaradenie jednotlivých druhov zeleniny sa uviedlo v tabuľke 7 podľa⁴⁸.

Charakteristika skúmaného objektu sa orientuje na základné ukazovatele regiónu Znojmo za roky 2005 až 2011. Skúmané boli vybrané ukazovatele geografického, demografického a sociálneho charakteru.

Pracovné postupy, a spôsob získavania údajov sa odvíjali od štandardných vedeckých prístupov k štúdiu literárnych zdrojov k predmetnej problematike, súbežne sa získavali analytické informačné zdroje k predmetu hlavného a podporných cieľov. Medzi náročné úlohy možno zaradiť tvorbu dotazníka k spotrebiteľskému správaniu pri kúpe zeleniny (vzhľadom k možnému rozsahu príspevku ho neuvádzame). Ďalej metodická príprava

⁴⁵ www.szs.edu.sk

⁴⁶ Gálik, J.: Ročenka agropotravinárskeho zahraničného obchodu SR za rok 2010. Bratislava VÚEPP, 2011 57 s. a 45 tabuliek a 3 obrázky. ISBN 978-80-8058-570-9

⁴⁷ Yngve A, et al. (2005). Fruit and vegetable intake in a sample of 11-year-old children in 9 European countries: The Pro Children Cross-sectional Survey. *Annals of Nutrition and Metabolism* 49:236-245.

⁴⁸ Šimo, D.: Agrárny marketing. Nitra SPU 2006, 321 s. ISBN 80-8069-726-4

a organizačné zabezpečenie získavania a podkladových údajov študentmi 1. ročníka kombinovanej formy štúdia, elektronickou formou a následného spracovania a hodnotenia výsledkov dotazníka. Dotazníkového prieskumu sa zúčastnilo celkom 452 respondentov.

Pri spracovaní podkladových údajov sa použili metódy logicko – poznávacie, metódy, analýzy, komparácie, dedukcie, indexy a metóda syntézy.

Pri výpočte indexu cien sa postupovalo podľa vzťahu:

$$\text{Indexová zmena} = \frac{\sum P_1}{\sum P_0} * 100 - 100 \quad (\text{v } \%),$$

Pri výpočte indexu udávajúcich zmenu v množstve sa postupovalo podľa vzťahu:

$$\text{Indexová zmena} = \frac{\sum Q_1}{\sum Q_0} * 100 - 100 \quad (\text{v } \%).$$

Výsledky a diskusia

Vybrané základné charakteristiky regiónu Znojmo

Región Znojmo má bohatú históriu, je druhým najväčším metom v juhomoravskom kraji. Poľnohospodárska pôda v sledovanom regióne je výhodná pro pestovanie viniča hrozno a ovocia. Znojmo bolo a asi možno i naďalej bude známym pestovaním uhorky nakladaček, ale i ostatnej zeleniny. Vybrané základné charakteristiky regiónu Znojmo sú uvedené v tabuľke 1.

Ako dokazuje tabuľka 1 rozloha regiónu Znojmo od roku 2005 do 2011 znížila o - 2,87%, podobne je tomu aj pri počte obcí ktorý poklesol o 4 obce. Počet obyvateľov má skôr tendenciu mierneho zvyšovania, ženy sú zastúpené 50,6%. Zvyšuje sa počet obyvateľstva v dôchodkovom veku, znižuje sa počet mladších obyvateľov do 64 rokov, čo sa prejavuje aj v ukazovateli pracovne schopné obyvateľstvo, čo dokazuje aj indexová zmena -0,60 %. Nezamestnanosť je na úrovni 14 %, zvýšili sa aj poberatelia dôchodkov celkom na 30 226 osôb. Priemerný dôchodok dosiahol úroveň 9 684,- Kč. v roku 2011.

Tab. 1 Vybrané základné charakteristiky regiónu Znojmo podľa rokov

Ukazovateľ	MJ	Roky				Indexová zmena v % 2011/2005
		2005	2007	2009	2011	
Rozloha	km ²	1 637	1 590	1 590	1 590	-2,87
Počet obcí	počet	148	144	144	144	-2,70
z toho: miest	počet	4	5	5	5	25,00
Počet obyvateľov	osôb	112 549	112 828	113 673	113 288	0,65
z toho: žien	osôb	57 225	57 354	57 709	57 341	0,20
Vek obyv. 15-64 r.	%	71,2	71,4	71,1	70,1	-1,26
z viac ako 65 r.	%	13,4	13,7	14,3	15,2	13,43
Prac. schop. obyv.	osôb	58 391	57 652	57 915	58 039	-0,60
Nezamestnanosť	%	14,08	11,53	15,38	14,05	-0,21
Príjemci dôchodkov	osôb	28 181	28 941	29 190	30 226	7,25
Priemerný. dôchodok	Kč	7 181	8 068	9 234	9 684	34,85

Zdroj: www.czso.cz, vlastné spracovanie a výpočty

Produkcia zeleniny vo vybraných krajinách EÚ

Produkcia zeleniny v podmienkach európskeho trhu osobitne mierneho pásma má významné zastúpenie v štruktúre farmárov na ornej pôde. Medzi najväčších pestovateľov sa zaradujú krajiny Taliansko, Španielsko, Francúzsko, Poľsko, Holandsko, Nemecko, ale aj ďalšie krajiny s pomerne vysokým podielom pestovateľských plôch zeleniny. V tabuľke 2 uvádzame produkciu zeleniny vo vybraných krajinách EÚ na obyvateľa.

Tab. 2 Produkcia zeleniny vo vybraných krajinách EÚ na obyvateľa podľa rokov v kg

Krajina	Počet oby. v tis. osôb	Rok				Indexová zmena v % 2010/2005
		2005	2007	2009	2010	
Taliansko	58 100	248	233	201	240	-3,2
Španielsko	43 200	314	289	230	227	-27,7
Francúzsko	60 500	97	114	103	112	15,5
Poľsko	38 630	114	129	124	135	18,4
Holandsko	16 400	257	265	287	289	12,5
Nemecko	82 460	38	41	44	40	5,2
Česká republika	10 512	26	27	24	21	-19,2
Slovenská republika	5 379	65	57	58	53	-18,5

Zdroj: <http://portal.statistics.sk>, www.zelinarska.unie.cz, vlastné spracovanie a výpočty.

Ako sa uvádza v tabuľke 2 produkcia zeleniny za roky 2005 až 2010 významne poklesla v Španielsku až o -27,7 %, mierne poklesla aj v Taliansku, ale značne sa zvýšila v Poľsku 18,4 % a Francúzsku o 15,5%. Zámerne sa do tabuľky 2 zaradili aj ČR a SR, kde je zaznamenaný značný pokles produkcie na obyvateľa.

Spotreba zeleniny v hodnote čerstvej v CZ a SR

Konzumáciu potravín vo všeobecnej rovine možno merať rozličnými prístupmi. Nástrojom pre získavanie informácií o tom, ako sa jednotlivci stravujú, môžu byť stravovacie denníky a spätné zápisy celodenného príjmu potravy ako sú ankety, či dotazníky. Na posúdenie spotreby možno použiť aj výdavky domácností a priemerné množstvo potravín na základe vnútroštátnych štatistických údajov. Viaceré prístupy zohľadňujú rôzne aspekty a ich presnosť je rozdielna. Na základe uvedeného sa údaje získané rôznymi prístupmi nedajú priamo na medzinárodnej úrovni porovnať, preto môže ísť iba o nezáväzné informácie. Spotreba zeleniny v hodnote čerstvej v ČR a SR je uvedená v tabuľke 3.

Tab. 3 Spotreba zeleniny v hodnote čerstvej v ČR a SR podľa rokov v kg na obyvateľa rok

2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Indexová zmena v % 2011/2000
Spotreba zeleniny a zeleninových výrobkov v hodnote čerstvej v ČR								
82,9	77,8	81,4	82,7	82,8	81,2	80,6	79,7	-3,8
Spotreba zeleniny a zeleninových výrobkov v hodnote čerstvej v SR								
94,2	86,7	88,0	88,4	100,6	102,5	94,8	101,5	7,8

Zdroj: www.czso.cz; www.zelinarska.unie.cz, vlastné spracovanie a výpočty.

Šimo, D., Rovný, P.: Agrárny marketing. Nitra SPU, 2010 1 prepracované vydanie ISBN 978-80-552-0472-7

Spotreba zeleniny v hodnote čerstvej vrátane výrobkov v ČR za sledované časové obdobie rokov 2000 až 2011 zaznamenalo mierny pokles, čo dokazuje aj indexová zmena -3,8 %. V podmienkach SR je priemerná spotreba vyššia ako v ČR, ale sa aj za sledované obdobie mierne zvýšila o 7,8%.

Priemerné spotrebiteľské ceny vybraných komodít zeleniny v ČR

Spotrebiteľské ceny spravidla sa odvodzujú od dopytu a ponuky na trhu v konkrétnom časopriestore, ale aj od kúpyschopnosti domácnosti. V sledovanom období osobitne v roku 2011 spotrebiteľské ceny ako spotrebu zeleniny významne ovplyvnila baktéria *Escherichia coli*, skrátene sa označuje tiež ako *E.coli*. Počiatkom mája v roku 2011 baktéria *E. coli* spôsobila v Nemecku, ale aj v ďalších krajinách vo verejnosti strach z nakazeného črevného

ochorenia touto baktériou. Medzi hlavné príčiny ochorenia sa označuje práve konzumácia nedôsledne umytej zeleniny. Uvedené dôsledky mali nepriaznivý dopad na cenu a spotrebu zeleniny osobitne pri uhorkách, rajčinách aj v ČR. Priemerné ročné spotrebiteľské ceny vybraných komodít zeleniny sú uvedené v tabuľke 4.

Tab. 4 Priemerné ročné spotrebiteľské ceny vybraných komodít zeleniny v ČR v Kč.kg⁻¹

Komodita	MJ	Rok					Indexová zmena v % 2011/2005
		2005	2007	2009	2010	2011	
Celer	kg	17,26	24,34	20,95	28,10	32,40	87,7
Cibuľa	kg	7,95	15,76	10,45	16,55	15,93	100,4
Cesnak	kg	66,03	91,34	81,11	111,13	127,76	93,5
Karfiol	kus	29,26	28,36	31,42	33,37	27,78	-5,1
Melony	kg	23,21	25,06	24,32	21,67	26,69	15,0
Mrkva	kg	13,08	14,11	16,53	15,66	17,20	31,5
Uhorky šalátové	kg	36,22	37,74	40,57	40,50	29,42	-18,8
Paprika zelenin.	kg	58,96	67,83	51,82	62,49	55,57	5,7
Rajčiny	kg	38,94	40,41	34,99	42,29	27,24	-30,0
Kapusta biela	kg	8,49	9,70	7,94	13,00	14,87	75,4

Zroj: www.czso.cz, vlastné spracovanie a výpočty

Tabuľka 4 uvádza spotrebiteľské ceny rozhodujúcich komodít zeleniny na trhu. Zámerne sa uvádzajú ročné spotrebiteľské ceny vzhľadom na ponuku, ale aj dopyt, ktorý je diferencovaný podľa viacerých faktorov z nich uvedieme sezónnosť produkcie v podmienkach mierneho pásma, ročné obdobia z nich hlavne skorá jarná zelenina je cenovo najvyššia, ale aj u značnej časti domácností pred zásobovanie sa na zimné obdobie, domáca a dovezená zelenina a ďalšie faktory, ktoré ovplyvňujú jej spotrebu⁴⁹.

K vybraným výsledkom spotrebiteľského správania pri nákupe zeleniny

Prieskum spotrebiteľského správania pri nákupe zeleniny, ako sa uviedlo sa realizoval v regióne Znojmo v mesiaci október 2012 v spolupráci so študentmi 1. ročníka KF v rámci predmetu Marketing a inštitucionálneho výskumu SVŠE Znojmo.

Prieskum sa realizoval elektronickou formou, ktorej sa zúčastnilo 452 respondentov z toho 59,73 žien a 40,27 mužov. Veková štruktúra respondentov mala najväčšie zastúpenie v skupine 26–35 rokov 30,97 %, 15–25 rokov 23,67% a najnižšie zastúpenie bolo pri respondentoch starších ako 62 rokov, 10,62% a 46–61 rokov 15,93 %. Bydlisko respondentov bolo z mesta 58,85 % a vidieka 41,15%. Príjmová štruktúra respondentov sa skladala z domácností do 25 000 Kč mesačne 42,48%, 26 000 – 35 000, 30,31 %, 36 000- 45 000, 15,71 %, 45 000 – 55 000, 6,64 %, 56 000 – 65 000 1,33 % a nad 66 000 Kč, 3,54 %. respondentov. Z realizovaného prieskumu sa vybrala len časť výsledkov.

Považujete konzumáciu zeleniny u ľudí za:

Tab. 5 Význam konzumácie zeleniny pre ľudí

Odpovede	Absolutný počet respondentov	Podiel v%
Veľmi dôležité	260	57,52
Dôležité	173	38,27
Skôr menej dôležité	19	4,2

⁴⁹ Horská, E., Nagyová, L. a kol.: Európsky spotrebiteľ a spotrebiteľské správanie. 1. vyd. - Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita, 2009. - 219 s. : grafy, obr., tab. - ISBN 978-80-552-0318-8

Celkom	452	100,00
--------	-----	--------

Zdroj: vlastný prieskum

Respondenti dokladujú, že spotreba zeleniny je veľmi dôležitá 57,52% a skôr menej dôležitá 4,2% pre malú časť respondentov. Tabuľka 6 uvádza ako často sa konzumuje zelenina. Najviac respondentov odpovedalo, že zeleninu konzumuje viackrát za týždeň 44,91 %, každý deň 39,38%. Jedenkrát za týždeň konzumuje zeleninu 7,22% a jeden respondent uviedol, že nekonzumuje zeleninu. Najčastejšia konzumácia zeleniny podľa druhov je uvedená v tabuľke 7

❖ Ako často konzumujete zeleninu?

Tab. 6 Konzumácia čerstvej zeleniny

Odpovede	Absolutný počet respondentov	Podiel v%
Viac krát za týždeň	203	44,91
Každý deň	178	39,38
Skôr niekedy	36	7,96
1 krát za týždeň	34	7,52
Nekonzumujem zeleninu	1	0,22
Celkom	452	100,00

Zdroj: vlastný prieskum

Členenie zeleniny podľa jednotlivých druhov uvádza⁵⁰. Pre kompletnosť treba ešte doplniť zeleninu koreninovú (kôpor, kmín, majoránka, fenikel aníz) a vytrvalé zeleniny (chren). Su to druhy zeleniny skôr ako ingrediencie na prípravu jedál.

Ako dokazuje tabuľka 7 s najvyšším podielom respondenti konzumujú plodovú zeleninu 60,62 % a najmenej hlúbovú, listovú a strukovinovú zeleninu. Menovite z plodovej zeleniny sú to: uhorky, rajčiny, a paprika, z cibulovej zeleniny: cibuľa a cesnak, z hlúbovej: kapusta a z listovej: šalát hlávkový. Najčastejší zdroj nákupu zeleniny uvádza tabuľka 8.

❖ Ktorý druh zeleniny konzumujete najčastejšie?

Tab. 7 Najčastejšia konzumácia zeleniny podľa druhov

Odpovede	Absolutný počet respondentov	Podiel v %
Plodová (uhorka, paprika, rajčina, melón, tekvica)	274	60,62
Cibulová (cibuľa, cesnak, pór, pažítka)	67	14,82
Koreňová (mrkva, petržlen, celer, reďkovka, červená repa)	60	13,27
Hlúbová (kapusta, kel, brokolica, karfiol)	18	3,98
Listová (šalát hlávkový, čínska kapusta, špenát)	18	3,98
Strukovinová (fazuľa, hrach, šošovica)	15	3,32
Celkom	452	100,00

Zdroj: vlastný prieskum

Ako dokazuje tabuľka 7 s najvyšším podielom respondenti konzumujú plodovú zeleninu 60,62 % a najmenej hlúbovú, listovú a strukovinovú zeleninu. Menovite z plodovej zeleniny sú to: uhorky, rajčiny, a paprika, z cibulovej zeleniny: cibuľa a cesnak, z hlúbovej: kapusta a listovej: šalát hlávkový. Najčastejší zdroj nákupu zeleniny uvádza tabuľka 8.

❖ Prevažujúci zdroj získania zeleniny:

⁵⁰ Šimo, D., Rovný, P.: Agrárny marketing. Nitra SPU, 2010 1 prepracované vydanie ISBN 978-80-552-0472-7

Tab. 8 Najčastejší zdroj nákupu zeleniny

Odpovede	Absolutný počet respondentov	Podiel v %
Nákupom	190	42,04
Viac nákupom (kombinácií nákup a samozásobovanie)	187	41,37
Samozásobovanie (úroda v rodine)	75	16,59
Celkom	452	100,00

Zdroj: vlastný prieskum

Respondenti za najčastejší zdroj označili nákup zeleniny 42,04%, približne rovnako odpovedali, že zdrojom je viac nákup v kombinácii so samozásobovaním 41,37%. Zo sledovaného súboru respondentov len 16,59 % uvádza, že zeleninu si dopestuje v rodine. Miesto trhu nákupu zeleniny sa uvádza v tabuľke 9.

Podľa očakávania, čo dokazuje aj tabuľka 9 najčastejšie zeleninu respondenti nakupujú v obchodných reťazcoch, ďalej nasledujú ostatné maloobchodné siete, špecializované predajne, verejné trhoviská, nákup priamo od pestovateľov a vyskytli sa aj iné možnosti kúpiť si zeleninu. Z uvedeného vyplýva, že tradičné zeleninové verejné trhy sa dotávajú v súčasnom období do útlmu.

❖ Ak zeleninu kupujete, kde je miesto trhu (5 - najdôležitejšie až 0-nenakupujú):

Tab. 9 Miesto trhu nákupu zeleniny

Odpovede	Súčet poradia	Poradie
Obchodne reťazce	3 662	1
Špecializované predajne	2 442	3
Ostatná maloobchodná sieť	2 478	2
Trhoviská	1 754	4
Pestovatelia - farmári	1 513	5
Iné miesto trhu	0,522	6
Celkom	11 856,522	.

Zdroj: : vlastný prieskum

Záver

Agrárny trh so zeleninou v Českej republike, ale aj v iných prístupových krajinách EÚ je poznačený znižovaním pestovateľských plôch a nadväzne aj produkcie. Konzumácia zeleniny ako dokladujú aj výsledky prieskumu spotrebiteľského správania pri nákupe zeleniny v regióne Znojmo sa označuje ako veľmi významné vo výžive ľudí. Dopady nižšej produkcie zeleniny domáceho pôvodu sa prejavili aj v spotrebe, ale aj v spotrebiteľskej cene, ktorá sa za sledované obdobie významne zvýšila za posledné roky. Rok 2011 bol ale poznačený výskytom baktérie E.coli, ktorý najmä pri komodite uhorky a rajčiny významne znížil spotrebiteľskú cenu uvedených komodít. Prieskum ďalej potvrdil, že najčastejšie sa kupuje plodová zelenina a miesto trhu sú obchodné reťazce, ďalej maloobchodné prevádzky, významne sa znížil podiel nákupu zeleniny na verejných trhoch, kde sa realizovali najmä malí pestovatelia a záhradkári. Celkový dopyt po zelenine má tendenciu mierneho nárastu a to vedie distribútorov ku každoročnému zvyšovaniu prijatia zeleniny prednostne z krajín EÚ-27. Komplexné systémové opatrenia štátu osobitne rezortu poľnohospodárstva, profesných organizácií pôsobiacich v trhu v odbore zeleniny, ale najmä farmári ako i záhradkári spoločne môžu prispieť k zásadným zmenám konkurencieschopnosti produkcie domácich producentov zeleniny.

Literatúra

Gálik, J. a kol.: Analýza a prognóza konkurencie schopnosti poľnohospodárskej a potravinárskej výroby Slovenskej republiky. Bratislava VUEPP 145 s. 74 tabuliek, 41 obrázkov a príloha 37 tabuliek. ISBN 978-80-8058-575-4

Gálik, J.: Ročenka agropotravinárskeho zahraničného obchodu SR za rok 2010. Bratislava VUEPP, 2011 57 s. a 45 tabuliek a 3 obrázky. ISBN 978-80-8058-570-9

Gálik, J.: Ročenka agropotravinárskeho zahraničného obchodu SR za rok 2009. Bratislava VUEPP, 2010 57 s. a 45 tabuliek a 3 obrázky. ISBN 978-80-8058-552-5

Horská, E., : Medzinárodný marketing. 1. vyd. Nitra SPU, 2007, 219 s. ISBN 978-80-8069-938-3

Horská, E., Nagyová, Ľ. a kol.: Európsky spotrebiteľ a spotrebiteľské správanie. 1. vyd. - Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita, 2009. - 219 s. : grafy, obr., tab. - ISBN 978-80-552-0318-8

Hričovský, I.: Záhradnícka výroba na Slovensku. Bratislava, www.cdvuk.sk
<http://portal.statistics.sk>, www.zelinarska.unie.cz a vlastné výpočty

Yngve A, et al. (2005). Fruit and vegetable intake in a sample of 11-year-old children in 9 European countries: The Pro Children Cross-sectional Survey. *Annals of Nutrition and Metabolism* 49:236-245.

Meravá, E.: 2006 Zelenina Situačná a výhľadová správa k 31.12.2005. VUEPP Bratislava, ISSN 80-8058-426-5 a vlastné výpočty.

Meravá, E.: 2012 Zelenina Situačná a výhľadová správa k 31.12.2011. MPRV SR, ISSN 1338-8010 a vlastné výpočty.

Mura, L.: Konkurencie schopnosť podnikov malého a stredného agropodnikania. In: Konkurencie 2011. Medzinárodná konferencia Jihlava VŠP s. 199-204, ISBN 978-80-87035-36-8

Šimo, D., Rovný, P.: Agrárny marketing. Nitra SPU, 2010 1 prepracované vydanie ISBN 978-80-552-0472-7

Šimo, D.: Agrárny marketing. Nitra SPU 2006, 321 s. ISBN 80-8069-726-4

Štatistický úrad SR, <http://www.portal.statistics.sk>

www.mpsr.sk; www.portal.statistics.sk

www.czso.cz; www.zelinarska.unie.cz

www.szs.edu.sk

Kontaktná adresa:

Šimo, Dušan, prof. Ing. CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická, Znojmo s.r.o. Katedra marketingu a managementu, Loucká 656/21 Znojmo, 669 02, tel.: +420 515 221 764, E-mail: simo.dusan@svse.cz;

Příbyl, Martin Ing., Ph.D., Soukromá vysoká škola ekonomická, Znojmo s.r.o. Katedra marketingu a managementu, Loucká 656/21 Znojmo, 669 02, tel.: +420 515 221 764, E-mail: martinpribyl@centrum.cz;

Multidimenzionálne indexy - ukazovatele sociálno-ekonomického rozvoja⁵¹

Multidimensional Indexes – Indicators of Socioeconomic Development

RUBISOVÁ Michaela

Summary:

GDP is the most widely used indicator of the economic performance and it is often interpreted as an indicator of economic development. The criticism of GDP has forced economists to find another adequate indicator that could replace GDP. In recent decades, there were appeared many approaches to find another appropriate indicators. In this paper, we offer a basic overview and evaluation of three different approaches and indexes.

Keywords:

development, growth, human development index, happy planet index, legatum prosperity index

Úvod

Ekonomický rozvoj predstavuje multidimenzionálnu kategóriu a teda jeho uchopenie prostredníctvom jedného ukazovateľa ako napríklad HDP nie je adekvátne, potreba multidimenzionálneho ukazovateľa je viac než zrejmé. Otázkou ale ostáva, ktoré konkrétne ukazovatele (čiastkové indexy) majú byť do merania ekonomického rozvoja zahrnuté. Ani v súčasnosti neexistuje jeden univerzálny ukazovateľ, ktorý by bol všeobecne akceptovaný. V rámci tejto práce sa budeme venovať trom konkrétnym indexom, ktoré sa snažia zachytiť ekonomický respektíve sociálno-ekonomický rozvoj prostredníctvom rôznych meraných ukazovateľov. Konkrétne sa budeme venovať indexu ľudského rozvoj (HDI), indexu prosperity (LPI) a indexu šťastnej planéty.

Cieľ a použité postupy

Daná práca predstavuje analýzu a kritické zhodnotenie najznámejších multidimenzionálnych indexov používaných na meranie sociálno-ekonomického rozvoja v súčasnosti, posúdenie ich silných a slabých stránok ako aj vzájomnú komparáciu. Samostatne sa budeme venovať aj jednotlivým teoretickým konceptom, v rámci ktorých spomínané ukazovatele boli odvodené. Použitie chronologického postupu umožní jednoduché sledovanie historického vývoja ako aj kvalitatívnych posunov v prístupe k uvedenej problematike. Prácu dopĺňa empirická analýza týchto indexov aplikovaných na meranie sociálno-ekonomického rozvoja jednotlivých krajín.

Koncept sociálno-ekonomického rozvoja a jeho prvé ukazovatele

Na nesprávnosť interpretácie ekonomického rastu a jeho zamieňanie s ekonomickým rozvojom začala poukazovať časť ekonómov už v druhej polovici 20. storočia. Správa organizácie spojených národov z roku 1954 sa považuje za jednu z prvých, ktoré otvorene kritizovali použitie HDP ako ukazovateľa úrovne ekonomického rozvoja a životnej úrovne v jednotlivých krajinách.⁵² Tomuto problému bola následne v sedemdesiatych rokoch 20. stor. venovaná značná pozornosť, ktorá vyústila do snahy zostrojiť nové socioekonomické

⁵¹ Tento príspevok vznikol s podporou grantovej agentúry VEGA v rámci projektu VEGA č.1/0761/12, ALTERNATÍVNE PRÍSTUPY K MERANIU SOCIÁLNO – EKONOMICKÉHO ROZVOJA (v kontexte Stratégie 2020 a ponaučení z globálnej krízy).

⁵² United Nations: *Report on International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living* 1954.

indikátory na meranie ekonomického rozvoja. Britský ekonóm F. Noorbakhsh označil sedemdesiate roky ako dekádu sociálno-ekonomických indikátorov.⁵³ Väčšina indexov ale postihovala len jeden aspekt sociálno-ekonomického rozvoja.⁵⁴ Asi prvým pokusom o postihnutie viacerých rozmerov rozvoja do jedného indikátora bol index materiálnej kvality života odvodený americkým ekonómom M.D.Morrisom. Tento indikátor v sebe zahŕňal dojčenskú úmrtnosť, mieru gramotnosti dospelých a očakávanú dĺžku života. Všetky tieto kategórie boli prevedené do škály od 1 po 100 a súhrnný index predstavoval ich aritmetický priemer.⁵⁵ Žiadny zo spomínaných ukazovateľov, ale nebol všeobecne akceptovaný, bola im vyčítaná nekomplexnosť a podľa českého ekonóma M. Syrovátku chýbalo aj zastrešenie renomovanou organizáciou, ktorá by bola zárukou kredibility samotného ukazovateľa.⁵⁶

Index ľudského rozvoja (HDI)

Organizácii spojených národov sa ako prvej podarilo zostrojiť súhrnný index, ktorému sa na rozdiel od predchádzajúcich podarilo získať všeobecnú legitimitu. Predstavuje relatívne komplexný aj keď pomerne jednoduchý ukazovateľ, ktorý dopĺňa ekonomický aspekt o vzdelanie a zdravie. Na jeho vytvorení a konečnej podobe sa podieľal pakistanský ekonóm M. ul Haq a nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu A. Sen a od roku 1990 je pravidelne vykazovaný v Správach ľudského rozvoja (Human development report - HDR).

Tento index zachytáva tri spomínané aspekty alebo rozmery ľudského rozvoja. Ekonomický rozmer prostredníctvom HDPpc, zdravie cez očakávanú dĺžku života a vzdelanie prostredníctvom dvoch ukazovateľov a to podielu gramotných na dospeléj populácii⁵⁷ a hrubý podiel ľudí zapísaných na štúdium v prvom, druhom a treťom stupni vzdelávania⁵⁸. (poznámka autora – v najnovšej správe OSN sa pre výpočet indexu vzdelania uvádza ukazovateľ priemerná dĺžka školskej dochádzky a očakávaná dĺžka školskej dochádzky.⁵⁹)

Tabuľka č.1 Index ľudského rozvoja a čiastkové indexy a ukazovatele

<i>Dimenzia ľudského rozvoja</i> Index dimenzie	Ukazovateľ	Minimálna hodnota	Maximálna hodnota
Zdravie Index očakávanej dĺžky života	- očakávaná dĺžka života pri narodení	25 rokov	85 rokov
Vzdelanie Index vzdelania	- podiel gramotných na dospeléj populácii - hrubý podiel zapísaných na štúdium v I., II. a III. stupni vzdelávania	0% 0%	100% 100%
Životná úroveň Index HDP	- HDPpc (parita kúpnej sily, USD)	100 PPP USD	40 000 PPP USD

⁵³NOORBAKHSH, F.: A Modified Human Development Index, 1998.

⁵⁴ Napríklad: Atkinsonov index nerovnosti, Senov index chudoby, ukazovatele gramotnosti alebo očakávanej dĺžky života.

⁵⁵MORRIS, M. D.: *Measuring the condition of the world's poor: the physical quality of life index*. 1979.

⁵⁶SYROVÁTKA, M.: Jak (ne)měřit kvalitu života: Kritické pohledy na index lidského rozvoje. 2008.

⁵⁷Ukazovateľu gramotnosti je priradená 2/3 váha pri výpočte čiastkového indexu vzdelania.

⁵⁸Ukazovateľ zápisu do škôl má priradenú 1/3 váha pri výpočte čiastkového indexu vzdelania.

⁵⁹Vychádza z údajov poskytovaných UNESCO inštitútom pre štatistické databázy a metodológie podľa Barra a Leeho, vyčísľuje sa ako geometrický priemer z týchto dvoch ukazovateľov.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa - United Nations Development Programme: Humandevlopment report. New York: Oxford press, 2006.

Každý ukazovateľ má stanovenú minimálnu a maximálnu hodnotu⁶⁰, ktorá je porovnávaná so skutočnou a následne je odvodený čiastkový index pripadajúci na daný rozmer ľudského rozvoja. Súhrnný index ľudského rozvoja je aritmetickým priemerom týchto troch čiastkových indexov, pričom všetky majú rovnakú váhu.

$$\text{čiastkový index} = \frac{(\text{skutočná hodnota} - \text{minimálna hodnota})}{(\text{maximálna hodnota} - \text{minimálna hodnota})}$$

$$HDI = \frac{(\text{index očakávanej dĺžky života} + \text{index vzdelania} + \text{index HDP})}{3}$$

Index ľudského rozvoja má svoje stabilné miesto medzi ukazovateľmi sociálno-ekonomického rozvoja už viac ako dvadsať rokov. Samotný názov síce hovorí o rozvoji ľudskom jeho ekonomická dimenzia je ale z predošlej analýzy zrejme. Samotná metodika prešla za toto obdobie viacerými úpravami. Tento index naďalej predstavuje jeden z najznámejších a najpoužívanějších ukazovateľov rozvoja krajín. Rozšírenie dimenzií meraných v rámci neho je jednoznačným kvalitatívnym posunom oproti predošlým indexom sociálno-ekonomického rozvoja alebo oproti samotnému HDP.

Existuje ale množstvo ekonómov, ktorí poukazujú na jeho slabé stránky a nedokonalosti. Jednou z kritizovaných oblastí je vzájomná nahraditeľnosť jednotlivých zložiek. Nižšia úroveň vzdelania môže byť veľmi jednoducho kompenzovaná vyšším HDP krajiny. Konkrétnym príkladom môže byť porovnanie Južnej Afriky a Indonézie. Obe krajiny vykazujú HDI na úrovni 0,62. Dalo by sa teda predpokladať, že úroveň rozvoja bude v oboch krajinách veľmi podobná, keď sa ale pozrieme na čiastkové ukazovatele, je zrejme že tomu tak nie je. Index vzdelania je síce podobný ale medzi očakávanou dĺžkou života v Južnej Afrike a Indonézii je takmer 17 rokov v prospech Indonézie. Na druhej strane Južná Afrika vykazuje 2,5 násobne vyššie HDPpc⁶¹, čím sa v konečnom dôsledku súhrnný index vyrovnáva.⁶² Je potrebné ale podotknúť, že tomuto problému sa nevyhneme pri žiadnom multidimenzionálnom indexe sociálno-ekonomického blahobytu. Čiastočne vieme tento problém eliminovať použitím rôznych váh pre jednotlivé čiastkové ukazovatele. Je ale opäť otázkou všeobecného konsenzu, ktoré dimenzie budeme pokladať za dôležitejšie a priradíme im vyššie váhy v konečnom indexe na úkor ostatných, menej dôležitých.

Ďalšími kritickými oblasťami tohto indexu sú vstupné dáta, ich dostupnosť, spoľahlivosť a porovnateľnosť. Spoľahlivosť a porovnateľnosť dát sa týka najmä krajín s nedemokratickým režimom ako napríklad Kuba a Čína. Ďalším rozmerom tohto problému je aktuálnosť dát. Údaje o gramotnosti sa získavajú predovšetkým zo sčítaní obyvateľov, prípadne z iných prieskumov ale tieto sa nemusia vykonávať a ani sa nevykonávajú každoročne.

Ako sme už spomínali vyššie aj samotná metodika výpočtu HDI prešla rôznymi zmenami, vplyvom ktorých sa menili dosiahnuté hodnoty rozvoja pripadajúce jednotlivým krajinám a samozrejme aj konečné poradie. Je dôležité podotknúť, že práve poradie je sledované oveľa

⁶⁰Stanovenie minimálnych a maximálnych hodnôt prešlo rôznymi metodickými úpravami, v súčasnosti je nastavené tak ako to zobrazuje tabuľka č.1 Index ľudského rozvoja a jeho čiastkové ukazovatele.

⁶¹HDI - Južná Afrika 0,619; Indonézia 0,617. Očakávaná dĺžka života - Južná Afrika 52,8; Indonézia 69,4. GNIpc (constant 2005, PPP USD) - Južná Afrika 9 469; Indonézia 3 716.

⁶²Zdroj údajov: United Nations Development Programme: Human development report-sustainability and Equity: A Better Future forAll. New York: Oxford press, 2011. Štatistické údaje. Dostupné online: <http://hdr.undp.org/en/statistics/data/>

pozornejšie ako absolútna hodnota dosiahnutá v meraní. Zaujíma nás relatívny sociálno-ekonomický rozvoj, teda to ako je na tom daná krajina v porovnaní s ostatnými, alebo to ako sa zmenila jej úroveň rozvoja v čase.⁶³

Podľa dosiahnutej úrovne HDI sa krajiny delia do štyroch skupín – krajiny s veľmi vysokým stupňom ľudského rozvoja, krajiny s vysokým stupňom ľudského rozvoja, krajiny so stredným stupňom ľudského rozvoja a krajiny s nízkym stupňom ľudského rozvoja (konkrétne hodnoty vid' tabuľka č.2).

Tabuľka č.2 Hodnoty HDI

Stupeň ľudského rozvoja	Rozpätie indexu HDI
Veľmi vysoký	1 – 0,793
Vysoký	0,792–0,699
Stredný	0,698 – 0,522
Nízky	0,521 - 0

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa - United Nations Development Programme: Human development report- Sustainability and Equity: A Better Future for All. New York: Oxford press, 2011.

Medzi krajiny s veľmi vysokým stupňom ľudského rozvoja sa zaradzuje 47 krajín. Rast hodnoty HDI je pre ne značne limitovaný, keďže k ekonomickej dimenzii tohto ukazovateľa - HDPpp je priradená maximálna hodnota 40 000 USD (PPP), ktorú krajiny ako Nórsko, USA, Lichtenštajnsko, Luxembursko, Singapur a iné prekonali, ďalším rastom HDP svoje postavenie v meraní rozvoja týmto indexom nezlepšia. Podobne aj v indexe vzdelania dosahujú maximálne hodnoty. Jediný spôsob zvýšenie celkového indexu HDI je rast očakávanej dĺžky života, ktorý ale predstavuje dlhodobý proces postavený na sérii štrukturálnych zmien zdravotníctva, ale je ovplyvnený aj spôsobom života ďalšími subjektívnymi faktormi. Navyše krajiny ako Japonsko (83,4), Hongkong (82,8), a Austrália (81,9)⁶⁴ sa približujú maximálnym hodnotám, čo by v interpretácii tohto ukazovateľa znamenalo maximum a teda žiadne ďalšie kvalitatívne zmeny sociálno-ekonomického prostredia už nie sú týmto ukazovateľom uchopiteľné. Môžeme teda zhrnúť, že index ľudského rozvoja nie je schopný merať ďalší rozvoj v krajinách, ktoré v súčasnosti dosahujú takmer maximálne hodnoty v meraniach ukazovateľoch.

Poslednou kritizovanou oblasťou, na ktorú chcem poukázať je samotné zloženie tohto indexu. Napríklad už spomínaný čiastkový index očakávanej dĺžky života vypovedá len málo o kvalite prežitého života. Na rozdiel od neho by bolo relevantnejšie sledovať počet rokov prežitých v relatívnom zdraví, alebo s pocitom šťastia. Mnoho ekonómov sa zhoduje aj v tom, že do indexu ľudského rozvoja by mala byť zahrnutá aj ďalšia dimenzia merajúca rozvoj a kvalitu života a to sloboda. Vysokú hodnotu HDI by podľa metodiky vykazoval aj človek žijúci vo väzení, ak by žil dlho a mal prístup ku knižnici.⁶⁵ Podobné námety sa spájajú aj so začlením ekologického rozmeru, alebo udržateľnosti do merania sociálno-ekonomického rozvoja. Takýchto ďalších čiastkových ukazovateľov by sa dalo nájsť samozrejme viacero a v ďalšej časti sa budeme venovať iným indexom, ktoré práve tieto dimenzie rozvoja do indexov zahŕňajú. Index ľudského rozvoja aj napriek tomu ostáva za viac ako 20 rokov nezmenený a zameriava sa na meranie len spomínaných troch oblastí. Limity tohto prístupu

⁶³ANAND, S. – SEN, A.: Humandevlopment index: methodology and measurement. 1994.

⁶⁴Zdroj údajov: United Nations Development Programme: Human development report-sustainability and Equity: A Better Future for All. New York: Oxford press, 2011. Štatistické údaje. Dostupné online: <http://hdr.undp.org/en/statistics/data/>

⁶⁵HOPKINS, M.: Humandevlopment revisit: A new UDP report. 1991.

boli tvorcom známe už na začiatku a už v prvej správe o ľudskom rozvoji autorský kolektív upozorňuje na to, že koncept ľudského rozvoja sa môže v čase meniť. Tak ako dnešný koncept nie je možné aplikovať na kultúru lovcov a zberačov prevládajúcu v dávnej minulosti, je dosť možné, že táto koncepcia bude absolútne nepoužiteľná v budúcnosti.⁶⁶ V rámci kritiky HDI ale možno zaujať ešte aj ďalší postoj a to prílišnú univerzálnosť, ktorá neberie v úvahu kultúrne rozdiely medzi jednotlivými krajinami. Vzhľadom na to, že jednotlivé kultúry krajín sveta sa značne líšia, môže byť univerzálna definícia kvality života braná ako prejav kultúrnej nadradenosti. Globalizácia ale zblížila rozdielne národné a regionálne kultúry natoľko, že tento koncept kvality života môže byť aplikovateľný na väčšinu obyvateľov sveta.⁶⁷

Aj napriek spomínanej kritike HDI ostáva stále jeden z najpoužívanějších ukazovateľov sociálno-ekonomického rozvoja. Organizácia spojených národov vydáva každoročne správy o ľudskom rozvoji, kde podrobne analyzuje, nielen prostredníctvom indexu ľudského rozvoja, kvalitu života obyvateľov v rôznych krajinách sveta.⁶⁸

Index šťastnej planéty (Happy planet index – HPI)

Index šťastnej planéty bol po prvýkrát uverejnený v roku 2006 organizáciou New Economics Foundation. Ako sa uvádza v samotnej správe z roku 2012, HPI sa snaží merať rozvoj krajín prostredníctvom ukazovateľov, na ktorých naozaj záleží. Konkrétne do akej miery poskytujú krajiny dlhý, šťastný a udržateľný život svojim obyvateľom.⁶⁹

Index šťastnej planéty predstavuje taktiež multidimenzionálny index, ktorý na rozdiel od HDI úplne vynecháva stránku ekonomickú respektíve príjmovú stránku. Je zložený z troch ukazovateľov. Berie v úvahu očakávanú dĺžku života, blahobytu a ukazovateľ ekologickej stopy (ecological footprint).

$$\text{Index šťastnej planéty} = \frac{\text{očakávaná dĺžka života} * \text{blahobyt}}{\text{ekologická stopa}}$$

Prostredníctvom tohto index, ktorý kombinuje sociálne a ekologické ukazovatele je možné poukázať na efektívnosť, s ktorou sa prírodné zdroje premietajú do ľudského blahobytu.⁷⁰ Tento prístup je skutočne špecifický v porovnaní s ďalšími dvoma multidimenzionálnymi indexmi, ktoré v našej práci analyzujeme, práve rozmerom efektívnosti a udržateľnosti.

V rámci tohto ukazovateľa ale úplne absentujú všetky ekonomické ukazovatele. Tento fakt jednoznačne zvyhodňuje chudobnejšie krajiny, ktoré môžu v porovnaní s rozvinutými krajinami dosahovať oveľa lepšie výsledky. Idea, že rast ekonomickej produkcie a príjmu nie je zárukou rozvoja bola hlavnou príčinou vzniku alternatívnych ukazovateľov nahrádzajúcich HDP. Nemôžeme ale tvrdiť, že nemá vôbec žiadny vplyv na rozvoj a kvalitu života ľudí.

Pocitovaný blahobyt predstavuje subjektívnu kategóriu, ktorej vyčíslenie je možné jedine prostredníctvom dotazníkových prieskumov. HPI používa údaje sprostredkované organizáciou Gallup World Poll, ktorá prostredníctvom dotazníka životných hodnôt (Ladder of Life) meria úroveň blahobytu jednotlivých krajín sveta.⁷¹ Môžeme hovoriť o takzvaných mäkkých dátach. Táto problematika je ale častým terčom kritiky viacerých ekonómov. Šťastie, spokojnosť so životom a individuálny blahobyt predstavuje subjektívnu kategóriu,

⁶⁶United Nations Development Programme: Humandevlopment report. 1990.

⁶⁷SYROVÁTKA, M.: Jak (ne)mněřit kvalitu života: Kritické pohledy na index lidského rozvoje. 2008.

⁶⁸V správe z roku 2011 uvádza poradie 187 krajín.

⁶⁹NEF: The Happy Planet Index: 2012 Report. 2012.

⁷⁰NEILL, D.W.: Measuring progress in the degrowth transition to a steady state economy. 2012.

⁷¹<http://www.gallup.com/poll/122453/understanding-gallup-uses-cantril-scale.aspx>

ktorá môže rovnako významne korelovať s klimatickými podmienkami a samotným kultúrnym dedičstvom a nemusí teda vypovedať takmer nič o životnej úrovni, kvalite života či samotnej úrovni rozvoja.⁷² V roku 2012 tento index do svojej správy zaradil 151 krajín celého sveta a bol zverejnený po tretíkrát.

Index prosperity (Legatum prosperity index – LPI)

Legatum Institute stojí za zostrojením indexu prosperity, ktorý je pravidelne zverejňovaný od roku 2009. Zostrojenie a samotný teoretický koncept tohto indikátora vychádza z toho, že prosperita, pokrok a teda aj rozvoja presahujú rozmer materiálneho bohatstva. Je nevyhnutné zahrnúť aj ďalšie dimenzie ako ľudský kapitál, efektívne riadenie, ľudské práva a slobodu, zdravie, príležitosti, bezpečnosť a celkovú kvalitu života. Táto iniciatíva nadväzuje na aktuálny trend⁷³ v posune chápania toho, ako sa meria národný rozvoj. Jej cieľom je podnietiť diskusiu a posilniť holistický prístup k prosperite a rozvoju ako takému.⁷⁴

Na rozdiel od HDI zachytáva osem oblastí a teda súhrnný index je zložený z ôsmich čiastkových indexov. Každý čiastkový index je odvodený z množstva ďalších indikátorov⁷⁵, pričom sú zastúpené tak subjektívne ako aj objektívne ukazovatele. Následne sú tieto hodnoty štandardizované aby bolo možné s nimi pracovať ďalej. Jednotlivé váhy priradené ukazovateľom sú odvodené z regresnej analýzy podľa toho ako ovplyvňujú ekonomický rast, príjem a blahobyť.⁷⁶

Tabuľka č. 3 Index prosperity a štruktúra čiastkových indexov

Ekonomika	Podnikanie a životné príležitosti	Vláda a kvalita riadenia	Vzdelanie	Zdravie
Kapitál pripadajúci na pracovník	Dostupnosť internetu (tis. Mbps)	Politické práva	Počet študentov na učiteľa	Miera očkovanie proti infekčným ochoreniam
Hrubé domáce úspory (% HDP)	Mobilné telefóny (na 1000 obyvateľov)	Typ vlády	Pomer zapísaných chlapcov a dievčat	Cena imunizácie proti osýpkam
Nezamestnanosť (% z pracovnej sily)	IKT export (% z celkového vývozu)	Stability vlády	Miera zapísaných študentov na I. stupni	Výskyt tuberkulózy (na 100.000 ľudí)
Nesplácané úvery (% na celkových úveroch)	Čisté príjmy z kreatívnej činnosti (tis. USD)	Politické obmedzenia	Miera zapísaných študentov na II. stupni	Očakávaná dĺžka života
Veľkosť trhu (mil. USD)	Výdavky na vedu a výskum (% HDP)	Efektívnosť vlády	Miera zapísaných študentov na III. stupni	Výdavky na zdravotníctvo na osobu (USD. PPP)
Hi-tech export (% na vyrobenom exporte)	Nerovnomerný hospodársky rozvoj	Vymožiteľnosť práva	Stredoškolské vzdelávanie na pracovníka	Dojčenská úmrtnosť (na 1000 živo narodených)
PZI veľkosť a volatilita	Náklady na podnikateľské start-upov (%HND na obyvateľa)	Nezávislosť jednotlivých orgánov	Vysokoškolské vzdelávanie na pracovníka	Podvýživa (% populácie)
Miera inflácie	Bezpečné internetové servery (na 1 mil. obyvateľov)	Vymožiteľnosť práva	Majú deti prístup k vzdelaniu? (% áno)	Úmrtia na ochorenia dýchacích ciest (na 100 obyvateľov)

⁷²O'NEILL, D.W.: Measuring progress in the development transition to a steady state economy. 2012.

⁷³Francúzska iniciatíva bývalého prezidenta N. Sarkozyho a Správa komisie (Stiglitz, Sen, Fitoussi), Bhután index Hrubého národného šľastia, Veľká Británia a iniciatíva D. Camerona zameraná na meranie blahobytu vo Veľkej Británii a pod..

⁷⁴Legatum Institute: A Unique Global Inquiry into Wealth and Wellbeing: The 2012 Legatum Prosperity Index. 2012.

⁷⁵LPI obsahuje 89 premenných/ čiastkových indikátorov rozdelených do ôsmich kategórií..

⁷⁶Legatum Institute: The 2008 Legatum Prosperity Index Report-Technical Appendix. 2008.

5 ročná miera rastu HDPpc	Počet mobilných telefónov na domácnosť (na 1 mil. obyvateľov)	Sú podniky a vlády skorumpované? (% áno)	Ste spokojní s kvalitou výučby? (% áno)	Zdravé roky života (počet rokov)
Ekonomické očakávania	Dobré miesto na začiatok podnikanie? (% áno)	Máte dôveru v súdny systém? (% áno)		Sanácia (% populácie)
Je toto dobré obdobie na hľadanie práce? (% áno)	Je umožnené napredovať tým, ktorí tvrdo pracujú? (% áno)	Máte dôveru v poctivosti volieb? (% áno)		Nemocničné lôžka (na 1000 obyvateľov)
máte prístup k primeranej strave a príbytku? (%áno)		Máte dôveru v armáde? (% áno)	Bezpečnosť a ochrana	Spokojný s osobným zdravím? (% áno)
Ste spokojný s aktuálnou finančnou situáciou? (%áno)		Vyjadrujete nespokojnosť s verejnými činiteľmi, v uplynulom roku? (% Áno)	Už ste mal nejaký majetok ukradnutý v minulom roku? (% áno)	Cítili ste sa včera dobre a oddýchli ste si? (% áno)
Stav zamestnanosti (% zamestnaných)		Spokojnosť s tým ako vláda rieši problém chudoby? (% áno)	Štátom sponzorované politické násilie	Zaznamenali ste včera nejaké obavy? (% áno)
Spokojnosť so životnou úrovňou (% áno)	Ľudský kapitál	Máte dôveru v národné vlády? (% Áno)	Bol ste napadnutý v minulom roku? (% áno)	Máte nejaký zdravotný problém? (% áno)
	Môžete sa spoľahnúť na priateľov a rodinu v prípade, že potrebujete pomoc? (% áno)	Spokojnosť s tým ako vláda rieši problémy životného prostredia? (% áno)	Cítite sa bezpečne, keď ide v noci sám? (% áno)	Ste spokojní s kvalitou vody? (% áno)
Osobná sloboda	venovali ste sa nejakým dobrovoľníckym aktivitám v minulom mesiaci? (% áno)		Utečenci a vnútorne presídlené osoby	Ste spokojní s krásou prostredia? (% áno)
Kombinácia občianskych slobôd a slobody voľby	Daroval peniaze na charitu v uplynulom mesiaci? (% áno)		Skupinové rozhorčenie	
Dobré miesto pre život pre prisťahovalcov? (% áno)	Pomohli ste cudzincom v minulom mesiaci? (% áno)		Ľudská emigrácia	
Dobré miesto pre život pre etnických menšín? (% áno)	Navštívili ste kostol alebo iné miesto spojené s vašim vierovyznaním minulý mesiac? (% áno)		Demografická Nestabilita	
Spokojný so slobodou voľby? (% áno)	Myslíte si, že väčšina ľudí sa dá veriť? (% áno)		Civilné vojnové obete	
Občianske práva	Ste ženatý? (% áno)		Schopnosť vyjadriť politický názor bez strachu	

Ako je zrejmé zo stručného popisu metodológie výpočtu tohto multidimenzionálneho indexu ide o pomerne komplikovaný a dátovo náročný proces, ktorý robí tento index síce súhrnným a široko dimenzionálnym ale veľmi komplikovaným, obzvlášť ak ho porovnáme s HDI. Rovnako ako pri HDI aj v tomto prípade sú kritickou oblasťou vstupné dáta. Jednak veľa ukazovateľov sa opiera o sčítanie obyvateľov (napríklad rodinný stav), alebo dokonca o dotazníkové prieskumy (vnímaná dôvera, možnosť slobodnej voľby, spokojnosť s kvalitou pitnej vody a pod.) ktoré neprebiehajú každoročne. Tento problém môže byť ale čiastočne eliminovaný tým, že v indexe vystupuje aj veľa premenných, ktoré sú vykazované národnými alebo nadnárodnými štatistickými úradmi a inštitúciami na ročnej báze (napríklad – hrubé domáce úspory, inflácia, výdavky na vedu a výskum).

Kritika mäkkých dát v meraní ekonomického rozvoja je pomerne rozšírenou témou.⁷⁷ Správa LPI 2012 ale poukazuje na to, že vďaka veľkému množstvu indikátorov a rovnomernému

⁷⁷Najmä v rámci konceptu ekonomie šťastia a subjektívneho blahobytu sa veľa ekonómov odvoláva na nespoľahlivosť subjektívnych dát a celkovú nemožnosť merania individuálnej spokojnosti so životom.

zastúpeniu objektívnych ako aj subjektívnych kategórií v rámci jednotlivých podindexov sa nestráca vypovedacia schopnosť celkového indexu práve naopak.

Slabou stránkou, ktorú sme už naznačili je komplikovanosť celého indexu. Veľké množstvo kategórií umožňuje veľmi neprehľadné vzájomné nahrádzanie jednotlivých podindexov, ktoré dovoľuje krajine dosahovať pomerne vysoké hodnoty v celkovom hodnotení aj napriek tomu, že napríklad v oblasti zdravotnej starostlivosti alebo slobody a bezpečnosti dosahuje alarmujúco nízke výsledky. Pravidelné správy ale neuvádzajú poradie krajín len v rámci indexu prosperity ale aj v samostatné poradie, za jednotlivé podindexy. Okrem súhrnnej správy je dostupná aj akási interaktívna on-line verzia, kde je možné zistiť nielen hodnoty čiastkových indexov, ale aj jednotlivých ukazovateľov, ktoré sú v nich zahrnuté.⁷⁸ Zároveň je možné aj porovnávanie vybraných krajín v rôznych grafických alebo tabuľkových zobrazeniach.

LPI predstavuje sám o sebe veľmi široký záber oblastí, ktoré sú relevantné pre kvalitu života. Z vybraných indexov, ktorým sa venujeme v rámci tejto práce, je index prosperity najmladší, vykazuje sa od roku 2009 a zachytáva 142 krajín.

Záver

Analýza troch rozdielnych multidimenzionálnych indexov demonštruje značný posun v problematike merania sociálno-ekonomického rozvoja. Rozširujúci sa teoreticko-hodnotový rámec demonštruje jasný trend v rámci, ktorého sa súčasné ekonomické myslenie v tejto oblasti posúva. Okrem vybraných indexov, ktoré sme analyzovali v tejto práci samozrejme existuje niekoľko ďalších ukazovateľov, ktoré sa ale metodológiou výrazne podobajú niektorému z nami zvolených indexov.

HDI prezentuje pomerne jednoduché uchopenie problematiky, čo je pochopiteľné keďže vychádza z jedného z prvých konceptov ekonomického rozvoja. Spomínaná jednoduchosť ho ale robí ľahko interpretovateľným a zrozumiteľným a napriek kritike je to naďalej najrozšírenejší multidimenzionálny index merajúci sociálno-ekonomický rozvoj.

HPI predstavuje oproti HDI iný ideologický rámec, z ktorého vychádza. Uplatňuje sa tu silný ekologický rozmer a dôraz na udržateľnosť na úkor ekonomických indikátorov. Napriek tomu, že tento index má len šesť rokov, vyslúžil si náležitú pozornosť a to nie len vo vedeckých kruhoch, ale aj v kruhoch politických mediálnych a je možné tvrdiť, že pomaly sa dostáva aj do povedomia verejnosti.

Posledný zo zvolených indexov – LPI prezentuje najširšie zastúpenie čiastkových indikátorov. Kombinuje mäkké a tvrdé dáta, ekonomické ale aj subjektívne kategórie blahobytu a spokojnosti so životom, pojednáva o celkovej kvalite vlády a ňou poskytovaných služieb ako aj o úrovni slobody a ekonomických príležitostí. Komplexnosť je do značnej miery sprevádzaná komplikovanosťou, na druhej strane ale identifikuje všetky relevantné dimenzie sociálno-ekonomického rozvoja. Po prvýkrát bol zverejnený v roku 2009, teda je predčasné hovoriť o sile zastúpenia v porovnaní s inými ukazovateľmi. Jeho rozšírenie a možnosti využitia sa ukážu v blízkej budúcnosti, dovoľme si ale konštatovať, že predstavuje jeden z významných posunov v meraní sociálno-ekonomického rozvoja.

⁷⁸<http://www.prosperity.com/Default.aspx>

Použitá literatura

ANAND, S. – SEN, A.: Human development index: methodology and measurement. Occasional Paper 12. New York: HDRO, 1994. pp 25.

HOPKINS, M.: Human development revisit: A new UDP report. In: *World Development*. 1991, vol. 19, no. 10, pp. 1469 - 1474.

Legatum Insitut: A Unique Global Inquiry into Wealth and Wellbeing: The 2012 Legatum Prosperity Index. 2012. London: Legatum Insitut, 2012. pp 53.

Legatum Insitut: The 2008 Legatum Prosperity Index Report-Technical Appendix. Dubai: Legatum Insitut, 2008. pp 27.

MORRIS, M. D.: *Measuring the condition of the world's poor: the physical quality of life index*. California: Pergamon Press, 1979. ISBN 9780080238906.

NORBERG, J.: GDP and its Enemies: the Questionable Search for a Happiness Index. Michigan: Centre for European Study, 2010.

NEF: The Happy Planet Index: 2012 Report. London: New economics foundation, 2012. ISBN 978 1 908506 17 7.

NOORBAKHS, F.: A Modified Human Development Index. In: *World Development*. 1988, vol. 26, no. 3, pp. 517-528.

O'NEILL, D.W.: Measuring progress in the degrowth transition to a steady state economy. In: *Ecological Economics*. 2012, vol. 84, pp. 221 – 231.

SYROVÁTKA, M.: Jak (ne)mněžit kvalitu života: Kritické pohledy na index lidského rozvoje. In: *Mezinárodní vztahy*. 2008, vol. 1, pp 9 - 37.

United Nations Development Programme: Human development report- sustainability and Equity: A Better Future for All. New York: Oxford press, 2011.

United Nations Development Programme: Human development report. New York: Oxford press, 2006.

United Nations Development Programme: Human development report. New York: Oxford press, 1990. ISBN 0-19-506481-X.

United Nations: *Report on International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living*. New Yourk: UN. 1954.

<http://www.happyplanetindex.org/data/>

<http://hdr.undp.org/en/statistics/data>

<http://hdr.undp.org/en/statistics/understanding/indices/>

<http://www.prosperity.com/Default.aspx>

Kontaktné údaje

Ing. Michaela RUBISOVÁ
Katedra ekonomickej teórie
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
825 35 Bratislava
Slovensko
email: michaela.rubisova@gmail.sk

Vliv přijetí eura ve Slovinsku na dlouhodobý vývoj cenové hladiny

Effect of the euro adoption in Slovenia at the long term development of the price level

Vendula Simotová

Summary:

The paper deals with the influence of the euro changeover in Slovenia at the long-term trend in the price level. The first section provides a brief theoretical introduction, on which the formulated hypothesis is based. The second part contains the results of calculations used to verify the hypothesis. In conclusion, the results are summarized and the hypothesis verified.

Key words:

euro, inflation, CPI

Úvod

Problematika přijetí eura a jeho vlivu na cenovou hladinu v zemi vstupující do eurozóny se na první pohled nejeví jako nová. Na toto téma už byla publikována celá řada studií, a to jak přímo evropskými institucemi, tak nejrůznějšími nezávislými odborníky. Přesto se i v této problematice dá najít něco nového.

Ve svém článku se chci konkrétně zaměřit na vývoj ve Slovinsku. Euro bylo v této zemi přijato k 1. lednu 2007, tedy před skoro šesti lety. Krátce po přijetí se doslova vyrojila celá řada studií zkoumajících vliv tohoto kroku na vývoj slovinské cenové hladiny. Například studie IMAD (Institute of macroeconomic analysis and development) z března 2007 konstatovala, že v období těsně před přijetím eura a bezprostředně po něm, zůstala inflace, vypočítávaná pomocí indexu CPI relativně stabilní. To bylo přisuzováno kladnému působení opatření zavedených ve Slovinsku před přechodem na euro. (IMAD 2007).

Tato studie dále identifikovala neobvyklé změny cen v období přechodu na euro pomocí analýzy časových řad jednotlivých položek CPI. K nadlimitním odchylkám došlo u několika specifických položek. Šlo o ceny služeb restaurací a kaváren, dále služby kadeřníků a kosmetiček a také služby opraven.

Podle této analýzy z března 2007 přechod na euro neovlivnil dlouhodobou dynamiku inflace. Celkový efekt přijetí eura na cenovou hladinu byl předběžně odhadnut na 0,24 %, což je hodnota srovnatelná s původními zeměmi eurozóny. (IMAD 2007).

Zde bych ráda zdůraznila, že odhad dopadu přijetí eura na dlouhodobou dynamiku inflace vyžaduje delší časové období než jen dva nebo tři měsíce. Důkladné studium dlouhodobého vlivu nebylo tedy v té době dost dobře možné. Dnes, s více jak pětiletým odstupem, to však možné je, a právě tímto se bude tento článek zabývat. Bude studovat změny v dlouhodobém trendu vývoje cenové hladiny v souvislosti s přijetím eura ve Slovinsku.

Teoretický základ

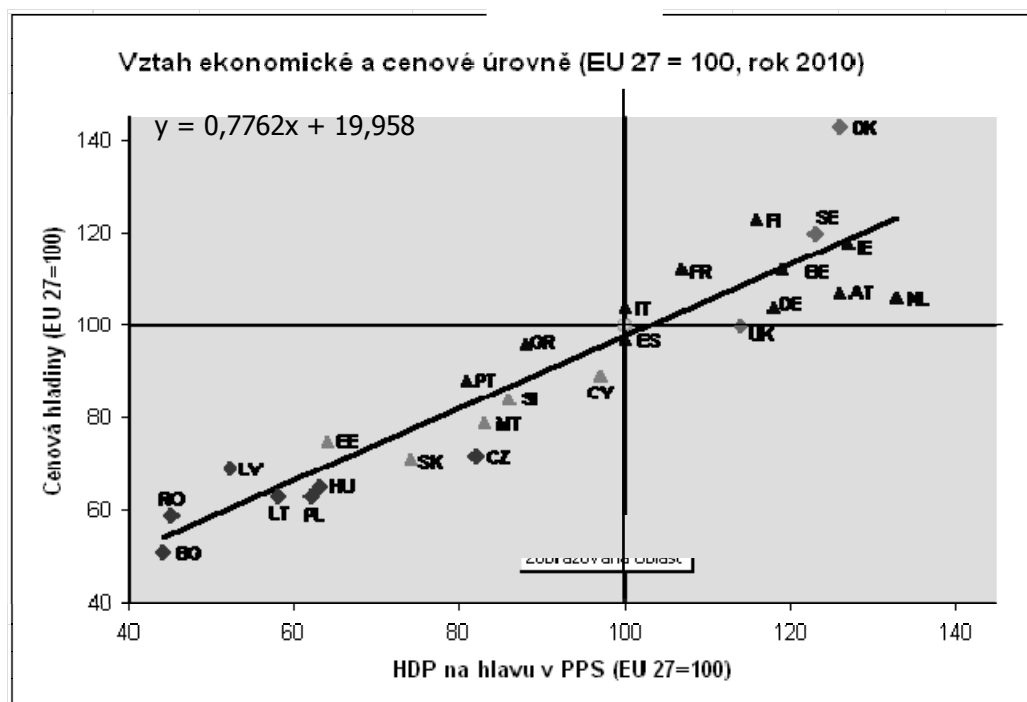
Problematicku dlouhodobého vlivu přijetí eura na cenovou hladinu lze podle Žďárek (2007) a Lacina et al. (2007) spojit s problémem reálné a nominální konvergence novějších a původních členských zemí eurozóny a Evropské unie vůbec. Reálnou konvergencí rozumíme přibližování ekonomické úrovně méně vyspělé země k úrovni země vyspělejší. K jejímu měření se zpravidla používá ukazatele HDP na obyvatele v paritě kupní síly, který

eliminuje vliv rozdílných cenových úrovní. Nominální konvergenci je podle Žďárek (2007) možno v užším pojetí chápat jako sbližování cenových úrovní jednotlivých ekonomik.

Vztah mezi reálnou a nominální konvergencí je oboustranný a vzájemně se ovlivňující. Země na nižší ekonomické úrovni má zpravidla také nižší cenovou a mzdovou úroveň. Pokračující reálná konvergence je pak provázána růstem cenové hladiny a zhodnocováním měnového kursu, což nepříznivě ovlivňuje konkurenceschopnost dané ekonomiky. Při platnosti absolutní verze teorie parity kupní síly, by ceny mezinárodně obchodovatelných statků měly být po přepočtu na jednu měnu stejné. Rozdíly v cenových hladinách by pak měly vznikat jen z rozdílů v cenách statků neobchodovatelných a jejich podílu na produkci v dané zemi. Toto vyrovnání cen obchodovatelných statků je však ve skutečnosti narušováno existencí transakčních a dopravních nákladů, či případným výskytem bariér mezinárodního obchodu. Přesto lze pozorovat určitý vztah mezi cenovou a ekonomickou úrovní, jak ukazují následující obrázky. (Žďárek 2007).

Následující graf zobrazuje vztah mezi ekonomickou úrovní vyjádřenou HDP na hlavu v paritě kupní síly a cenovou hladinou.

Obrázek č. 1 Vztah cenové hladiny a HDP v PPP (EU 27 = 100, rok 2010)



Zdroj: Žďárek 2007, s. 6, vlastní aktualizace podle údajů Eurostatu

Z analýzy bylo vypuštěno Lucembursko, protože se ekonomickou i cenovou úrovní zcela vymyká ze skupiny zemí Evropské unie a docházelo by tak ke zkreslení výsledků provedené korelační analýzy tímto nejmenším z 27 států Evropské unie.

Korelace mezi ekonomickou cenovou úrovní je ve skupině zemí EU-26 velmi těsná. Korelační koeficient dosahuje hodnoty 0,924, což naznačuje poměrně těsnou přímou závislost. Vysvětlující schopnost použité lineární regrese je vysoká (85%). Cenová úroveň většiny nových členských zemí Evropské unie je většinou nižší než by odpovídalo jejich ekonomické úrovni. Cenová hladina Slovinska je i pět let po zavedení eura mírně nižší než by odpovídalo ekonomické úrovni této země.

Sbližování cenových hladin jednotlivých zemí je možné buď prostřednictvím nominálního zhodnocování domácí měny při srovnatelných hodnotách inflace –kursovým kanálem nebo vyšší inflací v domácí ekonomice při zachování stabilního nominálního kursu – cenovým (inflačním) kanálem. Konvergence cenových hladin samozřejmě může být dosaženo i kombinací obou zmiňovaných kanálů, reálným zhodnocením kursu domácí měny. Po vstupu do eurozóny je kursový kanál uzavřen a k dalšímu sbližování cenových hladin už může docházet jen kanálem cenovým tedy inflací v přistupující ekonomice. Zmíněná nižší cenová úroveň tedy může představovat významný inflační faktor. K dalšímu urychlení procesu sbližování cenových hladin může dojít vlivem zvýšené mezinárodní srovnatelnosti cen, kterou s sebou zavedení eura přináší.

Podle Lacina et al. (2007b) je další riziko dlouhodobého růstu cenové hladiny spojeno rizikem výskytu asymetrických hospodářských šoků. Pokud dojde z jakéhokoli důvodu k růstu inflace v jedné ze zemí eurozóny, nemůže na ni centrální banka této země reagovat, protože kontrola stability cenové hladiny je nyní výhradně v kompetenci Evropské centrální banky. Ta však nemůže svá opatření zacílit pouze na postižený region, protože působení jejích nástrojů je plošné a ovlivní tedy i ty státy, které inflaci nečelí. Postižená země tedy musí s inflací bojovat sama, bez možnosti použití samostatné protiinflační monetární politiky.

Důležitým faktorem v této souvislosti jsou také takzvaná inflační očekávání. Pokud ekonomické subjekty, například vlivem určitých obav z přijetí nové měny, očekávají budoucí růst cenové hladiny, promítnou toto očekávání do svého chování. Odbory si pak pravděpodobně budou vynucovat zvyšování mezd, firmy promítnou očekávané zvýšení nákladů do cen svých produktů, pronajímatelé zvýší nájem, banky úrokové sazby a podobně. Výsledkem takového chování je pak skutečná inflace, která se může snadno stát setrvačnou. Tomuto můžou hospodářsko-politické autority v čele s centrální bankou zabránit jen tím, že ekonomické subjekty dostatečně přesvědčí o budoucí stabilitě cenové hladiny, což může být v době přechodu na euro značně obtížné, zvláště v zemi, která v době rozpadu bývalé Jugoslávie zažila hyperinflaci.

Protože jsou země Evropské unie a obzvláště pak eurozóny značně ekonomicky a obchodně propojeny, bude mít na vývoj cenové hladiny ve Slovinsku vliv také vývoj cenové hladiny v zemích hlavních obchodních partnerů. Mezi důležitými externími faktory je nutno zmínit také vývoj cen ropy. (Lacina et. al. 2007b)

Metodika a cíl

V teoretickém úvodu byly uvedeny některé skutečnosti, které naznačují, že po zavedení společné měny euro v zemi s nižší ekonomickou a cenovou úrovní, než je průměr Evropské unie, lze v této zemi očekávat urychlení růstu cenové hladiny. Důvodem je zablokování kursového kanálu sbližování cenových hladin, zvýšená mezinárodní srovnatelnost cen, případný výskyt asymetrických hospodářských šoků či zvýšená inflační očekávání spojená s eurem.

Na základě těchto faktů je možné zformulovat následující hypotézu:

Po zavedení eura ve Slovinsku došlo v této zemi ke zvýšení tempa růstu cenové hladiny.

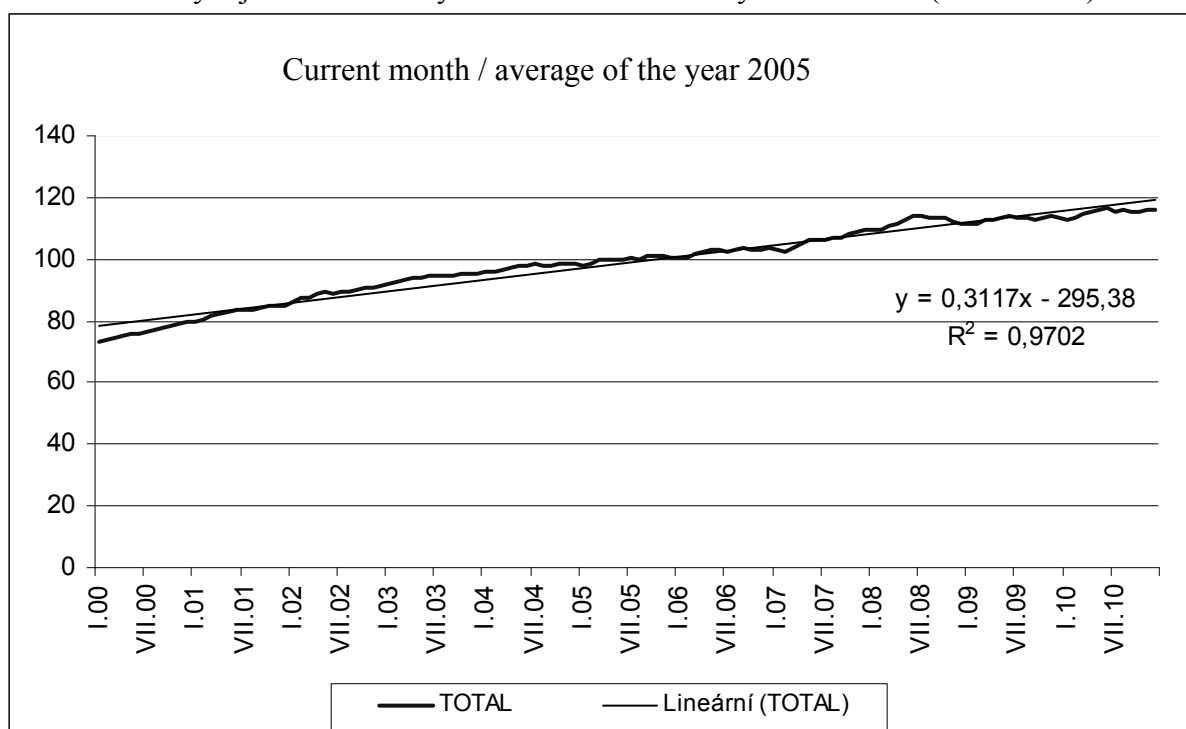
Pro verifikaci této hypotézy bude použita metoda založená na různém sklonu lineární regresní funkce. Tato funkce je hypotetickou, idealizující matematickou funkcí, která má co nejlépe vystihnout trend vysvětlované proměnné, v našem případě vývoje cenové hladiny. Přesnost vystižení skutečného vývoje lineárním trendem vyjadřuje koeficient determinace R^2 . (Hindls et al. 2006)

K matematickému vyjádření a zobrazení vývoje cenové hladiny byly použit index CPI, konkrétně bazické měsíční indexy se základem v roce 2005, aby byl dlouhodobý trend co nejlépe viditelný a popsitelný. Posuzovaným kritériem bude směrnice lineárního trendu vývoje cenové hladiny jako celku i jednotlivých položek CPI před a po přijetí eura. Konkrétně bude porovnán vývoj v období 2000 – 2006 s obdobím 2007- 2010.

Výsledky

Nejprve bude posouzen vývoj cenové hladiny jako celku. Následující graf zobrazuje vývoj cenové hladiny ve Slovinsku mezi lety 2000 a 2010. K zobrazení byly použity výše zmíněné bazické měsíční indexy se základem v roce 2005.

Obrázek č. 2 Vývoj cenové hladiny ve Slovinsku mezi lety 2000 – 2010 (2005 = 100)



Zdroj: Statistical office of Slovenia

Z obrázku je poměrně dobře viditelné, že v období přechodu na euro nedošlo k žádnému šokovému nárůstu cen. Dále je patrné, že změna dlouhodobého trendu, pokud nějaká nastala, nebyla nijak výrazná. Sklon trendové přímky je 0,31, jak dokládá rovnice regresní funkce na obrázku vpravo. Zvolená regresní přímka vystihuje variabilitu sledované proměnné z 97%. Sledované období bylo po té rozděleno do dvou dílčích období zmíněných výše.

Tabulka č. 1 Porovnání trendu růstu cenové hladiny před a po přijetí eura

	2000 - 2010	2000 - 2006	2007 - 2010
Směrnice lineárního trendu	0,3117	0,3569	0,2389
R^2	0,970	0,957	0,814

Zdroj: Vlastní výpočty

Z výsledků je patrné, že k urychlení vývoje cenové hladiny po přijetí eura ve Slovinsku nedošlo. Naopak došlo ke jeho zpomalení. Současně byl vývoj po přijetí eura spojen s většími výkyvy, což se projevilo poklesem koeficientu R^2 vyjadřujícího míru vystižení vývoje trendovou přímkou.

Následující tabulka zobrazuje výsledky stejně provedené analýzy zvlášť pro statky a služby.

Tabulka č. 2 Porovnání trendu růstu cenové hladiny statků a služeb před a po přijetí eura

	2000 - 2010		2000 - 2006		2007 - 2010	
	Směrnice	R^2	Směrnice	R^2	Směrnice	R^2
Statky	0,277	0,964	0,311	0,942	0,229	0,735
Služby	0,393	0,967	0,467	0,968	0,261	0,787

Zdroj: Vlastní výpočty

Podobný trend můžeme vidět i v podrobnějším členění na statky a služby. K výraznějšímu zpomalení růstu cen došlo v sektoru služeb. Služby, tím že jsou pevně spojeny s místem svého poskytování nepodléhají tolik cenové arbitráži jako statky. Jejich ceny tedy nemají důvod se mezinárodně vyrovnávat, protože například kadeřník v sousedním Maďarsku či Rakousku nepředstavuje prakticky žádnou konkurenci pro kadeřníka v Lublani či Mariboru. V obou zkoumaných skupinách se projevil nárůst variability, který se projevil poklesem statistiky R^2 . Pokud vývoj cen více kolísá, trendová přímka pak hůře vystihuje jeho průběh. V další části práce se zaměřím na jednotlivé skupiny položek zahrnutých do spotřebního koše použitého pro výpočet indexu spotřebitelských cen CPI. Výsledky výpočtů pro jednotlivé skupiny shrnuje následující tabulka.

Tabulka č. 3 Porovnání trendu růstu cenové hladiny před a po přijetí eura

	2000 - 2010		2000 - 2006		2007 - 2010	
	Směrnice	R ²	Směrnice	R ²	Směrnice	R ²
01 Potraviny a nealkoholické nápoje	0,328	0,915	0,258	0,765	0,325	0,628
02 Alkoholické nápoje a tabák	0,511	0,979	0,556	0,959	0,577	0,926
03 Oděvy a obuv	0,136	0,461	0,183	0,529	0,092	0,03
04 Bydlení, voda, elektřina, plyn a ostatní	0,5	0,984	0,52	0,983	0,548	0,853
05 Nábytek, vybavení a údržba domácnosti	0,348	0,989	0,33	0,977	0,353	0,925
06 Zdraví	0,194	0,762	0,279	0,707	0,256	0,846
07 Doprava	0,207	0,733	0,376	0,940	-0,056	0,119
08 Komunikace	0,123	0,393	0,297	0,667	-0,085	0,375
09 Rekreační a kultura	0,290	0,938	0,322	0,927	0,245	0,484
10 Vzdělání	0,389	0,975	0,473	0,985	0,307	0,918
11 Restaurace a hotely	0,473	0,96	0,447	0,990	0,345	0,429
12 Ostatní zboží a služby	0,341	0,979	0,389	0,963	0,286	0,956

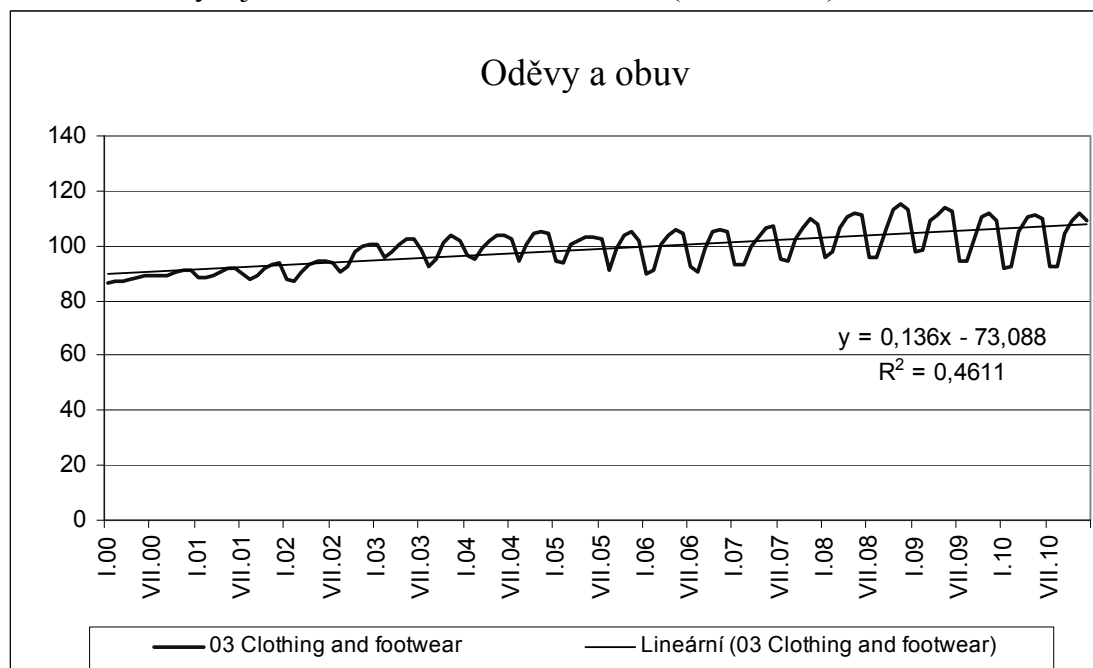
Zdroj: Vlastní výpočty

Ve skupině položek 01 Potraviny a nealkoholické nápoje došlo v rozporu s celkovým trendem k urychlení tempa růstu cen. Na tomto urychlení se podílely zejména ceny potravin. Ceny nealkoholických nápojů naopak po zavedení eura rostly pomaleji než před ním.

Ve skupině 02 Alkoholické nápoje a tabák také došlo k urychlení tempa růstu cen po zavedení eura. Na tomto urychlení se podílely zejména ceny alkoholických nápojů, které po zavedení eura rostly výrazně rychleji než před ním. Růst cen tabáku se naopak zpomalil. V období mezi polovinou roku 2007 a polovinou roku 2009 dokonce zůstaly prakticky beze změn, což je pro jejich vývoj nezvyklé. Obvykle se skokově měnily zhruba každý rok, před zavedením eura i častěji.

Velmi zajímavý je vývoj ve skupině 03 oděvy a obuv. Po zavedení eura docházelo k dalšímu posilování sezónních vlivů na ceny v této oblasti. To také vysvětluje nízkou míru vystižení vývoje trendovou přímkou. Ke zpomalení růstu došlo u oděvů i obuvi zhruba ve stejné míře. Vzhledem k výrazným sezónním vlivům je však vysvětlovací schopnost trendových přímek v této oblasti velmi nízká. Vývoj cen oděvů a obuvi ve Slovinsku v letech 2000 – 2010 demonstruje následující obrázek.

Obrázek č. 3 Vývoj cen oděvů a obuvi 2000 – 2010 (2005 = 100)



Zdroj: Statistical office of Slovenia

Ke zpomalení růstu došlo i v oblasti bydlení. Výrazně se snížilo celkové tempo růstu nájmů za bydlení. Ceny nájemních bytů prošly poměrně bouřlivým vývojem, zejména po zavedení eura. Protože nájemné je položka na kterou nemá výrazný vliv zvýšená mezinárodní srovnatelnost cen a cenové arbitráži podléhá jen minimálně, je nutné si položit otázku, zda je tento neočekávaný vývoj opravdu spojen s přijetím eura. Ke zpomalení růstu a následně dokonce k poklesu nájmů došlo zejména ke konci sledovaného období, tedy v čase globální ekonomické krize. Vlivem poklesu příjmů v této době jsou domácnosti často nuceny šetřit a právě výdaje na bydlení často představují značnou část jejich rozpočtu. Vlastní bydlení se tak může, například pro mladé páry, stát nedosažitelným luxusem. Pokles poptávky se pak projeví ve stagnaci či dokonce poklesu cen. Zpomalil se také růst cen v oblasti údržby obydlí či municipálních služeb. K výraznému zvýšení tempa růstu došlo naopak u cen elektřiny, plynu a energie pro vytápění vůbec.

Ve skupině 05 Nábytek, vybavení a údržba domácnosti došlo jen k nepatrným změnám. Po zavedení eura se tempo růstu cen v této oblasti nepatrně zvýšilo. To bylo dáno rychlejším růstem cen nábytku, koberců, kuchyňských potřeb a údržby domácností. Ke zpomalení došlo naopak u bytového textilu, domácích spotřebičů a vybavení pro dům a zahradu. Výsledkem byl jen nepatrný vliv na míru růstu cen celé skupiny 05.

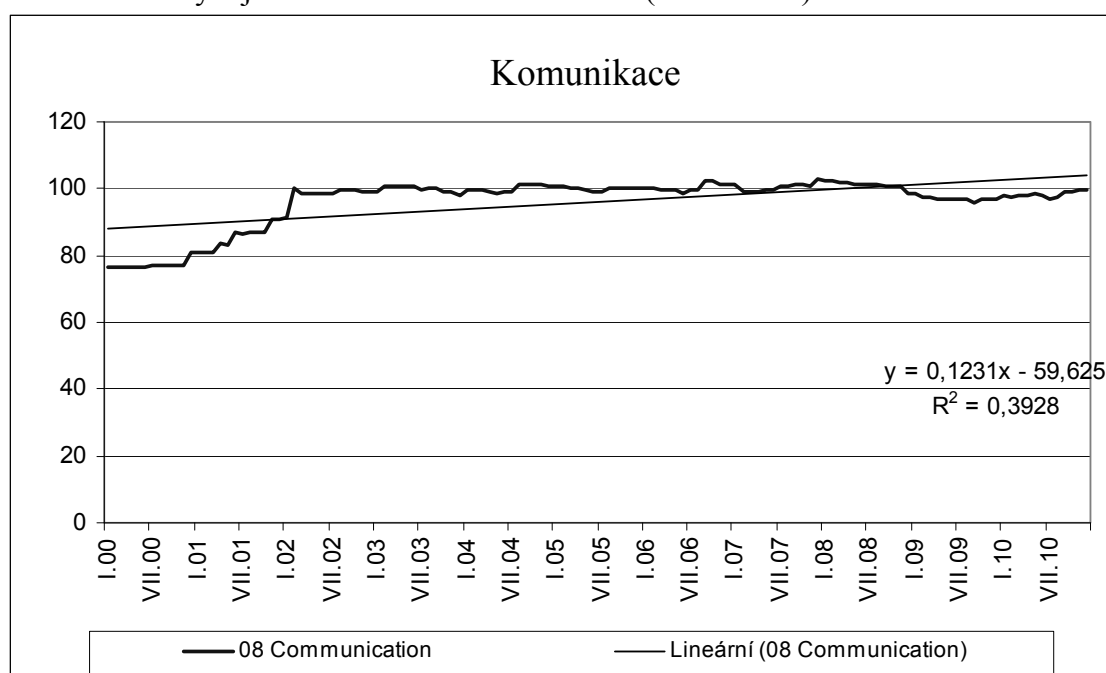
Také vývoj cen v oblasti zdraví koresponduje s všeobecným trendem. Růst cen byl v období po přijetí eura pomalejší než před ním. Na tom se podílelo zejména zpomalení růst cen zdravotnických výrobků a zařízení. Ceny ambulantních služeb naopak rostly rychlejším tempem. Došlo také k růstu statistiky R2, což znamená vyšší míru vystižení vývoje trendovou přímkou.

Naprosto neočekávaný je vývoj v oblasti dopravy. Zatímco v období před přijetím eura ceny rostly, po přijetí v průměru nepatrně klesaly. Vypovídací schopnost trendové přímky však byla v tomto období velmi nízká díky výrazným výkyvům v obou směrech v posledních třech letech sledovaného období. Na poklesu se výrazně podílely ceny vozidel, které v období po zavedení eura výrazně klesaly, a to jak u vozidel nových, tak ojetých. Na zpomalení růstu cen provozu dopravních prostředků se významně podílelo zpomalení růstu cen paliv a maziv

v druhé části sledovaného období. Oba tyto fakty se pak podílely na zpomalení růstu den dopravních služeb, zejména v oblasti silniční dopravy. Zde je opět nutno položit si otázku, zda tento vývoj opravdu souvisel se zavedením eura, nebo byl, podobně jako u bydlení, spojen spíše s ekonomickou krizí. Kromě vlastního bydlení je v době ohrožení rodinných příjmů luxusem i vlastní vozidlo či dokonce více vozidel. Z tohoto důvodu byli výrobci automobilů v době krize nuceni výrazně zlevňovat své produkty, což se následně odrazilo i v cenách ojetých automobilů.

Také v oblasti komunikace došlo v druhé části sledovaného období k průměrnému poklesu cen. Po výrazném růstu v letech 2000 – 2002 došlo v této oblasti ke stagnaci a v poslední části sledovaného období dokonce k poklesu cen. Tomuto trendu odpovídal vývoj cen poštovních služeb, které po zavedení eura rostly pomaleji než před ním, telefonů, jejichž ceny dokonce klesala. Pokles se týkal jak samotných zařízení, tak i telefonních služeb. Vývoj cen v oblasti komunikace zobrazuje následující obrázek.

Obrázek č. 4 Vývoj cen komunikace 2000 – 2010 (2005 = 100)



Zdroj: Statistical office of Slovenia

vývoje, než přímo zavedení eura. Vlivem technického pokroku klesá dlouhodobě cena elektroniky, tedy i vybavení pro elektronickou komunikaci. Vlivem pokroku, rostoucí konkurence i tlaku evropských institucí klesají i ceny služeb telefonních operátorů a internetových providerů.

Ve skupině 09 rekreace a kultura došlo v souladu s všeobecným vývojem ke zpomalení průměrného tempa růstu cen. Zároveň však pokračoval trend růstu sezónních vlivů na ceny v této oblasti. To způsobilo výrazně nižší vysvětlovací schopnost trendové přímky v druhé části sledovaného období. Po celé sledované období klesaly ceny audiovizuálního a fotografického vybavení, i když v poslední době je tento trend zpomalil. Ceny vybavení pro rekreaci, zahradu a domácí zvířata rostly po zavedení eura mírně pomaleji než před ním. Zpomalil se také růst cen rekreačních a kulturních služeb. To může být opět následkem zmíněné finanční krize a snahy zákazníků ušetřit. Ceny novin, knih a papírnického zboží naopak rostly po zavedení eura rychleji než před ním. Na sezónnosti vývoje cen v této oblasti se podílely zejména ceny zájezdů, které vykazovaly podle očekávání výrazně sezónní charakter. V průměru se však růst jejich cen po přijetí eura zpomalil.

Ve skupině 10 – vzdělání došlo také k určitému zpomalení růstu cen. Protože tato oblast je jen minimálně členěna na podrobnější položky, nebylo možné ji podrobněji analyzovat.

Ceny v sektoru restaurací a hotelů se na první pohled vyvíjely v souladu s celkovým trendem. Číslo za tabulky č. 3 je však nutné podrobněji vysvětlit. V druhé části sledovaného období (2007 – 2010) sice ceny restaurací a hotelů rostly v průměru pomaleji než dříve, po většinu tohoto období však byl tento růst poměrně výrazný. Nižší průměrná míra růstu je dána výrazným, prudkým poklesem cen v druhé polovině roku 2010. Tento pokles pak ovlivnil hodnotu směrnice trendové přímky v celém období. Zmíněný pokles byl způsoben prudkým poklesem cen stravovacích služeb, jejichž vývoj přesně kopíruje vývoj cen celé skupiny. Také ceny ubytovacích služeb rostly v druhé části sledovaného období pomaleji, než před tím.

Do skupiny 12 ostatní zboží a služby spadá celá řada různorodých položek, které nebylo možné zařadit do žádné z předchozích skupin. Také ceny této nesourodé skupiny položek rostly po přijetí eura pomaleji než před ním. Toto se týká cen osobní péče, osobních potřeb jinde nezařazených, pojištění, finančních služeb i ostatních služeb jinde nezařazených.

Diskuse a závěr

Závěrem je možné konstatovat, že hypotéza formulovaná v počátku článku nebyla potvrzena. Po zavedení eura ve Slovinsku k urychlení růstu cenové hladiny. Navzdory teoretickým předpokladům se růst cenové hladiny naopak zpomalil.

Vývoj však nebyl u všech částí spotřebního koše stejný. K urychlení růstu cen došlo u potravin a nealkoholických nápojů, alkoholických nápojů a tabáku a také v oblasti bydlení a energií. Ostatní položky korespondovaly s celkovým trendem a v období po zavedení eura vykazovaly pomalejší růst cen než před ním. Specifický vývoj byl v oblasti dopravy a komunikace, zde byl trend vývoje cen po zavedení eura dlouhodobě klesající.

Tento vývoj nemůžeme spojit pouze s přechodem na novou měnu. Ve stejné době, kdy si Slovinsko zvykalo na novou měnu, se v celé Evropě projevila ekonomická krize, která trvá dodnes. Tato událost negativně ovlivnila příjmy značné části spotřebitelů a tím i jejich poptávku, zejména po statcích a službách, které nejsou zcela nezbytné. Důsledkem bylo zastavení růstu nebo dokonce pokles cen některých typů zboží, například automobilů. Toto tvrzení koresponduje s faktem, že ceny potravin, nápojů rostly po zavedení eura rychleji než před ním, navzdory finanční krizi. Dalším faktorem, který je nutno vzít v úvahu je dlouhodobý trend poklesu cen elektroniky a také služeb telefonních operátorů a internetových providerů a to jak vlivem rostoucí konkurence a technologického pokroku, tak vlivem tlaku evropských institucí. Vývoj cen v malé otevřené ekonomice, jako je Slovinsko, je také často ovlivněn vývojem cen světových. To platí v podstatě pro všechny obchodovatelné statky. Výrazně se to projevuje například u cen energií.

Růst cen statků se po zavedení eura zpomalil méně než růst cen služeb. To je pravděpodobně způsobeno zvýšenou srovnatelností cen a tím i vyšší mezinárodní konkurencí. Protože ceny statků více podléhají cenové arbitráži, budou se pravděpodobně rychleji vyrovnávat než ceny služeb, které jsou do značné míry mezinárodně neobchodovatelné.

Tato problematika si, podle mého názoru, zasluhuje důkladnější výzkum. Navázat bych chtěla podrobnější analýzou jednotlivých položek spotřebního koše s důrazem na rozdíly v oblasti mezinárodně obchodovatelného a neobchodovatelného zboží.

Literatura

HINDLS, Richard, et al. *Statistika pro ekonomy*. sedmé. Praha: Professional Publishing, 2006. ISBN 80-86946-16-9.

INSTITUTE OF MACROECONOMIC ANALYSIS AND DEVELOPMENT. *Euro changeover effect on inflation in Slovenia* [online]. Ljubljana?, 2007 [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: http://www.stat.si/doc/evro/euro_changeover_effect_on_inflation_in_slovenia-imad_02mar07.doc

LACINA, Lubor, et al. *Studie vlivu zavedení eura na ekonomiku ČR* [online]. první. Brno: Výzkumné centrum PEF MZLU, 2007 [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: http://www.euroskop.cz/gallery/2/850-studie_vlivu_zavedeni_eura_v_cr_na_ekonomiku.pdf

LACINA, Lubor, et al. *Měnová integrace: Náklady a přínosy členství v měnové unii*. První. Praha: C. H. Beck, 2007b. ISBN 978-80-7179-560-5.

ŽĎÁREK, Václav. *Konvergence nových členských zemí EU a aktuální problémy* [online]. Praha: Centrum ekonomických studií VŠEM, 2007 [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/konference-seminare/gf_Brno0906_VZ.pdf

Statistical office of the republic of Slovenia [online]. Ljubljana, 2010 [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: <http://www.stat.si>

EUROPEAN COMMISSION. *Eurostat* [online]. 2010 [cit. 2012-11-18]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Kontakt

Ing. Vendula Simotová, VŠTE, Katedra ekonomiky a managementu, Okružní 517/10, 370 01 České Budějovice, e-mail: simotova@email.vstecb.cz

Webové stránky jako efektivní nástroj marketingové komunikace vysokých škol

Websites as an effective tool of marketing communication of universities

Marie Slabá

Summary

Universities' marketing is one of the new marketing applications. By reason of communist regime we can speak about first signs of marketing in the Czech Republic we speak about marketing of universities not until 1990. The key target segment of universities is the age group between 18 and 25 years and therefore the primary communication channel for universities is the Internet. The aim of this article is to summary of results of two author's researches of universities' websites form the user point of view. First author's research was carried out in 2008 and the second one with the passage of four years. Researches focused on the presentation of the universities by the mean of the universities' websites.

Key words

Marketing communication, universities, websites, internet

Introduction

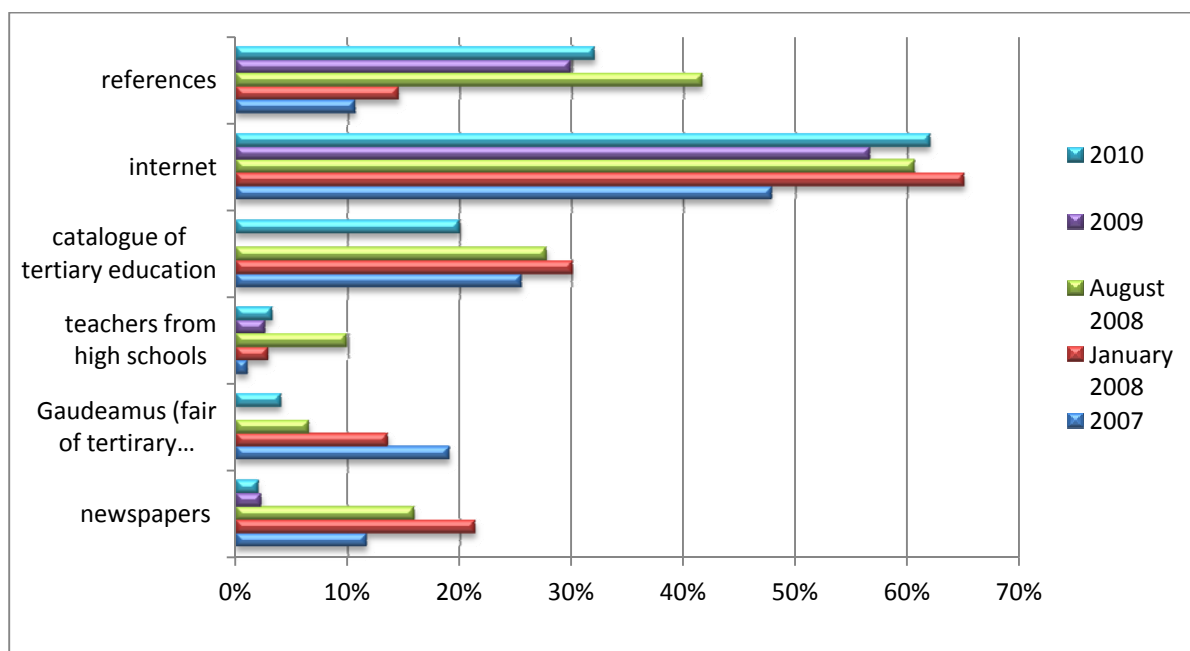
There have been significant changes in the marketing and marketing communication lately. There are lots of causes of these changes – for example growing competitiveness, new trends, and global economic crisis, etc. These facts, that brought elements of competitive fight to the tertiary education market, are reasons for implementation of new trends in marketing communication of universities, because it is necessary to include commercial marketing activities in the marketing strategies and marketing communication strategies of universities, too. Marketing communication of universities can be considered as a part of marketing communication theory and practice that is one of the newest of its kind not only in the Czech Republic but also worldwide. The situation in the Czech Republic is more serious because of communist regime.

Internet marketing is one of the new trends that is very important for universities. Therefore it is necessary to pay appropriate attention to the universities' websites as one of the most important tools of communication with the main target group of universities – students.

Significance of the internet as a main channel for marketing communication is approved also by the statistics of the Czech statistical office. Internet is used especially by the age group 16 to 24 years. According to the the Czech statistical office and its research devoted to the IT technologies (Use of ICT by Households and Individuals in 2009) in this age group is Internet is used by more than 95% of respondents group (Český statistický úřad 2009).

Internet is really the main communication channel of the key target stakeholders groups of universities (students – potential, current and alumni). This fact resulted not only from the author's researches at the Czech Republic at University of Economics in Prague, Faculty of management (for detail see Graph 1: Channels of marketing communication of the potential students of Faculty of management), but also from lots of researches of other universities in the Czech Republic – for example Slezské univerzity v Opavě, 2008). Other often used channels for marketing communication are newspapers, PR articles, marketing publication, sponsoring, advertising, etc. (Kotler, Fox 2002, Davies, Ellison 2003).

Graf 1: Channels of marketing communication of the potential students of Faculty of management



Source: Author's research, Slabá 2012

It is really very important to use new trends in marketing management of tertiary education strategies. These new trends are not only connected with marketing and new trends in advertising and marketing communication channels, but also with management of universities. Lots of universities now devote substantial time and resources in their communication strategies to their target groups. It is important as the first step of effective marketing communication is the identification of these target groups (Kotler, Fox, 2002, pp. 351-356, Kotler, Keller, 2006, pp. 579).

This article focuses on the results of the author's research of websites of universities with that was conducted in years 2008 and 2011. This marketing research is focused on the websites of universities with study programme management-economics. In the academic year 1999/2000 there was only three universities with above mentioned study programme in the Czech Republic. Nowadays there are 46 faculties with the management-economics study programmes and its mutations. From this fact we can see that competition in the Czech Republic is growing very quickly. Moreover there are lots of possibilities for student to participate at Erasmus study programmes and other possibilities to study abroad, not only at European Union.

Author's researches focused on the universities websites from the users' point of view and their main factors concerning users needs (for more information of the research problem see chapter Research methodology and aim of the author's research) and new trends in internet communication that are typical for the target group (students of the age group 18 to 25) – social networking, blogs, chats, etc. The results of researches found out that mainly usage these new trends it is necessary to improve.

Research methodology and aim of the author's research

The main purpose of this research is to compare the results of author's researches and comparison of evaluation of websites from the users' point of view with passage of four years.

The author's researches were a descriptive type of research. The main research problem was to find out the level of effectiveness of websites of chosen universities. The research questions were focused on the visit rate of websites, basic characteristic of websites, websites updating, additional function, websites design, etc.

Effective websites have to correspond with the Czech web accessibility guidelines for the purpose of the amendment to the Act no. 365/2000 Sb. These guidelines are compatible with similar rules from all over the world. These rules refer to many characteristics of websites – for example pop-up windows, html code of websites, readability of websites, colour scheme of websites, font type and size, functionality of websites, etc. In compliance with this rules it is necessary to conform website to handicapped people. Handicapped user of websites is any user which can have some problems with effective usage of websites – visually impaired, colour-blind people, hearing disability and physically handicapped, etc. (Špinar 2012). Therefore also the Czech web accessibility guidelines were also included into author's researches.

The research sample was chosen by the quasi-representative market research technique and purposeful technique and use quota sampling. By the reason that the research was focused on the universities with management-economics study program, the main error control character was accredited study program - management-economics. Sampling by judgement was used for the determination of the best suited respondents for the research. The respondents were full-time (present form study) and part-time (combine form study) students from bachelor, master and Ph.D. study program. Students of the first grade were eliminated because of they are not enough familiarized with university websites.

For addressing of respondents the author used an impersonal type of questioning and CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) (the questionnaire you can see at Appendix 1).

The research was divided in two parts. The first part of research was carried out in 2008 and the second part last year. This article will be focused on the comparison of these two researches with the aim of evaluation of development of websites of universities. The first research (carried out in 2008) involved 7 universities from the Czech Republic and Slovak Republic:

- the University of Economics in Prague (Faculty of Management in Jindřichův Hradec), Czech Republic,
- University of South Bohemia in České Budějovice, Czech Republic,
- Institute of Hospitality Management in Prague (field of study Economics and Management), Czech Republic
- Comenius University in Bratislava (Faculty of Management), Slovak Republic,
- Newton college, Czech Republic,
- University of Finance and Administration in Prague, Czech Republic,
- Banking Institute College of Banking in Prague, Czech Republic.

The second research (carried out at the end of 2011 and beginning of 2012 in the case of the University of South Bohemia) was carried out again at the same universities from the Czech Republic – concretely:

- University of Economics in Prague (Faculty of Management in Jindřichův Hradec), Czech Republic,
- University of South Bohemia in České Budějovice, Czech Republic,
- University of Finance and Administration in Prague, Czech Republic,
- Banking Institute College of Banking in Prague, Czech Republic.

Table 3: Basic summary of respondents

Type of study	2008	2011/2012
Bachelor study programme	173	94
Master study programme	114	80
Ph.D. study programme	3	4
Female	191	116
Male	106	62

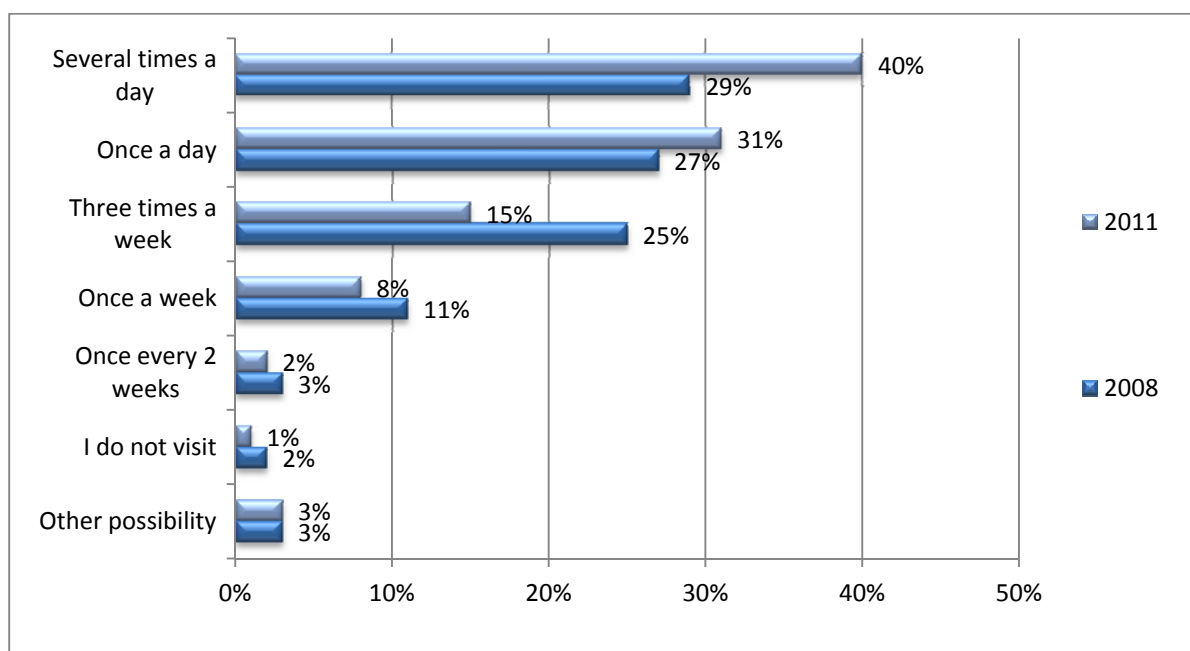
Source: Author's research

Selected results of the author's research

In the following text there are summarized selected results of the author's researches in years 2008 and 2011. Author selected the most important parts of her researches and focuses on the comparison of the results of both researches and points out the differences between full-time and part-time (combined) students.

As you can see from the following graph, the websites visit rate has been still increasing. In 2008 from the total number of 297 interviewed students 56% visit websites of their university at least once a day (Slabá, 2010). In 2011 more than 65% visit websites of their university at least once a day (for detail see the Graph 2: Websites visit rate).

Graf 2: Websites visit rate



Source: Author's research

The evaluation of second question “Websites satisfy my student needs” is summarized at the Graph 3: Students’ satisfaction and the detail for each university you can see at Table 2: Students’ satisfaction.

Table 4: Students’ satisfaction

University	Answers in %					
	YES		NO		Partly	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011
University of Economics in Prague (Faculty of management in Jindřichův Hradec)	50	71	3	1	47	28
Comenius University in Bratislava (Faculty of management)	36	-	8	-	56	-
University of South Bohemia (Economic faculty)	30	70	8	2	62	28
Institute of Hospitality Management in Prague	32	-	25	-	41	-
Newton college	44	-	16	-	40	-
University of Finance and Administration in Prague	59	62	10	3	31	35
Banking Institute College of Banking in Prague	34	42	46	36	15	22

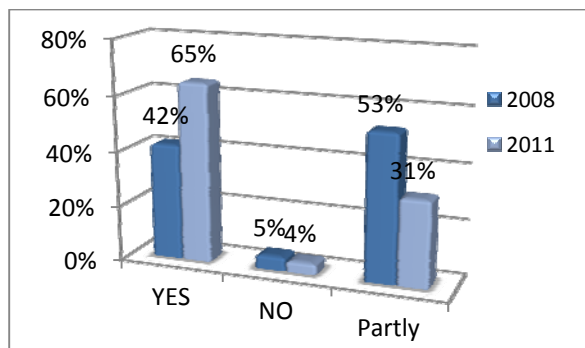
Source: Author's researches

According to the negative demographics curve it is necessary to take into account also needs of special group of students – part-time students (students of the combine form of study). These students are usually of the middle age and their needs in the field of tertiary education

were not satisfied during communist regime. The following graphs analysis the differences between answers of full-time and part-time students.

Full-time form of study

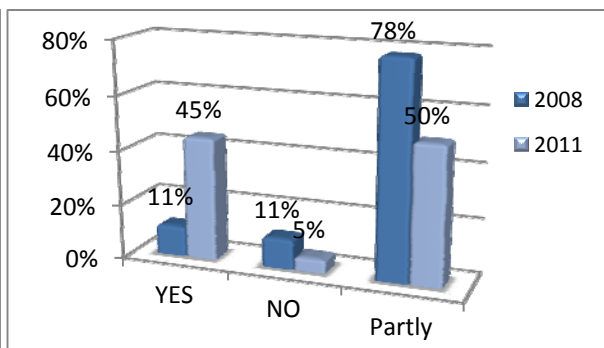
Graf 3: Meet the needs of users



Source: Author's researches

Part-time form of study

Graf 4: Meet the needs of users

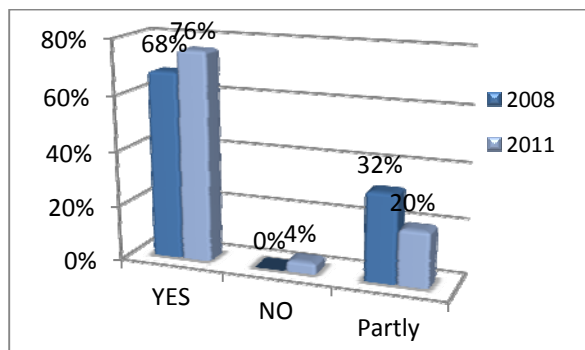


Source: Author's researches

As we can see from the Graf 3 and Graf 4 students from the part-time form of study are less satisfied with the websites. Positive fact is that in comparison with results of the first research, in 2011 more than 40 % of respondents stated that websites meet their needs, but still 50 % of respondents are satisfied only partly.

Full-time form of study

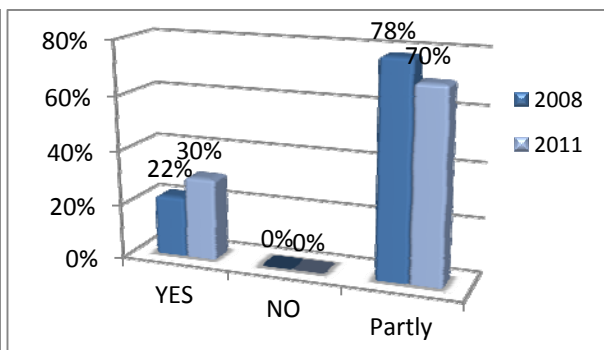
Graf 5: Usage of web is easy



Source: Author's researches

Part-time form of study

Graf 6: Usage of web is easy



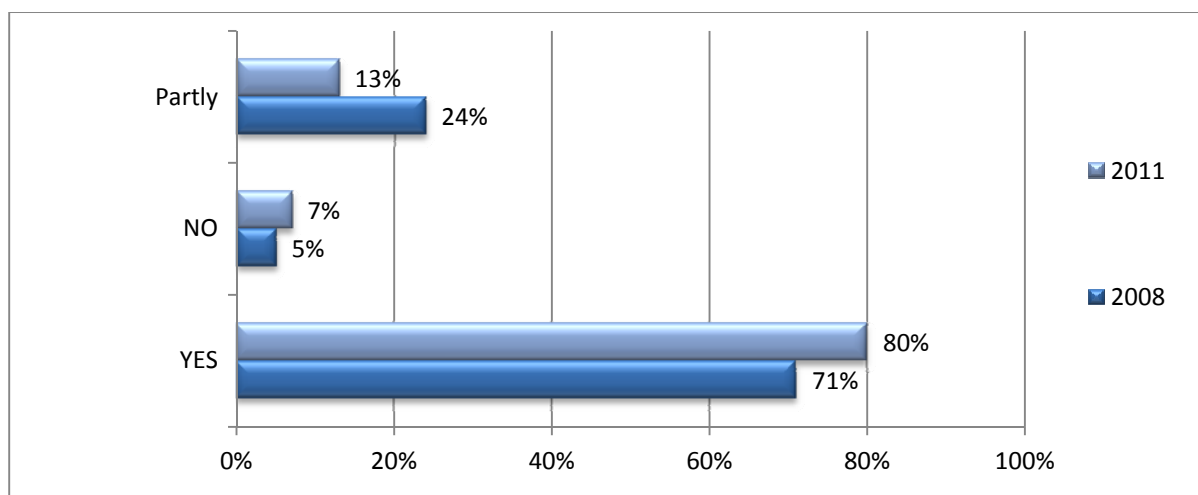
Source: Author's researches

The greatest discrepancy in answers of full-time and part-time students can be seen in the evaluation of the web control. The major part of full-time students (68% of respondents in 2008 and 76 % of respondents in 2011) stated that it is easy to use websites of their university however the situation in the case of part-time students is absolutely different – only 30% of student in 2011 think that it is easy to use websites – that means only the increase of 8% in comparison with 2008.

One of the priority characteristics of websites according to the Czech web accessibility guidelines is the fulfilment of the websites purpose. This fact was positively evaluated by the 71% of respondents in the first research in 2008, in 2011 the satisfaction with the purpose of websites increased to the level of 80%. Compared with the year 2008 there was also an

increase in the number of respondents that are not satisfied with the purpose of websites of their universities from 5 to 7 %. The cause of this growth were part-time students of University of Finance and Administration in Prague because 36 % of them stated that websites of their university does not fulfil their purpose.

Graph 7: Purpose of websites



Source: Author's research

Very interesting fact is also the confrontation of all universities. Institute of Hospitality Management in Prague obtain the best in the first research. More than 80 % of respondents stated that websites of their university fulfil their purpose. On the other hand 12 % of respondents evaluated this fact negatively. In 2011 all surveyed universities show out improvement. In the case of University of Economics in Prague nearly 90 % of respondents are satisfied with the purpose of university's websites (for detail see Table 3: Purpose of websites).

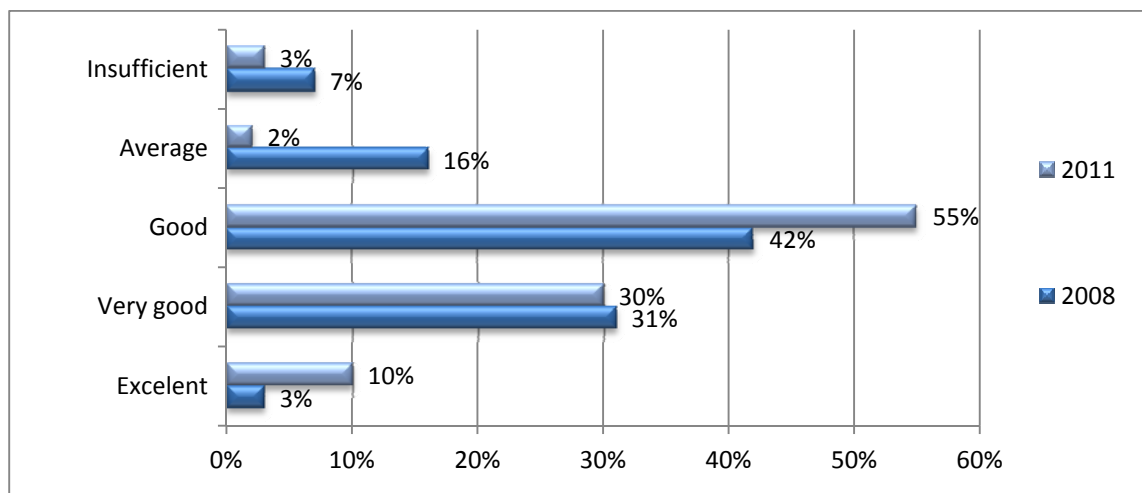
Table 5: Purpose of websites

University	Answers in %					
	YES		NO		Partly	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011
University of Economics in Prague (Faculty of management in Jindřichův Hradec)	78	90	3	0	19	10
Comenius University in Bratislava (Faculty of management)	45	-	5	-	50	-
University of South Bohemia (Economic faculty)	40	60	20	15	40	25
Institute of Hospitality Management in Prague	86	-	10	-	4	-
Newton college	54	-	6	-	40	-
University of Finance and Administration in Prague	68	74	10	1	22	25
Banking Institute College of Banking in Prague	72	80	2	0	26	18

Source: Author's researches

Because of the Internet is the most important communication channel, the range of published information is a very important indicator of the websites. In 2008 more than 75% of respondents considered the range of published 95% of respondents (for detail see Graph 7: Range of published information).

Graph 7: Range of published information



Source: Author's research

In the final part of the questionnaire students were asked about additional function and new trends that are offered at their university websites. Respondents were asked about e-mail access from the university websites, on-line library catalogues, access to their study results, , data securing, data and documents sharing, on-line lectures, video recording of lectures, etc.

In 2008 all universities except Institute of Hospitality Management in Prague had access to their university e-mail, study results and university library by the mean of university web sites. But the major part of respondents missed video recording of lectures and other new trends.

Second research found out improvement in these factors, but lots of universities websites were evaluated as insufficient with respect to these factors.

From the modern trends it is necessary to focus on the modern trends connected with students' activities at web sites – blogs, social networking, Skype, ICQ and other communication possibilities. These communication channels and possibilities missed more than 70% of full-time students. Chats we can find at the website of the Comenius University in Bratislava (Faculty of management) and University of Economics in Prague (Faculty of management in Jindřichův Hradec) in the form of application with the name KAPR.

In 2008 the usage of Facebook was insufficient. Nowadays all universities have their own Facebook account and also students use Facebook for chats and sharing information about their institutions.

Conclusion

From the second author's research which results were summarized and compared with the first research from 2008 in the text above, the clear improvement of all universities websites stands to reason. The fact that universities see the sense of effective websites that have to satisfy not only the Czech web accessibility guidelines for the purpose of the amendment to the Act no. 365/2000 Sb., but also all needs of their users is obvious from the results of both researches. All survived universities try to improve their websites. During four years that passed between first and second research all universities updated their websites.

For example Faculty of Management in Jindřichův Hradec (University of Economics in Prague) and University of South Bohemia in České Budějovice totally changed their websites. Faculty of Management in Jindřichův Hradec conformed its websites to the corporate design of University of Economics in Prague. The second research was conducted at the time when students get used new websites. As we can see from the results of the research of the websites of the Faculty of Management all surveyed aspects were improved.

In spite of the fact that results of all survived universities improved, it is necessary to regularly monitor satisfaction with the websites and try to improve them. Mainly it is necessary to devoted to the new trends like social networking, on-line lectures and video recording of lectures.

References

- KOTLER, P., KELLER, K. L. 2006. Marketing Management. 12th edition, New Jersey: Prentice-Hall, Inc. ISBN 0-13-145757-8
- DAVIES, B., ELLISON, L. 2003. Strategic Marketing For Schools: How to Harmonise Marketing and Strategic Development for an Effective School. London: Pearson Education Limited. ISBN 0-273-62408-3
- KOTLER, P., FOX, K. 2002. Strategic Marketing For Educational Institutions. New Jersey: Prentice-Hall, Inc. ISBN 0-13-668989-2
- SLABÁ, M. 2012. Strategie marketingové komunikace vysokoškolské instituce s důrazem na využití stakeholder managementu. J. Hradec. Dissertation thesis, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta managementu, Katedra podnikatelské sféry
- SLABÁ, M. 2010. Marketing educational institutions - history and current situation in the present chaotic market environment. In Infusing Research and Knowledge in South-East Europe. Thessaloniki: South-East European Research Centre, Greece. ISBN 978-960-6416-03-0
- Český statistický úřad. 2009. Využívání informačních a komunikačních technologií pro mezilidskou komunikaci. Praha: Český statistický úřad. ISBN 978-80-250-1994-8
- ŠPINAR, D. 2012. Czech web accessibility guidelines. [cit. 2012-11-11]. Available from: <http://pristupnost.nawebu.cz/texty/guidelines.php>

Kontakt:

Ing. Marie Slabá, Ph.D.

Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích

Okružní 10

370 01 České Budějovice

Phone number: +420387842159

e-mail: slaba@mail.vstecb.cz

Přínosy zavedení systému hotovostního účetnictví

The benefits of introducing of the cash accounting system

Šárka Sobotovičová, Iris Šimíková

Summary

When applying the standard VAT scheme, taxpayers are obliged to pay output tax, according to the chargeable event. Member States may allow small businesses to use cash accounting scheme. This is an optional simplified system that allows certain taxable persons to apply the rule based on the date of payment. VAT is to become chargeable at the time the payment is received. The right of deduction shall arise at the time the deductible tax becomes chargeable. In the Czech Republic there is applied the standard VAT scheme. In connection with the introduction of the cash accounting for purposes of value added tax the research has been conducted within the student's grant. The aim of the survey was to find out whether entrepreneurs are interested in establishing a cash accounting system. It was found that taxpayers are often forced to put long maturity in their invoices and also 77 per cent of respondents have receivable overdue. The introduction of a cash accounting scheme would be welcomed by 48 per cent of taxpayers.

Keywords

Cash accounting, value added tax, output tax, right of deduction, payment.

Úvod

Daň z přidané hodnoty je v podmínkách Evropské unie vysoce harmonizovanou daní. Je upravena směrnicemi, které jsou členské státy povinny implementovat do své právní úpravy daně z přidané hodnoty. Při uplatnění standardního režimu DPH vzniká plátcům povinnost odvést daň na výstupu podle okamžiku uskutečnění plnění, bez ohledu na to, zda faktury byly zaplacený či nikoliv. Jednotlivé členské státy Evropské unie mohou pro malé podniky povolit využití režimu hotovostního účetnictví („cash accounting“) a nově od roku 2013 také bez dopadu na výnosy do veřejných rozpočtů.

V České republice je využíván standardní systém DPH a výzkum se zaměřil na možnosti zavedení režimu hotovostního účetnictví. Na základě výzkumu bylo zjištěno, že situace v oblasti pohledávek a závazků je horší u právnických osob, které mají vyšší jak závazky, tak i pohledávky. Dlouhé termíny splatnosti při fakturaci spolu s pohledávkami po lhůtě splatnosti působí problémy při odvodu daně z přidané hodnoty, který musí být proveden bez ohledu na to, zda dodavatel dostal zaplacený od svého odběratele. Většina respondentů uvedla, že má pohledávky vyšší než závazky. Těmto plátcům by zavedení režimu hotovostního účetnictví mělo zlepšit cash flow, jelikož by se povinnost odvést daň odsunula do okamžiku zaplacení. V roce 2012 byl v ČR zaveden režim „reverse charge“ pro poskytnutí stavebních nebo montážních prací. Tím došlo ke zlepšení situace pro subdodavatele stavebních prací, jelikož povinnost odvést DPH se přenesla na příjemce plnění.

1. Teoretická východiska

Účetnictví je považováno za komplexní informační systém, jehož úkolem je zobrazovat skutečnost. Všechny účetní jednotky vedou účetnictví v souladu s účetními zásadami. Všeobecné účetní zásady tvoří základ účetních systémů jednotlivých států. Zásadami se rozumí soubor pravidel, jejichž dodržování je společné pro všechny účetní jednotky. Pravidla si lze představit jako konvence, které určují rámec prostoru, ve kterém se bude odehrávat účetní zobrazení ekonomických aktivit podniků tak, aby byla zachována dohodnutá míra jednotnosti účetního obrazu hospodářské skutečnosti (Janhuba, 2005).

Do 31. 12. 2003 v české účetní legislativě figurovaly dva systémy účetnictví, účetnictví podvojný a účetnictví jednoduchý. Postup účtování vycházející z akruálního principu patřil

k charakteristickému znaku účetnictví podvojného. Aktuální princip znamená povinnost přiřazovat náklady k výkonům do období, se kterým věcně a časově souvisí. O výnosech není účtováno v okamžiku úhrady (hotovostní, nebo bezhotovostní příjem), ale již v okamžiku realizace (zpravidla vázáno na fakturaci). Z uvedeného vyplývá podstatný rozdíl mezi nákladově výnosovým principem účtování v soustavě podvojného účetnictví a výdajově příjmovým principem založeným na reálných platbách (Ryneš, 2009).

Zavedení režimu „hotovostního účetnictví“, který vyplývá z možnosti dané členským státům EU, znamená zachycení účetního případu v souladu s účetními zásadami a současně v souladu s režimem daně z přidané hodnoty. Účetní i daňový doklad mají své povinné náležitosti, které jsou taxativně vymezeny. Přijetí režimu hotovostního účetnictví znamená z hlediska vedení průkazných účetních záznamů doplnění o další záznam, který bude kompatibilní s daňovým dokladem vydaným v režimu hotovostního účetnictví, evidujícím platby s odsunutou povinností přiznání daně.

Odvod daně z přidané hodnoty při uplatnění standardního režimu DPH, tj. bez ohledu na to, zda faktury byly zaplacený či nikoliv, může být považován za nespravedlivý, neboť daň z přidané hodnoty by měla respektovat zásadu neutrality a neměla by představovat finanční zátěž pro podniky (Fraile, Martin, 2012).

Směrnice Rady 2006/112/ES umožňovala členským státům pro určitá plnění nebo pro stanovený okruh osob využít režim hotovostního účetnictví, tzv. „cash accounting“.⁷⁹ Režim hotovostního účetnictví spočíval v odsunutí povinnosti přiznat daň až do okamžiku zaplacení. Tato možnost byla stanovena zejména s cílem pomoci malým a středním podnikům, kterým působí problémy odvod daně z přidané hodnoty před přijetím platby od svých zákazníků. Dle znění směrnice před novelizací však nárok na odpočet daně, který je základním prvkem systému daně z přidané hodnoty, vznikl již okamžikem vzniku daňové povinnosti z odpočitatelné daně. Vznik daňové povinnosti se odvíjel od okamžiku uskutečnění dodání zboží nebo poskytnutí služby. Pokud členský stát využil možnosti režimu hotovostního účetnictví, nemusel se shodovat okamžik vzniku povinnosti odvést daň a nároku na odpočet daně. (Berger, Kindl, Wakounig, 2010) Tento způsob měl proto nepříznivý dopad na výnosy z daně z přidané hodnoty a byl využíván pouze některými státy.

Směrnice Rady 2010/45/EU, která byla přijata v roce 2010, dává možnost, aby členské státy zavedly od 1. 1. 2013 volitelný systém hotovostního účetnictví, bez nepříznivého dopadu na peněžní toky v souvislosti s výnosy z DPH. To znamená, že jednotlivé členské státy mohou stanovit, že u zdanitelných plnění, která jsou poskytována osobami, jimž povinnost přiznat daň vzniká až přijetím úplaty, dochází současně k odkladu nároku na odpočet daně až do okamžiku zaplacení. Jelikož má být režim hotovostního účetnictví zaveden zejména na podporu malého a středního podnikání, směrnice stanoví limit ročního obrátu pro plátce, který jej může využít na částku 500 000 EUR nebo ekvivalent této částky v národní měně. Tento limit lze na základě konzultace s výborem pro DPH⁸⁰ zvýšit až na 2 000 000 EUR.

⁷⁹ Článek 66 umožňuje členským státům stanovit, že pro určitá plnění nebo určitou kategorii osob povinných k dani vzniká daňová povinnost v jednom z těchto okamžiků:

- a) nejpozději vystavením faktury,
- b) nejpozději přijetím platby,
- c) není-li vystavena faktura, nebo je-li vystavena pozdě, v určité lhůtě po uskutečnění zdanitelného plnění.

⁸⁰ Výbor pro DPH je poradním výborem, který se skládá ze zástupců členských států a Komise a slouží jako orgán určený pro přijímání žádostí o konzultace, jejichž provedení je na základě Směrnice o DPH povinné.

System „cash accounting“ je již na základě povolených výjimek zaveden v některých členských státech EU, a to ve Velké Británii⁸¹, Estonsku⁸², Slovinsku⁸³ a Švédsku⁸⁴. Při hotovostním účetnictví tedy na jednu stranu plátce daně odvádí daň z uskutečněných plnění až v okamžiku, kdy dostane zaplacen, ale na druhou stranu může být stanoveno, že lze uplatnit nárok na odpočet daně u přijatých plnění až při jejich zaplacení. Výsledný dopad režimu hotovostního účetnictví závisí na způsobu, jakým členské státy implementují tuto směrnici do národních předpisů a na podmínkách, které budou pro možnost využití jednotlivými plátcí stanoveny. Směrnice Rady 2010/45/EU umožňuje zavedení tzv. „čistého“ režimu hotovostního účetnictví, kdy plátcí v režimu hotovostního účetnictví odvádějí daň až po zaplacení a současně také u všech plnění uplatňují nárok na odpočet daně až po zaplacení bez ohledu na to, zda poskytovatel plnění je v režimu hotovostního účetnictví nebo ne.

2. Cíl a použité postupy

V České republice je využíván standardní systém DPH, ale podnikatelé projevili snahu o zavedení režimu hotovostního účetnictví na základě výjimky ještě před přijetím směrnice Rady 2010/45/EU. Malým a středním podnikatelům může režim hotovostního účetnictví pomoci vyřešit problémy s nedostatkem peněžních prostředků, a to jak v případě, kdy jsou nuceni stanovit dlouhé splatnosti faktur, tak i v případě, že jsou odběratelé v prodlení s placením. Cílem dotazníkového šetření bylo zjistit, jak zavedení režimu hotovostního účetnictví vnímají podnikatelé, zda by pro ně byl výhodný a v jaké míře by jej využili.

Novelou zákona o DPH od 1. 4. 2011 je umožněna oprava výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení. Plátcí mají možnost opravit daň na výstupu, která je uvedena na vystaveném daňovém dokladu u pohledávek, které vznikly ve lhůtě 6 měsíců před rozhodnutím soudu o úpadku a za splnění dalších zákonem stanovených podmínek. Okruh pohledávek, kterých se navrhovaná úprava týká, je relativně úzký, neboť se jedná pouze o pohledávky za dlužníky v insolvenčním řízení a podmínky jsou poměrně přísné, proto v mnoha případech tento institut nemůže plátce využít. Cílem dotazníkového šetření bylo také ověření využitelnosti opravy výše daně u pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení v praxi.

Výzkum byl realizován v období červen až říjen 2012 a spadal do harmonogramu jednoletého výzkumu SGS/3/12⁸⁵.

Dotazník byl anonymní a obsahoval otázky identifikační, uzavřené otázky, které jsou charakteristické úplným výčtem možných odpovědí, ze kterých respondent vybírá a u několika otázek byla respondentům ponechána možnost odpovědi na základě vlastní zkušenosti.

V ČR je přes 530 000 plátců daně z přidané hodnoty, výzkum byl zaměřen lokálně a byli osloveni respondenti, kteří jsou registrovaní na Finančním úřadě v Karviné. Dotazník byl respondentům předán v tištěné podobě. Avšak tímto způsobem nebyla zaručena anonymita a asi dvě třetiny oslovených respondentů odmítly vyplnění dotazníku. Proto byla vytvořena také elektronická verze dotazníku v systému Moodle na stránkách SU OPF v Karviné. Dotazník vyplnilo celkem 153 respondentů, z toho 82 fyzických a 71 právnických osob.

⁸¹ Rozhodnutí Rady 2007/133/EC a 2009/938/EU

⁸² Rozhodnutí Rady 2007/133/EC a 2009/1022/EU

⁸³ Rozhodnutí Rady 2007/133/EC a 2009/939/EU

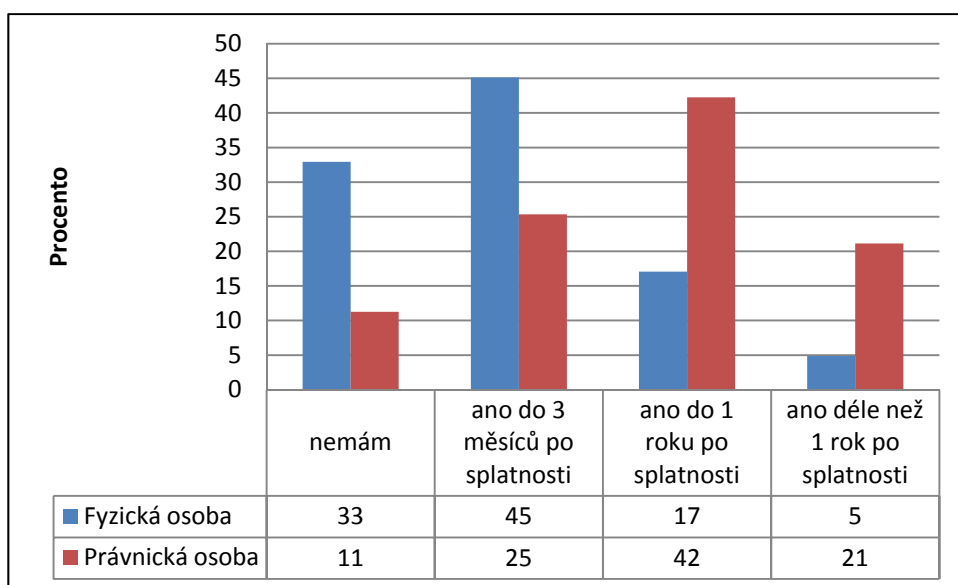
⁸⁴ Rozhodnutí Rady 2007/133/EC a 2009/938/EU

⁸⁵ Výzkum s názvem Uskutečnění zdanitelného plnění při uplatnění režimu „cash accounting“.

3. Dosažené výsledky

Standardní režim DPH zvýhodňuje pozdě platící zákazníky na úkor jejich dodavatelů. Proto bylo několik otázek v dotazníku věnováno zjištění závazků a pohledávek respondentů. V následujícím grafu je porovnána výše pohledávek u fyzických a právnických osob. Z výsledků bylo zjištěno, že u fyzických osob převažují pohledávky do 3 měsíců po lhůtě splatnosti (45 %), kdežto u právnických osob to jsou pohledávky do 1 roku po splatnosti (42 %). Jedna třetina fyzických osob také uvedla, že nemá pohledávky po lhůtě splatnosti, pro srovnání u právnických osob bylo bez pohledávek pouze 11 %.

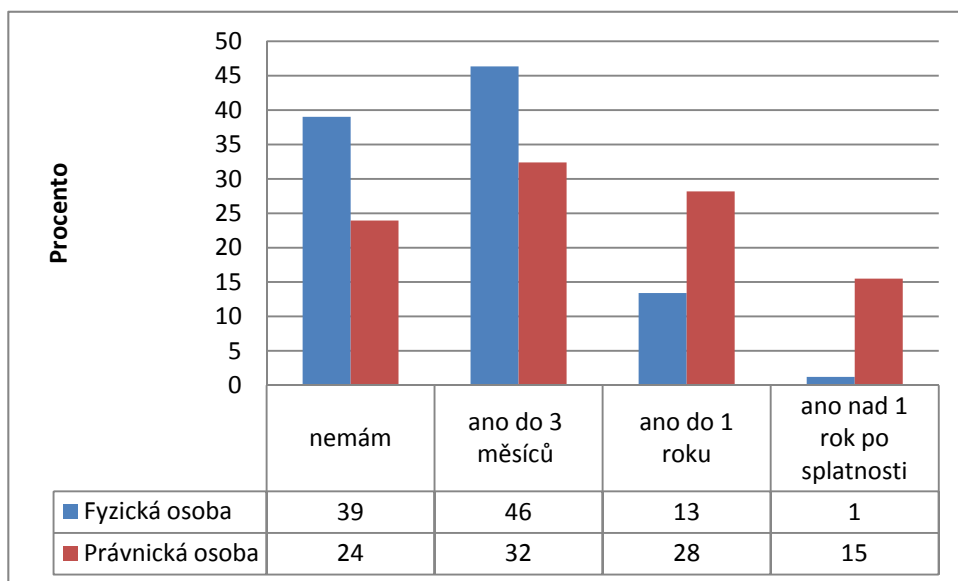
Graf č. 1 Pohledávky za odběrateli po lhůtě splatnosti (v procentech)



Zdroj: Vlastní zpracování podle údajů z dotazníků

V následujícím grafu je porovnána výše závazků u obou skupin. Na základě grafu je zřejmé, že více než jedna třetina fyzických osob nemá závazky a u zbývajících dvou třetin výrazně převažují závazky do 3 měsíců po lhůtě splatnosti. Naproti tomu u právnických osob je situace méně příznivá, jelikož závazky po lhůtě splatnosti má více než tři čtvrtiny respondentů. Převažují závazky do 3 měsíců až do 1 roku po splatnosti.

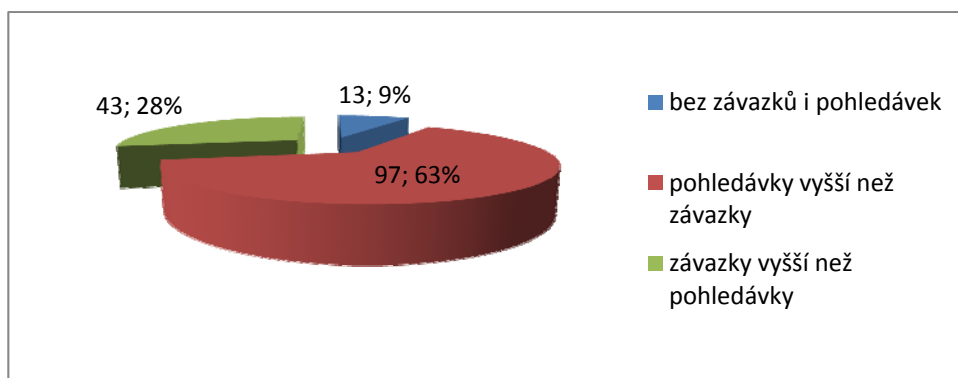
Graf č. 2 Závazky vůči dodavatelům po lhůtě splatnosti (v procentech)



Zdroj: Vlastní zpracování podle údajů z dotazníků

Z následujícího grafu je zřejmé, že zcela bez závazků i bez pohledávek je pouze 13 respondentů a celkově 63 % dotázaných má pohledávky vyšší než závazky. To znamená, že pro tyto osoby je nevýhodný současný režim DPH, kdy musí odvést daň dříve, než dostanou zaplacenou za uskutečněné plnění.

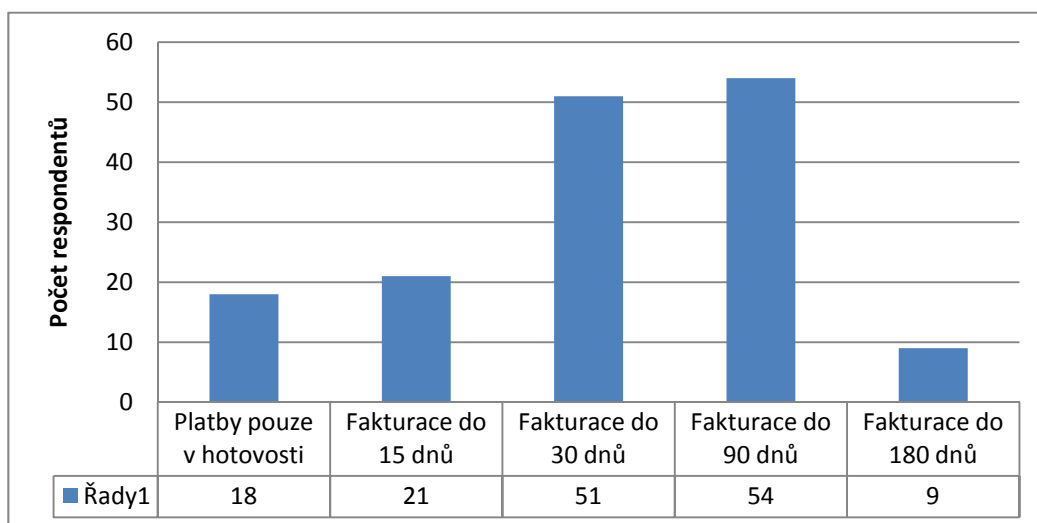
Graf č. 3 Pohledávky a závazky



Zdroj: Vlastní zpracování podle údajů z dotazníků

Avšak nejenom pohledávky po lhůtě splatnosti ovlivňují cash flow plátců daně z přidané hodnoty. Dalším významným faktorem, který působí problémy při odvodu DPH před zaplacením, jsou dlouhé lhůty splatnosti faktur. Z níže uvedeného grafu je zřejmé, že největší počet respondentů (35 %) vystavuje faktury se splatností do 90 dnů a 33 % dotázaných se splatností do 30 dnů. Platby pouze v hotovosti realizuje 12 % respondentů a jedná se především o tržby z maloobchodního prodeje.

Graf č. 4 Způsob placení za uskutečněná plnění



Zdroj: Vlastní zpracování podle údajů v dotazníku

Opravu výše daně může plátce provést pouze pohledávek za dlužníky v insolvenčním řízení a navíc musí splnit relativně velké množství podmínek, a proto tohoto institutu nemůže mnoho věřitelů využít. Toto se potvrdilo také v dotazníkovém šetření, kde pouze 3 respondenti uvedli, že využili možnosti provést opravu výše daně za dlužníky v insolvenčním řízení a 12 % respondentů uvedlo, že mají pohledávky za dlužníky v insolvenčním řízení, ale oprava nemohla být provedena.

V následující kontingenční tabulce jsou znázorněny odpovědi respondentů na dotazy, zda by:

- uvítali možnost odkladu povinnosti přiznat a zaplatit daň,
- jim způsobil problém odklad nároku na odpočet daně.

Z údajů v níže uvedené tabulce je zřejmé, že 48 respondentů odpovědělo, že by uvítali možnost odkladu odvodu daně a současně, že by jim nezpůsobil problém odklad nároku na odpočet daně. Jedná se o 31 % z celkového počtu respondentů.

Tabulka č. 1 Odklad povinnosti přiznat daň a nároku na odpočet daně

	Odklad nároku na odpočet		
Odklad odvodu	Ano	Ne	Celkový součet
Ano	44	48	92
Ne	29	32	61
Celkový součet	73	80	153

Zdroj: Vlastní zpracování podle údajů z dotazníků

4. Diskuze

Nárok na odpočet daně při běžném režimu DPH je založen na nespravedlivém principu, jelikož vzniká v okamžiku dodání zboží nebo poskytnutí služby bez ohledu na to, zda za ně odběratel zaplatil. Pozdě platící plátcí tak mají výhodu z hlediska peněžních toků. Také stát získává výhodu, jelikož tento systém mu zaručuje příjem, který uhradí poskytovatel plnění, který je zaručen i v případě platební neschopnosti odběratele.

Výsledky zjištěné v dotaznících ohledně termínů splatnosti a platební morálky odpovídají Analýze platební morálky českých firem, kterou provádí společnost ČSOB Factoring. Z analýzy ČSOB Factoring pro rok 2012 vyplývá, že platební morálka firem se v letošním roce zhoršila na úroveň roku 2009, kdy vrcholila světová hospodářská krize. Odběratelé zboží a služeb platí průměrně až 16 dní po datu splatnosti. Z analýzy plyne, že za své služby a zboží české firmy dostanou v průměru zaplacení až za 76 dní. Tato situace opět přináší velké problémy zejména malým firmám, které často těžko hledají úvěrovou pomoc u bankovních domů.⁸⁶ Snížení doby splatnosti faktur na maximálně 30 dnů vyplývá také z programového prohlášení vlády⁸⁷, kde je také uvedeno, že stát chce jít příkladem.

Z kontingenční tabulky vyplynulo, že na základě odpovědí, ohledně změny v termínu povinnosti přiznat daň a nároku na odpočet daně by režim hotovostního účetnictví byl výhodný pro 48 respondentů. Tento výsledek nekoresponduje se skutečností, že 97 dotázaných uvedlo, že má pohledávky vyšší než závazky. Režim hotovostního účetnictví by měl přinést zlepšení cash flow pro všechny plátce daně, jejichž pohledávky jsou vyšší než závazky, kteří uskutečňují zdanitelná plnění s místem plnění v tuzemsku. Jiná situace by byla u plátců, kteří uskutečňují osvobozená plnění nebo plnění v režimu reverse charge. Tyto osoby nemají povinnost odvést daň z uskutečnění plnění, ale na druhou stranu mají nárok na odpočet daně a proto je pro ně nevýhodný odklad nároku na odpočet daně i v situaci, kdy jejich pohledávky jsou vyšší než závazky.

Ve vztahu k možnosti zavedení režimu hotovostního účetnictví se 52 % respondentů vyjádřilo, že by pro ně tento režim nebyl výhodný. 48 dotázaných uvedlo, že režim hotovostního účetnictví by pro ně byl výhodný a 26 plátcům by pomohl výrazně zlepšit finanční situaci.

Aby podniky ocenily přínos vyplývající ze zlepšené finanční situace, bude nezbytné principy zpracovat včas do legislativy účetní i daňové, aby vznikl dostatečný prostor pro seznámení se s úpravami. Bohužel podniky mají opačnou zkušenost se změnami, a proto k nim mohou zaujmout skeptický postoj. Toto vyplývá také z odpovědí respondentů, kdy 11 % uvedlo, že by jim zavedení režimu hotovostního účetnictví přineslo vysoké náklady.

Závěr

K zavedení režimu hotovostního účetnictví pro účely daně z přidané hodnoty vyzývá také Evropský hospodářský a sociální výbor, jelikož při tomto způsobu se odvádí DPH až po zaplacení, a tento systém může v době hospodářského poklesu pomoci zabránit platební neschopnosti zejména malých a středních podniků.

V ČR byl poslanecké sněmovně předložen návrh na zavedení režimu hotovostního účetnictví pro účely daně z přidané hodnoty. Režim by mohli využívat plátcí, jejichž obrat za

⁸⁶ Návrhnost pohledávek se prodlužuje dostupné z <http://www.csobfactoring.cz/o-nas/tiskove-zpravy/tiskova-konference/>

⁸⁷ Programové prohlášení vlády ze dne 4. 8. 2010 dostupné z http://www.vlada.cz/assets/media-centrum/dulezite-dokumenty/Programove_prohlaseni_vlady.pdf

12 bezprostředně předcházejících po sobě jdoucích kalendářních měsíců nepřesáhl 10 200 000 Kč. Plátcí v režimu hotovostního účetnictví by přiznávali daň na výstupu až po obdržení úplaty za zdanitelné plnění ke dni obdržení úplaty a měli by nárok na odpočet daně na vstupu u přijatého zdanitelného plnění až po poskytnutí úplaty za přijaté zdanitelné plnění. Plátcí, kteří nejsou v režimu hotovostního účetnictví, by také mohli nárokovat daň vstupu až po uhrazení úplaty dodavatelům, kteří režim hotovostního účetnictví využívají. Tento návrh byl zamítnut.

Na základě výzkumu bylo zjištěno, že zavedení režimu hotovostního účetnictví by uvítalo pouze 48 % plátců. Z některých odpovědí vyplynulo, že se v roce 2012 situace změnila se zavedením režimu přenesení daňové povinnosti pro poskytnutí stavebních nebo montážních prací, jelikož právě stavebnictví je odvětvím, ve kterém docházelo k pozdnímu placení, a také byli mnozí dodavatelé nuceni k poskytování dlouhých termínů splatnosti faktur.

Okruh plátců, kteří mohou využít režimu hotovostního účetnictví, závisí na rozhodnutí jednotlivých členských států, které také mohou stanovit i další podmínky pro jeho zavedení. Například ve Velké Británii je jednou z podmínek využití režimu hotovostního účetnictví, že daný plátcce nemá nedoplatky na daňovém úřadě, pokud by byla tato podmínka zavedena v České republice, mohla by se současně zlepšit i platební morálka plátců daně. Z oslovených respondentů by podmínku obratu splnilo 82 %, ale pokud by současně byla požadována i bezdlužnost, oběma podmínkám pak by se jednalo pouze o 35 % respondentů, kteří by mohli režim hotovostního účetnictví využít.

Seznam použité literatury

- [1] BERGER W., KINDL C., WAKOUNIG M., 2010. *Směrnice ES o dani z přidané hodnoty praktický komentář*. Praha: 1. VOX a.s. 736 s. ISBN 978-80-86324-83-8.
- [2] FRAILE E.V., MARTIN J., 2012. The impact of the current economic crisis on VAT policy *In Indirect Tax Briefing A review of global indirect tax developments and issues Issue 4* dostupné z [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Indirect_Tax_Briefing_issue_4/\\$FILE/Indirect_Tax_Briefing_Issue4.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Indirect_Tax_Briefing_issue_4/$FILE/Indirect_Tax_Briefing_Issue4.pdf) [vid.12.10.2012]
- [3] JANHUBA, M., 2005. *Základy teorie účetnictví*. Praha: Oeconomica. s. 218. ISBN 80-245-0852-4.
- [4] Návratnost pohledávek se prodlužuje dostupné z <http://www.csobfactoring.cz/o-nas/tiskove-zpravy/tiskova-konference/> [vid.12.10.2012]
- [5] Písemné pozměňovací návrhy k sněmovnímu tisk [733](#) dostupné z <http://www.psp.cz/sqw/ppn.sqw?ct=733> [vid.12.10.2012]
- [6] RYNEŠ, P., 2009. *Cash flow v účetní závěrce*. Olomouc: ANAG. s. 191. ISBN 978-80-7263-490-3.
- [7] Směrnice Rady č. 2006/112/ES dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:0118:CS:PDF> [vid 2012-06-03]
- [8] Směrnice Rady č. 2010/45/EU dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:189:0001:0008:CS:PDF> [vid 2012-06-03]
- [9] SOBOTOVIČOVÁ, Š., 2012. *Zdanění spotřeby pro prezenční formu studia*. Karviná: SU OPF Karviná. s. 107. ISBN 978-80-7248-735-6.
- [10] Survey on the Taxation of Small and Medium-sized Enterprises <http://www.oecd.org/tax/taxpolicyanalysis/39597756.pdf> [vid.12.10.2012]
- [11] Taxation of SMEs KEY ISSUES AND POLICY CONSIDERATIONS No. 18 <http://browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/product/2309061e.pdf> [vid.12.10.2012]

- [12] Zákon č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů
- [13] Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů.
- [14] Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2010 dostupné z <http://www.komora.cz/pomahame-vasemu-podnikani/pripominkovani-legislativy-2/nove-materialy-k-pripominkam-1/nove-materialy-k-pripominkam/91-11-zprava-o-vyvoji-maleho-a-stredniho-podnikani-a-jeho-podpore-v-roce-2010-t-4-5-2011.aspx>
[vid.12.10.2012]

Ing. Šárka Sobotovičová
Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra účetnictví
Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná
+420 596398 629
sobotovicova@opf.slu.cz

Ing. Iris Šimíková
Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra účetnictví
Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná
+420 596398 626
simikova@opf.slu.cz

Vývoj v řízení pohledávek a nové trendy

New trends in the debt management

Ladislav Šolc

České Budějovice, Czech Republic

ABSTRAKT

Po přechodu od centrálně plánované ekonomiky k ekonomice tržní nastal v Československu, později v České republice obrovský rozmach podnikatelských aktivit. Zpočátku bylo na trhu mnoho nového prostoru pro expanzi všech podnikatelských subjektů.

Později, spolu se zmenšujícím se volným prostorem na trhu, zesiloval konkurenční boj mezi firmami. Začala se postupně čím dál více uplatňovat převaha nabídky nad poptávkou a zákazníci, odběratelé, začali této situaci stále větší mírou využívat. Konkurence přinutila dodavatele, aby část období své odběratele úvěrovali. Pro dodavatele obchodní úvěr znamená pohledávku, pro zákazníka – odběratele závazek, který by měl nejpозději v dohodnutém termínu splatit. Prodej na obchodní úvěr by měl být za normálních okolností hnacím motorem ekonomické aktivity. Měl by podnikům pomáhat rozvíjet jejich obchody, přivádět nové, větší zákazníky, zvětšovat obrát a umožňovat lepší využití jejich majetku. Ale zhoršená platební morálka nebo dokonce platební neschopnost přináší podnikům spíše problémy. Naše ekonomické prostředí se bohužel vyznačuje častou platební neschopností a nespolehlivostí podnikatelských subjektů. Pohledávky podniků, u nichž dlužník nedodržel sjednané platební podmínky, potom ztrácejí některé znaky aktiv. Stává se, že dlužník zaplatí až dlouho po době splatnosti, či zaplatí jen část svého dluhu, nebo nezaplatí nikdy.

Klíčová slova:

pohledávka, prodej, obchodní úvěr, podnikatelský subjekt, nabídka, poptávka, upomínka, soud

ABSTRACT

After the transition from a centrally planned economy to a market economy occurred in Czechoslovakia and later the Czech Republic, a huge expansion of business activities. Initially the market many new space for expansion of all business entities. Later, together with a shrinking free space on the market, intensified competition among companies began to gradually apply more and more excess supply over demand and customers, buyers, this situation began to increasingly higher levels of use. Competition has forced suppliers to their customers the part of their period were lending by business loans. For suppliers this means the amount receivable for the customer - customer commitment, which should be no later than the agreed date repay. Sales on credit should normally be the driving force of economic activity. He would help enterprises to develop their businesses, bringing a new, larger customers, increase sales and allow better use of their property. But lower payment morale or even insolvency brings businesses more problems. Our economic environment is unfortunately characterized by frequent unreliability of insolvency and business entities. Receivables from companies in which the debtor has not complied with the agreed payment terms, then they lose some of the characteristics of assets. It happens that the borrower pays only long overdue, or pays only part of his debt or pays never.

Key words:

receivable, sales, business credit, business entity, supply, demand, reminder, court

1. ÚVOD

Pohledávky po splatnosti jsou nedílnou součástí podnikání. Přesto jejich existence ukazuje spíše na absenci, či nedodržování preventivních opatření, než na ucelenou mozaiku zdravého firemního řízení. Prevence zabráňující vzniku pohledávky je vždy levnější a efektivnější, než její vymáhání. Přesto je tato prevence opomíjena. Lze říci, že byla potvrzena hypotéza, že výše pohledávek po splatnosti u firmy negativně ovlivňuje zejména její cash flow, které se odlišuje od vykazovaného zisku tím více, čím jsou pohledávky vyšší a nedobytnější. Proto mohou být pohledávky ve své otevřené podobě jednou z příčin nepříznivé ekonomické situace firem a ve své

nedobytnosti nepochybně zhoršují její finanční stabilitu. Obchodní řetězce tlačí na dodavatele například tím, že žádají za každou položku umístěnou na regál nemalé peníze předem a splatnost faktur za zboží akceptují nejdříve v horizontu 90 dnů. Nesplacené pohledávky mají negativní dopad především do plánovaných příjmů a zhoršují likviditu podniků. Tak se stává, že firmy nejsou schopny dostát svých závazků z běžné provozní činnosti, hledají pomoc u bank a to je první krok do problému. Banky, pokud půjčí, tak za úrok, a už se nemilosrdná spirála roztáčí. Podnikatel pak u stávající banky není schopen splácet jistinu, natož pak úroky. Zažádá o další úvěr v jiné bance a vytlouká tím, jak se s oblibou říká, „klín klínem.“ Mám-li se zabývat problematikou pohledávek z manažerského hlediska, je třeba si uvědomit, jak vznikají a především vytvořit z pozice manažera takové podmínky ve firmě, abychom jim předcházeli. Nesplacené pohledávky negativně ovlivňují zejména likviditu firmy. Tomuto nebezpečí lze zamezit nebo jej alespoň zeslabit zajišťovacími instrumenty, eventuálně převodem pohledávek.

Klasickými zajišťovacími instrumenty před vznikem nesplacených pohledávek jsou:

1. pojištění
2. záloha
3. zástavní právo
4. ručení
5. bankovní záruka
6. dokumentární akreditiv
7. dokumentární inkaso
8. zajišťovací převod práva
9. směnky

Systémy řízení rizik pohledávek

Firmy zabývající se ošetřováním rizik většinou navrhuji metodické ošetření integrovaného systému rizik pohledávek, které obsahují zpracování metodických postupů, pravidel a zásad.

Konkrétní výstupy se většinou zaměřují na:

- návrh metodiky hodnocení bonity odběratelů a pravidel finančních analýz
- metodiku interního ratingu odběratele
- nastavení kritérií pro sledování příznaků včasného varování, zatřídění odběratelů, přijetí nových zákazníků a přijetí zakázky
- pravidla pro poskytování odběratelského limitu a úvěru
- definování parametrů pro obchodníky poskytující prostor pro jejich rozhodování na základě informací o ocenění rizika a disponibilního limitu
- pravidla využívání zajišťovacích instrumentů
- firemní zásady a manuály pro uzavírání obchodních smluv v podmínkách řízeného rizika
- zásady motivace pracovníků, ovlivňujících riziko řízení pohledávek
- metody hodnocení a vykazování rizik

Systém analýzy úvěrového rizika je jedním z nejsložitějších systémů řízení ve firmách. Pro analýzu pohledávek lze uplatnit i mnohdy opomíjenou analýzu od Markova.. Jedná se o metodu, která jednoduchým způsobem umožňuje zkoumat stochastické procesy a jevy. Základním předpokladem použití analýzy Markova je možnost definovat systém jako tzv. Markovův řetězec.

Tento předpoklad je splněn za těchto podmínek :

- předpokládáme závislost na předcházejících stavech
- závislost mezi bezprostředně následujícími stavy lze vyjádřit tzv. maticí přechodu, tj. pravděpodobností toho, že systém přejde z daného stavu v jednom období do stavu jiného v následujícím období Markovovy řetězce lze podle typů, které se v nich vyskytují rozdělit na pozitivně regulární řetězce a řetězce absorpční. Pozitivně regulární řetězec je charakteristický tzv. rekurentními stavy, j. stavy, které mají stále možnost se vyskytnout a budou se tedy donekonečna střídát. Naproti tomu absorpční řetězce obsahují tzv. absorbované (pohlující) stavy,

kteřé jestliže se v nich systém vyskytne, již nedovolují přechod do stavu jiného. Je tedy zřejmé, že zbylé stavy se budou vyskytovat s pravděpodobností stále menší a budou postupně přecházet do stavů absorbovaných.

Příkladem absorbovaného stavu může být pohledávka, která je zaplacená, nebo naopak pohledávka nedobytná. Pravděpodobnost setrvání v daném stavu je potom jednotková a pravděpodobnost přechodu z tohoto stavu do jiného je nulová. Analýza absorpčních řetězců vycházejících od Markova může managementu podniku poskytnout odpovědi na tyto důležité otázky:

2. METODIKA A CÍL

Odborné cíle příspěvku jsou zaměřeny na shromáždění, zpracování a interpretování sekundárních dat týkajících platební morálky a vývoje pohledávek jako takových. V práci byly použity metody analýzy syntézy a sběru zveřejněných dat z internetové sítě.

3. VÝSLEDKY A DISKUSE

Analýza absorpčních řetězců vycházejících od Markova může managementu podniku poskytnout odpovědi na tyto důležité otázky:

a) jaká je doba strávená v každém jednotlivém neabsorbovaném (transientním) stavu a za jak dlouho se očekává, že systém bude v neabsorbovaných stavech, než z nich přejde do stavů absorbovaných? Znamená to za jak dlouho budou jednotlivé pohledávky uhrazeny, popřípadě jaká část nebude uhrazena vůbec.

b) jaká je pravděpodobnost přechodu do každého absorbovaného stavu z každého stavu neabsorbovaného? Tedy, s jakou pravděpodobností se dá počítat, že pohledávky podle jednotlivých skupin budou uhrazeny.

c) jaká je pravděpodobnost, že systém přejde z kteréhokoliv neabsorbovaného stavu opět do kteréhokoliv stavu absorbovaného? Hledáme tedy pravděpodobnost, že pohledávky staré 0-30 dnů se mohou dostat do skupiny pohledávek starých 31-60 dnů atd. – přičemž řetězec zde končí až u pohledávek předaných k vymáhání.

A. MARKOVOVA ANALÝZA - ilustrativní příklad

Firma sleduje v měsíčních intervalech vývoj pohledávek podle jejich stáří a provádí jejich klasifikaci do následujících skupin:

S1 – budou pohledávky staré 0-30 dnů, pohledávky do splatnosti (splatnost je 30 dnů)

S2 – budou pohledávky staré 31-60 dnů (pohledávky po splatnosti)

S3 – budou pohledávky staré 61-90 dnů (pohledávky po splatnosti)

S4 – pohledávky předané k vymáhání (buď je může společnost vymáhat vlastními silami, nebo je předá společnosti zabývající se vymáháním a správou těchto pohledávek)

S5 – nedobytné pohledávky

S6 – zaplacené pohledávky

Z evidence za sledovaná období (kterými je měsíc), pak může být odvozena matice přechodu ve tvaru:

	S1	S2	S3	S4	S5	S6
S1	0	0,8	0	0	0	0,2
S2	0	0	0,7	0	0	0,3
S3	0	0	0	0,6	0	0,4
S4	0	0	0	0,4	0,2	0,4
S5	0	0	0	0	1	0
S6	0	0	0	0	0	1

Z matice vyplývá, že z pohledávek 61-90 dnů starých (stav S3) bude 40 % zapláceno a 60 % bude předáno k vymáhání.

Pro výpočet je třeba provést následující postup:

a) Přechislovat zjištěnou matici přechodu do tvaru :

$$P = \begin{pmatrix} I & O \\ A & T \end{pmatrix}$$

kde:

I je jednotková matice

O je nulová matice

A je matice absorbovaná – absorpční (matice podmíněných pravděpodobností přechodu mezi neabsorbovanými – tranzientními a absorbovanými – absorpčními stavy).

T je matice neabsorbovaná – tranzientní (matice podmíněných pravděpodobností přechodu mezi neabsorbovanými stavy)

b) Vypočítat následující charakteristiky systému :

Fundamentální matici (F), která udává počet období, po který systém bude v každém neabsorbovaném stavu, dokud se nestane absorbovaným, dle vztahu

$$F = (I - T)^{-1}$$

– Střední dobu strávenou v neabsorbovaných stavech $m = F - 1$

* Pravděpodobnost přechodu do absorbovaného stavu $B = F - A$

kde B je matice pravděpodobností přechodu do každého absorbovaného stavu.

Interpretace výsledků

Členy fundamentální matice určují průměrnou dobu, po kterou pohledávky budou v jednotlivých transientních stavech.

	S2	S3	S4	S5+6
S1	1	0,8	0,56	0,56
S2	0	1	0,7	0,7
S3	0	0	1	1
S4	0	0	0	1,6667

Vektor **m** udává průměrnou celkovou dobu, které bude potřeba od začátku až do absorpčního stavu. Například pro pohledávky 0 – 30 dní staré bude trvat v průměru 2,92 měsíců, než budou buď zapláceny, nebo se stanou nedobytnými.

S1	2,92 měsíce
S2	2,4 měsíce
S3	2 měsíce
S4	1,6667 měsíce

Matice **B** vyjadřuje pravděpodobnost, že každá pohledávka v transientním stavu bude absorbována do určitého absorpčního stavu.

	S5	S6
S1	0,112	0,888
S2	0,14	0,86
S3	0,2	0,8
S4	0,3333	0,6667

Spolu s vektorem **m**, který udává střední doby strávené v transientních stavech, můžeme matici **B** interpretovat takto :

Pohledávky S1, které se dnes nacházejí ve stavu 0-30 dní , budou za 2,92 měsíce s pravděpodobností 0,888 zaplacený, nebo se s pravděpodobností 0,112 stanou nedobytnými.

Pohledávky S2, které se dnes nacházejí ve stavu 31–60 dní, budou za 2,4 měsíce s pravděpodobností 0,86 zaplacený a s pravděpodobností 0,14 se stanou nedobytnými.

Pohledávky S3, které se dnes nacházejí ve stavu 61-90 dní, budou za 2 měsíce s pravděpodobností 0,8 zaplacený, nebo s pravděpodobností 0,2 se stanou nedobytnými. Pohledávky S4, které jsou dnes ve vymáhacím procesu, budou za 1,6667 měsíce s pravděpodobností 0,6667 zaplacený, nebo se s pravděpodobností 0,3333 stanou nedobytnými. Problémem může být, že se v podnicích neprovádí evidence výchozích údajů ve formě, kterou vyžaduje Markovova analýza. V takových případech se pro sestavení matice přechodu může použít kvalifikovaný odhad, avšak ten může být méně přesný. Základním přínosem Markovovy analýzy je předvídat změny a využít analýzy stavu pohledávek pro odhad velikosti budoucích tržeb. Pomocí Markovovy analýzy můžeme určit jak dlouho a s jakou pravděpodobností budou v určitém stavu pohledávky zůstat a určit pravděpodobnou výši nákladů na jejich udržování, vymáhání a zaplacení.

B. BODOVACÍ METODA

Jedna z nejjednodušších metod hodnocení úvěrového rizika je bodovací metoda. Hodnoty ukazatelů jsou obodovány, přičemž počet bodů záleží na subjektivním ocenění jejich vlivu na úvěrové riziko. Suma bodů, které daný odběratel získá popisuje synteticky velikost rizika. Základní výhodou bodové metody je velmi snadný způsob ohodnocení rizika. Její největší nevýhodou je subjektivnost:

Je vhodné, aby hodnocení zahrnovala alespoň těchto 5 oblastí:

1. Celková charakteristika zákazníka, včetně objemu tržeb, vývoje spotřeby, vlastníků, doba existence firmy, informace z historie firmy obchodního partnera
2. Jeho finanční schopnost
3. Jeho kapitálové krytí
4. Jakost aktiv
5. Celkové podmínky okolí (oblasti oboru) ve kterém společnost podniká

Mezi další kritéria mohou patřit:

– objem tržeb

- změny v managementu a skladba současného managementu
- druh zboží, způsob jeho používání, zvyklosti
- citlivost firmy na hospodářské cykly (oboru) a vývoj hospodářského cyklu
- vytíženost kapacit
- uplatnění ISO, TQM
- cenová politika
- uplatňování nových technologií
- vývoj restrukturalizace
- výchova a vzdělávací práce s pracovníky
- životnost výrobku

ZÁVĚR

Závěrem je třeba zdůraznit, že úspěšný podnikatel, chce-li být úspěšný, tedy i solventní, musí umět monitorovat klienty (odběratele). A to nejen nové zákazníky, nýbrž také ty staré, osvědčené a zatím i platící.

Jedním z nejdůležitějších aspektů jak předejít zbytečným nákladům na vymáhání pohledávek je profesionálně uzavřená **kupní smlouva**.

Kupní smlouva je v kvalitním provedení vždy účinnější a levnější, než nejschopnější právník. Bez kupní smlouvy, pouze na základě E-mailové, či telefonické objednávky, jsou pohledávky prakticky nevymahatelné. Ze smlouvy musí jasně vyplývat práva a povinnosti smluvních stran, zejména v oblasti dodacích podmínek, reklamací a možností odstoupení od smlouvy. Smlouva musí obsahovat zajištění závazku, které již svou samotnou existencí jednak nutí odběratele k uhrazení pohledávky a v případě potřeby zajistí i nedobrovolné uhrazení pohledávky dlužníkem. Kromě smlouvy musí být právoplatnost pohledávky podložena dokumenty prokazujícími, že dodavatel byl k fakturaci oprávněn (předávací protokol, dodací listy). Říká se, že poctivý platí bez smlouvy, nepoctivého smlouva k zaplacení nedonutí. Ale to je poměrně častý omyl! Pohledávky nevznikají až tak z nepoctivosti, jako spíše z nedorozumění, které vyústí v osobní střety. Do všech vztahů – od manželských až po obchodní vstupují jednotlivé strany s různými očekáváními. Mnohá očekávání jsou nevyřčená a obě strany mlčky předpokládají, že jsou jasná a druhá strana s nimi souhlasí. Ústní dohoda obnáší riziko, že časem budou slova zapomenuta, nebo si je každá strana zapamatuje nebo vyloží jinak. Rozvinutý vztah, který stranám generuje profit, umožní dodatečné změny podmínek, zpravidla na úkor ústupků slabší strany, což vyústí v pocity křivdy a snahu o odpláť. Proto trvejte na písemném zakotvení vzájemné spolupráce ihned na jejím začátku a to i přesto, že jste obdařeni zázračnou schopností vyloučit budoucí partnerovu nepoctivost. Na písemné smlouvě trvejte zejména tehdy, pokud se jedná o obchodní vztahy mezi přáteli, či rodinnými příslušníky. Stejně jako zloděj upřednostní nezabezpečené auto před zabezpečeným, může trvání na písemné smlouvě motivovat nepoctivého obchodního partnera k tomu, aby své úmysly jednoduše realizoval jinde.

Dobrá kupní smlouva například neumožní nepoctivci vyhnout se úhradě tím, že bude pohledávky zdůvodňovat smyšlenými reklamacemi. Za tímto účelem je třeba vytvořit smlouvy na míru, včetně obecných obchodních podmínek, s dodacími listy, fakturami a upomínkovými dopisy, které budou vznik pohledávek eliminovat.

POUŽITÁ LITERATURA A INFORMAČNÍ ZDROJE

VOZŇÁKOVÁ I. ; Efektivní řízení pohledávek; Grada Publishing a.s., Praha; 2004; ISBN 80-247-0770-5

BAŘINOVÁ,D., VOZŇÁKOVÁ I.; Pohledávky - vzory smluv a podání; Grada Publishing a.s., 2003; ISBN 80-247-0581-8

KISLINGEROVÁ E.; Oceňování podniku; C.H.Beck; 2001; ISBN 80-7179-529-1

ADDRESS & ©

Ing. Ladislav Šolc, Ph.D
katedra ekonomiky a managementu
Vysoká škola technická a ekonomická
Okružní 10
370 01 České Budějovice
Czech Republic
solcladislav@seznam.cz

Vybrané aspekty působení médií v globalizované ekonomice a význam mediální gramotnosti

Jindřich Urban

Úvod

O médiích můžeme hovořit jednak jako o kulturní a společenské instituci, jednak jako o průmyslovém odvětví. Média se stále více stávají průmyslovým odvětvím, aniž by přestávala být institucemi společenskými, tedy výrazně ovlivňujícími společenskou strukturu a kulturu. Chceme-li tedy pochopit hlavní principy struktury médií, musíme vedle politických a sociokulturních aspektů brát v úvahu i prvky ekonomické. Přestože se média rozvinula jako odezva na společenské a kulturní potřeby jednotlivců a společností, v drtivé většině fungují jako obchodní podniky, jsou tedy financovány soukromými investicemi a preferencemi spotřebitelů. Důvodů vedoucích ke vzniku tohoto trendu je několik. Nejdůležitějším z nich je rostoucí průmyslově-ekonomická důležitost informací; dále je to skutečnost, že s expanzí mediálního průmyslu klesá podíl veřejných zásahů do mediální produkce.

O využití vědního oboru zabývajícího se médii ve vzdělávacím systému se začalo uvažovat již po druhé světové válce, kdy mediální výchova začala být považována za jednu z cest k rozvoji kritického myšlení, a tedy za pojistku proti dalšímu možnému podlehnutí totalitární propagandě v masových médiích. Dnes už nejde jen o rozvoj kritického myšlení, ale o ucelenou kompetenci často označovanou jako mediální gramotnost. Představuje především schopnost vyrovnat se s odstupem se symbolickým prostředím, které produkují masová média. Postupem času překračuje mediální gramotnost hranice dané masovými médii a soustřeďuje se na veškeré důsledky medializace sociálního prostředí a informatizace společnosti.

Žijeme ve společnosti, kterou můžeme označit jako mediálně saturovanou. Nejrozumnější média kolem nás vytvářejí symbolické prostředí, které s prostředím přirozeným má mnohdy společného jen velmi málo. Prostřednictvím médií se dostáváme do zájmových vlivů nejrozumnějších organizací a média jsou výrazným enkulturačním i akulturačním prvkem. Co nám ovšem média sama nabídnout nedokáží, je umění vybírat si informace hodnotné, které nás spíše kulturně integrují a obohacují.

Média v mezinárodním kontextu

Masová média se v rozvojových zemích se obvykle objevují dříve, než se ostatní prvky produktivní infrastruktury dostanou na úroveň odpovídající průmyslovým zemím. V této souvislosti si zaslouží pozornost studie Hadley Cantrila. Co se týče rozvojových zemí, dochází Cantril k závěru, že obsah pojmu „dobrý život“ je zde v podstatě ekvivalentní významu, který má v životě západní průmyslové společnosti. Tento značný stupeň konsensu mezi dotazovanými osobami je nepochybně výsledkem širokého výskytu masových médií, jež rozšířila modelový názor západního blahobytu po celém světě a učinila z něj model pro uspokojení potřeb svých recipientů.^[1] Toto zjištění může být rovněž pokládáno za potvrzení obecného pravidla, že v případě kontaktu mezi různými kulturami jsou materiální aspekty kultury (např. technologie) mnohem ochotněji akceptovány a snadněji přejímány než její nemateriální aspekty (hodnoty).

Anomie znamená existenci ústředního rozporu mezi sociální strukturou a strukturou hodnotovou, propast mezi cíli pokládanými za legitimní (materiální blahobyt, spotřeba) a mezi přístupem k institucionalizovaným prostředkům, jimiž lze těchto cílů dosáhnout. Podle této argumentace tytéž obsahy, které v moderních průmyslových společnostech přispívají ke stabilizaci systému, v zemích průmyslově nerozvinutých získávají potenciál, jenž jejich stabilitu ohrožuje. Vytvářejí se nové potřeby, aniž by se souběžně zajišťovaly prostředky pro jejich uspokojování sociálně přijatelnými způsoby. Výsledkem pak může být situace relativního strádání: televizní programy zobrazují blahobyt jako něco dosažitelného, zatímco on ve skutečnosti dosažitelný není. V tomto případě televize působí tak, že mění recipientovu hladinu očekávání, televize je zde schopná stát se zdrojem frustrací.

Naproti tomu představitelé modernizační teorie, jako Wilbur Schramm a Daniel Lerner, tvrdí, že každá úspěšná modernizace předpokládá existenci adekvátního podnětu k jejímu dosažení. Indonéský prezident Sukarno jednou při návštěvě Hollywoodu označil filmové magnáty za „neuvědomělé revolucionáře“, protože téměř ve všech filmech se ukazuje elektrická lednička. Indonéští návštěvníci kin chtěli po nějaké době vědět, k čemu jsou dobré ty velké bílé skříně, a tak vznikla poptávka po elektrických ledničkách. Kontraproduktivní využití komunikace se nyní ukazuje být jedním z určujících činitelů neúspěšného vývoje, protože hodnoty spotřeby v něm dostaly přednost před hodnotami produktivity.^[2]

Zatímco v tradičních společnostech chtít zůstává konstantní, ve styku s novým životním stylem tato proměnná drasticky narůstá. Revoluce rostoucích expektací podnítila populistická hnutí v zemích třetího světa, tvrdí Lerner. Velké naděje byly vzbuzeny, nikoli však naplněny. Expektace se u většiny obyvatel usilujících o zlepšení proměnila ve frustraci, zklamání. Tato frustrace může vést k regresi, tj. k odvrácení se od nových expektací a k upadnutí do apatie. Mnohem častěji však frustrace vede k agresi ohrožující systém. Lerner tvrdí, že důležitý pravidelný cyklus, jenž je společný všem rozvojovým zkušenostem, se projevuje ve sledu tří fází: 1. rostoucí očekávání, 2. rostoucí zklamání, 3. vojenský převrat. Tato poslední fáze vysvětluje, proč je v Africe, Asii a Latinské Americe tolik vojenských režimů.

V rámci „kolapsových“ teorií modernizace není brána v úvahu možnost, že masová média za určitých okolností vůbec nevedou ke zvyšování úrovně expektací a že místo toho v některých případech umožňují únik z reality, tj. jsou útočištěm před každodenními existenčními starostmi a tlaky. Užití médií k únikovým účelům je zde kompenzačním využitím, které je následkem relativních deprivací nebo frustrací, pramenících z příčin v rámci jednotlivé osobnosti nebo z těch příčin, jež zahrnují i sociální strukturu. Oddychová, rekreační hodnota takových úniků je v dočasném uvolnění vazeb k reálné sociální situaci daného jedince.

Zatímco je pravda, že média umožňují únik od reálných problémů a přispívají k překonání dočasných pocitů deprese, na druhé straně při plnění této únikové, eskapistické funkce média nenabízejí žádná řešení reálných problémů. Právě zde spočívá reálné nebezpečí, že dojde k pohybu v začarovaném kruhu, při němž motivace vedoucí k únikovému užívání médií bude neustále posilována.

Účinnost komunikace a přesvědčovací strategie

Sociokulturní a psychodynamická strategie

Zatímco výchozí předpoklady psychologie jsou založeny na základní myšlence, že chování je řízeno zevnitř, jiné sociální vědy se opírají o představu, že podstatný díl lidského chování je určován silami stojícími vně individua. Kulturologie a antropologie zdůrazňují mocný vliv, jenž má na chování kultura; sociologie zkoumá vliv organizace společnosti na

skupinové chování; ekonomie poukazuje na neosobní principy monetární politiky a vývojových trendů; politologie zdůrazňuje struktury vládnutí a uplatňování moci. Každý z těchto postupů má svůj smysl a každý svým způsobem představuje legitimní východisko pro předvídání povahy lidského jednání.

Výklad lidského chování beroucí v úvahu faktory stojící vně individua hraje doposud při vytváření přesvědčovacích strategií mnohem menší roli než kognitivní strategie, jež se dívá do nitra. A nabízí přitom bohatou základnu, na níž lze vybudovat celou řadu alternativních přístupů. Aby však šlo takové přístupy rozvíjet, je potřeba řádně vyložit, jak může být chování člověka vedeno jinými zřeteli než vnitřními biologickými, citovými či kognitivními faktory, na něž se soustřeďují psychologové.

Základní předpoklady vycházející z psychologie lze přiřadit koncepci podnět – organismus – reakce. Tato koncepce v obecné rovině zachycuje sled psychických událostí, které se patrně uplatňují v rozhodujících směrech chování. Nejprve čivy přijmou nějaký podnět z vnějšího okolí. Pak vlastnosti organismu určí, jaký typ reakce je třeba vyvinout. Nakonec dojde k nějaké reakci. Protože se nezabýváme „organismem“ jako takovým, ale výhradně lidskými bytostmi, můžeme předpokládat, že mezi faktory, jež vstoupí do hry, budou:

- některé zděděné lidské biologické vlastnosti či procesy;
- další faktory, které mohou být zčásti povahy biologické, zčásti naučené, jako citové stavy a podmínky
- získané či naučené faktory, které vytvářejí poznávací, kognitivní strukturu jednotlivce.^[31]

Mluvíme-li o lidských bytostech, představuje „organismus“ složitou soustavu biologických, citových a kognitivních složek osobnosti, soustavu, jež určuje povahu reakce čili chování.

Strategie přesvědčování se přitom musí soustředit na citovou nebo poznávací, kognitivní složku. Je – zcela pochopitelně- nemožné modifikovat masově komunikovanými sděleními zděděné biologické faktory. Je však možné pomocí takových sdělení vyvolat různé emocionální stavy, jako hněv či strach, které mohou mít na výslednou podobu reakce zásadní vliv. A některé persvazivní (přesvědčovací) strategie se také snaží najít spojení mezi citovými vzruchy a určitými formami chování.

Přestože emoce jsou bezpochyby častým východiskem přesvědčovacích strategií, lze je použít jen v omezené množině situací. Při plánování persvazivních kampaní dochází mnohem častěji k pokusům o manipulaci s poznáváním, s kognitivními faktory. Předpoklad, jímž je taková strategie podložena, je vcelku logický. Jelikož většinu kognitivních faktorů člověk získá v procesu socializace, jsou tyto kampaně vedeny s hlavním cílem pozměnit poznání člověka způsobem výhodným pro toho, kdo má na změně zájem.

Přesvědčení, že lidské jednání je přímým výsledkem vnitřních, subjektivních procesů, jež se odehrávají v jedinci, je tak zakořeněné, že vypadá doslova nezpochybnitelně. Mezi vnitřní procesy, jež podle všeho mají rozhodovat o chování, patří bohatá škála pojmů – potřeby, pohnutky, přesvědčení, zájmy, obavy, strachy, hodnoty, názory a postoje. Šlo by jich dodat ještě spousta, záleželo by jen na tom, čemu dává přednost ten který autor psychologických studií. Ať už vypadá údajný původ těchto procesů či sil jakkoliv, některé jsou podle všeho zděděné, kupříkladu základní potřeby, jiné j třeba se naučit, například postoje či obavy. A nejlákavější jsou právě ty naučené.

Dále tato strategie vychází z představy, že poznávací faktory mají na chování člověka největší vliv. Takže, podaří-li se změnit tyto faktory, podaří se zcela určitě změnit i chování. Tento předpoklad v sobě skrývá svůdnou možnost, že chytře předloženou informaci lze účinně využít k získání vlády nad lidským jednáním. Možnost takové nadvlády je už dlouho zdrojem obav kritiků médií a současně metou pro všechny, kteří chtějí využít prostředků masové komunikace ve svůj prospěch. Tato představa přizívuje po celá desetiletí usilovné hledání zázračného mediovaného obsahu a struktur, jež by spolehlivě vedly k vytčenému cíli. Některých otázek se tím ovšem nezbavíme. Je chování řízeno hlavně poznáním? Zvláště vědci zabývající se chováním člověka si často myslí, že je.

Zatímco psychodynamická strategie je předmětem výzkumů již řadu let, sociokulturnímu přístupu k přesvědčování je ze strany odborníků věnována pozornost daleko menší. Existující teorie persvaze - pokud probírají i roli, jakou hraje kultura a organizace společnosti - se ve skutečnosti soustřeďují na způsoby, jak tyto jevy překážejí tomu, aby lidé přistoupili na změnu v chování. Například v literatuře věnující se přijímání novinek či zlepšení jako výsledku osvětových kampaní je neochota novotu přijmout popisována právě jako výsledek uznávaných kulturních zvyklostí, které odporují zavedení navrhované změny.

Při účinné sociokulturní strategii je třeba, aby persvazivní dělení jedinci definovalo pravidla společenského chování nebo kulturních nároků, které povedou k jednání, jehož se komunikátor snaží dosáhnout. Pokud taková definice již existuje, je smyslem sdělení ji jako společenský požadavek redefinovat. Ve světě reklamy se tento postup používá již celou řadu let jako prostředek, jímž lze změnit nazírání na nějaký produkt. Klasickým příkladem mohou být reklamy na cigarety, které se objevily po první světové válce, kdy bylo společensky zcela nepřijatelné, aby žena kouřila. Založit reklamní kampaň na tom, že ženy tomuto návyku podlehnou, bylo velice odvážné, jelikož ve veřejnosti fungoval velmi silný stereotyp, že žena, která kouří, je nositelkou nízkých mravů. Inzerenti si však uvědomovali, že zhruba polovina populace si nekupuje cigarety a že když se jim podaří redefinovat zvyky a umožnit ženám kouřit, prodej rázem závratně stoupne. Chvilí to trvalo, ale nakonec se jim to pochopitelně povedlo. Na jedné ze slavných reklam té doby sedí solidně působící muž a žena na travnatém svahu. On vyfukuje kouř stranou, ovšem žena se k němu naklání a říká: „Foukni také trochu ke mně.“ Zakrátko se začaly objevovat reklamy, v nichž ženy veřejně kouřily a změna se dala do pohybu.^[3]

Fungující strategií tedy je vykreslit společenské očekávání skupiny, v níž se má příslušná změna odehrát, v podobě kulturní definice určující, jaké chování je vhodné. Klíčem k úspěchu je, že sdělení musí vzbuzovat dojem konsensu, obecně platného postoje. Jinými slovy, musí předvést, že předkládaná definice má v příslušné skupině podporu a neřídit se podle toho znamená dopustit se nepřijatelné odchylky v chování.

Sociokulturní strategie bývá často využívána ve spojení s interpersonálním tlakem na přizpůsobení. To znamená, že masově mediovaná sdělení se tu kombinují s individuálními rozhovory.

Vlastnosti komunikátora a účinnost komunikace

U důvěryhodnosti komunikátora, který sdělení vysílá, je třeba rozlišovat dvě skutečnosti: odbornost, tj. předpoklad, že komunikátor dokáže poskytovat informace, jež jsou pro dané téma důležité; a důvěru tj. očekávání, že komunikátor bude říkat pravdu. Výchozí předpoklad, že se komunikátorovi nedá věřit (že není objektivní), vytváří u recipientů základní obranný postoj, který jim usnadňuje odmítnout jako nevěrohodná nebo nepravdivá všechna sdělení, která nejsou v souladu s jejich vlastním názorem. Jestliže komunikátor, který

je pokládán za důvěryhodného, zaujme stanovisko odlišné od názoru recipienta, pak jsou dvě možnosti, jak tento nesoulad překlenout – buď změnit názor, nebo zpochybnit komunikátorovu důvěryhodnost.

Hovland a Weiss zjistili výrazné rozdíly v hodnocení správnosti naprosto stejných novinových článků, jestliže byly připisovány věrohodnému, nebo nevěrohodnému komunikátorovi. Téměř 72% testovaných osob, jejichž názor se shodoval s názorem komunikátora, hodnotilo daný článek jako správný nebo opodstatněný, zatímco mezi těmi, kteří zastávali názor odlišný od komunikátorova, to bylo méně než 37%. Existovaly zde rovněž výrazné rozdíly v krátkodobých účincích. Jestliže důvěryhodnost komunikátora byla vysoká, 23% respondentů změnilo svůj názor ve směru komunikátorova záměru, ve srovnání s podílem 6,6% respondentů, jejichž důvěra v komunikátora byla nízká.^[4]

Jestliže veřejnost zná komunikátora jen málo nebo vůbec ne, pak komunikace slouží jako základ pro hodnocení jeho důvěryhodnosti, přičemž komunikátoři, jejichž názory se od recipientových silněji odlišují, jsou snadněji pokládáni za nedůvěryhodné. A naopak důvěryhodný komunikátor může snadněji zastávat názor odlišný od názoru recipienta, aniž by ztratil důvěryhodnost, než komunikátor neutrální nebo ten, který je předem vnímán jako nedůvěryhodný. Jakmile se komunikátor jednou etabloval jako nedůvěryhodný, je mu nejen „dovoleno“ zastávat odlišná stanoviska, do jisté míry se to od něj i očekává.

Společné rysy, které u komunikátora recipient nalézá, zvyšují komunikátorův potenciál vlivu. Tak například testované osoby hodnocené jako agresivní mají sklon lépe rozumět sdělení ve formě trestu (například při zacházení s delikventy) než osoby méně agresivní. Kromě toho shoda s komunikátorem ve volbě tematické oblasti zvyšuje ochotu přijmout také jiná sdělení.

Jestliže je záměr komunikátora vnímán jako snaha o přesvědčování, dochází k hledání protiargumentů, tj. objevuje se předběžná ostražitost a připravenost k obraně. Komunikace může být obzvláště účinná, jestliže je vnímána jako něco, co působí proti předpokládaným zájmům komunikátora, například když zločinec volá po tom, aby soudní systém byl posílen. To, že vnímání manipulativního záměru komunikátora snižuje jeho důvěryhodnost a tím i jeho krátkodobý potenciál k vyvolání účinku, není ničím překvapivým. Tato teze je doložena pokusy v oblasti interpersonální komunikace, kdy „náhodné“ zaslechnutí názoru může vést ke změně postoje s větší pravděpodobností než přímý projev komunikátora k recipientovi.

Účinnější potenciál důvěryhodného komunikátora ve srovnání s komunikátorem nevěrohodným je prokazatelný pouze v krátkodobém časovém úseku. Různé experimenty Hovlanda a dalších ukazují, že po čtyřech týdnech již neexistují mezi věrohodnými a nevěrohodnými komunikátory žádné rozdíly ve schopnosti způsobit změnu postoje. Zatímco v případě věrohodného komunikátora procento recipientů, kteří změnili svůj názor, postupem času klesá, u nevěrohodných komunikátorů pak dochází k opačnému procesu. Data předložená autory naznačují, že spojení mezi zdrojem a sdělením se v průběhu času zeslabuje, tj. sdělení již není spontánně spojováno se zdrojem (sleeper effect – „spáčský efekt“). Jestliže se však po nějaké době recipientům připomene ten, kdo prohlášení učinil, rozdíly mezi důvěryhodným a nedůvěryhodným komunikátorem se znovu objeví.

Je třeba zdůraznit, že tento „spáčský efekt“, jenž vyzývá k jisté nonšalanci při zacházení s důvěryhodností médií, nebyl dostatečně empiricky doložen.

Další teorie a výzkumy týkající se účinnosti komunikace

Faktorem, jenž se často využívá v reklamě i při jiných typech přesvědčovací komunikace, je strach. Běžným příkladem je snaha povzbudit konzumenty, aby kupovali určitý speciální lék vyhrožováním, jak může jejich zdraví uškodit, jestliže tak neučiní. Časté je také vybízení k užívání nějakého produktu, který dokáže snížit obavy z toho, že bude člověk bude svému okolí na obtíž tím, že jej neužívá.

Dnes bychom mohli sestavit téměř nekonečný seznam psychických faktorů, jež byly navrženy jako východisko pro persvazivní strategii, která povede k žádoucí změně v jednání, jestliže se podaří příslušný faktor modifikovat. Jedním z problémů spojených s touto strategií je skutečnost, že zcela zjevně nevychází pokaždé a mnohdy nikdo neví proč. Například John Phillip Jones, který jako řídící pracovník působil v reklamě dvacet pět let, než přešel na výzkum komunikace, poznamenává k celému problému toto: „Poznatky, postoje i chování jsou reklamou nepochybně nějak ovlivňovány, ale abychom pochopili, jak funguje reklama, potřebujeme znát sled jednotlivých událostí... Dřívější teorie se opíraly o jednoduchý příčinný řetězec, který Charles Raymond popsal slovy „poznatek-pocit-čin“. Podle této teorie se lidé dovědí faktické poznatky o nějakém druhu zboží. Výsledkem je, že jejich postoj k tomu druhu se změní a lidé si je postupně oblíbí. Pak je začnou i kupovat.“ Jones pokračuje a dochází až k tomu, „že existuje jen málo způsobů, jak tuto teorii ověřit, a existující závěry nejsou příliš průkazné“. Reklamní pracovníci se sice ohlížejí po jiných slibných teoriích, ale „poznatek-pocit-čin“ se stále těší značné pozornosti.^[5]

Everett Rogers a Douglas Storey prozkoumali přesvědčovací strategie použité v osvětových kampaních zaměřených na dosažení změny ve společensky významných formách prospolečensky orientovaného chování. Do přehledu zahrnuli veškeré jednání od jednotlivců po celé skupiny, od kontroly porodnosti po zavedení účinnějších postupů v zemědělské výrobě. Stejně jako u reklamy, i u těchto osvětových kampaní některé postupy vedly k dosažení cíle, jiné nikoliv, a nikdo pořádně neví proč. Autoři k tomu poznamenali:

Přehled literatury věnující se kampaním nám nabídl rozsáhlý materiál případů navzájem sice nepatrně propojených několika základními principy, ale bez možnosti dojít k jedinému obecně platnému závěru či výkladu.

O tomto nepatrném spojení vyjádřeném vzorcem „od změny postoje ke změně chování“ se nedávno zmínil i Gereld Miller, jenž shrnul výzkumy věnované přesvědčovacím strategiím za několik uplynulých desetiletí, a to jak v masových médiích, tak v jiných sociálních kontextech. Poznamenal také, že teoretické poznatky, k nimž vědci v této oblasti došli, jsou nedostačující a že i nadále trvá soustředěný zájem o postoje jako klíčové faktory. Konstatuje ovšem, že navzdory přetrvávající oblibě neexistuje ani jeden jediný důkaz, který by kognitivní strategii podpořil jako spolehlivý postup, jak dosáhnout přesvědčováním změny chování, zvláště je-li rozhodující proměnnou právě postoj.

K této všeobecně rozšířené a nepolevující náchylnosti vede několik zcela pochopitelných úvah. Naprosto intuitivně si představujeme přesvědčování jako proces, při němž se jakýsi symbolický podnět (persvazivní sdělení) stane impulsem k posunu ve vnitřních vyhodnocovacích předpokladech (postojích), což následně vyvolá žádoucí vnější chování (vyhovění cílům persvaze). Jak by se jinak, pokračují obháje tohoto přístupu, mohli lidé chovat podle předepsaných pravidel, kdyby přirozeně neinklinovali k předpisům?

Takže navzdory naprostému nedostatku vědecky podložených podpůrných důkazů – a navzdory důkazům, jež v některých případech svědčí o naprostém opaku – ustálila se přesvědčovací strategie „mediované persvazivní sdělení – změna či aktivace kognitivního faktoru – změna kognitivního faktoru spouští či upravuje zjevné chování“ jako součást našich

běžných představ a poznatků. Celé řadě praktiků se zdá nesporné, že pomocí masově komunikovaných sdělení persvazivní povahy mohou získat srdce i mysl těch, k nimž se dostane informace, která má změnit jejich pocity a skrze to i jejich chování.

Není těžké ukázat, jak mocně může společenský tlak ovlivnit chování. Člověk může bez nesnázi najít celou řadu případů, kdy nelze velmi dramatické činy jinak vůbec vyložit.

Složky sociální organizace představují velice mocný zdroj vlivů, jež působí na chování jednotlivce. Právě tyto vlivy mohou způsobit, že si lidé vyberou typ chování, který je v rozporu s jejich vnitřními pocity a sklony.

Vhodným příkladem získané vnitřní, psychické vlastnosti, jež má vliv na chování, je kognitivní disonance. Podle Leona Festingera, který tuto myšlenku v roce 1957 formuloval, je velice silným motivačním faktorem, jenž ovlivňuje naše chování, potřeba žít v logicky konzistentním světě. Pokud ve svém přesvědčení, v postojích či chování odhalíme nějakou nelogičnost, začne nás sužovat velice nepříjemný pocit (kognitivní disonance), jenž slouží jako pohnutka ke změnám v jednání, které mají vést k opětovnému nastolení logického, konzistentního stavu. Pokud nás například kamarád požádá, abychom mu podvodem pomohli složit zkoušku, a pokud považujeme takový podvod za nesprávný, dostáváme se do stavu kognitivní disonance. Abychom oslabili nepříjemné pocity, musíme něco podniknout.

Disonance – tedy vnitřní psychický stav – slouží jako pohnutka. Motivuje nás k tomu, abychom něco změnili – buď chování, nebo přesvědčení.

V odborné literatuře se dále objevuje předpoklad, že masové komunikační prostředky mají vliv na učení a formování chování. Různí autoři hovoří například o povzbuzování antisociálních standardů, procesu projekce, napodobování nebo sugesci. V této souvislosti je důležité zjistit, zda vystavení člověka vlivům mediální tematiky může mít za následek proces učení rolí, postojů, racionalizací a technik jednání.

První teoretické analýzy masové komunikace byly úzce spjaty s masově psychologickými koncepty a vycházely z předpokladu, že všemocné, onnipotentní médium ovlivňuje bezbranné sociálně izolované recipienty, jak se mu zlíbí. Vlivem analýzy, kterou provedl Joseph T. Klapper v práci „Účinek prostředků masové komunikace“, se dominantní teorií šedesátých let stal názor, že masová média nemají žádný účinek. Masová média jsou v interaktivním vztahu s dalšími zprostředkujícími faktory, jejichž povaha je taková, že v normálním případě masová komunikace není jedinou příčinou, ale pouze jedním z mnoha faktorů, jež posilují již existující stav. Média mají tendenci spíše posilovat než měnit.

Mezi funkcemi, které se médiím připisují, jsou rovněž odstranění nudy, zábava, trávení volného času, podněcování představivosti, získávání znalostí o prostředí, v němž člověk žije „životní podpora“, růst sebevědomí na základě konzumace mediálních obsahů, jež zdůrazňují význam vlastní role (např. u žen v domácnosti), posilování dominantních hodnot a norem, poskytování aktuálních témat k diskusím, možnost zbavení se vnitřních psychických anebo sociálně nebezpečných napětí, náhražka „reálného“ interpersonálního styku.

Jsou-li zkoumány účinky masmediálních obsahů, řazení otázek by mělo být podobné jako u Macobyho: K jakým účinkům dochází za jakých okolností u jakých recipientů? Tak například Schramm v publikaci „Televize v životě našich dětí“ (Television in the lives of our children) tvrdí, že televize je jako obrovský, zářivý obchod se samoobsluhou, ve které si děti mohou vybrat vše, na co mají v danou chvíli chuť. Ovšem z hlediska správné diety je nabídka zcela nevyrovnaná.^[6] A protože zdraví je také výsledkem správné výživy a protože děti mají sklon dávat přednost samoobslužné nabídce – tj. hranolky s kečupem, zmrzlina a sladkosti – před nutričně vyváženou stravou, je třeba, aby jejich konzumace televize byla příslušným způsobem řízena. K tomu ještě jeden citát ze Schramma: „Pro některé děti je v některých

podmínkách některá televize neškodná. Pro jiné děti za stejných podmínek, nebo pro tytéž děti v jiných podmínkách může být i užitečná. Pro většinu dětí za většiny okolností většina televize pravděpodobně není ani obzvlášť škodlivá, ani obzvlášť užitečná.”^[7]

Učinit komunikaci co možná nejpřesvědčivější je problém velice starého data. Jak dlouhé by měly být věty, články nebo vysílané pořady? Měly by se opakovat a jak často?

Zjištění z výzkumů o americkém vojákovi „American Soldiers Studies” ukazují, že vzdělání (intelligence) a původní postoj příjemců komunikace má pro její účinnost klíčový význam. Na lidi s odlišnými názory na komunikovaný obsah, kteří mají lepší vzdělání, působí mnohem víc, jestliže jsou konfrontováni s oběma stránkami problému. Méně vzdělaní zastávající názor, který je stejný s názorem vyhlašovaným, jsou více ovlivňováni – alespoň v krátkodobé perspektivě – jednostrannými argumenty. Uvedení všech názorů na diskutovaný problém slibuje lepší výsledky, jestliže lidé, na něž se působí, jsou obeznámeni s předmětem diskuse. A naopak, jednostranná argumentace působí tam, kde tato obeznámenost chybí.

S problémem jednostranné či dvoustranné argumentace je úzce spojena otázka, zda silné argumenty je lepší klást na začátek, nebo na konec sdělení (primacy vs. recency effect – účinek plynoucí z prvenství vs. účinek plynoucí z nedávnosti). Berelson a Steiner došli studiem literatury k názoru, že nejsilnější argumenty musejí přijít jako první. Nicméně studie z Yale ukazují, že je nemožné formulovat obecně platné tvrzení o tom, zda je lepší umístit silné argumenty na začátek, či na konec. Ačkoliv pozdější argument je znevýhodněn, co se týče jeho poznávání, je zvýhodněn, pokud jde o zapamatování. Mimoto je pozdější argument časově bližší okamžiku, kdy jsou zjišťovány postoje. Závěr uvedený již na začátku sdělení může snížit pozornost recipienta nebo u něj vytvořit dojem, že bude manipulován. Proti tomu lze namítnout, že tímto způsobem se zaměří pozornost na to podstatné ve sdělení, které se tím pak stává srozumitelnější. Argument umístěný na začátku je mnohem úspěšnější, jestliže se jedná o neznámé téma, jestliže je zájem pouze „uměle vytvořený” (jako u většiny experimentálních situací) a jestliže zde nejsou žádné náznaky nějakých případných nesrovnalostí v informaci a argumentech komunikátora.^[9]

Existují zde jisté náznaky, že podíl recipientů, u nichž došlo ke změně názoru díky sdělení bez nějakého jednoznačného závěru, roste s postupem času. Řada studií zkoumala, zda jsou účinnější emocionální, nebo racionální výzvy. Podle Hovlanda se jedná o pseudoalternativy. Tvrdí, že pokud se má dosáhnout nějakého účinku, emocionální výzva by měla přimět lidi, aby se nad ní zamysleli, a naopak, racionální argument musí apelovat na motivaci recipienta. Není totiž jasné, zda logická racionalita a emocionalita jsou konečné hodnoty, nebo zda se nejedná o jedno jediné kontinuum. Rovněž stále velice nejasnou zůstává otázka, diskutovaná zvláště ve vztahu k účinnosti reklamy, zda pozitivní výzva směřující k dosažení požadovaného stavu slibuje větší úspěch než negativní výzva, která zdůrazňuje možnost vyhnutí se nepříjemnému stavu. Intenzivní výzvy vyvolávající strach mají za následek nepřátelský postoj vůči komunikátorovi. Jestliže intenzivní strach způsobený zprávami masových médií není později zcela odstraněn, veřejnost – jak zjistili Janis a Fesbach – bude mít sklon nebezpečí ignorovat, nebo ho nebude brát zcela vážně, takže vznikne „bumerangový efekt”.

Janis a Fesbach tvrdí, že osobnost adresáta, tj. úroveň strachu, kterou je v něm možno vzbudit, modifikuje jeho reakci jako ovlivňující proměnná hodnota. Existuje větší pravděpodobnost, že kuřáci budou ve svých postojích ke kouření ovlivněni spíše slabšími než silnými výzvami vyvolávajícími strach. Nicméně silné výzvy posílí odhodlání nekuřáků, že nikdy nezačnou kouřit, více než výzvy slabé. Leventhal a Singer ukázali, že akceptance komunikátorova názoru stoupá s intenzitou strachu. Pro zmírnění strachu není nezbytnou podmínkou akceptance názoru. Pak ovšem nelze očekávat žádné přímé spojení mezi výzvou

vyvolávající strach a změnou názoru. Tento vztah je spíše modifikován takovými proměnnými hodnotami, jako jsou: stupeň zapojení recipienta (jestliže angažovanost ega je nízká, intenzivnější výzvy jsou účinnější); věrohodnost komunikátora nebo osobnostní struktura (čím bážlivější je recipient, tím úspěšnější jsou intenzivní výzvy vyvolávající strach).

V rámci studií v Yale se poprvé zjistilo, že existuje charakteristický znak osobnosti „obecná přístupnost, přemluvitelnost“ (persuasibility), která může být operacionalizována jako ochota přijmout sociální vliv komunikovaných témat bez ohledu na daného komunikátora, způsob komunikace, typ média a situační okolnosti. Janis a kol. byli přesvědčeni o tom, že identifikovali faktor obecné přístupnosti, ten však nebyl následujícími studiemi potvrzen. Rovněž zjištění o možné existenci přesvědčitelnosti ve vztahu k danému tématu nejsou zcela zřetelná. Byla zde jen jedna výjimka: jestliže existovala afinita, spřízněnost, mezi komunikovaným obsahem a hodnotovou strukturou anebo motivací recipientů, a pak se potenciální účinek zvýšil.^[10]

Yalská studie především zjistila, že ženy lze snadněji přesvědčit. U mužů byl zjištěn následující vztah: testované osoby s bohatou představivostí, nízkým sebevědomím a směřované k jiným osobám bylo snadnější přesvědčit než osoby s vnitřní orientací. Testované osoby s vysoce nepřátelským vztahem k okolí, izolované od ostatních, bylo téměř nemožné přesvědčit. Nízké sebevědomí jasně znamená větší ovlivnitelnost, včetně ovlivnění vzory, jež nabízejí masová média.

Cox a Bauer stanovili křivku vztahů mezi sebevědomím a přesvědčitelností u testovaných žen. Ty, které měly střední sebevědomí, byly nejsnadněji ovlivnitelné, zatímco u žen s malým sebevědomím se projevoval bumerangový efekt. Ženy s nízkým sebevědomím mohou být stejně rezistentní jako vysoce sebevědomé osoby, ty však projevují „nezávislé“ chování, kdežto málo sebevědomé ženy nemění své názory pravděpodobně z toho důvodu, že jsou nepružné. Za prokázanou se pokládá též hypotéza, podle níž se u recipienta se stoupajícím věkem snižuje pravděpodobnost změny názorů ve směru názoru komunikátora. Největší ovlivnitelnost se objevuje ve věku devíti let a pak v určitých věkových skupinách klesá.

Jestliže vymyšlené obsahy mají jisté příbuzné rysy s recipientovou zkušeností, pak to může znamenat větší korespondenci ve vztahu k realitě a tím i jeho vyšší angažovanost. Ačkoliv „inteligentnější“ jedinci přijímají nové informace lépe, vůči argumentaci a závěrům jsou také více kritičtí. „Inteligentnější“ mají stabilnější názory, protože jejich schopnost abstrakce je větší.

Dalo by se říci, že jednotlivci si vybírají masmediální obsahy podle jejich použitelnosti (instrumentální hodnota) ve skupinovém životě. V této souvislosti si zasluhuje pozornost studie Kelleye a Volkarta. Organizovaní skauti vyslechli projev, v němž člověk stojící mimo organizaci záutočil na skautské hodnoty. Chlapci, kteří skautské hodnoty oceňovali nejvíce, jim byli po tomto útoku ještě více oddáni – vznikl bumerangový efekt. Z toho plyne hypotéza, že příslušnost ke skupině se u jedince, jež byl vystaven vnější propagandě vůči změně názoru, zvyšuje. Obsah, díky němuž si lidé více uvědomují svoji příslušnost k určité skupině, má podstatný vliv na jejich přijetí či odmítnutí komunikace.

Hovland, Harvey a Sherif se pokusili odpovědět na otázku, jak původní postoj k určitým problémům ovlivňuje reakci na komunikaci představující jiné názory. Mezi testovanými osobami byli zastánci prohibice a členové Armády spásy naladěni proti alkoholu. Ti byli při testu konfrontováni se sděleními, která se buď silně, nebo slabě rozcházela s jejich vlastními názory. Bylo zjištěno, že tam, kde byla diskrepance veliká, došlo ke zpochybnění důvěryhodnosti komunikátora. Kromě toho komunikace obsahující odlišnější názory byla vnímána jako vzdálenější od vlastního názoru, než tomu ve skutečnosti bylo. Komunikace

s méně odlišnými názory byla vnímána jako podobnější, než ve skutečnosti byla (asimilační efekt). Zjistilo se také, že jednotlivci, jejichž stanoviska se od komunikátorových názorů tolik neodchylovala, měli sklon k většímu ovlivnění způsobem, který komunikátor zamýšlel.

Velikost rozpětí neangažovanosti je indikátorem rozsahu angažovanosti ega (ego-involvement). Čím menší je zóna indiference, tím větší je zapojení, angažovanost.

Rozsah odmítání zahrnuje stanovisko, které je pro jednotlivce nejvíce nevyhovující, věci, které si v dané určité oblasti nejvíce oškliví, plus další pro něj problematická stanoviska. Rozsah lhostejnosti-neangažovanosti zahrnuje neutrální sféru. Velikost indiferentní sféry je indikátorem rozsahu vnitřní angažovanosti; čím menší je zóna indiference, tím větší je zapojení, angažovanost. S pomocí těchto tří konstrukcí vznikají tři následující hypotézy o účincích masových médií:

1. Ve sféře odmítání nelze očekávat žádný účinek přesvědčovací komunikace podle komunikátorova záměru; naopak pravděpodobnějším výsledkem bude bumerangový efekt.

2. Ve sféře indiference, tj. u názorů, jež nejsou ani přijímány, ani odmítány, lze nejsnadněji dosáhnout změny postojů v žádaném směru.

3. Ve sféře akceptance je nejvíce pravděpodobné posílení již existujících postojů. ^[11]

Rogers a Svenning zjistili při výzkumné práci, kterou prováděli v Kolumbii, že v relativně moderních vesnicích jsou názorové autority mnohem více nakloněny inovacím než ostatní ne-vůdci, zatímco v tradičně orientovaných vesnicích jsou názorové autority jenom o něco málo ochotnější k inovacím než zbytek vesničanů. V takovém tradičním prostředí se úlohy inovátorů a názorových vůdců obvykle rozcházejí.

Zásadní otázkou týkající se podstaty lidské přirozenosti je to, jestli dědíme naši individuální kognitivní strukturu jako část naší genetické vybavenosti, nebo jestli ji nějak získáváme jako výsledek žití v sociálním prostředí. Byl to právě tento problém, okolo kterého se točila debata přirozenost - výchova.

Mnoho raných psychologů bylo vlastně fyziology, kteří zkoumali způsoby, jak je naše chování ovlivněno tělesnou strukturou. Po roce 1860 bylo toto nové pole silně ovlivněno evoluční perspektivou Charlese Darwina o vztahu mezi biologickými faktory a adaptací na prostředí. Psychologové rychle přijali myšlenku, že lidské bytosti nejsou úplně jedinečná stvoření, jak náboženští myslitelé dlouho vyhlášovali, ale že jsou zvířecí druh, který je umístěn na konci evolučního vývoje. Aby mohli být pochopeni lidé, bylo nutné studovat zvířecí chování obecně. A tak se psychologové vrhli na studium zvířat v úsilí najít principy, které by bylo možné aplikovat na všechny organismy, včetně lidí. Chápali chování živých bytostí velmi široce, jako výsledek zděděných schopností, směrů a vzorců napodobování, které se dostalo k moderním lidem dlouhým procesem evoluce. Předpokládalo se, že lidé byli neurobiologicky naprogramováni jednat určitým způsobem vzhledem k tisíciletím adaptací, které tvarovaly jejich podstatu prostřednictvím přirozeného výběru.

Právě proto jeden z nejobvyklejších konceptů té doby byl instinkt, který byl využíván k vysvětlení jak všech způsobů lidského, tak všech způsobů zvířecího chování. Zobecnění, že chování je biologicky determinované a řízené instinkty, vypadalo, že odpovídá pozorováním chování v celém rozsahu druhů lidských činností a preferencí bude nalezen ve zděděné biologické struktuře.

Na druhé straně sporu byli ti, kteří trvali na tom, že lidské bytosti získaly své individuální charakteristiky a schopnosti ze zkušeností ve svém okolí. Ukazovali na vzorcovou podstatu organizace lidské společnosti a složitost lidské kultury, kterou popisovali antropologové.

Viděli, že lidské bytosti jsou socializovány a zapojeny do kultury ve složitém prostředí, v němž se mladí učí svým zvykům, předpokladům, dovednostem a individualitě. To byla výchovná strana diskuse.

Důvody pro zavedení mediální výchovy

Důvodů pro to, aby problematika mediální gramotnosti měla své místo v rámci edukačního systému, je mnoho. Zhruba je však můžeme rozdělit do dvou skupin:

Role edukační

V této roli mediální gramotnosti se jedná o problematiku přípravy budoucích marketingových specialistů, žurnalistů, pracovníků výzkumu trhu a veřejného mínění, zaměstnanců v reklamě, public relations a podobně. Pokud má žák či student na střední škole v plánu studovat například přírodní vědy, je ve vzdělávacím systému pro tuto svoji budoucí životní roli solidně připravován. Položme si ale otázku: Platí to stejné také v případě budoucích odborníků na poli společenských věd

Role preventivní a výchovná

Svět médií je platformou konzumního způsobu života a veškerá komerční média jsou financována reklamou, která jednostranně orientuje spotřebitele na konzumní životní styl. S následkům konzumního životního stylu západní svět čelí již nyní. Klesající porodnost ve vyspělých zemích, životní orientace na výkon a na uspokojování převážně materiálních potřeb, nadváha spojená s nedostatkem pohybu, závislostní chování ve vztahu k médiím – to jsou některé z odvrácených stran mince konzumní společnosti.

Modely současné výuky

Mediální výchovu je možné učit tak zvaně tradičním nebo teleologickým způsobem. Teleologický přístup souvisí se šířením digitálních technologií, které výrazně proměňují vztah vysílatel – příjemce informací. Rozdělení na aktivního producenta a pasivního příjemce informací v tomto případě již přestává platit. Mediální výchova v tomto pojetí má za úkol zkoumat, analyzovat, rozvíjet a zdokonalovat nové možnosti, které moderní informační a komunikační technologie otevírají na poli výuky a tak zvaného celoživotního vzdělávání (výukové aplikace, virtuální škola, virtuální univerzita).

Argumenty obhájců mediální výchovy znějí následovně:

- Osobní zkušenost a prožívání reality jsou v mnoha ohledech nahrazeny jejich zprostředkovaným podáním za pomoci médií. Tím se vytvořil poměrně velký prostor pro možnou manipulaci obsahu sdělení.
- Existuje potenciální nebezpečí škodlivého vlivu mediovaných sdělení zobrazujících společensky nepřijatelné hodnoty a chování na jednání lidí. (V této souvislosti se často diskutuje například o možném vlivu násilí na televizní obrazovce na psychiku jedince.)
- Orientace v nových komunikačních technologiích se stává nezbytným předpokladem pro seberealizaci jedince a pro jeho všestranné společenské uplatnění.¹

Závěr

Problematika masmediálních informací není problémem jenom médií samotných, ale je to především problém společnosti, v níž média fungují. Kritiku dané společnosti lze vést jako kritiku médií a obráceně. Pohled na mediální produkci je výpovědí o mnohem podstatnějších rozměrech lidského jednání a lidských preferencí a obecněji řečeno o celkové strukturaci dané společnosti. Lidská společnost již svým způsobem natrvalo žije ve virtuálním světě, ve kterém mediální obrazy odkazují na jiné obrazy a tak dále.

Jsme již trvale zabydleni ve světě, jehož součástí je mediální „nadrealita“. Svým způsobem všechna média mají společné to, že vtrhla do sociální reality velice rychle a nečekaně a samozřejmě lidská kultura nedisponovala zkušenostmi, jak s touto převratnou novinkou zacházet. Každé masové médium, tedy tisk, rozhlas, televize, hudební nahrávky a internet proměňovalo a proměňuje lidskou kulturu svým specifickým způsobem. Média zasáhla člověka na jednom z nejproblematičtějších míst, a to je oblast vztahová, oblast sociální interakce a komunikace.

Literatura

Bauman, Z. *Sociologie pro každý den*. Praha: Mladá fronta, 1966

Bauman, Z. *Úvahy o postmoderní době*. Praha: Sociologické nakladatelství, 1995

Behmer, M. – Krotz, F. – Stöber, R. – Winter, C. *Medienentwicklung und gesellschaftlicher Wandel*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften, 2003

Bell, D. *The End of Ideology*. Glencoe: The Free Press, 1960

Berelson, B. – Lazarsfeld, P. – McPhee, W. *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: University of Chicago Press, 1954

Berger, CH. R. – Chaffee, S. H. *Handbook of Communication Science*. Newbury Park: Sage Publications, 1987

Blumer, H. – Lee, A. M. *Principles of Sociology*. New York: Barnes and Noble, 1969

Braudel, F. *Dynamika kapitalismu*. Praha: Argo, 1999

Broom, L. – Selznick, P. *Sociology*. Evanston: Row, Peterson, 1959

Burton, G. - Jiráček, J. *Úvod do studia médií*. Brno: Barrister & Principal, 2001

Cantril, H. *The Pattern of Human Concerns*. New Brunswick: Rutgers University Press, 1965.

De Fleur, M. L. - Ballová-Rokeachová, S. J. *Teorie masové komunikace*. Praha: Univerzita Karlova, 1996

Disman, M. *Jak se vyrábí sociologická znalost*. Praha: Karolinum, 1998

Drucker, P. F. *Věk diskontinuity: obraz měnící se společnosti.* Praha: Management Press, 1995

Esser, F. *Comparing Political Communication : Theories, Cases, and Challenges (Communication, Society, and Politics)* Cambridge: Cambridge University Press, 2004

Foret, M. *Komunikace s veřejností.* Brno: Masarykova univerzita, 1999

Giddens, A. *Sociologie.* Praha: Argo, 1997

Hepp, A., Krotz, F., Winter, C. *Globalisierung der Medienkommunikation.* Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2005.

Jiráček, J.-Říhová, B. *Politická komunikace a média.* Praha: Karolinum. 2000

Kunczik, M. *Gewalt im Fernsehen.* Köln: Böhlau, 1975.

Kunczik, M. *Massenkommunikation. Eine Einführung.* Köln: Böhlau 1977.

Kunczik, M. *Die manipulierte Meinung. Nationale Image-Politik und internationale Public Relations.* Köln: Böhlau 1990.

Kunczik, M. *Základy masové komunikace.* Praha: Univerzita Karlova, 1995

McQuail, D. *Media Performance.* London: SAGE, 1999.

Mc Quail, D. *Úvod do teorie masové komunikace.* Praha: Portál, 1999

Tapscott, D. *Digitální ekonomika. naděje a hrozby věku informační společnosti.* Praha: Computer Press, 1999

Vybíral, Z. *Psychologie lidské komunikace.* Praha: Portál, 2000

Vymazal, J. *Koncepce masové komunikace v sociologii.* Praha: Karolinum, 1991

Vysekalová, J. – Mikeš, J. *Reklama: jak dělat reklamu.* Praha: Grada 2003

Poznámky

- [1] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 41
- [2] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 161
- [3] De Fleur, M.L. – Ballová-Rokeachová, S. J. Teorie masové komunikace, str. 297-299
- [4] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 165
- [5] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 162
- [6] De Fleur, M.L. – Ballová-Rokeachová, S. J. Teorie masové komunikace, str. 289
- [7] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 166-167
- [8] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 169
- [9] Kunczik, M. Základy masové komunikace, str. 173
- [10] Vymazal, J. Koncepce masové komunikace v sociologii, str. 32

Faktory cenové konkurenceschopnosti na příkladu zemí Visegrádské čtyřky⁸⁸

Price competitiveness factors: case of Visegrad countries

Tomáš Verner, Silvie Chudárková

Summary:

The main goal of this paper is to verify whether price competitiveness factors tend to increasing national competitiveness. Competitiveness of nations is a framework that has become one of the most used words by economists and politicians. Authors applied export performance as national competitiveness. Price competitiveness factors are: unit labour costs, harmonized consumption price indices, real effective exchange rate. We found out labour costs foster national competitiveness.

Keywords:

National competitiveness, export of goods and services, labour costs, price level, exchange rate.

Úvod

Konkurenceschopnost je v dnešním globalizovaném světě stále více diskutovaným tématem. S konkurenceschopností se můžeme setkat na úrovni jednotlivců, firem, obcí, regionů, klastrů a také národních ekonomik. Na makroekonomickou konkurenceschopnost má vliv řada faktorů. K těm důležitým můžeme zařadit, např. cenové, kvalitativní, institucionální a ostatní. V příspěvku se zaměříme právě na tyto faktory cenové konkurenceschopnosti. Cílem příspěvku je tedy zjistit, jaký vliv mají tyto cenové faktory na národní konkurenceschopnost. Příspěvek je součástí dlouhodobého výzkumu, nezaměřuje se na přehled tematické literatury ale zejména na popis a vliv jednotlivých faktorů na makroekonomickou konkurenceschopnost. Výzkum bude prováděn na zemích Visegrádské čtyřky⁸⁹ (dále V4) v letech 1999-2011.

Národní konkurenceschopnost

Podle Krugmana a Hatsopoulou (1987) rozumíme konkurenceschopností podniku soutěž o trhy, která se měří podílem na trhu nebo ziskovostí. Tento přístup rozšiřuje Klvačová a Malý (2008) podle nichž je podnik konkurenceschopný, „*jestliže je schopen udržet se na trhu a pokud možno zvyšovat svůj tržní podíl. Současně musí být schopen plnit své závazky vůči svému okolí*“.

Na makroekonomické úrovni je situace poněkud jiná, pojem konkurenceschopnost je stále nejednoznačný a existuje řada definic a pojetí. Nejjednodušší je hodnotit konkurenceschopnost z hlediska exportní výkonnosti, čím ekonomika více exportuje, tím je konkurenceschopnější. Podle Balassy (cit. Cellini a Soci, 2002) „*země se stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepšila nebo zhoršila její schopnost prodávat na zahraničních trzích*“. Scott a Lodge (1985) říkají, že se jedná o schopnost země produkovat a prodávat zboží a služby v mezinárodním obchodě a zároveň neustále zvyšovat výnosy z vlastních zdrojů.

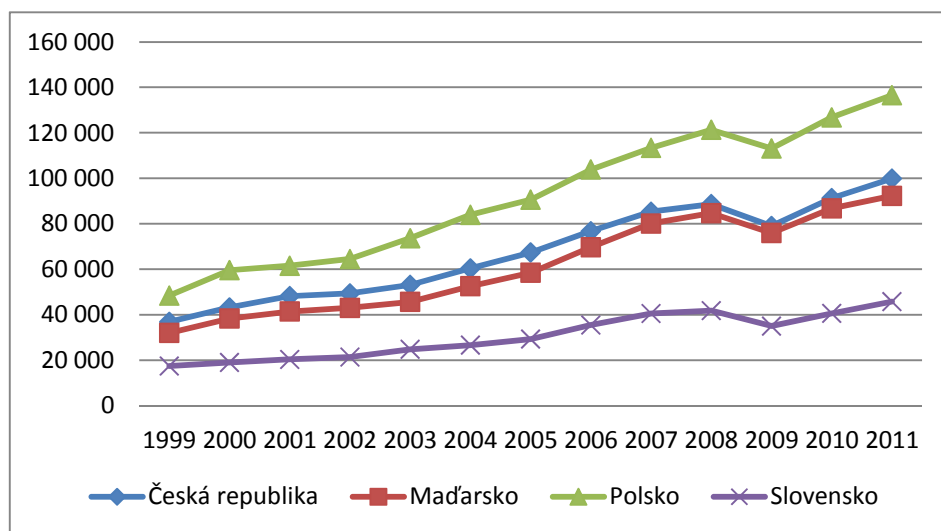
Přestože exportní výkonnost nemusí být dostatečným indikátorem národní konkurenceschopnosti, protože nezachycuje bezpečnost a kvalitu produkce, pracovní podmínky, životní úroveň nebo životní prostředí, v následujícím výkladu se tohoto přístupu

⁸⁸ Tento článek vznikl v rámci studentského grantového projektu „Hledání faktorů a bariér konkurenceschopnosti využitím vybraných kvantitativních metod“. Registrační číslo projektu je SGS/1/2012.

⁸⁹ Česká republika, Maďarsko, Polsko, Slovensko.

předržíme. Národní konkurenceschopnost tak bude vyjádřena reálnou hodnotou exportu zboží a služeb. Bude-li docházet k růstu reálné hodnoty exportu, znamená to, že domácím producentům se daří uplatňovat domácí výrobky na zahraničních trzích. Graf 2.1 ukazuje vývoj reálného exportu zboží a služeb v zemích V4, který je v milionech EUR s referenčním rokem 2005.

Graf 0.1 Export zboží a služeb v zemích V4



Zdroj: Eurostat, vlastní úprava

Nejvyšších hodnot dosahuje polská ekonomika, z hlediska průměrného tempa růstu je na prvním místě ekonomika maďarská následována polskou, českou a slovenskou. Pro všechny ekonomiky je charakteristický růstový trend ve sledovaném období ovlivněný finanční krizí v USA, která nejen zpomalila, ale dokonce snížila exportní výkon zemí V4. Pro potřeby výpočtu byly hodnoty exportu převedeny na jejich přirozený logaritmus.

Faktory cenové konkurenceschopnosti

Cenová (nákladová) konkurenceschopnost je jedním z hlavních faktorů mezinárodní konkurenceschopnosti. Jedná se tak o nástroje mající vliv na cenu exportu. Cena vyvážené produkce je ovlivněna na jedné straně cenami vstupů, můžeme tedy předpokládat, že s růstem cen vstupů, bude docházet ke stejnému vlivu na cenu výstupu. Jedním z projevů vnitřní makroekonomické nerovnováhy je nárůst cenové hladiny (inflace), která ve výsledku zvyšuje cenu exportované produkce. Dalším výrazným faktorem cenové konkurenceschopnosti je měnový kurz. Při zhodnocování měny, tj. poklesu hodnoty kurzu bude docházet ke zvýšení ceny exportované produkce.

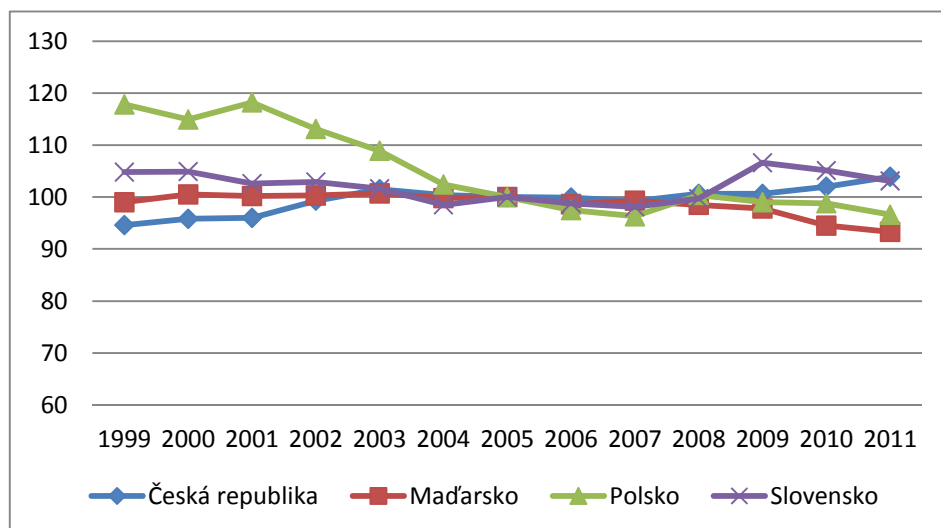
Z výše uvedených tří hlavních faktorů cenové (nákladové) konkurenceschopnosti předpokládáme na základě ekonomické teorie, že růst cen vstupů, nárůst cenové hladiny a zhodnocení měny povedou ke snížení exportu a následně tedy ke snížení národní konkurenceschopnosti.

Náklady práce

Ceny vstupů jsou reprezentovány náklady práce, přesněji řečeno reálnými náklady na jednotku práce. Hodnota roku 2005 představuje 100 %. Nejnížší průměrné hodnoty dosahuje Maďarsko následované Českou republikou. Obě ekonomiky mají průměr nižší než 100.

Slovenská ekonomika dosáhla ve sledovaném období průměrné hodnoty 102,1 %, nejhorších výsledků z hlediska nákladů práce vykazuje polská ekonomika (104,9 %). Vývoj nákladů je zachycen v grafu 3.1. Po roce 2008 však pouze polská a maďarská ekonomika zaznamenaly pokles mzdových nákladů.

Graf 0.1 Reálné náklady na jednotku práce

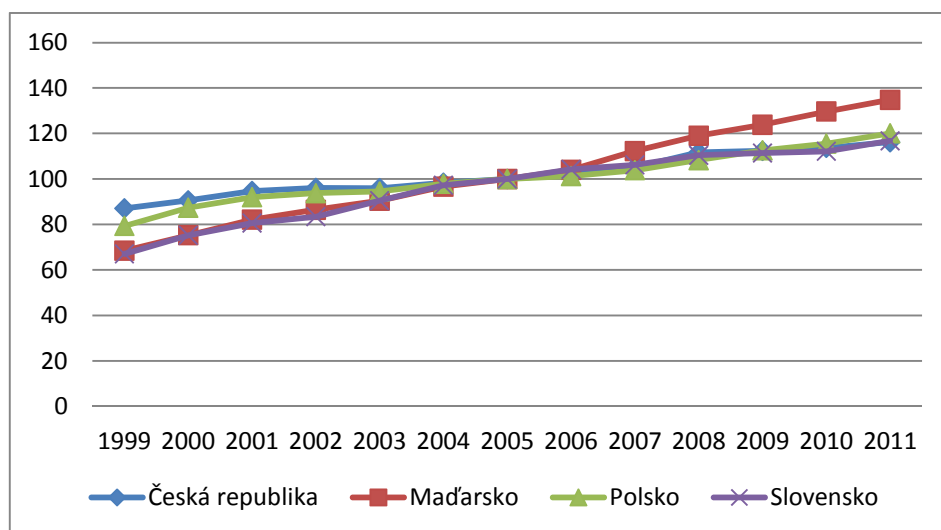


Zdroj: Eurostat, vlastní úprava

Harmonizovaný index spotřebitelských cen

Cenová hladina je reprezentována ročním harmonizovaným indexem spotřebitelských cen. Hodnota roku 2005 představuje 100 %. Nejnižší průměrné hodnoty dosahuje slovenská ekonomika (96,6 %), následovaná Polskem (100,5 %), Maďarskem (101,8 %) a Českou republikou (101,9 %). Všechny ekonomiky vykazují rostoucí trend, jak je patrné z grafu 3.2. K nejvyššímu zvyšování cenové hladiny dochází v Maďarsku.

Graf 0.2 Harmonizovaný index spotřebitelských cen

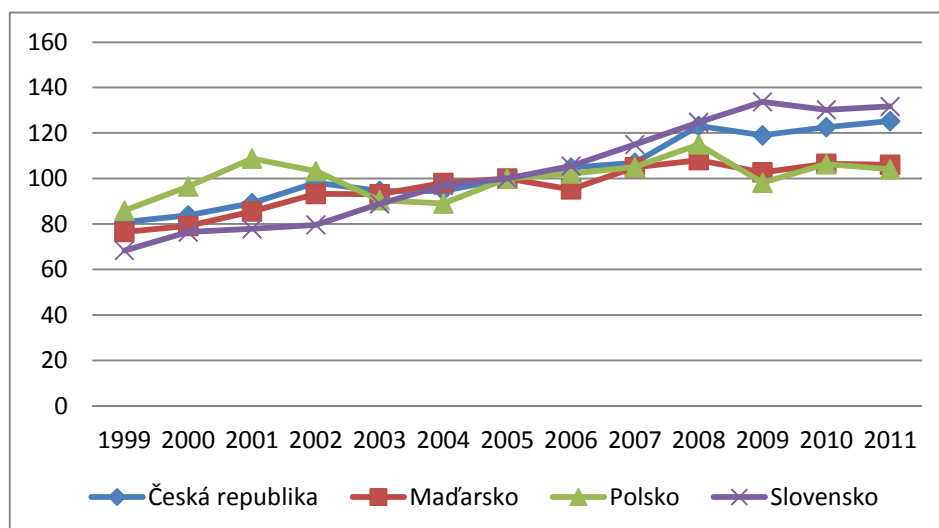


Zdroj: Eurostat, vlastní úprava

Reálný efektivní kurz

Měnový kurz je reprezentován tzv. reálným efektivním kurzem, který je jedním z indikátorů vývoje mezinárodní konkurenceschopnosti země. Hodnoty vyšší než 100 znamenají zhodnocování měny a signalizují tendenci ke snižování konkurenceschopnosti země.

Graf 0.3 Reálný efektivní kurz



Zdroj: Eurostat, vlastní úprava

Podle tohoto ukazatele, jehož vývoj vidíme v grafu 3.3, dosahuje nejhorší úrovně konkurenceschopnosti Česká republika (103,3 %), Slovensko (102,2 %), Polsko (100,3 %) a Maďarsko (96,1 %). V době po roce 2008 ztrácí svou konkurenceschopnost nejrychleji Slovensko následované Českou republikou.

Použité metody a výsledky

K vyšetření výše zmíněného vztahu bude použita metoda analýzy panelových dat. Tato metoda zahrnuje rovinu času i prostoru (Wooldridge, 2002). Panelová data jsou velice populární a užitečná právě díky svým výhodám oproti jednorozměrným analýzám buďto jen časových řad, nebo prostorových dat, jak uvádí Klevmarken (1989), Hsiao (2003) nebo Baltagi (2005). Jedná se např. o: (i) kontrolu individuální heterogenity, (ii) poskytování více údajů, (iii) více variability, (iv) méně kolinearit mezi proměnnými, (v) více stupňů volnosti, (vi) větší efektivnost, (vii) jsou schopny lépe zachytit dynamiku nebo efekt přizpůsobení, (viii) jsou schopny identifikovat a změřit účinky nezjistitelné v jedno prostorových datech.

Panel tedy obsahuje N prostorových jednotek a T časových jednotek (Asteriou a Hall, 2007). Jednoduše můžeme panel zapsat prostřednictvím rovnice (1):

$$y_{it} = \alpha + \beta X'_{it} + u_{it} \quad (1)$$

kde y představuje závisle proměnnou, X vektor vysvětlujících proměnných a indexy i prostor, t čas, α, β jsou koeficienty, u náhodnou složku.

Rozlišujeme tři metody odhadu modelu lineárních panelových dat s použitím metody nejmenších čtverců: (i) model se společnou konstantou, (ii) model s fixními efekty a (iii) model s náhodnými efekty. Model se společnou konstantou předpokládá, že nejsou rozdíly mezi proměnnými, tj. mezi prostorovými složkami a jedná se o tzv. homogenní panel. V ostatních dvou případech jde o panel heterogenní, tj. je rozdíl mezi prostorovými složkami

(např. ekonomikami). K zachycení heterogenity slouží právě náhodná složka, kterou ukazuje rovnice (2):

$$u_{it} = \mu_i + v_{it} \quad (2)$$

kde μ_i označuje nepozorovatelný individuální efekt.

Na otázku, který ze tří modelů je vhodný můžeme při rozhodování společná konstanta vs. fixní efekty použít standardní F-test, kdy nulová hypotéza (H_0) říká, že všechny konstanty mají stejnou hodnotu; fixní vs. náhodné efekty použijeme Hausmanův test (Hausman, 1979), kdy H_0 : náhodný efekt je konzistentní a vydatný. Jelikož používáme metodu nejmenších čtverců, musí být splněny také její předpoklady: náhodná složka musí vykazovat homoskedasticitu, časovou a prostorovou nekorelovanost.

V součinnosti s naším cílem se jako nejvhodnější jeví model s fixními efekty, můžeme rovnici zapsat následovně (3):

$$\ln \exp_{it} = \alpha + \beta_1 hicp_{it} + \beta_2 cost_{it} + \beta_3 reer_{it} + \mu_i + v_{it} \quad (3)$$

Korigovaný koeficient determinace (R^2) = 0,95; cenová hladina, náklady práce a efektivní kurz vysvětlují okolo 95 % změn v konkurenceschopnosti zemí V4. Model jako celek, tak jednotlivé koeficienty jsou významné na 5% hladině významnosti. Zbylá náhodná složka naplňuje veškeré předpoklady. Abychom se vyhnuli případu, tzv. zdánlivé regrese, potřebujeme zjistit, jestli jsou daná data stacionární, tj. neobsahují jednotkový kořen. Pro potřeby heterogenních panelů se aplikuje postup navržený Maddalou a Wuem (1999), kdy H_0 : každá časová řada obsahuje jednotkový kořen vs. H_1 : alespoň jedna časová řada je stacionární, což se potvrdilo i v našem případě.

Odhadnuté koeficienty pro země V4 zobrazuje tabulka 4.1. Rozdílnost mezi jednotlivými ekonomikami je zachycena odlišnými hodnotami konstanty.

Tabulka 0.1 Odhadnuté hodnoty koeficientů zemí V4

Koeficient	Hodnota koeficientu
α pro ČR	10,5057
α pro Maďarsko	10,4458
α pro Polsko	10,9317
α pro Slovensko	9,8231
β_1	0,0125
β_2	-0,0152
β_3	0,0078

Zdroj: vlastní výpočet

Odhadnuté koeficienty nejsou zcela podle ekonomické teorie nastínění výše. V souladu je pouze hodnota koeficientu β_2 , tj. s poklesem nákladů práce o jeden p. b. dojde k růstu exportu ekonomiky téměř o 0,02 %. Kladné znaménko u ostatních koeficientů značí, že přes růst cenové hladiny nebo zhodnocování měny dochází k růstu exportu. Z uvedeného je zřejmé, že cenové (nákladové) faktory konkurenceschopnosti nejsou hlavními faktory konkurenceschopnosti zemí V4 a tyto ekonomiky využívají jiných kvalitativních faktorů pro napomáhání růstu exportu, tj. exportní konkurenceschopnosti ekonomiky.

Závěr

Příspěvek se zabývá vztahem národní konkurenceschopnosti a vybraných cenových faktorů konkurenceschopnosti. Cílem bylo zjistit, jak zemím Visegrádské čtyřky tyto cenové faktory pomáhají ke zvyšování konkurenceschopnosti. Pro měření národní konkurenceschopnosti jsme vyšli z definice její exportní výkonnosti. Roste-li exportní výkonnost, dochází k podporování národní konkurenceschopnosti. Z faktorů cenové (nákladové) konkurenceschopnosti byly vybrány náklady práce, harmonizovaný index spotřebitelských cen a reálný efektivní kurz. V souladu s ekonomickou teorií byl očekáván negativní vztah mezi vysvětlujícími proměnnými a závislou proměnnou. Pro zjištění vztahu byla aplikována metoda panelových dat (fixní efekty). Inverzní vztah byl potvrzen jen pro proměnnou nákladů práce. Z daného vyplývá, že v zemích V4 cenové faktory nehrají rozhodující úlohu pro podporu národní konkurenceschopnosti.

Literatura

- [1] ASTERIOU, D., HALL, S.G. *Applied Econometrics: A modern Approach using EViews and Microfit*. 2nd Ed. New York: Palgrave Macmillan. 2007.
- [2] BALTAGI, B.H. *Econometric Analysis of Panel Data*. 3rd Ed. Chichester: John Wiley & Sons. 2005.
- [3] CELLINI, R., SOCI, A. Pop competitiveness. *BNL Quarterly Review*, 2002, no. 220, s. 71-101.
- [4] HAUSMAN, J.A. Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 1978, vol. 46, no. 6, s. 1251-1271.
- [5] HSIAO, C. *Analysis of Panel Data*. 2nd Ed. Cambridge: Cambridge University Press. 2003.
- [6] KLEVMARKEN, N.A. Panel studies: What can we learn from them? *European Economic Review*, 1989, vol. 33, no. 2-3, s. 523-529.
- [7] KLVAČOVÁ, E., MALÝ, J. *Domnělé a skutečné bariéry konkurenceschopnosti EU a ČR*. Praha: Vzdělávací středisko na podporu demokracie. 2008.
- [8] KRUGMAN, P., HATSOPOULOS, G.N. The problem of US competitiveness in manufacturing. *New England economic review*, 1987, s. 18-29.
- [9] MADDALA, G.S., WU, S.A. Comparative Study of Unit Root Tests with Panel Data and a new simple Test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1999, no. 61, s. 631-652.
- [10] SCOTT, B.R., LODGE, G.C. *U. S. competitiveness in the World economy*. 1st Ed. Boston: Harvard Business School Press. 1985.
- [11] WOOLDRIDGE, J.M. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. 1st Ed. Massachusetts: MIT Press. 2002.

Ing. Tomáš Verner

asistent Katedry ekonomie

Slezská univerzita v Opavě

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Univerzitní náměstí 1934/3, 73340, Karviná

+420 596 398 269

verner@opf.slu.cz

Ing. Silvie Chudárková

asistent Katedry ekonomie

Slezská univerzita v Opavě

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

Univerzitní náměstí 1934/3, 73340, Karviná

+420 596 398 256

chudarkova@opf.slu.cz

Analýza nabídky stravovacích a restauračních zařízení ve městě Znojmě ve vztahu k rozvoji cestovního ruchu

Analysis of catering and restaurant facilities in Znojmo in relation to the development of tourism

Jitka Veselá, Věra Plhoňová

Abstrakt

Předkládaný příspěvek se zabývá analýzou restauračních a stravovacích zařízení ve městě Znojmě. Protože nabídka stravovacích služeb tvoří jednu z velice důležitých součástí cestovního ruchu, účelem této analýzy je shrnutí některých aspektů ovlivňujících konkurenceschopnost těchto zařízení ve vztahu k možnému rozvoji cestovního ruchu ve městě. Analýza byla provedena ve spolupráci se zastupitelstvem města Znojma a její výsledky budou využity při vytváření koncepce zkvalitňování služeb cestovního ruchu.

Klíčová slova

Nabídka, služby, stravovací zařízení, Znojmo.

Summary

Submitted paper deals with the analysis of restaurant and catering facilities in Znojmo. As the offer of catering facilities is one of the very important parts of tourism, the aim of the analysis is to assume some aspects which influence competitiveness of these facilities in relation to the development of tourism in the town. Analysis was based on the cooperation with the Znojmo town council and its results will be used in creating the concept of improvement of tourism services.

Key words

Offer, services, catering facility, Znojmo.

Úvod

Stravování představuje mohutné odvětví podnikání v celé Evropě a je rozhodujícím prvkem produktu mnoha evropských destinací cestovního ruchu. Hlavní činností je příprava jídel, která jsou konzumována buď v místě zařízení provozovatele stravovacích služeb nebo mimo něj (doma u zákazníků, na ulici, v zaměstnání či školním zařízení,...). Produkt stravování se skládá z hmotných prvků, jimiž jsou jídla a nápoje, a z nehmotných služeb (Horner, Swarbrooke, 2003).

Společným stravováním označujeme činnost spojenou s hromadnou výrobou, prodejem a spotřebou jídel a nápojů pro velké skupiny lidí (organizované stravování). Formy společného stravování jsou ovlivněny zejména rozvojem a stupněm zavádění nových technologií, změnami ve způsobu života obyvatel, jejich tradicemi, rozvojem automobilismu a v neposlední řadě možnostmi danými velikostí důchodů obyvatelstva (Ryglová, 2009).

V posledních letech dochází k rozvoji tzv. gastronomické turistiky. Gastronomie je významným projevem lidské existence a svébytnou součástí světové kultury. Gastronomické služby patří mezi velmi staré obory lidské činnosti. Jejich rozvoj probíhal souběžně s rozvojem ubytovacích služeb, zejména hotelových. Taverny, restaurace a další typy gastronomických zařízení navštěvují lidé z nejrůznějších pohnutek. Sledují přitom uspokojování většího či menšího rozsahu potřeb. Hosté drahých podniků očekávají gastronomické zážitky (scénickou gastronomii). Požadovaná kvalita služeb je různá – hosté patří do různých sociálních skupin a mají různé finanční možnosti (Ryglová, 2009).

Stravovací zařízení jsou součástí základní turistické infrastruktury. Jejich hlavním úkolem je zajištění možnosti stravování návštěvníkům cestovního ruchu. Ve městě Znojmě se nachází celkem 47 stravovacích zařízení, která se stala předmětem zkoumání. Stravovací zařízení jsou obvykle spjata s ubytovacími zařízeními. V našem případě bylo celkem 5 restaurací provozováno spolu s hotelovými službami a další tři s poskytovateli ubytovacích služeb nehotelového.

Vedle toho existuje ve většině obcí celá řada dalších stravovacích zařízení určených jak pro obyvatele, tak pro návštěvníky města. Problémem obvykle není množství, ale kvalita těchto zařízení ve vztahu ke struktuře a potřebám návštěvníků.

Materiál a metody

Při získávání informací o jednotlivých subjektech zahrnutých do výzkumu byla využita kombinace několika metod. V prvním případě je nutné vymezit soubor stravovacích zařízení, která byla hodnocena. Jednalo se pouze o zařízení se sídlem ve městě Znojmě bez přilehlých městských částí (jako jsou Přímětice, Oblekovice nebo Nový Šaldorf). Dále do analýzy nebyla zahrnuta zařízení, ve kterých se již nevaří. Pro získání přehledu všech příslušných stravovacích zařízení bylo provedeno dotazníkové šetření, jehož účelem bylo získat adekvátní informace o možnostech stravování ve Znojmě. Následně byla tato data analyzována a byly definovány nabízené služby, kapacity a další náležitosti, které s odvětvím stravovacích služeb souvisejí.

Analýza stravovacích zařízení zahrnuje na prvním místě získání potřebných informací o všech subjektech, které nabízejí možnosti stravování ve městě. Tedy z dostupných zdrojů, zejména internetových, byl získán prvotní přehled takových poskytovatelů. Za předpokladu, že informace nejsou stále aktualizovány, byl tento seznam fyzicky zkontrolován a doplněn o další subjekty, popřípadě z něj byly odstraněny již neexistující subjekty.

Následně byl sestaven dotazník, jehož struktura vychází především z potřeb prováděné analýzy. Jeho základ by postaven tak, aby odpovídal rozsahu nabízených služeb jednotlivých provozovatelů stravovacích zařízení.

Po sestavení dotazníku bylo provedeno další šetření, jehož úkolem bylo zjistit specifická data u každého stravovacího zařízení. Byly tedy použity a vzájemně kombinovány dvě techniky: dotazování a pozorování. Získaná data byla vpisována do dotazníků a následně statisticky vyhodnocena. Získané informace byly pro jednodušší orientaci znázorněny pomocí grafů, v nichž jsou zároveň absolutní a relativní četnosti, vzájemně odděleny středníkem.

Výsledky

V současné době v České republice neexistuje žádný jednotný systém, který by specifikoval kategorii stravovacího zařízení podobně jako je tomu u ubytovacích zařízení (jednotná klasifikace ubytovacích zařízení v ČR HOTELSTARS, která existuje již od roku 2004). Můžeme zmínit rozdělení dle Ryglové, která hovoří o kategoriích, jako je restaurace, pohostinství, jídelní a restaurační vozy a jiná zařízení na přepravu osob, motoresty, samoobslužná restaurace (kafetérie), bufet, bistro, občerstvení, kiosek, denní bar (je možná specializace podle hlavního předmětu prodeje např. gril bar (grilované pokrmy), pizzerie (pizza), snack bar (výrobky studené kuchyně, minutková jídla), aperitiv bar (výrobky studené kuchyně, různě připravované nápoje), lobby bar (je součástí hotelu a nabízí především různě připravené teplé a studené nápoje)), noční bar, noční klub, varieté, dancing, vinárna, kavárna, espresso, hostinec, pivnice a výčep piva (Ryglová, 2009).

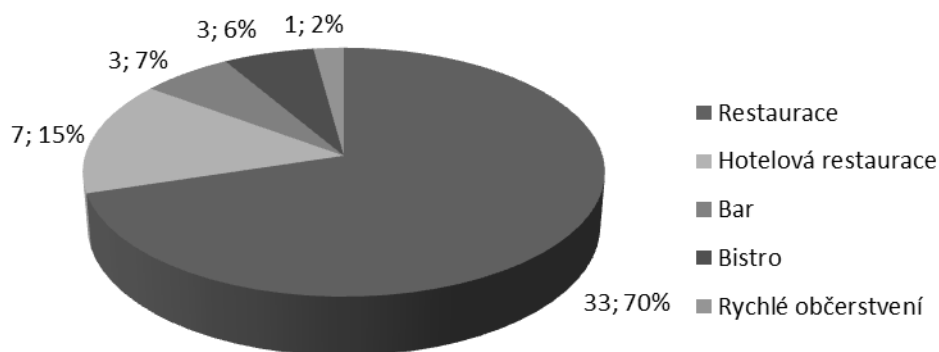
Gastronomickou síť jako takovou pak můžeme rozčlenit na:

- zařízení otevřené gastronomie (všeobecně dostupná), kam patří restaurace, jídelny, rychlá občerstvení, prodej jídla v automatech, bary, vinárny, kavárny atd.;
- zařízení uzavřené gastronomie (nejsou přístupná návštěvníkům cestovního ruchu) např. školní jídelny, závodní stravování, stravovací provozy v ústavech sociální péče apod. (Gavlasová, 2008).

Pokud využijeme rozdělení dle Ryglové, potom v rámci města Znojma bylo jako restaurace označeno nejvíce zařízení, celkem 33, tedy 70 %. Další nejpočetnější skupinou byly hotelové restaurace, do této kategorie se zařadilo celkem 7 (15 %) zařízení. Jako bar byla označena tři zařízení, stejně tak celkem tři zařízení byla označena (7 %) jako bistro. Jedno zařízení se pak označilo za rychlé občerstvení.

Dalším ze sledovaných kritérií bylo umístění zařízení. Umístění zařízení často specificky určuje náklady na provoz (výše nájmu prostor provozovny) a zároveň návštěvnost, resp. pravděpodobnost koncentrace potenciálních zákazníků (tzv. pasantů - kolemjdoucích, kteří si předem neobjednají žádnou službu provozovny), (Beránek, Kotek, 2010).

Přímo v centru města se nachází více než polovina všech zařízení (celkem 53 %, tedy 25 ze sledovaného souboru). Dalších 17 (36 %) můžeme nalézt v subcentru a pouze 5 (11 %) na periférii města. Což odpovídá výše zmíněnému; přesto, že náklady na provoz jsou v centru města vyšší, je zde také větší možnost přilákání pozornosti potenciálních zákazníků.



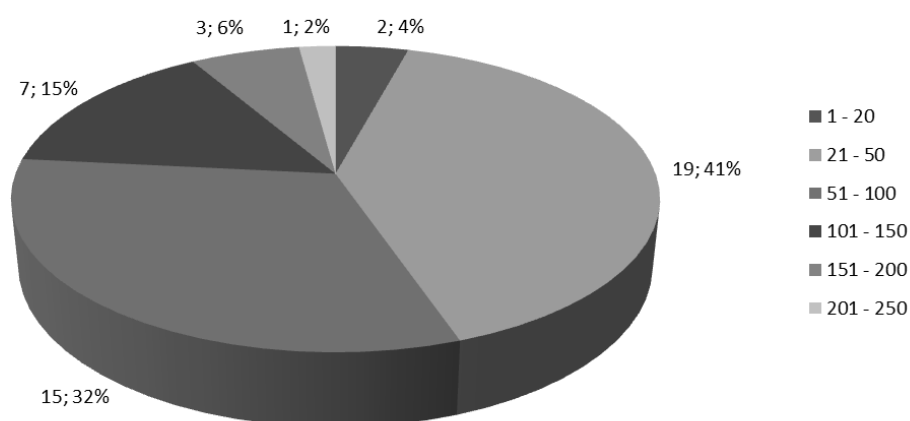
Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 4: Zastoupení kategorií sledovaných zařízení

Kapacita zařízení je posuzována podle počtu míst, které je schopen personál obsloužit v jednom okamžiku, tedy počtem míst k sedění. Nejmenší stravovací zařízení jsou schopna obsloužit do 20 sedících hostů. Do 50 sedících hostů obslouží celkem 19 (41 %) zařízení. Více než 51 hostů až do 100 hostů je možné obsloužit v 15 provozovnách (32 %). Druhými největšími zařízeními jsou zařízení z kategorie 151-200 míst (5, 16 %) a nejvíce hostů může být obslouženo pouze v jednom zařízení (v kategorii 201-250).

Pouze italský typ pokrmů nabízejí tři zařízení, asijskou kuchyni připravují dva provozovatelé (4 %). Stejný počet označilo typ nabízené kuchyně jako mezinárodní. Pouze jedna restaurace je čistě vegetariánská.

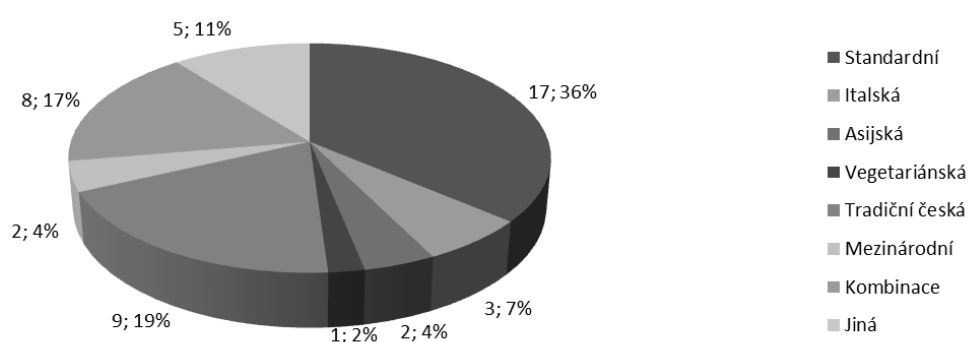
Protože restaurace další zařízení tohoto typu navštěvují i zahraniční zákazníci, je nutné, aby restaurace byly schopné zajistit možnost bezproblémového objednání i u nich. Ve Znojmě je více jazykových mutací jídelního lístku téměř nutností, vyplývá to z blízkosti hranic s Rakouskem.



Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 5: Obsazenost zařízení

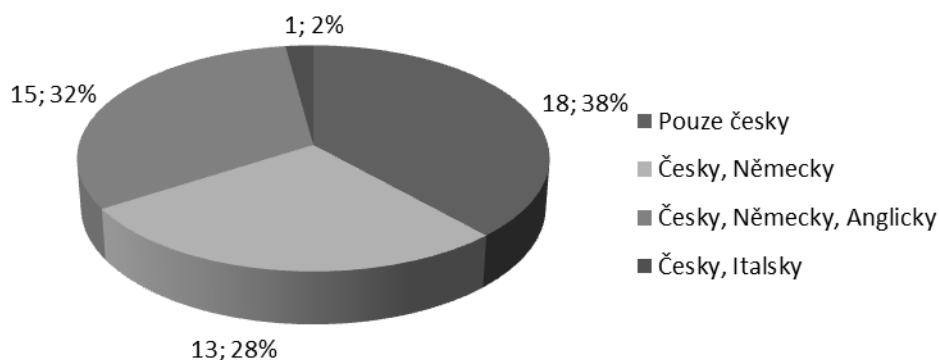
Nejčastěji podávanou kuchyní je typ, který zřizovatelé označili jako standardní, a to celkem v sedmnácti případech (36 %). Druhým nejčastěji udávaným typem kuchyně (v devíti případech, 19 % provozovatelů) byla tradiční česká kuchyně. Třetí nejčastěji udávanou (v osmi případech, 17 % respondentů) byla kombinovaná kuchyně (u tří zařízení se shodně vyskytla kombinaci kuchyně italské a tradiční české a 3 zařízení se shodla na typu kombinace standardní a italské).



Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 6: Typická kuchyně

Pouze česky je možné si jídlo objednat v 18 zařízeních. Česká, německá a anglická varinta jídelního lístku je dostupná v 15 zařízeních. České a německé menu je také poměrně časté, vyskytuje se v 13 případech. Pouze jedna restaurace nabízí jídelní lístek v českém a italském jazyce.

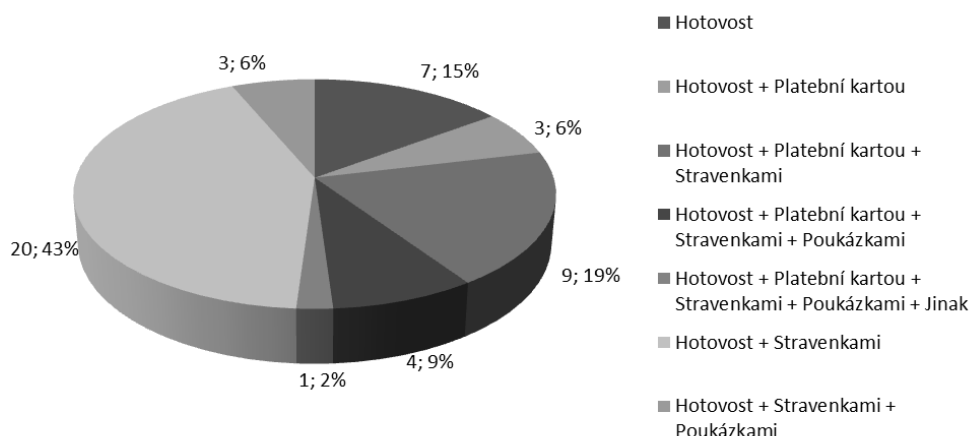


Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 7: Jazykové mutace jídelního lístku

S rozvojem cestovního ruchu dochází také k rozvoji způsobů placení za poskytnuté produkty a služby. Výjimku netvoří ani sledované odvětví, kde se dá platit nejen hotově, ale také prostřednictvím stravenek, poukazů či platební kartou. V rámci výzkumu bylo zjištěno, že ve Znojmě lze pouze hotově platit celkem v sedmi restauracích. Kromě hotovosti i platební kartou lze platit ve třech zařízeních. Hotovost a stravenky jsou přijímány ve dvaceti provozovnách. Hotově, stavenkami a poukázkami lze platit ve třech restauracích a dalších čtrnáct přijímá hotovost, platební karty a stravenky.

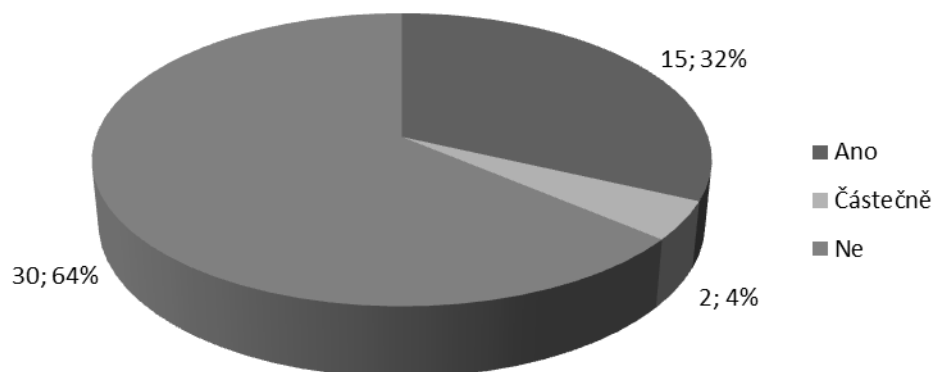
Celá řada návštěvníků přijíždí k respondovaným zařízením vlastním vozem a tím pádem ho potřebují zaparkovat. V centru města nebo v místě vysoké frekvence parkujících automobilů zpravidla nastává pro zákazníky problém, kam svoje vozidlo po dobu návštěvy zařízení odstavit. Některá zařízení proto disponují vlastní parkovací plochou nebo alespoň rezervovanými místy na veřejném parkovišti pro návštěvníky restaurace, bistra či kavárny.



Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 8: Možnost platby za služby

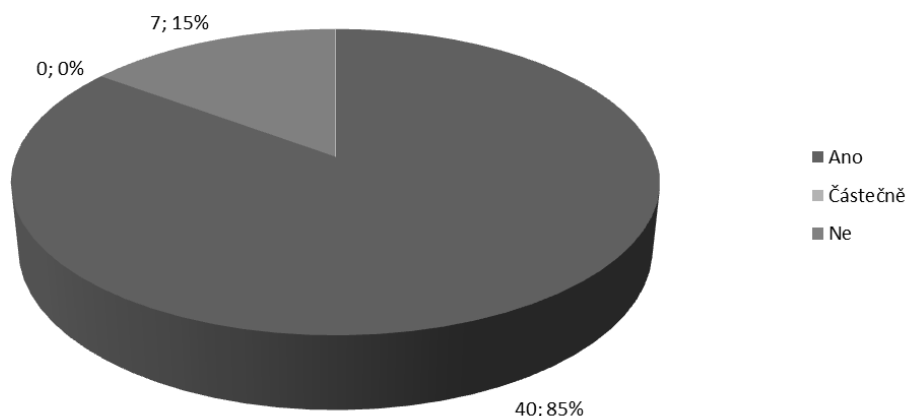
Pouze jedna třetina zařízení ve Znojmě umožňuje klientům zaparkovat na vlastní parkovací ploše. Převažují však zařízení bez této možnosti. Jde hlavně ty, které jsou v centru města



Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 9: Vlastní parkovací plocha určená pro hosty

Možnost rezervace míst v restauračním zařízení je mezi hosty v současné době stále více populární a vyžadovanou záležitostí. Službu tohoto typu zákazníci vyžadují nejen formou osobního kontaktu s personálem zařízení, ale také využívají možnost zarezervovat místo prostřednictvím telefonu, emailu, popřípadě sociálních sítí.



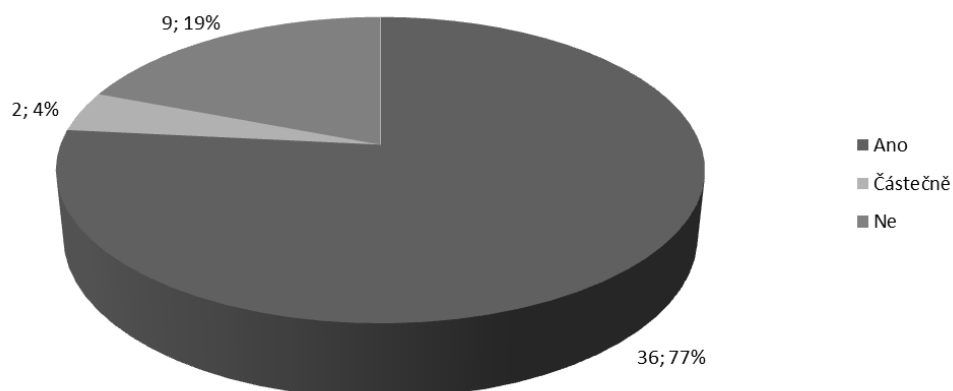
Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 10: Možnost rezervace stolů

Ve Znojmě je možné tuto službu využít téměř ve všech restauracích a ostatních zařízení tohoto typu (85 %). Pouze v sedmi z nich není možné si stůl objednat předem.

Dalším kritériem ovlivňujícím konkurenceschopnost podniku je nabídka možnosti konání soukromých uzavřených akcí. Velké akce typu konference, třídní srazy, svatby, narozeniny apod., které jsou náročné na kvalitu obsluhy, servis, komfort nebo prostor bývají proto velmi často pořádány v restauracích, barech nebo kavárnách. Některá zařízení poskytují tuto službu zdarma, jiné si účtují poplatek za pronájem prostor nebo poskytnuté nadstandardní služby.

Převážná část zařízení (77 %) je schopna poskytnout pořádání soukromých uzavřených akcí. Dvě zařízení (4 %) tuto službu zajišťují pouze částečně a devět z nich (19 %) tuto možnost v nabídce vůbec neprezentuje. Jedná se především o zařízení typu bistro a jednu pivnici.



Zdroj: Vlastní výsledky

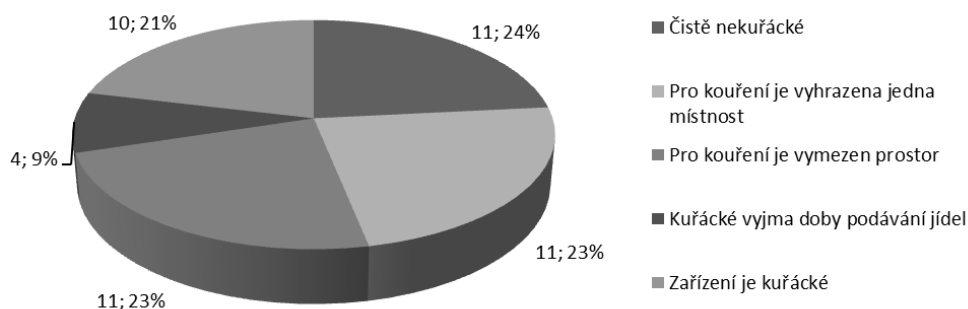
Graf 11: Konání soukromých akcí

Kouření patří ke stále více diskutovaným problémům společnosti. Přesto zůstává přítomno významně v denní realitě a všechny věkové kategorie obyvatelstva jsou vystavovány vlivu kuřáků na veřejných prostranstvích.

V rámci města ke v jedenácti zařízeních pro kuřáky vyhrazena právě jedna místnost. Čistě nekuřáckých je pouze 11 zařízení, 21 % sledovaného souboru. Pro kuřáky je vymezen prostor oddělený přepážkou v 11 zařízeních (24 %). Čtyři zařízení jsou kuřácká, vyjma doby podávání obědů a čistě kuřáckých je celkem 10 zařízení, téměř čtvrtina (21 %).

Diskuze

Z výzkumu vyplynuly nětteré pozitivní ale i negativní výsledky. Při zvyšování konkurenceschopnosti musí stravovací zařízení přemýšlet komplexněji. Nabídka pokrmů by měla být přizpůsobena typu zařízení a tomu by měla také odpovídat cenová politika zařízení. Doplnkové služby, jako je možnost různých způsobů placení, oddělené prostory pro kuřáky a nekuřáky, menu v několika světových jazycích a také rezervace předem či nabídka prostor pro konání soukromých akcí, by měly být nedílnou součástí těchto zařízení. Pokud tedy chtějí obstát v zostrujícím se konkurenčním prostředí.



Zdroj: Vlastní výsledky

Graf 12: Vyhrazení prostoru pro kuřáky

Musí umět nabídnout svým zákazníkům konkurenční výhodu, kterou jiní nenabízí, ať už se bude jednat o rodinnou atmosféru, speciality na jídelníčku či přístup personálu. Poslední zmiňovaná, společně s příjemným prostředím zařízení, byly nejčastěji zmiňovanými konkurenčními výhodami v provedeném výzkumu. Mezi další byly zařazeny např. výhodná poloha, živá hudba, možnost vzít si jídlo sebou, slevové akce a věrnostní programy apod.

Jako hlavní negativa je nutné zmínit fakt, že více než 60 % zařízení nedisponuje parkovací plochou a také téměř čtvrtina nemá vymezen prostor pro nekuřáky (jedná se o kuřácké zařízení).

Kvalita těchto zařízení je různorodá, stejně tak jako segmenty cílových zákazníků. Nicméně lze říci, že se kontinuálně zvyšuje a rozsah nabízených služeb se přizpůsobuje požadavkům trhu. Avšak i ty podniky, u kterých se tomu tak neděje přesto nadále provozují svoji činnost (možná právě proto, že „cílí“ na určitý segment zákazníků, který se spokojí i s nižší úrovní poskytovaných služeb). Tento fakt však může negativně ovlivňovat (a pravděpodobně i ovlivňuje) celkové mínění příjezdějících turistů do města Znojma.

Závěr

Daná studie se zabývala nabídkou stravovacích služeb ve městě Znojmě. Hlavní důvod byl zřejmý. Stravovací služby spolu s ubytovacími jsou hlavními službami, které ovlivňují míru návštěvnosti oblasti turisty. Jedná se o služby v zásadě komerčního charakteru, tedy provozované soukromými fyzickými či právníckými osobami, poskytované v různé kvalitě a různém množství. Tato studie tedy volně navazuje na analýzu ubytovacích služeb ve městě a okolí, která byla provedena Vědeckým a výzkumným centrem soukromé vysoké školy ekonomické pro Město Znojmo v roce 2010.

Literatura

1. BERÁNEK, Jaromír; KOTEK, Pavel. *Řízení hotelového provozu*. 4., přepracované vydání. Praha: Grada, 2010. 240 s. ISBN 978-80-86724-30-0.
2. GAVLASOVÁ, I. A kol. *Průmysl cestovního ruchu*. 1. vyd. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2008. 264 s. ISBN 978-80-87147-06-1.
3. HORNER, Susan; SWARBROOKE, John. *Cestovní ruch, ubytování a stravování, využití volného času: Aplikovaný marketing služeb*. 1. vyd. Praha: Garda Publishing, a.s., 2003. 486 s. ISBN 80-247-0202-9.
4. RYGLOVÁ, Kateřina. *Cestovní ruch: Soubor studijních materiálů*. 3. rozšířené. Ostrava: KEY Publishing s.r.o., 2009. 187 s. ISBN 978-80-7418-028-6.
5. VEBER, Jaromír, et al. *Management: Základy, prosperita, globalizace*. 1. vyd. Praha: Management Press, s.r.o., 2006. 700 s. ISBN 80-7261-029-5.

Ing. Jitka Veselá
Katedra marketingu a managementu
Soukromá vysoká škola ekonomická, s.r.o.
Loucká 656/21
669 02 Znojmo
Česká republika
T: +420 515 224 891
E: vesela@svse.cz

Ing. Věra Plhoňová, Ph. D
Katedra marketingu a managementu
Soukromá vysoká škola ekonomická, s.r.o.
Loucká 656/21
669 02 Znojmo
Česká republika
T: +420 515 224 891
E: plhonova@svse.cz

Výše daňových úniků při provozování Švarcsystému ve sportovním odvětví

The amount of tax evasion generated by using Švarcsystém in sports industry

Jana Vrtalová, Ivo Krejčí

Summary

Sports organizations can receive funds from their business activities, from sponsors, from the budget of the state, county or municipality or selected from the membership fees, and from educational and other activities. In addition to these legal ways uses the Švarcsystem, which is regulated by the Labour Code. Due to inaccuracies in the legal system of this legislation is this system allowed for athletes. Athletes are employed as self-employed persons rather than as employees. Self-employed workers are in the role of employees much less protected than employees – they are not covered by the Labour Code, but only the Commercial Code. The aim of this paper is to take into account the impacts of Švarcsystem in amateur and professional athletes to employees, employers and the state.

Key words: Sportsman, self-employed, employee, Švarcsystem, tax evasion, income tax, social security, health insurance

Shrnutí

Sportovní organizace mohou získávat finanční prostředky ze své podnikatelské činnosti, od sponzorů, z rozpočtu státu, kraje nebo obce, příp. z vybraných členských příspěvků, výchovného a dalších aktivit. Kromě těchto legálních způsobů využívá tzv. Švarcsystém, který je upraven zákoníkem práce. Díky nepřesnostem v právní legislativě je tento systém pro sportovce povolen. Sportovci jsou tak zaměstnání jako OSVČ a ne jako zaměstnanci. Živnostníci jsou v roli zaměstnance mnohem méně chráněni než zaměstnanci – nevztahuje se na ně zákoník práce, ale pouze obchodní zákoník. Cílem příspěvku je zohlednění dopadů využívání Švarcsystému u amatérských a profesionálních sportovců na zaměstnance, zaměstnavatele a stát.

Klíčová slova: Sportovec, OSVČ, zaměstnanec, Švarcsystém, daňový únik, daň z příjmů, sociální zabezpečení, zdravotní pojištění

Úvod

Sportem se podle zákona č. 115/2001 Sb., o podpoře sportu rozumí všechny formy tělesné činnosti, které prostřednictvím organizované i neorganizované účasti kladou za cíl harmonický rozvoj tělesné a psychické kondice, upevňování zdraví a dosahování sportovních výkonů v soutěžích všech úrovní. V českém daňovém právu ovšem chybí samotná definice sportovce nebo právní úprava, ze které by vyplývalo právní postavení sportovce a sportovní organizace. Přitom v České republice z celkového počtu 10,5 milionu obyvatel je přes 1,7 milionu zaregistrovaných v nějakém ze sportovních klubů či oddílů. Ne každý z těchto zaregistrovaných sportovců provozuje sport jen jako relax. Někteří jsou dokonce zaměstnaní jako profesionální sportovci.

Cíl

Cílem příspěvku je zohlednění dopadů využívání Švarcsystému (který je dle rozhodnutí soudu pro sportovce povolený) u amatérských a profesionálních sportovců na zaměstnance, zaměstnavatele a stát. Pro každý subjekt bude vypočítaná výše daňového úniku a budou vyčísleny celkové dopady. Cíl bude naplněn prostřednictvím analýzy konkrétního případu zaměstnance a OSVČ, kdy oba budou v pozici zaměstnance. U zaměstnance bude zdůrazněn vliv nespravedlnosti a nevýhodnosti poskytování slev na daních, kdy sleva na dani může být odečtena podle zákona o daních z příjmů č. 586/1992 Sb. pouze do nulového základu daně.

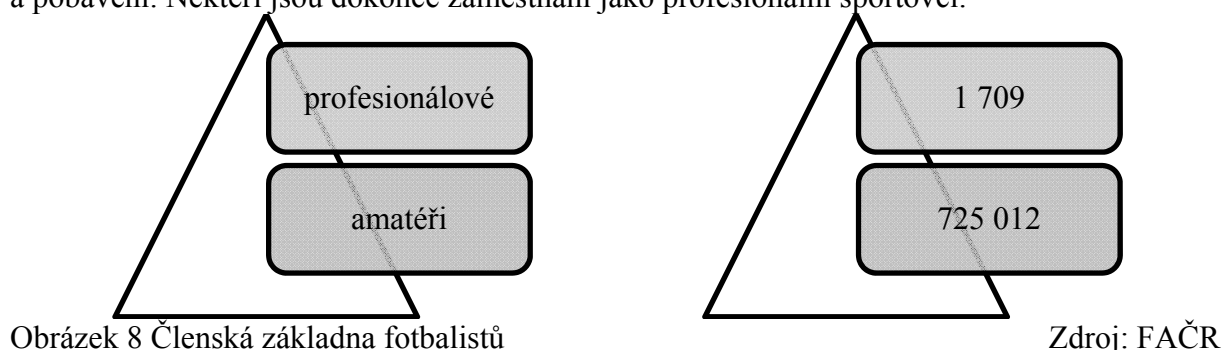
Dopady pro stát jsou důležité zejména z důvodu propadu veřejných financí v posledních letech způsobených částečně i vlivem nízkých odvodů pojistného a daní.

Použité postupy

K dosažení stanovených cílů bylo použito zejména metod analýzy právních předpisů a odborných publikací upravujících sledovanou problematiku. Na základě výše příjmu jednotlivých skupin sportovců byla pomocí citlivostní analýzy vypočítána výše daňového úniku u zaměstnance, zaměstnavatele a stát a následně byl vypočítán celkový rozdíl daňového úniku u sportovce jako zaměstnavatele a sportovce jako OSVČ.

Dosažené výsledky

V České republice je každý šestý obyvatel zaregistrovaný v nějakém sportovním klubu nebo oddílu (z celkového počtu 10,5 milionu obyvatel ČR je zaregistrovaných přes 1,7 milionu lidí). Ne každý z těchto zaregistrovaných sportovců provozuje sport jen pro odpočinek a pobavení. Někteří jsou dokonce zaměstnaní jako profesionální sportovci.



Profesionálové vykonávají sport jako své hlavní povolání za účelem dosažení zisku. Jak je vidět na Obrázku 1., tvoří počet profesionálních fotbalistů zanedbatelnou část z celkového počtu fotbalistů – jedná se jen asi o 0,25 % z celkového počtu. Profesionální sportovci mají příjmy jak ze sportovní, tak z nespportovní činnosti (reklamy či sponzoringu) a ty jsou mnohem vyšší než příjmy amatérských sportovců, pokud vůbec nějaké dostávají. Profesionálně vystupující sportovec může být buď zaměstnancem sportovního centra, klubu nebo oddílu nebo sám může provozovat živnost či nezávislé povolání.

U právních vztahů mezi sportovcem a klubem není jednoznačně stanoveno, zda se má jednat o sportovce jako o osobu samostatně výdělečně činnou nebo jako zaměstnance sportovní organizace. V České republice je nejčastěji využívána forma první, zatímco v ostatních státech Evropy převažuje pracovněprávní pojetí (např. Belgie, Estonsko, Itálie, Lotyšsko, Kypr, Německo, Nizozemí, Portugalsko, Rakousko, Rumunsko, Slovensko, Velká Británie). To, že může být u sportovců v České republice využíván Švarcsystém, bylo potvrzeno i rozhodnutím Krajského soudu č. 2 Afs 16/2011 v Českých Budějovicích, na základě kterého není protiprávní uzavírání i jiných než pracovních smluv mezi sportovci a jejich kluby. Zakaz tohoto systému v České republice, který je v Evropě obvyklý, chrání zájmy státu i občanů. Dochází totiž k okrádání státní pokladny i systému sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění.

Problematiku Švarcsystému upravuje zákoník práce č. 262/2006 Sb. účinný od roku 2012. Zakazuje provádět závislou práci jinak než v rámci pracovněprávního vztahu, buď jako zaměstnanec nebo na dohody konané mimo pracovní poměr, tj. dohodu o pracovní činnosti nebo dohodu o provedení práce.

Zakladatelem Švarcsystému byl benešovský podnikatel Miroslav Švarc, který zaměstnával osoby samostatně výdělečně činné místo toho, aby uzavíral se zaměstnanci pracovní smlouvy podle zákoníku práce. Tím docházelo k úsporám na povinných odvodech za zaměstnance na zdravotní pojištění a sociální zabezpečení. Tento způsob podnikání byl v roce 1991 zrušen novelou zákona o zaměstnanosti a zákaz převzal zákoník práce č. 262/2006 Sb., kde je v § 3 uvedeno, že závislá práce může být vykonávána výlučně v pracovněprávním vztahu.

Švarcsystém se vyplatí jak zaměstnavatelům, tak zaměstnancům. Ztrátový bude především státní rozpočet. Obě skupiny (zaměstnanci i zaměstnavatelé) ušetří na platbách sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění a zaměstnanci také na dani z příjmů. Vyčíslené rozdíly se pohybují v řádech desítek tisíc korun na jednu osobu provozující Švarcsystém. Tento systém je hojně využíván ve stavebnictví, u počítačových odborníků nebo právě ve sportovním odvětví.

Využívání Švarcsystému je ale v roce 2012 mnohem rizikovější než v předchozích letech, a to jak pro zaměstnance, tak pro zaměstnavatele. Byly zavedeny vysoké a přísné sankce - zaměstnavatel může dostat pokutu až ve výši 10 milionů korun a zaměstnanec až 100 000 Kč. Stát už začal bojovat proti tomuto systému a zavádí mnohé kontroly.

Na první pohled se zdá být Švarcsystém výhodný jak pro zaměstnavatele, tak pro zaměstnance. Při bližší analýze pro zaměstnance až tak výhodný není, zvláště v delším období. Ztrátový je především státní rozpočet. Obě skupiny – zaměstnanci i zaměstnavatelé - ušetří na platbách sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění a zaměstnanci také na dani z příjmů.

Zákaz Švarcsystému není stanoven jen kvůli daňovým únikům, ale také proto, že živnostník v roli zaměstnance je oproti zaměstnanci s pracovní smlouvou mnohem méně chráněn. Nevztahuje se na něj zákoník práce, ale jen obchodní zákoník. Živnostník tak: nemá žádný nárok na placenou dovolenou, má horší možnost získat půjčku či hypotéku, připravuje se o náhradu mzdy při pracovní neschopnosti v prvních třech týdnech nemoci, nemá nárok na přestávku na oběd, pracovní pomůcky, v případě výpovědi nemá ze zákona nárok na odstupné a dostane minimální starobní důchod vzhledem k minimálním platbám pojistného.

Aplikace Švarcsystému na konkrétním příkladu

V následujícím názorném příkladu je vycházeno z toho, že zaměstnanec i OSVČ mají stejný hrubý měsíční příjem – u amatérského sportovce ve výši 5 000 Kč za měsíc a u profesionála 70 000 Kč za měsíc, dále mají oba podepsané prohlášení poplatníka k dani a uplatňují daňové zvýhodnění na dvě vyživované děti.

Nejdříve jsou vypočítány dopady na samotného zaměstnance, jak je uvedeno v Tabulce 1. U něj byl stanoven měsíční hrubý příjem, hrubý roční příjem (jako dvanáctinásobek měsíčního hrubého příjmu) a čistý příjem, a to jak u zaměstnance, tak u OSVČ. V následujícím řádku tabulky je uvedeno, jakou částku daná osoba dostane zpět při ročním vyúčtování (se znaménkem mínus), anebo kolik bude muset odvést (se znaménkem plus). U nízkých příjmů zaměstnanec dostává určitou částku zpátky. Je to způsobeno tím, že má tak nízký základ daně, že konečná daňová povinnost je nulová. Poplatník tak sice zaplatí sociální a zdravotní pojištění – celkem 11 %, ale dostane od státu daňové zvýhodnění na dvě vyživované děti. U obou kategorií příjmů jsou odvody zaměstnance (sociálního i zdravotního

pojištění a daňové povinnosti) vyšší než odvody osoby samostatně výdělečně činné. Poslední řádek tabulky vyčísluje konkrétní rozdíly odvodů u zaměstnance a OSVČ v absolutní výši.

Pokud by měla daná osoba (amatérský sportovec) měsíční hrubý příjem 5 000 Kč, její daň (po započtení slevy na poplatníka) za rok by byla nulová, tato osoba by dostala zpět daňový bonus v částce 26 808 Kč. Podobná situace by byla i u OSVČ u takovéto výše příjmu. Konečný celkový roční příjem zaměstnance by byl po připočtení daňového bonusu a odečtení sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění ve výši 11 % 80 208 Kč. Postup výpočtu čistého příjmu je u OSVČ obdobný, jen je vycházeno u výpočtu pojistného z poloviny vyměřovacího základu, proto celkový příjem OSVČ je 44 421 Kč a je tak nižší než u zaměstnance.

Tabulka 2 Dopady na zaměstnance

dopady na zaměstnance	Zaměstnanec	OSVČ	Zaměstnanec	OSVČ
měsíční příjem	5 000		70 000	
roční hrubý příjem	60 000	60 000	840 000	840 000
čistý příjem	80 208	44 421	630 408	708 444
-dostane/+sraženo	-20 208	15 579	209 592	131 556
Rozdíl	35 787		78 036	

Zdroj: vlastní zpracování

Profesionální sportovec, jehož měsíční příjem je 70 000 Kč, nemá žádný nárok na daňový bonus, ale daňové zvýhodnění má formu slevy na dani. Jak je vidět z Tabulky 1, situace je opačná než v předchozím příkladu amatérského sportovce, kdy OSVČ měla nižší čistý příjem než zaměstnanec. Celkový absolutní rozdíl v odvodech u této výše příjmu je 78 036 Kč.

Další je vyčíslení dopadů do nákladů zaměstnavatele, jak je vidět v Tabulce 2. Zde je situace zcela jednoznačná, protože zaměstnavatel hradí výdaje za pojistné pouze za zaměstnance, za OSVČ ne, proto rozdíl je 100 %. Opět je situace nevýhodná v případě, že daná osoba pracuje ve společnosti jako zaměstnanec a ne jako OSVČ. Položka rozdíl vždy tvoří 34 % hrubého příjmu.

Tabulka 3 Dopady na zaměstnavatele

dopady na zaměstnavatele	Zaměstnanec	OSVČ	Zaměstnanec	OSVČ
měsíční příjem	5 000		70 000	
SZP	20 400	0	285 600	0
Rozdíl	20 400		285 600	

Zdroj: vlastní zpracování

Absolutní rozdíl v dopadech na zaměstnavatele je u amatérského sportovce 20 400 Kč a u profesionálního sportovce 285 600 Kč.

Tabulka 3 shrnuje celkové dopady na stát. Z pohledu státu je problematika opačná než u zaměstnance a zaměstnavatele. To, co je pro zaměstnance a zaměstnavatele úsporou, to je pro stát ztrátou. Jedná se o odvody sociálního zabezpečení (správě sociálního zabezpečení), zdravotního pojištění (zdravotním pojišťovnám) a daní (finančním úřadům). Navíc platí, že vzhledem k systému pracovněprávních vztahů stát přichází u příslušného poplatníka (amatérského sportovce) o celou výši daně z příjmů, ale navíc přichází i o další finance, které poplatníkovi vyplácí ve formě daňového bonusu, na jehož výplatu by v případě dodržování

platných předpisů nárok vůbec daný poplatník neměl. V tabulce jsou uvedeny jak platby sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění, které jsou strhávány zaměstnanci z jeho mzdy, tak platby zaměstnavatele za zaměstnance. Daňové úniky u jednoho poplatníka nemají významný dopad na státní rozpočet. Pokud by ale tyto praktiky byly využívány plošně, mohly by být důsledky pro veřejné finance katastrofální. Stát by se v takovém případě mohl začít potýkat s nedostatkem finančních prostředků.

Tabulka 4 Dopady na stát

dopady na stát	Zaměstnanec	OSVČ	Zaměstnanec	OSVČ
měsíční příjem	5 000		70 000	
SP 6,5 %	3 900		54 600	
ZP 4,5 %	2 700		37 800	
SP 25 %	15 000		210 000	
ZP 9 %	5 400		75 600	
SP 29,2 %		20 364		34 020
ZP 13,5 %		22 023		73 584
daň po poplatníkovi	0	0	144 000	50 760
daň po dětech	0	0	117 192	23 952
bonus	26 808	26 808	0	0
odvod státu	192	15 579	495 192	131 556
rozdíl	15 387		363 636	

Zdroj: vlastní zpracování

Při součtu celkových dopadů na zaměstnance, zaměstnavatele i stát, jak uvádí Tabulka 4, dochází amatérského sportovce s měsíčním příjmem 5 000 Kč k celkovému rozdílu ve výši 71 574 Kč a u profesionálního sportovce s měsíčním příjmem 70 000 Kč k celkovému rozdílu 727 272 Kč.

Tabulka 5 Celkový rozdíl odvodů (v Kč)

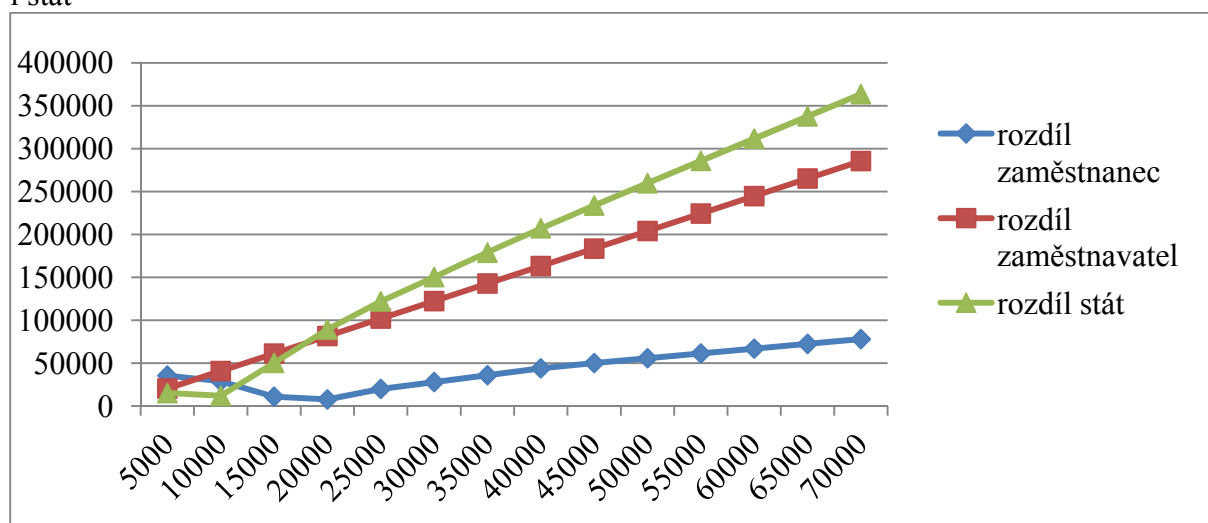
měsíční příjem	5 000	70 000
dopady na zaměstnance	35 787	78 036
dopady na zaměstnavatele	20 400	285 600
dopady na stát	15 387	363 636
celkový rozdíl odvodů na 1 hráče	71 574	727 272
celkový rozdíl odvodů na 1 fotbalový tým	1 789 350	18 181 800

Zdroj: vlastní zpracování

Ve větších sportovních klubech bývají praktiky Švarcsystému většinou hojně využívány. V Tabulce 4 je vypočítán rozdíl za jednotlivce, tak i za sportovní klub (za sportovní tým bez trenérů a dalších členů klubu), jehož průměrný počet je 25 lidí. Průměrný fotbalový klub má v soupisce 25 hráčů, a proto poslední řádek Tabulky 4 je přepočítán na jeden fotbalový tým. Výše daňového úniku může být až 18 000 000 Kč, pokud by všichni členové fotbalového týmu pobírali mzdu 70 000 Kč. Stát tak celkově za rok může přicházet u jednoho sportovního klubu až o 18 000 000 Kč na odvodech sociálního zabezpečení, zdravotního pojištění a daní.

Z Obrázku 2 je zřejmé, že čím vyšší příjmy poplatník dostává, tím se podíl odvodů a tím i rozdílů zvyšuje. Osoba samostatně výdělečně činná má nižší procentuální sazby pojistného než u zaměstnance a také nižší základ pro výpočet daně, a proto ve více případech má nárok na vyplacení daňového bonusu na vyživované děti.

Obrázek 9 Celkový rozdíl odvodů u zaměstnance a OSVČ za zaměstnance, zaměstnavatele i stát



Zdroj: vlastní zpracování

Diskuze

Dle správního soudu (spisová značka 2 Afs 16/2011) došlo k rozhodnutí, že kluby mohou se svými sportovci uzavírat i jiné než pracovní smlouvy. Pro amatérské i profesionální sportovce tak může být povolený Švarcsystém. Ve výše uvedeném soudním případě šlo o uplatňování cestovních náhrad při přesunu z místa výkonu nezávislého povolání na tréninky a mistrovské zápasy. Soud neshledal důvod, proč by měl hokejový klub se sportovcem uzavírat pracovní smlouvu, resp. smlouvu obdobnou.

Status profesionálního sportovce není uvedený ani v zákoníku práce, proto je možné volit mezi více alternativami smluvních úprav. Tato volba je ponechána pouze a právě na smluvních stranách, aby samy zohlednily jejich výhody a nevýhody, i co se týče daňových dopadů. Povaha hráčské činnosti i způsob odměňování je charakteristický pro sportovce, proto na ně nejde aplikovat zákoník práce. Sportovci tak nemají nárok na placenou dovolenou, na přestávku na oběd, na pracovní pomůcky nebo např. na nárok na odstupné v případě výpovědi. Sportovci také kvůli pravidelným každodenním tréninkům nemají právo na nepřetržitý odpočinek mezi dvěma směnami nebo na dny pracovního klidu.

Některé z evropských států mají problematiku sportu uzákoněnou, jiné zákonodárnou formou pouze regulují určité aspekty provozování sportovní činnosti, ať už jde o pracovní smlouvy nebo právní formy profesionálních klubů.

Nelze jednoznačně říct, ve kterém státě jsou vztahy mezi sportovci a kluby nejspravedlivěji stanoveny. V každém státě je jiná struktura osobních důchodových daní a celého sociálního systému. Proto i v každé zemi jsou jiné podmínky pro zohledňování počtu vyživovaných dětí, věku, výpočtu i sazby daně apod.

Například v Belgii, Německu, Nizozemí, Portugalsku, či Velké Británii existují speciální pracovněprávní předpisy, podle kterých mají kluby povinnost vstupovat se svými hráči do pracovněprávních vztahů. V ostatních státech je stanoveno, že pro posouzení činnosti profesionálních sportovců se použije zákoník práce.

V České republice, stejně jako např. v Dánsku, Lotyšsku, Polsku, Slovensku či Španělsku neexistují žádná ustanovení, která se týkají amatérských sportovců.

Závěr

Činnost hráče sportovního klubu nenaplnuje definici závislé činnosti podle zákoníku práce. Jelikož v České republice neexistuje zvláštní právní úprava činnosti profesionálních sportovců, mohou si oni samotní zvolit formu pracovněprávního vztahu, která je pro ně i klub nejvhodnější. Stát ani jednomu z těchto subjektů nemůže vnucovat jednu z možných forem smluvní spolupráce. Sportovci tak legálně, na rozdíl od ostatních povolání, mohou odvádět státu nižší částky zdravotního pojištění, sociálního zabezpečení a daní.

Česká republika by se měla inspirovat stavem pracovněprávních vztahů sportovců a klubů v zahraničí, kde jsou pro tyto subjekty stanovené zákonem speciální podmínky, buď přímo určení, že půjde o pracovněprávní vztah nebo určitá definice uvedená v zákoníku práce. Bohužel sportovní odvětví je natolik specifickým a složitým oborem, a proto není jednoduché vložit do zákona jednoznačné ustanovení, kterým by se měli řídit kluby i sportovci samotní při uzavírání smluv. Stát by se ale měl snažit eliminovat počet klubů, ve kterých je Švarcsystém využíván, aby nedocházelo k vysokým únikům na daňových odvodech a odvodech sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění.

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

Literatura

Fotbalová asociace České republiky, 2012, [cit. 2012-09-04] Dostupné z <<http://nv.fotbal.cz/cmfs/index.php>>

Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 1. 8. 2012, sp. zn. 2 Afs 22/2012

Rozsudek Nejvyššího správního soudu ze dne 29. 11. 2011, sp. zn. 2 Afs 16/2011

Zákon č. 115/2001 Sb., o podpoře sportu, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 586/1992 o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů

Kontaktní adresa autora

Jana Vrtalová, Bc., Ing. SVŠE Znojmo, Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, tel: 732 887 012, e-mail: vrtalova@svse.cz

Ivo Krejčí, Ing. Fakulta ekonomická Západočeské univerzity v Plzni, Husova 11, 306 14 Plzeň, e-mail: I.krejci@email.cz

Název publikace: NOVÉ TRENDY 2012

Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference

Autor publikace: kolektiv autorů

Vydavatel: SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO, s.r.o.

Vydání: první vydání, listopad 2012

Počet stran: 295

Formát: CD-ROM

Náklad: 40 kusů

ISBN: 978-80-87314-29-6