



VIII. mezinárodní konference

pořádaná u příležitosti 15. výročí založení

Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci

LIBERECKÉ EKONOMICKÉ FÓRUM 2007

Sborník příspěvků



Sborník byl vydán s podporou projektu WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů“ programu WD „Výzkum pro řešení regionálních disparit“ Ministerstva pro místní rozvoj.

Liberec, 11. – 12. září 2007

Recenzovali

- prof. Ing. Petr Doucek, CSc.
Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta informatiky a statistiky
- doc. Ing. Ladislav Hájek, CSc.
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu.
- doc. RNDr. Václav Sedláček, CSc.
Západoomoravská vysoká škola Třebíč
- doc. Ing. Václav Urbánek, CSc.
Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta financí a účetnictví
- Dr.h.c. prof. Ing. Tatiana Varcholová, CSc.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Podnikovohospodářská fakulta v Košiciach

Editoři: Ing. Aleš Kocourek, Ph.D.
Ing. Jana Šímanová

Foto: Jan Hastrdlo

Publikace neprošla jazykovou úpravou.

Řazení příspěvků dle abecedního pořadí autorů v jednotlivých sekcích

© Hospodářská fakulta, Technická univerzita v Liberci, 2007
© Autoři příspěvků.

ISBN: 978-80-7372-243-2

Úvodní slovo

Vážené dámy, vážení pánové, kolegyně a kolegové,

Hospodářská fakulta Technické univerzity v Liberci již po osmé hostí odborníky z akademické sféry i z praxe na mezinárodní konferenci Liberecké ekonomické fórum 2007. V letošním roce je navíc pořádání konference spojeno s oslavami 15. výročí založení fakulty.

Fakulta prošla v uplynulých patnácti letech dynamickým vývojem, a to ve všech oblastech své činnosti. V oblasti vzdělávací začínala s jedním bakalářským studijním programem v prezenční formě studia, v současné době má fakulta akreditovány čtyři bakalářské studijní programy, tři navazující magisterské studijní programy a tři doktorské studijní programy. Kromě prezenční formy studia poskytuje vzdělání i v kombinované formě a v anglickém jazyce. Fakulta má právo konat habilitační řízení a řízení ke jmenování profesorem v oboru Podniková ekonomika a management.

Nedílnou součástí činnosti fakulty představuje věda a výzkum. Za hlavní milník vědecko-výzkumné činnosti lze považovat výzkumný záměr Ekonomické problémy transformace hospodářství České republiky s přihlédnutím ke specifikům Euroregionu Nisa, který byl řešen v letech 1999 až 2004 a na jehož výsledky navazuje výzkumná činnost fakulty i v současnosti. Jedná se především o řešení projektů Grantové agentury ČR a projektů ministerstev.

S podporou Grantové agentury ČR byly v uplynulých dvou letech řešeny projekty Specifikace zdravého malého a středního podnikání a jeho příspěvek ke zvyšování evropské konkurenceschopnosti, Lidský kapitál a očekávaná návratnost investice do vysokoškolského vzdělání v ČR a zemích EU a Regionalismus vs. globalizace v podmínkách ekonomických subjektů Euroregionu Nisa. V roce 2007 pokračují výzkumné práce na dalších dvou projektech – Rozpočtová politika Evropské unie z hlediska fiskálního federalismu a Zvyšování výkonnosti podniků prostřednictvím diferencovaného řízení vztahů se zákazníky na bázi jejich aktuální a potencionální hodnoty pro podnik.

V minulém roce bylo rovněž úspěšně dokončeno řešení dvou projektů pro Ministerstvo pro místní rozvoj ČR. První projekt byl zaměřený na regeneraci neprůmyslových deprimujících zón (tzv. brownfields) jako součást strategie regionálního rozvoje a druhý projekt se zabýval návrhem opatření pro revitalizaci regionů vyžadujících soustředěnou podporu státu. V letošním roce fakulta uspěla ve veřejné soutěži v programu orientovaném na výzkum pro řešení regionálních disparit a v období do roku 2011 bude řešit rozsáhlý interdisciplinární výzkumný projekt nazvaný „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů“.

Novou kapitolu ve výzkumné, resp. inovační činnosti fakulty představují projekty financované z Operačních programů Evropské unie. S podporou Operačního programu Rozvoj lidských zdrojů a Evropského sociálního fondu jsou řešeny projekty Regionální centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu (TRANSCEN), Zvýšení efektivity vzdělávacího procesu v kontextu spolupráce univerzity a podnikatelského prostředí a Elektronická média ve výuce a e-learning v dalším profesním vzdělávání.

Ve vazbě na řešené výzkumné projekty byly stanoveny tématické okruhy konference:

- Ekonomická teorie
- Přístupy ke zvyšování hodnoty firem
- Inovační nástroje pro řešení regionálních disparit
- Rozvoj lidského kapitálu
- Informační zabezpečení podniků a organizací
- Pojišťovnictví v podmínkách členství v Evropské unii

Dovolte mi, abych na závěr poděkovala organizátorům konference a popřála konferenci úspěšný průběh. Věřím, že jednání přispěje nejen k výměně odborných poznatků, ale i k navázání a prohlubování dobrých kolegiálních vztahů. Současně Vám přeji příjemný pobyt v Liberci a hodně úspěchů a osobního štěstí v novém akademickém roce.

doc. Dr. Ing. Olga Hasprová

děkanka Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci

OBSAH

SEKCE EKONOMICKÉ TEORIE

Mikroekonomické dôsledky daňovej Reformy na finančné hospodárenie firmy v SR <i>Anna Bánociová, Emília Jakubíková</i>	14
Rozpočet Evropské unie - rozpočtová procedura <i>Blanka Baráková</i>	21
Synchronizace ekonomických šoků – jedna z nutných podmínek úspěšné měnové integrace <i>Pavla Bednářová</i>	28
Myšlenky Evoluční ekonomie jako alternativního ekonomického proudu <i>Jiřina Bürgerová</i>	35
Míra ekonomické aktivity a zaměstnanost v ČR a regionu Liberec <i>Jaroslava Burianová</i>	42
Zákonná úprava hypotečního bankovníctví v ČR a její vývoj <i>Šárka Čechlovská</i>	49
Metamorfózy globálního energetického problému <i>Jiří Fárek</i>	54
Oceňování přírodních zdrojů a přírodních složek životního prostředí v ekonomické kalkulaci <i>Miroslav Farský, Libor Měsíček</i>	60
Regional Trade Agreements: Complement or Substitute of the Multilateralism? <i>Lenka Fojtíková</i>	66
Kurzové režimy, ERM II a nebezpečí měnové krize <i>Mojmír Helísek</i>	72
Inflation and its Impact on Accounting Information <i>Josef Horák</i>	79
Growth of the G.D.P. Does Not Help to Improve the Living Standard of Developing Societies with Reference to Sri Lanka <i>D. M. D. Donald P. Sri Jayawardene</i>	84
Rozvoj čínské ekonomiky a růstový potenciál čínského průmyslu v období 1998 - 2004 <i>Jitka Kloudová</i>	91
Přetrvávající odkazy historie v subsaharské Africe <i>Aleš Kocourek</i>	97
Úloha konkurenčního lemu v regionálních ekonomikách <i>Jiří Kraft</i>	108
Formy pedagogické činnosti v počátcích vývoje výuky ekonomie (policejních a kamerálních věd, resp. politické ekonomie) v českých zemích <i>Jaroslav Krameš</i>	114
Teoretické aspekty regionalismu EU <i>Irah Kučerová</i>	120
Nahrazují NNO aktivitu státu? <i>Šárka Laboutková</i>	130
Využití vícekritériálních indexů při hodnocení plnění Maastrichtských konvergenčních kritérií pro vstup do eurozóny <i>Marian Lebieczik</i>	138
Efekty mezinárodní pracovní mobility po vstupu České republiky do EU <i>Libuše Macáková</i>	145
Vybrané determinanty vývoje nezaměstnanosti jednotlivých krajů a ČR <i>Iva Nedomelevá</i>	153

Teoretické a praktické přístupy k nedokonalé konkurenčním trhům a přístupy nové keynesovské ekonomie	
<i>Pavel Neset</i>	160
Ekologické daně z pohledu ekonomické teorie	
<i>Pavla Netušilová</i>	167
Veřejné projekty a hypotéza asymetrické hodnotové funkce pro očekávané přínosy a ztráty	
<i>František Ochraňa</i>	174
Záporná daň z příjmů v kontextu sociální reformy	
<i>Radoslav Peter</i>	178
Změny na trhu práce EU v důsledku Lisabonského procesu	
<i>Zuzana Potužáková</i>	185
The Barro-Gordon Model in the Context of European Monetary Union	
<i>Kevin Rowles</i>	192
Rigidity cen, důvod pro regulaci?	
<i>Václav Rybáček</i>	200
Metodologická východiska teorie optimálních měnových zón	
<i>Ivana Ryvolová</i>	207
A Macroeconomical View on "Corporate Social Responsibility" among Similar Concepts	
<i>Martin Schelberg</i>	213
Problémy současné teorie firmy. vylučují změny předpokladů nutně maximalizaci zisku?	
<i>Marek Skála</i>	217
Vývoj a struktura světové agrární produkce a spotřeby	
<i>Luboš Smutka, Michal Steininger</i>	225
Rovná daň jako cesta ke zjednodušení daňového systému: ekonomický koncept nebo politická reklama?	
<i>Lenka Sojková</i>	232
Pojetí pojmů „kapitalismus“ a „socialismus“ v dílech vybraných autorů	
<i>Marie Sosnová</i>	239
Analýza důvodů a cílů efektivního použití mezivládních dotací: pohled fiskálního federalismu	
<i>Ivana Šimíková</i>	247
Režimy měnové politiky uplatňované Českou národní bankou do roku 1998	
<i>Kateřina Váhalová</i>	253
Vývoj nezaměstnanosti v německé části Euroregionu Nisa a v SRN v letech 1995 – 2005	
<i>Vladimíra Valentová</i>	259
Indikátory udržitelného rozvoje	
<i>Magdalena Zbránková</i>	267

SEKCE PŘÍSTUPY KE ZVYŠOVÁNÍ HODNOTY FIREM

Zvyšování hodnoty obchodních firem o nehmotný majetek	
<i>Blanka Baráková</i>	274
Úloha lidského faktoru při budování systémů managementu bezpečnosti potravin	
<i>Romana Bartošíková</i>	279
Postavení a úloha klientských center pro finanční skupiny	
<i>Jaroslava Dittrichová</i>	283
SFS^{HK} model jako návrh konverze dosavadních modelů předpovědi finančního zdraví podniku	
<i>Vítězslav Hálek</i>	290
Vývoj chování českých spotřebitelů při nákupu potravin	
<i>Aleš Hes, Ivana Hesová</i>	297

Hodnotově orientovaná péče o klíčového zákazníka – nová firemní strategie	
<i>Ivana Hesová, Aleš Hes</i>	304
Controlling jako nástroj manažerského řízení	
<i>Radana Hojná</i>	309
Vznik a rozvoj cestovního ruchu v ČR	
<i>Iveta Honzáková</i>	314
Aplikační problémy finančního řízení MSP v ČR	
<i>Milan Hrdý</i>	319
Proč je zapotřebí systém Corporate Governance?	
<i>Monika Chobotová</i>	327
EVA a řízení podniku	
<i>Václav Janeček, Josef Hynek</i>	333
Corporate Social Responsibility v prostředí malých a středních podniků	
<i>Markéta Jansová</i>	339
Sewerage Systems in Different Regions of the Czech Republic	
<i>Michaela Kaplanová</i>	345
Faktory ovplyvňujúce rozhodovanie o kapitálovej štruktúre podniku	
<i>Jozef Kráľovič</i>	350
Increasing of Productivity in the Field of Overhead Activities	
<i>Petr Lepšík</i>	355
Zvyšování konkurenceschopnosti produktu podle ekonomických a technických kritérií	
<i>Tomáš Macák</i>	361
Differences in Reporting of Intangible Assets under the Czech Legislation and Standards IAS/IFRS, and Their Impact on the Company Value	
<i>Olga Malíková</i>	374
Vliv zadlužení na rentabilitu vlastního kapitálu	
<i>Filip Malý</i>	381
Očekávání českých podniků ohledně rozvoje systémů měření výkonnosti	
<i>Martin Matýska</i>	387
Tvořivá ekonomika začíná u tvořivosti manažerů	
<i>Milan Mikulášтик, Zbigniew Marten</i>	393
Optimalizace pořadí výrobních dávek	
<i>Jan Pelikán</i>	404
Normy o společenské odpovědnosti firmy	
<i>Martina Prskavcová</i>	410
Charakteristika strategických faktorů konkurenceschopnosti retailingových firem	
<i>Šárka Rahmanová</i>	417
The Economically Motivated Approach for Corporate Social Responsibility	
<i>Martin Schelberg</i>	423
Hodnota zákazníka v podnicích vyrábějících spotřební zboží	
<i>Jozefína Simová, Hana Lošťáková</i>	429
Účtovné aspekty dlhodobého hmotného majetku podľa slovenských predpisov, IAS/IFRS a US GAAP	
<i>Alžbeta Suhányiová</i>	435
Transformace podnikových činností v Libereckém kraji	
<i>Jaroslava Syrovátková</i>	442
Vzdělávání a rozvoj pracovníků v organizaci	
<i>Marie Šimonová</i>	447
Současné trendy v Supply Chain Managementu	
<i>Daniel Štěrba</i>	454

Image a kultura vysoké školy – cesta ke zvýšení její hodnoty	
<i>Zuzana Švandová</i>	461
Costs Relation between Implementation and Maintainance of Integrated Quality Systems and Number of Employees	
<i>Jaromír Švihovský</i>	468
Systém řízení akciových společností v České republice	
<i>Pavel Tuleja</i>	473
Český podnik v éře celosvětového zeštíhlování	
<i>Martina Ublová, Lilia Dvořáková, Helena Aschenbrennerová</i>	480
Increasing of Sales Profit in Present-Day Competitive Activity by the Example of Telecommunication Company	
<i>Ivan Volkov</i>	487
Genderová diverzita na manažerských pozicích	
<i>Hana Zemanová</i>	493
Indikátory měření kvality zdravotní péče	
<i>Andrea Žejdlová</i>	499

SEKCE INFORMAČNÍ ZABEZPEČENÍ PODNIKŮ A ORGANIZACÍ

Znalosti a informační technologie v malých a středních podnicích	
<i>Klára Antlová</i>	507
Projekty elektronického zdravotnictví v zemích Evropské unie	
<i>Žaneta Boučková</i>	513
Využití získaných dat od zákazníků prostřednictvím informačního systému v podniku	
<i>Jaroslava Dědková, Jozefína Šimová, Hana Lošťáková</i>	518
SME – Frameworks of ICT Adoption and Use	
<i>Jakub Hejtmánek</i>	524
Etické aspekty rozvoje informačních technologií – antropický problém odpovědnosti	
<i>Zbyněk Hubínka</i>	534
e-Bussiness.cz 2007	
<i>Jaroslav Jandoš</i>	542
Působení informačních a komunikačních technologií na hospodářský růst	
<i>Eva Marhoulová</i>	552
Ocenění a zabezpečení informací	
<i>Jaroslav Mlýnek</i>	559
Podnikatelská sběrnice – řešení pro podnikání v sítích?	
<i>Jan Skrbek</i>	565
Vzdělávání dospělých a integrace seniorů do informační společnosti	
<i>Mojmír Volf</i>	571
Demand and Supply of ICT Specialists In the Czech Republic	
<i>Jiří Voříšek, Ota Novotný</i>	575
Informační potřeby organizace	
<i>Vladimíra Zádová</i>	586
Koncept informační podpory přeshraniční spolupráce podniků a organizací	
<i>Eva Zikmundová</i>	591

SEKCE ROZVOJ LIDSKÉHO KAPITÁLU

Model vlivu subjektivně vnímaných diskontních měr na investice do vzdělání <i>Václav Adamec</i>	601
International Strategic Alliances and the Learning Process <i>John R Anchor, Eleanor M M Davies and Zuraina Dato Mansor</i>	608
Role of the Entrepreneurial Universities in the Human Capital Formation of the Region <i>Maria A. Burykhina</i>	618
Vyhodnocení e-Learningového kurzu „Vybrané problémy finančního řízení podniku“ <i>Markéta Dubová, Helena Jáčová</i>	623
Open Economy – Harmonization of Foreign Language Terminology within EU Agrarian Sector <i>Milena Dvořáková</i>	636
Vnímanie hodnoty vzdelanie študentmi ekonomickej fakulty <i>Marta Flešková, Vladimír Salbot, Soňa Kariková</i>	641
Vzájemná srozumitelnost skandinávských jazyků <i>Ingo T. Herzig</i>	648
Využití E-learningových výukových systémů v procesu vzdělávání <i>Ivana Hesová, Jan Jarolímek</i>	655
Význam interního školení v rámci řízení firmy <i>Jana Holá</i>	660
In Search of Criticality at Czech Universities <i>Gladice Hughes</i>	665
Kommunikation in der Fremdsprache in den Firmen im tschechischen Teil der Euroregion Neisse <i>Květoslava Klápšťová</i>	673
Vzdělávání a rozvoj projektových manažerů <i>Petra Kressová</i>	677
Charakteristiky LMS systémů a software pro tvorbu studijních materiálů <i>Jiří Mach, Tomáš Maier</i>	683
Role lidského kapitálu ve znalostním managementu <i>Petra Marešová</i>	689
EU Financial Support of Regional Disparities in the Czech Republic <i>Kateřina Maršíková</i>	697
Effective Reward System in Czech Firms <i>Kateřina Maršíková, Miroslava Šugárová</i>	703
Efektivní vedení lidí jako nástroj rozvoje lidského kapitálu <i>Hana Mohelská</i>	709
Rozvoj lidského kapitálu pomocí standardu rozvoje lidských zdrojů <i>Eva Mráčková</i>	713
Marketing v oblasti terciárního vzdělávání <i>Světlana Myslivcová</i>	718
Jazyková kvalifikace a pracovní trh – vyhodnocení dotazníku o studiu německého jazyka na KCJ HF TUL <i>Helena Neumannová, Dana Nejedlová, Tomáš Koudelka</i>	722
Europa – Einheit in der Vielfalt <i>Milada Odstrčilová</i>	728
Zaměstnávání osob se zdravotním postižením v neziskových organizacích – Šance pro nový život <i>Miroslav Pavlák</i>	732
E-learning and Listening <i>Stanislava Pavlíková</i>	737

Student Engagement	
<i>Ivana Pekařová</i>	742
Internacionalizace malých a středních podniků v ČR se zaměřením na možné nedostatky jazykových znalostí	
<i>Aleš Peprný, Zuzana Petrová</i>	747
Modulový vzdělávací program přenosu výsledků vědy a výzkumu do praxe	
<i>Radka Pittnerová, Petra Rydvalová</i>	752
The Most Common Mistakes Czechs Make When Speaking Spanish	
<i>Enrique Ramírez Espino</i>	759
International Surveys – Employment of Females and Males by Selected Economic Sectors	
<i>Pavla Řehořová</i>	765
The Aims of Foreign Language Education	
<i>Hana Stárová</i>	770
Analýza trhu práce v Ústeckém kraji metodou gender mainstreaming	
<i>Jana Šímanová</i>	773
Hospodářský růst, lidský kapitál a jeho externality	
<i>Václav Urbánek</i>	790
K dalšímu vzdělávání učitelů jazyků na HF TUL	
<i>Irena Vlčková</i>	796
Lidský a sociální kapitál v kontextu rozvoje regionů	
<i>Helena Vomáčková</i>	802
Požadavek na kritérium kvality v sociálních službách: naplňování personálních standardů v oblasti odborného rozvoje pracovníků	
<i>Mirka Wildmannová</i>	808
Importance of Human Capital Development to Sustain Competitive Advantage in Companies	
<i>Kusuma Wijesinghe</i>	815
Lidský kapitál, lidské zdroje a zaměstnanost	
<i>Helena Žuková</i>	820

SEKCE POJIŠŤOVNICTVÍ V PODMÍNKÁCH ČLENSTVÍ V EVROPSKÉ UNII

Globalizace rizik a Evropa: výzvy pro pojišťovnictví	
<i>Naděžda Antořová</i>	828
Stav harmonizace úvěrového pojištění se státní podporou v rámci Evropské unie	
<i>Arnošt Böhm</i>	837
Český pojišťovací trh a EU	
<i>Jan Ježdík</i>	842
Penzijní systémy v zemích Evropské unie	
<i>Vojtěch Jindra</i>	845
Prognóza vybraných opatření průběžného pilíře penzijního systému v ČR	
<i>Robin Jirásko</i>	850
Podnikatelský subjekt a volba pojistitele	
<i>Dana Martinovičová</i>	856
Poistný trh v kontexte možností riešenia zmien poistných potrieb	
<i>Erika Pastoráková</i>	861
Povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla po novele zákona v Slovenskej republike	
<i>Alena Pauličková</i>	868
Reforma veřejných financí a privatizace sociálního zabezpečení	
<i>Jaroslav Vostatek</i>	873

SEKCE INOVAČNÍ NÁSTROJE PRO ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH DISPARIT

Možnost spolupráce regionů Jihočeský kraj a Horní Rakousko v oblasti tvorby klastrů	
<i>Dagmar Bednářová, Lada Kořínková</i>	882
Európske mestá a ich finančný potenciál	
<i>Dušan Dobrovodský</i>	888
Region jako znalostní klastr: intelektuální kapitál a výkonnost ve spolupráci triády	
<i>Libor Friedel</i>	892
Přínos osobní kvality manažera pro strategické řízení v regionech	
<i>Aleš Horčíčka</i>	900
Přístupy k řešení regionálních disparit ve venkovských oblastech	
<i>Magdalena Hrabánková</i>	906
K problematice příjmů obcí hospodářsky slabé oblasti Podralsko	
<i>Helena Jáčová</i>	912
Problémy regionálnej politiky a riziká	
<i>Ján Králik</i>	921
Vazby programových dokumentů nebo chaos?	
<i>Jana Krbová, Martin Luštický, Michaela Šilhavá</i>	925
Inovační aktivity v cestovním ruchu regionálního charakteru	
<i>Václav Lednický, Jiří Vaněk</i>	937
Specific Problems of Swiss Regional Development	
<i>Miroslava Lungová</i>	944
Vplyv reformy verejnej správy na vznik regionálnych disparít	
<i>Eleonóra Mesíková</i>	951
Spoločné služby pre podnikateľov jako inovačný nástroj pre riešenie regionálnych disparít	
<i>Valéria Michalová, Ivana Holubcová</i>	957
Neprůmyslová brownfields ve venkovském osídlení	
<i>Eliška Novotná, Martin Musil, Jan Nový, Jaroslava Sedláková</i>	964
Simplicistní model pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů	
<i>Josef F. Palán, Lucie Marková</i>	971
Canadian Economic Support of Ukrainian Depressed Region Ivano-Frankivsk	
<i>Martina Prskavcová, Pavla Řehořová</i>	979
Průzkum kvality života v Česku & analýza regionů vyžadující soustředěnou podporu státu	
<i>Petra Rydvalová</i>	985
Možnost řešení regionálních disparit v zemědělství Libereckého kraje	
<i>Jaroslava Syrovátková</i>	998
Faktorová analýza hospodářsky slabých oblastí v Libereckém kraji	
<i>Miroslav Žižka</i>	1005

SEKCE EKONOMICKÉ TEORIE

Mikroekonomické dôsledky daňovej Reformy na finančné hospodárenie firmy v SR

Anna Bánociová, Emília Jakubíková
Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta
Katedra financií
E-mail: emilia.jakubikova@tuke.sk, anna.banociova@tuke.sk

Abstrakt

Formovanie daňového systému patrí, popri radikálnej zmene vlastníckych vzťahov, medzi najdôležitejšie oblasti vytvárania trhového prostredia v ekonomickom priestore SR. Jedným z veľmi citlivých krokov je daňová reforma, ktorá je viac než akákoľvek iná ekonomická zmena spojená so zásahom do existujúcej záujmovej a ekonomickej rovnováhy, resp. nerovnováhy a vyvoláva reakcie väčšiny prvkov a subjektov ekonomického systému.

Príspevok je zameraný na hodnotenie dopadov daňovej reformy SR na finančnú situáciu slovenského producenta nealkoholických nápojov – RIEKA s.r.o. Spoločnosť je platiteľom dane z príjmov právnických osôb, dane z príjmov zo závislej činnosti, dane z motorových vozidiel, dane z nehnuteľností, DPH a spotrebných daní. Predmetom analýzy sú daňové, odvodové a príspevkové povinnosti v roku pred zavedením daňovej reformy (2003) a v treťom roku jej uplatňovania (2006) v praxi. Bola prevedená analýza jednotlivých druhov prevádzkových, finančných a mimoriadnych nákladov a výnosov, krátkodobého a dlhodobého majetku a záväzkov firmy s rozlíšením vlastných a cudzích zdrojov financovania. Výsledkom prevedených analýz je hodnotenie tak pozitívnych dopadov daňovej reformy ako aj „úzkych miest“ vzniknutých v priebehu jej realizácie. Príspevok je súčasťou riešenia úlohy VEGA č. 1/2561/05.

Kľúčová slova: *Chudoba, infekční nemoci, globální nerovnost.*

Abstract: Macroeconomic Impacts of Tax Reform on Economic Situation of Firms in Slovakia

Formulating of the taxation system belongs along the radical change of the ownership relationships to the most important areas of the market environment creation within the economic space of the SR. One of the very sensitive steps is a taxation reform which is more than any other economic change connected with an intervention into existing interest and economic equilibrium, respectively disequilibrium and causes the reactions of various economic system elements and subjects.

The article describes the evaluation of the Slovak tax reform impact on financial situation of the Slovak producent of soft drinks – RIEKA s.r.o. The company is a taxpayer of corporate income tax, personal income tax, vehicle excise duty, real estate tax, VAT and consumption taxes. A subject of an analysis is the total amount of taxes and contributions paid by the company before the tax reform (2003) and in the third year of the reform's implementation in practice (2006). The analysis was performed on individual types of operational, financial and irregular expenses and revenues, on long-term and current assets, on company's liabilities differed by own and external sources of financing. A result of performed analysis is the evaluation of positive impacts of the tax reform, as well as the assessment of its weaknesses created in the process of the reform implementation. The article is a part of task VEGA No. 1/2561/05.

Key Words: *Tax Reform, Cost Analysis, Financial Analysis, Tax, Contribution, Tangible Assets.*

1. Aplikácia daňovej reformy

Pre aplikáciu dopadu daňovej reformy na podnikateľské subjekty v SR sme si zvolili firmu RIEKA s.r.o. V tejto firme sme vykonali analýzu fungovania daňového systému uplatňovaného v rámci platnej legislatívy SR pred daňovou reformou a v dobe jej realizácie. Spoločnosť je významným slovenským producentom nealkoholických nápojov. **Je platiteľom dane z príjmov PO, dane z príjmov zo závislej činnosti, dane z motorových vozidiel, dane z nehnuteľností, DPH a spotrebných daní.** Firma od svojho vzniku dosahuje pravidelne zisk. Z dôvodu intenzívnej investičnej výstavby a modernizácie výrobných zariadení využíva úvery od bánk.

2. Analýza daňových, odvodových a príspevkových povinností

Pre možnosť vykonania analýzy daňových, odvodových a poplatkových povinností firmy sme skúmali skutočné náklady a výdavky firmy. Vychádzali sme z podkladov účtovníctva. Pre výpočet daňovej zaťažnosti firmy sme zobrali do úvahy aj parafiskálne dane. V oblasti DPH uvažujeme iba s tou časťou, ktorá je nákladovou daňou.

Spoločnosť pri výrobe nealkoholických nápojov používa aj potravinárske arómy, na ktoré sa vzťahuje spotrebná daň. Do 31.3.2004 spoločnosť bola platiteľom spotrebnej dane. V tom období zaplatenú spotrebnú daň jej správca dane na základe výkazu o spotrebe a podaného daňového priznania vracal. Zmenou zákona s účinnosťou od 1.4.2004 firma už nespĺňa podmienky platiteľa a tým je spotrebná daň pre firmu nákladom. Pre posúdenie daňovej zaťažnosti firmy, budeme pri výpočtoch brať do úvahy aj spotrebnú daň z minerálneho oleja, ktorá je obsiahnutá v cenách pohonných látok.

Ostatné dane sme do výpočtu prevzali z údajov hlavných kníh po tom, čo sme ich správnosť v zmysle platných zákonov prepočítali a porovnali s účtovnou evidenciou. Analýzu sme vykonali za obdobie rokov 2003 a 2006. V tabuľke č. 1 uvádzame absolútne a percentuálne údaje o nákladových daniach a poplatkoch firmy za jednotlivé roky a ich medziročný nárast.

Tabuľka č. 1: Nákladové dane a poplatky v rokoch 2003 a 2006

Druh	výška dane v Sk		medziročný nárast	
	rok 2003	rok 2006	v Sk	v %
DPH nákladová	1 290 400	1 555 200	+ 264 800	+ 20,5
Daň z nehnuteľností	158 058	174 526	+ 16 468	+ 10,4
Daň z motorových vozidiel	850 450	904 487	+ 54 037	+ 6,4
Daň spotrebná z potravinárskej arómy	0	574 234	+ 574 234	+ 100,0
Daň spotrebná z minerálneho oleja	2 642 739	3 078 204	+ 435 465	+ 16,5
Príspevky pre inštit. soc. a zdrav.zabezp.	9 054 673	8 879 953	- 174 720	-1,9
Garančný fond	67 647	71 322	+ 3 675	+ 5,4
Zákonné poistenie zodpoved. za škody	168 736	178 998	+ 10 262	+ 6,1
Poplatky do recyklačného fondu	4 522 728	5 472 594	+ 949 866	+ 21,0
Zákonné poistenie motorových vozidiel	811 683	862 597	+ 50 914	+ 6,3
Diaľničné známky	174 850	241 523	+ 66 673	+ 38,1
Spolu nákladové dane a poplatky	19 741 964	21 993 638	+ 2 251 674	+ 11,4
Daň z príjmov PO	5 485 277	4 826 835	- 658 442	- 12,0
Spolu	25 227 241	26 820 473	+ 1 593 232	+ 6,3

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Z údajov uvedených v tabuľke č. 1 vyplýva, že v položke **DPH** došlo v medziročnom porovnaní, absolútne k zvýšeniu dane o 264 800,- Sk a v percentuálnom vyjadrení k nárastu o + 20,5 %. Relatívne však došlo k úspore na tejto dani z dôvodu, že spoločnosť **v r. 2003** nakúpila majetok, pri ktorom v zmysle zákona o DPH nie je možné vykonať odpočet na vstupe a podľa zákona o dani z príjmov je táto daň nákladom. Ide o **nákup**: sklenených obalov-DPH predstavuje čiastku 800 000,- Sk; osobných vozidlá- DPH je 490 400,- Sk. **Spolu nákladová DPH je v čiastke 1 290 400,- Sk. V roku 2006** nakúpila: sklenené fľaše-DPH je vo výške 995 080,- Sk; osobné vozidlá-DPH je 560 120 Sk. **Spolu DPH 1 555 200,- Sk.** Prepočtom nákupov uskutočnených v roku 2006 na sadzbu DPH platnú v r.2003 sme zistili, že absolútne došlo k medziročnému nárastu nákladovej DPH, ale z dôvodu zmeny množstva. Z dôvodu zmeny sadzby DPH došlo relatívne k zníženiu. Obstarávacía cena sklenených fliaš a osobných motorových vozidiel, čo je základ dane, v roku 2006 predstavuje sumu 8 185 265,- Sk. Keď základ dane vynásobíme 20 % sadzbou DPH platnou v roku 2003, nákladová DPH predstavuje čiastku 1 637 053,- Sk. V skutočnosti firma si neodpočítala DPH na vstupe z nákupu sklenených fliaš a osobných motorových vozidiel v roku 2006 iba čiastku 1 555 200,- Sk. Rozdiel – úspora vo výške 81 853,- Sk je z dôvodu zníženia sadzby dane z 20 % na 19 %. Vplyvom daňovej reformy teda došlo relatívne k úspore vo výške 81 853,- Sk.

Výpočet nákladovej DPH za rok 2006 uvádzame v tabuľke č. 2.

Tabuľka č.2: Výpočet úspory nákladovej DPH za rok 2006

obstaraný majetok	v Sk	sadzba DPH v % platná v roku		DPH v sadzbe platnej v roku		úspora v Sk
		2003	2006	2003	2006	
Sklenené fľaše	5 237 265	20	19	1 047 453	995 080	52 373
Osobné vozidlá	2 948 000	20	19	589 600	560 120	29 480
Spolu	8 185 265			1 637 053	1 555 200	81 853

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Daň z nehnuteľností. V prípade tejto dane došlo k nárastu daňovej povinnosti iba z dôvodu obstarania pozemkov a nie z titulu daňovej reformy. Správca dane z nehnuteľností v roku 2004, ale ani v roku 2006, v porovnaní s rokom 2003 nezmenil výšku dane.

Daň z motorových vozidiel. V roku 2006, v porovnaní s rokom 2003 nedošlo k zmene výšky dane. Medziročný nárast vykázaný v tabuľke č. 1 reprezentuje iba skutočné zmeny v obstaraní a vyradení cestných motorových vozidiel spoločnosti a nie z titulu daňovej reformy.

Spotrebná daň z potravinárskej arómy. Od 1.4.2004 je nákladom spoločnosti. Tým celá suma spotrebnej dane vo výške **574 234,- Sk**, je medziročným nárastom, vplyvom daňovej reformy.

Spotrebná daň z minerálneho oleja. Pri výpočte tejto dane sme brali do úvahy zmenu zákona, ktorá bola vykonaná k 1.8.2003. Vychádzali sme zo skutočného nákupu pohonných látok, ktoré firma vykázala vo svojom účtovníctve a vykonali sme výpočet tejto dane zvlášť za naftu, benzíny a LPG. V roku 2003 došlo k zvýšeniu dane na tieto druhy pohonných látok v priemere o 3,- Sk/liter. V roku 2006 firma spotrebovala celkom 196 597 litrov pohonných látok. Znamená to, že z titulu zmeny zákona došlo k zvýšeniu nákladov spotrebnej dane vo výške **294 895,- Sk** vplyvom daňovej reformy.

Príspevky pre inštitúcie sociálneho poistenia a zdravotného zabezpečenia sme analyzovali položkovite. Odvodová povinnosť zamestnávateľa vplyvom zmeny zákona o sociálnej poisťovni v roku 2006 oproti roku 2003 klesla o 2,8 % (z 38 % - na 35,2 %). V

tabuľke č. 1 je vykázaný medziročný pokles absolútne o 174 720,- Sk a percentuálne o – 1,9 %. V spoločnosti RIEKA s.r.o. došlo k medziročnému nárastu miezd a tým relatívna úspora nie je rovnaká ako absolútna - je rozdielna. Pri analýze sme vychádzali z objemu skutočne zaúčtovaných miezd v roku 2006, ktoré boli vo výške 25 938 276,- Sk. Zistili sme, že pri výške odvodovej povinnosti platnej v roku 2003 (38 %), by spoločnosť zaplatila na príspevkoch sumu 9 856 548,- Sk. V skutočnosti zaplatila čiastku 9 130 273 Sk (8 879 953+71 322+178 998), čo je 35,2 %. Teda došlo relatívne k úspore (9 130 273-9 856 548) 726 275,- Sk (viď tabuľka č. 3). Zmenou zákona o sociálnej poisťovni, od roku 2004 sú zamestnávateľia povinní uhrádzať zamestnancom nemocenské dávky počas prvých 10 dní pracovnej neschopnosti. Túto skutočnosť sme pre potreby analýzy zobrali do úvahy. Náhrady príjmu pri dočasnej pracovnej neschopnosti v roku 2006 firma vyplatila vo výške 196 547,- Sk. Keď sme túto sumu odpočítali od relatívnej úspory (726 275-196 547) vychádza, aj pri zohľadnení tohto aspektu **relatívna úspora vo výške 529 728,- Sk**. Výpočet úspory na odvodoch uvádzame v tabuľke č. 3.

Tabuľka č.3: Výpočet relatívnej úspory na odvodových povinnostiach v roku 2006

Mzdové prostriedky v Sk za rok 2006	Výška odvodov v % za roky		odvody v Sk podľa sadzby platnej v roku		úspora v Sk
	2003	2006	2003	2006	
25 938 276	38	35,2	9 856 548	9 130 273	- 726 275
Úspora celkom	nemocenské dávky				+ 196 547 - 529 728

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Poplatky do recyklačného fondu. Zákon o odpadoch ukladá výrobcovi, ktorý na svoje výrobky používa PET obaly, povinnosť ich zneškodňovania. Z dôvodu, že firma RIEKA s.r.o. zatiaľ nevykonáva činnosť zneškodňovania odpadov, platí príspevky do recyklačného fondu, vo výške 5,- Sk/kg.

Výdavky na **zákonné poistenie motorových vozidiel** v roku 2006 v porovnaní s rokom 2003 stúpili absolútne o 50 914,- Sk. Nárast bol spôsobený iba z dôvodu obstarania nových motorových vozidiel.

Diaľničné známky. Medziročný nárast poplatkov za diaľničné známky v čiastke 6 523,- Sk (v sadzbe v roku 2003) spôsobili novonakúpené motorové vozidlá. Na ďalšom zvýšení nákladov na diaľničné známky v roku 2006 sa podieľali aj 4 ks motorových vozidiel, ktoré v roku 2003 nevyužívali diaľnice. Toto zvýšenie predstavovalo sumu 6 000,- Sk (v sadzbe platnej v roku 2003). Pre analýzu dopadov daňovej reformy sme obidve čiastky pripočítali k základni roku 2003. Týmto prepočtom sme získali objektívny pohľad na vymodelovanú skutočnú situáciu roku 2003. Výpočet zvýšenia poplatkov za diaľničné známky v roku 2006 v porovnaní s rokom 2003 je uvedený v tabuľke č. 4.

Tabuľka č.4: Vplyv zvýšenia poplatkov za diaľničné známky za rok 2006 v Sk

skutočné poplatky za rok 2003	174 850
poplatky za novonakúpené vozidlá v r. 2006	+ 6 523
poplatky za vozidlá v r. 2003 nevyužívajúce diaľnice	+ 6 000
prepočítané poplatky za rok 2003	187 373
skutočné poplatky za rok 2006	241 523
rozdiel – nárast	54 150

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Rozdiel vo výške **54 150,- Sk** (241 523-6 523-6 000-174 850) je dopadom z daňovej reformy.

Daň z príjmov PO. Pre výpočet relatívnej úspory na dani z príjmov PO v roku 2006 sme použili vykázaný základ dane t.j. 25 139 767,- Sk, ktorý sme vynásobili sadzbou platnou v roku 2003 (25 %). Takto by daňová povinnosť za rok 2006 reprezentovala čiastku 6 284 942,- Sk (25 139 767x25 %). Skutočne zaplatená daň z príjmov za rok 2006 v 19 % sadzbe je 4 826 835,- Sk, čo je **úspora vo výške 1 458 107,- Sk**. Výpočet daňovej povinnosti a daňovej úspory je uvedený v tabuľke č. 5.

Tabuľka č.5: Výpočet daňovej povinnosti a úspory dane z príjmov PO za rok 2006

základ dane v Sk	sadzba dane v % platná v roku		daň v Sk v sadzbe platnej v roku		úspora v Sk
	2003	2006	2003	2006	
25 139 767	25	19	6 284 942	4 826 835	1 458 107

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Tabuľka č.6: REKAPITULÁCIA úspory a zvýšenia nákladových daní z dôvodu daňovej reformy

Daň	úspora v Sk
DPH nákladová	- 81 853,-
Daň spotrebná z potravinárskej arómy	+ 574 234,-
Daň spotrebná z minerálneho oleja	+ 589 791,-
Príspevky pre inštitúcie sociálneho a zdravotného zabezpečenia	- 529 728,-
Diaľničné známky	+ 54 150,-
Spolu nákladové dane a poplatky	+ 606 594,-
Daň z príjmov PO	- 1 458 107,-
Spolu	- 851 513,-

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Z údajov uvedených v tabuľke č. 6 je zrejmé, že vplyvom daňovej reformy v spoločnosti RIEKA s.r.o. došlo relatívne k zvýšeniu nákladových daní a poplatkov v zdaňovacom období o 606 594,- Sk. Ak vezmeme do úvahy úsporu, ktorá je vo výške 1 458 107,- Sk na dani z príjmov PO zistíme, že celkový **efekt z daňovej reformy** v roku 2006 firma dosiahla vo výške **851 513,- Sk**. Daňová reforma mala na tento podnikateľský subjekt priaznivý efekt. Aj v budúcnosti by tento efekt mohol pokračovať, ale len za predpokladu, že firma dosiahne v nasledujúcich rokoch daňový základ vyšší ako 3 192 600,- Sk (606 594:19x100). Znamená to, že negatívny dopad nákladových daní a poplatkov, ktorý je v roku 2006 vo výške 606 594,- Sk by bol eliminovaný úsporou na dani z príjmov PO pri sadzbe 19 %.

K analýze sme použili ekonomické ukazovatele, ktoré uvádzame v tabuľke č.7. Ukazovateľ „Základ dane z príjmov PO“ je vypočítaný transformáciou účtovného výsledku hospodárenia.

Tabuľka č. 7: Vybrané ekonomické ukazovatele firmy RIEKA za roky 2003 a 2006

ukazovateľ	r. 2003 v Sk	r. 2006 v Sk	medziročný nárast	
			v Sk	v %
Výnosy	207 429 853	219 949 524	+ 12 519 671	+ 6,0
Náklady	185 676 887	194 809 757	+ 9 132 870	+ 4,9
Hrubý výsledok hospodárenia	21 752 966	25 139 767	+ 3 386 801	+ 15,6
Základ dane z príjmu PO	21 941 108	25 404 394	+ 3 463 286	+ 15,8
Daň z príjmov PO	5 485 277	4 826 835	- 658 442	- 12,0
Čistý zisk	16 267 689	20 312 932	+ 4 045 243	+ 24,9

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

3. Vplyv daňového systému na financovanie firmy

Jedným z cieľov analýzy je aj vplyv daňového systému na financovanie firmy. Pre dosiahnutie tohto cieľa, sme vykonali analýzu zjednodušeného Cash flow na podmienky firmy RIEKA s.r.o. Pri výpočte potrebných finančných prostriedkov na úhradu daňových, odvodových a príspevkových povinností v roku 2003 a 2006 sme vychádzali z podkladov účtovníctva a z údajov uvedených v tabuľke č. 1.

V tabuľke č. 8 uvádzame výšku finančných prostriedkov v ročnej relácii, ktorú firma RIEKA s.r.o. potrebovala mať v priebehu obidvoch rokov k dispozícii.

Tabuľka č. 8 Potreba finančných prostriedkov na daňové, odvodové a príspevkové povinnosti v roku 2003 a 2006

Daň, poplatky	Výška dane a poplat. v Sk		Medziročný nárast	
	rok 2003	rok 2006	v Sk	v %
DPH	894 625	19 748 976	+ 18 854 351	+ 2 207,5
Daň z nehnuteľností	158 058	174 526	+ 16 468	+ 10,4
Daň z motorových vozidiel	850 450	904 487	+ 54 037	+ 6,4
Daň spotrebná z potravinár. arómy	0	574 234	+ 574 234	+ 100,0
Daň spotrebná z minerálneho oleja	2 642 739	3 078 204	+ 435 465	+ 16,5
Príspevky pre inštitúcie sociálneho a zdravotného zabezpečenia	9 291 056	9 130 273	- 160 783	- 1,8
Poplatky do recyklačného fondu	4 522 728	5 472 594	+ 949 866	+ 21,0
Zákonné poistenie motor. vozidiel	811 683	862 597	+ 50 914	+ 6,3
Diaľničné známky	174 850	241 523	+ 66 673	+ 38,1
Daň z príjmov PO	5 485 277	4 826 835	- 658 442	- 12,0
Spolu dane a poplatky	24 831 466	45 014 249	+ 20 182 783	+ 81,3

Zdroj: Interné materiály firmy RIEKA s.r.o. a vlastné prepočty

Z prehľadu uvedeného v tabuľke č. 8 vyplýva, že v r. 2003 mala firma mať k dispozícii na úhradu daní, odvodov a príspevkov, sumu 24 831 466,- Sk, čo je v priemere mesačne 2 069 289,- Sk. V roku 2006 došlo k medziročnému nárastu absolútne o 20 182 783,- Sk a v percentuálnom vyjadrení to predstavuje 81,3 %. V priemere firma potrebovala mať mesačne k dispozícii finančné prostriedky vo výške 3 751 188,- Sk. Medziročne je to nárast o 1 681 899,- Sk mesačne (3 751 188-2 069 289).

Na tak výraznom zvýšení sa najvyššou mierou podieľa DPH. Zvýšenie spôsobila daňová reforma, ktorá v prípade našej spoločnosti má negatívny dopad na finančné hospodárenie firmy z dôvodu zmeny sadzby dane. Zánik zníženej 14 % sadzby DPH vyvolal zvýšenie potreby finančných prostriedkov na úhradu tejto dane v roku 2006 až o 18 854 351,- Sk. Pokiaľ by sme od celkovej výšky potrebných finančných prostriedkov (45 014 249) na plnenie daňových, odvodových a príspevkových povinností firmy v roku 2006 odpočítali vplyv daňovej reformy v oblasti DPH (18 854 351), dopracovali by sme sa k upravenému výsledku 26 159 898,- Sk. Znamenalo by to nárast vo výške 1 328 432,- Sk, čo by bolo možné považovať za primeraný 5,3 % medziročný nárast.

4. Záver

Na záver je možné konštatovať, že v praxi uplatňovaná daňová reforma na podmienky našej firmy plne potvrdila zámer prenesenia váhy daňových povinností z priamych daní na nepriame.

Jednoznačne sa preukázalo, že pozitívny dopad daňovej reformy je z titulu zníženej sadzby dane z príjmov PO, ale negatívny zo selektívnych spotrebných daní a z univerzálnej DPH.

Firma RIEKA s.r.o. je skutočný podnik, ktorý je známy v slovenskom podnikateľskom prostredí a je možné predpokladať, že v prípade vykonania analýzy aj v ďalších podnikoch podobného zamerania by dopad daňovej reformy bol približne rovnaký.

V konečnom dôsledku daňová reforma zvýšila tlak na finančné prostriedky podnikateľských subjektov, čo má negatívny dopad na ich financovanie. Príspevok je súčasťou riešenia úlohy VEGA č. 1/2561/05.

Literatúra:

- [1] SUHÁNYIOVÁ, A.: Účtovníctvo II., Zbierka príkladov z podvojného účtovníctva podnikateľov, TU EkF 2006., ISBN 80-8086-029-7.
- [2] VRAVEC, J.: Ekonomické dopady vstupu do EÚ na malé a stredné podnikateľské subjekty v SR. In: Manažment v teórii a praxi, roč. 2, 2006, špeciálne vydanie. ISSN 1336-7137.
- [3] HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ, L., BAJUS, R.: Softvérové riešenie pre metódu ABC. In: Zborník z medzi-národnej konferencie „National and Regional Economics VI“. Košice EkF TU v Košiciach, 2006
- [4] Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov
- [5] Zákon č. 366/1999 Z.z. o daniach z príjmov v znení neskorších predpisov
- [6] Zákon č. 222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov
- [7] Interné materiály firmy RIEKA s.r.o.

Rozpočet Evropské unie - rozpočtová procedura

Blanka Baráková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: blanka.barakova@tul.cz

Abstrakt

Tento příspěvek se zabývá rozpočtem Evropské unie, zejména rozpočtovou procedurou, tj. procesem stanovení rozpočtu. Rozpočet je hlavním finančním nástrojem EU a je popsán je ve Smlouvě o založení Evropského společenství v páté části, hlavě II – Finanční ustanovení. Rozpočtová procedura stanovení rozpočtu pro konkrétní rok trvá podle Smlouvy od 1. září do 31. prosince. Ve skutečnosti ovšem začíná mnohem dříve. Nejprve Komise připraví předběžný návrh rozpočtu, který předloží rozpočtové autoritě, což je Parlament a Rada. V obou institucích se před schválením rozpočtu uskuteční jeho dvojitě čtení. O jeho přijetí či zamítnutí rozhoduje v poslední instanci Parlament. V případě zamítnutí rozpočtu by celý proces proběhl znovu. Při tvorbě a následném dodržování rozpočtu musí být respektovány rozpočtové zásady. V určitých situacích je možné rozpočet změnit i během roku. Rozpočet pro rok 2007 byl schválen dne 14. prosince 2006 a je to první rozpočet z nové finanční perspektivy 2007 – 2013, která se zaměřuje na hospodářský růst a zaměstnanost. V této nové finanční perspektivě došlo ke změně názvosloví jednotlivých okruhů výdajů. Stále je však většina určena na společnou zemědělskou politiku. Zdroje rozpočtových příjmů zůstaly stejné. Zejména zemědělci jsou často na finančních prostředcích z EU závislí a schvalování rozpočtu je vždy pozorně médií sledováno.

Klíčová slova: *Rozpočet EU, rozpočtové zásady, rozpočtová procedura, rozpočtové autority, rozpočtové příjmy a výdaje.*

Abstract: The European Union Budget – the Budgetary Procedure

This paper deals with the European Union budget, mainly with the budgetary procedure, i. e. the procedure of budget establishment. The budget is a main financial instrument of the EU and it is described in The Treaty establishing the European Community in part five, title II – Financial provisions. The budgetary procedure for the concrete year budget takes according to the Treaty from 1st September to 31st December. In practice, it begins much earlier. First of all, the Commission prepares the preliminary draft budget and submits it to the budgetary authority that is the European Parliament and the Council of Ministers. Two readings of budget take place in both institutions before the budget is adopted. The Parliament decides on its adoption or rejection in the last instance. In the case of budget rejection, the whole procedure would come through again. During the budget formation and following observance, there must be respected budgetary principles. In a certain situations, there is a possibility to change the budget even within a year. The European Union budget for 2007 was adopted on 14 December 2006 and it's the first budget of the new financial perspective 2007 – 2013 that is focused on economic growth and jobs. The terminology of expenditure titles was changed in this new perspective. The most is still allocated to the common agricultural policy. Resources of budget revenue stay the same. Mainly farmers are often depended on financial resources from the EU and media carefully watch the budgetary procedure.

Key Words: *EU Budget, Budgetary Principles, Budgetary Procedure, Budgetary Revenue and Expenditure, Budgetary Authority.*

1. Úvod

Rozpočet EU je hlavním finančním nástrojem Evropské unie. Z rozpočtu jsou financovány především společné aktivity a politiky, které byly přeneseny na úroveň EU. Rozpočet EU se podstatně liší od běžných národních rozpočtů členských zemí, které zpracovávají jednotlivé státy. Hlavní rozdíly jsou ve velikosti, vyrovnanosti (rozpočet EU nesmí být deficitní), účelu výdajů (směřují zejména na společnou zemědělskou politiku), a zdrojích příjmů (EU nevybírání na rozdíl od členských států žádné daně).

2. Rozpočtové zásady

Rozpočtové zásady jsou dodržovány při tvorbě, provádění a kontrole rozpočtu EU. Existuje osm hlavních rozpočtových zásad:

- zásada jednotnosti a správnosti rozpočtu,
- zásada ročního rozpočtu,
- zásada vyrovnanosti,
- zásada zúčtovací jednotky,
- zásada obecnosti,
- zásada specifikace,
- zásada řádného finančního řízení,
- zásada průhlednosti.

Dle **zásady jednotnosti a správnosti rozpočtu**, musí být veškeré příjmy a výdaje sepsány společně v jednom dokumentu. V počátečních letech společenství, kvůli autonomii užívané institucemi založenými pod ESUO (Evropské společenství uhlí a oceli), EHS (Evropské hospodářské společenství) a Euratom (Evropské společenství pro atomovou energii), musel být pro každou instituci sestaven vlastní rozpočet.

V souladu se **zásadou ročního rozpočtu** se rozpočtové operace vztahují k danému účetnímu roku, který začíná 1. ledna a končí 31. prosince.

Zásada vyrovnanosti požaduje, aby sestavený předběžný rozpočet příjmů pro účetní rok byl vyrovnaný platbám (předběžně odhadnutým) pro daný rok. Žádný kapitál nesmí být půjčen k pokrytí rozpočtového deficitu. Přebytek vstupuje jako příjem do následujícího ročního rozpočtu a jakékoliv nepředvídané dodatečné výdaje během roku musí být financovány doplňkovým rozpočtem, který přemístí dotace uvnitř přijatého rozpočtu nebo přivolá doplňkové zdroje.

Od 1. ledna 1999 je **zúčtovací jednotkou** Unie euro. Veškeré výdaje a příjmy v rozpočtu jsou sestavovány a implementovány v eurech.

Zásada obecnosti je založena na dvou pravidlech: rozpočtové příjmy by neměly být umísťovány do konkrétních položek výdajů a všechny příjmy a výdaje musí do rozpočtu vstupovat v úplnosti bez úpravy vůči sobě.

Zásada specifikace znamená, že každá dotace musí mít daný účel a musí být určen konkrétní cíl. Tím je zajištěno, že rozpočet, jak je sestaven je zcela jednoznačný a je vykonáván v souladu s přáními rozpočtových autorit.

Dle **zásady řádného finančního řízení** by rozpočtové položky měly být používány v souladu s principy dobrého hospodaření a efektivností.

Zásada průhlednosti stanovuje, že rozpočet musí být bez jakéhokoliv zpoždění publikován na internetových stránkách Evropské komise a v konsolidovaných finančních zprávách.

3. Rozpočtová procedura

Procedura schvalování rozpočtu je dána v článku 272 Smlouvy o založení Evropského Společenství, který specifikuje posloupnost etap a časové limity, které musí být dodrženy. Rozpočtové autority jsou Rada a Evropský parlament. Procedura schvalování rozpočtu začíná 1. září dva roky před rokem pro který je rozpočet sestavován a končí 31. prosince v roce, který předchází roku, pro který je rozpočet sestavován.

Etapy procedury jsou následující:

- **přijetí předběžného návrhu rozpočtu Komisí a předání rozpočtové autoritě na přelomu dubna a května** - po vnitřních politických debatách vedených k formulování hlavních politických a rozpočtových priorit pro následující rok Komise připraví svou zprávu předběžných odhadů sestavením požadavků všech výdajů a rozhodnutím mezi konfliktními požadavky; také vyhodnotí závěry trialogového setkání tří institucí (Rady, Komise a Parlamentu), které bylo uskutečněno k projednání rozpočtových priorit; dále obdrží odhady ostatních institucí a všechny je dá dohromady do předběžného návrhu rozpočtu (PDB – Preliminary Draft Budget), který je celkovou předpovědí příjmů a výdajů pro daný rok; tento předběžný návrh je přijat Komisí a na přelomu května a června poslán rozpočtové autoritě v každém jazyce Společenství; předběžný návrh může být následně opraven Komisí formou listu připomínek, aby se vzaly v úvahu nové informace, které nebyly dostupné, když byl předběžný návrh přijat;
- **první čtení Radou** - první čtení předběžného návrhu provádí Rada a na jeho základě a pozdějším smírném dohádovacím jednání s delegáty Parlamentu je před 31. červencem kvalifikovanou většinou přijat návrh rozpočtu (DB – Draft Budget), který je poslán do Parlamentu v první polovině září; mezitím co probíhá toto čtení, je zahájena ad hoc dohádovací procedura, týkající se povinných výdajů vstupujících do rozpočtu;
- **první čtení Parlamentem** - parlament na základě návrhu Rady provádí toto první čtení v říjnu; připomínky k neobligatorním výdajům vyžadují hlasy absolutní většiny členů; navrhované změny k obligatorním výdajům vyžadují většinu odevzdaných hlasů;
- **druhé čtení Radou** - Rada toto druhé čtení vede během třetího týdne v listopadu po dohádovacích jednání s delegací z Parlamentu; návrh rozpočtu je pozměněn podle připomínek (neobligatorní výdaje) nebo navržených změn (obligatorní výdaje) Parlamentu; zpravidla rozhodnutí Rady na druhém čtení, vztahující se k obligatorním výdajům určuje konečnou částku; pokud není celý rozpočet následně odmítnut Parlamentem, Rada má „poslední slovo“ v této kategorii obligatorních výdajů; pozměněný návrh rozpočtu je vrácen Parlamentu;
- **druhé čtení Parlamentem a přijetí rozpočtu** - stejně jako Rada má poslední slovo co se týče obligatorních výdajů, Parlament věnuje většinu z prosincového setkání ke zkontrolování a znovu posouzení neobligatorních výdajů, ke kterým může přijmout

nebo odmítnout návrhy Rady; zastoupený absolutní většinou všech hlasů a tří pětinou odevzdaných hlasů, Parlament přijme rozpočet; prezident Parlamentu prohlásí rozpočet za přijatý a pak může být uskutečněn. Parlament má tedy poslední slovo při přijetí nebo odmítnutí rozpočtu.

Obrázek 1 na následující straně ukazuje časový harmonogram schvalování rozpočtu Komisí, Radou a Parlamentem.

Jestliže nastanou nevyhnutelné, výjimečné nebo nepředvídatelné okolnosti, Komise může během roku navrhnout, aby rozpočet, který byl přijat, byl změněn. To provede předložením předběžného návrhu doplňujícího nebo pozměňujícího rozpočtu.

V případě zamítnutí rozpočtu Parlamentem proběhne celý proces sestavování rozpočtu znovu. Tato situace nastala v roce 1979 po přímých volbách do Evropského parlamentu a v roce 1984 po dalších přímých volbách. Pokud by se nepodařilo rozpočet schválit do konce roku, muselo by se od začátku ledna postupovat podle rozpočtového provizoria. To znamená, že Evropská komise smí měsíčně utratit 1/12 toho, co utratila předcházející účetní rok, nebo 1/12 předběžného rozpočtu, který byl zamítnut, podle toho, která suma financí je nižší. Tuto sumu smí Komise překročit pouze se souhlasem Rady. V případě nepovinných výdajů musí Rada požádat Evropský parlament o stanovisko. Požadavek musí být předložen do třiceti dnů.

4. Příjmy

Příjmy rozpočtu EU můžeme rozdělit na vlastní a další zdroje. Většina rozpočtových výdajů je financována vlastními zdroji, pouze malá část těchto výdajů je financována dalšími zdroji. Dne 21. a 22. dubna 1970 se konal Evropský sněm v Lucemburku, na kterém byl představen systém vlastních zdrojů, který vstoupil v platnost v roce 1971. Tento systém měl za cíl osamostatnit rozpočet Evropského společenství od závislosti na členských příspěvcích.

4.1 Vlastní zdroje

Pro vlastní zdroje je rozhodnutím Rady 2000/597/ES, Euratom ze dne 29. září 2000 o systému vlastních zdrojů Evropských společenství určen strop, který nesmí být přesáhnut. Jedná se o 1,24 % hrubého národního důchodu. Vlastní zdroje se dělí do třech hlavních skupin:

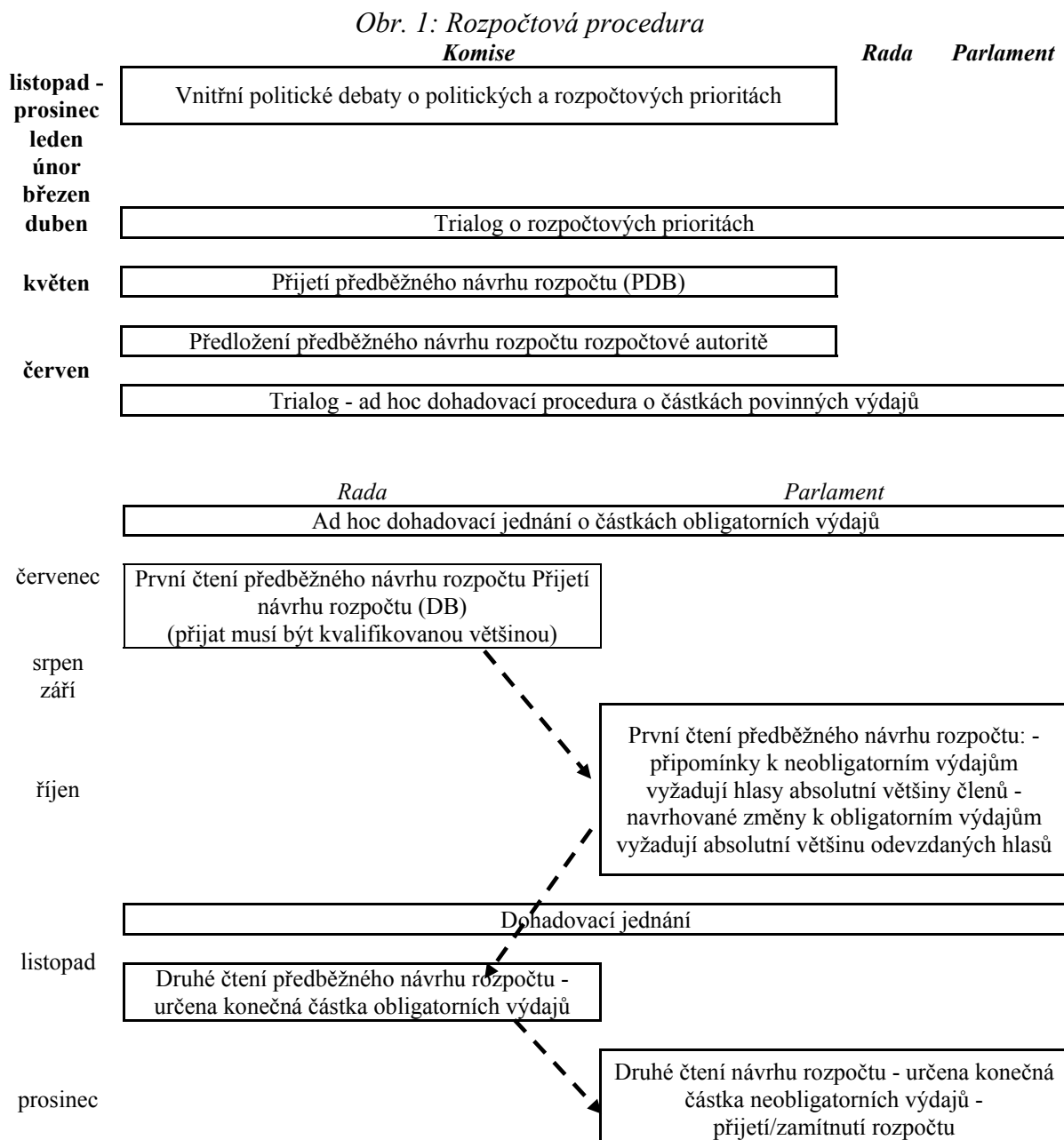
- dávky uvalené na zemědělské produkty, cukr a izoglukózu;
- cla uvalená na zboží dovážené do EU z nečlenských států (vybírána na základě společného celního tarifu EU);
- zdroje založené na dani z přidané hodnoty (DPH) vybírané v členských státech;
- dodatečný zdroj – zdroje založené na hrubém národním důchodu (HND) – jednotná sazba 0,73 % z HND každého členského státu.

4.2 Další zdroje

Výše uvedené zdroje nejsou samozřejmě jedinými zdroji rozpočtu Evropské unie. Existují další, které ovšem nelze považovat za hlavní zdroje, jelikož jejich podíl na celkové částce příjmů do rozpočtu je malý. Jsou to například:

- přebytky z předcházejícího roku,

- příjmy z administrativních operací institucí,
- úroky z opožděných splátek,
- pokuty,
- atd. (např. daně, které odvádí zaměstnanci EU ze svých platů).



Zdroj: www.mfcr.cz. 10. 5. 2007, vlastní zpracování.

5. Výdaje

Rozpočtové výdaje se člení na neobligatorní výdaje (nepovinné) a obligatorní výdaje (povinné). Neobligatorní výdaje jsou rozpočtové výdaje Společenství, které závazně nevyplývají ze Smlouvy o ES nebo z právních aktů vydaných na základě Smlouvy a o nichž v poslední instanci jako o součásti rozpočtu ES rozhoduje Evropský parlament. Patří k nim zejména výdaje v rámci strukturálních fondů a výdaje pro tzv. komunitární politiky v oblasti

výzkumu, ochrany životního prostředí, vzdělávání, dopravy, ochrany spotřebitele atd. Obligatorní výdaje jsou na rozdíl od výdajů neobligatorních rozpočtové výdaje Společenství, které závazně vyplývají ze Smlouvy o ES nebo z právních aktů vydaných na jejím základě. Obligatorní výdaje jsou např. výdaje spojené se společnou zemědělskou politikou.

Další rozlišení výdajů, používané při sestavování rozpočtu je členění na závazky a platby. Závazky představují prostředky schválené pro programy a projekty, které mohou být v daném roce zahájeny. Jedná se o závazek EU směrem k příjemci. Platby jsou peníze, které přichází od členských zemí a které mohou být v daném roce utraceny. Výše závazků a plateb se liší, protože víceleté programy a projekty jsou obvykle zahájeny v roce, kdy byly schváleny a jsou financovány průběžně během několika let. Obecně platí, že platby je nižší závazky.

Od roku 2007 začala platit nová finanční perspektiva na období 2007 – 2013. Před rokem 2007 se výdaje členily do sedmi hlavních okruhů. Jednalo se o zemědělství; strukturální operace; vnitřní politiky; zahraniční aktivity; administrativní výdaje; rezervy a předvstupní pomoc. V nové perspektivě se výdaje člení do šesti okruhů. Jedná se o udržitelný růst; ochrana a správné hospodaření s přírodními zdroji; občanství, svoboda, bezpečnost a právo; Evropská unie jako globální partner; administrativa a kompenzace.

6. Závěr

Finanční perspektiva 2007 – 2013 by měla svým zaměřením pomoci zvýšit hospodářský růst a zaměstnanost, což je cílem Lisabonské strategie. Výdaje rozpočtu by měly pomoci hospodářství EU stát se konkurenceschopnějším a pomoci regionům, které nejsou tolik ekonomicky zdatné jako ostatní regiony. Rozpočet na rok 2007 byl schválen Evropským parlamentem dne 14. prosince 2006. V tabulce 1 jsou uvedeny příjmy rozpočtu pro rok 2007, v tabulce 2 jsou uvedeny výdaje (platby) rozpočtu pro rok 2007. Většina příjmů (68,53 %) je v roce 2007 tvořena ze zdrojů založených na HND. Sazba zdrojů z HND je 0,6767 %. Zdroje založené na DPH se na příjmech rozpočtu podílejí 15,44 %. Jednotná sazba zdrojů z DPH je 0,334 %. Celní poplatky tvoří 13,24 %, zemědělské dávky a dávky na cukr 1,75 %. Zbytek (1,05 %) je tvořen přebytky, saldy, opravy a dalšími různými zdroji.

Tab. 1: Příjmy 2007

Druh příjmů	mil Eur	%
Zdroje založené na HND	79 152,84	68,53
Zdroje založené na DPH	17 827,41	15,44
Cla	15 287,9	13,24
Zemědělské dávky a dávky z cukru	2 019,8	1,75
Různé + přebytky, salda a opravy	1 209,27	1,05
Celkem	115 497,22	100,00

Zdroj: <http://europa.eu.int/>. 20. 5. 2007.

Tab. 2: Výdaje (platby) 2007

Položky plateb	mil Eur	%
Udržitelný růst	44 861,43	38,84
Ochrana a správné hospodaření s přírodními zdroji	54 718,55	47,38
Občanství, svoboda, bezpečnost a právo	1 177,59	1,02
Evropská unie jako globální partner	7 352,75	6,37
Administrativa	6 942,26	6,01
Kompenzace	444,65	0,38
Celkem	115 497,22	100,00

Zdroj: <http://europa.eu.int/>. 20. 5. 2007.

Literatura

- [1] KÖNIG, P., LACINA, L., a kol. Rozpočet a politiky Evropské unie. Praha: C.H.Beck, 2004. ISBN 80-7179-846-0.
- [2] The European Union budget at a glance. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. ISBN 92-79-03037-X.
- [3] Rozpočet na rok 2007. Lucemburk: Úřad pro úřední tisky Evropských společenství 2007. ISBN 92-79-01508-7.
- [4] Ministerstvo financí České republiky. Dostupné na URL: <http://www.mfcr.cz/>
- [5] Smlouva o založení Evropského společenství

Synchronizace ekonomických šoků – jedna z nutných podmínek úspěšné měnové integrace

Pavla Bednářová
Hospodářská fakulta Technické univerzity v Liberci
Katedra ekonomie
E-mail: pavla.bednarova@tul.cz

Abstrakt

ČR se nachází ve fázi přípravy na vstup do Evropské měnové unie (EMU) a přijetí jednotné evropské měnové jednotky euro. Účast v měnové unii představuje ztrátu dvou významných nástrojů hospodářské politiky – měnového kurzu národních měn jako nástroje vyrovnávajícího dopady nabídkových a poptávkových šoků a ztrátu autonomní monetární politiky jednotlivých zemí jako nástroje ovlivňující jejich míru inflace a sekundárně i další makroekonomické parametry. Podstatou asymetrického ekonomického šoku je vznik nerovnováhy, jejíž zdroj může být na straně poptávky či nabídky plynoucí z vnitřních či vnějších ekonomických podmínek. Jejich společným rysem je to, že nepostihují celou měnovou oblast, ale pouze jednotlivé regiony, nevznikají ve stejné době, mají různou intenzitu a dobu trvání, různá je i četnost jejich výskytu (např. pod vlivem nerovnoměrného ekonomického vývoje jednotlivých zemí). Riziko zasažení asymetrickým poptávkovým nebo nabídkovým šokem se snižuje s rostoucím stupněm nominální a reálné konvergence zúčastněných ekonomik. Vzhledem k tomu, že v ČR nebylo zatím dosaženo vysokého stupně konvergence k zemím EMU, možnost dopadu asymetrického šoku se jeví jako reálná.

Klíčová slova: Měnová integrace, reálná konvergence, měnová politika, asymetrický šok, poptávkový a nabídkový šok.

Abstract: The Synchronization of Economic Shocks – One of the Necessary Preconditions for Effective Monetary Integration

The Czech Republic is in the phase of preparation for the entry to EMU and adoption of European single currency Euro. The participation in a monetary union represents the loss of two important instruments of economy policy – the exchange rate of national currencies as the instrument levelling the influence of supply and demand shocks and the loss of the autonomy monetary policies of the individual countries as the instrument influencing their rate of inflation and thus also other macroeconomic parameters. The substance of asymmetric shock is the rise of unbalance, source of which can be either on the side of demand or the supply resulting from inner or outer economic conditions. Their common trait is the fact that they do not influence the whole monetary area, but only individual regions, they do not appear at the same time, they are of different intensity and duration, and different is also the frequency of their appearance (e.g. under the influence of the uneven economical development of individual countries). The risk that a country will be attacked by asymmetric supply or demand shocks decreases with the increasing level of nominal and real convergence of the economies involved. With regard to the fact that in the Czech Republic the level of convergence to EMU countries is not high enough so far, the possibility of asymmetric shocks attack is real.

Key Words: Monetary Integration, Real Convergence, Monetary Policy, Asymmetric Shocks, Demand And Supply Shocks.

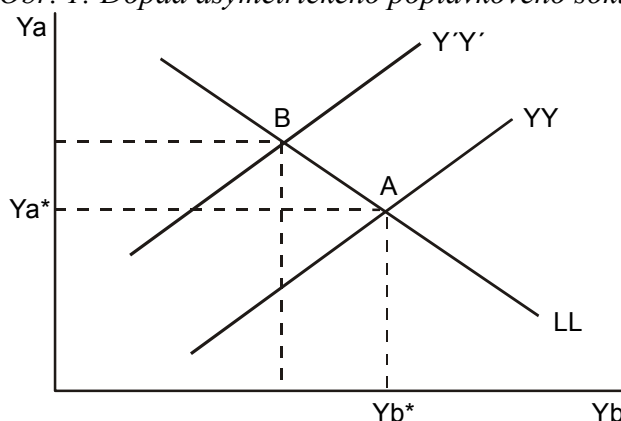
1. Teoretická východiska

ČR se nachází ve fázi přípravy na vstup do Evropské měnové unie (EMU) a přijetí jednotné evropské měnové jednotky euro. Vstup do eurozóny bude pro českou ekonomiku znamenat vzdání se nezávislé měnové politiky a pružnosti měnového kurzu vůči hlavním obchodním partnerům, a tedy ztrátu dvou účinných přizpůsobovacích kanálů. Negativní dopady této změny budou tím menší, čím podobnější bude česká ekonomika ekonomice eurozóny a čím účinnější budou její jiné přizpůsobovací mechanismy. Náklady plynoucí ze ztráty vlastní měnové politiky České republiky budou citelné zejména v případě, že česká ekonomika nebude sladěna s ekonomikou eurozóny, takže se její vývoj bude odchylovat od vývoje v eurozóně. S vyšší sladěností budou rizika přistoupení ČR k eurozóně klesat. Důležitým ukazatelem podobnosti české ekonomiky s eurozónou je **míra reálné ekonomické konvergence**. Její vyšší úroveň přispívá k vyšší podobnosti dlouhodobého rovnovážného vývoje. Nepřímo může přispět také k nižší pravděpodobnosti nesladěného cyklického vývoje. S vyšší mírou konvergence dosaženou před přijetím eura se snižují možné budoucí tlaky na růst cenové hladiny a rovnovážné posilování reálného kurzu. **Sladěnost hospodářského cyklu a podobnost ekonomických šoků** je předpokladem pro účinné a vhodné působení jednotné měnové politiky na ekonomiku v měnové unii.

2. Podstata a dopady asymetrických ekonomických šoků

Podstatou asymetrického ekonomického šoku je vznik nerovnováhy, jejíž zdroj může být na straně poptávky či nabídky plynoucí z vnitřních či vnějších ekonomických podmínek. Jejich společným rysem je to, že nepostihují celou měnovou oblast, ale pouze jednotlivé regiony, nevznikají ve stejné době, mají různou intenzitu a dobu trvání, různá je i četnost jejich výskytu (např. pod vlivem nerovnoměrného ekonomického vývoje jednotlivých zemí). Dopady makroekonomických šoků na výstup ekonomik integrovaných do měnové unie jsou zachyceny v následujících grafech 1 a 2. Vnější ekonomické šoky působí na ekonomiku prostřednictvím poptávky, nebo nabídky. Dopad asymetrického poptávkového šoku zachycuje následující graf 1:

Obr. 1: Dopad asymetrického poptávkového šoku



Pramen: Hansen, J. D., Nielsen J. U.: *An Economic Analysis of the EU*, 1997, str.158

Kde:

Křivka YY představuje rovnovážné stavy na trhu zboží a služeb

$$Y_a = C_a(Y_a, T_a) + I_a(i) + G_a + N_a(Y_a, Y_b, Y_w, E)$$

$$Y_b = C_b(Y_b, T_b) + I_b(i) + G_b + N_b(Y_a, Y_b, Y_w, E)$$

Y = velikost produkce (GDP), C = spotřeba domácností, T = čisté daně (celkové daně- celkové transfery), I = investice, i = nominální úrokové sazby, G = vládní nákupy, N = čistý export, E = směnný kurz.

Křivka LL představuje rovnovážné stavy na trhu peněz

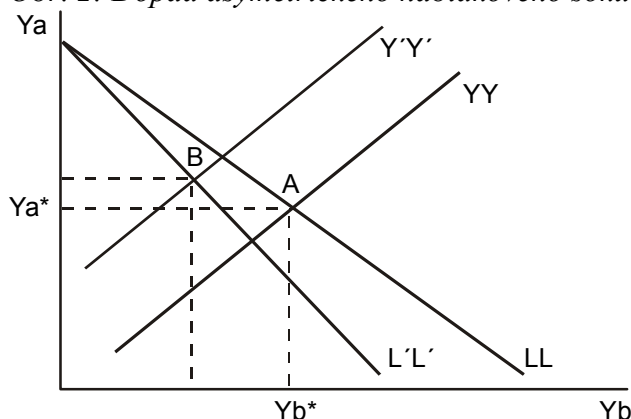
$$M = (Y_a + Y_b) L(i)$$

M = nabídka peněz, L = poptávka po penězích, i = úroková sazba

Změna rovnováhy byla způsobena poklesem vývozu ze země b do země a, což se projeví posunem křivky YY do $Y'Y'$ a bod rovnováhy se posunuje z bodu A do bodu B, což představuje v krátkém období pokles vyrobeného produktu v zemi b a růst produkce v zemi a. Dlouhodobě se rovnováha ustálí prostřednictvím změn v cenách a mzdách jednotlivých ekonomik.

Působení asymetrického nabídkového šoku je znázorněno v grafu 2:

Obr. 2: Dopad asymetrického nabídkového šoku



Zdroj: Hansen, J. D., Nielsen, J. U.: *An Economic Analysis of the EU*, 1997, str.159

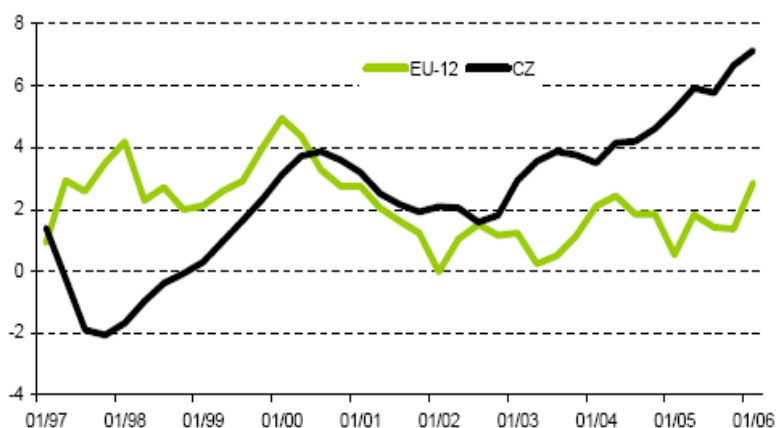
Asymetrický nabídkový šok představuje individuální změnu na straně nabídky, v tomto případě růst cen v zemi b způsobený např. rychlejším růstem mezd neodpovídající růstu produktivity práce. To představuje posun křivky YY do $Y'Y'$ (exportní výhody země b se snižují, export země a do b relativně roste) a zároveň posun křivky LL do $L'L'$ (v důsledku udržování fixní zásoby peněz a rostoucích mezd, klesá reálná nabídka peněz, a to pouze v zemi b). Intenzita dopadu asymetrického nabídkového šoku na trh komoditní a peněžní určuje polohu konečné rovnováhy - bodu B. Bez změn v hospodářské politice dochází k poklesu produkce v zemi b a ekonomickému růstu v zemi a, dlouhodobě vyrovnávané prostřednictvím změn v cenách a mzdách.

Na základě předcházejících grafů je zřejmé, že dopady asymetrických poptávkových nebo nabídkových šoků vedou k disproporcionálnímu vývoji v jednotlivých zemích, kdy velikost vyrobené produkce se snižuje v zemích zasažených asymetrickým ekonomickým šokem. Pravděpodobnost výskytu asymetrických šoků v měnové unii klesá v rostoucím stupněm reálné konvergence (cyklické a strukturální sladění mezi jednotlivými zeměmi měnové unie).

3. Cyklická a strukturální sladěnost české ekonomiky se zeměmi Evropské měnové unie

Při vstupu do měnové unie se země vzdává možnosti nezávisle rozhodovat o své měnové politice a je odkázána na měnověpolitická rozhodnutí přijímaná na úrovni celé unie. Jednotná měnová politika přitom reaguje na určitý průměrný hospodářský vývoj této unie. Pokud se členská země nachází v jiné fázi ekonomického cyklu, než je unijní průměr, je vystavena dodatečným nákladům plynoucím z nesladěnosti mezi vlastními specifickými potřebami a skutečnou realizací společné měnové politiky. Pro zemi s vyšší sladěností ekonomického cyklu je z pohledu teorie optimálních měnových zón¹ setrvání v měnové unii méně nákladné. Pro sblížení ekonomik navíc může být klíčové období až po zavedení jednotné měny, je tedy diskutabilní, do jaké míry musí být sblíženy ekonomiky zemí před vstupem do měnové unie [2]. Graf 3 znázorňuje průběh **hospodářského cyklu** České republiky a eurozóny na základě vývoje reálného GDP. Z jejich porovnání vyplývá, že v období do roku 1999 lze pozorovat protisměrný vývoj obou cyklů. Hospodářský pokles v České republice byl v této době do vysoké míry důsledkem doznívajících dopadů ekonomické transformace, probíhajících strukturálních změn a výskytu některých specifických šoků (např. finanční krize v roce 1997). Vývoj po roce 1999 naznačoval možné sblížení českého ekonomického cyklu s eurozónou, od roku 2003 lze nicméně pozorovat opět výrazně odlišnou dynamiku ve vývoji českého reálného GDP a GDP eurozóny.

Obr. 3: Meziroční změny reálného HDP (%)



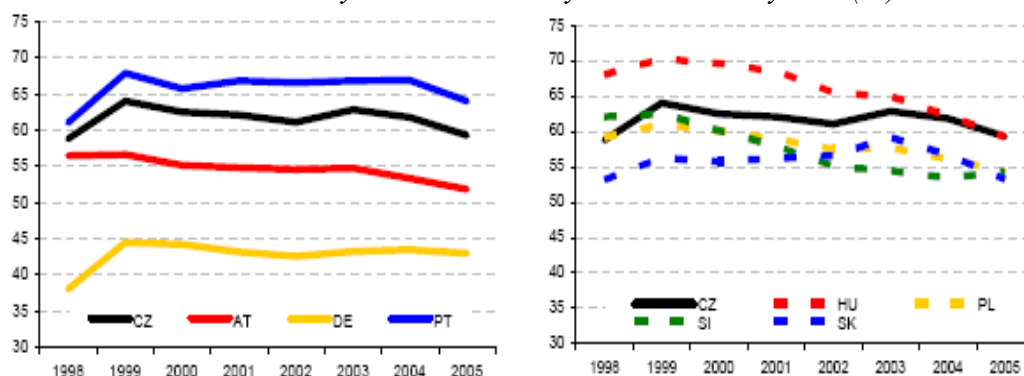
Zdroj: Eurostat, výpočet ČNB

Podobnost ekonomického vývoje může být podpořena jak obchodními, tak vlastnickými vztahy. S vyšší ekonomickou otevřeností země roste váha obchodovaného zboží na spotřebním koši a snižuje se účinnost změny nominálního měnového kurzu jako nástroje přizpůsobení v případě vnější nerovnováhy [4] a ztráta nezávislé měnové politiky nepředstavuje tudíž takové riziko. Vyšší ekonomická provázanost se zeměmi využívajícími jednotnou měnu měřená podílem zahraničního obchodu jak na straně vývozu, tak na straně dovozu vede také k nižší pravděpodobnosti asynchronního ekonomického vývoje sledované země v porovnání s ostatními zeměmi jednotné měnové oblasti. Vyšší obchodní provázanost

¹ Teorii optimálních měnových zón publikoval v roce 1961 prof. R. Mundell v American Economic Review v článku s názvem „Teorie optimálních měnových zón“[1], kde definoval optimální měnovou zónu jako „geografickou oblast, která má vysokou míru mobility výrobních faktorů a naopak imobilitu faktorů navenek a z těchto důvodů se doporučuje mít vnitřní společnou měnu a vnější flexibilní kurz“.

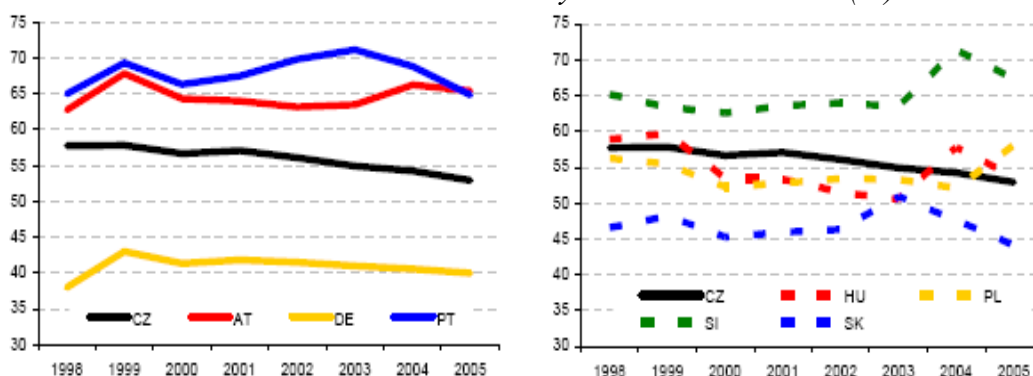
tak podporuje vyšší korelaci ekonomické aktivity v rámci jednotné měnové oblasti. Vývoj **intenzity vzájemného obchodu** sledovaných zemí s eurozónou znázorňují graf 4 a graf 5. V současnosti dosahují všechny sledované země vysokého stupně ekonomické integrace s eurozónou. Stupeň dosažené ekonomické integrace ČR je srovnatelný a v některých případech i vyšší v porovnání se stávajícími zeměmi eurozóny. Česká republika dosahuje vysoké obchodní provázanosti s eurozónou, která je partnerem pro přibližně 60 % celkového vývozu a 50 % celkového dovozu.

Obr. 4: Podíl vývozu do eurozóny na celkovém vývozu (%)



Zdroj: IMF, výpočet ČNB.

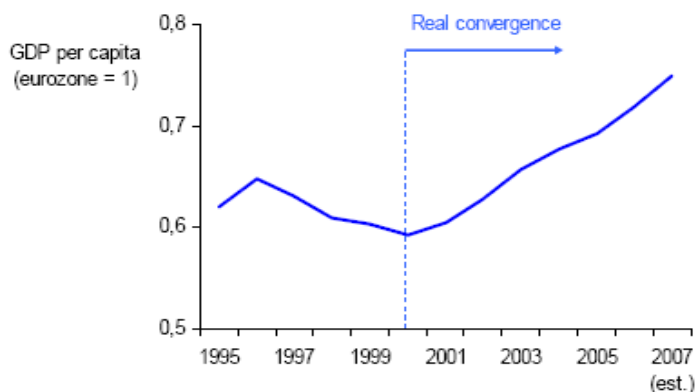
Obr. 5: Podíl dovozu z eurozóny na celkovém dovozu (%)



Zdroj: IMF, výpočet ČNB

Konvergence v ekonomické úrovni zvyšuje pravděpodobnost, že v ekonomice budou probíhat podobné procesy a nebude docházet k zásadně odlišnému rovnovážnému vývoji. Stupeň reálné konvergence měřený GDP na hlavu v paritě kupní síly je základním ukazatelem podobnosti ekonomiky s eurozónou. Jak ukazuje graf 6, česká ekonomika konverguje k eurozóně v **GDP na hlavu** od roku 2001, přičemž v posledních letech se tento proces urychlil. Svou současnou úroveň téměř 70 % průměru eurozóny spadá Česká republika do skupiny zemí srovnatelných životní úrovně s nejméně vyspělými zeměmi měnové unie, stále však výrazně zaostává za bohatšími zeměmi eurozóny.

Obr. 6: GDP na hlavu v paritě kupní síly (EU-12 = 100)



Zdroj: Eurostat, výpočet ČNB.

4. Synchronizace ekonomických šoků mezi ČR a EMU

Za další předpoklad vhodného působení měnové politiky v měnové unii je v literatuře optimálních měnových zón považována podobnost ekonomických šoků [2]. Nepanuje ale jednotný náhled na působení poptávkových a nabídkových šoků. Zatímco nedostatečná symetrie poptávkových šoků je obecným argumentem proti vstupu do měnové unie, literatura neposkytuje jednoznačný názor na potřebu sladění nabídkových šoků¹. Čtvrtletní data za období 1996:Q1-2006:Q2, kde byly provedeny odhady pomocí metody identifikující poptávkové a nabídkové šoky zachycují vývoj ekonomických šoků v ČR. Korelace šoků může nabývat hodnot v intervalu [-1, 1]. Kladné hodnoty naznačují, že šoky vůči eurozóně jsou symetrické. Nízké či dokonce záporné hodnoty odpovídají asymetrickým šokům. Shrnutí výsledků pro období 1996-2006 a následně pro dvě časové periody 1996-2000 a 2001-2006 obsahuje Tabulka 1. Na základě uvedených výsledků lze konstatovat, že se naměřená korelace **poptávkových šoků** identifikovaných pro Českou republiku ve vztahu k eurozóně jak pro celkové období 1996-2006, tak i pro obě sub-periody pohybuje takřka na nule. Prozatím tedy nedošlo ke statisticky významné změně ve sladění tohoto typu šoků. Z analýzy uvedených výsledků vyplývá, že v období 1996-2006 nebyly poptávkové šoky postihující Českou republiku statisticky významně korelovány s poptávkovými šoky postihujícími eurozónu. Na straně **nabídkových šoků** se korelace s eurozónou u České republiky změnila z -0,14 pro období 1996-2000 na -0,01 pro období 2001-2006, ani zde však nejsou korelační koeficienty statisticky významně odlišné od nuly a ani jejich změny nejsou statisticky významné. Na druhé straně korelace poptávkových a nabídkových šoků je částečně zastřena přítomností výrazných kurzových šoků a stabilita měnového kurzu by mohla přispět k větší sladění českého ekonomického cyklu s eurozónou.

¹ Např. při hodnocení vlivu symetrie nabídkových šoků je nutné přihlídnout k režimu měnové politiky. Asymetrie nabídkových šoků může zvyšovat přínosy měnové unie pro země cílující inflaci zvýšením stability výstupu díky menší reakci úrokových sazeb na změny inflace [6].

Tabulka 1: Korelace ekonomických šoků vůči eurozóně

Poptávkové šoky

	1996-2006	1996-2000	2001-2006
CZ	-0,04 (-0,35; 0,27)	-0,04 (-0,47; 0,41)	-0,05 (-0,48; 0,40)

Nabídkové šoky

	1996-2006	1996-2000	2001-2006
CZ	-0,14 (-0,43; 0,18)	-0,14 (-0,55; 0,32)	-0,01 (-0,45; 0,43)

Poznámka: V závorkách je uveden 95% interval spolehlivosti.

Zdroj: Výpočet ČNB¹.

5. Závěr

Sladěnost **hospodářského cyklu** a podobnost **ekonomických šoků** je předpokladem pro účinné a vhodné působení jednotné měnové politiky na ekonomiku v měnové unii. Provedené analýzy signalizují, že na úrovni celkové ekonomické aktivity nedochází k výraznějšímu sbližování vývoje hospodářského cyklu České republiky a zemí eurozóny. Pozitivní korelaci nelze nalézt ani v případě existujících poptávkových a nabídkových makroekonomických šoků. Tato dosud nedostatečná sladění s ekonomikou eurozóny by mohla zvyšovat náklady plynoucí ze ztráty autonomní měnové politiky České republiky při vstupu do EMU. GDP se svou současnou úrovní téměř 70% průměru eurozóny řadí Českou republiku mezi země se srovnatelnou životní úrovní s nejméně vyspělými zeměmi Evropské měnové unie. Vysoká **obchodní a vlastnická provázanost** české ekonomiky s eurozónou je naopak základním ekonomickým argumentem pro přijetí společné měny euro, neboť umocňuje přínosy z odstranění možných výkyvů vzájemného kurzu.

Literatura

- [1] BABETSKII, I.: Trade Integration and Synchronization of Shocks: Implications for EU Enlargement, Economics of Transition, Vol. 13, 2005
- [2] FRANKEL, J. A.; ROSE, A. K.: The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, The Economic Journal, 1998
- [3] HANSEN, J. D., NIELSEN, J. U.: An Economic Analysis of the EU, Cambridge, ISBN 0077092317, 1997
- [4] MC KINNON, R. I.: Optimum Currency Areas, American Economic Review No 53, 1963
- [5] MUNDELL, R.: A Theory of Optimum Currency Areas, American Economic Review, 1961
- [6] ROISLAND, O., TORVIK, R.: Optimum Currency Areas under Inflation Targeting Open Economies Review, 14, 2003

¹ Pro identifikaci agregátních šoků poptávky a nabídky je aplikována dvourozměrná strukturální vektorová autoregresivní (SVAR) procedura [1]. Vstupem VAR modelu jsou čtvrtletní sezónně očištěné řady GDP ve stálých cenách a GDP deflátoru pro vybrané nové země EU (ČR) a současné členy eurozóny (Německo, Portugalsko, Rakousko). Data pocházejí z Eurostatu a pokrývají období 1996 – 2006:Q1. Výpočet korelace šoků mezi skupinou nových členských zemí Evropské unie a stávajícími členy eurozóny a celku EU-12 indikuje stupeň asymetrie šoků vůči eurozóně. Vzhledem k tomu, že pro nové členské země průměrná korelace šoků za celé odhadované období představuje zjednodušený pohled a může být poznamenána procesem přechodu k tržní ekonomice a jednáním o rozšíření EU, je korelace vypočítána jak pro dřívější, tak pro pozdější období, tj. 1996 – 2000 a 2001 – současnost.

Myšlenky Evoluční ekonomie jako alternativního ekonomického proudu

Jiřina Bürgerová

Vysoká škola ekonomická, Fakulta národohospodářská

Katedra hospodářské a sociální politiky

E-mail: burgerji@vse.cz

Abstrakt

Tento příspěvek je zaměřený na myšlenky evoluční ekonomie, která patří mezi alternativní školu ekonomického myšlení. Tato ekonomická škola je poměrně „mladá“ a nabízí nový, odlišný pohled na problémy řešené v rámci hlavního ekonomického proudu. Přináší nové myšlenky například v oblastech novoty, inovace, evoluce a to jak jednotlivců, tak firem a ekonomik s tím, že vychází z Darwinovy evoluční teorie. Koncept mikro, makro a obzvlášť meso je zde uveden z pohledu evolučních ekonomů. Meso je novým konceptem, který je uveden právě evolučními ekonomy a zahrnuje společné aspekty jak mikro, tak makroekonomie. V této souvislosti, jednotky meso a jejich změny představují klíčový prvek evoluce, specificky řečeno dynamiky ekonomiky. Pozornost je věnována také evoluční psychologii a částečně také teorii spekulativních bublin, opět z pohledu evolučních ekonomů. Obecně, hlavním poselstvím je implementace Darwinovy selekce druhů do ekonomie tj. podpora Schumpeterovy myšlenky kreativní destrukce a výběr pouze efektivních a úspěšných jednotlivců a/nebo firem. V tomto směru je hlavním cílem podpora dynamiky, novoty a inovace a ne podpora neefektivního a zpátky hledícího chování ekonomických agentů a firem v ekonomice. Makro dynamika a její základní elementy budou také představeny, aby přiblížily hlavní myšlenky neustálého evolučního procesu a nezbytnost neustálého přizpůsobování účastníků evolučního procesu.

Klíčová slova: *Evoluční ekonomie, rámec makro mikro and meso, evoluční psychologie.*

Abstract: Thoughts of the Evolutionary Economics as an Alternative Stream of Economics

This article is focused on the thoughts of evolutionary economics being an alternative type of economic thinking. This school of economics is rather new and provide with new different approach to the mainstream economic issues. It brings new ideas in the areas as for example novelty, innovation, evolution of individuals, firms and economies with the base on the Darwin's theory. Concept of micro, macro and particularly meso is presented from the evolutionary economists' point of view. Meso is the new concept which is presented just by the evolutionary economists and comprehends common aspects both from micro and macroeconomics. In this context, meso unit and its change is essential for evolution more specifically for the dynamics within economy. Specific attention is paid to the evolutionary psychology and partially also to the theory of bubbles as seen from the evolutionary economists' point of view. Generally, the main message is to implement Darwin's "selection of species" within the economics i.e. support Schumpeter's idea of "creative destruction" and select only the efficient and successful individual and/or firms. In this way, the main aim is to promote dynamics, novelty and innovation and not to support inefficiency and backward looking of economic agents and firms in the economies. Macro dynamics and its key elements will be also presented to provide with the main ideas of ongoing evolutionary process and the necessity for ongoing adaptation of the participants in an evolutionary process.

Key Words: *Evolutionary Economics, Macro Micro and Meso Framework, Evolutionary Psychology.*

1. Úvod

Tento příspěvek se zabývá alternativním pohledem na ekonomii tj. představuje myšlenky evoluční ekonomie. Čtenáři nabízí zajímavý pohled na ekonomii očima zastánců evoluční ekonomie opírající se v principu o Darwinovu evoluční teorii. V úvodu budou představeny aspekty evoluční teorie, na které naváže mikro, makro a nově tzv. meso pojetí ekonomie. V rámci evoluční dynamiky bude také představena evoluční teorie bublin.

Myšlenky evoluční ekonomie se liší od klasického pojetí ekonomie hlavního proudu a potvrzují rozmanitost ekonomických názorů jak uvádí Mojmír Hampl (2000):

„Ekonomická věda je velmi heterogenní disciplína, která na mnohé otázky nenalezla odpověď a i mnohé existující odpovědi jedněch ekonomů jiní ekonomové vyvracejí.“

2. Aspekty evoluční ekonomie

Jak uvažují zastánci evoluční ekonomie? Stručně řečeno: jinak než zastánci hlavního proudu ekonomie. Důraz kladou na neustálý vývoj a změnu, které nazývají meso změnou, která umožňuje další spontánní vývoj ekonomiky. Hlavní inspirací této alternativní ekonomické školy je Darwinova evoluční teorie z biologie. Teorie evoluce tvrdí, že se život vyvinul na základě přirozeného výběru a mutací.¹ Hlavním poselstvím je implementace Darwinovy “selektce druhů” tak, aby docházelo k podpoře dynamiky, novoty, inovace a nedocházelo k podporování neefektivností či “dozadu hledícího” chování ekonomických agentů, firem a tedy i ekonomik. Evoluční ekonomie je relativně nová ekonomická metodologie, která vychází z biologie. Opírá se o Darwinovu evoluční teorii z biologie a o studie samo-organizace z fyziky. Spojuje klasické části ekonomie, které se týkají koordinace a změny, s moderním vědeckým vývojem v otevřených dynamických systémech. Zdůrazňuje komplexní provázanost, konkurenci, růst a omezení zdrojů.

Evoluční ekonomie je založena na myšlence ekonomického systému jako komplexního systému pravidel, populací a procesů. Ekonomický systém se neustále vyvíjí (jednoduše řečeno: události minulosti, ovlivňují současnou situaci a také budoucí vývoj). Z pohledu evoluční ekonomie je ekonomický systém komplexním systémem, který koordinuje využití zdrojů a vývoj znalostí. Klíčem pro porozumění podstaty ekonomického systému je porozumění samotného faktu, že ekonomický systém je sám vyvíjející se systém, který se mění pomocí evolučního mechanismu: Technologie se vyvíjejí. Firmy se vyvíjejí. Instituce se vyvíjejí. Odvětví se vyvíjejí. Trhy se vyvíjejí. Dokonce i ekonomičtí agenti se vyvíjejí. Ekonomický systém lze tedy považovat ze otevřený systém, který se mění stejně tak jako evoluční proces.

¹ Teorie evoluce popisuje mechanismus vývoje od nižších k vyšším formám života a je v mnoha případech (ale ne všech) schopna konkrétně vysvětlit, jak došlo ke změnám v evolučním řetězci. Nemůže ale autoritativně odpovědět na dvě základní otázky. Za prvé, proč se vývoj od nižších k vyšším formám života vůbec děje (neboli, kde se v údajně bezduché hmotě tato tendence vzala); za druhé, jak mohly s pomocí náhodné selektce a mutací vzniknout natolik komplexní formy života (založené na biliónech komplexně koordinovaných interakcích miliard buněk a dalších složitých procesech). Nejsme prostě schopni jednoznačně odpovědět, zda (a pokud ano, proč!) hmota v sobě už obsahuje jakýsi vnitřní program, který ji žene od nižších forem existence ke stále vyšším formám komplexity, nebo zda je vše skutečně jen náhoda (Pehe 2005).

V pojetí zastánců evoluční ekonomie je ekonomie jak evoluční, tak sociální věda. Růst a potenciál lidských společností a evoluce ekonomických společností jsou dvě rozdílné věci, které jsou však hluboce propojeny. Myšlenky evoluční ekonomie lze aplikovat v širokém spektru činností: řízení obchodu a podnikové strategie, uvažování hospodářské politiky, regionální politiky, peněžní ekonomie, konkurence, růst a vývoj. Avšak ve všech oblastech platí, že není ekonomické vědy bez ekonomické analýzy. Ekonomická analýza je studiem reálných ekonomických systémů. Reálné ekonomické systémy pak tvoří systémy vzájemně propojené a historicky podmíněné (Dopfer, Kurt a Potts 2005).

3. Mikro, makro, meso framework

Evoluční ekonomie využívá pro analýzu ekonomické evoluce tzv. mikro makro meso framework. Nově do ekonomie zavádí meso framework. Tento rámec je zásadní pro analýzu fungování tržního kapitalismu a jeho cílem je objasnit totožnost mikro a makro systémů v souvislosti se změnou meso. Změna meso zahrnuje jak mikro, tak makro změnu a přeměnu. Mikro je doménou analýzy jakou má tato změna souvislost s ekonomickými agenty a týká se v pojetí evoluční ekonomie hlavně přijetí meso pravidel právě ekonomickými agenty. Makro je doménou analýzy systémů meso (s důrazem na koordinaci a změnu pravidel a činností v obecné rovině). *Základní analytickou jednotkou evoluční ekonomie je meso trajektorie*, která zahrnuje jak mikro změnu a přeměnu, tak i makro změnu a přeměnu. Evoluční ekonomie je tedy meso ekonomie.¹

3.1 Evoluční mikroekonomie

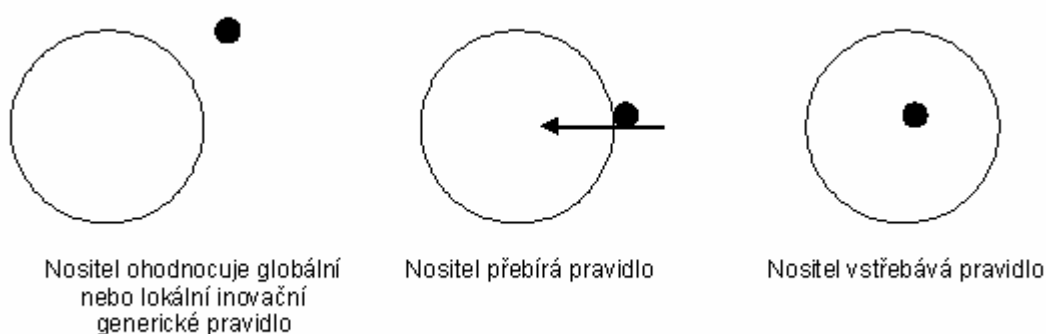
Mikro analýza evoluční ekonomie je v podstatě o povaze lidského myšlení, které v sobě reflektuje představivost, znalosti, výběr. Dále reflektuje vše, co je spojeno s naším porozuměním podmínek, které vytvářejí „novotu“ (z anglického novelty). Mikrozáklady evoluční ekonomie jsou založeny na studiu schopností a chování ekonomických agentů s ohledem na pravidla. Základem analýzy chování ekonomických subjektů je přijetí těchto generických pravidel.

Ekonomickým agentem je v pojetí evoluční ekonomie Homo Sapiens Oeconomicus, který představuje tvůrce pravidel a zároveň i jejich uživatele.² Právě ekonomický agent a tzn. mikro nositel (z anglického micro carrier tj. firma nebo domácnost) jsou základem evoluční mikroekonomie. Základ evoluční mikroekonomie spočívá v implementaci tří fází mikro trajektorie nositelem (viz. obrázek 1): V první fázi nositel zhodnocuje inovační pravidlo, v druhé fázi nositel toto pravidlo přebírá a ve třetí fázi již nositel toto pravidlo vstřebává. Je nutno podotknout, že se tři výše zmíněné fáze mikro trajektorie se mění v průběhu meso trajektorie³ tak, jak se vyvíjí pravidla. V zásadě je evoluční mikro tedy studiem procesu přijetí a změny pravidla jeho nositelem a existencí nových činností tohoto nositele (Dopfer, Kurt a Potts 2005).

¹ K meso detailněji v následující subkapitole.

² Právě tato vlastnost odlišuje člověka od ostatních druhů neboť se dá považovat za znak inteligence.

Obr.1: Mikro trajektorie



Zdroj: *Principles of Evolutionary Economics*

3.2 Meso ekonomie

Celá analýza evoluční ekonomie je založena na meso ekonomii, protože ekonomická evoluce je dle zastánců evoluční ekonomie procesem meso změny. Meso ekonomie je evoluční ekonomie: Pokud neexistuje meso změna, tak neexistuje ani ekonomická evoluce, ale pouze fluktuace na operační úrovni. Z pohledu evoluční ekonomie je ekonomika tvořena meso jednotkami. Meso jednotka je definována jako pravidlo R_i (z anglického rule) a jeho populace $R_i = (1, 2, \dots, n)$. Jedná se v podstatě o abstrakci v pravidlech a činnostech. Ekonomický systém se skládá z velkého počtu všeobecných pravidel, kde má každé pravidlo svoji aktuální podobu. Každé pravidlo R_i je meso jednotka a celá ekonomika je souborem meso jednotek $R = (R_1, R_2, \dots, R_i)$. Jak mikro, tak makro jsou o koordinaci a změně v komplexních systémech a strukturách.

Makro je tvořeno meso v tom smyslu, že meso jednotky jsou stavebními kameny makra jako komplexního systému spojených meso. Stejně tak i mikro je tvořeno meso v tom smyslu, že každý nositel (ať už agent nebo firma) adaptuje mnoho specifických meso pravidel (Dopfer, Kurt a Potts 2005). Meso je tedy univerzální, ale přitom zcela specifický spojovatel mikro a makro systémů. Ekonomická evoluce je pak neustálý proces vytváření a zániku meso pravidel. Meso se mění tak, jak vznikají, vyvíjejí se či zanikají pravidla. Zánik je hodnocen v Schumpeterovském pojetí „kreativní destrukce“ tzn. že je vyhodnocen kladně neboť nově vzniklé meso je přínosnější. Pro pochopení meso je důležité, abychom se dokázali oprostit od ekonomických agentů nebo jiných forem používaných v rámci mikro nebo makro struktury. Koncept meso můžeme pojmut jako „černou skříňku ekonomie,“ skrze kterou se děje ekonomická evoluce. Černou skříňku zahrnující taje jak z hlediska mikroekonomie, tak i makroekonomie a umožňující další vývoj na základě endogenní změny.

3.3 Evoluční makroekonomie

„Vše na sebe navazuje a aktivita jednotlivců se stává smysluplnou teprve při pohledu na celek. Mimo tento pohled, mimo zařazení každé z aktivit do systému, nelze zjistit účel jednání jednotlivců. Teprve propojeností všech aktivit se vytváří systém (Potts 2004)“

Evoluční makroekonomie studuje pohyb všech meso, zda-li se pohybují spolu (stejným směrem) či nikoliv. Evoluční makroekonomie zkoumá ekonomický systém jako komplexní systém meso. Předmětem evoluční makroanalýzy může být například odvětví, region, stát či

společenství států. Evoluční makroekonomie je analýzou makro koordinace a změny způsobených meso (jejich změnou respektive). Každé nové meso se sice turbulentně vyvíjí (meso vzniká, mění se či zaniká), ale přesto systém meso jako celek skrývá řád. Konkrétně, makro řádem se rozumí stav všeobecné koordinace, která determinuje strukturu činností a tok zdrojů v ekonomice. Z hlediska evoluční ekonomie není makro řád stavem rovnovážným tj. statickou rovnováhou mezi jednotlivými silami. Makro řád naopak manifestuje proces samo-organizace resp. vzájemnou adaptaci mezi jednotlivými částmi řádu. Evoluční makro zkoumá právě toto neustálé uspořádávání ekonomického systému, jehož hlavním atributem jest, že je permanentně v pohybu (protože meso trajektorie jsou taktéž neustále v pohybu). Tedy, neustálý pohyb meso v makro řádu je zásadní charakteristikou ekonomického systému a ekonomické evoluce.

3.3.1 Teorie bublin

Aplikujme metodologii evoluční makroekonomie na známou teorii bublin. Bublina je udržovaná odchylka ceny aktiv od základu, způsobena spekulací než racionálním investováním nebo tvrdou prací (Potts 2005). Bubliny, a zejména jejich neočekávané prasknutí (či splasknutí), jsou v ekonomické rovině hodnoceny převážně negativně: ekonomickým subjektům způsobuje prasknutí bubliny ekonomické (či jiné například reputační) ztráty, protože se odehrává v zcela nepředpokládaném momentu: typické pro burzovní spekulace. Někteří ekonomové zastávají názor, že by se mělo existenci bublin zamezit.

Existují však i jiné přístupy k teorii bublin: Zastánci ^{Real business cycle} (RBC) naopak říkají, že bubliny se mají nechat “svému osudu,” protože v dlouhodobém horizontu umožňují ekonomický růst. Evoluční ekonomie zastává také tento pohled – bubliny jsou pozitivní, protože v dlouhém období způsobují ekonomický růst. V krátkém období zvyšují rozmanitost systému, jsou však příliš drahé. Detailněji, evoluční ekonomie zkoumá vztah mezi podnikáním a inovací (evoluční ekonomický růst) a tak také zkoumá původ bublin. První bublina vůbec byla způsobena vývojem trhu nemovitostí již 200 let před naším letopočtem v Římě. Další příklady některých bublin:

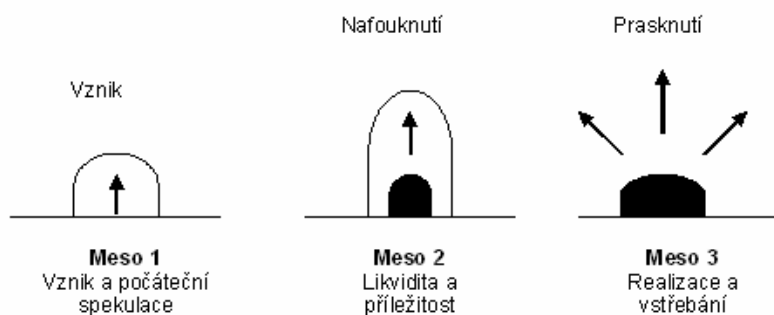
- 1989 Japonské akcie a nemovitosti
- 1992 Švédské nemovitosti
- 1997 Internetové firmy - spekulace na výši akcií IT firem
- 1997 Nové prašivé dluhopisy na rozvojových trzích
- 2000 Zajišťovací fondy

Jaká bublina a kdy na nás čeká? V biotechnologii? Za rok či deset let? Nebo nás už žádná bublina nečeká a přirozeným procesem dojde k vyčištění trhu aniž by došlo k prasknutí další bubliny? Z pohledu evoluční ekonomie je bublina a její prasknutí převážně pozitivním jevem. Proč tomu tak je a jaký je argument evoluční ekonomie pro toto tvrzení? Pozitivní u bublin je ta skutečnost, že se formují v oblastech přinášejících “novotu,” které následně vyvolají ekonomickou evoluci. Bubliny jsou tedy informačně dynamicky efektivním mechanismem pro “dopředu-hledící destrukci.” Jsou příležitostí pro podnikatelství a inovaci, protože jsou jejich součástí – ale pouze dočasnou. Bublina je ve své podstatě samo-organizační proces, předchůdce meso procesu ekonomické evoluce (Dopfer, Kurt a Potts 2005).

Následující obrázek popisuje proces skutečné bubliny podle metodologie evoluční ekonomie. Bublina vzniká na základě nesprávného ocenění aktiv – tržní hodnota překračuje skutečnou

hodnotu. Tento pokračující trend má tendenci ke zvýšení nadhodnocení (nasáknutí bubliny), které vzrůstá se zvyšováním spekulativního chování investorů a likvidity na trhu. Převážná většina investorů „jde s davem,” a tak se bublina nafukuje. Bublina praskne v momentě, kdy některý z investorů „neovládne roztřesené ruce” – prodá a strhne s sebou celý dav.

Obr.2: Model skutečné bubliny



Zdroj: Potts, 2005

4. Závěr

Evoluční ekonomie poskytuje jeden z mnoha pohledů na vývoj ekonomických systémů. Přináší novou myšlenku a změnu tím, že rozšiřuje pojetí mikro- a makro-ekonomické o meso-ekonomické. Koncept meso představuje metodologickou nadstavbu, neboť v sobě zahrnuje, jak mikro, tak makro pojetí. Meso a jeho změna (statistická) a přeměna (dynamická) je základním předpokladem pro ekonomickou evoluci. Myšlenky evoluční ekonomie jsou poměrně nové a rychle se vyvíjejí. Je možné, že se stanou v budoucnosti ekonomickým hlavním proudem, ale také je pravděpodobné, že nadále zůstanou pouhým alternativním proudem ekonomického myšlení, který bude zapomenut.

Každý z nás se přiklání k myšlení různých ekonomických škol a je mu bližší ta či jiná metodologie. Klademe si různé otázky a hledáme odpovědi u různých autorů. Obecně je pro nás všechny zásadní poznatek: Ekonomika je pořád v pohybu, neustále se mění. Pak tedy nezbyvá než vyslovit a vnitřně přijmout „Panthu rei.” Důležité je, abychom nezůstali „stát“ a nepovažovali současný systém za neměnný.

Literatura

- [1] Cosmides, Leda a Tooby, John – *Evoluationary Psychology: A Primer*, University of Santa Barbara; Přístup z URL 5.4.2007: <http://www.psych.ucsb.edu/research/cep/primer.html>
- [2] Dopfer, Kurt a Potts, Jason - *Principles of Evolutionary Economics*, University of Queensland, Fakulty of Economics, 2005
- [3] Hampl, Mojmir; Loužek, Marek; Macháček, Martin – *O metodologii ekonomické vědy – Dvacátýprvní seminář České společnosti ekonomické v řadě „ekonomické teorie a česká ekonomika“ – Mladí ekonomové roku 1999*, Praha, 20.června 2000
- [4] Pstružina, Karel – *Pojednání o lidském myšlení*, Ekopress, s.r.o., 2005, ISBN 80-86119-89-0
- [5] Pstružina, Karel – *Filosofické základy evropské kultury – Vysoká škola ekonomická*, 2001, ISBN 80-245-0144-9
- [6] Pehe, Jiří - *Je Darwinova teorie evoluce vědecká?* - Přístup z URL ze dne 15.3. 2007: <http://www.pehe.cz/clanky/2005/clanek.2005-08-16.2664392332>

- [7] Pelikán, Pavel – *Why Economic policies need comprehensive evolutionary analysis*, Discussion paper on evolutionary economics, Institut für Allgemeine Wirtschaftsforschung, ISSN 1437 – 1510
- [8] Potts, Jason – *Evolutionary economics an introduction to the foundation of liberal economic philosophy* – University of Queensland 2004, Discussion Paper No 324, ISSN 1446-55

Míra ekonomické aktivity a zaměstnanost v ČR a regionu Liberec

Jaroslava Burianová
Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta
Katedra ekonomických teorií
E-mail: burianova@pef.czu.cz

Abstrakt

V příspěvku jsou analyzovány pro hodnocení nezaměstnanosti ukazatele, jako je obecná míra nezaměstnanosti, registrovaná míra nezaměstnanosti a ukazatel míry ekonomické aktivity za období 2000–2006 v ČR a Libereckém regionu. Jedním z měřítek ekonomické aktivity je míra participace pracovní síly. Ukazuje podíl pracovní síly na populaci v produktivním věku. Během sledovaných let v Libereckém regionu i v ČR míra ekonomické aktivity kolísala kolem 60%, u mužů 69%, u žen 50%. Tato hodnota se pohybovala v závislosti na změnách počtu aktivních osob a osob starších 15 let. Ke zlepšení míry ekonomické aktivity by značně přispělo snížení počtu nezaměstnaných. Vývoj situace na trhu práce v regionu Liberec byl porovnán s vývojem v ČR. Při hodnocení obecné míry nezaměstnanosti lze dojít k závěru, že v ČR tento ukazatel byl vyšší než v regionu Liberec. S rostoucím vzděláním obecná míra nezaměstnanosti klesá. Nejvyšší hodnota tohoto ukazatele byla zjištěna u osob se základním vzděláním, a to 20,5%. Registrovaná míra nezaměstnanosti ve všech sledovaných letech byla rovněž v ČR vyšší než v Libereckém regionu. Pokud jde o porovnání registrované míry nezaměstnanosti v jednotlivých okresech regionu Liberec, je nejvyšší v okrese Liberec a naopak nejnižší v okrese Jablonec nad Nisou. Významný ukazatel hodnocení situace na trhu práce – míra ekonomické aktivity – pouze v roce 2006 převyšovala ČR hodnotu dosaženou v regionu Liberec.

Klíčová slova: Míra ekonomické aktivity, míra nezaměstnanosti, ekonomický růst, trh práce, vzdělání.

Abstract: Economic Activity Rate and Employment in CR and Region Liberec

In the paper the indicators for unemployment evaluation are analyzed for CR and region Liberec in period 2000 – 2006. It is general unemployment rate, registered unemployment rate, economic activity rate. Labor participation rate is one from the measure of economic activity. It indicates the portion of labor in productive age population. Economic activity rate in monitored period oscillated on 60% generally in CR as well as in region Liberec. It was 69% for men and 50% for women. The value was influenced by number of active persons and older 15 year persons. For economic activity rate improvement the decreasing number out of work people is important. Development on the labor market was compared for CR and region Liberec. General unemployment rate was higher in CR, it is decreasing with increasing education level. Maximum value of the indicator was 20.5% for group of persons with basic education level. Registered unemployment rate in ČR was higher in all period in comparison with region Liberec. Registered unemployment rate was different in divisions of region Liberec. The highest value was in division Liberec, the lowest one was in division Jablonec nad Nisou. Important indicator of labor market evaluation - economic activity rate was higher in CR only in 2006 in comparison with region Liberec.

Key Words: Participation Rate, Unemployment Rate, Economic Growth, Labor Market, Education.

Úvod

V současné době je nezaměstnanost jedním z nejsledovanějších makroekonomických ukazatelů, a to především díky tomu, že sebou přináší řadu rizik a problémů. Nezaměstnanost představuje problém, a to nejen pro jedince, ale i pro celou společnost. Pro jedince vzniká především problém ekonomický, kdy nezaměstnanost přináší snížení příjmů, které může znamenat pokles životní úrovně. Zároveň omezení těchto disponibilních zdrojů může způsobit pokles míry uspokojování nejen běžných potřeb, ale i například potřeb kulturních. To může následně vést k obavám o budoucnost, k nejistotě, tedy k psychickým problémům.

Pro společnost nezaměstnanost znamená ohrožení hospodářského vývoje. Nezaměstnanost sebou přináší nemalé zatížení státního rozpočtu, z něhož jsou financovány výdaje spojené s nezaměstnaností.

Metodika

Pro hodnocení nezaměstnanosti budou analyzovány tři ukazatelé, jako je obecná míra nezaměstnanosti, registrovaná míra nezaměstnanosti a ukazatel míry ekonomické aktivity.

Obecná míra nezaměstnanosti

Obecná míra nezaměstnanosti vyjadřuje podíl počtu nezaměstnaných na celkové pracovní síle (ekonomicky aktivní obyvatelstvo), kde číselník i jmenovatel jsou ukazatele konstruované podle mezinárodních definic a doporučení aplikovaných ve Výběrovém šetření pracovních sil (VŠPS).

Registrovaná míra nezaměstnanosti

Registrovaná míra nezaměstnanosti vyjadřuje podíl, kde v číselníku je počet dosažitelných neumístěných uchazečů o zaměstnání, kteří mohou do zaměstnání nastoupit ihned. Do číselníku se nezahrnují uchazeči v pracovní neschopnosti, ve výkonu trestu, v rekvalifikaci či na mateřské dovolené.

Míra ekonomické aktivity

Míra ekonomické aktivity vyjadřuje podíl pracovní síly, tedy zaměstnaných a nezaměstnaných osob na počtu všech osob starších 15ti let. Hodnoty lze získat na základě Výběrového šetření pracovních sil.

Makroekonomické ukazatele Libereckého regionu

Liberecký kraj se podílí přibližně 3,4% na celkovém HDP České republiky. Patří mezi kraje s nižší ekonomickou úrovní. V pořadí krajů dle míry nezaměstnanosti se kraj zařadil na sedmé místo. Průměrná mzda v Libereckém kraji je dlouhodobě pod průměrem České republiky. Ve výši průměrné mzdy se odráží i struktura průmyslu v Libereckém kraji, který zaměstnává vysoký podíl žen.

Tab. 1 - Makroekonomické ukazatele v regionu Liberec v letech 2000 – 2006

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Prům.evid. počet zaměst.	fyz. osoby	128 112	130 307	114 319	108 832	109 586	110 734	114 990
Uchazeči o zaměstnání	osoby	14 016	15 987	19 334	21 065	20 299	18 923	17 258
Prům. hrubá měsíční mzda	Kč	12 435	13 463	14 089	15 117	16 231	17 016	18 112
Hrubý domácí produkt	mil. Kč	77 301	81 653	87 487	87 959	94 451	99 488	104 531

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Obecná míra nezaměstnanosti

V následující tabulce je uvedena obecná míra nezaměstnanosti v České republice a regionu Liberec v letech 2000 – 2006.

Tab. 2 - Porovnání obecné míry nezaměstnanosti v ČR a regionu Liberec (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Index 2006/2000
Česká republika	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	80,68
Liberecký region	6,2	6,2	4,7	6,1	6,4	6,5	7,0	113,55

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Ve všech sledovaných letech byla obecná míra nezaměstnanosti nižší v Libereckém regionu než hodnota stanovená za Českou republiku. Pokud jde o tendence vývoje obecné míry nezaměstnanosti, tak v České republice došlo během sledovaných let celkově k poklesu této hodnoty, a to z původních 8,8% na 7,1%, tedy o 19,3%. Naopak v Libereckém regionu byla celková tendence narůstající. Ve sledovaném období došlo u obecné míry pouze v letech 2001 a 2002 k poklesu. Během všech ostatních let byl zaznamenán meziroční nárůst. Celkově od roku 2000 došlo k nárůstu obecné míry nezaměstnanosti z 6,2% na 7,0%, tedy o 13,55%.

Registrovaná míra nezaměstnanosti

Následující tabulka zachycuje vývoj registrované míry nezaměstnanosti v České republice a v regionu Liberec v letech 2000 – 2006.

Tab. 3 - Porovnání registrované míry nezaměstnanosti v ČR a regionu Liberec (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Index 2006/2000
Česká republika	8,80	8,90	9,80	10,30	9,47	8,88	7,67	87,16
Liberecký region	6,44	7,35	8,68	9,50	8,22	7,70	7,04	109,32

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Během sledovaných let u této míry došlo v ČR k poklesu, a to o 12,84%, kdy v roce 2006 klesla registrovaná míra nezaměstnanosti na nejnižší hodnotu z let 2000 až 2006. Naopak v regionu Liberec byl u registrované míry nezaměstnanosti zaznamenán během sledovaných let nárůst, a to o 9,32%. Pokles registrované míry nezaměstnanosti od roku 2004 byl dán změnou metodiky stanovení míry.

Pokud by se porovnávala registrovaná míra nezaměstnanosti mezi Českou republikou a regionem Liberec, dalo by se dojít k závěru, že ve všech sledovaných letech převyšovala registrovaná míra nezaměstnanosti v České republice míru stanovenou za region Liberec.

Tab. 4 - Porovnání obecné a registrované míry nezaměstnanosti v ČR (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Index 2006/2000
obecná míra nezaměstnanosti	8,8	8,1	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	80,68
registrovaná míra nezaměstnanosti	8,8	8,9	9,8	10,3	9,5	8,9	7,7	87,50

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Při porovnání hodnot obou měr nezaměstnanosti je zřejmé, že obecná míra nezaměstnanosti v ČR byla vždy nižší než hodnota registrované míry nezaměstnanosti.

Pokud by byla položena otázka, která z uvedených měr je přesnější, reálnější či „lepší“, není jasná odpověď. Je nutné sledovat hodnoty obou měr. Pro veřejnost je zveřejňována registrovaná míra nezaměstnanosti a ke statistickým účelům či k mezinárodnímu srovnávání je užívána obecná míra nezaměstnanosti.

V médiích se převážně uvádí ta míra nezaměstnanosti, kterou zveřejňuje Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR, tedy registrovaná míra nezaměstnanosti. Zjišťování se používá hlavně pro mezinárodní srovnávání a je užíváno i v zemích EU. Oba dva ukazatele nejsou v rozporu a navzájem se doplňují.

Míra ekonomické aktivity (MEA)

K výpočtu ukazatele MEA je třeba znát hodnoty týkající se počtu aktivních osob (zaměstnaní a nezaměstnaní). Mimo to se vychází z počtu osob starších 15ti let. Hodnoty lze získat na základě Výběrového šetření pracovních sil.

Stanovení míry ekonomické aktivity v regionu Liberec v letech 2000 – 2006

Následující tabulka uvádí míru ekonomické aktivity osob v regionu Liberec v letech 2000 – 2006..

Tab. 5 - Míra ekonomické aktivity u osob v regionu Liberec (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Index 2006/2000
aktivní obyvatelstvo celkem	215,2	216,5	215,6	214,6	218,3	215,7	215,34	100,07
- zaměstnaní	201,9	203,1	205,5	201,5	204,3	201,7	198,8	98,46
- nezaměstnaní	13,3	13,4	10,1	13,1	14,0	14,0	16,56	112,16
osoby 15 a více let	355,8	357,3	357	358,5	360,1	361,5	364,3	102,40
míra ekonomické aktivity	60,48	60,59	60,39	59,86	60,62	59,67	59,11	97,73

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Během sledovaných let kolísala v Liberecké regionu míra ekonomické aktivity kolem hodnoty 60%. Platí, že s růstem počtu osob starších patnácti let a poklesem počtu aktivních osob, dochází k nežádoucímu jevu, kterým je pokles míry ekonomické aktivity obyvatelstva.

Jednou z příčin toho, že nedochází k nárůstu počtu aktivních osob, je skutečnost, že obyvatelstvo České republiky stárne (téměř každá druhá ekonomicky neaktivní osoba je důchodce). Mimo to existuje fakt, že mladí lidé stále více preferují studium před nástupem do zaměstnání.

Porovnání míry ekonomické aktivity v České republice a Libereckém regionu v letech 2000 - 2006

Tab. 6 - Porovnání míry ekonomické aktivity v ČR a regionu Liberec (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Index 2006/2000
Česká republika	60,28	60,02	59,85	59,42	59,18	59,36	59,26	98,31
Liberecký region	60,48	60,59	60,39	59,86	60,62	59,67	59,11	97,73

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Mimo rok 2006, byla ve všech sledovaných letech míra ekonomické aktivity na území Libereckého regionu větší než v ČR. Největší rozdíl byl zaznamenán v roce 2004, kdy došlo k rozdílu o 1,44 procentního bodu. Nejmenší rozdíl byl právě v roce 2006.

Z tabulky je vidět, že míra ekonomické aktivity od roku 2000 v ČR mírně klesala. V roce 2005 se tento negativní pokles zastavil a míra ekonomické aktivity v ČR vzrostla o 0,18 procentního bodu na 59,36%. V roce 2006 opět nastal pokles tohoto ukazatele. V Libereckém regionu byla míra ekonomické aktivity ve všech sledovaných letech vyšší, nejvyšší byla v roce 2004, kdy dosáhla 60,62%. V roce 2005 a 2006 nastal opět pokles.

Míra ekonomické aktivity u žen a mužů v Libereckém regionu v letech 2000 – 2006

Tab. 7 - Míra ekonomické aktivity u žen a mužů v regionu Liberec (v %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Index 2006/2000
míra ekonomické aktivity žen	52,41	52,78	51,49	51,18	52,12	50,51	49,60	94,64
míra ekonomické aktivity mužů	69,18	68,99	69,98	69,20	69,76	69,50	69,29	100,16

Zdroj: ČSÚ, vlastní tabulka

Míra ekonomické aktivity se u žen v Libereckém regionu během sledovaných let snížila, a to o 5,36%. Pokles byl dán nárůstem počtu osob starších patnácti let a zároveň poklesem počtu aktivního obyvatelstva. Nejvyšší hodnoty dosáhla míra ekonomické aktivity na začátku sledovaného období v roce 2001. Nejnižších hodnot u ukazatele je dosahováno v roce 2006, kdy hodnota míry ekonomické aktivity se nedostala ani na 50%. V tomto období bylo méně aktivního obyvatelstva a zároveň bylo více osob starších patnácti let.

U mužů v regionu Liberec byla zaznamenána ve sledovaných letech podobná tendence u míry ekonomické aktivity. Došlo k nárůstu za sledované období o 0,16%. Nejvyšší hodnoty dosáhl ukazatel v roce 2004, v posledních dvou letech dochází také k poklesu

Závěr

Při hodnocení obecné míry nezaměstnanosti platí, že v regionu Liberec se tato míra zvýšila o 13,55% přesto, že v České republice za sledované období obecná míra nezaměstnanosti klesla o 19,32%.

Ve všech sledovaných letech převyšovala obecná míra nezaměstnanosti zjištěná v regionu Liberec u žen míru zjištěnou u mužů. K 31. 12. 2006 byla hodnota ukazatele u žen ve výši 8,7%, což je hodnota vyšší než dlouhodobě stanovená za celý region. Naopak u mužů byla naměřena hodnota nižší než je průměr regionu, a to 5,8%. Během sledovaných let se hodnota u žen zvýšila o 27,9% a u mužů o 3,6%.

Pokud jde o obecnou míru nezaměstnanosti zjištěnou na základě vzdělání lze říci, že s rostoucím vzděláním obecná míra nezaměstnanosti klesá. Nejvyšší hodnota ukazatele byla v regionu Liberec naměřena k 31. 12. 2006 u osob se základním vzděláním, a to 20,5%. U těchto osob došlo k nárůstu hodnoty ukazatele o 33,99%. Negativní vývoj byl také u osob se středním vzděláním s maturitou, u kterých se obecná míra nezaměstnanosti zvýšila o 96%.

Obecná míra nezaměstnanosti je sledována i podle věku uchazečů o zaměstnání. Z analýzy vyplynulo, že nejvyšší míra nezaměstnanosti k 31. 12. 2006 byla u osob v regionu Liberec ve věku 15–19 let, a to 39,5%. Dále následují osoby ve věku 20–24 let. Naopak nejnižší hodnota obecné míry nezaměstnanosti byla naměřena u osob ve věku 55–59 let. Navíc u této věkové skupiny byl zaznamenán pokles ukazatele. Nejvyšší nárůst obecné míry nezaměstnanosti byl u osob ve věku 45–49 let, a to o 104,17%, dále pak u osob ve věku 30–34 let, u nichž byl nárůst o 88,1%. U osob ve věku 35–39 let došlo k nárůstu hodnoty ukazatele o 26,5%.

Registrovaná míra nezaměstnanosti naměřená v ČR převyšovala ve všech letech hodnoty zjištěné za region Liberec. V regionu Liberec byla k 31. 12. 2006 naměřena ve výši 7,04% a za sledované období došlo k nárůstu o 9,32%. V České republice dosáhla hodnota ukazatele 7,67% a od roku 2000 se do roku 2006 snížila o 12,84%.

Významným ukazatelem při hodnocení situace na trhu práce je míra ekonomické aktivity, která představuje podíl aktivních osob na celkovém počtu osob starších patnácti let. V regionu Liberec se ve sledovaných letech pohybovala hodnota ukazatele kolem hodnoty 60%. K 31. 12. 2006 byla stanovena ve výši 59,11%. Za dané roky se hodnota ukazatele snížila celkově o 2,27%. V České republice klesla od roku 2000 míra ekonomické aktivity o 1,69% a k 31. 12. 2006 byla stanovena ve výši 59,26%. Rok 2006 byl jediným rokem, kdy míra ekonomické aktivity stanovená za Českou republiku převyšovala hodnotu v regionu Liberec.

Míra ekonomické aktivity zjištěná v regionu Liberec u mužů převyšovala ve všech sledovaných letech hodnotu zjištěnou u žen kromě posledního roku 2006. Za sledované období u mužů míra ekonomické aktivity klesla o 2,27%, u žen klesla o 5,36%.

Tento příspěvek byl zpracován v rámci výzkumného záměru PEF – ČZU MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů.“

Literatura

- [1] ČSÚ. Statistický bulletin Libereckého kraje za rok 2006. Kód publikace: 13-5102-06.
- [2] ČSÚ. Statistická ročenka Libereckého kraje 2005. Liberec: ČSÚ, 2005. ISBN: 80-250-1125-9.
- [3] KADEŘABKOVÁ, A., ŽĐAREK, V. *Makroekonomická analýza. Vysoká škola ekonomie a managementu, 2006, s.235.*
- [4] www.czso.cz
- [5] www.mpsv.cz
- [6] www.mfcr.cz
- [7] www.cssz.cz

Zákonná úprava hypotečního bankovníctví v ČR a její vývoj

Šárka Čechlovská
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra financí a účetnictví
E-mail: sarka.cechlovska@tul.cz

Abstrakt

Příspěvek se věnuje problematice zákonné úpravy hypotečního bankovníctví v České republice. Hypoteční financování má velice dlouhou tradici nejen na území České republiky, ale v celé Evropě. První hypoteční úvěry v podobě specializovaných obchodů se vyvinuly v 18. století na území Slezska a zaujaly nezastupitelné postavení v oblasti dluhového financování. První hypoteční bankou na českém území byla Hypoteční banka Království českého založená v roce 1865 jako banka se zemských ručením. S nástupem Protektorátu byl zastaven vzestupný hospodářský vývoj českých zemí zhruba na 10 let, ale sektor hypotečního bankovníctví byl prakticky zlikvidován, i když principy hypotečního úvěrování se ještě projeví bezprostředně po druhé světové válce při formování státní podpory. Formálně bylo hypoteční bankovníctví v ČR (tehdy ještě v ČSR) obnoveno v roce 1990 vydáním zákona č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, který definoval hypoteční zástavní listy jako „dluhopisy, jejichž krytí je zabezpečeno zástavním právem na nemovitostech“. Poslední významná změna zákona o dluhopisech platná od 1.5.2004 přinesla na trh hypotečních úvěrů další změny. Dosud platný několikrát novelizovaný zákon č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, byl zrušen a nahrazen novým zákonem č. 190/2004 Sb., o dluhopisech. Změny v oblasti hypotečního bankovníctví se týkají především definice hypotečního úvěru, který je dnes definován jako „úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné.“

Klíčová slova: *Hypoteční bankovníctví, úvěr, zákon o dluhopisech, úroková sazba, hypoteční zástavní listy.*

Abstract: The Development of Mortgage Banking Regularization in the Czech Republic

The article describes the development of mortgage banking regularization in the Czech Republic. The mortgage financing has a long tradition not only in the Czech Republic, but also all over Europe. The mortgage loan has been developed in 18th century as a special kind of financial operation. The mortgage banks and the mortgage loans were of a great importance in Europe since the time. In 1865 the Mortgage Bank of the Czech Kingdom was chartered as the first mortgage bank in the Czech territory. Since the Protectorate the economic growth of Bohemian lands was interrupted for nearly 10 years and the mortgage banking was in fact liquidated. In spite of these facts, the principles of mortgage loan had already shortly participated in the formation of the state support after World War II. After changes in 1989 mortgage banking was renewed formally in 1990 when the Act on Bonds (Act no. 530/1990) was adopted. The Act on Bonds defined mortgage bonds as bonds fully covered by a mortgage. The Act on Bonds also laid down that mortgage bonds could be issued only by a bank or a savings bank with permission of Ministry of Finance. The last amendment of the Act on Bonds valid from 1 May 2004 brought other changes into the mortgage market. The changes within the mortgage banking concern especially the definition of mortgage loan, which is nowadays defined as “a loan, whose repayment is secured by a pledged real estate, also under construction”.

Key Words: *Mortgage Banking, Credit, Act on Bonds, Interest Rate, Mortgage Bonds.*

1. Historie hypotečního úvěru na českém území

První hypoteční bankou na českém území byla Hypoteční banka Království českého založená roku 1865 jako banka se zemským ručením. V roce 1890 vznikla jako paradoxní důsledek diskriminačního přístupu Rakouskouherské banky k potřebám českého průmyslu také Zemská banka Království českého,¹ jejíž hlavní činností bylo poskytování komunálních, železničních a melioračních úvěrů.

Hypoteční banky sehrály značnou úlohu v 60. letech 19. stol. v době dynamického rozvoje všech oblastí hospodářství, ale krizi roku 1873 řada z nich nepřekonalá.² Krize provázená značným odlivem finančních prostředků z bank se také projevila poklesem důvěry věřitelů v hypoteční zástavní listy. Bankovní ústavy neměly ve svých stanovách dostatečně zabezpečené přednostní právo na uspokojení věřitelů hypotečních zástavních listů v krizových situacích. Tak se stalo, že pohledávky majitelů hypotečních zástavních listů nebyly plně uspokojeny. Pro nápravu tohoto nedostatku byly vydány v roce 1874 dva zákony,³ které měly zajistit přesné vymezení těch hodnot, z nichž mají být uspokojovány pohledávky majitelů hypotečních zástavních listů. K nakládání s těmito hodnotami mohlo dojít pouze se souhlasem vládního komisaře určeného výhradně pro tuto činnost. V případě prohlášení konkurzu či exekuce na majetek banky byl majitelům hypotečních zástavních listů soudem stanoven opatrovník, který hromadně přihlašoval jejich pohledávky do konkurzu.

Rovněž ve 30. letech 20. století v období krize měly hypoteční banky velký význam, zvyšoval se počet hypotečních zápůjček a hypoteční banky tvořily stabilizační prvek české ekonomiky; hypoteční úvěry byly v té době dostupnější než ostatní druhy úvěrů. Kromě toho hypoteční a zemské banky poskytovaly vládě finanční prostředky k naplnění řady fondů, zřízených k překonání následků hospodářské krize.

S nástupem Protektorátu byl zastaven vzestupný hospodářský vývoj českých zemí zhruba na 10 let, ale sektor hypotečního bankovníctví byl prakticky zlikvidován, i když principy hypotečního úvěrování se ještě projevily bezprostředně po druhé světové válce při formování státní podpory. Stát mohl přebírat záruky za úvěry poskytované stavebníkovi, případně mu též poskytnout dotaci na splátky úvěru.⁴

Ještě v roce 1962 Státní spořitelna poskytovala půjčky, jejichž základním zajištěním bylo sice postoupení nároku na mzdu, ale v odůvodněných případech (např. výstavba rodinného domu) Státní spořitelna vyžadovala ještě zajištění půjčky zástavním právem k nemovitosti.

¹ Zatímco na průmyslové výrobě rakouské části monarchie (Předlitavska) se české země na přelomu století podílely 70 až 75%, bylo na českém území z celkového počtu 76 pouze 17 filiálek Rakouskouherské banky. Jejich činnost však nestačila pokrývat potřeby rozvíjejícího se českého průmyslu a obchodu, proto byl realizován návrh na zřízení vlastní české peněžní instituce, která by zaštiťovala existenci levných dlouhodobých úvěrů.

² Např. Böhmische Hypothekar-Rentenbank (Česká banka pro důchody hypoteční) či Böhmische Bodencreditgesellschaft (Česká společnost pro úvěr pozemkový), která likvidovala v 80. letech 19. stol. v době cukrovarnické krize, a další.

³ Zákon č. 4/1874, o hájení práv majitelů zástavních listů, a zákon č. 49/1874, o společném hájení práv majitelů dílčích dlužních dluhopisů znějících majiteli nebo převoditelných indosamentem a o knihovním projednání hypotekárních práv.

⁴ Dle zákona č. 86/1946 Sb., o stavební podpoře a zákona č. 41/1947 Sb., o státní podpoře na obytné stavby.

Zákonná úprava zástavního práva z roku 1964 však znamenala definitivní konec hypotečního bankovníctví v Čechách na cca tři desetiletí, neboť zástavní právo bylo omezeno pouze na mezinárodní obchod.¹

2. Stav po roce 1990

Formálně bylo hypoteční bankovníctví v ČR (tehdy ještě v ČSR) obnoveno v roce 1990 vydáním zákona č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, který definoval hypoteční zástavní listy jako „dluhopisy, jejichž krytí je zabezpečeno zástavním právem na nemovitostech“.² Zákon o dluhopisech mj. stanovil, že hypoteční zástavní listy může vydávat pouze banka či spořitelna mající k tomu povolení od Ministerstva financí. Prodejem hypotečních zástavních listů bylo možné financovat „stavební půjčky“ zajištěné zástavním právem k nemovitostem nepřesahujícím 60% hodnoty zastavené nemovitosti. Ve stejném roce získala licenci na vydávání hypotečních zástavních listů ČSOB, ovšem pro nefunkčnost kapitálového trhu a nedostatečné právní zázemí byly první hypoteční úvěry poskytnuty až v roce 1995 poté, kdy vstoupil v platnost zákon č. 84/1995 Sb., který novelizoval následující právní normy týkající se dané oblasti: zákon č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, zákon č. 328/1991 Sb., o konkurzu a vyrovnání, zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád a zákon č. 21/1992 Sb., o bankách.

Novela zákona o dluhopisech z roku 1995 přinesla v oblasti hypotečního bankovníctví tyto významné změny:

- nahrazení principu krytí hypotečních zástavních listů zástavním právem k nemovitostem principem krytí hypotečních zástavních listů pohledávkami z hypotečních úvěrů, který klade důraz spíše na schopnost dlužníka úvěr splácet než na zajišťovací instrument;
- definici hypotečního úvěru jako účelového úvěru: „Hypotečním úvěrem je úvěr, který je poskytnut na investice do nemovitostí na území České republiky nebo na její výstavbu či pořízení a jehož splacení je zajištěno zástavním právem k této, i rozestavěné nebo jiné nemovitosti na území České republiky.“³
- maximální výše zástavního práva pro poskytované hypoteční úvěry, jež mohou sloužit ke krytí hypotečních zástavních listů, byla zvýšena ze 60% na 70% ceny zastavených nemovitostí;
- odpovědnost spojená s udělováním licence pro vydávání hypotečních zástavních listů byla přesunuta z Ministerstva financí na Českou národní banku.

Období 90. let 20. stol. lze přesto označit jen jako velmi nesmělý návrat hypotečního bankovníctví. Hypoteční úvěry byly poskytovány spíše ojediněle, i přestože na přelomu let 1995/1996 vstoupilo v platnost nařízení vlády č. 244/1995 Sb., kterým se stanoví podmínky státní finanční podpory hypotečního úvěrování bytové výstavby, na jehož základě stát začal poskytovat státní finanční podporu hypotečního úvěrování; tuto situaci lze zdůvodnit obecně nepříznivým ekonomickým vývojem:

¹ Zástavní právo mohlo tehdy vzniknout pouze na základě zákona č. 101/1963 Sb., zákoník mezinárodního obchodu, kde bylo upraveno v § 158 a následujících. Zákoník mezinárodního obchodu dle § 1 tohoto zákona upravoval majetkové vztahy pouze v mezinárodním obchodním styku.

² § 14 odst. 1 zákona č. 530/1990 Sb., o dluhopisech.

³ § 14 odst. 2 zákona č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, ve znění zákona č. 591/1992 Sb. a zákona č. 84/1995 Sb.

- nedostatečná bytová výstavba (v letech 1995 – 1996 klesl počet dokončených bytů na pouhých zhruba 13 000 ročně),
- příliš vysoká cena hypotečních úvěrů (úroková sazba hypotečních úvěrů se v roce 1996 pohybovala okolo 13,4% p.a.),
- vysoká cena a nízká nabídka dlouhodobých finančních zdrojů na kapitálovém trhu,
- příliš krátká existence kapitálového trhu v ČR,
- deformovaný pohled obyvatelstva v otázce vlastního bydlení ovlivněný administrativně přidělovým systémem bytů v minulém období.

K významnému posunu v této oblasti došlo až na konci 90. let 20. stol. a zejména pak v prvních letech 21. stol. Nárůst počtu poskytnutých hypotečních úvěrů byl ovlivněn především poklesem úrokových sazeb hypotečních úvěrů, kterým hypoteční banky reagovaly jednak na pokles repo sazby vyhlášené Českou národní bankou,¹ jednak na kroky konkurence – především po roce 2000. Navíc zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (po novele z roku 1997), od roku 1998 umožňuje od základu daně v příslušném zdaňovacím období odečíst část úroků zaplacených z úvěru ze stavebního spoření, z hypotečního úvěru nebo jiného úvěru určeného na bytové potřeby až do výše 300 000 Kč.²

Poslední významná změna zákona o dluhopisech platná od 1.5.2004 přinesla na trh hypotečních úvěrů další změny. Dosud platný několikrát novelizovaný zákon č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, byl zrušen a nahrazen novým zákonem č. 190/2004 Sb., o dluhopisech. Změny v oblasti hypotečního bankovníctví se týkají především definice hypotečního úvěru, který je dnes definován jako „úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné.“³ To znamená upuštění od účelovosti hypotečního úvěru, přiblížení hypotečního úvěru spotřebnímu úvěru a rozšíření pole působnosti hypotečním bankám. Ve financování bytových potřeb má tzv. „americká hypotéka“⁴ význam především při pořízení družstevního bytu. V případě koupě družstevního bytu se totiž nejedná o přímou investici do nemovitosti, ale pouze o získání členského podílu v družstvu, přestože klient se stává členem družstva z jediného důvodu – získat byt.

Další legislativní změny souvisí přímo se vstupem České republiky do Evropské unie a rozšířením evropského hospodářského prostoru; umožňují např. zajistit hypoteční úvěr též zástavním právem k nemovitosti nacházející se na území jiného členského státu EU, nebo náhradní krytí hypotečních zástavních listů může být uskutečněno mj. prostřednictvím státních dluhopisů či cenných papírů vydaných členskými státy EU, jejich centrálními bankami či Evropskou centrální bankou.

Literatura

- [1] ČECHLOVSKÁ, Š. Historie a současný stav českého hypotečního bankovníctví. *E+M Ekonomie a Management*, 2005, roč. VIII., č. 1. ISSN 1212-3609.
- [2] HULMÁK, M. Hypoteční úvěr – objev posledního desetiletí? *Právník*, 2001, roč. CXL, č. 3, s. 213. ISSN 0231-6625.

¹ 2T repo sazba ČNB postupně klesala: od 1.12.1997 do 24.6.2004 z 18,50% na 2%

² § 15 odst. 10 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.

³ § 28 odst. 3 zákona č. 190/2004 Sb., o dluhopisech.

⁴ Termín „americká hypotéka“ je používán pro hypoteční úvěr poskytovaný k financování jiného účelu než je investice do nemovitostí.

- [3] Kolektiv autorů. *Ottův obchodní slovník*. 1. vyd. Praha, Bratislava: Nakladatelství J. Otto, 1912 – 1924.
- [4] VENCOVSKÝ, F. Dějiny bankovnínictví v českých zemích. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1999. ISBN 80-7265-030-0
- [5] Zákon č. 101/1963 Sb., zákoník mezinárodního obchodu, ve znění pozdějších předpisů
- [6] Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
- [7] Zákon č. 530/1990 Sb., o dluhopisech, ve znění pozdějších předpisů
- [8] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
- [9] Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů
- [10] Zákon č. 190/2004 Sb., o dluhopisech, ve znění pozdějších předpisů

Metamorfózy globálního energetického problému

Jiří Fárek

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra ekonomie

E-mail: veronika.krausova@tul.cz, jfarek@praha6.cz

Abstrakt

Príspevok pojednáva o vývoji globálneho energetického problému od sedmdesiatých let do súčasnosti a o sociálnych, ekonomických a politických faktorech, ktoré utvárali jeho štruktúrálnu podobu. Rekordní ceny palív vychádzajú dnes hlavne z robustného ekonomického rastu a s tým súvisajúcej poptávky zemí závislých na dovozu ropy skôr než z nabídkových šoků ako v minulosti. Pozornosť je zamierená i na zdrojový nacionalizmus a vliv novej skupiny štátnych energetických spoločností, na zmeny v postavení transnacionálnych ropných korporácií a na úlohu zemí OPEC. Realizácia programů energetických úspor je provádzaná ohľadom na globálne otepľovanie a obavami z bezpečnosti dodávok. Poptávka po ropě všeobecne stúpa, najrýchlejšie v rozvojovom svete, avšak pružnejšie prispôbovanie narazí na ťažkosti a zaostáva za potrebami. Nabídka tradičných zdrojů energie je napjatá, politickým tématom sa stávajú klimatické zmeny a oživenému zájmu sa teší jaderná energia a biopalivá. Pozornosť je viac sústredená k alternatívnym zdrojom vrátane nekonvenčných ropných písků, k čistšej produkcii elektriny, nímene tieto zdroje môžu dnes sťažiť kryť predpokladanú poptávku. Země stojí dnes pred neľahkými výzvami, zejména zvyšování efektivity spotřeby energií, přehodnocování přístupů a širšího využívání jaderné energie, zvětšování příspěvků uhlí, biopaliv a obnovitelných zdrojů, jakož rozvoj šetrnějších způsobů spalování pevných palív.

Klíčová slova: *Energetický problém, cena ropy, energetické zdroje, jaderná energie, obnovitelné zdroje, ropný průmysl, ropné země.*

Abstract: Metamorphoses of the Global Energy Problem

The contribution is focused on the development of the global energy problem since the seventies up to the turn of the present decade with stress on identifying those social, economic and political factors that caused it to grow into a contemporary structural shape. The record highs of energy prices reflect significant increase in demand of oil importing countries accompanying the strong economic growth rather than the supply disruptions typical in the past. Attention is paid to the energy resources nationalism, particularly to the prominence of a new group of state oil and gas companies, changing position of transnational oil corporations and the role of OPEC countries. The implementation of programmes of energy saving is accompanied by the concerns about global warming and security of supplies. Demand for oil is expected to grow, fastest in emerging economies, but there are significant constraints as for the flexible responding. The supply from traditional sources of energy is tight, climate change has become a political issue in many countries and nuclear energy and biofuels are coming into focus. Alternative sources of fuels including unconventional oil sands became attractive, as do cleaner forms of electricity generation, but can hardly be developed fast enough to meet projected demand. The energy users face mounting challenges, especially raising energy efficiency, considering wider use of nuclear power, increasing the contribution of coal, biofuels and renewables and developing cleaner ways of burning fossil fuels.

Key Words: *Energy Problem, Oil Price, Energy Resources, Nuclear Energy, Renewables, Oil Industry, Oil Producers.*

Cena ropy blížící se 80 USD za barel signalizuje novou dimenzi obtíží světového energetického hospodářství. Vedle předstihu poptávky nad nabídkou jde i o projevy útlumu ropného průmyslu, politickou situaci v těžebních zemích, bezpečnost přepravních cest a medializované obavy z exhalací skleníkových plynů. V poslední třetině 20. století se měnily cenové podmínky získávání tradičních zdrojů energie s vysokým podílem přírodních (neobnovitelných) paliv a dominantním postavením ropy, která pokrývá téměř 40% energetických potřeb (zhruba čtvrtina připadá na uhlí a pětina na zemní plyn). Při teritoriálním nesouladu mezi výskytem rentabilně těžitelných paliv a oblastmi jejich masové spotřeby vystupuje problém stabilního zajišťování zdrojů z hlediska hospodářsko-politické kontroly nalezišť, těžby, dopravy a mezinárodního obchodu.

Cenové turbulence na trhu ropy v 70. letech minulého století byly prvním zřetelným projevem globálního energetického problému. Z výchozích tří USD za barel standardní exportní kvality v roce 1973 se cena zvýšila až na přibližně třicet USD na přelomu tisíciletí. Nárazovité impulzy tomu dodávaly konflikty na Středním východě. Docházelo k přerozdělování bohatství ve prospěch těžebních zemí a zhoršovala se situace neropných rozvojových zemí, které vykazovaly strmý růst zahraniční zadluženosti. Rozbíhaly se adaptační procesy v rozvinutých ekonomikách zaměřené jak na úspory ve spotřebě energie, tak na průzkum a odkrývání nových nalezišť. Zvyšovala se těžba v dalších oblastech (především Mexiko, Británie a Norsko), klesala spotřeba energie na jednotku produkce a prosazovaly se posuny k alternativním zdrojům, hlavně zemní plyn, jaderná a solární energie. Byla založena Mezinárodní agentura pro energii (IEA, 1974) ke koordinaci energetické politiky členských států a k vytvoření mechanismu zásobování ropou v nouzových situacích. Nehledě na nejrozumnější úsporné programy však celosvětově stoupá poptávka po ropě a přetrvává výsadní postavení Organizace zemí vyvážejících ropu (OPEC - v současnosti 12 členů), které ovládají cca 70% prokázaných světových zásob ropy, podílejí se zhruba 55% na objemu exportu a 40% těžby.¹⁾ Jejich výhodou je poměrně levné získávání ropy, jakož i možnost určité regulace dodávek s následnými dopady na úroveň cen.

Rekordní vzestup cen v srpnu roku 2006 (78,65 USD) a opět v červenci 2007 je výsledkem jak tlaku rostoucí spotřeby, tak i dřívějšího podcenění investic do těžebního průmyslu, nedůsledného rozvoje alternativních zdrojů a vnitropolitického vývoje v těžebních zemích. Prezentovány jsou odhady, že regionální krize a znárodňovací zásahy podstatně snížily nabídku ropy, ať již jde o Írán, Írák, Nigérii, anebo Venezuelu, jejíž těžba poklesla za deset let o 10% (v samotném roce 2006 o 4%).²⁾ Destabilizující momenty a impulzy k vyhrcování energetického problému přicházejí z několika dalších směrů.

Především akceleroje energetická spotřeba Číny, a to rychleji než samotný růst HDP. Od roku 1993 je Čína čistým dovozcem ropy a po předstihnutí Japonska (2003) obsadila druhou příčku (za USA) v pořadí největších dovozců. Ve spotřebě uhlí dokonce zaujímá světové prvenství. Přes 40% energetické potřeby musí krýt dovozem, což se odráží ve vytváření specifických vazeb se zeměmi obdařenými přírodními zdroji (např. Súdán, Írán a nejnověji Somálsko), včetně získávání koncesí na průzkum a těžbu. Vedle expandující spotřeby Číny stoupá rovněž energetická poptávka v dalších rozvojových zemích, především v asijském regionu (zejména v Indii).

Poměrně významná změna spočívá v posilování pozice státních energetických společností, a to na úkor tradičních ropných monopolů z rozvinutých ekonomik. Skupinu největších (tzv. nových sedm sester) tvoří Aramco (Saúdská Arábie), Gazprom (Rusko), CNPC (Čína), NIOC (Írán), PDVSA (Venezuela), Petrobras (Brazílie) a Petronas (Malajsie). Dohromady ovládají více než třetinu světových rezerv ropy a zemního plynu. Z nového rozložení sil na trhu

klasických paliv pramení otázka technologicko-znalostní vybavenosti těchto státních společností, respektive jejich schopností i odhodlání udržovat, rozšiřovat a modernizovat těžební kapacity. Potřebné technologie a zkušenosti jsou hlavně na straně mezinárodních ropných společností, které jsou však dnes vytlačované spíše do obtížnějších podmínek s menším potenciálem růstu těžby a tržní nabídky.

Demonstrativní projevy vládní moci nad ropným sektorem a hrozby znárodnování měly zpravidla za následek útlum produkce a obtíže se zabezpečováním dodávek. Obdobné obavy či nejistoty se začínají projevovat i pokud jde o stabilitu zásobování zemním plynem, respektive možnost vzniku produkčního kartelu typu OPEC. Bez ohledu na stupeň reálnosti podobných úvah je zřejmé, že zejména Evropa se stává silně závislou na plynovodech z Ruska a na dovozu zkapalněného plynu z několika dalších zemí (zejména Katar, Alžírsko, Egypt a Nigérie). Pokud bude tato závislost trvat, potud nelze vyloučit diskontinuitu dodávek a nejrůznější cenové manipulace. Spontánně deklarované odhodlání členských zemí EU (březen 2007) výrazně zvýšit podíl obnovitelných zdrojů na energetické spotřebě (až na mandatorních 20 % do roku 2020) má z tohoto hlediska zjevné opodstatnění, i když dosud není zřejmé, jak k tomuto ambicióznímu cíli dospět.

Makroekonomické implikace dnešního cenového růstu se zjevně liší od dřívějších ropných šoků. Rozdíl spočívá v tom, že hlavní příčinou není přerušování dodávek z oblastí těžby, respektive nabídková strana, nýbrž spíše stálý tlak poptávky související s poměrně vysokým tempem růstu světového hospodářství. Pokud je cenový skok iniciován restrikcí objemu dodávek ropy, lze podle nedávné studie MMF reálně očekávat makroekonomickou adaptaci spjatou s růstem nákladů, cenových hladin a úrokových měr s následným propadem globální hospodářské aktivity.³⁾ Pokud je vzestup cen ropy podněcován poptávkou pod vlivem dynamického rozvoje ve světě, prosazují se odlišné reakce, spjaté s uváděním do provozu nových kapacit, s intenzifikací těžby a s posilováním potenciálu nabídky. Jinak řečeno vysoká cena ropy může doprovázet vyšší míru ekonomického růstu.

Tento druhý scénář se zdá být relevantní charakteristikou dnešních energetických výzev a umožňuje dospět k poznatku, že setrvalý tlak poptávky je trvalejším jevem, avšak výhled jejího dostatečného krytí potřebnou nabídkou energetických zdrojů je nejistý. K obtížím plynulého zabezpečení dodávek ropy napomáhá i silící nedostatek rezervních kapacit tak, jak se tradiční exportéři těžebně blíží ke svému maximu. V tomto ohledu patří klíčová úloha Saúdské Arábie (podílí se více než 22% na světových ropných rezervách a asi 13% na světové produkci), která až dosud byla s to udržovat nákladný „nárazníkový polštář“, umožňující pružně snižovat či zvyšovat denní těžbu, až ke hranici 10,5 mil. barelů. Žádná jiná země těžící ropu (uvádí se jich asi 60) nemá natolik silné finanční i technické zázemí, aby si mohla dovolit zřít a provozovat nadbytečné kapacity. Avšak i její manévrovací prostor se setrvale zužuje.

Vzhledem k tomu, že světová ekonomika je a dlouho ještě bude „v područí“ ropy, je přirozené, že její ceny jsou velmi diskutovaným tématem. Předestlat lze tezi, že samotné ropné rezervy jsou zatím dostatečné a v nadcházejících dekáдах nehrozí zřejmě nedostatek tohoto až dosud nezastupitelného paliva. Podle novějších studií činily koncem roku 2006 prokázané světové zásoby konvenční ropy zhruba 1,21 bil. barelů, což by při roční těžbě cca 31 mld. barelů mělo vystačit na 39 let (zásoby zemního plynu při dnešní spotřebě na více než 60 let).⁴⁾ Vezmeme – li dále v úvahu zdroje „nekonvenční“ (hlavně roponosné písky a břidlice), z nichž lze ropu také produkovat, posune se zdrojová základna dále do budoucnosti. Samotná existence zásob ovšem neznamená, že soupeření o nepřerušovaný přístup k dodávkám za

predikovatelnou cenu přestává být jedním z klíčových rysů dnešní doby. Předvídat ovšem cenové trendy je krajně obtížné a to v zásadě z následujících důvodů.

Za prvé, dostupné údaje o těžbě, zpracování, obchodu a opčních kontraktech nejsou úplně přesné a stoprocentně spolehlivé. Za druhé, tempa ekonomického růstu hlavních center světového hospodářství následují rovnoměrnou trajektorii a nejsou imunní vůči různým výkyvům nebo dopadům „splasklých“ akciových bublin. Za třetí, projevují se různá geopolitická hnutí a proměny spojenecko-partnerských vztahů s dopadem na plynulost zásobování a obchodní toky. Za čtvrté, dopady postupujícího znehodnocování amerického dolaru (v USD jsou vyjadřované ceny ropy), které na jedné straně zhoršuje cenové podmínky obchodu ropných zemí a podlamuje reálnou hodnotu jejich exportních příjmů, avšak na druhé straně i přes postupné zdražování udržuje dostupnost paliv a tlumí negativní účinky růstu dolarové ceny na světovou ekonomiku. Za páté, nelze vyloučit závažné výpadky dodávek vyvolané hurikány, sankcemi, terorismem apod., které mohou přivodit cenové erupce. Snad jedinou seriózní předpověď může být přiznání, že je nereálné očekávat cenovou stabilitu.

Na prahu 21. století se také zdá být dostatečně oprávněný poznatek, že vzestup cen ropy již nemá tak destruktivní dopady na světové hospodářství, jako tomu bylo v poslední čtvrtině století minulého. Prodlužované období vysokých cen se pro ropné země může snadno stát kontraproduktivním. Mantinelem cenové politiky ropného kartelu je skutečnost, že podstatný či přílišný růst cen vyvolává silnou mikroekonomickou adaptaci, podněcuje průzkum i těžbu v oblastech mimo kontrolu OPEC a zefektivňuje investice do nových projektů. Existence alternativ, byť z valné části dosud jen potenciálních, představuje hráz proti spontánním akcím těžebních zemí.

Nedávné varovné cenové signály přece jenom všestranně podnítily zájem o úspornější energetickou spotřebu a přinesly dodatečné pobídky a posuny ve směru intenzivnějšího využívání alternativních zdrojů. Zaznamenat lze zejména oživení diskusí i polemik o jaderné energetice, a to jak v Evropě, tak i ve Spojených státech, kde moratorium na atomové elektrárny (dodávají v USA téměř pětinu elektřiny) přetrvávalo více než čtvrt století. Obecně dochází k přehodnocování dříve zcela převládajících odmítavých postojů k tomuto zdroji energie. Ve prospěch jádra jsou zpravidla uváděny následující argumenty.

Za prvé, bezprostřední naléhavost zapojení dalších prostředků krytí setrvale rostoucí energetické spotřeby, s níž kontrastují až vizionářské představy o zastupitelnosti ze strany obnovitelných zdrojů. Nejvíce zmiňované energie solární, větrné, vodní, přílivové a geotermální se v roce 2004 dohromady podílely jen 2,7 procenty na světové primární energetické nabídce.⁵⁾ Na biopaliva mělo připadat 10,4 procenta, na energii z jádra 6,5%, na zemní plyn 20,9% a o zbytek se podělila ropa (34,3) s uhlím (25,2). Za druhé, zatížení planety nadměrnými emisemi skleníkových plynů (oxid uhličitý) a s tím související globální klimatické změny. Významným a silně kritizovaným znečišťovatelem ovzduší jsou klasické uhelné elektrárny, které například v Číně produkují kolem 80% elektřiny a přispívají k tomu, že Čína se podílí cca 15% na globálních emisích oxidu uhličitého.⁶⁾ Za třetí, technický pokrok, kdy moderní technologie zvyšují bezpečnost, úspornost i spolehlivost reaktorů a snižují množství radioaktivního odpadu, jakož i náklady provozu atomových elektráren.

Podle IEA by cena elektřiny z jádra byla alespoň o polovinu levnější než z uhlí nebo zemního plynu. Dostupná čísla udávají dnes ve světě výstavbu 24 nových reaktorů (hlavně v Asii, ale i ve Francii a Finsku) a dalších více než čtyřicet ve stadiu přípravy.⁷⁾ K razantnějšímu využívání této energie se odhodlala i Čína záměrem výstavby třiceti nových jaderných bloků. Při rozptýlení tradičních obav z vojenské či teroristické zneužitelnosti jaderných programů,

anebo z provozní bezpečností a obtíží s uskladňováním radioaktivního odpadu by jaderná energie mohla výrazně přispět k nákladově únosnému řešení energetické problematiky, byť přirozeně v delším časovém horizontu.

V centru pozornosti zůstane i nadále ropný průmysl, jenž ovšem čelí novým výzvám a trendům. Především dochází k určité transformaci trhu i firem činných v této sféře. Pro dříve dominantní ropné společnosti se uzavírají možnosti kontrolovat naleziště a ovlivňovat objem těžby. Zatímco ještě na počátku 70. let ovládaly transnacionální korporace cca 85% světově známých ložisek ropy, dnes se odhady pohybují od 6 do 16% a zbytek je pro ně buď přístupově omezen anebo přímo uzavřen.⁸⁾ Adaptují se v zásadě dvojím způsobem. V první řadě aktivizováním průzkumu a hledáním i rozvíjením dalších nadějných míst těžby. Zmínit lze západní pobřeží Afriky a oblast Kaspického moře a Kazachstánu s velkorysým projektem ropovodů a plynovodů přes Turecko k evropským zákazníkům. Nejnověji zaujala vstřícnost Gazpromu, který nabídnul nadnárodním společnostem partnerský podíl na vytěženém zemním plynu a zisku (ale i riziku) z osvojení nalezišť v arktických vodách (ve vzdálenosti cca 500 km od pobřeží a v hloubce kolem 350 m).⁹⁾

Druhý směr adaptačního úsilí globálního ropného průmyslu spočívá v poměrně radikální přeměně či transformaci z převažujícího průzkumně-těžebního na technologicko-zpracovatelské podnikání ve sféře nekonvenčního získávání tekutých paliv. Ať již jde o zkapalňování zemního plynu, mísení ropy s etanolem a bionaftou, resp. výtažky ze zemědělských plodin, výrobu syntetického benzinu z uhlí (technika vyzkoušená již v první polovině minulého století), anebo o novější produkci ropy z bitumenů (živic organického původu). Z nich zvláště nadějný potenciál růstu produkce ropy z nekonvenčních zdrojů představují tzv. roponosné písky, nalézající se v Kanadě (severní Alberta). Ty se podle zprávy zveřejněné v roce 2005 mohou stát nejenom jedním ze světově nejvýznamnějších zdrojů energie, ale také lákavou investiční příležitostí otevřenou nadnárodním společnostem.

Předpokládané využívání roponosných písků v kanadské Albertě by v nadcházející dekádě mělo dokonce převýšit rozvoj těžby v Saúdské Arábii (průvodními problémy jsou poměrně nízká energetická návratnost, značné emise oxidu uhličitého a náklady s tím spojené). Tyto písky v sobě zadržují zhruba 174 mld. barelů ropy, která již v současných cenových poměrech může být rentabilně získávána a dalších 141 mld. barelů potenciální výtěžnosti při zvýšené ceně ropy, případně poklesu produkčních nákladů. Hraniční míra efektivnosti investic do této produkce je odhadována při ceně alespoň 40 USD za barel. Pod tuto úroveň by návratnost kapitálu byla problematická.¹⁰⁾

Světové hospodářství vykazuje v poslední době solidní ekonomický růst a publikované prognózy energetické spotřeby jsou upravovány vzestupným směrem. V nejbližších letech je předvídan rychlejší růst než se dosud očekávalo a např. podle IEA se do roku 2012 má poptávka po energii každoročně zvyšovat o 2,2 % a dosáhnout denní úrovně 96 mil. barelů. Otázkou je jednak krytí těchto potřeb dostatečnou nabídkou a jednak cena dodávaných zdrojů. Levná ložiska se dost vyčerpávají a těžba se bude muset přesouvat do méně výnosných a obtížněji přístupných nalezišť. Rizika napětí na trhu klasických paliv jsou zjevná a imperativem se jeví energetická politika minimalizující nepředvídané těžkosti. Zejména před velkými spotřebiteli ropy a zemního plynu se tyčí úkol diverzifikovat dodávky, podporovat rozvoj nových nalezišť, zvyšovat efektivnost nakládání s energiemi (zejména v dopravě) a využívat obnovitelné zdroje energie.

I nadále bude ovšem přetrvávat silná závislost na dodávkách ropy ze zemí OPEC, jejichž kapacitní možnosti jsou značně omezené, nehledě již na ochotu setrvale krýt poptávku

v zájmu zachování cenových relací pod reálnou tržní hodnotou. Stejně tak nemůže být cílem kartelu dlouhodobě „vyšroubovaná“ cena, která by nahradila hospodářskou prosperitu. Za normální či nevyhrocené situace budou mít ropné země stěží zájem na výraznějším poškození rozvinutých ekonomik, kde mají v té či oné formě (převážně nákupy akcií a vládních dluhopisů USA) uložené tzv. petrodolary, respektive kumulované přebytky příjmů z exportu ropy v řádech mnoha set miliard dolarů. Z hlediska dlouhodobého rozvoje palivové základny s posunem k netradičním a obnovitelným zdrojům energie se bezprostřednější hrozbou může spíše jevit cíleně manipulovaný pokles cen než jejich reálná tržní úroveň provázená tlakem na úsporné (i „ozdravné“) programy v oblasti energetické spotřeby.

Literatura

- [1] World Economic Outlook, IMF, April 2005, s. 161.
- [2] Financial Times, June 19, 2007, Special report, s. 16.
- [3] World Economic Outlook, IMF, April 2007, s. 17 – 19.
- [4] BP Statistical Review of World Economy. Financial Times, June 13, 2007, s. 6.
- [5] The Economist, June 2, 2007, A special report on business and climate change, s. 20.
- [6] Financial Times, October 20, 2006, Special report s. 4.
- [7] WILKINSON, M.: Embrace nuclear power and stop tilting at windmills, Financial Times, April 5, 2006, s. 13.
- [8] Business Week, May 15, 2006, s. 69 a Financial Times, July 19, 2007, s. 7.
- [9] Financial Times, July 10, 2007, s. 16.
- [10] The Economist, May 26, 2007, s. 73.
- [11] Fárek, J.: Odraz potíží světového ropného průmyslu v globální energetice. Mezinárodní politika, 6/2006, s. 4-6.

Oceňování přírodních zdrojů a přírodních složek životního prostředí v ekonomické kalkulaci

Miroslav Farský, Libor Měsíček

Univerzita J. E. Purkyně v Ústí nad Labem, Fakulta životního prostředí, Filozofická fakulta
Katedra společenských věd, Katedra filozofie a politikologie
E-mail: farsky.unl@seznam.cz, libor.mesicek@seznam.cz

Abstrakt

Makroekonomická analýza ve svých počátcích od tohoto faktoru buď zcela odhlížela (dva výrobní faktory: kapitál K a práce L) a nebo ho uvažovala částečně a imanentně (třetí faktor půda E). Výpočty produktu Q s pomocí funkce $Q = f(K, L, E)$ měly však význam jen akademický. Teprve input-output bilance leontijevského typu a jejich aplikace v rámci systému environmentálního účetnictví (Environmental Accounting) vedly k postupům využitelným při mezinárodní komparaci dimenze a intensity péče o přírodní složky životního prostředí. Autoři v předložené stati charakterizují v současném paradigmatu „Environmental Accounting“ a vyslovují svůj názor na jeho další vývoj, se skeptickým úsudkem o jeho normativní funkci. Na úrovni mikroekonomické (ekonomika firmy, korporace) mají na reflexi hodnoty přírodních zdrojů a kvality přírodních složek vliv celá řada faktorů, z nichž považují autoři za nejvýznamnější: 1/ stupeň internalizace externalit do výrobních nákladů – 2/ vliv daní, cel, permitů a norem – a to deklarovaných vládní administrativou jako tzv. nástroje ochrany životního prostředí – 3/ cenový vývoj surovin (komodit) – 4/ výzkum a vývoj nových technologií, asanačních a separačních procesů -. Autoři vyjmenované faktory postupně charakterizují z hlediska vývoje teoreticko-metodologických východisek jejich výkladu resp. analýzy. Věnují pozornost i možnostem jejich statistické deskripce a kvantifikace. Vyslovují svůj názor na jejich úlohu v současné „ekologické politice“ ČR a význam pro strategii průměrné české firmy (korporace).

Klíčová slova: Makroekonomická analýza, ekonomická kalkulace, přírodní zdroje, environmentální účetnictví, ekologická politika.

Abstract: Appreciation of Natural Resources and Components of the Environment in Economic Calculation

At its beginnings macro-economic analyse either did not take account of this factor (two manufactural factors: capital C and labour L) or it took it into account just partially (factor of earth E). However calculation of the product Q with the help of the function Q equals f(K, L, E) had just academic importance. Only when the input- output balance of Leontijevsky type and its application in the frame of a system of Enviroment Accounting appeared, it led to procedures which can be exploited for international comparison of a dimension to the intensity of a care of the natural component of the enviroment. The authors mentioned in the introduced treatise characterise a contemporary paradigm Enviromental Accounting and express their opinions of its further developement with a skeptical judgement about its directive function. At the macro- economic level (economy of a firm, corporation) many factors influence a reflection of value of the natural resources and quality of the natural components. The enumerated factors are gradually characterised by the authors from theoretical-methodologic way out their interpretation, let us say analyse. They pay attention to possibilities of their statistical description and qualification. The authors express their opinion about a role of the factors in contemporary ecological policy of the Czech Republic and about their importance for a strategy of an avarage Czech firm.

Key Words: Macro-Economic Analyse, Economic Calculation, Natural Resources, Environmental Accounting, Ecological Policy.

1. Úvod

V současné době jsou na různých odborných fórech, ale i ve veřejnosti a na politické scéně, diskutovány aktuální problémy ochrany životního prostředí a tzv. ekologické (environmentální) politiky. Jak v globálním měřítku, tak i v regionálním a lokálním záběru je posuzována problematika: změny klimatu, povodní a enormního sucha, hromadění odpadů a jejich asanace či deponie, emise škodlivin spojených s autoprovozem – abychom jmenovali jen nejfrekventovanější tematiku. Tato diskuse se převážně odehrává buď ve filosofické či ideologické rovině a nebo je úzce zaměřena na přírodovědné či biologické aspekty. Většinou postrádáme identifikaci ekonomických návazností, důsledků a požadavků, které pak jsou obvykle zaznamenány jen kvalitativně (verbálně) a nejsou peněžně (monetárně) kvantifikovány. V této situaci pokládáme za účelné upozornit na metody, které se v současnosti nabízejí k oceňování přírodních zdrojů a přírodních složek životního prostředí v ekonomické kalkulaci.

2. Peněžní ocenění na mikroekonomické úrovni

Na úrovni mikroekonomické (ekonomika firmy, korporace) má na reflexi hodnoty přírodních zdrojů a na reflexi kvality přírodních složek životního prostředí v cenách vstupů vliv celá řada faktorů, z nichž jsou nejvýznamnější:

- 1/ stupeň internalizace externalit do výrobních nákladů –
- 2/ vliv daní, cel, permitů a dotací – deklarovaných jako ekonomické nástroje ochrany životního prostředí -
- 3/ vývoj cen nakupovaných zdrojů -
- 4/ inovace technologií, asanačních a separačních procesů -

Tyto faktory ovlivňují výši tržních cen zdrojů a režijních nákladů firem, jejich prostřednictvím náklady firmy, jejich hospodářský výsledek (bilanční zisk) a disponibilní zisk. Promítají se tak do výpočtů efektivnosti investic a inovací, a to včetně environmentálních opatření (investic), při komparativním hodnocení jejich možných variant.

V kontextu hodnocení investičních variant a dlouhodobých strategických úvah je nutné provést podrobnější diskusi všech zmíněných faktorů, zhodnotit jejich dosavadní vývoj, dosažený stav a pokusit se o prognózu jejich dalšího vývoje. Přitom jmenovitě stupeň internalizace externalit do výrobních nákladů a jejich prostřednictvím do tržních cen se v jednotlivých oborech a komoditních okruzích výrazněji liší, je diferenciován i dle jednotlivých národních ekonomik a do jisté míry i regionálně. Proto je nutné u závažných rozvojových projektů došetřit výši externalit v plném rozsahu technologických a komerčních dopadů. To je ovšem úkol spíše pro ekonomický výzkum, než pro samotný podnikový management.

Externality jsou definovány jako situace, kdy aktivita jednoho ekonomického subjektu přináší druhému ekonomickému subjektu buď určité náklady (externality negativní) a nebo výnosy či výhody (externality pozitivní), aniž by za ně tento jiný subjekt byl odškodněn a nebo za ně musel platit (podle typu externality). Externality se tedy bezprostředně nepromítají do kalkulace ekonomického subjektu, ale svými důsledky (a obvykle s určitým časovým odstupem) ovlivňují kvalitu a dimenzi komparativních výhod či nevýhod daného ekonomického subjektu.

Pro součet těchto tří komponent:

A / ceny realizované výrobcí,

B / pozitivní externalita ve prospěch výrobce,

C / negativní externalita způsobená výrobcem v ekologických návaznostech obyvatelstvu a jiným firmám

Pro ně se ujal v anglosaské literatuře označení "social costs", u německy píšících autorů "soziale Kosten" - tedy v doslovném českém překladu "sociální náklady". V české odborné literatuře prozatím tento termín nezdolá. Uvedený součet se obvykle zvlášť nepojmenovává, autoři z bývalého Výzkumného ústavu palivoenergetického komplexu ho označovali jako "náklady národní práce" .

Jisté rozpaky působí někdy peněžní vyjádření komponenty C. K tomu bychom chtěli poznamenat: Je asi obecná shoda v tom, že přírodní složky životního prostředí, dosud bezcenné a prakticky neomezeně přístupné, stávají se zdroji vzácnými a omezenými, tak jak roste objem emisí a stoupá stupeň znečištění životního prostředí. Pak ale: „Míra vzácnosti zdrojů (a ekonomických statků vůbec) je vyjadřována cenou, a proto ekonomové považují ceny za nejdůležitější informační zdroj pro rozhodování ekonomických subjektů. (Zatím abstrahujeme od toho, zda ve všech institucionálních uspořádáních dává cena správnou informaci a zda ekonomické subjekty cenovou informaci skutečně poslouchají.) O přírodě uvažuje ekonom jako o „přírodních zdrojích“, podřizuje je stejným kritériím jako kterékoli jiné zdroje, a orientuje se tudíž podle jejich ceny. Právě cena je odlišujícím znakem proti jiným neekonomickým pohledům. Bez cen je ekonom a veškerá lidská činnost v ekonomické oblasti slepá. Proto nevidí možnost pracovat i s ekologickými veličinami jinak než na základě jejich ekonomického ocenění. (Cena může mít různou formu, může být explicitní nebo implicitní, může být napsána na výrobku, může však být i jen účetním zápisem v bilanci podniku.)“ [1]

Předmětem ekonomického výzkumu se staly nejprve externalita v palivoenergetických oborech a odvětvích, což bylo motivováno dominantním postavením jejich podniků v bilanci emitovaných škodlivin. V tehdejší Československu se této problematice věnovali především autoři z Ekonomického ústavu ČSAV - viz například monografii [2], v ČR zejména J. Seják [3,4] (Český ekologický ústav, později FŽP UJEP), J. Zeman (Český ekologický ústav), P. Šauer (VŠE).

Metodika kalkulace pro podnik jako hodnocený okruh je dostatečně popsána v odborné literatuře, jednak je implicitní formou dána zákonem č. 563/1991 Sb. o účetnictví. Od běžné kalkulace se liší Analýza nákladů a přínosů (Cost-Benefit Analysis, CBA) tím, že jsou při ní uvažovány veškeré negativní i pozitivní externalita.

2.1 Peněžní ocenění na makroekonomické úrovni

Makroekonomická analýza ve svých počátcích od faktoru přírodních zdrojů buď zcela odhlížela (znala jen dva výrobní faktory: kapitál K a práce L) a nebo ho uvažovala jen částečně a imanentně (třetí faktor půda E). Výpočty produktu Q s pomocí produkční funkce $Q = f(K, L, E)$ měly však význam jen akademický. Totéž lze tvrdit o produkčních funkcích rozšířených o čtvrtý faktor technického rozvoje D, případně o faktor vybraného materiálového zdroje M či energetického zdroje E. (Zájem o faktory M a E vzbudily v badatelské obci

především ekonomické dopady celosvětové ropné krize z přelomu 70. a 80. let minulého století.) Teprve input-output bilance leontievského typu a jejich aplikace¹, a to zejména v rámci systému environmentálního účetnictví (*Environmental Accounting*)², vedly k postupům využitelným při mezinárodní komparaci dimenze a intenzity péče o přírodní složky životního prostředí.

Bilanční model leontievského typu umožňuje zachytit vzájemné peněžní a materiální vztahy jednotlivých prvků ekonomického systému i vazby těchto prvků na okolí [7]. Je kvantitativním zobrazením výrobního procesu, při němž se tvorba a užití produkce zachycuje nejen v celku, ale i ve své struktuře, v tzv. mezioborových resp. meziodvětvových vazbách. V modelu lze podchytit i environmentální aktivity a toky odpadů a emisí [8, 9]. Datovou bázi pro sestavení modelu tohoto typu představuje systém národních účtů a to včetně tzv. input-output tabulky (I. kvadrant vnitřního obratu). Ta se však (zřejmě pro značnou pracnost) nesestavuje každoročně, ale jen v nepravidelných intervalech. To ovšem podstatně omezuje použití tohoto modelu.

Pro každý segment životního prostředí lze sestavit „Matici národních účtů rozšířenou o účty environmentální“ (NAMEA - *National Accounting Matrix including Environmental Accounts*). Základem je sestava tabulek obsahujících monetární údaje z národních účtů (NAM), na která navazují environmentální účty (EA) obsahující data ve fyzických jednotkách (hmotnostní, objemové nebo energetické jednotky).³ NAMEA umožňuje sledovat podíly odvětví národního hospodářství a domácností na různých problémech životního prostředí (emise do ovzduší, odpadní vody, odpady) v porovnání s jejich ekonomickou výkonností a s environmentálními náklady, environmentálními daněmi a indikátory využití přírodních zdrojů, (zejména energie, vody a půdy).

Na základě podkladů z Českého statistického úřadu o skutečnosti let 2001 a 2002 konstruovala J. Vlčková se spolupracovníky [12] pro ekonomiku ČR bilanční model Leontiefského typu, v kterém uvažovala 6 výrobních sektorů: 1/ Zemědělství a lesnictví- 2/ Energetika- 3/Stavebnictví- 4/ Dolování, těžba- 5/ Zpracování odpadů- 6/ Ostatní odvětví. Finální spotřeba byla rozčleněna na investice, tuzemskou spotřebu a export. S pomocí tohoto modelu byl simulován mimo jiné vliv snížení domácí poptávky po energiích o 10 % na bilanci opadů.

2.2 Mimotržní oceňovací metody

Význam mimotržních oceňovacích metod je spatřován především v tom, že zprostředkovávají vstup ekologických užitků do *Cost-Benefit Analysis (CBA)*, a to ve stejných jednotkách jako jsou vyjadřovány užitky ekonomické, tedy v jednotkách peněžních. Tím přispívají ke kvalitnějšímu výběru mezi variantními projekty a vedou k ekologicky efektivnější alokaci zdrojů. Peněžní ocenění odvrácených ekologických škod či získaných ekologických užitků je navíc pro širokou veřejnost srozumitelným ukazatelem. V ČR se jimi zejména zabývá E. Tošovská, viz např. [13].

¹ Principy těchto aplikací formuloval W. Leontief [3]. Viz též [4,5].

² O systému EA v naší literatuře viz blíže [8]

³ Z metodologického hlediska je v současné době nejlépe rozpracována NAMEA pro emise do ovzduší.

Kontingentní oceňovací metoda (*Contingental Valuation Methode*) CVM) na základě analýzy "ochoty platit" a "ochoty přijímat kompenzace" konstruuje hypotetické preference obyvatelstva v environmentální oblasti. Spotřebitelé v odpovědi na dotazník vyjadřují velikost své ochoty platit za konkrétně specifikované zvýšení ekologického užítu, anebo se vyjadřují, jak velkou kompenzací by požadovali za utrpenou ztrátu ekologického užítu. Tak je vytvořen simulovaný trh, kde reakce spotřebitelů na hypotetickou situaci substituuje jejich chování na skutečném trhu.

CVM se využívá pro všechny statky, pro něž neexistují konvenční trhy. Je též jedinou prakticky využitelnou metodou, jak ocenit např. hodnotu unikátního přírodního útvaru, chráněného rostlinného či živočišného druhu. Umožňuje kvantifikovat nejen ztrátu stávajícího užítu, ale vyjádřit též sumu, kterou by byl jednotlivec ochoten platit na zachování vymezeného ekologického užítu pro budoucí užítí nebo pro příští generace. Závěry mnoha autorů se shodují v názoru, že nejdůvěryhodnější výsledky přináší aplikace CVM ve vztahu k veřejným lokálním statkům.

Metoda hedonického oceňování a metoda cestovních nákladů

Obě metody vycházejí ze skutečně vyjádřených preferencí.

Využití hedonického ocenění předpokládá nalézt "náhradní trh", který je ovlivněn netržním ekologickým statkem. Příkladem je trh s nemovitostmi, kde jako jeden z faktorů ovlivňující cenu nemovitosti, může vystupovat určitý ekologický užitek (např. čistota ovzduší). Jsou-li ostatní podmínky identické, bude cena nemovitosti v lokalitách s vyšší kvalitou ovzduší vyšší. Cenu nemovitosti je třeba vyjádřit jako funkci co největšího počtu jejich charakteristik, a zjistit ochotu respondenta platit za přínos získaný zlepšením každé z těchto charakteristik. Je možno vypočítat cenový rozdíl, který lze připsat ekologické charakteristice. Odhad individuálních preferencí, pokud jde o změny ekologické kvality, lze při splnění určitých podmínek interpretovat jako míru jejich užítu.

Metodou cestovních nákladů je oceňována především ztráta ekologických užítů spojená s devastací rekreačních oblastí, jezer, či dalších přírodně atraktivních lokalit. Odvozuje se z individuálních cestovních nákladů, vypovídajících o finanční a časové náročnosti návštěvy analyzovaných míst. Na jejich základě se stanoví skutečná agregátní funkce poptávky po dané lokalitě. Změny v míře návštěvnosti lokalit s různou úrovní ekologické kvality poskytují odhad užítů spojených se změnou ekologické kvality.

2.3 Metody založené na kvantifikaci nákladů (výdajů) k ochraně životního prostředí

Škody na životním prostředí je možno aproximovat na základě nákladů na obnovu poškozené složky životního prostředí, resp. na její uvedení do původního stavu.

Metoda defenzivních či preventivních výdajů je založena na hypotéze, že ztrátu ekologických užítů je možno substituuovat výdaji na předcházení či snížení jeho negativního dopadu. (Např. znečištění ovzduší je možno zmírnit instalací praček vzduchu, znečištění vody instalací vodního filtru v domácnosti či nákupem balené vody apod.)

Metody založené na "dose-response údajích" (angl.: dávka – odezva) předpokládají nejprve zjistit funkční závislost mezi koncentrací škodlivin (např. oxidu siřičitého), a jejich dopadem na recipienty (hektarové výnosy plodin). Rozdíl, který tyto negativní dopady způsobily v

hodnotě výstupu daného odvětví, je možno ocenit tržními cenami (pokud existují), korigovanými tržními cenami, anebo využitím metody "ochota platit".

Hesenská metoda pro hodnocení zásahů do přírody a krajiny pracuje s náklady na revitalizaci příslušných biotopů [3.4]. Používá se v Hesensku (SRN) při stanovení poplatků za zásahy do přírody a krajiny a při hodnocení jejich ekologické závažnosti. Je dána škála nákladových hodnot všech základních biotopů (lesy, křoviny, zahrady, vodstvo, pobřeží, bažiny, louky, travnaté plochy atd.) vyjádřená v bodech (v rozmezí od 3 do 80 bodů) na 1 m² oceňované plochy. Rozdílu bodového ocenění ekologické funkce kvality hodnoceného území před a po zásahu (výstavbě, zásahu, ...) je pak přímoúměrný případný sankční poplatek, pořadí při hodnocení variant atp.

3. Závěrem

V předložené stati jsme podali přehled nyní používaných metod oceňování hodnot přírodních zdrojů a přírodních složek životního prostředí v ekonomické kalkulaci. Kalkulace tohoto typu by se měly – alespoň dle našeho názoru – stát taxativní součástí rozhodovacího procesu o přípravě a realizaci variant všech investic a projektů, které mohou relevantně ovlivnit kvalitu našeho životního prostředí. Domníváme se, že by přispěly k tomu, aby diskuse, která kolem přípravy a realizace zmíněných opatření obvykle vznikne, měla méně emociální a více komplexnější úroveň.

Literatura

- [1] Klaus V. Ekonomie, ekonomika a ekologie. Hospodářské noviny, 1990, č. 35, s. 3
- [2] Černá A., Lamser Z., Tošovská E. Co stojí péče o přírodní prostředí. Praha: Svoboda, 1987
- [3] Seják J. a kol. Oceňování pozemků a přírodních zdrojů. Praha: Grada Publishing, 1999
- [4] Seják M. Základy udržitelné ekonomie přírodních zdrojů a životního prostředí. Ústí n. L.: UJEP, 2005 (ISBN 80-7044-758-3)
- [5] Leontief W. Environmental Repercussions and the Economic Structure. In: Economics of the Environment. New York: W. W. Norton inc., 1972
- [6] Leontief W., Ford D. Mežotraslevoj analiz vozdějstvija struktury ekonomiki na okružajuščuju sredu. Ekonomika i matematičeskije metody, 1973, č. 3,
- [7] Zelenková H. Makroekonomické modelování životního prostředí. Politická ekonomie, 1982, s. 1272 - 1284
- [8] Farský M., Ritschelová I., Sidorov E. Úvod do environmentálního účetnictví. Ústí n. L.: UJEP, 2006 (ISBN 80-7044-799-0)
- [9] Olšovský J., Sed'a P., Hruběš J. Možnosti využití stochastického simulačního input-output modelu k analýze regionálních meziodvětvových vztahů. Aplimat 2004. Bratislava: STU 2004, s. 753 – 758
- [10] Farský M. Leontijevská strukturní input-output balance a environmentální účetnictví. E+M Ekonomie a management, r. V., 2002, č. 4, s. 16 - 20
- [11] Farský M., Neruda M. Bilance produkovaných odpadů jako omezující faktor v úvahách o rozšíření výroby průmyslového podniku. E+M Ekonomie a management, r. VI., 2003, č.2, s. 42 – 47
- [12] Vlčková J. a kol. Modely produkčních a odbytových bilancí pro vybrané toky odpadů v kom2araci s návržením nástrojového mixu k podpoře využití odpadů. Praha, Institut pro strukturální politiku, o. p. s. 2006
- [13] Tošovská E. O tržních a mimotržních metodách oceňování životního prostředí. In: Studia Oecologica XII., s. 65 – 70. Ústí n. L.: FŽP UJEP 2002 (ISBN 80-7044-418-5)

Regional Trade Agreements: Complement or Substitute of the Multilateralism?

Lenka Fojtíková
VŠB – TU Ostrava, Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace
E-mail: lenka.fojtikova@vsb.cz

Abstract

Regional trade agreements are a prominent feature of the multilateral trading system. Multilateralism is based on non discriminatory base, but preferential trade agreements concluded between regions contradict this non discrimination principle. In 1947, the coexistence of preferential and multilateral tracks to trade liberalization was viewed as ultimately positively in international trade relations. Today, failures in the multilateral rules of trading intensify the regional tendency. The world faces the prospect of 400 preferential trade agreements that should be concluded by 2010. It has implication for the multilateralism. Is it a good signal for the world trade? There are some advocates of the regionalism. Others defend multilateralism. Which way to go? The article first describes the principle of both trade systems and shows the factors that leads to proliferation of the regionalism. On the other hand, number of the WTO Members, that represent multilateral trading system, is growing, too. While the GATT (1947) as predecessor of the WTO (1995) included about fifty countries, the WTO has 150 countries and this number of the Members is growing all the time. But the success of the multilateralism has to be measured by results from negotiations not only by the number of Members. And proliferation of regionalisms would be judged by share on the world trade, not across notification of the regional trade agreements in the WTO.

Key Words: *Regional Trade Agreements, Multilateralism, Trade Preferences, Reciprocity, Asymmetry, Most-Favoured Nation, Free Trade Area, Customs Union, Common Market.*

Abstrakt: Regionální obchodní dohody: doplněk nebo náhrada mnohostranného systému?

Regionální obchodní dohody jsou významným rysem mnohostranného obchodního systému. Mnohostranný systém je založen na nediskriminačním základě, ale preferenční obchodní dohody uzavírané mezi regiony popírají tento princip nediskriminace. V roce 1947 byla existence dvou způsobů liberalizace obchodu a jejich účinek na obchodní vztahy ve světě, hodnocena jednoznačně pozitivně. V současné době nedostatky, které obsahují mnohostranná pravidla obchodování zesilují regionální tendence. Svět čelí projekci 400 preferenčních obchodních dohod, které mají být uzavřeny do konce roku 2010. To má své dopady na mnohostranný systém. Je to dobrý signál pro světový obchod? Vyskytují se zastánci regionalismu, jiní naopak obhajují mnohostrannost. Kterou cestou se vydat? Článek popisuje nejprve podstatu obou systémů a uvádí faktory, které působí na rozšiřování regionalismu ve světě. Na druhé straně se neustále zvyšuje počet členských zemí Světové obchodní organizace (WTO), která zastřešuje mnohostranný obchodní systém. Zatímco GATT zahrnoval v roce 1947 zhruba padesát zemí, WTO zahrnuje 150 zemí světa a tento počet neustále nárůstá. Nicméně úspěchy mnohostranného systému nelze měřit ani tak počtem členů WTO, jako spíše výsledky, kterých bylo dosaženo v průběhu liberalizačních jednání. A šíření regionalismu by nemělo být posuzováno podle počtu notifikací o vzniku regionálních dohod, ale jejich podílem na světovém obchodu.

Klíčová slova: *Regionální obchodní dohody, mnohostrannost, obchodní preference, oboustrannost, asymetrie, doložka nejvyšších výhod, zóna volného obchodu, celní unie, společný trh.*

Introduction

At micro level, the firms want to make economic enterprising and they want to raise gains from the trade all the time. At macro level, the state endeavours after promotion and protection of its exporters by using trade instruments. One of them is presented by trade agreements that represent the contracting instruments of the trade policy. There are several types of these agreements and they also differ according to number of states that ratify it. In connection with signing trade agreements and cultivation of trade cooperation between countries, one question arise from it - what is better to encourage the world trade, is it the multilateralism or regionalism? The article first describes multilateral trading system and regional trade arrangements and then presents some differences between them. In other part of the text, the EU position to multilateralism and regional integration arrangements is characterized. At the end, I will take a think above pros and cons of the multilateralism or regionalism.

1. The principle of multilateral trade system and regional trade agreements

The World Trade Organization (WTO) covers *multilateral trade system* (MTS). The WTO is international organization represented by 150 countries of the world.¹ It was established in 1995, at the end of the Uruguay Round of negotiations. Predecessor of the WTO was the GATT – General Agreement on Tariffs and Trade. This agreement was signed in 1947 by over fifty countries. The main object of the GATT and the WTO is to liberalize the international trade by removing of the trade barriers and to solve trade disputes between members by negotiating. During the last several years a lot of multilateral trade agreements were signed and they are an integral part of the WTO Agreement. Under the WTO agreements, countries cannot normally discriminate their trading partners. If some country grants to someone a special favour, for example a lower customs duty rate for one of their products, it has to do the same for all other WTO members. This principle is known as most-favoured-nation treatment (MFN).²

However, it allows an exception for regional trade initiatives if the WTO members realize a certain number of criteria. These are contained in GATT Article XXIV, for agreements in trade in goods, and in GATT Article V, for agreements in the area of trade in services. The criteria are fundamentally three:

- Transparency,
- Commitment to deep intraregion trade liberalization,
- Neutrality vis-à-vis non-parties' trade.

It means that the agreement must lower trade barriers within the regional groups and the agreement also cannot raise trade barriers for non-participating members. Some exceptions are allowed also for developing countries. “Enabling Clause” waives developing countries

¹ According to actual list of the WTO members at 22. nd of June, 2007.

See http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

² Some “multilateral” is noticed like “global” or “world”.

obligations under GATT Article I (it is the application of MFN) when concluding preferential arrangements among themselves.¹

Regional trade arrangement arises when two or more countries want to cooperate in the trade and economic areas, albeit they are members of the WTO and make trade under MFN. These countries usually want to get more preferential treatment across free trade area, customs union or common market. The creating of regional integration is connected with several reasons:

- Countries can obtain gains of trade,
- Countries use legally binding agreements to strengthen domestic policy reform,
- Countries hope to increase their multilateral bargaining power,
- Agreements can offer a guaranteed access to markets,
- For some countries the possibility of strategic link is important,
- Countries may be able to benefit from multilateral and regional interplay by emphasizing their interest in bilateral negotiations at critical points in the multilateral negotiations.

Regional coalition usually arises between geographically neighboring partners or it is based on the common political and economical interests. If an agreement formally links two free trade areas or customs unions, it is “*pure interregional*” cooperation like the EU-MERCOSUR. If one customs union negotiates with a group of countries from another region, but the second group is not a customs union or free trade area, it is expressed as a “*hybrid interregionalism*” (e.g. the Lome Agreement). If the agreement links countries across two regions where neither of the two negotiates as a grouping, then it is so called “*transregionalism*” (e.g. APEC).

2. Regionalism as a competitor of the multilateralism

Regional trade agreements (RTAs) have become an important trade policy instrument for the WTO Members. The number of RTAs as well as the world share of trade covered under them has been steadily increasing since the early 1990'. 368 RTAs have been notified to the GATT/WTO up to December 2006.² Of these agreements, 292 were notified under Article XXIV of the GATT 1947³ or GATT 1994;⁴ 22 under the enabling clause; and 54 under Article V of the GATS. At the same date, 214 agreements were in force. If we take into account RTAs which are in force but have not been notified, those signed but not yet in force, those currently being negotiated, and those in the proposal stage, we arrive at a figure of close to 400 RTAs which are scheduled to be implemented by 2010.⁵ Free trade agreements account for over 90 %, while customs union account for less than 10 % of RTAs. The most of RTAs in goods and services were notified in period 2003–2006 (see tab. 1).

¹ Paragraph 2(c) of the 1979 Decision of the GATT Council on Differential and More Favourable Treatment.

² RTA notification to the WTO include those made under GATT Article XXIV, GATS Article V, the Enabling Clause, as well as accessions to existing RTAs. From these view is not so much important number of RTAs, but what share of world trade does RTAs include.

³ GATT 1947 as predecessor of the WTO.

⁴ GATT 1994 was one of the WTO' multilateral trade agreements.

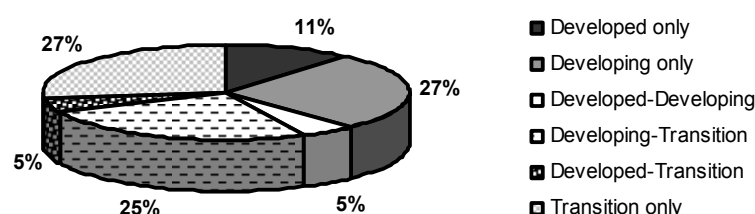
⁵ See http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

Tab. 1: Notified RTAs in goods and services as of 2006

	Goods	Services
1958-1964	3	1
1965-1969	1	-
1970-1974	8	-
1975-1979	4	-
1980-1984	4	-
1985-1989	4	1
1990-1994	21	2
1995-1999	35	8
2000-2002	35	11
2003-2006	54	22
TOTAL	169	45

Source: FIORENTINO, R. V. – VERDEJA, L. – TOQUEBOEUF, CH. *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*. p.10.

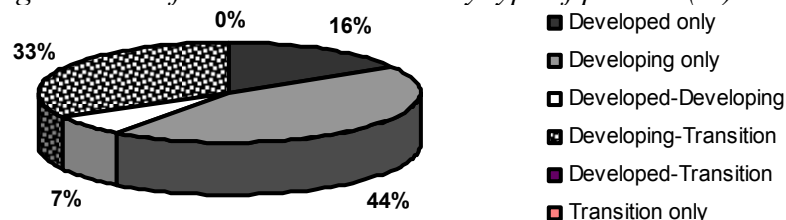
Figure 1: Notified RTAs in goods by type of partner (%)



Source: Source: FIORENTINO, R. V. – VERDEJA, L. – TOQUEBOEUF, CH. *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*. p.11.

Charts 1 and 2 represent notified RTAs in goods and services by type of partner, as of December 2006. The biggest share on RTAs was announced between developed and developing countries (65 of 214 RTAs).

Figure 2: Notified RTAs in services by type of partner (%)



Source: FIORENTINO, R. V. – VERDEJA, L. – TOQUEBOEUF, CH. *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*. p.11.

There is one question – why are RTAs so attractive for countries today? According to the EU trade commissioner, Pascal Lamy,¹ there are several reasons for the attractiveness of bilateral agreements as compared to multilateral negotiations:

- RTAs seem to be quicker to conclude.²
- RTAs can enter into new territories, because of similarities in interests and often more common values, bilateral trade agreements can go into new areas such as investment, competition and others, where there is no consensus among the WTO Members.

¹ For more information, see http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl53_e.htm

² Principle of single commitment in the WTO make it impossible to take commitment in one area, until others are negotiated.

- Many of recent RTAs contain political or geopolitical consideration.

On the other side, new countries want to get in the WTO and use the trade preferences across MFN all the time. The WTO is an organization of small and big countries; developed, developing countries and transition economies, too. Its Members are countries such as Brazil, Mexico, China, India, the USA, member countries of the EU, but also Burkina Faso, Myanmar, Mauritius, Morocco etc. However the increasing number of the WTO Members is fueling the fire at multilateral negotiations. Interests of 150 countries are often different and it is impossible to make the compromise in negotiations.¹

3. The EU position to trade cooperation in the world

The trade in the EU has two parts – *intra trade* is the trade on internal market of the EU between the EU members, and *extra trade* is the trade realized with third countries. Rules for doing *extra trade* are contained in Common Commercial Policy of the EU, that is realized through the EU institutions such as European Commission, Council of the EU, European Parliament and others. In 2005, the EU was the biggest exporter of goods in the world with 17.1 % share and the second biggest importer of goods with 18% share of the world trade. No matter how the EU shares in the world trade, dimension of the EU intra trade is more significant for the EU than extra trade.

All member countries of the European Union (EU) are Members of the WTO. Except promotion of multilateralism, they develop the trade cooperation with third countries across RTAs. Regional trade initiatives are a key part of the EU trade strategy. They include preferential trade agreements and arrangements with European countries or groupings, agreements with non-European countries or groupings and non-reciprocal preferential arrangements. You can see it more detailed in table 2. Trade liberalization with these partners is created especially across free trade areas or customs unions, only cooperation with the EFTA countries (without Switzerland) is developed on the level of common market. Agreements usually content reciprocity provision and asymmetry in transition period. The EU promotes the least developed countries to incorporate to the world trade and grant them more preferential access to the EU common market.

Tab. 2: Preferential trade agreements of the EU²

Reciprocal preferential arrangements		Non-reciprocal preferential arrangements
Agreements with European countries/groupings	Agreements with non- European countries/groupings	
EC accession	MERCOSUR	GSP
European Economic Area	Chile	ACP countries
Switzerland	Mexico	
Western Balkans	Gulf States	
Other European agreements	Mediterranean countries	
	South Africa	

Source: WTO. Trade Policy Review. European Communities. Report by the Secretariat, 2007.

¹ We can see failure of Ministerial conference in Seattle (1999) or Cancún (2003) and did not ending the Doha Round (Ministerial conference in Hongkong in 2005).

² For additional information, see http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp278_e.htm

The EU uses RTAs as a complement of the multilateral trading system. According to trade commissioner Pascal Lamy „*regional trade agreements are the pepper in good curry sauce which is multilateral agreements.*“¹

Conclusion

Liberalization achieved across regional trade agreements or multilateral rules of trade is important for the growth of the world trade. RTAs are valuable arenas for tackling volatile trade issues such as agricultural subsidies and trade in services. Regionalism is more successful in the areas where multilateralism is not able to achieve the positive results. On the other hand, RTAs create preference systems that transcend regional boundaries and it can create a political and economic tension and lead to hostility between countries and increased retaliation. RTAs also are not recommended to developing country that wants to cooperate with developed country, because its negotiating position can be weakened. From this point of view, multilateral system is the best way of the trade liberalization. It is a place where developing countries have the same opportunities for negotiations as developed countries. In case of a success of RTAs, there is a tendency to prevent the trade liberalization on the multilateral level today.

Literature

- [1] [1] AGGARWAL, V. – FOGARTY, E. EU Trade Strategies. Between Regionalism and Globalism. 1st edition. Hampshire: Palgrave Macmillan. 2004. 249 p. ISBN 1-4039-3258-1.
- [2] [2] CRAWFORD, J. – LAIRD, S. Regional Trade Agreements and the WTO (online). 2000. (cit. 2007-06-20). URL: <<http://www.nottingham.ac.uk/economics/credit/research/papers/cp.00.3.pdf>>
- [3] [3] FIORENTINO, R. V. – VERDEJA, L. – TOQUEBOEUF, CH. The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update (online). 2006. (cit. 2007-06-20). URL: <http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_negoti_e.htm>
- [4] [4] EC. Regional Trade Agreements (online). 2006. (cit. 2007-06-26). URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_111588.pdf>
- [5] [5] HEAD, K. – RIES, J. Regionalism Within Multilateralism: The WTO Trade Policy Review of Canada. In: The World Economy. Global Trade Policy 2004. Oxford: Blackwell Publishing Ltd. 2005. p. 57-79. ISBN 1-4051-2988-3.
- [6] [6] KOMISE EU. Rozhodnutí Rady o postoji Společenství k rozhodnutí generální rady WTO prozatímně uplatňovat u regionálních obchodních dohod mechanismus pro transparentnost (online). 2006. (cit. 2007-06-27). URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/cs/com/2006/com2006_0644cs01.pdf>
- [7] [7] LAMY, P. Regional agreements: “the pepper in the multilateral „curry“ (online). 2007. (cit. 2007-06-28). URL: <http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl53_e.htm>
- [8] [8] WTO. Regional Trade Agreements (online). 2007. (cit. 2007-06-22). URL: <http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm>
- [9] WTO. Trade Policy Review. European Communities. Report by the Secretariat (online). 2007. (cit. 2007-06-25). URL: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp278_e.htm>

¹ See http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl53_e.htm

Kurzové režimy, ERM II a nebezpečí měnové krize

Mojmír Helisek

Vysoká škola finanční a správní, o. p. s.

Kat. ekonomie a mezinárodních vztahů

E-mail: mojmir.helisek@vsfs.cz

Abstrakt

Empirické výzkumy svědčí o tom, že měnové krizi podléhají častěji měny udržující fixní kurzy ve srovnání s kurzem flexibilním. Vyplyvá to buď z útoku spekulantů, zaměřeného na kurz, který brání centrální banka prodejem svých devizových rezerv, nebo z útoku portfoliových investorů z obav před devalvací, spojených s poklesem rezerv centrální banky. Kurzové strategie pro účast v ERM (ERM II) připouští udržování centrální parity nebo různá pásma oscilace, případně currency board. Země, zapojené v ERM nebo ERM II, udržovaly většinou některý z rizikových režimů v podobě soft peg. Historický vývoj však svědčí o minimálním výskytu měnových krizí (pět měn v letech 1992-93, tj. krize Evropského měnového systému), k žádné krizi nedošlo v setrvání v ERM (ERM II) při vyhodnocování plnění kurzového konvergenčního kritéria. Vysvětlení je dvojí. Za prvé při utváření devalvačních očekávání (obvyklá příčina měnové krize) hraje stabilizující roli plnění zbývajících maastrichtských konvergenčních kritérií. Za druhé se dá očekávat obrana kurzu ze strany národních centrálních bank a Evropské centrální banky, což odráží potenciální útok spekulantů. V případě budoucího zapojení CZK v ERM II je navíc málo pravděpodobná nákaza krizí prostřednictvím obchodního kanálu. Riziko nákazy měnovou krizí však má podobu regionálního pohledu investorů na vývoj kurzů středoevropských měn.

Klíčová slova: Eurozóna, ERM II, kurzový režim, kurzové konvergenční kritérium, měnová krize.

Abstract: Exchange Rate Systems, ERM II and the Threat of Currency Crisis¹

Empirical studies show that currencies with fixed exchange rate are more liable to currency crisis than those with floating exchange rate. It is either the result of the attack of speculators aimed at the exchange rate which the central bank defense by selling its foreign exchange reserves, or the flight of portfolio investors who are afraid of devaluation due to the fall in the central bank's reserves. Exchange rate strategies stipulated by the ERM (ERM II) admit the maintenance of central parity or different zones of oscillation or, possibly currency board. The countries that joined the ERM or ERM II used to maintain some of the risk systems in the form of soft peg. However, the historical development evidences minimal occurrence of currency crises (five currencies in 1992-93, i.e. crises of the EMS); no crisis occurred within the ERM (ERM II) while evaluating the implementation of the exchange rate convergence criterion. There are two most likely explanations. Firstly, when formulating the devaluation expectations (a common cause of a currency crisis), it is the fulfilment of remaining Maastricht's convergence criteria which plays a stabilizing role. Secondly, national central banks and the ECB are expected to protect the exchange rate, what discourages speculators from a potential raid. As to the future integration of the CZK into the ERM II it is very unlikely that it could get contagion with a crises via a trade channel. Nevertheless, the risk of getting contagion with a currency crisis has the form of the regional view the investors may have of the exchange rate development of the Central European currencies.

Key Words: Euro Area, ERM II, Exchange Rate System, Exchange Rate Convergence Criterion, Currency Crisis.

¹ Příspěvek vznikl s podporou projektu GA ČR 402/06/1370.

1. Úvod

Vstup do EU není podmíněn žádnými specifickými požadavky, pokud jde o kurzový režim měn členských zemí. Členství v EU vyžaduje pouze (podle Smlouvy o založení ES, čl. 124) považovat kurzovou politiku za věc společného zájmu. Znamená to především, že hladké fungování jednotného trhu nesmí být narušeno soutěživými devalvacemi.¹ Vstup do eurozóny, závazně plynoucí z členství v Evropské unii, je však podmíněn minimálně dvouletou účastí v kurzovém mechanismu ERM II. Tento příspěvek se zabývá otázkou, jaké kurzové režimy jsou s účastí v ERM II slučitelné a zda je z tohoto hlediska (tj. z hlediska kurzového režimu) účast v ERM II spojena se zvýšeným rizikem měnové krize.

2. Kurzové režimy a měnová krize

Měnové krize, jejichž nejvýznamnějším projevem je výrazné znehodnocení měnového kurzu, doprovázené často i změnou kurzového režimu, obvykle probíhají v případě měn, udržujících režim pevného měnového kurzu.

Uvedme nejvýznamnější případy z posledních let:²

- krize Evropského měnového systému (EMS) v období září 1992 – červenec 1993, která postihla měny Velké Británie, Itálie, Španělska, Portugalska a Irska, tj. měny udržující kurz s pásmem oscilace,³
- mexická krize, kdy došlo v prosinci 1994 k přechodu od režimu s pásmem oscilace s posuvným zavěšením k režimu volnému floatingu,
- při asijské měnové krizi zrušilo režim pevného kurzu pět zemí. V červenci – srpnu 1997 šlo o měny Thajska, Filipín, Malajsie a Indonésie, v listopadu téhož roku pak o Jižní Koreu. Následovalo zavedení floatingu,⁴
- Rusko zrušilo pevný kurzový režim (pásmo oscilace) počátkem září 1998 s přechodem na řízený a později volný floating,
- Brazílie zrušila v lednu 1999 pevný kurz v podobě fixního kurzu s posuvným zavěšením a přešla k volnému floatingu,
- při argentinské měnové krizi došlo (po deseti letech udržování currency board) počátkem ledna 2002 k zavedení duálního kurzu (devalvovaný fixní kurz společně s floatingem), po měsíci byl pak ponechán pouze volný floating.

Také česká měnová krize na jaře 1997 vyvrcholila zrušením pevného kurzu s pásmem oscilace a zavedením (slabě) řízeného floatingu (k 27. 5. 1997).

Avšak ani režimy pohyblivého měnového kurzu nejsou před měnovými krizemi uchráněny. Podle studie MMF, která se zaměřila na všechny členské země MMF v letech 1990 – 2001,

¹ ECOFIN Council (2000), s. 276. Viz též Begg et al. (2002), s. 17.

² Helísek (2004).

³ Kromě těchto zemí, kde se krize projevila vystoupením z EMS a zavedením volného floatingu (Británie, Itálie) nebo devalvací centrální parity (zbývající tři země), byly silnými tlaky zasaženy také měny Belgie (červenec 1993), Dánsko (únor 1993) a Lucembursko (srpen 1993).

⁴ Jediné Thajsko přitom před krizí vykazovalo fixní kurz v souladu s realitou. Zbývající země sice de iure vykazovaly pohyblivý kurz (Filipíny volný floating, zbývající země řízený floating), de facto však šlo o pevný kurz (Filipíny udržovaly fixní kurz, Indonésie pásmo oscilace s posuvným zavěšením a Korea a Malajsie tzv. silně řízený floating).

došlo v rámci celkem 196 identifikovaných případů měnových krizí ve 27 % ke krizi u měn, udržujících floatingový režim.¹

Tab. 1 Kurzové režimy a měnové krize

Typ kurzu	Forma kurzu	Podíl daného režimu na krizích (%)	Frekvence krize v daném režimu
Pevný kurz (peg)	Hard peg:	7,1	
	- formální dolarizace	0,0	0,00
	- měnová unie	5,6	0,40
	- currency board	1,5	0,55
	Soft peg:	66,2	
	- fixní kurz	39,8	1,54
	- pásmo oscilace	11,2	1,26
	- posuvné zavěšení	10,2	1,18
	- p. o. s posuvným z.	4,6	0,90
Pohyblivý kurz (floating)	- silně řízený ¹⁾	7,1	1,04
	- slabě řízený ²⁾	8,7	0,66
	- volný	11,2	0,78

Poznámky:

¹⁾ Floating s udržováním dráhy kurzu.

²⁾ Floating bez předem určené dráhy kurzu (v originále označený jako „other managed floating“).

Celkově bylo identifikováno 196 měnových krizí, z toho 35 % v rozvinutých zemích a 65 % v rozvojových zemích.

ECB považuje také režim „fixní kurz“ (Malta) a dokonce i pásmo oscilace ± 1 % (Lotyšsko) za „hard peg“.

Pramen: Bubula – Otker-Robe (2003), s. 13; upraveno.

Tab. 1 specifikuje různé formy pevného a pohyblivého kurzu a jejich vztah k měnové krizi. Frekvence krizí vyjadřuje počet krizí (identifikovaných pomocí indexu tlaku devizového trhu) v rámci příslušného kurzového režimu jako procentní podíl na celkových pozorováních. Z tabulky vyplývá, že nejvyšší frekvenci krizí vykazují všechny formy kurzu soft peg a dále forma silně řízeného floatingu, nejspolehlivější jsou naopak pevné kurzy ve formě hard peg. V rámci režimu pevného kurzu je šance na vypuknutí měnové krize v podmínkách soft peg 2 – 3 krát vyšší, než v podmínkách hard peg.

Kurzové režimy, nejvíce ohrožené krizí, jsou označovány jako tzv. „střední režimy“, na rozdíl od dvou „pólových režimů“, tj. hard peg a slabě řízený a volný floating.²

Mezi „střední režimy“ patří:

- fixní kurz (conventional fixed peg),
- pásmo oscilace (horizontal band),
- posuvné zavěšení (crawling peg),
- pásmo oscilace s posuvným zavěšením (crawling band),
- silně řízený floating (tightly managed floating), tj. floating s udržováním dráhy kurzu.

Tyto „střední režimy“ vykazují 2 – 3 krát vyšší frekvenci krizí ve srovnání s „pólovými režimy“ (viz tabulku 2).

¹ Bubula – Otker-Robe (2003).

² Tento přístup rozdělení kurzových režimů na „střední režimy“ a „pólové režimy“ je označován jako „bipolární přístup“.

Tab. 2 Frekvence měnových krizí v různých kurzových režimech

Kurzový režim	Skupiny zemí		
	všechny země	rozvinuté země	rozvojové země
Hard peg	0,41	0,29	0,44
Střední režimy	1,30	1,21	1,36
Jiné float režimy	0,72	0,52	0,88

Poznámka: Ve skupině rozvinutých zemí jsou také tzv. nové trhy (emerging markets).

Pramen: Bubula – Otker-Robe (2003), s. 13.

3. Účast v ERM resp. ERM II a kurzový režim

Jedním z maastrichtských konvergenčních kritérií, jejichž splnění je nutnou podmínkou ke vstupu do eurozóny, je kritérium kurzové stability. Toto kritérium je specifikováno v Protokolu č. 21 (čl. 3) ke Smlouvě o založení ES, který požaduje, aby „členský stát dodržoval normální flukтуаční rozpětí stanovená mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému bez značného napětí během alespoň dvou posledních let před šetřením.“

Členské země eurozóny, které převzaly euro k 1. 1. 1999 (tj. 11 zemí), udržovaly v rámci ERM režim kurzu s flukтуаčním pásmem, konkrétně se standardním rozpětím $\pm 15\%$ okolo centrální parity vůči jednotlivým měnám navzájem (odvozené z parit k ECU), v případě Německa a Nizozemí šlo o zúžené pásmo $\pm 2,25\%$.

V rámci ERM II může mít kurzový režim následující podoby: ¹

- fixní (zavěšený) kurz k euru bez pásma oscilace,
- kurz se zúženým pásmem nebo se standardním pásmem oscilace $\pm 15\%$,
- currency board se zavěšením na euro.

Naopak nepřipustnými režimy jsou:

- volný floating,
- řízený floating bez vzájemně dohodnuté centrální parity,
- posuvné zavěšení,
- fixní kurz k jiné měně než euro.

V rámci účasti v ERM II byly doposud vyhodnocovány tři země, a to Řecko a Slovinsko (kurzy udržovaly standardní flukтуаční pásmo) a Litva (currency board). Řecko zavedlo euro k 1. 1. 2001, Slovinsko k 1. 1. 2007.

Přehled zemí, zapojených v současnosti v mechanismu ERM II, uvádí tabulka č. 3.

¹ Tento přehled vyplývá ze Stanoviska ECB (Evropská centrální banka, 2003, s. 3); toto stanovisko ECB přitom vychází ze Zprávy rady ECOFIN Evropské radě (ECOFIN Council, 2000, s. 276).

Tab. 3 Kurzové režimy měn zapojených v současnosti v ERM II

Země (měna)	V ERM II od	Kurzový režim	Centrální parita ¹⁾
Dánsko (DKK)	1. 1. 1999	± 2,25 %	7,460380
Estonsko (EEK)	28. 6. 2004	currency board	15,646600
Litva (LTL)	28. 6. 2004	currency board	3,452800
Malta (MTL)	2. 5. 2005	fixní kurz	0,429300
Lotyšsko (LVL)	2. 5. 2005	± 1 %	0,702804
Kypr (CYP)	2. 5. 2005	± 15 %	0,585274
Slovensko (SKK)	28. 11. 2005	±15 %	35,442400 ²⁾

Poznámka: ¹⁾ národní měnové jednotky/EUR. Maďarsko (HUF) udržuje od května 2001 parametry ERM II (centrální parita 282,4 HUF/EUR, a to po devalvaci 2,3 % v červnu 2003), formálně však do ERM II začleněno není. ²⁾ Parita po revalvaci v březnu 2007 (o 8,5 %).

Pramen: European Commission (1998, 2006).

Pro úplnost doplníme přehled kurzových režimů členských zemí EU, které stojí mimo eurozónu i mimo ERM II (tabulka 4).

Tab. 4 Kurzové režimy zemí mimo eurozónu a ERM II

Země (měna)	Od	Kurzový režim
Velká Británie (GBP)	září 1992	volný floating
Švédsko (SEK)	listopad 1992	volný floating
Česká republika (CZK)	květem 1997	řízený floating ¹⁾
Polsko (PLN)	duben 2000	volný floating
Maďarsko (HUF)	květen 2001	centrální parita k EUR, ± 15 %
Rumunsko (ROL)	únor 1992	řízený floating
Bulharsko (BGN)	červenec 1997	currency board (k DEM a EUR)

Poznámka: ¹⁾ Od podzimu 2002 ČNB kurzové intervence neprovádí.

Prameny: European Commission (2006); Brüggemann – Linne (2002), s. 60 (pro Rumunsko a Bulharsko); International Monetary Fund (2006).

3. Účast v ERM resp. ERM II a měnové krize

Z výše uvedené charakteristiky kurzových režimů je patrné, že všechny země, zapojené v ERM a ERM II, udržovaly před vstupem do eurozóny rizikový „střední režim“ měnového kurzu (pásmo oscilace). Totéž platí i pro většinu zemí, zapojených v současnosti v ERM II. Přesto však v žádné zemi nedošlo ve vyhodnocovaném dvouletém období k měnové krizi, což platí i pro měny, zapojené v současnosti v ERM II. Objasnění této skutečnosti hledíme ve vysvětlení příčin a průběhu měnových krizí.

Východiskem je představa, že investoři (ať už dychtiví spekulanti nebo opatrní portfolioví investoři) se zbavují měny, se kterou jsou spojena očekávání její brzké devalvace resp. depreciace. Tato očekávání mohou být podmíněna nepříznivým ekonomickým vývojem dané ekonomiky, nebo mohou být založena pouze na nepříznivém vývoji (nebo již probíhající měnové krizi) v jiné, avšak podobné ekonomice – v tomto případě by šlo o tzv. krizovou nákazu.

Investoři ovšem zvažují své rozhodnutí v závislosti na odhadované reakci centrálních autorit: budou tyto autority intenzivně bránit kurz? Dojdou-li k závěru, že udržení kurzu by bylo pro centrální autority příliš nákladné, začnou investoři vytvářet tlak na kurz dané měny. Spekulanti si tuto měnu půjčují a obratem ji směňují za devizové rezervy centrální banky dané

země, portfolioí investoři se dané měny zbavují z obav před ztrátami. V případě pevných kurzů nebo řízených floatingů se autority po nějakou dobu snaží kurz udržet, ať už běžnými hospodářsko politickými opatřeními (kurzové intervence aj.), nebo mimořádnými kroky, jako je kontrola odlivu kapitálu do zahraničí.

Posoudíme-li fungování uvedených mechanismů v podmínkách zapojení měny v kurzovém mechanismu ERM (ERM II) při souběžném vyhodnocování tohoto zapojení jako plnění kurzového konvergenčního kritéria, pak lze nalézt následující stabilizující faktory:

- maastrichtská kritéria přispívají ke stabilnímu vývoji (opatrná měnová a fiskální politika, udržující nejen nízkou inflaci a rozpočtové deficity a dluhy, ale také nízké deficity běžných účtů); výjimkou zřejmě bude apreciující nominální měnový kurz,
- odhodlání autorit bránit kurz vzhledem k potřebě jednak udržení prestiže, jednak minimalizovat období setrvání v ERM II; přitom se dá očekávat uplatnění pouze běžných opatření (zavedení kapitálové kontroly by zřejmě nebylo vyhodnoceno jako udržení kurzu „bez značného napětí“),
- obrana kurzu by měla podobu koordinovaných intervencí národní centrální banky a ECB (s výjimkou dvou zemí, uvedených v poznámce u Tab. 1).

Tyto okolnosti vedou k oslabení devalvačních očekávání (resp. vedou k očekávání odhodlané obrany kurzu) a tudíž i k malé pravděpodobnosti vzniku měnové krize.

5. Závěr

Kurzové režimy v podobě soft peg, jako je např. kurz s pásmem oscilace, vykazují vyšší frekvenci měnových krizí ve srovnání s hard peg nebo volným floatingem. U měn, zapojených v ERM a ERM II, by se tudíž dalo očekávat zvýšené riziko krize. Toto riziko je však zmírňováno jednak plněním zbývajících maastrichtských kritérií, jednak specifickými okolnostmi účasti v ERM (ERM II). Zřejmě největším nebezpečím pak zůstává možnost nákazy měnovou krizí v podobě tzv. regionálního pohledu investorů resp. „útěku ke kvalitě“,¹ kdy nedůvěra v určitou měnu, vyvolaná nepříznivým vývojem v jedné ekonomice se přenáší i na další měny regionu, bez ohledu na příznivý stav jejich ekonomik.

Literatura

- [1] BEGG, D., EICHENGREEN, B., HALPERN, L., HAGEN, J., WYPLOSZ, Ch.: Sustainable Regimes of Capital Movements in Accession Countries. *CEPR Policy Paper No. 10*. December 2002.
- [2] BRÜGEMANN, A., LINNE, T.: *Die Bestimmung des Risikopotenzials von Finanzkrisen anhand eines Frühwarnindikatorensystems*. Baden-Baden, Nomos Verlagsgesellschaft 2002.

¹ „Když na finančních trzích nastane „útěk ke kvalitě“, investoři odčerpávají fondy z celého regionu spíše, než pouze ze země původu finanční nestability. Nedokonalé informace části mezinárodních investorů zesilují tento druh nákazy.“ (Begg et al., 2002, s. 67).

- [3] BUBULA, A., OTKER-ROBE, I.: Are Pegged and Intermediate Exchange Rate Regimes More Crisis Prone? *IMF Working Paper 03/223*. Washington, International Monetary Fund 2003.
- [4] BUITER, W.: *Exchange Rate Regimes for Accession Countries*. 23. 5. 2000. <http://www.nber.org/~wbuiter/db.pdf>
- [5] [5] ECOFIN COUNCIL: *Report by the (ECOFIN) Council to the European Council in Nice on the exchange rate aspects of enlargement* (8 November 2000).
- [6] EUROPEAN COMMISSION: *Convergence Report*. 1998; 2000; December 2006.
- [7] [7] EVROPSKÁ CENTRÁLNÍ BANKA: *Stanovisko Rady guvernérů Evropské centrální banky k problematice směnných kurzů v přistupujících zemích*. 18. 12. 2003. Frankfurt 2003.
- [8] HELÍSEK, M.: *Měnové krize (empirie a teorie)*. Praha, Professional Publishing 2004.
- [9] INTERNATIONAL MONETARY FUND: *De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Policy Framework. Data as of July 31, 2006*. <http://www.imf.org/external/np/mfd/er/2006/eng/0706.htm>
- [10] KOMÁREK, L. a kol.: *Kurzové aspekty v procesu přistoupení České republiky k eurozóně*. Studie Národohospodářského ústavu Josefa Hlávky 1/2005.
- [11] *SMLOUVA o založení Evropského společenství* (1993), ve znění smlouvy z Nice (2001).
- [12] STAVÁREK, D.: Exchange Rate Development and Volatility in New European Union Member States. *Ekonomický časopis*, 54, 2006, č. 6, s. 521 – 538.

Inflation and its Impact on Accounting Information

Josef Horák

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

E-mail: josef.horak10@seznam.cz

Abstract

Accounting in the Czech Republic is based on valuation of assets and debts mostly based on historic cost in case of acquisition cost, own cost incurred, nominal value. Next valuation bases that are used during valuation of assets and debts are replacement cost, realisable value. All transactions of the accounting entity are recorded in monetary units – CZK. The purchasing power of currency is being decreased due to impact of inflation and this impact is significant. This situation influences quality of accounting information to its users, because the main goal of accounting is to present true and fair view of accounting entity. Decreasing of purchasing power influences the accounting information, because monetary units are universal measure of value. When the economy is influenced by higher rate of inflation and the valuation is mainly based on historic cost, it leads in the situation that the objectivity of accounting information is not able to be guaranteed, because of a lot of deformations that are caused by impact of inflation. The relevance of results is evident in the influence of structure and highness of every financial characteristics of accounting entity. Changing level of purchasing power influences relationships between company and its external neighbourhood. It is important to mention problems of labour force, because employees and their representatives - trade unions will develop an effort to higher their wages during the time when the purchasing power is being decreased.

Key Words: *Accounting, Assets, Debts, Inflation, Profit And Loss, Purchasing Power, Quality of Information.*

Abstrakt: Inflace a její dopad na informace, které podává účetnictví

Účetnictví v České republice je založeno na oceňování majetku a závazků zejména na bázi historických cen – tedy v případě pořizovací ceny, ceny stanovené vlastními náklady a jmenovité hodnoty. Dalšími základnami, které se využívají při oceňování majetku a závazků, jsou reprodukční pořizovací cena, reálná hodnota a v neposlední řadě čistá prodejní cena. Veškeré hospodářské operace jsou zachycovány v peněžních jednotkách (českých korunách). Úkolem účetnictví je podat svým uživatelům věrný a poctivý obraz o skutečném stavu a hospodaření účetní jednotky. Inflační proces je charakteristický tím, že se kupní síla peněžních jednotek snižuje. Mění se kupní síla značně ovlivňuje samotnou vypovídací schopnost o stavu a hospodaření podniku, neboť v účetnictví jsou peněžní jednotky univerzálním měřítkem hodnoty. V době, kdy hospodářství prochází vyšší inflací a právní úprava účetnictví je založena na principu historických cen, dochází k tomu, že objektivita účetnictví nemůže být zcela zaručena, a to zejména z důvodu celé řady deformací, které jsou způsobeny právě působením inflace. Závažnost důsledků je patrná zejména v ovlivnění struktury a výše veškerých finančních charakteristik účetní jednotky. Mění se kupní síla působí dále i na vztahy s vnějším okolím podniku, kdy jednoznačně ovlivňuje vztahy mezi dlužníky a věřiteli účetní jednotky. Nelze ani opomenout problematiku pracovní síly, která bude vyvíjet tlak na růst mezd v období snižující se kupní síly apod.

Klíčová slova: *Aktiva, inflace, kvalita informací, kupní síla, pasiva, účetnictví, výsledek hospodaření.*

1. Inflation and its impact on accounting information

One of the most important accounting principles is the criterion of “True and Fair View”. The main goal of this criterion is presentation of all information that accounting presents to its users in order to obtain relevant, reliable and comparable information. There are a lot of factors that influence accounting information. One of the most important is inflation. When the economy is influenced by runaway or galloping inflation and the accounting is based on valuation in historic cost it leads into the situation that the objectivity of accounting is not able to be guaranteed due to a lot of deformations that are caused by inflation. Importance of the results is mainly visible on interference of structure and amount of all financial characteristics of accounting entity. Changing purchasing power influences the relations between the company and its outer surrounding. It is clear that it affects relations between debtors and creditors of accounting entity. It is important to mention that labour force wants to higher its demands in rising of their wages during the time of sinking of purchasing power.

Valuation of Czech accounting is based mainly on historic costs in case of acquisition cost, own cost incurred, nominal value. Its usage expresses mainly conclusive evidence of accounting and reliability of accounting information. [2]

The advantage of valuation that is based on historic cost is visible on:

- Guarantee of conclusive evidence of accounting. It is important for auditors and taxation authority.
- Guarantee of keeping property of accounting entity in their nominal amount of currency.
- Objectivity, verification and conclusive evidence of accounting.
- Higher protection of property of accounting entity.

On the other hand it is possible to mention disadvantage of valuation that is based on historic cost:

- Inflation affects the relevance and distorts rating of financial position of company.
- Deformation of economic cycle or its influence that is visible on its parts in case of runaway or galloping inflation.
- Difference between historic cost and market value. Valuation that is based on historic cost does not comment on changes of assets that are owed by the accounting entity.

The impact of inflation is possible to analyse in balance sheet (assets, equity, debts), Profit and Loss Statement (expenses, revenues). When the economy is influence by inflation and valuation of assets and debts is based on historic cost it is possible to state that all assets and liabilities is not possible to consider as a reliable scale that shows their present real value due to the fact that currency is not stable.

Impact of inflation has great influence on all information that accounting presents to its users. It is important to mention that this situation must be taken into the consideration of all users of accounting due to evaluation of economic situation of the accounting entity

For analyse of single items that are influenced by inflation it is convenient to focus on following four areas:

- impact of inflation on items in balance sheet,
- impact of inflation on items in profit and loss statement,

- impact of inflation on financial indicators. [6]

2. Impact of inflation on items in balance sheet

All items of assets and liabilities are influenced by inflation directly or indirectly. Mainly it is important to watch the relevancy of inflation impact. Proportion of this interaction is possible to analyse on period and price increase of single item of balance sheet. Impact of inflation depends on reliability of inflation (moderate, runaway, galloping inflation).

It is possible to state that impact of inflation on single items of balance sheet and profit is relative negligible when the inflation is moderate. On the other hand when the economy is influenced by runaway or galloping inflation all items of balance sheet are irrelevant in case of scale of present real value.

Impacts of inflation will be analysed on following items of assets and liabilities:

- fixed tangible assets,
- current assets – inventories, short term financial assets, receivables,
- debts.

Fixed tangible assets

Fixed assets are being used for more than one year. It is possible to state that inflation affects fixed assets significantly due to the fact of time period during these assets are used. It is important to mention that price of fixed assets is being boosted because of technological development, but it is abstracted from this in following text.

Accounting entity accumulates financial resources by depreciation. When the company would like to renew the fixed tangible assets it must obtain other resources to renew them (e.g. additional equity or debts). It is important to take into consider this information for accounting entity. When the company uses the financial resources from net profit it is important to state that these resources were taxed.

Reproduction of assets is specific for every accounting entity due to the fact that some companies must renew their assets more frequently than others due to branch where it is incorporated.

Current assets - inventories

Inventories are part of current assets. Usage of inventories is shorter than one year. It is possible to state that inflation affects these assets in lower relevance than it is in case of fixed assets. Impact of inflation on inventories depends on method of valuation of inventories when they are used:

FIFO is based on rule that first are used the inventories that company obtained first. It is possible to state that undervaluation of inventories is relatively low, because it comes from principle of this method. Inflation affects the value of inventories due to expenses e.g. energy, wages etc.

LIFO is based on rule that first are used the inventories that company obtained last. Inventories on stock are undervalued, because it comes out from the principle of this method.

On the other hand this method is better for valuation of internally produced inventories. It is important to notify that this method is not allowed in the Czech Republic.

Average cost is based on individual establishment of price by weighted arithmetical average of cost. The inventories are undervalued by usage of this method due to the principle of this method.

Short term financial assets

Inflation affects financial assets and it leads into the situation that purchasing power is sinking. It is valid mainly for cash, bank account etc. In case of bank account it is possible to state notify that the impact of inflation is a little bit lower due to the fact that accounting entity obtains interest from that money from bank. But interest rate is lower than rate of inflation so it leads into the situation that monetary funds are depreciated.

Debts

Debts are valued in accounting in their nominal value. They are short term debts and long term debts that company must pay off. During inflation it is advantage for debtors to have debts, because the purchasing power of currency is sinking and the debtor has profit from this situation. But when the inflation is runaway or galloping, the creditors would like to obtain their receivables as fast as it is possible. [2,6]

3. Impact of inflation on items in profit and loss statement

Inflation does not affect only items of balance sheet but it affects items of profit and loss statement – profit or loss. For analysis of impact on these items it is important to summarize how the inflation affects selected items of balance sheet, because inflation affects single items of expenses and revenues that are base for calculation of profit and loss.

Inflation affects items of expenses and revenues as follows:

- with time out – indirectly e. g. depreciation,
- without time out – immediately e. g. expenses on energy.

Items of expenses and revenues with time out

Assets and debts that create expenses and revenues influence profit or loss after time period. It is possible to notify that inflation is able to affect single parts of profit and loss statement and the profit or loss is not being showed truly e. g. depreciation that was named in chapter two. The depreciations are undervalued and accounting entity obtains better profit that it is real. In case of current asset it is possible to notify that undervalued inventories that are used for production affect the profit of the accounting entity too.

Items of expenses and revenues without time out

These expenses (energy, wages) and revenues that are part of profit or loss are very influenced by inflation. Due to this fact it is possible to notify that expenses and revenues reflect real level. Impact of inflation is insignificant. [4]

4. Conclusion

Valuation of assets and debts is mainly based on historic cost in the Czech Republic. It has advantages and disadvantages that were named in the text. It is possible to state that historic cost is reliable method of valuation and the information that are obtained from accounting are suitable for financial analysis during short time period.

On the other hand it is possible to state that inflation influences all information that is available for users of accounting. It leads into distortion of reliability of accounting information. Valuation based on historic cost do not take into consider future condition to them will the accounting entity face. It does not react on changes of market conditions, e.g. changes in prices of assets.

Impact of inflation on single items of balance sheet, profit and loss statement is different as it was written in the text.

Financial analysis is very important for users of accounting. All users must take into consider that inflation affects accounting information and it is important to involve this problems into evaluation of financial position of the company. Obtained information from accounting is obtained from statements and most of items are valued by historic cost in the Czech accounting. It is possible to mention danger that is visible from ignorance of impact of inflation on information that accounting provides to their users. It could lead into false financial decisions, false strategies that are substantiated by obtained information. This situation could have fatal consequences.

Literatura

- [1] FIREŠ, B. Oceňování aktiv a dluhů v účetnictví v reálné hodnotě (2). *Účetnictví*, 2002, č. 4, s. 22-26. ISSN 0139-5661.
- [2] FIREŠ, B. – ZELENKA, V. Oceňování aktiv a dluhů v účetnictví. 2. vyd. Praha: Management Press, 1997. 175 s. ISBN 80-85943-24-7.
- [3] HASPROVÁ, O. *Účetnictví – základy*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2004. 129 s. ISBN 80-7083-780-2.
- [4] HASPROVÁ, O. *Testování Altmanova modelu jako metody hodnocení finanční situace podniku v podmínkách české ekonomiky*. [Habilitační práce]. Liberec: TU v Liberci, 2002. Bez ISBN.
- [5] KOVANICOVÁ, D. *Abeceda účetních znalostí pro každého*. Praha: Polygon, 2002. 476 s. ISBN 80-7273-066-5.
- [6] KOVANICOVÁ, D. *Jak porozumět světovým, evropským, českým účetním výkazům*. Praha: Polygon, 2004. 304 s. ISBN 80-7273-095-9.
- [7] KOVANICOVÁ, D. Problémy oceňování ve světle moderního finančního účetnictví. Seriál. *Účetnictví*, 2004, č. 1 - 3. ISSN 0139-5661.

Growth of the G.D.P. Does Not Help to Improve the Living Standard of Developing Societies with Reference to Sri Lanka

D. M. D. Donald P. Sri Jayawardene

Tomáš Baťa University

E-mail: donzlin@yahoo.com

Abstract

Developing countries which had formerly protected their economies opened the domestic market for the foreign goods and services to enter into International Trade. Integration in to the world economy has being proven as a powerful instrument for developing countries to promote economic growth and development. During last thirty years developing countries transform their economies in to market oriented economies and have become much more important in world trade. The contribution of the developing economies to the world economy has grown from 1/4th in the early 1970s to 1/3 of world trade today. On the contrary 1/5th of the world population today is afflicted by poverty these people live on less than \$ 01a day. Of this Rural Poverty constitutes 63% on average world wide where in extreme cases like Bangladesh 90% of rural Poverty and in the Sub Saharan Africa a deviation within a range of 65% to 90%. It shows the GDP and Per Capita Income are not proper and correct measures to consider the living standards of the people in the developing societies. Therefore it is useful to analyse the links between the economic growth, income distribution and improvement of living standards in developing countries under free market economy. Sri Lanka mainly based for this research because in 1977 Sri Lanka shifted to the free market economy and up to now gained 30 years experience as a developing country.

Key Words: *Developing Countries, Economic Growth, Market Oriented Economies, Poverty, Living Standard.*

Abstrakt: *Růst GDP nenapomáhá při zvyšování životní úrovně v rozvojových společnostech (se zaměřením na Srí Lanku)*

Rozvojové země, které dříve chránily své ekonomiky, otevřely domácí trhy zahraničnímu zboží a službám a vstoupily na mezinárodní trh. Bylo prokázáno, že integrace do světového hospodářství je mocným nástrojem pro podporu ekonomického růstu a rozvoje v rozvojových zemích. Během posledních třiceti let rozvojové země transformovaly své hospodářství na tržní ekonomiky a staly se mnohem významnějším hráčem v mezinárodním obchodě. Příspěvek rozvojových zemí do světové ekonomiky vzrostl z 1/4 na počátku 70. let na současnou 1/3. Naproti tomu 1/5 světové populace je dnes ovlivněna chudobou, tyto lidé žijí s méně než 1 USD na den. Z nich v celosvětovém průměru 63 % žije v zemědělských oblastech, extrémním případem je Bangladéš s 90 % populace zemědělských oblastí s příjmem pod hranicí chudoby a subsaharská Afrika s 65 % až 90 %. Ukazuje se, že GDP a důchod na obyvatele nejsou vhodnými a správnými měřítky životní úrovně obyvatel rozvojových zemí. Proto je vhodné se zabývat analýzou vztahů mezi hospodářským růstem, rozdělením důchodu a zlepšováním životní úrovně v rozvojových zemích s volným tržním hospodářstvím. Srí Lanka byla vybrána pro tuto studii, neboť v roce 1977 přešla k systému volného trhu a dnes má jako rozvojová země již 30-tiletou zkušenost.

Klíčová slova: *Rozvojové země, ekonomický růst, tržní hospodářství, chudoby, životní úroveň.*

This research work entails the study of the Sri Lankan experience on the shift towards the free market economy in 1977 away from the socialist oriented economy. The economic policies implemented post 1977 emphasized export oriented trade and encouragement of foreign investments as at today Sri Lanka has implemented policies on to enhance the market economy for 30 years.

1. Economy of Sri Lanka

Table-01
GDP in Sri Lanka from 1993 to 2004

Year	Amount \$ Million
1993	10355.2
1994	11709.1
1995	12924.6
1996	13957.2
1997	15105.4
1998	15658.9
1999	15638.9
2000	16542.9
2001	16050.3
2002	16861.7
2003	18559.5
2004	19652.0

Table-02
Per Capita Income of Sri Lanka 1993-2004

Year	Amount \$
1993	615
1994	686
1995	755
1996	796
1997	853
1998	879
1999	863
2000	899
2001	841
2002	872
2003	954
2004	1010

Sources: Sencus Department of Sri Lanka

Post 1977 with the implementation of export oriented market economic policies there was an evident rapid growth in the Sri Lankan economy which could be seen from the rise in the Gross Domestic Product (GDP) and the Per Capita Income ever since.

In 1981 G.D.P. of Sri Lanka was \$ 4,391 in a period of a decade it was increased to \$ 9,622.50 which is a simple average increase of 5% a year [01]. In 2004 Sri Lanka achieved a magnificent increase in the GDP and reached up to \$ 19652.0 [Table-01] Similarly the Per Capita Income of Sri Lanka achieved a growth of 4.7% from 1981 which was U.S.D 295 to 1991 which was \$ 552 [02]. In 2004 the Per Capita Income marked \$ 1010 which was significant [Table-02] Posts the implementation of the Market Economic Policies in 1977 material development in the Exports was also a contributing factor to the growth of the G.D.P. Export sector contribution to the GDP increased annually, in 1981 total export value was \$1049.30 increased up to \$5442.27 in 2004 [03].* The Growth of GDP, Per Capita Income and the Export Sector proved that the free trade economy positively effected Sri Lanka.

2. Distribution of the Income

To improve the living standard of the society, people should have and opportunity to access the market and consume the goods and services and their own choice. Therefore deciding factor of high living standard the purchasing power of the consumer which is composition of the market prices of the consumer goods and earn income of the people.

Table-03

INCOME RECOVERS INCOME(Average Monthly) AND SHARE INCOME BY INCOME RECOVERS INCOME DECILE—2002 (S. L. Rupees)		
Deciles	Income	%
All Deciles	7079	100
1) Less than 801	395	0.6
2) 801--1800	1292	1.8
3) 1801--2683	2225	3.2
4) 2684--3514	3102	4.4
5) 3515--4539	4021	5.7
6) 4540--5617	5080	7.2
7) 5618--7000	6318	9.3
8) 7001--9000	7967	11.2
9) 9000--13200	10835	14.9
10) More than 13200		41.8

Table-04

PER CAPITA INCOME PER MONTH BY HOUSEHOLD INCOME DECILES—2002 (S. L. Rupees)		
Household Income Deciles	Per Capita Income	%
1) Less than 3300	701	2.42
2) 3301-- 4660	1087	3.75
3) 4661-- 5623	1364	4.7
4) 5624-- 7000	1647	5.68
5) 7001-- 8387	1835	6.32
6) 8388-- 10000	2115	7.29
7) 10001- 12688	2507	8.64
8) 12689--16390	3288	11.3
9) 16391- 24225	4335	14.94
10) 24226 and above	10136	34.93

Source: Asian Development Bank / Census Department Sri Lanka

In Sri Lankan economy the growth of the Per capita Income does not ensure that the wealth is also distributed equally among the people. According to a recent research of UNDP 6.6% of the population are living on below 01\$ per day and 45.4% are living on below 02 Dollars per day[04]. * Almost altogether 52% of the population is living on below \$ 02per day. According to the income receivers monthly income in 2002 [Table-03] in Sri Lanka 10% of the income received is below the margin of S.L.Ru. 3514 per month [All deciles 01 to 04 in table -03], while 22.2% of the income receivers earn is between S.L.Ru. 3514/- and S.L.Ru.7000/- per month(All deciles 05 to 07 in table -03). It is apparent that only 26.1% of the income earners receive more than a lower margin of S.L.R 7000 [05].*

Table -05

Retail Prices of the Few Selected Essential Items

		2004	2005	2006
Bread	450gr	15.71	16.93	22.14
Dhal	kg	74.84	75.72	78.83
Cowpe(grains)	kg	75.46	11.18	
Lactogen Milk Powder	400gr	170.00	177.00	200.00
Beef	kg	212.86	246.37	276.87
Mutton	kg	390.48	440.57	510.00
Pork	kg	183.85	261.46	260.00
Chicken	kg	213.57	233.27	249.29
Fish-Talapath	kg	339.23	386.89	419.29
Kelawalla	kg	289.11	296.60	335.71
Vegetables-Tomato	kg	71.00	65.00	170.00
Carrot	kg	94.65	95.51	128.57
Green Chile	kg	95.78	130.85	214.29
Dry Fish-Katta	kg	384.64	416.34	511.19
Salaya	kg	147.00	208.00	257.26

Table-06

Price Index from 1998 To 2007

Year	%	Rupees
1998 Jan	118.4	5666.57
1999 Jan	123.2	5896.30
2000 Jan	125.1	5988.48
2001 Jan	140.1	6705.13
2002 Jan	154.4	7388.96
2003 Jan	160.0	7657.53
2004 Jan	161.9	7748.46
2005 Jan	191.0	7657.53
2006 Jan	197.2	7748.46
2007 Jan	232.7	11103.42

Source: Sensus Department in Sri Lanka

Therefore it appears that even though there has been a macro economic growth in the country due to the implementation of free market economic policies it has not been a reality for a majority of the people in Sri Lanka as it did not help to increase individual income of the people significantly.

Further this is also evident in reference to the per capita income per month by household in the year 2002. Growth of the Macro Economy of Sri Lanka has been an advantage to improve the income levels of only a hand full of people of society

On the other hand though there was a magnificent growth in the Sri Lankan economy, prices of the goods and services are not affordable to majority of the consumers. The market conditions are not able hold stable at least the prices of basic commodities (Table-05).

According to the Consumer Price Index (Table-06) of Sri Lanka in January 1998 Price index was 118.4 which provided an average expense S.L.Ru. 5,666.57 and increased up to 232.3 in 2007 which is an average expense S.L.Ru. 11,103.42 which marks an increase of 95.91% within a ten yearsperiod [06].*

Low Income levels earned by the people and price increases of the goods and the services leads to low living standard of the society and create many economical and social problems mainly poverty, mal nutrition and health problems.

3. Poverty in Sri Lanka

Table-07: Statistics of the Poverty in Sri Lanka

		1990-91	1995-96	2002
1 Nominal PovertyLine (S.L.Rupees)	-	475	833	1423
2. Poverty Head Count Ratio, %		26.1	28.8	22.7
3. Poor Household Base on the Official Poverty Line, %	-	21.8	24.3	19.2
4.Poverty Head Count Ratio by Sector, %	Urban	16.3	14.0	7.9
	Rural	29.4	30.9	24.7
	Estate	20.5	38.4	30.0
5. Poor Household Based On The Official Poverty Line By Sector, %	Urban	12.9	11.0	6.2
	Rural	24.7	25.9	20.8
	Estate	16.7	32.2	24.3

Sources: HIES-2002. Census Department of Sri Lanka

According to the stistics of the Sencers Deppartment of Sri Lanka 22.7% of the population(nearly ¼ of the population) are below the poverty line in 2002 and it was 28.8% in 1995-

1996.In recent years poverty in urban areas has been sought to be reduced but there is no considerable change in Rural and Estate poverty(table-07).

According to a recent surveyor done by the UNICEF in Sri Lanka in 2005, the following circumstances are identified to be realised as a fact of poverty and malnutrition Around one third(1/3)of the women are both underweight and anemic[07].* Nearly one out of five children is born with low birth weight and it is reflecting the maternal under nutrition during the pregnancy[08].* Nearly one third of children less than five years are under weight[09].*Around 24%of children under five years 55% in the 6-10 age group are anemic[10].* Neonatal mortality contributes up to 70% of the deaths among children below 12 months of age[11].* Almost one out of five children are born with low birth weight around 29% of under fives are reported to be under weight rising as high as 37.4%in some derived districts in Sri Lanka[12].* 14% under five years suffered from acute malnutrition (wasting) when their weight is compared to the weight of normal child of a same height[13].* Nearly

58% of infants between 6-11 months and 38% children between 12 and 23 months are anemic[14].* Not only in Sri Lanka all over the world poverty and malnutrition have become key economical and social problems.

4. Poverty in Developing Countries

During last thirty years developing countries transform their economies in to market oriented economies and have become much more important in world trade. The contribution of the developing economies to the world economy has grown from 1/4th in the early 1970s to 1/3 of world trade today. [15] On the contrary 1/5th of the world population today is afflicted by poverty these people live on less than \$ 01a day. Of this Rural Poverty constitutes 63% on average world wide where in extreme cases like Bangladesh 90% of rural Poverty and in the Sub Saharan Africa a deviation within a range of 65% to 90%[16].*

There is no doubt of the macro level economic development in implementing market economic policies in developing countries yet poverty and malnutrition are realities of such countries which are greater burdens to be swallowed by such economic systems.

Nearly 03 Billion people of the world live on less than 02 Dollar a day[17].* Aproximately 790 million people in the developing world are still chronically under nourished and 30,000 children die each day due to poverty, that is 11 million children under 05 years each year[18]*. Some 01 Billion people in developing countries have inadequate access to water and 2.6Billion lack of basic sanitation 01.8 Million child deaths in each year as a result of Diarrhoea[19].* 01.9 Million children from developing countries there are 640Million without adequate shelter,400 Million with no access to safe water, 270 Million with no access to health service[20]*. Number of the children in the World 02.2 Billion 01 Billion in poverty,and adequate shelter,safe water and health [21].*

5. Right to Basic Needs

1987 the World Commission on Environment and Development (Brundtland commission) introduce the sustainable development programme and in that report describes “sustainable development“ as “Development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs”. It contains two key concepts, the concept of “needs” and the idea of “limitation”. Further the commission report emphasised concept of “needs” particularly the essential needs of the worlds poor, to which overriding priority should be given[22].

According to the article 25 of the Universal Declaration of The Human Rights in 1948 every person has a right to a standard of living, adequate for the health and well being of himself and of his family including food clothing housing and medical care[23].*

Principal number 04 of the U.N. Declaration of the Rights of the Child in 1959 Clearly emphasised that every child shall have the right to adequate nutrition, housing, recreation and medical services[24].*

The Rome states Declaration on the world food security in 1966 states(Article 01) every one have to access to safe and nutritious food to meet their dietary needs and food preferences for an active and healthy life every one to be free from hunger[25].*

Article number 01 of the Universal declaration on the eradication of hunger and Mal Nutrition in 1974 Empowerd all human been, and emphasised every man woman and child has the inalterable right to be from hunger and mal nutrition in order to develop fully and maintain their physical and mental facultie[26]. Article 06 of the Declaration of the protection on women and children in emergency and armed conflict in 1974 states that “the women and children finding them selves in armed conflict in the struggle for peace, or who live in occupied territories, shall not deprived of shelter, food, medical aid or other inalienable rights[27].*.

The Declaration of principels of world conference on agrarian reform and rural development says, (number 07 of the objectives and strategies) the state should provide greater food security for the poor by setting target for supplies of essential food and ensuring fair and expedition distribution during the shortage periods of the food. For this purpose national food reserves should built-up and institution for food distribution created appropriate to the circumstances of each country[28].*

By all these universal legal documents world community admitted the Right to basic needs as a legitmate rigt of the people.

6. Conclusion

Through the above mentioned international conventions, declarations ,covenants and legitimate documents it appears that the international community admits and accepts the “right to basic needs” as an international legal concept or/and internationally established legal fundamental. No economic or political system can question the “right to basic needs” of it’s own people it should rather be thier primary obligation to fulfil it. It’s practically proved although there is a macro level growth in economies under the free market economy the grwoth is not equally distributed in the same society.

GDP and Per Capita Income are not proper and correct measures to consider the living standards of the people in the developing societies. Therefore developing countries should not just allow the economies to behave on the market forces of demand and supply but the state should intervene to an extent that ensures equale distribution of economic wealth and social welfare. In doing so State should corporate with the civil society,private sector, non governmental organisations and the inter national community on national, regional, and international levels to provide at least the basic needs, and to improve the living standards of the people.

Literature

- [1] Department ofCencus and Statistics Sri Lanka. [National Account] www.statistics.gov.lk
- [2] Department of Cencus and Statistics Of Sri Lanka.[National Account] www.statistics.gov.lk
- [3] Department of Cencus and Statistics of Sri Lanka. www.statistics.gov.lk
- [4] Rural poverty in Sri Lanka -
<http://www.ruralpovertyportal.org/english/regions/asia/lka/index.htm>
- [5] (Wold Bank and UN Development programme -2005)
- [6] Gunatilaka N. A. and Senanayake D. – E.R.D. working paper of Asian Development Bank
Moneytary Poverty Estimate in Sri Lanka. Selected issue October-2004
- [7] Department of Cencus and Statistics of Sri Lanka.[Consumer rice Index]
www.statistics.gov.lk

- [8] UNICEF childhood programme in Sri Lanka-2005
http://www.unicef.org/srilanka/activities_1667m]From 4 to 13 UNICEF Childhood programme.
- [9] Market access for developing countries 2001-2004 prepared by the Staff of the I.M.F. and World Bank. [www.worldbank.org/economics/marketaccess.pdf-738k-viewas.htm]
- [10] Mohomad H.K. Rural Poverty in Developing Countries.
[<http://www.imt.org/external/pubs/ft/issues/issuess26/index.htm#1#1>]
- [11] Poverty Facts and Stats-Global Issues. [www.globaliseissues.org/TradeRelated/Facts.asp-43k]From 14 to 19 Poverty facts and Status – Global Issues.
- [12] The report of the world commission on environment-1986 Rome (Brundtland Commission Report-1986)
- [13] Universal Declaration of the Human Rights -1948 (Art. 25)
- [14] United Nations Declaration on the Right Of the Child-1959 (Principal No. 04)
- [15] The Rome State Declaration on the World Food Security-1956 (Art. 01)
- [16] Universal declaration on the Eradication of Hunger and Mal Nutrition-1974 (Art. 01)
- [17] Declaration on the Protection on Women and Children in emergency and armed conflict - 1974 (Art. 07)
- [18] Declaration of Principals of World Conference on Agrarian Reform and Rural Development (No. 07 of the objectives and strategies)

Rozvoj čínské ekonomiky a růstový potenciál čínského průmyslu v období 1998 - 2004

Jitka Kloudová

Bratislavská univerzita práva, Fakulta ekonomie a podnikania
Univerzita T.Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky

E-mail: jitka.kloudova@uninova.sk

Abstrakt

Mezníkem v rozvoji čínské ekonomiky byl rok 1978, kdy vyhlášený program "Čtyř modernizací" z roku 1975 byl akceptován ústředním výborem komunistické strany. Na 14. sjezdu KSC v říjnu 1992 bylo rozhodnuto vybudovat tržní hospodářství nesoucí čínské charakteristické rysy. Od této doby ekonomická síla Číny roste, přičemž se odhaduje, že se v tomto století zařadí mezi nejvýznamnější ekonomická světová centra. Čína se v současné době řadí mezi nejsilnější ekonomiky světa, ve vyjádření ekonomické síly patří k třetí nejsilnější světové ekonomice. Stává se významným výrobcem, ale i světovým spotřebitelem. Dynamika vývozu převyšuje dynamiku dovozu a přispívá tak k vysokému obchodnímu přebytku ČLR. V Číně dochází také ke strukturálním změnám v tvorbě hrubého domácího produktu. Snižuje se podíl primární sféry ve prospěch sféry sekundární a terciární. Příspěvek se zabývá především potenciálem růstu ve sféře sekundární, v jednotlivých odvětvích průmyslu Číny a to v období 1998 až 2004. Cílem příspěvku je poukázat na skutečnost, která odvětví čínského průmyslu vykazují pokles a naopak která odvětví jsou růstová a zda jsou v daných odvětvích vytvářeny kapacity i pro možnou budoucí expanzi. Bylo zjišťováno, zda růst v jednotlivých odvětvích je extenzivní či intenzivní povahy, přičemž byly používány ukazatele kapitálová intenzita, koeficient práce, produktivita kapitálu, kapitálový koeficient, pracovní intenzita, produktivita práce.

Klíčová slova: *Ekonomika Číny, průmysl Číny, ekonomický růst, kapitálová intenzita, pracovní intenzita.*

Abstract: The Development of the Chinese Economy and the Growth Potential of Chinese Industry From 1998 – 2004

The milestone for the development of the Chinese economy was 1978, when the "Four Modernisations" programme proclaimed in 1975 was accepted by the Communist Central Party Committee. At the 14th PLR Party summit held in October 1992, the building of a market economy with characteristic Chinese features was decided upon. From that time onwards, the economic power of China has gone from strength to strength, and it is estimated that in the course of this century, it will rank among one of the most significant economic centres in the world. Structural changes in the creation of gross domestic product will also occur. The share of the primary sphere will reduce while those of the secondary and tertiary spheres will increase and benefit from this. This paper deals above all with the potential growth of the secondary sphere, in the individual branches and sectors of industry in China for the period from 1998 to 2004. The aim of this paper is to draw attention to which branches and sectors showed a slump or decrease and on the other hand, which have shown growth as well as indicating whether – for a given branch or sector, capacity for possible future expansion has been created. It was determined whether this growth in the individual branches and sectors is extensive or has an extensive nature. In the process, we made use of indices like the Capital Intensity, Capital Productivity, Capital Coefficient, Labour Intensity, Labour Productivity, and the Labour Coefficient.

Key Words: *Chinese Economy, Chinese Industry, Economics Growth, Capital Intensity, Labour Intensity.*

1. Úvod

Od počátku 50.let dochází k postupnému formování 3 světových ekonomických center, USA, západní Evropy a Japonska. V těchto třech centrech se v současné době produkuje 80% světového hrubé domácího produktu. Pozorností současné doby se stává Čína, u které se předpokládá, že se stane dalším světovým centrem.

Významným mezníkem pro ekonomický rozvoj Číny byl rok 1975, kdy byl vyhlášen program „Čtyř modernizací“ předsedou vlády Chou En-lajem. Avšak stále probíhal boj proti „ekonomismu“. V roce 1978 však byl vyhlášený program akceptován 3.plénem 11.ÚV Komunistické strany Číny a od roku 1979 lze již pozorovat změny v hospodářské politice Číny. Bylo zřízeno 5 speciálních ekonomických zón (SEZ: Shenzhen, Zhuhai, Shantou, Xiamen, Hainan Province), kde byly vytvořeny podmínky pro soukromé podnikání a příliv zahraničního kapitálu. Od roku 1990 tento koncept SEZ byl rozšířen na hlavní čínská města Šanghaj a Bejčing. Bylo rozhodnuto o částečné liberalizaci trhu a posílení makroekonomických kontrol a jejich oprávnění zasahovat do chodu ekonomiky. Pro ekonomickou expanzi Číny byl významný rok 2001, kdy se Čína stává členem mezinárodní obchodní organizace WTO. V průběhu let došlo ke zlepšení podmínek pro rozvoj soukromého podnikání, zlepšení právní ochrany soukromého vlastnictví, avšak stále byla zdůrazňována dominantní role státního sektoru.

Od roku 1978 lze pozorovat významný ekonomický růst Číny, jež je jeden z nejrychlejších a nejdynamičtějších na světě. Ekonomický růst Číny za posledních 25 let vykazuje průměrný každoroční růst okolo 9,4%.

V průběhu minulých let, díky vysokému a stabilnímu ekonomickému růstu došlo také k nárůstu životní úrovně země. Snížil se počet lidí žijících pod hranicí bíd, dnes se jedná o 10% Číňanů. 98,9% mladých lidí je gramotných, zatím co v 80. letech to bylo pouze 69,9%. Očekávaná délka života je třetí nejdelší ve východní Asii za Japonskem a Jižní Koreou. Došlo k posunu, kdy v roce 1950 očekávaná délka života v Číně byla okolo 32 let, nyní v roce 2006 se jedná o 73 let.

Struktura tvorby hrubého domácího produktu v průběhu minulých let se přesouvá z primární sféry do sekundární a terciální sféry. V současné době se na HDP Číny nejvíce podílí sekundární sféra, jejíž nejvýznamnější složku tvoří průmysl.

2. Průmyslová produkce a zaměstnanost

Na význam jednotlivých průmyslových odvětví pro ekonomický růst Číny lze usuzovat z objemu produkce a jejího podílu na celkové průmyslové produkci a dále pak také z toho, jak je dané odvětví významné z hlediska zaměstnanosti.

Nejdříve se zaměříme na podíl objemu produkce u sledovaných odvětví a na změnu v průběhu let 1998 a 2004.

Jak zaznamenává následující tabulka č.1, nejvýznamnějším průmyslem co do objemu produkce v roce 1998 byl průmysl vyrábějící elektrické a optické přístroje. V roce 1998 se toto odvětví podílelo na celkové průmyslové výrobě z 15,5%. Toto prvenství ve výrobě si dané odvětví zachovalo i o šest let později, v roce 2004, kdy došlo k navýšení podílu objemu na celku na 17,9%. V roce 1998 druhým nejvýznamnějším průmyslem v Číně byl průmysl

potravinářský a tabákový, který vytvářel 12,2% celkového objemu průmyslové výroby v Číně. V roce 2004 však dochází ke změně, daný průmysl se ocitá až na 6. místě s 8,3% podílem na celku.

Obdobný jev lze pozorovat i u dalšího významného čínského průmyslu textilního, oděvního a kožedělného. Tento průmysl se v roce 1998 se svým objemem výroby zařadil na třetí místo a podílel se na celkovém objemu průmyslové produkce 12,1%. V průběhu následujících let však ztrácí na své dynamice a v roce 2004 se již řadí na 5. místo s 8,5%.

Myšlenku o pozvolné přeměně struktury výroby v Číně, od výroby nenáročných produktů na strojní zařízení a technologie k výrobám sofistikovanějším, podporuje skutečnost, že v průběhu sledovaných let 1998 až 2004 došlo k zvýšení podílu odvětví výroby kovů a kovodělných výrobků ze 7,3% (6.místo) až na 12,3% (2.místo). Nárůst významu zaznamenalo také odvětví výroby dopravních prostředků. V roce 1998 se toto odvětví svým objemem produkce podílelo na celku 6,7% (9.místo), zatímco v roce 2004 se již jedná o 8,5% (4.místo).

Tab. č.1 Podíl objemu produkce jednotlivých průmyslových odvětví na celku

Průmyslová odvětví	% podíl objemu produkce		% podíl počtu zaměstnanců	
	1998	2004	1998	2004
Průmysl potravinářský a tabákový	12,2	8,3	2,3	6,7
Textilní, oděvní a kožedělný průmysl	12,1	8,5	10,7	16,7
Dřevozpracující průmysl	1,0	1,0	2,5	1,1
Papírenský a polygrafický průmysl	2,0	2,4	5,1	1,9
Koksování, rafinérské zpracování ropy	8,6	8,0	4,9	8,6
Chemický a farmaceutický průmysl	10,9	9,1	6,2	7,8
Gumárenský průmysl	1,2	1,4	3,0	1,1
Plastikářský průmysl	2,4	2,6	4,3	2,5
Průmysl skla, keramiky, porcelánu a stav. hmot	5,1	4,0	17,8	6,7
Výroba kovů a kovodělných výrobků	7,3	12,3	5,6	11,2
Výroba strojů a zařízení	7,2	7,6	11,6	8,5
Výroba elektrických a optických přístrojů	15,5	17,9	6,1	12,7
Výroba dopravních prostředků	6,7	8,5	13,2	5,4
Zpracovatelský průmysl	0,5	1,1	1,0	0,9
Ostatní	7,2	7,2	5,7	8,3
Celkem	100	100	100,0	100,0

Zdroj: NBSC .National Bureau of Statistics of China

Z pohledu zaměstnanosti nejvýznamnějším průmyslovým odvětvím v roce 2004 bylo odvětví textilní, oděvní a kožedělné, kde bylo zaměstnáno 16,7% veškerých pracovníků v průmyslu, přičemž v průběhu let 1998 až 2004 došlo k podstatnému zvýšení. Výrazný nárůst zaměstnanosti byl shledán u výroby elektrických a optických přístrojů (z 6,1% na 12,7%) a u výroby kovů a kovodělných výrobků (z 5,6% na 11,2%).

Významný pokles zaměstnanosti byl zaznamenán u průmyslu skla, keramiky porcelánu a stavebních hmot, kde došlo ke snížení podílu tohoto odvětví na celkové zaměstnanosti ze 17,8% na 6,7%. Pokles zaměstnanosti v průběhu sledovaných let vykazuje i průmysl vyrábějící dopravní prostředky (z 13,2% na 5,4%) a výroba strojů a zařízení (z 11,6% na 8,5%).

3. Tempo růstu produkce a zaměstnanosti v letech 1998 – 2004 podle jednotlivých průmyslových odvětví

Jeden z největších nárůstů objemu produkce ve sledovaných letech 1998 až 2004 byl dosažen v odvětví kovů a kovodělných výrobků, kde produkce narostla až pětinasobně. V tabulce č.2 je pomocí středního geometrického tempa růstu, vyjádřena průměrná roční míra tempa růstu objemu produkce, počtu firem a počtu zaměstnanců, v letech 1998 až 2004, podle jednotlivých průmyslových odvětví.

Střední roční tempo růstu celkové průmyslové produkce je téměř 20% a počtu zaměstnanců 15,6%. Z daného lze usuzovat, že uvedené tempo růstu bylo způsobeno vyšší produktivitou práce, neboť průměrné roční tempo růstu objemu produkce za sledovaných sedm let bylo výrazně vyšší než průměrné roční tempo růstu počtu pracovníků. Do odvětví průmyslu směřovala řada nových firem, přičemž střední roční tempo růstu za sledované období bylo až téměř 33%.

Tab. č. 2 Střední geometrické roční tempo růstu jednotlivých průmyslových odvětví v Číně v letech 1998 až 2004

Průmyslová odvětví	Střední geometrické tempo růstu (Gr)	
	Objem produkce	Počet zaměstnanců
Průmysl potravinářský a tabákový	0,1255	0,3818
Textilní, oděvní a kožedělný průmysl	0,1309	0,2460
Dřevozpracující průmysl	0,1963	0,0173
Papírenský a polygrafický průmysl	0,2410	-0,0152
Koksování, rafinérské zpracování ropy	0,1847	0,2706
Chemický a farmaceutický průmysl	0,1641	0,1994
Gumárenský průmysl	0,2345	-0,0185
Plastikářský průmysl	0,2206	0,0550
Průmysl skla, keramiky porcelánu a stavebních hmot	0,1533	-0,0185
Výroba kovů a kovodělných výrobků	0,3080	0,2988
Výroba strojů a zařízení	0,2102	0,0966
Výroba elektrických a optických přístrojů	0,2279	0,3051
Výroba dopravních prostředků	0,2490	-0,0051
Zpracovatelský průmysl	0,3724	0,1386
Ostatní	0,1985	0,2301
Celkem	0,1997	0,1560

Zdroj: NBSC. National Bureau of Statistics of China

Nejvyšší střední roční tempo nárůstu objemu produkce v průběhu let 1998 až 2004 dosáhl zpracovatelský průmysl (37,2%) a dále pak výroba kovů a kovodělných výrobků (30,8%). Nad celkovým průměrným ročním tempem růstu průmyslu (20%) se nachází průmysl výroby dopravních prostředků (24,9%), papírenský a polygrafický průmysl (24,1%), gumárenský průmysl (23,4%), výroba elektrických a optických přístrojů (22,8%), plastikářský průmysl (22,1%) a výroba strojů a zařízení (22,0%).

Podíváme-li se na tempo růstu zaměstnanosti v jednotlivých odvětvích, můžeme pozorovat značný rozdíl mezi nimi. Na jedné straně jsou odvětví, kde dochází k nárůstu počtu zaměstnanců, například u průmyslu potravinářského a tabákového, kde roční tempo růstu počtu zaměstnanců je 38,2%, dále pak výroba kovů a kovodělných výrobků, 29,9%, koksování, rafinérské zpracování ropy, 27,1% a textilní, oděvní a kožedělný průmysl, 24,6%.

Na straně druhé jsou odvětví, kde jde o pokles zaměstnanosti, především gumárenský průmysl a průmysl skla, keramiky, porcelánu a stavebních hmot, pokles o 1,8%, papírenský a polygrafický průmysl o 1,5% a u výroby dopravních prostředků o 0,5%.

Důležitým je však dát do souvislosti tempo růstu produkce s tempem růstu či poklesu zaměstnanosti. O zvyšování produktivity práce lze hovořit u odvětví výroby dopravních prostředků, kde bylo vykázáno vysoké průměrné roční tempo produkce (24,9%), ale došlo zde k poklesu zaměstnanosti, která každoročně klesala o 0,5%.

Obdobně i u průmyslu papírenského a polygrafického, tempo růstu produkce ročně vykazovalo hodnotu 24,1%, zatímco zaměstnanost klesala o 1,5% ročně. Nejvyšší rozdíl mezi středními tempy růstu objemu produkce a počtem zaměstnanců, tedy největší zvyšování produktivity práce, můžeme pozorovat u výroby dopravních prostředků, papírenského a polygrafického průmyslu a gumárenského průmyslu.

Lze konstatovat, že tempo růstu zaměstnanců v těchto odvětvích silně zaostávalo za nárůstem objemu produkce, což znamená, že nárůst produkce v letech 1998 až 2004 v těchto odvětvích nebyl způsoben růstem počtu zaměstnanců, tedy extenzivním rozvojem, ale že se jednalo o intenzivní růst způsobeným vyšší produktivitou práce.

Naopak nepříznivý vývoj zaznamenal průmysl potravinářský a tabákový, dále pak průmysl textilní, oděvní a kožedělný, koksování, rafinérské zpracování ropy, výroba elektrických a optických přístrojů a chemický a farmaceutický průmysl, kde střední geometrické roční tempo růstu objemu produkce bylo nižší než tempo růstu zaměstnanosti.

4. Závěr

Udržitelný ekonomický růst Číny bude záviset na vyřešení několika zásadních problémů, mezi něž patří podhodnocená měna, možnost přehřátí ekonomiky v důsledku dlouhodobě vysokého tempa ekonomického růstu, velké rozdíly v příjmech obyvatel, především pak rozdílů v příjmech mezi městskými a venkovskými obyvateli, nutnost vyřešit důchodový systém při pokračování politiky jednoho dítěte, což způsobí vysoký podíl starých lidí vůči mladým a současně bude nutné se zabývat problémem vysokého stupně znečištění.

Ekonomický růst Číny je v letech 1998 až 2004 poznamenán změnami ve struktuře průmyslu, ale také se do popředí dostávají odvětví s vyšší produktivitou práce. K nevýraznějším zvyšování produktivity práce došlo u výroby dopravních prostředků, papírenského a polygrafického průmyslu a gumárenského průmyslu.

Lze konstatovat, že tempo růstu zaměstnanců v těchto odvětvích silně zaostávalo za nárůstem objemu produkce, což znamená, že nárůst produkce v letech 1998 až 2004 v těchto odvětvích nebyl způsoben růstem počtu zaměstnanců, tedy extenzivním rozvojem, ale že se jednalo o intenzivní růst způsobeným vyšší produktivitou práce.

Naopak nepříznivý vývoj zaznamenal průmysl potravinářský a tabákový, dále pak průmysl textilní, oděvní a kožedělný, koksování, rafinérské zpracování ropy, výroba elektrických a optických přístrojů a chemický a farmaceutický průmysl, kde střední geometrické roční tempo růstu objemu produkce bylo nižší než tempo růstu zaměstnanosti.

Literatura

- [1] OECD Factbook 2007: Economic, Environmental and Social Statistics. ISBN 92-64-02946-X
- [2] BEAMISH, P.W.(2000). Asia-Pacific Case in Strategic Management. The McGraw-Hill Companies,Inc. ISBN 0-07-239545-1.
- [3] KOTLER,P., ANG, S.H., LEONG,S.M., TAN, CH.T.(2003). Marketing Management An Asian Perspektive. Pearson Education, Inc. ISBN 0-13-100135-3
- [4] MACH, M. (2001). Makroekonomie II. Melandrium, ISBN 80-86175-18-9
- [5] MODIGLIANI, F.,SHI L.,C. “The Chinese Saving Puzzle and the Life-Cycle Hypothesis,” Journal of Economic Literature, vol. 42, March 2004, pp. 145-70.
- [6] NBSCh. National Bureau of Statistics of China. Yearly Data [online]. c2007, [cit.2007]. <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/>
- [7] People's Daily Online [online]. c2006, [cit.2006-03-18]. <http://english.people.com.cn/200503/21/eng20050321_177555.html>
- [8] SEREGHYOVÁ, J. (2003) Vybrané institucionální a strukturální aspekty otevírání čínské ekonomiky. Professional Publishing. ISBN: 80-86419-44-4
- [9] SHANE, M., GALE, F. (2004). China: A Study of Dynamic Growth. Electronic Outlook Report from the Economic Research Service. WRS –04-08 October 2004. [cit.2007-03-06]. Dostupne z: www.ers.usda.gov
- [10] VARAZIN F. A KOL. (2004) Ekonomický rozvoj a růst. Profesional Publishing, Praha 2004. ISBN 80-86419-61-4
- [11] LARDY, R.N. (2007) China: Rebalancing Economic Growth. The China Balance Sheet in 2007 and Beyond, published by the Center for Strategic and International Studies and the Peterson Institute for International Economics, May 2007. www.chinabalancesheet.org/Events.html
- [12] XIE FUZHAN. (2007). China's National Economic Development Continued to Guarantee Stable and Fast Economic Development” (January 25). Beijing: National Bureau of Statistics.

Přetrvávající odkazy historie v subsaharské Africe

Aleš Kocourek

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra ekonomie

E-mail: ales.kocourek@gmail.com

Abstrakt

Ekonomický vývoj subsaharské Afriky v druhé polovině 20. století nelze označit přívlastkem úspěšný. Podle ukazatele hrubého národního důchodu na obyvatele se subsaharské země propadly na poslední místo, jeho reálná hodnota jen za poslední tři dekády zaznamenala pokles o 10 %. Jedním z faktorů považovaných – často více-méně neformálně – za příčinu neuspokojivé hospodářské situace subsaharského regionu je koloniální minulost a obchod s otroky. Článek shrnuje závěry prací Robina M. Griera z roku 1999, Pierra Engleberta z roku 2000, Darona Acemogly, Simona Johnsona a Jamese A. Robinsona z let 2001 a 2002, Graziella Bertocchiho a Fabia Canovy z roku 2002 a konečně také výsledky studií a modelů Nathana Nunna z let 2004 a 2005 publikované letos v Journal of Development Economics. Uvedené práce dohromady vytvářejí zajímavou mozaiku dokládající poměrně robustní statistickou analýzou přetrvávající vlivy koloniálních a otrokářských praktik v realitě dnešních subsaharských zemí. Jen málokterý autor se však odvažuje k doporučením pro hospodářsko-politickou praxi.

Klíčová slova: *Otrokářství, kolonialismus, subsaharská Afrika, rozvoj, industrializace, geografická hypotéza, institucionální hypotéza.*

Abstract: Persisting Legacies of History in Sub-Saharan Africa

Economic development of Sub-Saharan Africa in the second half of the 20th century cannot be described with an attribute successful. According to the gross national income (GNI) per Capita indicator, the Sub-Saharan countries fell in to the last position in the world chart, the real value of this indicator sank in last three decades by 10 %. One of the crucial factors considered – usually more or less informally – a cause of dissatisfying economic situation of Sub-Saharan region is its colonial history. This article summarizes conclusions of papers of Robin M. Grier from the year 1999, Pierre Englebert from 2000, Daron Acemoglu, Simon Johnson and James A. Robinson from 2001 and 2002, Graziella Bertocchi and Fabio Canova from the year 2002 and finally the results of studies of Nathan Nunna published in the Journal of Development Economics in 2004 and 2005. The above mentioned papers make up an interesting mosaic of opinions and approaches and prove with quite a robust statistical analysis persisting influence of colonial practices and slavery mechanism in the reality of contemporary Sub-Saharan African countries. No matter how important this topic may seem for the developing countries in the affected region, only a few of the authors dare to offer some recommendations for the countries and politicians.

Key Words: *Slavery, Colonialism, Sub-Saharan Africa, Development, Industrialization, Geographic Hypothesis, Institutional Hypothesis.*

Úvod

Uspokojivou odpověď na otázku přetrvávající africké zaostalosti se snaží světoví ekonomové nalézt prakticky od dob národně-osvobozeneckých hnutí v padesátých a šedesátých letech minulého století. Od Singer-Prebischovy teorie závislosti a jejích pozdějších derivátů, které zdůrazňují nerovné zapojení subsaharských rozvojových zemí do světového tržního hospodářství¹ a stály u ideového zrodu Konference Spojených národů o obchodu a rozvoji (UNCTAD), až po teorie racionální volby obviňující africké politické a byrokratické špičky z nepotismu a upřednostňování vlastních zájmů před zájmy voličů a státu,² jejichž důsledkem byla plošná aplikace programů strukturální adaptace po celém rozvojovém světě.

Strukturální úpravy však v Africe vykazaly nečekaně malý potenciál pro nastartování masivního hospodářského růstu a jejich účinnost se projevila – pokud vůbec – až s mnohaletým zpožděním a jen v omezeném rozsahu. Neúspěch strukturálních změn, zvláště v zemích subsaharské Afriky, vykrytalizoval ve dvě názorové větve rozvojových ekonomických teorií (viz schéma): První z nich, tzv. geografická hypotéza, hledá hlavní příčiny rozdílné ekonomické úspěšnosti různých zemí a regionů světa v jejich zeměpisných charakteristikách. Jednoduchá verze geografické hypotézy³ zdůrazňuje dlouhodobě neměnné efekty zeměpisných predispozic, jakými jsou klima, výskyt epidemií a chorob, nadmořská výška apod., zatímco pokročilejší verze geografické hypotézy⁴ poukazuje na skutečnost, že některé zeměpisné charakteristiky (např. výskyt uhlí, přístup k moři, teplé tropické podnebí) mohly určité regiony v některých historických obdobích zvýhodňovat a vést k akceleraci jejich rozvoje (naleziště uhlí v období průmyslové revoluce, přístup k moři v době rozvoje námořní dopravy a mezinárodního obchodu apod.), zatímco jindy se mohly stát jeho překážkou. Druhá větev teorií rozvoje, tzv. institucionální hypotéza, zakládá vztah mezi

¹ Viz např. Rodney, W.: *How Europe Underdeveloped Africa*. Dar es-Salaam, Tanzania: London and Tanzanian Publishing House: 1973. Amin, S. – Pearce, B.: Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment. *Journal of Economic Literature*, Vol. 13 (1975), No. 3, pp. 900-903. Ferraro, V.: *Dependency Theory: An Introduction*. South Hadley, USA: Mount Holyoke College, 1996.

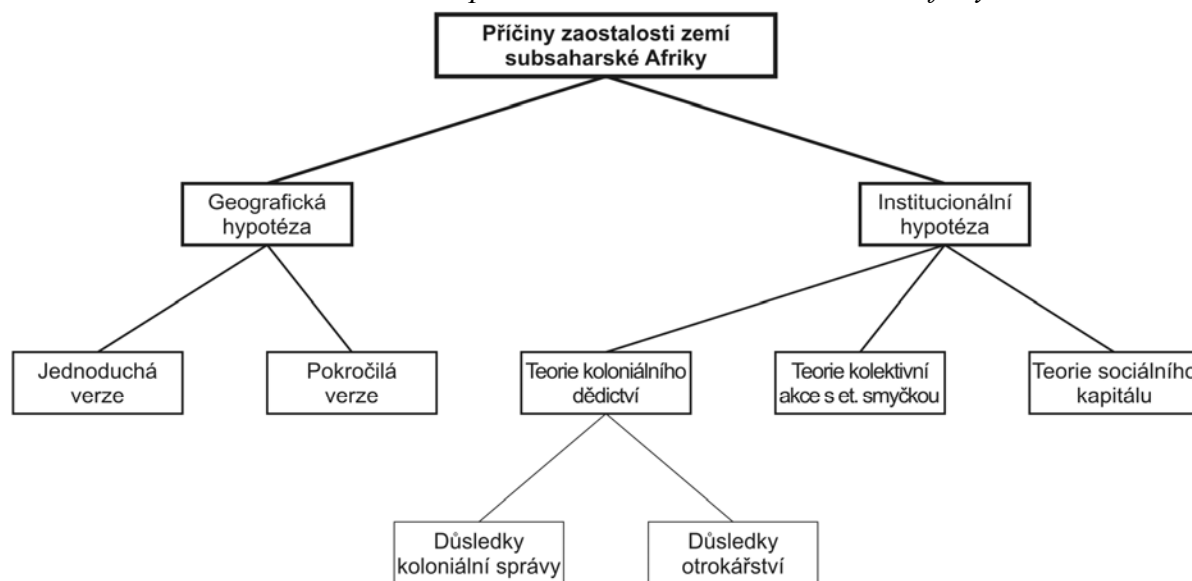
² Viz např. *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action*. Washington, USA: World Bank, 1981. (tzv. Bergova zpráva)

³ K jejím zastáncům a propagátorům lze řadit např. Niccola Machiavelliho (Machiavelli, N.: *Úvahy o vládnutí a vojenství - Vladař - Úvahy o umění válečném - Rozpravy o prvních deseti knihách Tita Livie*. Praha: Argo, 2007. ISBN 80-7203-391-3.), Charlese de Secondat Montesquieu (Montesquieu, Ch.: *O duchu zákonů*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2003. ISBN 80-86473-30-9.), Arnolda J. Toynbeeho (Toynbee, A. J.: *Studium dějin*. Praha: Práh, 1995. ISBN 80-85809-21-4.), Alfreda Marshalla (Marshall, A.: *Principles of Economics*. Abridged Edition. London, UK: Cosimo Classics, 2007), Gunnara Myrdala (Myrdal, K. G.: *Asian Drama – An Inquiry into the Poverty of Nations*. 3 Volumes. 1st Ed. London, UK: Periodicals Service Co., 1968. ISBN 0-52702-776-6.), Jareda M. Diamonda (Diamond, J. M.: *Guns, Germs, and Steel: The Fate of Human Societies*. New York, USA: W. W. Norton, 2005. ISBN 0-3930-613-10) nebo Jeffreyho D. Sachse (Sachs, J. D.: *Tropical Underdevelopment*. NBER Working Papers 8119. National Bureau of Economic Research, 2001.).

⁴ Propagovaná v různých nuancích např. Marcem Blochem (Bloch, M.: *Feudální společnost*. Praha: Argo, 2007), Arthurem W. Lewisem (Lewis, A. W.: *Growth and Fluctuations, 1870-1913*. London, UK: G. Allen & Unwin, 1978. ISBN 0-0430-0072-X.), Lynnem Whitem (White, L.: *Medieval Technology and Social Change*. Oxford, USA: Oxford University Press, 1966. ISBN 0-1950-0266-0.), Jeffreyem D. Sachsem (Sachs, J. D.: *Tropical Underdevelopment*. NBER Working Papers 8119. National Bureau of Economic Research, 2001.), Edwardem A. Wrigleym (Wrigley, E. A.: *Continuity, Chance and Change: The Character of the Industrial Revolution in England*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1990. ISBN 978-0-5213-9657-8.) nebo Kennethem Pomeranzem (Pomeranz, K.: *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princetown, USA: Princeton University Press, 2001. ISBN: 978-1-4008-0629-4.).

ekonomickou výkonností dané země a úrovní organizovanosti její společnosti. Obecně: Společnosti, které poskytují příležitosti, vhodné podnikatelské prostředí a pobídky pro investice budou pravděpodobně úspěšnější a bohatší.

Schéma: Diskuze o příčinách zaostalosti subsaharské Afriky



Zdroj: vlastní

K diskuzi mezi oběma větvemi rozvojových teorií přispěly zásadním způsobem na přelomu tisíciletí studie Daronu Acemoglu, Simona Johnsona a Jamese A. Robinsona.⁵ Acemoglu a jeho spolupracovníci na základě rozsáhlých statistických analýz dokládají, že právě institucionální vyspělost hraje v problematice hospodářského rozvoje klíčovou roli, zatímco geografické predispozice nepředstavují proměnnou, která by generovala významné rozdíly v ekonomické výkonnosti různých rozvojových zemí a regionů. K podobným závěrům dospěl ostatně i Robin M. Grier,⁶ při statistickém šetření závislosti hospodářského růstu na národnosti bývalých kolonizátorů a jiní.⁷

Jeffrey D. Sachs ve své monografii „Konec chudoby: Ekonomické možnosti naší doby“⁸ ještě snaží o částečnou rehabilitaci geografické hypotézy, když vznáší celkem standardní argumenty o výjimečnosti subsaharské Afriky z hlediska výskytu chorob, o znevýhodněném postavení vnitrozemských států v mezinárodním obchodě apod. Pravdou zůstává, že Sachsova publikace je snad typickým příkladem jak aktivizovat veřejné mínění, ale přesvědčivých faktů

⁵ Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A.: Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117 (2001), No. 4, pp. 1231-1294. Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A.: The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American Economic Review*, Vol. 91 (2001), No. 5, pp. 1369-1401.

⁶ Grier, R. M.: Colonial Legacies and Economic Growth. *Public Choice*, Vol. 98 (1999), No. 3-4, pp. 317-335.

⁷ Namátkou např. Keefer, P. – Knack, S.: Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, Vol. 7 (1995), No. 3, pp. 207-227. Mauro, P.: Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 (1995), No. 3, pp. 681-712. Sachs, J. – Warner, A.: Fundamental Sources of Long-Run Growth. *The American Economic Review*, Vol. 87 (1997), No. 2, pp. 184-188.

⁸ Sachs, J. D.: *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*. 1st Ed. New York, USA: The Penguin Press, 2005. ISBN 1-59420-045-9.

o prokazatelných vlivech působících na hospodářský růst subsaharských ekonomik v ní zasvěcený čtenář mnoho nenajde. Vždyť geografickou hypotézu včetně vlivu pandemií malárie a žluté zimnice a včetně geografické polohy státu zamítl Acemogluův tým⁵ již čtyři roky před vydáním Sachsovy knihy. Acemoglu si všímá, že dlouhodobá expozice lokálních obyvatel malarické infekci vede k vytvoření určité formy imunity a podobně je tomu i v případě žluté zimnice. Vnitrozemská poloha, vzdálenost od rovníku, klima i kvalita půdy se pak pro hospodářský růst ukazují jako statisticky nevýznamné. Acemoglu svými analýzami celkem jednoznačně zavrhuje jak jednoduchou, tak i pokročilou verzi geografické hypotézy a dokládá to příkladem Střední Ameriky, jejíž podrozvinutost nelze přikládat geografickým faktorům, ale právě těm institucionálním.

Na počátku třetího tisíciletí tedy dospěly rozvojové teorie k novému konsensu. Podle něj je stagnace afrického hospodářství a malá efektivnost programů strukturálních adaptací dána nedostatečným institucionálním a byrokratickým zázemím v jednotlivých ekonomikách. Jinými slovy v zemích, kde je státní moc schopná prosadit změny hospodářské politiky a dostát svým závazkům (tzv. "state capacity") a kde disponuje kvalitním institucionálním aparátem (tzv. "institutional quality"), bude docházet k rychlejší akumulaci investic a intenzivnějšímu hospodářskému růstu.

Jakkoli existuje v současné době obecná shoda o klíčovém významu efektivní veřejné, resp. státní správy pro hospodářský růst a sociální rozvoj zaostalých ekonomik, v otázce, jakými kanály kvalita a výkonnost státu a jeho orgánů ovlivňuje výkonnost ekonomickou, již tak jasno není. V zásadě lze vysledovat tři hlavní názorové proudy vycházející z různých premis: ekonomickou teorii sociálního kapitálu, teorii „kolektivní akce s etnickou smyčkou“ a skupinu teorií koloniálního dědictví.

První z nich⁹ dává ekonomický růst do souvislosti s úrovní sociálního kapitálu, který je kompozitem důvěry občanů v rozhodnutí politických elit, rovnosti občanů před zákonem a jejich spoluúčasti na politickém rozhodování a společenském životě. Tato ekonomická teorie, k jejímž zastáncům patří od poslední čtvrtiny devadesátých let i Světová banka,¹⁰ považuje sociální kapitál za zdroj nebo přinejmenším účinný katalyzátor politického a ekonomického rozvoje. Samotná úroveň sociálního kapitálu v národních ekonomikách je nicméně chápána více-méně exogenně. Světová banka se sice snaží realizovat v afrických rozvojových zemích programy podporující rozvoj sociálního kapitálu, jedním dechem však připouští, že vazba mezi sociálním kapitálem a rozvojem není zatím příliš jasná.

⁹ Viz např. Keefer, P. – Knack, S.: Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (1997), No. 4, pp. 1251-1288. La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. – Vishny, R.: Trust in Large Organizations. *American Economic Review*, Vol. 87 (1997), No. 2, pp. 333-338. Widner, J. – Mundt, A.: Researching Social Capital in Africa. *Africa*, Vol. 68 (1998), No. 1, pp. 1-23.

¹⁰ Viz *Social Capital Initiative Working Papers*. [online] [cit. 26/07/2007] Dostupné z <<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/0,contentMDK:20502531~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:244363,00.html>>

Teorie „kolektivní akce s etnickou smyčkou“¹¹ vycházejí z předpokladu, že etno-lingvistická roztržičnost umožňuje některým zájmovým skupinám realizovat taková opatření hospodářské (resp. sociální) politiky, jež dále zvyšují sociální polarizaci společnosti a vedou de facto k etnické nebo jazykové diskriminaci. Některé skupiny společnosti tak mají značně ztížený přístup ke zdravotní péči a vzdělání a jsou omezeny jejich možnosti při hledání práce nebo podnikání, což vede na makroekonomické úrovni k nákladům mrtvé váhy, na mikroekonomické úrovni ke zvyšování chudoby a bídy se všemi negativními důsledky, které s sebou tyto jevy nesou.¹² I do tohoto segmentu rozvojových studií ale aktivně zasahuje tým kolem Daron Acemoglu,⁵ který robustním statistickým šetřením prokazuje, že etno-lingvistická fragmentace společnosti nemá v realitě afrických rozvojových zemí prokazatelný negativní vliv na hospodářský růst, a zamítá tedy základní hypotézu teorie „kolektivní akce s etnickou smyčkou“.

Skupina teorií koloniálního dědictví představuje soubor hypotéz postavených na předpokladu, že koloniální minulost ovlivnila institucionální strukturu nově vznikajících států a ekonomik a následky kolonizace v nich díky rigidnímu systému státních institucí přetrvávají dodnes a vedou k rozdílům v hospodářské výkonnosti i v úspěšnosti těchto ekonomik při jejich začleňování do mezinárodního obchodu.

Již zmíněná studie Robina M. Grier⁶ poukazuje ve svém úvodu na zásadní rozdíly v přístupu různých kolonizátorů (zejm. Velké Británie, Francie, Španělska, Portugalska a Belgie) k vládě nad jejich koloniálními panstvími. Grier si všímá skutečnosti, že Velká Británie ponechávala svým koloniím značnou samosprávu, zakládala v nich decentralizovaný byrokratický systém britského typu, vč. škol vyučujících v lokálních jazycích a vč. prosazování prvků tržního hospodářství na mikroekonomické (ochrana soukromého vlastnictví) i makroekonomické (do značné míry liberální zahraniční obchod) úrovni, a umožňovala – byť v omezeném rozsahu – participaci místních elit na správě kolonií. Francie a ostatní koloniální metropole naopak založily filosofii vztahu ke svým závislým územím na vysokém stupni podřízenosti vůči centrální vládě v metropoli a na omezení jejich zahraničního obchodu v podstatě výhradně na jednosměrné toky z kolonií do metropole. Francie navíc budovala místní intelektuální elity vzděláváním lokálních obyvatel výhradně na francouzských školách a ve francouzštině. Důsledkem bylo více než 90 % negramotného domorodého obyvatelstva v někdejších francouzských koloniích na počátku 60. let 20. století.

Grier prokázal, že mezi někdejšími britskými a francouzskými dependencemi existuje statisticky významný rozdíl v jejich ekonomické výkonnosti, který lze částečně vysvětlit rozdíly ve vzdělanosti lokálních obyvatel, a že tato vazba hospodářského růstu a gramotnosti v době vyhlášení nezávislosti přetrvává dodnes i přes to, že v současnosti již nelze mezi bývalými britskými a francouzskými koloniemi identifikovat tak jednoznačné rozdíly v gramotnosti obyvatel. Navzdory podrobnému exkurzu do praktik vládnutí různých koloniálních velmocí v úvodu své práce se Grier ve zbytku studie věnuje pouze otázkám vzdělávacího systému a gramotnosti v rozvojových zemích.

¹¹ “Theories of Collective Action with Ethnic Twist”. Olson, M.: *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Political Science Quarterly*, Vol. 82 (1967), No. 1, pp. 145-148. Olson, M.: *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. Canadian Journal of Economics*, Vol. 16 (1983), No. 3, pp. 531-533. Easterly, W. – Levine, R.: *Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions. Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (1997), No. 4, 1203-1250.

¹² Viz např. Kocourek, A.: *Vymýcení chudoby: Cíl rozvojové pomoci. Mezinárodní politika*, roč. 29 (2005), č. 12, s. 11-13.

Studie Darona Acemoglua⁵ mají poněkud širší záběr. Jeho tým ukazuje, jak úmrtnost evropských osadníků v nově osidlovaných oblastech a hustota zalidnění lokálními obyvateli ovlivnila koloniální politiku a mechanismy výstavby institucionálních základů, které metropole ve svých dependencích aplikovaly, a jak byrokratické a systémy přetrvávají v rozvojových zemích až dodnes. Podle Acemogluových odhadů, by dnes realizovala např. Nigérie až sedmkrát vyšší hrubý národní příjem, kdyby její instituce dosáhly stejných kvalit jako chilské. Na příkladu Nového Zélandu a Austrálie pak Acemoglu demonstruje boj většinou britských kolonií a závislých území o stejná práva a zásady volného trhu, jaké byly v té době běžné v samotné Velké Británii, a ukazuje, že přinejmenším od poloviny 19. století byl vztah britské metropole k ovládaným teritoriím veden ekonomickým profitem spíše než soupeřením s ostatními koloniálními velmocemi. Naproti tomu centralizovaný francouzský systém – bez ohledu na republikánské nálady ve Francii – aplikuje ještě na konci 19. století ve svých koloniích filozofii ne nepodobnou myšlenkám Ludvíka XIV. Španělské vývozní monopoly a regulace zahraničního obchodu zůstaly v Latinské Americe prakticky beze změny platné i po celé 19. století, přestože koloniální nadvláda tu skončila de facto rokem 1825. Institut nucených prací v regionu přetrval až do 80. let 19. století, v Mexiku dokonce až do roku 1910. Ani v zemích subsaharské Afriky není nouze o příklady přetrvávajících koloniálních mocenských praktik po vyhlášení nezávislosti. V Sierra Leone využila nová politická elita po vyhlášení suverenity mocenské principy někdejší britské nadvlády k upevnění vlastní pozice na politické scéně a neexistuje snad výmluvnější příklad, než třicetiletá diktatura Mobutu Sese Seko nad někdejším Zairem, kopírující chování belgických kolonizátorů.

Také Graziella Bertocchi a Fabio Canova¹³ vykreslují na podkladu dlouhodobé statistické analýzy obraz důsledků rozličných koloniálních politik na současný stav rozvojových ekonomik. Bertocchi a Canova prokazují dlouhodobé negativní efekty koloniální zkušenosti na hospodářství latinskoamerických a subsaharských rozvojových ekonomik. Demonstrují, jak se rozdílné zkušenosti s metropolitní nadvládou dodnes projevují na akumulaci lidského i fyzického kapitálu, která je celkem prokazatelně považována za základní spouštěcí mechanismus rozvoje a hospodářského růstu. Na závislých územích, kde koloniální nadvláda aplikovala spíše vykořisťovatelské praktiky spojené s maximálním realizovatelným vyvlastněním majetku a odlivem kapitálu do metropole, lze dnes sledovat podstatně dramatičtější rozvojové problémy, než v zemích, kterým byla ponechána již v koloniální éře větší volnost a samostatnost. Tyto výsledky zcela zjevně souzní s Grierovými závěry, funkční kanály, kterými se někdejší koloniální zkušenost přenáší do současnosti však zůstávají poněkud mlhavé.

Zásadní příspěvek pro „koloniální frakci“ institucionální hypotézy tak představuje analýza Pierra Engleberta¹⁴ z roku 2000. Englebert si vytyčil nesnadný úkol nalézt a otestovat takovou hypotézu, která by vrhla světlo nejen na příčiny celkové stagnace subsaharské Afriky, ale která by zároveň vysvětlovala značné rozdíly mezi ekonomickou úspěšností jednotlivých zemí tohoto regionu. Jeho studie vychází z premis institucionální hypotézy a má řadu charakteristik společných s dalšími zastánci frakce koloniálního dědictví,¹⁵ její výjimečnost

¹³ Bertocchi, G., - Canova, F.: Did Colonization Matter for Growth? An Empirical Exploration into the Historical Cause of Africa's Underdevelopment. *European Economic Review*, Vol. 46 (2002), No. 10, pp. 1851-1871.

¹⁴ Englebert, P.: Pre-Colonial Institutions, Post-Colonial States, and Economic Development in Tropical Africa. *Political Research Quarterly*, Vol. 53 (2000), No. 1, pp. 7-36.

¹⁵ Např. Boone, C.: States and Ruling Classes in Post-Colonial Africa: The Enduring Contradictions of Power. In *State Power and Social Forces: Domination and Transformation in the Third World*. Cambridge:

spočívá především ve snaze vysledovat, zda ekonomické a sociální problémy subsaharských zemí nesouvisí se skutečností, že hranice těchto států byly vytyčeny uměle coby hranice koloniálních panství. Englebert nahrazuje etno-lingvistickou roztržičnost¹⁶ koncepcí legitimacy státu a ukazuje, že subsaharská Afrika trpí v institucionální rovině hned ve dvou směrech: jednak tím, že zdědila byrokratický a správní aparát od svých kolonizátorů, ale obtížně získává legitimní moc pro jeho použití, jednak také tím, že arbitrárně vytyčené hranice státních celků snižují geografickou (tzn. horizontální) legitimitu jejich vlád¹⁷ a jejich akční rádius pak nepokrývá území celého státu, jež oficiálně spravují. Englebert dokládá statistickou analýzou, že čím menší je legitimita státu, tím nižší je jeho schopnost volit a realizovat optimální opatření hospodářské politiky a tím nižší jsou také jejich následné efekty. Např. z 26 zemí subsaharské Afriky, které se zapojily do programů strukturálních adaptací, jich jedenáct zaznamenalo zhoršení makroekonomické politiky a v devíti se nepodařilo implementovat ani třetinu požadovaných reforem.¹⁸

Englebert sám připouští, že jeho hypotéza prokazatelně vysvětluje odlišnosti v ekonomické a sociální úrovni afrických zemí jen částečně, ale dobře objasňuje typické případy: např. mezi Botswanou rozkládající se na území tradičních předkoloniálních kmenových království Tsuanů, kteří se také po vyhlášení nezávislosti chopili moci a jejichž někdejší král se stal botswanským prezidentem, a Demokratickou republikou Kongo, jejíž současné hranice vytyčily průzkumné výpravy Henryho Mortona Stanleyho a zájem belgického krále Leopolda II. o slonovinu a kaučuk.

Dlouhodobé efekty afrického obchodu s otroky

Teprve dvě práce mladého kanadského ekonoma Nathana Nunn vnašejí do rozvojových dilemat subsaharské Afriky poněkud jasnější světlo. Jeho starší studie, „Dlouhodobé efekty afrického obchodu s otroky“¹⁹ je unikátní především tím, že snad jako první od sebe odděluje dva historické jevy: koloniální správu a obchod s otroky. Zatímco například v pracích týmu Darona Acemoglu⁵ je obchod s otroky považován za součást vykořisťovatelských praktik koloniální nadvlády stejně jako vývoz zlata, slonoviny, nerostných surovin a zemědělské produkce a nedostává se mu žádné zvláštní pozornosti, Nathan Nunn hned v úvodu své analýzy tyto dva fenomény vymezí a oddělí. Hypotéza jeho práce čerpá z převážně kvalitativní historiografické literatury: vztah mezi obchodem s otroky a současnou hospodářskou výkonností prochází přes negativní efekty otrokářství na lokální instituce

Cambridge University Press, 1994. ISBN: 0-5214-673-49. Lewis, P. M.: Economic Reform and Political Transition in Africa: The Quest for a Politics of Development. *World Politics*, Vol. 49 (1996), No. 1, pp. 92-129.

¹⁶ Insignifikantní závislost mezi etno-lingvistickou fragmentací a úrovní státní správy, resp. kvalitou vlády v rozvojových zemích prokázal nejen Englebert, k podobným závěrům dospěl např. i tým Darona Acemoglu (viz poznámku číslo 5).

¹⁷ Pro podrobnosti o horizontální a vertikální legitimitě afrických států viz Holsti, K. J.: *The State, War, and the State of War*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1996. ISBN 0-5215-711-38.

¹⁸ *Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead*. World Bank Policy Research Report. Oxford: Oxford University Press, 1994. ISBN 01-952-0994-X.

¹⁹ Nunn, N.: The Long Term Effects of Africa's Slave Trades. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123 (2008), v tisku. Navzdory tomu, že se jedná o Nunnovu ranější práci původně nazvanou "Slavery, Institutional Development, and Long-Run Growth in Africa, 1400-2000", její publikace ve *Quarterly Journal of Economics* je plánována až na rok 2008.

(soudy, správní orgány apod.). Nunn si je dobře vědom několikrát prokázané institucionální hypotézy a – podobně jako Englebert – se snaží vysvětlit, proč jsou subsaharské země tak byrokraticky podrozvinuté a proč orgány jejich státní správy nedokáží svým občanům zajistit respektování základních lidských práv (kromě jiného i soukromé vlastnictví a z něj vyplývající právo ponechat si zisk z podnikání, které podporuje další akumulaci fyzického i lidského kapitálu).

Nunn v druhé kapitole své studie vykresluje historické pozadí a společenské efekty, které mělo otrokářství na domorodá africká etnika. Poukazuje na skutečnost, že brzy po zahájení obchodu s otroky se po celé Africe začala měnit struktura společnosti, novými elitami se stávali válečníci, tlupy banditů a lovci otroků. Podle odhadů byla třetina až tři čtvrtiny všech otroků „uloveny“ ve vnitrozemí Afriky a dopraveny na pobřeží do center obchodu. Nunn doplňuje temný obraz tří set let fungování otrokářského systému děsivými příklady ilustrujícími, jak kmeny a jejich tradice otrokářství proměnilo v predátorská společenství, jejichž přežití stálo na lovu otroků a jejichž elity neváhaly zotročit a prodat příslušníky svého vlastního kmene. V důsledku dlouhodobých degenerativních procesů, které v afrických kmenech probíhaly celá staletí, došlo často jednak k zániku tradičních elit, jednak byl přerušen přirozený vývoj lokálních společenství, centralizovaných států, jež by byly schopné zajistit stabilní vládu a právo.

Nunn jmenuje celou řadu příkladů, kdy příchod kolonizátora zcela zvrátil vývoj lokálních společenství. V 16. století po příjezdu Portugalců došlo k rozkladu Konfederace Joloff v Severní Senegambii. Portugalci také zcela rozvrátili ekonomicky silné Konžské království, které nemělo vlastní vojsko a nebylo schopné se ubránit hromadným nájezdům a únosům místních obyvatel bez ohledu na jejich společenské postavení a rodovou příslušnost. V 19. století nájezdy lovců otroků zcela zdevastovaly federace vesnic na rozhraní současné Burkiny Faso a Mali atd.²⁰

V dalších kapitolách Nunnovy práce následuje rozsáhlá statistická a ekonometrická analýza. Nunn věnoval sběru dat obrovskou pozornost a nespolehl se na jediný zdroj (zčásti jistě proto, že neexistuje jediný zdroj dat, který by mu pro jeho účely postačoval). Data o obchodu s otroky ze subsaharské Afriky rozdělil do čtyř skupin podle trasy, kterou se otroci ubírali, tzn. transatlantickou, indickooceánskou, transsaharskou a rudomořskou cestu. Zatímco pro první dvě cesty existují poměrně četné a věrohodné statistické údaje, u zbývajících dvou si musel Nunn vystačit s opravdu obskurními datovými zdroji.

Tyto datové základny pak Nunn přepočítává na území současných afrických států a bere přitom v úvahu, že vnitrozemské státy často sloužily těm přímořským jako „revír při honech na otroky“. Navzdory tomu, že počty otroků pro jednotlivé země jsou pouhými odhady postavenými na předpokladu nejkratší trajektorie mezi etnickou domovinou otroka a obchodním centrem, jsou výsledky Nunnových analýz opravdu pozoruhodné.

Nunn nejprve prokazuje silnou vazbu současné ekonomické výkonnosti na počtu zotročených obyvatel v té které subsaharské ekonomice, resp. na jejím území. Jeho odhad celkového počtu otroků vyvezených z Afriky mezi lety 1400-1913 je poměrně středních 18 243 361 otrok.²¹

²⁰ Nunn, N. – Puga, D.: *Ruggedness: The Blessing of Bad Geography in Africa*. [online] [cit. 25/07/2007] Dostupné z <http://econ.ucsd.edu/seminars/0607seminars/nunn_paper.pdf>

²¹ Zvláště ve srovnání s jinými autory se jedná o poměrně malé číslo. Viz např. Austen, R.: *African Economic History*. London: James Currey, 1987, pp. 275. M'Bokolo, E.: *Afrique Noire. Histoire et Civilisations*. Vol.

Na vrcholu žebříčku největších vývozců stojí Nigérie, následovaná Demokratickou republikou Kongo, Angolou, Ghanou, Etiopií a Súdánem. Nunn konstruuje své odhady mimořádně opatrně a každý krok své analýzy pečlivě testuje celou škálou statistických metod (to platí i o poněkud diskutabilních datech týkajících se rudomořského a transsaharského obchodu s otroky, jejichž relevantnost Nunn prověří a poukáže na skutečnost, že na rudomořské a transsaharské větvi obchodu s otroky výsledky jeho analýz nezávisí).

V další části pak Nunn přistupuje k hledání kauzálních závislostí mezi „exportem“ otroků v době do roku 1913 a současným hospodářským vývojem. Zabývá se především otázkou formování lokálních institucí, coby prostředníka mezi obchodem s otroky a aktuální ekonomickou situací. Nunnova analýza prokazuje statisticky významnou robustní negativní závislost institucionální úrovně subsaharských zemí a pozitivní závislost míry korupce, rent-seeking²² a četnosti ozbrojených konfliktů na počtu vyvezených otroků.

Nunn postupuje systematicky dál a zkoumá další možné kanály, jimiž by mohlo otrokářství ovlivňovat ekonomiky dnešních subsaharských zemí. Zjišťuje však, že kromě institucionální kvality žádný jiný kauzální kanál mezi počtem vyvezených otroků a rozvojem afrických ekonomik prokazatelně neexistuje. Ani vzdálenost od rovníku, ani etno-lingvistická roztržičnost, ani národnost někdejšího kolonizátora, ani převažující vyznání v dané zemi nedokáží vysvětlit rozdíly v ekonomické výkonnosti různých subsaharských zemí, je-li brán v potaz vliv někdejšího obchodu s otroky.

Nunnova bezmála padesátistránková studie je psána strohým matematicko-statistickým jazykem vyprecizovaným v naprosto jednoznačných formulacích a opírajícím se o mravenčí práci s daty a bezpochyby hlubokou znalost problému i použité metodologie. Je proto trochu s podivem, že se Nunn neodvážil k zajímavějším a širším závěrům, které by měly význam nejen pro akademickou debatu o podrozvinutosti subsaharské Afriky, ale které by také implikovaly hospodářsko-politická doporučení pro samotné rozvojové země, o nichž koneckonců celá práce pojednává.

Odkazy historie: Model spojující africkou minulost s její současnou zaostalostí

Pokud Nunnovy „Dlouhodobé efekty afrického obchodu s otroky“¹⁹ působí dojmem jaksi předčasně ukončené analýzy, již chybí těsnější vazba na současnou debatu o potřebách a nárocích ekonomického a sociálního rozvoje subsaharského regionu a která místy snad až příliš spoléhá na statistické analýzy a ekonometrické modelování, pak „Odkazy historie: Model spojující africkou minulost s její současnou zaostalostí“²³ již představuje ryze

I. Paris: Haiter-Aupelf, 1995, pp. 264. Inikori, J. E. (ed.): *Forced Migration. The Impact of the Export Slave Trade on African Societies*. London: Hutchinson, 1982. Curtin, P. D.: *The Atlantic Slave Trade. A Census*. Madison: University of Wisconsin Press, 1969.

²² Rent-seeking představuje takovou činnost prováděnou jednotlivcem, organizací nebo firmou, která je spíše než snahou o dosažení zisku ve výrobě nebo obchodu vedena za účelem realizace příjmu manipulací s hospodářským prostředím.

Pro podrobnosti o rent-seeking viz Felkins, L.: *Rent-Seeking Behavior*. [online] [cit. 25/07/2007] Dostupné z <<http://perspicuity.net/politics/rentseek.html>>.

²³ Nunn, N.: Historical Legacies: A Model Linking Africa's Past to Its Current Underdevelopment. *Journal of Development Economics*, Vol. 83 (2007), No. 1, pp. 157-175.

teoretický ekonometrický koncept. Nunn jím jakoby uzavírá debatu, kterou nadnesl v „Dlouhodobých efektech“, generalizuje a syntetizuje.

V „Odkazech historie“ však Nunn navazuje také na výše zmíněné práce Daron Acemoglu a jeho spolupracovníků. Acemoglu pokládá za základ negativních efektů kolonialismu v současných afrických ekonomikách existenci vykořisťovatelského systému, kdy nepočetná společenská elita mohla zcela svévolně vyvlastnit majetek většinové společnosti, což do značné míry omezilo ochotu místních obyvatel k podnikání, snížilo kapitálovou akumulaci a v dlouhodobém časovém horizontu vedlo ke stagnaci.²⁴ Nunn vychází z behaviorálních ekonomických teorií, de facto aplikuje teorii her na prostředí subsaharské Afriky. Ukazuje, že zavedení koloniální správy a vyvlastňování majetku představuje jen jednu stranu celého problému. Obchod s otroky totiž učinil z lidí zboží a únosy se staly lukrativním businessem. Kdo si chtěl zajistit bezpečí, zapojil se do zotročování obyvatelstva, dopravy otroků z vnitrozemí k pobřeží a jejich prodeje kolonizátorům. Poptávka po otrocké práci rostla nepřetržitě prakticky dvě století (od počátku 16. do počátku 19. století) a přinejmenším stejně dlouho degenerovala africká společnost, která se stále více odkláněla od tradičních výrobních aktivit k vykořisťovatelským praktikám (tzv. neproduktivní aktivity).²⁵

Nunnův model ilustruje skutečnost, že od určité míry vyvlastňování majetku ve společnosti a při nízkých výdajích kolonizátora na zajištění vlastnických práv obyvatelům dané dependence brzy v ekonomice zaniká někdejší předkoloniální (tzv. vysokoprodukční) rovnováha charakterizovaná velkou převahou ekonomických subjektů zabývajících se produkčními aktivitami. Vznikají nová, mnohočetná ekvilibra, která však vždy směřují k nízkému podílu produktivního obyvatelstva a vysokému podílu subjektů zabývajících se neproduktivními aktivitami. V okamžiku, kdy kolonizátor dané území opustí, se hospodářství nachází v tzv. nízkoprodukčním ekvilibru, které se ukazuje jako stabilní i v situaci, kdy vykořisťovatelské praktiky koloniálního správce již ekonomiku nemrzačí. Ve shodě s Acemogluem také Nunn dokazuje, že ekonomiky, které dnes prosperují (a nacházejí se tedy ve vysokoprodukční rovnováze) budou mít tendenci k úspěchu i nadále, zatímco vyvést zemi z nízkoprodukčního ekvilibra bude vyžadovat značné úsilí a změny.

Nunn (opět podobně jako Daron Acemoglu) si všímá, že v lokalitách, kde kolonizátor setrval déle, byly obvykle aplikovány méně drancující nástroje hospodářské politiky, včetně uznání a ochrany soukromého vlastnictví. Návrat těchto ekonomik k vysokoprodukční rovnováze s většinovým podílem produktivního obyvatelstva a garancí soukromého vlastnictví se v postkoloniální éře obvykle obešel bez dramatických zvratů. Kde však byla pozice metropolitní nadvlády nejistá, tam docházelo k největším koloniálním zvěrstvům, drancování a únosům a tato historická zkušenost dodnes udržuje lokální ekonomiky v pasti zaostalosti, neproduktivních aktivit a nejistých vlastnických práv.

²⁴ Acemoglu poukazuje na skutečnost, že období průmyslové revoluce vyžadovalo poměrně značné investiční prostředky, které mohla poskytnout jen vznikající střední společenská třída podnikatelů. Pokud však v ekonomice převládá vykořisťovatelský systém, tato střední třída nevznikla (kvůli obavám elit o jejich vlastní postavení ve společnosti) a ekonomika začala technologicky zaostávat. Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A.: Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117 (2001), No. 4, pp. 1231-1294.

²⁵ Nathan Nunn ve svém modelu přejímá terminologii Bhagwatiho (Bhagwati, J. N.: Directly Unproductive, Profit-Seeking Activities. *Journal of Political Economy*, Vol. 90 (1982), No. 5, pp. 988-1002.) a Baumola (Baumol, W. J.: Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98 (1990), No. 5, pp. 893-921).

Také „Odkazy historie“ jsou příkladně systematickým exkurzem do ekonometrického modelování, byť poněkud odtahitým a akademickým. Představují zajímavý náhled na rozvojovou teorii, ale ani tentokrát z rozsáhlého statistického a ekonometrického instrumentária Nunn nevykřesal závěr, který by měl relevanci ať už pro rozvojové země nebo pro mezinárodní rozvojové agentury. Jen stěží si lze představit, že by na základě Nunnových studií Velká Británie nebo Spojené státy odpustily dluhy afrických rozvojových zemí nebo zvýšily částky rozvojové pomoci jako náhradu za bestiálnosti, jichž se dopustily před staletími.

Oba Nunnovy články, jakkoli to v jejich závěrech autor explicitně neuvádí, přitom mají poměrně zřejmé vazby na hospodářsko-politickou realitu subsaharských rozvojových zemí. Jestliže je výsledkem Nunnových analýz skutečnost, že zaostalost rozvojových ekonomik na jih od Sahary nelze vysvětlit úzkým ekonomickým pohledem teorie bludného kruhu bídy nebo dvouschodkového Harrod-Domarova modelu, pak je zjevné, jakým směrem by se měly zaměřit hospodářské politiky lokálních vlád i snažení rozvinutých ekonomik a mezinárodních rozvojových agentur, pokud chtějí zaostalé africké země skutečně z jejich žalostné situace vyvést. Nunn ukazuje, že podrozvinutost nejchudších regionů je úzce spojena se skutečností, že její obyvatelé setrvávají v tzv. neproduktivním ekvilibru, že politické špičky nedokáží zajistit respektování soukromého vlastnictví a že státní instituce ovládá elitářství, nepotizmus, regionalizmus, úplatky a nezdravý lobbying.

Podobně jako Englebert¹⁴ i Nunn (být jaksi mlčky) vlastně kárá světovou veřejnost v čele se Spojenými národy ze snah o stabilizaci situace v Africe za každou cenu, z tlaku na udržení umělých hranic a státních celků v dobách dekolonizace, kdy situace nahrávala dramatičtějším státotvorným změnám. Zachování hranic bývalých kolonií umožnilo zakonzervování institucionálního systému, s nímž země neřídka zdědily i byrokratické elity a úřední mechanismy z koloniálních dob. Úsilí o rychlou stabilizaci subsaharského regionu v polovině dvacátého století se tak stala překážkou ztěžující hospodářský a sociální rozvoj i na počátku století jednadvacátého.

Programy Světové banky zaměřené na demokratizaci politických systémů, na boj s korupcí, i s chudobou, na podporu vzdělávání a boj s diskriminací podle etnika, pohlaví, nebo vyznání, podpora mikrofinancování a zvyšování rozvojové pomoci, úsilí o zajištění zdravotní péče, pitné vody a sanitárního zařízení jsou sice velkorysími projekty, ale poslední studie koloniální frakce institucionální hypotézy naznačují, že pro hospodářský rozvoj jsou klíčovými především jasně daná vlastnická práva a fungující státní aparát, který dokáže prosadit pořádek a vymáhat naplňování litery zákona a který povzbudí soukromé podnikatelské aktivity v jednotlivých subsaharských zemích. Role vlády v ekonomickém růstu je na jeho nižších stupních spojena především se zajištěním respektu a věrohodnosti, ať již jsou opatření hospodářské politiky jakákoli. Teprve po nastartování růstu a rozvoje se zvyšuje komplexnost požadavků na státní aparát a byrokracie a její konkrétní složky tak získávají na důležitosti.¹⁴

Úloha konkurenčního lemu v regionálních ekonomikách

Jiří Kraft

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra ekonomie

E-mail: Jiri.Kraft@tul.cz

Abstrakt

Současná etapa vývoje Evropy je spojována s masovou integrací národních ekonomik do Evropské unie. To s sebou ale zároveň přináší nejen posilování, ale i zcela nové pojetí regionalismu. Zodpovědět je třeba otázku, jakou tržní strukturu nově vznikající ekonomické regiony představují, přičemž nejčastěji se vyskytující variantu představuje oligopol s dominantní firmou. V rámci něho regionální firmy představují tzv. konkurenční lem. Jde zpravidla o malé a střední podniky. Malé a střední podniky mají nezanedbatelný vliv na makroekonomické ukazatele vůbec a na vývoj regionu zvláště. O tom, že malé a střední podniky nejsou ekonomické subjekty „uzavřené ekonomiky“ svědčí i jejich podíl na dovozu a vývozu.

Důležitým momentem společenského hodnocení vlivu malých a středních podniků na region je fakt kladných společenských externalit s nimi spojených. Společenský mezní užitek vyplývající z činnosti těchto ekonomických subjektů je totiž zřetelně větší než soukromý mezní užitek vyjádřený křivkou poptávky. Tyto firmy totiž produkují i tzv. externí mezní užitek i celé řadě zúčastněných ekonomických subjektů, kterými jsou regionální dodavatelé surovin, regionální dopravci atd. I v těchto souvislostech je možné spatřovat úlohu malých a středních firem v regionech, byť ne všechny musí existovat jako součást konkurenčního lemu.

Klíčová slova: Oligopol, konkurenční lem, regionální ekonomika, malé a střední podniky, nedokonalá konkurence.

Abstract: The Task of Competition Hem in the Regional Economies

The recent stage of Europe development is connected with massed integration of the national economies into the European Union. This fact bears not only strengthening, but also an absolutely new conception of regionalism. In the first instance, it is necessary to answer a question: Which market structure represent newly formed economic regions? Nevertheless, the oligopoly with a dominant firm represents the most frequently existing variation. The regional firms present in its framework so called "competition hem". They are small and medium enterprises as a rule. The small and medium enterprises affect macroeconomic indicators in a whole significantly, namely, they influence on a regional development. The small and medium enterprises share in import and export evidences that small and medium enterprises are not economic subjects of "closed economy". The fact of positive social externalities connecting with small and medium enterprises is an important moment of their social influences on a region. Indeed, a social marginal utility following from activities of these economic subjects is bigger markedly than a private marginal utility expressed with demand curve.

That is to say, these firms product so called an external marginal utility for quite number of participating economic subjects, e. g. regional suppliers of rough, regional transporters, and so on. We can see the role of small and medium enterprises in regions in these connections as well, although not all of them must exist as a part of a competition hem.

Key Words: Oligopoly, Competition Hem, Regional Economy, Small and Medium-Sized Enterprises, Imperfect Competition.

1. Úvod

V moderních regionálních ekonomikách, zvláště pak v prostoru Evropské unie, existuje realita nedokonale konkurenčního trhu.

Ta má zpravidla podobu oligopolu, jen zcela výjimečně monopolu. Samozřejmě možná je i varianta monopolistické konkurence.

Oligopol má podobu buď kooperativní, či s dominantní firmou, ponechávající prostor konkurenčnímu lemu – často představovanému regionálními subjekty -, který je schopen výrazně ovlivnit regionální ekonomický vývoj. A právě na něj a jeho možnosti je obsah tohoto příspěvku zaměřen.

2. Tržní struktura utvářených regionů

Současná etapa vývoje Evropy je spojována s masovou integrací národních ekonomik do Evropské unie. V této souvislosti je nade vší pochybnost, že význam národních ekonomik jako dílčích celků se snižuje. Je to bezpochyby jeden z momentů stále intenzivněji se prosazující globalizace. To s sebou ale zároveň přináší nejen posilování, ale i zcela nové pojetí regionalismu.

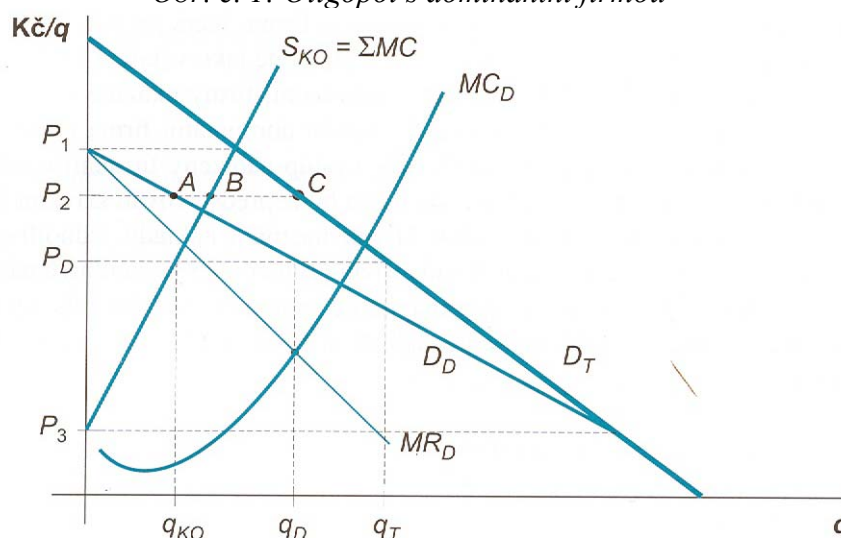
Text zmiňuje realitu nově vytvářených regionů. Nejde však jen o skutečně nově vytvářené entity, neboť ty často – byť v modifikované podobě – existovaly už před stabilizací stávajících státních hranic po druhé světové válce.

Nejprve je třeba zodpovědět otázku, jakou tržní strukturu nově vznikající ekonomické regiony představují. Realita potvrzuje, že o monopol jednoho výrobce jde jen zcela výjimečně, takové firmy ať už v regionu vyrábějí, či jsou jedinými prodejci, zůstanou alespoň prozatím na okraji zájmu, přičemž výjimka potvrzuje jako vždy pravidlo.

Naivní by však bylo předpokládat, že regionální tržní realita se blíží dokonalé konkurenci.

Až na výjimečné produkty nejde ani o monopolistickou konkurenci. Nejčastěji se vyskytující variantu představuje oligopol s dominantní firmou. Položme si otázku, kdo je tou dominantní firmou. Jde zpravidla o subjekt, působící ve více národních ekonomikách, resp. jejich částech a tedy i v regionu zároveň. Můžeme tím chápat nadnárodní řetězce na trhu potravin, průmyslových produktů, stavebnin atp. Vedle nich ale zpravidla - ne bez významně – působí čistě regionální firmy, nabízející originalitu, neuniformitu produkce a podobně, přičemž tyto firmy představují tzv. konkurenční lem. Realitu takové produkce na trhu zachycuje obr. č. 1.

Obr. č. 1: Oligopol s dominantní firmou



Legenda:

S_{KO}	nabídka konkurenčního lemu rovnající se součtu rostoucí části jejich mezních nákladů
MC_D	mezní náklady dominantní firmy
D_T	celková tržní poptávka po produktech
D_D	poptávka dominantní firmy
MR_D	mezní příjem dominantní firmy
P_D	cena produktů určená dominantní firmou
P_1	cena, při které by firmy konkurenčního lemu vyráběly veškerou produkci
P_2	náhodně zvolená cena, při níž body A, B, C určují poptávku po produktech firem konkurenčního lemu, po produktech dominantní firmy a po veškeré vyráběné produkci
P_3	cena, při které by firmy konkurenčního lemu nevyráběly žádnou produkci
q_D	množství produktů vyráběné dominantní firmou
q_T	celkové množství vyráběné produkce při ceně P_D
q_{KO}	množství produktů vyráběné firmami konkurenčního lemu při ceně P_D

Průsečík MC_D a MR_D představuje naplnění zlatého pravidla maximalizace zisku.

Z obr. č. 1 vyplývá, že na základě zlatého pravidla maximalizace zisku stanoví dominantní firma cenu a optimalizuje své vyráběné množství. Pro tzv. konkurenční lem, tedy námi zvažované regionální firmy při ceně stanovené na úrovni P_D , kterou více méně musí respektovat nechťejí-li přijít o zákazníky, produkují množství v intervalu Q_D až Q_T . Snížila-li by dominantní firma cenu na úroveň P_3 , pak by zcela obsáhla trh svými produkty a regionální firmy by svoji ekonomickou aktivitu v oboru nemohly rozvíjet.

Naopak, byla-li by cena na úrovni P_1 , resp. vyšší, zákazník by uniformní produkty dominantní firmy nenakupoval a zcela, tedy absolutně by preferoval produkty konkurenčního lemu, tzn. firem regionálních. Ani jeden z těchto extrémů však není v ekonomické realitě regionu pravděpodobný. Z toho důvodu mají regionální firmy prostor pro svoji existenci a jako cenoví příjemci mají šanci optimalizovat množství vyráběných produktů a v souvislosti s tím ovlivňovat i použité technologie. Jsou ve skutečně zvláštním postavení, neboť cenu mají danou stejně jako v podmínkách dokonalé konkurence, avšak prodejnost produktu je omezena tak, jak je tomu běžné u konkurence nedokonalé. Z toho důvodu je jedinou šancí pro růst jejich zisku – neovlivněnou změnou ceny produktů ze strany dominantní firmy – pozitivní změna technologie. Tak je zde tržním motivem zajištěn technologický pokrok.

Za pozitivní lze považovat fakt, že při rostoucí kupní síle obyvatel EU jako celku jsou zákazníci zpravidla stále více preferováni neuniformní produkty a ty jsou spojovány právě s produkcí regionálních firem, tedy zpravidla malých a středních podniků.

Tyto firmy navíc při výše zmíněné aplikaci změny technologií stlačují dolů tržní cenu oligopolních produktů a zvětšují podíl produktů konkurenčního lemu na trhu. Tím sami sobě zvětšují zisk, který je zdrojem daňových příjmů lokálních subjektů.

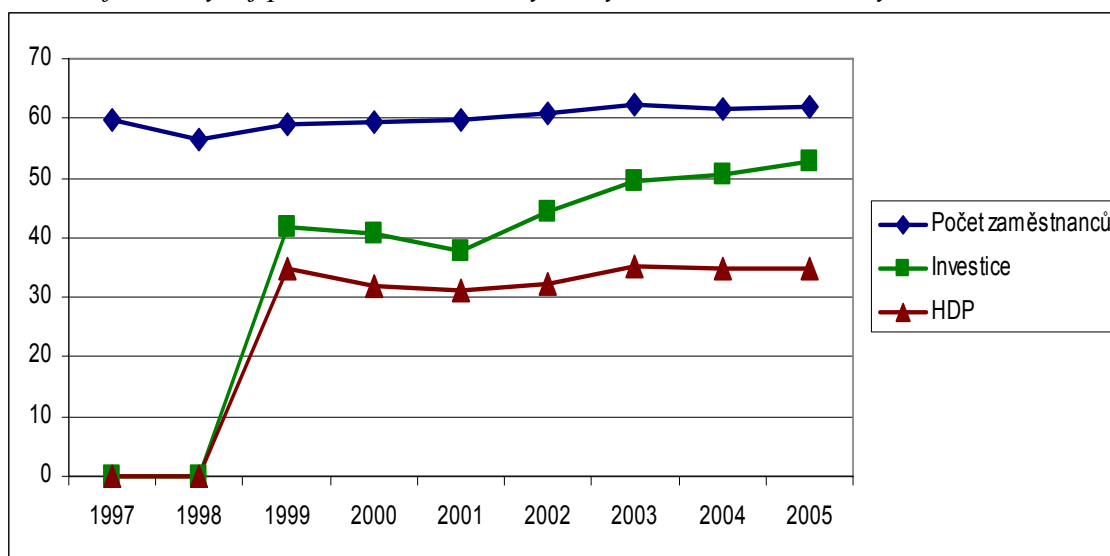
3. Malé a střední podniky ve světle makroekonomických ukazatelů

Z hlediska posuzování vlivu malých a středních podniků (dále jen „MSP“) na národní ekonomiku je zřejmé, že na jednu stranu pozitivně ovlivňuje míru vlivu těchto subjektů jejich počet, na druhou stranu je třeba vidět, že průměrná výkonnost velkých podniků je nesrovnatelně větší.

Avšak právě nikoli průměrné parametry jednoho podniku, ale indikátory MSP jako celé skupiny je třeba při posuzování vlivu na makroekonomické ukazatele brát v úvahu.

Následující graf č. 1 dokládá vývoj podílu MSP v ČR na zaměstnanosti (dlouhodobě spíše přesahující 60 %), od roku 2001 dynamický nárůst na investicích a nezanedbatelný podíl na HDP (přes 30 %).

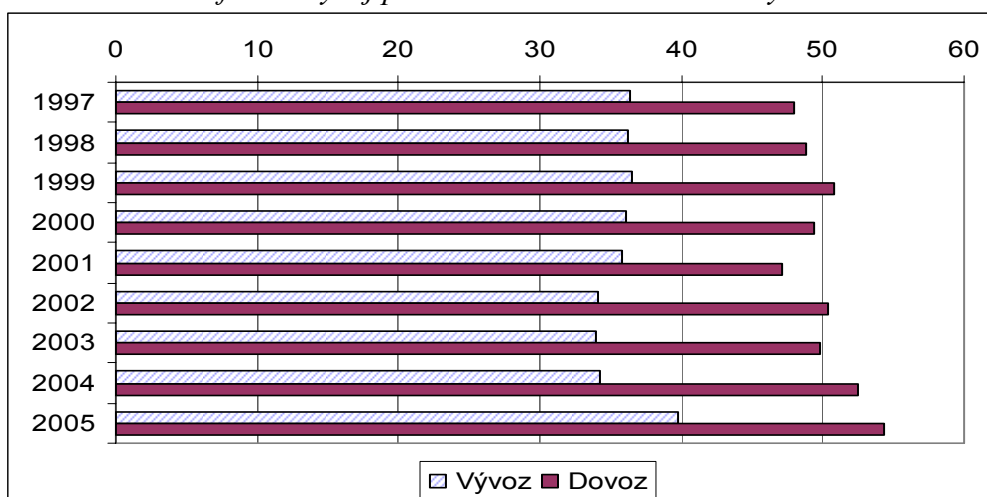
Graf č. 1: Vývoj podílu MSP ČR na vybraných makroekonomických ukazatelích



Pramen: [1]

O tom, že MSP nejsou ekonomické subjekty „uzavřené ekonomiky“ svědčí i jejich podíl na dovozu a vývozu. Dlouhodobě se v letech 1997-2005 blížil podíl dovozu MSP v České republice 50 %. V letech 1999, 2002, 2004 a 2005 dokonce tuto hranici překročil. Objem vývozu je o cca 10 % nižší, ale už téměř 40 % hranice dosažená v roce 2005 je úctyhodný podíl, jak ukazuje graf č. 2.

Graf č. 2: Vývoj podílu MSP ČR na dovozu a vývozu



Pramen: [1]

4. Malé a střední podniky v regionu

Jak vyplývá z předchozího textu, význam MSP je pro ekonomické výkony regionů nezanedbatelný a jejich situace je – i když ne v každém jednom případě – perspektivní. To, co skutečně v rozvoji ekonomiky často není zcela doceněno, jak ukazuje obr. č. 2, jsou kladné společenské externality, resp. efekty z nich plynoucí.

Cena P_D je vyvozena ze zlatého pravidla maximalizace zisku $MC = MR$; logicky by proto mohla být vyšší než P_1 . Tento předpoklad sice neobstojí, neboť MC regionálních firem je zpravidla vlevo nahoře od firem dominantních disponujících modernější technologií výroby, jak je z obr. č. 1 zřejmé, ale i kdyby tomu tak bylo a cena P_1 z obr. č. 1 by byla cenou P_1 z obr. č. 2, stejně by byl efekt plynoucí z činnosti těchto MSP pro region podceněn.

Společenský mezní užitek vyplývající z činnosti těchto ekonomických subjektů je totiž zřetelně větší než soukromý mezní užitek vyjádřený křivkou poptávky. Tyto firmy totiž produkují i tzv. externí mezní užitek i celé řadě zúčastněných ekonomických subjektů, kterými jsou regionální dodavatelé surovin, regionální dopravci atd. Ty vyjadřuje vyšrafovaná plocha obr. č. 2.

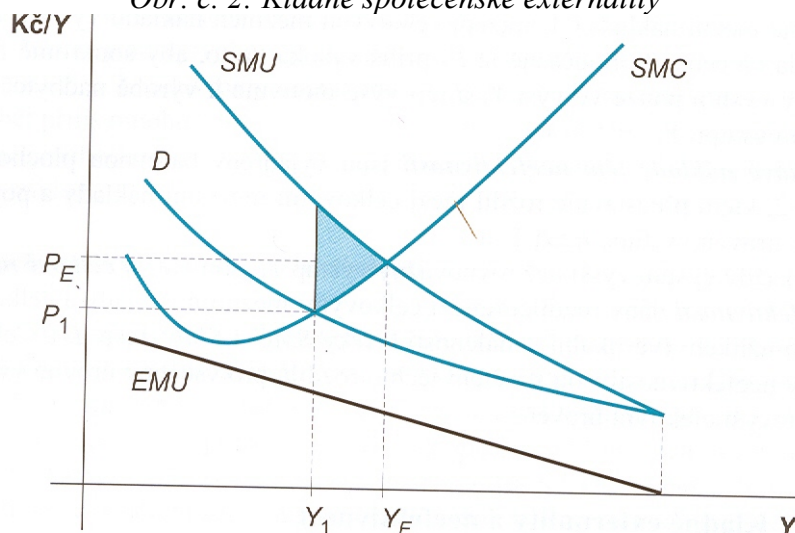
I v těchto souvislostech je možné spatřovat úlohu malých a středních firem v regionech.

5. Závěr

Ekonomický vývoj moderních tržních ekonomik je provázen fenomény integrace a globalizace. Na první pohled jako paradoxní vystupuje fakt, že tyto dva výše uvedené ekonomické fenomény posilují úlohu regionů, regionů jako přirozených ekonomických entit, které existovaly již před dotvořením definitivních hranic stávajících států.

V souvislosti s tím dochází také na první pohled paradoxně k posilování pozic malých a středních podniků nejen v regionech, podniků často vytvářejících tzv. konkurenční lem dominujících oligopolů v rámci nedokonalé konkurence.

Obr. č. 2: Kladné společenské externality



Legenda:

D	individuální mezní užitek
EMU	externí mezní užitek
SMU	společenský mezní užitek jako součet D a EMU
SMC	společenské mezní náklady
P_1	pravděpodobná cena, která však nutně nemusí korespondovat s cenou P_D z obr. č. 1 a která je s ohledem na společenský mezní užitek příliš nízká
P_E	rovnovážná cena
Y_1	pravděpodobné vyráběné množství produkce při ceně P_1 , které je ale menší než žádoucí
Y_E	rovnovážné množství

Tyto malé a střední podniky konkurenčního lemu mohou výrazně ovlivnit cenový vývoj, zaměstnanost, tvorbu HDP, saturaci potřeb obyvatelstva originální produkcí a celou řadu dalších významných momentů celých národních ekonomik.

Význam těchto ekonomických subjektů, které ale vždy nemusí být součástí konkurenčního lemu, neboť působí i v rámci tzv. monopolistické konkurence, je však dominantní právě ve vztahu k regionům, neboť právě tam se mohou projevit tzv. efekty kladných společenských externalit bezprostředně.

Literatura

- [1] www.mpo.cz
- [2] <http://siteresources.worldbank.org>
- [3] http://ec.europa.eu/enterprise/smes/facts_figures_en.htm
- [4] http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter
- [5] www.mpo.cz
- [6] <http://wwwinfo.mfcr.cz/cgi-bin>
- [7] ARUNDEL, A.: Trend Chart Statistical Papers Series IB Results. European Commission, Enterprise Directorate-General, December 2004
- [8] <http://www.euroskop.cz/akmin>
- [9] SME access to finance, Eurobarometer survey (2005)
- [10] www.czso.cz

Formy pedagogické činnosti v počátcích vývoje výuky ekonomie (policejních a kamerálních věd, resp. politické ekonomie) v českých zemích

Jaroslav Krameš
Vysoká škola ekonomická v Praze, Podnikohospodářská fakulta
Katedra mikroekonomie
E-mail: krames@vse.cz

Abstrakt

Základní formy pedagogické aktivity politických věd v českých zemích do roku 1848 v odborné literatuře. policejní a kamerální vědy (politická ekonomie) jako předobraz ekonomické vědy. Osobnosti pozdní fáze kameralismu Johann Heinrich Gottlob von Justi (1717 – 1771) a Joseph von Sonnenfels (1733 – 1817) jako zakladatelé moderního německého politického a ekonomického myšlení. První učebnice politické ekonomie ve střední Evropě (Staatswirtschaft, Grundsätze der Polizey-, Handlungs- und Finanzwissenschaft) a ostatní učební pomůcky. Další osobnosti správních a kamerálních věd (politické ekonomie) v českých zemích jako Joseph Ignaz Butschek, Ritter von Heraltic (171 – 1821), Wenzel Gustav, von Kopetz (1789 – 1857), Leopold Ludwig Schulz von Straszniczki (1741 – 1814), Christoff de Passy (1789 – 1815) a ostatní. Koncepce policejních a kamerálních věd (politické ekonomie). Formy pedagogické aktivity. Přednášky správních a kamerálních věd do roku 1848 v českých zemích. Veřejné disputace, teze, disertační práce jako formy pedagogické činnosti a jako předmět sporu mezi katolicko-konzervativními kruhy a kameralisty. Disertační práce – spis psaný disertantem nebo profesorem politických věd? Disertační práce ze správních a kamerálních věd v Praze a v Olomouci. Studijní literatura a zkoušky ze správních a kamerálních věd do roku 1848 v českých zemích. Ostatní formy pedagogické činnosti v českých zemích do roku 1848.

Klíčová slova: *policejní a kamerální vědy, politické vědy, formy pedagogické činnosti, osobnosti pedagogické činnosti, osvícenství*

Abstract: The Forms of Pedagogical Activity at the Beginning of the Development of Teaching Economics (Political Economy) in the Czech Lands

Basic forms of pedagogical activity of political economy in Czech lands till the 1848 in treatise. The (cameralistic) political economy as a statement the economic science. Personalities of a lateness of the Cameralism Johann Heinrich Gottlob von Justi (1717 – 1771) a Joseph von Sonnenfels (1733 – 1817) as the founders of modern German political and economic thought. The first textbook of political economy in central Europe (Staatswirtschaft, Grundsätze der Polizey-, Handlungs- und Finanzwissenschaft) and the rest of the teaching aids. The further personalities of political economy in czech lands as Joseph Ignaz Butschek, Ritter von Heraltic (171 – 1821), Wenzel Gustav, von Kopetz (1789 – 1857), Leopold Ludwig Schulz von Straszniczki (1741 – 1814), Christoff de Passy (1789 – 1815) and others. The conception of the political economy. The forms of pedagogical activity. Lectures of political economy till the 1848 in czech lands. Public disputations, theses, thesis as form pedagogical activity and as form and the subjekt of controversy between Catholic-conservative groups and Cameralists. Thesis – the document written by a student or by profesor of political economy? Thesis of political economy in Prague and in Olomouc. Study subjects, exams of political economy till the 1848 in czech lands. The rest forms pegagogical aktivty of political ekonomy in czech lands till the 1848.

Key Words: *Political Economy, Political Science, Forms of Pedagogical Aktivty, Personalities of Pedagogical Aktivty, Enlightenment.*

1. Úvod

Příspěvek se zabývá vznikem a formováním ekonomie jako předmětu výuky v počátcích svého vývoje. V západní Evropě se ujal název politická ekonomie. Ve střední Evropě se jako analogie vůči západoevropské (merkantilistické) politické ekonomii formují jako předobraz ekonomické vědy policejní a kamerální vědy (Polizey- und Kameralwissenschaften). První katedry policejních a kamerálních věd vznikají v habsburském soustátí již v šedesátých letech osmnáctého století. Tato soustava disciplín se skládala z policejní, obchodní a finanční vědy. Sonnenfels je nazýval politické vědy (Polizey- Handlungs- und Finanzwissenschaften) /viz [18]/ a označení politické vědy se v Rakousku udrželo až do roku 1893. V prvním desetiletí devatenáctého století byly politické vědy rozšířeny dočasně o další předměty. O politickou zákonovědu /viz [7], [8], [9]/ a těžké policejní přestupky (schwere Polizeyübertretungen). Zatímco v Německu v první polovině devatenáctého století vliv učení Adama Smithe a dalších klasických ekonomů vyústil v jistou syntézu v díle K. H. Raua a myšlení se rozvinulo do podoby německé historické školy, pak v Rakousku vývoj ekonomického myšlení po slibném vývoji v poslední třetině osmnáctého století v první polovině devatenáctého století ustrnul v podobě Sonnenfelsovy merkantilistické nauky.

2. Kameralismus, středoevropská politická ekonomie a její vývoj

Kameralismus představoval specifickou formu merkantilismu ve střední Evropě. Merkantilismus představuje hospodářskou politiku a učení, které hospodářskou politiku odráží. Kameralismus se člení na ranou fázi kameralismu a pozdní fázi kameralismu. V českých zemích pozdní fáze kameralismu doznívá až do revoluce roku 1848. Její těžiště v habsburské monarchii spadá do období vlády císařovny Marie Terezie (1740 – 1780) a císaře Josefa II (1780 – 1790). Pak kameralismus začíná ustupovat a jeho místo se začíná nahrazovat zejména receptce učení Adama Smithe doprovázené idejemi hospodářského liberalismu. Autoritami pozdní fáze jsou H. G. W. Justi (1705 - 1771) a Joseph von Sonnenfels (1733 - 1817) a jeho žáky. Patřili do ní kromě jiných Ignaz de Luca, J. I. Butschek, L. L. Schulz, F. J. Bob, F. Giurkowits, K. Geist, / viz [3] s. 69/ a další. V českých zemích k jejím představitelům patřil zejména Joseph Ignaz Butschek, von Heraltic (1741 – 1821). Na stolici policejních a kamerálních věd v Praze působil v letech 1766 – 1807. Pak jej nahradil Wenzel Gustav, von Kopetz (1784 – 1857), který již v roce 1807 za profesora Butschka suploval a roku 1808 byl jmenován profesorem politických věd a vedoucím katedry, kterou do roku 1848 vedl. V Olomouci trvala katedra pouze do roku 1855, kdy byla zrušena. Přehled vyučujících podává následující tabulka.

Tab.1 Profesori politických věd na olomoucké univerzitě (lyceu) od roku 1772 do roku 1855

Jméno	Období působení na katedře policejních a kamerálních věd
Leopold Ludwig Schulz von Straszniczki	1772 -1815
Christoff de Passy	1789 – 1815
Joseph Rohrer	1815 – 1820
Gustav Franz von Schreiner	1820 – 1828
H. Scari von Cronhof	1828 – 1843
Jan Koppel	1843 – 1855

*Zdroj: Tabulka je sestavena na základě seznamů přednášek olomoucké univerzity (lycea).
(Pobočka ZA v Olomouci)*

S liberalizací výuky po roce 1848 se předmět proměnil co do obsahu, když merkantilismus J. Sonnenfelse vystřídal klasická politická ekonomie. Ovšem podoba výuky zůstávala tradiční

a zachovávala kontinuitu s vývojem před rokem 1848. Až do roku 1893 se i nadále přednášely předměty pod názvem politické vědy. V jejich skladbě policejní vědu v šedesátých letech vystřídala správní věda (Verwaltungslehre), obchodní vědu zastoupilo národní hospodářství (Volkswirtschaft, Nationalökonomie) a třetí disciplinou zůstala finanční věda. Trojice změnila roku 1893 své označení z politických věd na politickou ekonomii a předměty, jež ji naplňovaly, se dále specializovaly na trojici předmětů, které se skládaly z národohospodářské teorie, národohospodářské politiky a finanční vědy. Tyto předměty byly součástí státnovědeckých státních zkoušek na právnických fakultách univerzit i státních zkoušek na vysokých obchodních školách ve střední Evropě včetně vysoké školy obchodní v Praze. Po roce 1948 prodělal předmět metamorfózu a změnil se (marxistickou) politickou ekonomii členěnou na politickou ekonomii kapitalismu a politickou ekonomii socialismu. Politická ekonomie byla začleněna mezi předměty marxismu-leninismu. Po roce 1990 čekala předmět nová transformace v ekonomii, která se skládá z mikroekonomie a makroekonomie. Již tento přehled dává tušit, že vývoj předmětu až do roku 1948 zachovával vnitřní logickou vývojovou kontinuitu, která byla po roce 1948 přerušena a po roce 1990 je vazba ekonomie na tradiční vývoj jen velmi volný. Protože „bez minulosti není ani budoucnost“, musí vývoj ekonomie jako předmětu výuky najít svoji (národní) identitu a to bez obrození vědomí a povědomí souvztažnosti s vývojem výuky ekonomie nelze. Jak bylo zmíněno, tradice výuky byla založena v období kameralismu. Pokračovala obdobím klasické politické ekonomie a kontinuálně přešla do období s převládající neoklasikou.

Prekvapující je společenský a politický rozměr výuky kameralismu v období osvícenství, který široce překračoval jen úzký rámec pouhých forem pedagogické činnosti a vztahů mezi vyučujícími a posluchači. Kameralismus vyvolával zájem katolických kruhů, velkostatkářské šlechty i dalších skupin osvícenců, mezi něž kameralisté v českých zemích také patřili. Odráží to výrazný praktický význam výuky kameralismu a skutečnost, že výuka se stala významnou součástí proudu osvícenského myšlení a reformních opatření té doby. Společenský význam je pozoruhodný i z toho hlediska, že původně nebyly policejní a kamerální vědy povinné, i když jejich absolvování bylo předepsané pro úřednickou kariéru a že počty studentů, kterým se politické vědy přednášely, byly alespoň v českých zemích relativně nízké. Oba vyučující, Butschek a Schulz, přednášeli zpočátku svým posluchačům ve svých bytech. Stejně tak překvapující jako byl společenský význam výuky policejních a kamerálních věd v době osvícenské byl ohromný propad významu a nezájemu o stejné učení v první polovině devatenáctého století s důsledkem, který vyústil v ustrnutí vývoje ekonomického myšlení. V této době nebyly profesory politických věd publikovány z policejní, obchodní a finanční vědy téměř žádné práce. Do pozdní fáze kameralismu se promítá období mimořádného zájmu o učení a odbornou přípravu posluchačů v době osvícenské a mimořádného nezájmu o totéž v období zejména vlády císaře Františka I. Tento vývoj je o to překvapující, že z tohoto základu vystoupá ekonomické myšlení v Rakousku v poslední třetině devatenáctého století na jeden z vrcholů ekonomické vědy v podobě marginalistické revoluce a založení rakouské školy mezního užítku.

3. Formy pedagogické činnosti

Roku 1754 vydala císařovna Marie Terezie dekret, jehož základě se mimo jiné přednášky neměly býti pouhým čtením a diktátem textu, ale volným přednesem látky. Výklad se měl opírat o obligatorně předepsané učebnice, od jejichž obsahu se nesměli vyučující odchýlit.

Přednášky byly šedesáti minutové v různé dny a časy. Počet šedesáti minutových hodin závisel na charakteru předmětu a nepřekračoval 10 hodin týdně. Učitelé politických věd

přednášeli 5 – 6 hodin týdně. Školní rok trval od října do konce června. Přednášelo se maximálně 10 hodin týdně. Oba profesori politických věd Butschek a Schulz přednášeli německy. Smyslem bylo posílit úlohu němčiny jako úředního jazyka říše. Současně to byl i výraz protischolastického, osvícenského postoje. Většina předmětů se totiž tradičně přednášela v jazyce latinském. To předpokládalo, že učebnice budou napsány a schváleny. Takovými učebnicemi byly učebnice Justiho a především učebnice J. Sonnenfelse, která se používala na pražské univerzitě a olomoucké univerzitě (lyceu) od jejich založení až do roku 1848, tedy kolem sedmdesáti let! Učebnice měly rozhodující význam pro vývoj ekonomického myšlení i pro výuku. Ostatní spisy i formy pedagogické činnosti se od nich víceméně odvozovaly.

První spis, který byl používán v českých zemích jako učebnice (předobrazu) ekonomické vědy byl Justiho spis „Státní hospodářství“ / [4]/, který byl publikován roku 1758 ve Vídni. V něm se také objevuje v předmluvě i plán výuky. Ovšem teprve spis J. Sonnenfelse „Základy policejní, obchodní a finanční vědy“ / [18]/ byla obligatorní předlohou pro výuku „politické ekonomie“ v českých zemích. Přednášelo a zkoušelo se podle ní zhruba od sedmdesátých let osmnáctého století do roku 1848. Za tu dobu byla vydána asi celkem sedmkrát. Sloužila jako základ, ze kterého vycházely i další významnější kamerální spisy v českých zemích. Všechny sloužily pro účely výuky nebo s výukou nějak souvisely. /viz [1] [2] [16]/ Mezi nejvýznamnější patřily příručky, návody, rukověti (Leitfaden) Sonnenfelsovy učebnice. Jednu z nich publikoval profesor politických věd na katedře „policejních a kamerálních věd“ na olomoucké univerzitě a později olomouckém gymnasiu – Leopold Ludwig Schulz von Straszniczki (1741 – 1814) /viz [14], [15], [17]/ a jinou rukověť sepsal bratr profesora politických věd na pražské univerzitě Martin Kopetz /viz [6]/. Rukověť pro suplenty sepsal i Wenzel Gustav Kopetz (1789 – 1857) /viz [10]/. Jsou dokladem úzké vazby výuky na Sonnenfelsovu učebnici, na které jsou závislé.

Nejvýznamnějšími formami pedagogické činnosti v pozdní fázi kameralismu byly přednášky, teze, veřejné disputace a zkoušky. Zkoušky konali posluchači z každé části politických věd – z vědy policejní, vědy obchodní i vědy finanční. Zkoušky byly velmi přísné. Přednášky (lectio), teze a veřejné disputace byly formy, které přecházely do osvícenského období z dob středověku a výuky scholastiky. Teze (Sätze či Lehrsätze) respektive základní věty či tvrzení byly obhajovány při slavnostních zkouškách a promócích. Teze (Sätze či Lehrsätze) se připojovaly ke spisům profesorů či ke spisům v literatuře označovaným jako disertační práce. Teze vyjadřovaly podstatu učení, které si měli posluchači - budoucí úředníci osvojit a obhájit je na veřejných disputacích. Za teze odpovídal profesor politických věd. Zřejmě je sám také tvořil. Do tezí mohl také zasáhnout i direktor fakulty. Veřejné disputace sloužily původně k vybrušování logiky studenta a umění argumentace. Ve veřejných disputacích prokazují budoucí absolventi, že jsou schopni obhájit teze z politických věd.

Všechny tyto formy ve spojení s učením, které tvořilo obsah výuky s bezprostředním praktickým významem se jeví jako velmi účinné. S tím jak se zvyšovala míra zastaralosti Sonnenfelsovy učebnice a byl oslabován praktický smysl politických věd, spějí některé formy pedagogické činnosti k formálnosti. Těžiště výuky a přednášek se přesunulo z policejní, obchodní a finanční vědy na politickou zákonovědu a těžké policejní přestupky. Veřejné disputace a obhajoba tezí ve třicátých, respektive čtyřicátých letech jsou předem mezi profesorem a studentem dohodnuty za účelem dosažení co největšího teatrálního efektu pro diváky.

4. Formy pedagogické činnosti a názorové střety kameralistů

V období osvícenském se formy pedagogické činnosti staly základem, na kterém také probíhaly názorové střety mezi zájmovými skupinami. Střety mezi kameralisty, katolicko-konzervativními kruhy, velkostatkářskou šlechtou i ostatními skupinami osvícenců. Za obsah tezí nesl odpovědnost profesor politických věd. Stejně nesl odpovědnost za obsah disertačních prací. Proto se objevil v literatuře dokonce názor, že disertační práce psali profesori a disertanti je pouze obhajovali ve veřejné disputaci /viz [5]/. Disertační práce psali bohatší a ambiciozní posluchači mířící na vyšší místa v úřednické hierarchii. Zachovali se dvě disertační práce./viz[12] [2]/ Přičemž disertační práce Swieteczkého se stala předmětem jedné z prvních ekonomických polemik a kritik. Vedl ji Karel Zauschner /viz [19]/ a zamířil ji proti nikoli autorovi disertační práce tj. Swieteczkému, ale proti profesorovi Butschkovi. Útok je veden proti dělení velkých zemědělských domén i velkých selských statků na drobná domkářská hospodářství. Kameralisté dělení považovaly za základní prostředek k dosažení účelu politiky a politických věd – růstu populace. Zauschner názory obsažené v disertační práci přičítá jednoznačně Butschkovi a nikoli disertantovi. Událost podtrhuje význam, který byl přikládán vyučujícím – profesorům politických věd při dodržování obligatornosti učení. Je nutno dodat, že veřejné disputace se zúčastnila samotná císařovna Marie Terezie, což je jen dalším dokladem významu, který byl politickým vědám přikládán. Podobně se veřejné disputace v roce 1767 Franze Georga von Keeße na vídeňské univerzitě se zúčastnili kardinál a arcibiskup Migazzi a další hodnostáři říše. Odpovědným profesorem zde byl samotný Sonnenfels. Kardinál Migazzi napadl některé teze, které měl disertant obhajovat. Kardinál Migazzi napadl klíčovou kategorii politických věd – „růst populace“. Růst populace jako cíl politiky podle kardinála ohrožuje křesťanství. Když se na stranu Migazziho přidal i hrabě Chotek, pozice Sonnenfelsova i celých politických věd byla ohrožena. Habsburské soustátí se tradičně opíralo o církev a katolické náboženství. Pobožnost císařovny vliv katolické církve jen podtrhoval. Ovšem Sonnenfelse se zastal ve státní radě vlivný Kaunitz a Sonnenfelsovo učení obstálo. Slawiczek, rektor univerzity v Olomouci, označil policejní vědu přímo za kacířství, proti kterému je nutno bojovat všemi dostupnými prostředky. Direktor právnické fakulty Schubirz (Šubíř) (tedy s právem zasahování do tezí, které byly předmětem disputací), seškrtal teze z politických věd profesora Schulze natolik, že konání disputací ochromil. V Olomouci tlak na politické vědy přetrvával až do roku 1778, kdy byla univerzita přenesena do Brna. Názorové střety měli pražští kameralisté s profesorem krásných věd Seibtem. Sonnenfels kladl politické vědy na vrchol v systému věd. Přírodní vědy, etiku, matematiku a další předměty vnímal jako pomocné disciplíny. Podobně však vnímal postavení pedagogiky i profesor krásných věd a morálky Karel Jindřich Seibt. K. J. Seibt publikoval roku 1771 akademickou přednášku pod názvem „O vlivu výchovy na blaho státu“ /viz [13]/. Stejně jako kameralisté profesor Seibt odvozuje smysl věd od potřeb státu. Podle Seibta se ovšem základní princip státu naplňuje mravností a nikoli (jak se dle něho domnívají nesprávně kameralisté) populačním růstem. Výchova je hlavním nástrojem. Vrchol věd musí být proto zasvěcen pedagogice (a nikoli politickým vědám jak tvrdí kameralisté). V reakci na Seibtovy názory byl uveřejněn roku 1772 anonymní spis /viz [19]/, kde jsou stanoviska kameralistů obhajována.

5. Závěr

Kameralismus se své pozdní fázi projevoval prostřednictvím výuky politických věd. Přetrval na akademické půdě od sedmdesátých let osmnáctého století do roku 1848. Byla založena tradice výuky, která kontinuálně přetrvávala až do roku 1948.

Stat' vznikla za podpory projektu GA ČR číslo 402/06/0275 „Vývoj ekonomie jako předmětu vysokoškolské výuky v českých zemích do roku 1948“. (Odpovědný řešitel Doc. PhDr. Jaroslav Krameš)

Literatura

- [1] BUTSCHEK, J.I.: Abhandlung von der Polizey überhaupt, und wie die eigentlichen Polizeygeschäfte von gerichtlichen, und anderen öffentlichen Verrichtungen unterscheiden sind, Prag 1778
- [2] BUTSCHEK, J.I. (Swieteczki, I): Versuch über die Absichten des Landesregierung bei Leitung der Landwirtschaft. Prag, 1768.
- [3] Deutsch, G.: Joseph von Sonnenfels und seine Schiller. Österreichisch – Ungarische Revue, 1888.
- [4] JUSTI, J.H.G.: Staatswirtschaft oder Systematische Abhandlung aller Oeconomischen und Cameralwissenschaften, (2 díly, Leipzig 1748). Wien 1755.
- [5] KLABOUCH, J.: Osvícenské právní nauky v českých zemích. Praha 1958.
- [6] KOPETZ, M. A.: Leitfaden zu dem von Sonnenfelsschen Lehrbuche der Politischen Wissenschaften. Prag und Leipzig, 1788.
- [7] KOPETZ, W. G.: Österreichische politische Gesetzkunde. 1. T. 1.Bd., Wien 1807.
- [8] KOPETZ, W. G.: Österreichische politische Gesetzkunde oder systematische Darstellung der politischen Verwaltung in den deutschen, böhmischen, galizischen Provinzen des österreichischen Kaisertums. Dva díly Wien 1807 – 1819, Kupfer und Sommer.
- [9] KOPETZ, W. G.: Allgemeine österreichische Gewerbgeseztkunde oder systematische Darstellung der gesetzlichen Verfassung der Manufaktur- und Handelsgewerbe in den deutschen, böhmischen und galizischen, italienischen und ungarischen Provinzen des österreichischen Kaiserstaates. Dva díly, Wien 1829, 1830. F. Volcke.
- [10] KOPETZ, W. G.: Abriss seiner Vorträge über die Nationalökonomie, Finanz- und Polizeiwissenschaft
- [11] KOPETZ, W. G.: Finanz- und Polizeiwissenschaft, hauptsächlich als Hilfsmittel für seine Suplenten (pomůcka pro jeho suplenty)
- [12] MADROWSKI: Von den Pflichten eines angehenden Staatsbeamten", Brno 1777.
- [13] SEIBT, K., J.: Von dem Einflusse der Erziehung auf die Glückseligkeit des Staats. Prag. 1771.
- [14] SCHULZ, L., L.: Tabellerischer Entwurf über die Grundsätze der Polizei-, Handlungs-, und Finanzwissenschaft, tři díly, Olomouc. 1776, 1777.
- [15] SCHULZ, L., L.: :Auszug aus den Polizeigesetzen des Herrn v. Sonnenfels, Klagenfurt 1768.
- [16] SCHULZ, L., L.: Ueber die Verminderung der Feiertage, Klagenfurt 1772
- [17] SCHULZ L.: Einleitung in die Staatswissenschaft und der sammtlichen Polizei, Olomouc 1774
- [18] SONNENFELS, J.: Grundsätze der Polizey, Handlung und Finanz. Wien, 1763 až 1767.
- [19] Untersuchung, ob die Erziehung für das Grundgesaz aller Staate angenommen hatte. Prag 1772. Anonymní spis připisovaný Butschkovi.
- [20] ZAUSCHNER, K. F.: Praktische Untersuchung, ob es vorteilhaft wäre, wenn man die Domänen...zertheilen möchte. Prag, 1770.

Teoretické aspekty regionalismu EU

Irah Kučerová

Univerzita Karlova Praha, Fakulta sociálních věd

Katedra mezinárodních vztahů

E-mail: kucerovi@fsv.cuni.cz

Abstrakt

Regionalismus jako součást hospodářské politiky státu se zaměřuje na využívání regionálních komparativních výhod a posílení své odolnosti na základě využití regionálního kontextu, mimo jiné jako systémový přístup k ochraně vlastních zájmů. Teoretická reflexe regionalismu nabízí poměrně široký záběr. Regionalismus lze testovat prostřednictvím klasických politologických konceptů jako rámce pro konkrétní ekonomické teorie. Liberální koncepce regionalismu vychází z premisy přirozených ekonomických zájmů a formování mezinárodní kooperace v intencích tržního mechanismu. Realistická tradice vysvětluje regionalismus jako výsledek mocenských zájmů států jako nejvýznamnějších aktérů mezinárodních vztahů. Konstituování mezinárodních institucí a jejich rostoucí význam se promítl do teorií intergovernmentalismu. Ekonomická integrace vtiskla teoretickému vymezení regionalismu i další formy - funkcionalismus a neofunkcionalismus. Vzhledem k faktu, že realizovaný regionalismus byl vždy ekonomicky determinován, lze jej vysvětlit i klasickými teoriemi mezinárodního obchodu, teoriemi závislosti i teoriemi růstu. Samotný regionalismus je v souvislosti s globalizací zkoumán specifickými teoretickými přístupy – nový regionalismus, nová ekonomická geografie.

Klíčová slova: *Geografický regionalismus, nový regionalismus, merkantilismus, teorie komparativních výhod, integrační teorie, rozšiřování ES/EU, globalizace, regionalizace.*

Abstract: Theoretical Aspects of EU Regionalism¹

The regional aspect of an economic state policy aims to making use of regional comparative advantages and to strengthening its immunity based upon making use of a regional context – among others as a system entry to self-interest protection. Theoretic reflection of the regionalism indicates quite a wide view. The regionalism can be tested by means of conventional political concepts as a scope of particular economic theories. A liberal image of regionalism is based upon a premise of natural economic interests and upon a formation of the international cooperation in the intentions of market mechanism. The realistic tradition interprets the regionalism as a result of state power interests, which are the most important subjects of the international relations. Establishing the international institutions and their increasing importance influence the intergovernmentalistic theories. The economic integration gave to the theoretic specification of the regionalism even more forms the functionalism and the neofunctionalism. Considering the economic determination of the implemented regionalism, it is possible to explain it also by the conventional theories of the international trade, the theories of dependence or the growth theories. The very regionalism is being studied in connection with the globalization by specific theoretic approaches – the new regionalism, the new economic geography.

Key Words: *Geographical Regionalism, New Regionalism, Merkantilism, Comparative Advantages Theory, Integration Theory, ES/EU Enlargement, Globalization, Regionalization.*

¹ Tato studie byla zpracována v rámci výzkumného záměru FSV UK číslo MSM 00216 208 41: Rozvoj české společnosti v EU: výzvy a rizika

Úvod

Regionalismus je poměrně frekventovaný termín, především v souvislosti s nástupem ekonomické globalizace, nicméně jedná se o poměrně dlouhodobý fenomén mezinárodních vztahů. Je spojován s reakcemi ekonomických subjektů na sílící konkurenční prostředí, jenž je důsledkem celé řady faktorů.

Jednak v průběhu uruguayského kola GATT došlo k postupné institucionální standardizaci pro pohyb kapitálu, což odstranilo mnohá investorská rizika. Pak také dochází k pádu železné opony a končí bipolarita světové ekonomiky, přičemž právě tranzitivní ekonomiky představují absorpční schopností svých nedostatkových trhů nemalé příležitosti. Zájem investorů vedl z nich k vytvoření tzv. emerging markets. V neposlední řadě umocnila praktikovaný regionalismus informační revoluce, jež snižuje časové, pracovní a celkové finanční náklady pro ekonomické operace.

Regionalismus je dnes integrální součástí hospodářské politiky státu zaměřující se na využívání regionálních komparativních výhod a posílení své odolnosti na základě využití regionálního kontextu. Je chápán jako systémový přístup k ochraně vlastních zájmů.

Teoretické ukotvení hospodářského regionalismu

Regionalismus jako takový není běžným předmětem teoretického výzkumu, proto si myslím, že je zde stále bílé místo. Nicméně, pro teoretické ukotvení regionalismu lze použít řadu standardních teoretických konceptů. Reflexe regionalismu v teoretické rovině nabízí široké spektrum přístupů, jak politologických, tak i čistě ekonomických. Pokud budeme testovat evropský regionalismus v kontextu vývoje Evropských společenství, pak nám prvenství a hloubka evropského integračního procesu nabízí vskutku originální teoretické koncepty, jež lze využít právě v analýze regionalismu. Budiž řečeno, že budou použity nejen běžné teorie mezinárodních ekonomických vztahů, ale i politologické přístupy vycházející ze dvou hlavních tradic mezinárodních vztahů.

Realistické koncepty

Realismus spojuje vývoj mezinárodních vztahů a tudíž i rozhodování subjektů s faktorem moci. Moc jako schopnost nejen uhájít své zájmy vůči ostatním, ale také jako schopnost prosadit je – i na úkor ostatních. V této rovině realismus plně koresponduje s praktikovaným regionalismem.

Základními aktéry jsou státy, které mají celé spektrum možností, jak ovlivnit svou pozici v systému mezinárodních vztahů, jež nejsou bezkonfliktní. Stát vymezuje pravidla a povinnosti jednotlivých subjektů, tím, že ovládá mocenské prostředky, může tato pravidla prosadit. Stát tak vstupuje do ekonomického rozhodování, čímž ovlivňuje alokaci zdrojů.¹

Praktikovaný regionalismus je pak strategickým výrazem států snažících se monopolizovat zdroje ve svůj prospěch a tak zajistit nejen rostoucí blahobyť, ale ruku v ruce s ním i rostoucí reálnou moc, kterou můžou určovat další vývoj. Dle realistického paradigmatu je přirozeným

¹ Kuchyňková, P. (2006): str.24

zájmem každého maximalizovat své výhody (zisk) a zabezpečit si je i do budoucna. Cíle států jsou charakterizovány mocensky prostřednictvím definování tzv. národních zájmů.

Pokud bychom hledali v historii projevy regionalismu, pak lze jednoznačně konstatovat, že uplatňovaný regionalismus prakticky až do druhé poloviny 20. století naplňuje rysy realistického pojetí mezinárodních vztahů. Panovníci odedávna zabezpečovali zdroje pro rozvoj vlastního obyvatelstva územní expanzí a silné vojsko bylo i zárukou udržení územních zisků. Ukončení třicetileté války a nastolení vestfálského systému upevnilo mocensky stát jako instituci rozhodující v rámci svého teritoria nad rozvojem společnosti, tzn. jak v exekutivě, tak jurisdikci. Ekonomické zájmy se staly i oficiálně primárními – oproti zastírání jejich prvenství ve středověku. Kolonialismus nebyl ničím jiným než praktikovaným regionalismem. Obrana a prosazování národních zájmů měla vždy ekonomický kontext.

Zrychlení vývoje v 19. století vedlo mnohé státy k rozšíření svého původního regionalismu do dalších částí světa, s nimiž původně neměly tradiční vztahy. Ale také dochází k jisté koncentraci a dominantní státy se musí dohodnout na dělbě moci, čímž začíná postupný přechod k tzv. mělkého regionalismu k hlubokému.¹ Ostatně tento proces je později (70. léta 20. století) vysvětlen **neorealismem** K.Waltze, který upozorňuje mj. na dělbu moci mezi dominantní státy. Tzv. **mělký regionalismus** je charakterizován na jedné straně liberalizací mezinárodního obchodu, na straně druhé ale i expanzí ekonomických subjektů na zahraniční trhy.² Oproti tomu **hluboký regionalismus** je spojen s institucionalizací mezinárodní dělby práce a mezinárodních vztahů a s rostoucí negociační mocí nadnárodních institucí. Přechod k hlubokému regionalismu koresponduje jak s **neorealismem**, tak i s **intergovernmentalismem**³.

Realistický koncept mezinárodních vztahů je spojován s **geopolitikou** a geostrategickými zájmy, tzn. regionální determinací formování mezinárodních vztahů. První z představitelů geopolitiky – R.Kjellén, F.Ratzel, K. Haushofer – vycházeli z premisy, že geografická poloha a vybavenost zdroji ovlivňuje politický a tím i ekonomický vývoj. 30. léta 20. století jsou důkazem prosazované geopolitiky, kdy dle Ratzela hospodářský rozvoj opravňuje státy k jejich expanzi územního charakteru.⁴

Geopolitika a geostrategie jsou jedním z projevů realismu v mezinárodních vztazích a jsou právě těmi hlavními faktory prosazovaného regionalismu. V době bipolárního rozdělení světa byly často preferovány geostrategické aspekty nad ekonomickými, pokaždé mohutně podpořeny vojenskou silou. Konec studené války vede k dominanci **geoekonomiky**, tzn. zabezpečit přístup ke zdrojům, stabilizovat dodávky zdrojů při preferenci ekonomických nástrojů. **Geoekonomika** je vymezována

jako specifická forma geopolitiky, propojení strategických, ekonomických i politických přístupů - tedy regionalismu.⁵ Ačkoliv dochází k oslabování významu vojenské síly, alespoň primárně, ve prospěch ekonomické síly, jež už nemusí být – tak jako dříve – podložena vojenským potenciálem, přesto i nadále geoekonomické koncepty zapadají do realistické

¹ Kučerová, I. (2006-B): str. 74

² Baldwin, R. (1997)

³ viz níže

⁴ Kučerová, I. (2006-C): str. 181

⁵ Luttwak, E. (1998)

tradice. A to i přesto, že pozice státu v mezinárodních vztazích slábne a její dominance je nahrazována nadstátními aktéry.

Realistickému paradigmatu o dělbě moci a roli států v mezinárodních vztazích a hlavně v otázce konfliktnosti mezinárodních vztahů se blíží další teoretický směr, a to **marxismus**. Zatímco realismus spatřuje potenciální konfliktnost v ochraně národních zájmů, které již ze své podstaty se musí u jednotlivých států lišit a ekonomické zájmy nemusí být dominantní, tak **marxismus** naopak klade těžiště konfliktu do ekonomické sféry. Právě disproporce ve vybavení disponibilními zdroji vedou v mezinárodním měřítku k diferencím v bohatství a tudíž i k třídnímu boji, a to nejen uvnitř států jejich stratifikované společnosti, ale i na nadnárodní úrovni.

Dle marxismu je regionalismus výrazem imperialistické expanze za účelem zvýšit své národní bohatství na úkor slabších států. Regionalismus je přirozeným, imanentním projevem států na obou stranách třídního spektra: kapitalistické ekonomiky využívají své hospodářské dominance a vykořisťují slabší státy, proletářské státy se regionalismem alespoň částečně brání před ataky kapitalismu,

Marxismus vůbec nestojí jen na původních pilířích marx-leninismu, ale má početné představitele současné doby – I.Wallerstein, C.Furtado, A.Gramsci. Marxismus není plně součástí realistické tradice, má jen mnohé styčné body s realistickým pojetím. Marxismus je dokonce chápán vedle realismu a liberalismu jako třetí typ teoretického konceptu.¹

Posun v realistickém přístupu reprezentuje **mezinárodní politická ekonomie - IPE**, která vzniká v 80. letech 20. století mj. i jako reakce na krizi světové ekonomiky 70. let. Oproti realistické tradici v té původní podobě **IPE** vidí souvislosti jinak. Především ústřední roli v mezinárodních vztazích hrají hospodářské faktory, rozvoj státu a trhu se vzájemně ovlivňují, proto regionalismus je přirozeným projevem vývoje. Politické a hospodářské procesy jsou vysvětlitelné jedině na základě jejich propojenosti, vzájemné souvztáznosti. Zásadní odklon od realistického konceptu se týká role státu - v centru **IPE** nestojí státy, ale hospodářské subjekty, aktéři mezinárodních vztahů jako např. mezinárodní organizace, nevládní organizace, transnacionální korporace.

Jedním z dalších směrů blízkých realistické optice je v podstatě čistě ekonomická koncepce – **merkantilismus**. Patří mezi absolutně nejstarší teoreticko praktické školy, neboť jeho počátek je kladen do 1. čtvrtiny 15. století. Zcela prvořadými jsou hospodářské zájmy, z nich se odvíjí formování politických vztahů. Základní premisou je velikost národního bohatství, jeho současný rozsah, jeho potenciál založený na komparativních výhodách. Prvořadým úkolem státu je nejen udržet stávající objem bohatství, ale zvyšovat jej. Merkantilismus je spojován s ochranou národních zájmů, proto merkantilistický regionalismus je spojován s expanzí na nové trhy, ale při importní substituci.

V novověku, resp. od krize 30. let 20. století bývá merkantilismus spojován s **ekonomickým nacionalismem**, tzn. s ochranou národních zájmů povýšených nad ostatní běžné cíle, resp. zdrojové zabezpečení pro další rozvoj ekonomiky jako základu rostoucí reálné moci v mezinárodním měřítku

¹ Gilpin,R. (1987)

je pojímáno jako dominantní strategický cíl. Ekonomický nacionalismus jako silnější forma protekcionismu vychází z premisy práva na ochranu národních zájmů na úkor ostatních, práva silnějšího. Ekonomický nacionalismus je vlastně výrazem realistického konceptu mezinárodní politiky a jednoznačně je projevem regionalismu. Ekonomický nacionalismus jako forma regionalismu kulminoval v meziválečném období ve spojení s prosazováním geopolitických a geostrategických zájmů Německa, Itálie, Japonska, Sovětského svazu.

Merkantilismus ovšem nekončí v mezinárodních vztazích zcela ani po roce 1945, vrací se zpátky především v obchodní politice některých států, tzn. že se promítá do klasických teorií mezinárodního obchodu. A to jako ochrana domácího průmyslu, jako podpora rozvoje domácího průmyslu. Ukázkovým příkladem **neomerkantilismu** 2. poloviny 20. století je zahraničně obchodní politika Japonska postavená na proexportní podpoře vybraným odvětvím při silném importním protekcionismu a dokonce i bariérách pro příliv zahraničního kapitálu. Tento regionalismus je spojen se státní systémovou podporou expanze japonských firem na zahraniční trhy a toutéž systematickostí při blokaci přístupu zahraničních firem na japonský trh. Dlouhá desetiletí tak byl doprovázen importní substitucí, jevem typickým pro ranný merkantilismus anebo v současnosti pro mnohé rozvojové země.

Specifickou formou neomerkantilismu v ekonomické sféře a realismu v politické oblasti je **ekonomický strukturalismus** realizovaný především s latinskoamerickými státy. Ten můžeme vymezit jako cílené ovlivňování produkční struktury rozvojových ekonomik od spotřebních statků směrem ke kapitálovým cestou masivní industrializace. Ekonomický strukturalismus nejen jako teorie, ale i jako praktikovaná hospodářská politika, tedy i forma regionalismu, je spojován hlavně s Raúl Prebishem a Celso Furtadem. Mimo jiné navazuje na tezi o nutné ochraně pro nezletilá odvětví Alexe Hamiltona z roku 1791, tzn. jasná formulace národních zájmů, jejich prosazování. To vše odpovídá praktikovanému regionalismu, ekonomickému nacionalismu a v obecné rovině realistickému konceptu. Nutno ovšem dodat, že ekonomický strukturalismus má velmi blízko neomarxismu a teorii závislosti¹.

Velmi výrazně se dotýká regionalismus **teorie hegemonní stability**, dle níž mezinárodní dělba práce, rozdělení moci je odrazem zájmů dominantních ekonomik – hegemonu či dvou částečných hegemonů dělících si světovou ekonomiku mezi sebe. Rovnováhu zajišťují právě tyto silné státy, jež jsou schopny prosadit své geopolitické a geoekonomické zájmy a tím zcela otevřeně ovlivňují postavení ostatních subjektů. Ovšem pozice hegemonu je dočasná, resp. mění se tak, jak se mění moc a síla jiných aktérů mezinárodních vztahů. Vzhledem k faktu, že **regionalismus** vypovídá o prioritách ekonomických subjektů, o strategiích vlád v hospodářské, politické, ale i bezpečnostní a obecně strategické oblasti², pak logicky teorie hegemonní stability vypovídá o realistickém pozadí regionalismu.

Poměrně nově se na scéně mezinárodních vztahů objevuje nové paradigma odpovídající realistickému přístupu – **koncepce zdrojové bezpečnosti, konfliktnost zdrojů**. Mezi vybaveností zdroji a možnými ozbrojenými konflikty, resp. přírodní zdroje a jejich konfliktní potenciál je patrná korelace ve dvou rovinách:

- přístup ke zdrojům, jejich kontrola
- kontrola zdrojů jako prostředek financování potenciálního konfliktu.

¹ viz níže

² Kučerová, I. (2006-B): str. 71

Svět je dle Mary Kaldor konfrontován s fenoménem tzv. nových válek, jež nesou znaky globalizace a jsou tedy často spojeny s přístupem ke zdrojům, případně s problémem financování válek zisky z přírodních zdrojů¹. Příklady z Afriky či jihovýchodní Asie 90. let jsou velmi výmluvné. Paul Collier a Anke Hoeffler říkají, že existuje jasná korelace mezi vysokou exportní závislostí primárních surovin a pravděpodobností občanské války, především v multinacionálních státech, kde sílí odstředivé tendence a rizika povstaleckých skupin – pak ovládnutí zdrojů pro případné separatisty znamená možnost financování povstání, občanské války.² Andrew Rosser hovoří dokonce o politické ekonomii zdrojů.³

Regionalismus je tady spjat přímo s okamžitou kontrolou zdrojů, odpovídá tak klasickému regionalismu, silově praktikovanému. Z hlediska analýzy mezinárodních vztahů plně koresponduje s realistickou tradicí, konkrétně s neorealismem a strukturalismem K. Waltze.⁴

Liberální koncepty

V obecném slova smyslu chápe liberalistická tradice regionalismus jako výsledek přirozených ekonomických potřeb – pak tedy hlavními aktéry jsou ekonomické subjekty, jež si zajišťují zdroje v rámci určitého regionu a také jako přirozený projev dělby práce hledají v příslušném regionu odbytiště pro své produkty. Liberální pojetí regionalismu tedy vychází z klasického tržního mechanismu, neboť právě trh vede k optimalizaci uspokojování potřeb, a to i v rámci širšího regionu. Klasický liberalismus logicky vycházel z regionální determinace, kdy nejbližší sousedé jsou přirozenými partnery.⁵ Regionalismus je objektivním procesem⁶, neboť je funkcí tržního mechanismu, jež vede k maximalizaci užitku.⁷

Postupem doby v návaznosti na intenzifikaci mezinárodní dělby práce, na technický pokrok dochází k rozšiřování regionalismu nad rámec přirozeného regionu. Mj. tomu i přispěla bipolarita mezinárodních vztahů, kdy uspokojování potřeb bylo determinováno jinými než čistě regionálními limity.

Liberalismus v mezinárodních ekonomických vztazích je spojován především s **multilateralismem**, tedy mnohostranným negociačním procesem, kdy státy řeší své národní zájmy spojené především s hospodářskými podmínkami v závislosti na dalších aktérech, s ochotou ke kompromisu – bude-li to nutné. Liberálně prosazovaný regionalismus v rámci multilaterálních přístupů není silovým či hegemonním regionalismem, naopak tenduje k hledání společných zájmů, které budou pochopitelně výhodné pro všechny zúčastněné aktéry. Na druhou stranu ale nelze směšovat multilateralismus s altruismem či idealismem. Z hlediska regionalismu se jedná o standardní přístup, v němž se každý aktér snaží sice o maximalizaci svých výnosů, ale aniž by to vedlo k výrazné diskriminaci vnějších subjektů. Multilateralismus je vázán na mezinárodní, případně nadnárodní instituce, tudíž je spojen daleko více s respektováním mezinárodního práva.

¹ Kaldor, M. (1999, 2001)

² Collier, P.- Hoeffler, A. (2004)

³ Rosser, A. (2006)

⁴ Waltz, K. (1979, 2000)

⁵ Nye, J. (1968)

⁶ viz Haberler, G., Roepke, W., Proedöhl, A. – in Kučerová, I. (2006-A): str.66

⁷ Kučerová, I. (2006 - B): str.73

Na druhou stranu ale regionalismus je vždy spjat s teritoriální, příp. institucionální determinací, což již ze samé podstaty vede k hospodářské exkluzi těch neúčastníků se států multilaterálního jednání. Pak ale vede regionalismus k popření, alespoň částečnému, multilateralismu jako takového, neboť státy stojící mimo vlastně obchodně diskriminuje.

Z tohoto hlediska je opakem multilateralismu unilateralismus, neboť se jedná o jednostrannou politiku bez ohledu na jiné subjekty mezinárodních vztahů. V tomto případě je unilateralismus projevem regionalismu odpovídajícího realistickým paradigmatům – tedy prosazování národních zájmů prakticky za jakoukoliv cenu.

Jednou z nejvýraznějších sfér regionalismu v návaznosti na liberální tradici mezinárodních vztahů jsou **integrační teorie**, a to z více důvodů. V první řadě fundamentální základy ekonomické integrace vyrůstají z tržních principů, kdy integrační proces je vlastně důsledkem optimalizace v alokaci výrobních faktorů. Dalším faktorem hovořícím ve prospěch liberálního pojetí regionalismu je postavení států: nejsou hlavními aktéry, neboť prazáklady integrace spočívají v mikroekonomické sféře, tedy na individuálních hospodářských subjektech. Realistické paradigma role států přebírájí v liberálních konceptech integrace nadnárodní instituce vznikající sice řízeným procesem, ale pro vyšší efektivnost tržních rozhodnutí. Nutno dodat, že původní liberální pojetí nadnárodního principu je dnes zcela zakryto prizmatem dirigismu.

V rámci liberálních integračních teorií se nejvýrazněji uplatnil (neo)funkcionalismus. Z teoretického hlediska integrace, a to nejen ekonomické, stál na počátku **funkcionalismus** Davida Mitranyho. Ten už v roce 1943 dospěl k názoru, že válce lze zamezit právě integrací – napřed v takových oblastech, kde je minimum konfliktních bodů, čili v technicistních oborech, kde vzájemná provázanost bude pro všechny zúčastněné efektivnější díky širší shodě cílů než vzájemná konkurence. Pokud se ukáže tato hluboká kooperace jako výhodná pro všechny participující, pak lze předpokládat rozšíření stejné spolupráce do dalších oblastí, do nekontroverzních sektorů a jednotlivé strany budou postupně a nenásilně předávat části svých kompetencí, čímž se jejich propojenost bude jen zvyšovat – to je podstata Mitranyho doktríny větvení (ramification)¹. Regionalismus je v podstatě skryt do funkcionalistického vysvětlení mezinárodní dělby práce – identifikace zájmů státu v návaznosti na výhodnost vzájemné kooperace takové hloubky, že dochází k propojení určitých odvětví a tím se mj. rozšiřuje akční rádius pro vlastní ekonomické subjekty.

Kromě toho funkcionalismus nebyl pouze teoretickým podkladem praktikovaného politického regionalismu, ale i receptem na vyloučení silového regionalismu v politickém smyslu, neboť síťovým propojením hlavních ekonomických odvětví se natolik zvýší vzájemná závislost, že spory již nebudou řešitelné válečným konfliktem, tzn. ramification in economic industries vyloučí válku mezi integrujícími se státy. Tato idea se stala základem evropské integrace, Schumanův a Monnetův plán počítal s hospodářskou propojeností jako zárukou nejen nevýhodnosti, ale prakticky nemožnosti vést mezi sebou válku. Jsem ráda, že můžeme tuto ideu verifikovat, a že je skloňována i v souvislosti s mimoevropskými integračními projekty, tzn. i s projevem regionalismu. A je to vlastně poprvé v historii, kdy ekonomické zájmy nejsou příčinou silového regionalismu, ale naopak jsou nástrojem neutralizujícím často tradiční rivalitu.

¹ Mitrany, D. (1943) in Kučerová, I. (2006-A): str. 67

Logickým vyústěním původních myšlenek funkcionalismu se stalo jejich rozpracování na základě reálného vývoje – **neofunkcionalismus** spjatý s Ernstem Haasem a jeho doktríně přelévání (spill-over effect). Fenomén spill-over není v rozporu s ramification, spíše je rozšířením tohoto přístupu, neboť vedle onoho funkcionálního přelévání Haas označuje i political a cultivated spill-over, tzn. že k původnímu principu větvení (Mitrany) spolupráce a tudíž i faktického a zamýšleného regionalismu, přidává Haas i rovinu politických rozhodování, kdy dochází během negociací k jisté míře konvergence názorů. A kromě toho vede integrace původně čistě ekonomická k rovině institucionální, která vlastně posunuje celý integrační proces do jiné dimenze – tzn. i celý regionalismus, který tím opouští čistě národní (=státní) zájem a vytváří novou identitu.

Pro úplnost a přece jen objektivitu – k neofunkcionalismu se pojí zvláště od poloviny 90. let i tzv. spill-back effect (odlévání) jako reakce na příliš intenzivní integraci, kdy dochází k mimořádnému posilování onoho nadnárodního principu (cultivated spill-over) na úkor národních zájmů. Tzn. že pro některé je proces integrace natolik intenzivní či hluboký, že dochází k ohrožení samotných základů národní, resp. státní suverenity a tím je vlastně celý regionalismus jako koncept postavený na hlavu.

S Haasovým cultivated spill-over do jisté míry souvisí **institucionalismus**, což ovšem není čistě liberální koncept, představuje jakousi středovou teorii. Bývá spojován v teoriích ekonomické integrace spíše s dirigisty, tudíž v opozici k funkcionalistům, neboť tržní mechanismus a čistě racionální rozhodování ekonomických subjektů má své limity v efektivnosti. Pak institucionalismus snižuje transakční náklady, neboť vede k formování takových institucí, jež minimalizují externality tržního vývoje. V souvislosti s praktikovaným regionalismem umožňuje institucionalismus zvyšovat efektivitu geoeconomických a geostrategických potřeb.

Různé dimenze institucionalismu v integračních teoriích lze aplikovat i na regionalismus. **Racionální institucionalismus** vypovídá o optimalizaci činnosti jednotlivých aktérů, kdy instituce usnadňují jednání, snižují transakční náklady, vyjadřují jistý informační statut, proto jsou i mj. projevem cíleného regionalismu. **Historický institucionalismus** odkazuje k podmínkám vzniku institucí, tzv. path dependence, což ovšem může znamenat, že instituce nemusí plně vyjadřovat současné zájmy regionalismu států-zakladatelů těchto institucí. Ovšem instituce nejsou jen produktem specifických zájmů států, regionalismu, ale instituce zpětně mohou ovlivňovat původní aktéry. O tom vypovídá **sociologický institucionalismus**, který si všímá nově vzniklých silových vektorů institucí směrem zpět ke státům-zakladatelům. Tito aktéři budou ochotni ke kompromisům a budou v rámci svého regionalismu více akceptovat potřeby ostatních participujících, čímž vlastně dochází k posunu původních cílů a zpětné socializaci států.¹

Dalším teoretickým konceptem na pomezí jsou různé **teorie závislosti** – od čistě liberálních až po marxistické. Prvním, kdo vyslovil tezi o **vzájemné závislosti ekonomik** jako důsledku liberalizace mezinárodního obchodu, byl Norman Angell v roce 1910. Tato ekonomická propojenost je zárukou míru, neboť je velkou iluzí předpokládat, že válka může přinášet materiální výhody. Prostřednictvím legálního obchodu a zahraničních investic lze vytěžít zdroje jiného státu jednodušeji a efektivněji než cestou války, otevřený regionalismus je tedy

¹ Kučerová, I. (2006-A): str. 70-71

optimálním řešením ekonomických i bezpečnostních potřeb. Angellův přístup je čistě liberálním konceptem a hlavně předchází funkcionalismu Davida Mitranyho.

Stein Rokkan nabízí později (1970, 1983) specifitější **teorii závislosti – model centrum-periferie** vztahující se k politické geografii, kdy každé teritorium se člení na privilegované centrum a podřízenou periferii, využívanou část teritoria. Jasně tu platí asymetrie vztahů. Regionalismus zde získává poměrně předvídatelné kontury, neboť existence dalších menších center podřízených těm hlavním zvyšuje vzájemnou závislost. Rokkan upozorňuje na regionalizaci v rámci většího teritoria, na polycentrickou strukturu.

Koncept mezinárodních režimů a komplexní interdependence spojené se jmény Roberta Keohane a Joseph Nye popisuje situaci, kdy se v mezinárodních vztazích prolínají zájmy států, transnacionálních a subnacionálních subjektů. Musí docházet k dělbě moci - kompetence nemohou být koncentrovány v rukou dominantních aktérů, ale rozděleny (byť různě) mezi všechny účastníky. To ovšem vede k vzájemné závislosti subjektů i objektů světové politiky - interdependenci. Regionalizace je přímým důsledkem narůstajícího počtu aktérů a také i některými nevýhodami multilaterálních vztahů ve světové ekonomice.¹

Oproti liberální tradici jsou postaveny různé **marxistické teorie závislosti**. Jednu z nich prosazoval Raúl Prebisch, který pracoval také s **modelem centrum-periferie**, ovšem na rozdíl od Rokkana stavěl na vykořisťovatelském charakteru vztahů vedoucí k unfair redistribuci zisků. Regionalismus je nejen příčinou, ale i přímým důsledkem oboustranné podmíněnosti centra a periferie, neboť periferie je závislá na moderních technologiích, zatímco centrum na dodávkách levných zdrojů. Prebischův koncept byl dále rozpracován **modelem vzájemné závislosti** dalších dvou Latinoameričanů - Fernando Cardoso a Enzo Faletto. Determinantou jsou ekonomické podmínky, jež ovlivňují vznik společenských tříd a celý politický systém, pak vyspělé ekonomiky mohou určovat svým regionalismem podmínky pro rozvojový svět, podřídit si je a vtáhnout je do svého systému.

Neomarxista Immanuel Wallerstein vypracoval **koncept tzv. světoekonomiky** (capitalist world-economy) jako celistvého dynamicky se vyvíjejícího systému. Pracuje s kategoriemi jako např. světoekonomika skládající se z několika center jako historicky se střídající formy politické kontroly. Vedle toho Wallerstein označuje impérium jako formu centralizace politické moci. Pak světoekonomika se skládá z **jádra + periferie + semiperiferie** jako most umožňující udržet stávající řád kapitalismu. Státy jádra jsou jedinými subjekty, které ovlivňují vývoj světového trhu a tudíž hlavními aktéry regionalismu.

Závěr

Regionalismus jako fenomén mezinárodních vztahů a jeho teoretická reflexe je zde pouze naznačena. Spektrum teoretických konceptů umožňuje poměrně široký záběr, bohužel rozsah příspěvku mi umožnil testování pouze na hlavních školách teorií mezinárodních vztahů. Prakticky jsem se nedotkla čistě ekonomických teorií jako např. mezinárodního obchodu, komparativních výhod, nové ekonomické geografie, posuny v integračních teoriích...

Regionalismus se vyvíjí, z původně jednoznačně geografického se koncem 20. století transformoval v **tzv. nový regionalismus** postaveném již méně na geografické determinaci, o

¹ Keohane, R.-Nye, J. (1977)

to více využívající institucionální standardizaci. Tyto posuny zaznamenaly již mnohé teorie, namátkově – Jagdish Bhagwatti – autor termínu nový regionalismus, Richard Baldwin, Bjorn Hettne, Osvaldo Sunkel...

Literatura

- [1] Baldwin, R.: The Causes of Regionalism, Discussion Paper No.1599, CEPR London 3.1997
- [2] Collier, P.- Hoeffler, A.: Greed and Grievance in Civil Wars. Oxford Economic Papers 2004.
- [3] Drulák, P.: Teorie mezinárodních vztahů, Portál Praha 2003
- [4] Fawcett, Louise-Hurrell, Andrew: Regionalism in World Politics. Regional Organization and International Order, Oxford University Press 1995
- [5] Gilpin, R.: The Political Economy of International Relations, Princeton University Press 1987
- [6] Hettne, Bjorn-Inotai, András-Sunkel, Osvaldo: Globalism and the New Regionalism, Volume 1, UNU/WIDER, Helsinki 1999
- [7] Kaldor, M.: New and Old Wars: Organized Violence in a Global Era, New edition with new foreword, 2001. Polity Press/Stanford University Press, 1999.
- [8] Keohane, R.-Nye, J. Power and Interdependence: World Politics in Transition, Boston Little, Brown 1977
- [9] Kučerová, I. - A: Evropská unie: hospodářské politiky, Karolinum Praha 2006
- [10] Kučerová, I. - B: Nový regionalismus versus geografický regionalismus in Institucionalizace a decentralizace v EU, IPS FSV UK Praha 2006, str.67-89
- [11] Kučerová, I. - C: Regional Resistance of Europe in Instruments of European Integration, IPS FSV UK Praha 2006, pp.169-187
- [12] Kuchyňková, P.: Paradigmata mezinárodní politické ekonomie in Mezinárodní politická ekonomie, Mezinárodní politologický ústav Masarykovy univerzity Brno, str.21-49
- [13] Luttwak, E.: From geopolitics to geo-economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce, in: G. Ó Tuathail, S. Dalby, P. Routledge (eds.) Geopolitics Reader, str. 126-130., 1998
- [14] Mattli, Walter: The Logic of Regional Integration, Europe and Beyond, Cambridge University Press 1999
- [15] Nye, Joseph S: Comparative Regional Integration: Concept and Measurement, in International Organization 4, Vol.XXIII, Autumn 1968, pp.855-880
- [16] Rosser, A.: The political economy of resource curse, 2006, IDS Wssg Paper 268
- [17] Waltz, K.: Theory of International Politics, Reading MA, Addison-Wesley 1979
- [18] Waltz, K.: Struktural Realism after Cold War, International Security I.(25), 2000

Nahrazují NNO aktivitu státu?

Šárka Laboutková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: laboutkova@centrum.cz

Abstrakt

Vývoj ekonomické teorie si na přelomu 21. století stále více všímá vlivu neekonomických faktorů v rozhodovacích procesech hospodářské politiky. Mezi takové faktory můžeme zařadit i působení nevládních neziskových organizací (NGOs – non-governmental organizations), které jsou považovány za součást zájmových skupin, zabývající se obecně prospěšnou činností, nezřízované státem a na státu nezávislé. Otázka aktivit, působnosti a role NNO úzce souvisí s otázkou pojetí státu, jeho funkcemi, aktivitami a silou ve společnosti. V souvislosti s globalizací se mění podstata tradičních NNO, hledají novou identitu a ačkoliv jejich význam roste, jsou nuceny odpovídat na otázky, které ještě v nedávné minulosti kladly samy. Kritici NNO především poukazují na ztrátu jejich vizí v růstu vlastní byrokratické agendy, na pochybnosti ohledně finanční nezávislosti na vládách a na snahu změnit princip tradičního, parlamentního rozhodování nabídkou alternativních mechanismů. Specifická situace je v postkomunistických zemích, které se nacházejí ve fázi identifikace státních institucí s existencí legitimní, přirozené a důležité plurality a názorové pestrosti a učí se využívat pozitivního potenciálu společenských konfliktů. Základním nedostatkem se jeví tzv. institucionální negramotnost, nebo-li neexistence účinných a vynutitelných pravidel komunikace mezi státem a zájmovými skupinami (tedy i NNO), slabá výkonnost (kapacita) státních institucí a nevyjasněný rozsah jeho působnosti, nebo-li rozsah státních aktivit.

Klíčová slova: *Nevládní neziskové organizace, zájmové skupiny, společenský konflikt, instituce, pluralita, komunikace.*

Abstract: Are NGOs a substitute for the state's activities?

Developing economic theory is more and more interested in non-economic influences on the decision making process. Non-governmental organizations (NGOs) are one of these factors. They belong to interest groups, are interested in generally beneficial issues, are not directly part of the structure of government and act independently of it. Their activities, conduct and functions in society are shaped by the relative strength of each state and the functions, activities and influence of that state. Globalization during the 20th century gave rise to the importance of NGOs but they are pushed to reflect on questions which they asked themselves in the past. The main criticism is about the loss of their original ideals caused by their own rising bureaucratic agenda, the doubts concerning their independent funding from governments and an effort to change the traditional decision making process of a parliamentary system for some alternative methods. The post communist countries are in a unique situation. A rigid centralized system has been largely replaced by a bureaucracy lacking both experience and finances to create a truly democratic alternative. They are in the process of developing a plurality system and learning to accept the legitimacy of different interests, which influence the decision making process. The main problem of these countries is a deficit of rules of communication with the interest groups (NGOs included), limited power (capacity) of state institutions and no clear lines between state activities and civil society.

Key Words: *Non-Governmental Organizations, Special Interests, Decision-Making Process, Institution, Communication.*

1. Úvod

Vývoj ekonomické teorie si na přelomu 21. století stále více všímá vlivu neekonomických faktorů v rozhodovacích procesech hospodářské politiky. Mezi takové faktory můžeme zařadit i působení nevládních neziskových organizací NNO (NGOs – non-governmental organizations), které jsou považovány za součást zájmových skupin, zabývající se obecně prospěšnou činností, nezřizované státem a na státu nezávislé. Jejich charakteristickým znakem je, že cílem jejich konání není vytváření zisku k přerozdělení mezi své vlastníky, správce či zakladatele, ale přímé dosažení užitku, plnění vytčených cílů definovaných jako poslání organizace. Pokud jde o další funkce nestátních organizací, jsou v podstatě dvojího druhu; mohou zastávat funkci operační, tedy poskytování služeb, nebo funkci obhajovací, tzn., že obhajují a posazují zájmy specifických skupin. Pokud nějaký zisk vytvoří, musí ho zase vložit zpět k rozvoji organizace a plnění jejich cílů.

2. Stručná charakteristika neziskového sektoru

Na neziskový sektor je v zásadě možné nazírat ze tří hledisek: ekonomického, sociologického a politologického (tyto pohledy jistě nemusí a ani nemohou být v úplném rozporu a ani je nelze striktně

oddělit). Z ekonomického hlediska je možné vnímat existenci a rozvoj tohoto sektoru jako institucionální odpověď na nedostatky státu a trhu. Pokud jde o stát, poukazuje se na jeho menší schopnost uspokojit požadavky různých menšin při poskytování veřejných statků. V případě trhu se jedná o informační asymetrii mezi výrobcem a spotřebitelem, kdy občanský sektor působí jako důvěryhodnější partner, přestože jeho cílem není dosažení zisku. Ekonomové popisují občanský sektor jako prostředí, kde dochází ke zvětšování společenského bohatství. Nestátní neziskové organizace přinášejí nové pohledy a návody řešení reagující jak na místní potřeby a problémy, tak i na výzvy globálního charakteru přelomu 21. století (například environmentální problémy). V občanském sektoru se přerozdělují velké finanční prostředky a mobilizují se lidské zdroje, jak placené, tak dobrovolnické. Podobně jako jiné formy podnikání, a zvláště malé a střední formy podnikání, mnoho dobrovolnických organizací a nadací je také ekonomicky aktivní. Prodávají produkty nebo poskytují služby.

Z politologického hlediska je zdůrazněna zejména zprostředkovatelská role občanského sektoru.

v prostoru mezi státem a trhem nebo jako část společnosti, ve které dochází k zmírňování sociálního napětí a politických konfliktů. „(...) Klíčovou funkcí neziskových organizací je jejich působení v roli tlumočnicků požadavků občanů. Dosahují toho tím, že umožňují občanům aktivní účast ve svých činnostech a zvyšují míru povědomí o těchto požadavcích. Jejich prostřednictvím jsou vyjadřována přání a potřeby občanů, a tak se přetavují do politických nároků, které se tím stávají součástí politického procesu“.¹

Komplexní a mezinárodně uznávanou charakteristiku nevládních neziskových organizací, která se snaží sledovat problematiku z nejrůznějších možných úhlů, přinesli ve svých studiích

¹Kjarum 1992, In Potůček 1997, s. 55.

profesoři Salomon a Anheier¹. Oba autoři chápou nestátní neziskový sektor jako soubor institucí, které existují vně státních struktur, avšak slouží v zásadě veřejným zájmům, na rozdíl od zájmů nestátních. Za určující považují pět základních vlastností, podle nichž jsou nevládní neziskové organizace klasifikovány:

1. **institucionalizované** (organized) – tj. mají jistou institucionální strukturu, jistou organizační skutečnost, bez ohledu na to, zda jsou formálně nebo právně registrovány.
2. **soukromé** (private) – tedy jsou institucionálně odděleny od státní správy, ani jí nejsou řízeny. To neznamená, že nemohou mít významnou státní podporu nebo že ve vedení nemohou být mj. státní úředníci. Rozhodující je zde fakt, že základní struktura neziskových organizací je ve své podstatě soukromá.
3. **neziskové** (non-profit) – ve smyslu nerozdělování zisku, tj. nepřipouští se u nich žádné přerozdělování zisků vzniklých z činnosti organizace mezi vlastníky nebo vedení organizace. Neziskové organizace mohou svou činností vytvářet zisk, ovšem ten musí být použit na cíle dané posláním organizace.
4. **samosprávné a nezávislé** (self-governing) – jsou vybaveny vlastními postupy a strukturami, které umožňují kontrolu vlastních činností, tzn. že neziskové organizace nejsou ovládány zvenčí, ale jsou schopny řídit samy sebe. Nekontroluje je ani stát, ani instituce stojící mimo ně.
5. **dobrovolné** (voluntary) – využívají dobrovolnou účast na svých činnostech. Dobrovolnost se může projevovat jak výkonem neplacené práce pro organizaci, tak formou darů nebo čestné účasti ve správních radách.

Český statistický úřad zahrnuje od roku 1998 nevládní neziskové organizace pod institucionální sektor - Neziskové instituce sloužící domácnostem. Vychází z klasifikace zpracované na bázi mezinárodního standardu a uvádí tyto instituce: nadace, nadační fondy, obecně prospěšné společnosti, střední školy, základní školy, školská zařízení, předškolní zařízení, zdravotnická zařízení, sdružení (svaz, spolek, společnost), politické strany, hnutí, církevní organizace, organizační jednotky sdružení (svazu, spolku, společnosti), organizační jednotky politické strany, hnutí, stavovské organizace – profesní komory, zájmová sdružení právnických osob.

3. Aspekt státnosti

Otázka aktivit, působnosti a role NNO v jednotlivých státech úzce souvisí s otázkou pojetí státu, jeho funkcemi, aktivitami a silou ve společnosti. Francis Fukuyama (2004) rozlišuje dvě hlediska nazírání na stát. Jednak jeho sílu, nebo-li výkonnost (kapacitu) jeho institucí, a jednak rozsah jeho působnosti, nebo-li rozsah státních aktivit.

Na začátku 20. století vládla průmyslovému světu liberální teorie s minimalistickým státem. Dvě světové války a hospodářská krize mezi nimi vyvolaly poptávku po státu více aktivnějším a centralizovanějším. Veřejný sektor začal získávat na objemu; jeho podíl na HDP se v průběhu 20. století zněkolikanásobil - v 80. letech minulého století dosahoval téměř 50% HDP (ve Švédsku až 70%). Růst veřejného sektoru s sebou přinesl přirozeně i růst státní administrativy a představoval stále větší zátěž pro státní rozpočet, takže snaha o návrat k minimalistickému státu v podobě thatcherismu a reaganismu, které shodně prosazovaly omezování státních zásahů do ekonomiky, byla velmi vítanou změnou kurzu v nazírání na roli

¹Salamon, L.M., Anheier, H.K.: In Search of the Nonprofit Sector. In The Question of Definitions. 2/1992.

státu v ekonomice a rozsah jeho aktivit. Řada mezinárodních institucí během osmdesátých a na počátku devadesátých let doporučovala podobná opatření i pro rozvojové země v rámci balíčku liberálních reforem, která jsou známa pod názvem tzv. Washingtonského konsenzu. Bohužel se ukázalo, že startovní podmínky hrají zásadní roli, a tak opatření, která byla toliko žádoucí a přínosná pro vyspělé země, rozvojovým zemím spíše uškodila. V podobném duchu byly sestavovány i původní koncepty ekonomické transformace ekonomik zemí střední a východní Evropy. Tyto reformní modely byly založené na tradiční neoklasické ekonomii, která příliš neuvažuje důležitost informací zabývající se problémy správy, institucionální a legislativní infrastrukturou, která je nezbytná pro efektivní fungování tržní ekonomiky.

Česká republika (Československo) se po druhé světové válce stala satelitem Sovětského svazu s totalitním režimem – vláda jedné strany s centrálně plánovanou ekonomikou. Politická reprezentace nebylo volena demokratickou cestou a pomocí represivních prostředků se snažila atomizované jedince absolutně podříditi státní moci. Stala se jedním z příkladů levicového extrémního působení státu ve společnosti¹. Komunistická moc se během padesáti let vyčerpala a totalitní režimy se ve střední a východní Evropě rozpadly. Nově vznikající demokracie stály před úkolem reformovat své centrálně řízené ekonomiky, a to cestou liberalizace obchodu, privatizace, snížení dotací, celních bariér apod.

Jak se časem ukázalo, potíží byla v tom, že mnoho zemí během procesu oklešťování státní moci buď zmenšilo i její sílu, nebo pro státní moc vytvořilo nové role, na které stát nebyl připraven či byl příliš slabý. Například privatizace majetku, která patřila k základům transformace centrálně plánovaných ekonomik, vyžadovala jistou kapacitu institucí, které by zajistily také její správné provedení. I když privatizace vede k omezení působnosti státu, vyžaduje funkční tržní prostředí, schopnost zavádět potřebná opatření a pravidla a následně schopnost vymáhat jejich dodržování. Dokonce i takový ortodoxní zastánce volného trhu Milton Friedman připustil v rozhovoru v roce 2002 (Gwartney a Lawson 2002)² prvenství síly či moci státu před rozsahem jeho aktivit: „Ještě před deseti lety bych dal všem zemím, které přecházejí na tržní model ekonomiky, tři dobré rady: privatizujte, privatizujte, privatizujte. Ale mýlil jsem se. Potvrdilo se, že vláda zákona je důležitější než privatizace.“

Bohužel pouhé zavedení formálních pravidel k ekonomické výkonnosti nestačí. Ta totiž mohou být zavedena ze dne na den, ale neformální normy se mění obvykle postupně. Jelikož jsou to právě normy, co poskytuje „legitimitu“ souboru pravidel, revoluční změny nejsou nikdy natolik revoluční, jak by si jejich tvůrci přáli, a výkonnost bude jiná, než očekávali. Z toho plyne, že přenesení formálních politických a ekonomických pravidel úspěšných západních tržních ekonomik do ekonomik střední a východní Evropy (a třetího světa) není postačující podmínkou dobré ekonomické výkonnosti.

4. NNO jako součást občanské společnosti versus NGOismus

Činnost nevládních neziskových organizací je v České republice, tak jako v ostatních postkomunistických zemích, zvláště aktuální v souvislosti s budováním silné a efektivní občanské společnosti.

¹ Druhým případem je pravicový extrém – fašismus, který byl v Evropě poražen ve druhé světové válce

² In Fukuyama (2004)

„Občanská společnost je (...) i tou nejlepší pojistkou proti možnému nástupu autoritativních sil, které se vždy hlásí o slovo tehdy, kdy má společnost pocit otřesu či nejisté budoucnosti, a které mají pochopitelně tím lepší podmínky k ovládnutí země, čím více moci zůstává v centru. Komunisté dobře věděli, proč potřebovali ovládnout, zmanipulovat a podrobit si každý včelařský spolek...“ (Havel1999)¹

Kritici působení nevládních neziskových organizací hovoří o tzv. NGOismu – ideologii, která nadřazuje názory občanských sdružení a dalších nevládních organizací před názory demokratických orgánů vzniknuvší standardní demokratickou cestou, tedy na základě voleb. Americký politolog J. Fonte chápe tyto organizace jako nikým nevolené nátlakové skupiny, které se zodpovídají pouze samy sobě a navíc si často nárokují mluvit za celé lidstvo, stejně tak jako si jiní v minulosti přivlastňovali právo mluvit ve jménu dělníků či lidu. V. Klaus hovoří o ideologii NGOismu jako o alternativním mechanismu rozhodování o věcech veřejných, než jakým je standardní, tradiční parlamentní demokracie, založená na všeobecném, rovném, přímém a tajném hlasovacím právu. Rozdělil ji do tří modelů: model A - extrémní, žádající zrušení parlamentarismu a jeho nahrazení jiným mechanismem; model B, který žádá pouhé doplnění parlamentního systému tímto alternativním mechanismem, jenž by měl být rovnocenný, paralelní, ústavně zakotvený; model C, který spočívá v obhajobě svobodného sdružování svobodných občanů v organizacích, jež si tyto občané pro realizaci svých zájmů dobrovolně vytvářejí.² Za NGOismus považuje Klaus obhajobu a prosazování modelů A a B, nikoli modelu C.

5. NNO z pohledu ekonomické teorie

Z hlediska ekonomické teorie se problematikou NNO zabývá teorie veřejné volby a nová institucionální ekonomie. Teorie veřejné volby je založena na předpokladu, že voliči maximalizují užitek a politické strany (vláda) maximalizují voličské hlasy. K analýze neekonomických jevů používá ekonomické kategorie³. Nevládní neziskové organizace tu nalezneme zejména ve funkci obhajovací (viz výše), tedy jako jeden z typů zájmových skupin. Ekonomické modely popisující působení zájmových skupin se snaží odpovědět na dvě otázky:

1. Jak zájmové skupiny ovlivňují politiku v demokratických systémech?
2. Jak by měly vládní instituce podporovat či kontrolovat tento vliv (role státu)?

Navzdory některým významným rozdílům mezi ekonomy, kteří se zabývají zájmy, existují, dva fundamentální principy, které přijali za své všichni: metodologický individualismus a maximalizace užtku. Vlastní zájem vytváří mocný stimul k formování zájmové skupiny a politický systém zabezpečuje institucionální uspořádání vzájemného vlivu, který činí ze zájmových skupin dobré kandidáty pro ekonomickou analýzu. Ekonomové se soustředí na popisování mechanismů, s jejichž pomocí je racionální chování jednotlivců agregováno

¹ Havel, V – Co je občanská společnost - projev 26.4.1999 v Minneapolis, USA

² V.Klaus: NGOismus, nikoli jednotlivé nevládní organizace, považují za nebezpečí pro naši svobodu, Reflex44/2005

³ Veřejná volba (public choice) – disciplína, která se zabývá aplikací ekonomické teorie na analýzu „netržního rozhodování, nebo-li rozšíření a užití tradiční ekonomické mikroekonomie na zkoumání politického systému, státní správy a zájmových organizací. Podle teoretiků školy veřejné volby je politika ekonomická aktivita.

alternativními institucionálními opatřeními do iracionálních a nežádoucích politických výstupů (Labouťková 2001).

Nová institucionální ekonomie se začala rozvíjet v 60. letech 20. století. V 80. a 90. letech došlo ke zformulování a vytýčení alespoň částečně společných zájmů, neboť doposud se stále nedaří spojit tento ekonomický směr v jeden, alespoň částečně konzistentně definovaný myšlenkový proud (Vymětal, Žák 2004). Ve stejné vědecké studii jsou shrnuty základní otázky nové institucionální ekonomie takto:

1. Jak alternativní soubory institucí a organizací ovlivňují chování lidí, alokaci zdrojů a rovnováhu?
2. Proč se forma ekonomické organizace různých ekonomických aktivit liší v podmínkách stejného právního rámce?
3. Jakou ekonomickou logiku mají základní společenská a politická pravidla ve výrobě a ve směně?
4. Jak se tato pravidla mění v čase?

Nositel Nobelovy ceny za ekonomii z roku 1993 Douglas C. North¹, definoval instituce jako lidmi vytvořená omezení, která vnáší strukturu do lidského jednání. Jsou složena z formálních omezení (pravidla, zákony, ústavy), neformálních omezení (normy chování, zvyklosti a pravidla jednání uplatňovaná samotnými jednotlivci) a způsobů zajišťování jejich dodržování. Ve svém souhrnu vymezují strukturu stimulů jednotlivých společností a především ekonomik. Institucionální vývoj ekonomik je utvářen vzájemným působením mezi institucemi a organizacemi. Pokud instituce představují pravidla hry, organizace a podnikatelé jsou hráči. Organizace se skládají ze skupin jednotlivců, které spojuje určitý společný účel dosáhnout jisté společné cíle. Mezi takto definované organizace patří i NNO. Organizace vznikají v důsledku příležitostí poskytnutých institucionálním rámcem. Instituce nejsou nezbytně či dokonce obvykle vytvářeny tak, aby byly společensky efektivní. Naopak, instituce či přinejmenším formální pravidla jsou vytvářena tak, aby sloužila zájmům těch, kteří mají dostatečnou vyjednávací moc nová pravidla vytvářet².

6. Závěr – Charakter institucionálního rámce určuje charakter NNO

Přijmeme-li fakt, že nevládní neziskové organizace jsou legitimní součástí demokratických společností, měli bychom úvodní provokativní otázku - nahrazují-li NNO aktivitu státu - modifikovat do otázky: kde končí žádoucí aktivity NNO a jejich společenská efektivnost a začíná jejich snaha ovlivnit rozhodovací mechanismy pouze ve svůj prospěch?

Odpověď na tuto otázku nás vrací na začátek tohoto příspěvku, který se zmiňuje o nutnosti rozlišení mezi polem působnosti pro aktivity státu, které zahrnuje různé funkce státu a jeho cíle, a schopnosti státu naplánovat a dokončit své politické cíle, včetně udržování zákonnosti, což se nazývá „kapacitou institucí“. Světová banka vytvořila seznam funkcí státu³ a seřadila je od minimálních funkcí státu, kdy stát provádí zásahy do trhu – výroba statků vhodných pro společnost, obrana, vláda zákona a pořádku, ochrana vlastnictví, makro-ekonomické zásahy,

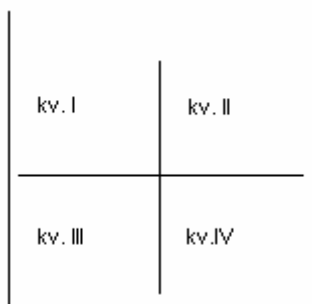
¹ Douglas C. North ve svých výzkumných pracích zdůraznil úlohu, kterou hrají instituce při snižování nejistoty vytvářením stabilních, byť nikoliv nezbytně efektivních struktur lidské aktivity.

² North C. D. in Jonáš 1994, str. 756

³ In Fukuyama 2004, str. 19

veřejná zdravotní péče a dále ochrana chudých, programy pro boj s chudobou a pomoc při katastrofách, přes středně důležité funkce státu – řešení externalit: vzdělání, ochrana životního prostředí; regulace monopolů: regulace veřejných služeb, protikartelová opatření; distribuce informací: pojištění, regulace financí, ochrana spotřebitele a sociální ochrana: redistribuce důchodů, programy pro rodiny, pojištění v nezaměstnanosti, až po nadstandardní funkce – zásahy do soukromé sféry: dohled nad trhy, kolektivizační pokusy; redistribuce – kompletní redistribuce důchodů. Vezmeme-li v úvahu rozměry síly a rozsah působnosti státu jako dvě proměnné a dosadíme-li je do grafu, dostaneme matici se čtyřmi kvadranty.

Obr. č.1. Státnost a výkonnost – podle Fukuyamy (2004)



Jestliže se stát nachází v pozici I. Kvadrantu, který znamená omezené pole působnosti státu s vysokou výkonností institucí, pak to znamená, že stát má jasně definované cíle a způsoby vynucování si dodržování pravidel. Aktivita NNO je pravděpodobně vysoká a žádoucí, neboť stát se v určitých oblastech života vůbec neangažuje, ale zároveň vstupuje do hry s jasně stanovenými, transparentními a vynutitelnými pravidly. Tudíž i možnost korupce, jednostranné ovlivňování rozhodovacích procesů a další negativa spojená s existencí nevládních neziskových organizací jsou malá. Z pohledu ekonoma je to optimální pozice. Naopak ekonomický růst je bržděn v případě pozice IV. kvadrantu, kdy si neefektivní státní moc stanovuje příliš mnoho ambiciózních cílů, její aktivity jsou příliš rozsáhlé, ale není schopna jich dosáhnout, či efektivně vykonávat. I v tomto případě se otevírá prostor pro působení NNO, které nahrazují nejenom neexistující státní instituce, ale zejména nedostatečně fungující. Protože stát není schopen dokončovat své vlastní projekty, zavádět správnou legislativu, vykonávat moc efektivně a bez zbytečné byrokratizace, výkon státní správy je zatížen korupcí a úplatkářstvím, pravidla nejsou transparentní a stát není schopen vymáhat právo. Hlásí se o slovo organizace, které nabízejí alternativní mechanismy parlamentního rozhodování, mají vyšší vyjednávací moc při změně pravidel než slabý státní aparát a jsou radikální ve svých postojích. Připomeňme, že organizace vznikají v důsledku příležitostí poskytnutých institucionálním rámcem. Pokud institucionální rámec vytváří prostředí pro dodatečné vyhledávání renty (rent seeking)¹ – North tento jev nazývá ziskovým pirátstvím², potom začnou vznikat organizace na její vyhledávání. Pokud institucionální rámec vytváří prostředí pro ziskovou produktivní činnost, potom vzniknou firmy – organizace, které se zabývají výrobními činnostmi.

¹ Rent seeking – vyhledávání nezaslouženého prospěchu. Na zajištění této renty je třeba věnovat prostředky, které by se jinak mohly užít ve výrobě, nebo-li orientace na získání protekce a privilegovaného postavení snižuje úsilí daného objektu a ničí ekonomickou efektivnost. Konečným důsledkem je tedy neefektivnost využívání výrobních faktorů. A získání privilegovaného postavení organizace vede ostatní k tomu, aby využívali vzácných zdrojů k získání přinejmenším stejných privilegií. Jinak řečeno využití moci státu s cílem získání renty vede k celospolečenským ztrátám.

² In Jonáš 1994

Charakter nevládních neziskových organizací tedy především závisí na rozvržení institucí společnosti.

Literatura

- [1] Fukuyama, F. *Budování státu podle Fukuyamy*. 1.vyd. Praha: Alfa Publishing 2004
- [2] Havel, V. *Co je občanská společnost*. projev 26.4.1999 v Minneapolis, USA
- [3] Jonáš, J. a kol. *Oslava ekonomie – přednášky laureátů Nobelovy ceny za ekonomii*. 2.vyd. Praha:Academia, 1994
- [4] Klaus, V. *NGOismus, nikoli jednotlivé nevládní organizace, považují za nebezpečí pro naši svobodu*. Reflex44/2005
- [5] Laboutková, Š *Zájemové skupiny*. Doktorská disertační práce. Praha:VŠE, 2001
- [6] Potůček,M. *Těžké znovuzrození:občanský sektor v České republice*, Politologická revue 2, 1997
- [7] Vymětal, P., Žák, M. *Instituce a výkonnost*. Politická ekonomie 4/2005
- [8] Presentations Concord GA Debate Role of NGOs, Brussels, November 25, 2004
- [9] www.czso.cz
- [10] www.cvns.cz

Využití vícekritériálních indexů při hodnocení plnění Maastrichtských konvergenčních kritérií pro vstup do eurozóny

Marian Lebiedzík
Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra ekonomie
E-mail: lebiedzik@opf.slu.cz

Abstrakt

Príspevek je venovaný problematice konstrukce a využití multikritériálních indexů při analýze a hodnocení konvergenčního procesu ekonomik členských zemí EU k ekonomice EMU. Samotný vstup do eurozóny je podmíněn splněním pěti požadavků, maastrichtských konvergenčních kritérií. Přestože zcela určitě není naplnění daných pěti podmínek vstupu do EMU zárukou pro dosažení homogenity vybrané ekonomiky s ekonomikou eurozóny, mají tyto významnou roli při rozhodování o přijetí či nepřijetí toho, kterého státu do EMU. Zkonstruovaný Index naplňování maastrichtských kritérií tak v sobě zahrnuje ekonomické ukazatele, jenž maastrichtská smlouva vymezila pro hodnocení připravenosti země na zavedení společné měny euro. Posléze je vypovídací schopnost zkonstruovaného indexu ověřena prakticky k vyhodnocení stupně plnění maastrichtských kritérií 25 členskými státy Unie. Přestože se názory na využití a vypovídací schopnost mnohokritériálních ukazatelů při hodnocení ekonomické konvergence mezi odbornou veřejností liší a budou lišit, i tento příspěvek potvrzuje, že vícekritériální ukazatele podávají komplexnější a pružnější obraz vzájemných rozdílů než posuzování jednotlivých ukazatelů

Klíčová slova: Česká republika, Evropská unie, Evropská hospodářská a měnová unie, maastrichtská konvergenční kritéria, vícekritériální index.

Abstract: Multi-criteria Indexes Utilization With the Evaluation of Maastricht Convergent Criteria Observance For the Entrance To the Eurozone¹

The contribution is dealing with the problems of construction and utilization of multi-criteria indexes with analyzing and evaluating the convergent process of EU member states economics to EMU economics. The entrance to the Eurozone is subjects to meet 5 requirements, Maastricht convergent criteria. Although the fulfillment of a given 5 conditions to entrance to EMU is most decidedly not a guarantee for achieving homogeneity of chosen economics with eurozone economics, it has an important role with making decisions about acceptance or not-acceptance of any state to EMU. The constructed index of Maastricht criteria fulfilling implicates economic indicators that Maastricht pact defined for the evaluation of the country preparedness for introducing the common currency Euro. Lastly is practically verifies the predicated ability of constructed index for the evaluation of the level of Maastricht criteria observance by 25 union member states. Though the opinions for utilization and the predicated ability of multi-criteria indexes with evaluating the economic convergence among scholarly public are different and will be different, that contribution confirms that multi-criteria indexes gives more complex and flexible image of reciprocal differences than considering of individual indexes.

Key Words: Czech Republic, European Union, European Economic and Monetary Union, Maastricht Convergence Criteria, Multi-Criterial Index.

¹ Příspěvek vznikl v rámci řešení výzkumného úkolu GA ČR 402/05/2697 „Integrace finančního sektoru nových členských zemí EU do EMU“.

Úvod

Vysoký stupeň konvergence ekonomiky země, která vstupuje do eurozóny a zavádí společnou měnu euro k ekonomice tohoto integračního uskupení je, obdobně jako v případě integrace do jednotného vnitřního trhu EU, důležitým předpokladem k minimalizaci rizika vzniku asymetrických šoků a tedy negativních dopadů, jak na tuto zemi, tak i eurozónu. To si uvědomovali i tvůrci projektu evropské společné měny, když do maastrichtské smlouvy implementovali kritéria podmiňující vstup do EMU. Samotný vstup do eurozóny je tedy spojen s plněním pěti požadavků, tzv. maastrichtských konvergenčních kritérií. Přestože lze o podstatě a vymezení těchto kritérií diskutovat a jejich naplnění není zárukou dosažení homogenity vybrané ekonomiky s ekonomikou eurozóny, mají tyto významnou roli při rozhodování o přijetí či nepřijetí toho, kterého státu do EMU.

Při hodnocení připravenosti země na zavedení společné měny euro se sleduje, zda daná země kritérium plní či nikoli. Takovéto hodnocení však má určité nedostatky. Především nezohledňuje skutečnost, že některá konvergenční kritéria, jako např. kritéria fiskální, nejsou při hodnocení schopnosti státu zapojit se do eurozóny porovnávána striktně se stanovenou kritériální hodnotou. Pokud by tomu tak bylo, pak v současnosti je členem EMU výrazně nižší počet zemí než stávajících dvanáct. Zároveň však také nepřihlíží k rozdílům mezi analyzovanými státy v tom smyslu, že nerozlišuje stát, který v určitém ukazateli překračuje stanovené kritérium jen mírně či se kritériální hodnotě velmi blíží od státu, který je od daného kritéria velice vzdálen. S tímto souvisí i další nedostatek výše provedeného hodnocení, jež neumožňuje zohlednit a podrobněji analyzovat či komparovat postupné zlepšování jednotlivých zemí v plnění maastrichtských kritérií, resp. jejich přibližování k těmto kritériím.

Z výše uvedených důvodů, jsme se pokusili zkonstruovat index, který by popsané nedostatky alespoň částečně eliminoval a na základě jeho hodnot by bylo možné učinit relevantní závěry nejen ohledně úspěšnosti zemí v plnění jednotlivých konvergenčních kritérií, ale především o jejich pokroku v tomto směru, tzn. přibližování či vzdalování od kritériálních hodnot. Tímto indexem je Index naplňování maastrichtských kritérií.

1. Vymezení a konstrukce Indexu naplňování maastrichtských konvergenčních kritérií

Jak už sám název daného indexu napovídá, je hlavním východiskem jeho konstrukce soustava kritérií, která je charakterizována v rámci čtyř bodů článku 109j. Smlouvy o založení Evropského společenství novelizované v roce 1992 v Maastrichtu (Smlouva o EU). Daná kritéria slouží k hodnocení připravenosti členských států Evropské unie ke vstupu do Evropské hospodářské a měnové unie a jsou běžně rozdělována do dvou širších kategorií, a to měnová kritéria a kritéria fiskální. Měnová kritéria jsou tvořena:

- Kritériem cenové stability členské země, jež stanoví, že míra inflace v členské zemi nejméně jeden rok před datem jejího vstupu do EMU nesmí přesáhnout míru inflace v třech členských státech EU s nejnižší mírou inflace o více jak 1,5 %.
- Kritériem dlouhodobé cenové konvergence, které znamená, že nominální dlouhodobé úrokové sazby mohou být maximálně o 2 % vyšší, nežli je průměr tří zemí s nejnižší mírou inflace.
- Kritériem měnového kurzu a účasti v mechanismu směnných kurzů (ERM), které stanoví podmínku, že měnový kurz se musí minimálně dva roky před vstupem do měnové unie

pohybovat v pásmu¹ fluktuace Evropského měnového systému, aniž by se tyto státy musely uchýlit k devalvaci své měny oproti měně jiné členské země.

Fiskální kritéria zahrnují:

- Kritérium deficitu veřejných rozpočtů, kdy deficit nesmí být větší nežli 3 % úrovně HDP v tržních cenách, s výjimkou případů², kdy:
 - Překročení stanovené hranice je výjimečné a dočasné a poměr se blíží 3 %.
 - Daný poměr, jenž převyšuje stanovenou hranici, podstatně klesl či neustále se snižoval, a to až na úroveň, která se přibližuje 3 %.
- Kritérium hrubého veřejného dluhu, kdy podíl celkového veřejného zadlužení na HDP nesmí překročit 60 % HDP, s výjimkou případů, kdy se dané zemi daří přiměřeným tempem a dostatečně tento snižovat a přibližovat se tak definované hranici 60 %.

I v případě tohoto indexu platí, že skupina použitých ukazatelů je z hlediska jejich měření a konstrukce značně heterogenní, což znamená, že dané ukazatele nejsou převoditelné na společný základ. I v případě sestavení indexu naplňování maastrichtských kritérií se tedy vychází z metody definice fiktivní jednotky pro jednotlivé ukazatele a je určována vzdálenost daných ukazatelů jednotlivých států od definovaného fiktivního objektu. Kritériální fiktivní objekt je vymezen striktně v souladu s výše uvedenými maastrichtskými kritérii:

- Kritériální míra inflace (p_{mk}) v daném roce je totožná s inflačním kritériem vypočteným dle jeho definice v maastrichtských kritériích.
- Kritériální úroková sazba ($i_{l,mk}$) v daném roce je totožná s úrokovým kritériem vypočteným dle jeho definice v maastrichtských kritériích.
- Podíl salda veřejných rozpočtů na HDP je roven -3 % ($bb_{mk} = -3 \%$).
- Podíl hrubého veřejného dluhu na HDP je roven 60 % ($gd_{mk} = 60 \%$).

Posledním ukazatelem zahrnutým v indexu konvergence je měnový kurz, přesněji řečeno stabilita vývoje měnového kurzu, která je chápána v intencích maastrichtských kritérií. Jestliže daný stát bude v daném roce naplňovat stanovené kritérium ohledně měnového kurzu, bude toto v indexu konvergence ohodnoceno kritériální hodnotou (ΔE_2) 100 %, naopak v případě nesplnění bude přiděleno ΔE_2 0 procentních bodů. Přitom je zapotřebí zdůraznit, že plnění daného kritéria je odvozováno z vývoje měnového kurzu a jeho fluktuace, nikoli z členství či nečlenství dané země v mechanismu směnných kurzů (ERM2).

Dalším problémem, který je nezbytné v souvislosti s tvorbou uvedeného indexu vyřešit, je otázka vah jednotlivých ukazatelů v tomto indexu. Vzhledem k tomu, že index naplňování maastrichtských kritérií má za cíl hodnotit to, zda daná země maastrichtská kritéria naplňuje a v jaké míře a vzhledem ke skutečnosti, že daná země by měla jako podmínku svého vstupu do EMU plnit veškerá kritéria bez výjimky, je stanovena všem ukazatelům váha stejná.

Na základě těchto předpokladů je možné přistoupit k matematickému vyjádření indexu naplňování maastrichtských kritérií i-tou zemí v daném roce:

¹ Od roku 1993 je dané pásmo v rozmezí $\pm 15 \%$ okolo středních hodnot daných měn, nicméně ve výjimečných případech, po dohodě státu, který vstupuje do ERM2 s Evropskou komisí a ECB může být zúženo na $\pm 2,25 \%$.

² jak stanoví článek 104c

$$IMK_i = [0,2 - 0,2 \times (1 - (p_i/p_{mk}))] + [0,2 - 0,2 \times (1 - (i_{i,i}/i_{i,mk}))] + [0,2 - 0,2 \times (1 - (bb_i/bb_{mk}))] + [0,2 - 0,2 \times (1 - (gd_i/gd_{mk}))] + [0,2 \times \Delta E_{-2}]$$

Váhy, jakož i ostatní parametry v uvedeném vzorci jsou zvoleny tak, aby v případě, že daný stát bude přesně naplňovat veškeré definované kritériální hodnoty u všech ukazatelů, bude hodnota indexu konvergence rovna jedné, což je zároveň i jeho maximální hodnota. To znamená, že v případě splnění kritéria u jednotlivého ukazatele je ve hranaté závorce příslušné tomuto ukazateli automaticky přiřazena hodnota 0,2. Vypočtený index tak proporcionalně zohledňuje lepší či horší výsledek, jehož vybraný stát v daném ukazateli dosáhnul, když platí, že čím nižší hodnoty index naplňování maastrichtských kritérií dosahuje, tím se zahrnuté ukazatele v tomto indexu více vzdalují od svých kritériálních hodnot stanovených maastrichtskou smlouvou. IMK může obecně nabývat hodnot z intervalu $\langle 0;1 \rangle$.

Obecně tak lze říci, že vytvořený index shrnuje hodnoty za jednotlivé ukazatele, které v původním vyjádření byly nesčitatelné, do jediné charakteristiky, která je bezrozměrným číslem. Na základě takto vypočtených hodnot indexů konvergence pro dané země je možné posuzovat naplňování dříve stanovených kritériálních hodnot jednotlivých ukazatelů analyzovanými zeměmi.

2. Aplikace IMK na hodnocení plnění maastrichtských kritérií členskými zeměmi Evropské unie

V souladu s účelem, za jakým byla konvergenční kritéria ve své době sestavena, tj. pro účely hodnocení připravenosti země na vstup do eurozóny, budou v této části analýzy v centru naší pozornosti především státy, které členy EMU doposud nejsou, avšak o členství usilují. Jedná se tedy v současné době o 11 nových členských států Unie, které se v souvislosti s přijetím do Evropské unie zavázaly zavést společnou měnu euro a ještě tak doposud neučinily. Pro účely naší analýzy však nebudeme brát do úvahy Bulharsko a Rumunsko, jenž se staly členy EU v tomto roce a v případě kterých se potýkáme s úplností a často pochybné vypovídací schopnosti potřebné datové základny. Ambice těchto států začlenit se do EMU a zavést společnou měnu se výrazně liší. Zatímco Kypr a Malta zavede euro v příštím roce, pobaltské státy se Slovenskem usilují s většími či menšími úspěchy o zavedení společné měny taktéž v co možná nejkratším termínu, Česko, Polsko a Maďarsko nezavede euro dříve než v roce 2012.

Index naplňování maastrichtských kritérií je však vyčíslen i pro původních 15 členských států EU, z nichž 12 společně se Slovenskem v současnosti tvoří eurozónu. Tyto údaje nám umožní učinit si obrázek, jak si již členské státy EMU vedly a nyní vedou v plnění maastrichtských kritérií, které si na počátku 90. let ve své většině pro vstup do EMU stanovily, a srovnat jejich úspěchy či neúspěchy v tomto směru se stavem v současných kandidátských zemích na vstup do EMU.

Úspěšnost nových členských států Evropské unie v plnění maastrichtských kritérií v minulých deseti letech shrnuje tabulka 1. Zatímco vyhodnocení kritéria inflace, úrokové sazby, deficitů veřejných rozpočtů a veřejného zadlužení lze provést jednoznačným způsobem na základě spočtených kritériálních hodnot jednotlivých ukazatelů, v případě měnové stability je hodnocení složitější. Jak bylo výše uvedeno, kritérium měnové stability vyžaduje, aby kandidátské země na vstup do Evropské hospodářské a měnové unie minimálně dva roky před

svým vstupem setrvala v systému ERM2 a v něm udržovala svůj měnový kurz ve stanoveném flukтуаčním členských zemí pásnu bez zásahu centrální banky. Pouze některé z nových tuto členských zemí Unie tuto podmínku splňují. Avšak vzhledem k cíli, který v rámci této studie sledujeme, je mnohem důležitější než samotné členství v ERM2, fakt, zda se měnový kurz v té, které zemí vyvíjel stabilně (tzn. zhruba v intencích vymezeného flukтуаčního pásma), z čehož se dá odvodit, zda by v případě vhodně zvolené centrální parity mohl daný stát splňovat požadavky kladené maastrichtskými kritérii ohledně měnové stability. Z tohoto důvodu budeme za plnění daného kritéria považovat nikoli členství v ERM2 doprovázené fluktuací měnového kurzu jednotlivých měn vůči euru v pásnu $\pm 15\%$, resp. pro některé státy (jako např. Kypr, Malta a Lotyšsko¹) $\pm 2,25\%$ okolo centrální parity, nýbrž nám bude postačovat nedozná-li změna vždy v příslušných uplynulých dvou letech (což je, jak bylo zmíněno minimální doba pro setrvání v systému ERM2) zhodnocení či znehodnocení o více jak 15 procentních bodů, případně u zemí, kterých se týká zúžené flukтуаční pásmo, nedojde k pohybu směrem nahoru či dolů o 2,25 %. Přestože jsou tyto úvahy poněkud zjednodušené, domníváme se, že dostatečně testují schopnost ekonomik plnit v budoucnu po vstupu do ERM2 podmínky konvergenčních kritérií.

K zemím, které měly největší ambice před svým vstupem do EU stát se, v co možná v nejkratší době, zároveň členem EMU, patřilo Maďarsko. Maďarsko však je státem, jehož průměrná hodnota Indexu naplňování maastrichtských kritérií je v letech 1995-2006 z celé skupiny středo a východoevropských nových členských států Unie nejnižší, když průměrná hodnota IMK v tomto období činí 0,71 konvergenčních jednotek. Z hodnot IMK v jednotlivých letech sledovaného období je také zřejmé, že maďarská ekonomika v posledních letech výrazně zhoršuje své postavení z hlediska plnění maastrichtských kritérií, jakožto důležitého předpokladu pro vstup do EMU. Obdobně na tom byla i ekonomika Polska.

Naopak zeměmi, které dosahují v průměru v analyzovaném období nejvyšších hodnot IMK jsou Estonsko a Litva. Průměrná hodnota IMK za léta 1995-2006 činí v těchto zemích 0,90, resp. 0,89 konvergenčních jednotek. Výrazného zlepšení daného indexu v uvedeném období dosáhla především Litva, jejíž IMK vzrostlo z hodnoty 0,74 v roce 1996 až na hodnotu 1 v roce 2006. Estonsko prochází obdobným vývojem, i když v roce 1999 především z důvodu nadměrného deficitu veřejných rozpočtů dochází k určitému výkyvu IMK směrem dolů. Mezi roky 2000 a 2006 však index naplňování maastrichtských kritérií neklesá pod hodnotu 0,9 a v roce 2006 činí 0,97, což v tomto roce po Litvě a České republice představuje třetí nejlepší výsledek z nových členských zemí EU, jenž v současnosti nejsou členy eurozóny. Dlouhodobě potom Česká republika vykazuje zhruba stejnou průměrnou hodnotu IMK jako zmiňovaná Litva. Průměrná hodnota daného indexu v obou zemích za léta 1995-2006 činí 0,88. Vývoj IMK v ČR v období let 1995-2006 je charakteristický častými výkyvy, které jsou koneckonců výsledkem nestabilního vývoje české ekonomiky.

¹ Tyto státy se s Evropskou komisí a Evropskou centrální bankou při svém vstupu do mechanismu směnných kurzů ERM2 (od 1. ledna 2005) dohodly na fluktuaci své měny okolo centrální parity v rozmezí $\pm 2,25\%$.

Tab 1: Vývoj Index naplňování maastrichtských kritérií v členských státech Evropské unie v letech 1995-2006

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	průměr
Belgie	0,83	0,85	0,90	0,90	0,90	0,91	0,91	0,91	0,92	0,93	0,84	0,89	0,89
Česko	0,70	0,86	0,83	0,71	0,89	0,94	0,88	0,89	0,85	0,99	0,97	1,00	0,88
Dánsko	0,96	0,97	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,96	0,94	0,94	1,00	1,00	0,98
Estonsko	0,86	0,86	0,85	0,87	0,74	0,90	0,94	0,95	0,95	0,99	0,96	0,97	0,90
Finsko	0,95	1,00	1,00	1,00	1,00	0,95	0,98	0,97	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99
Francie	0,91	0,95	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,99	0,93	0,95	0,98	0,99	0,97
Irsko	0,95	0,96	0,99	0,92	0,93	0,94	0,96	0,90	0,93	1,00	1,00	1,00	0,96
Itálie	0,64	0,71	0,90	0,90	0,89	0,89	0,91	0,89	0,90	0,91	0,77	0,75	0,84
Kypr	-	-	-	0,93	0,91	0,90	0,98	0,92	0,80	0,91	0,94	0,98	0,94
Litva	-	0,74	0,77	0,80	0,82	0,90	0,98	1,00	0,97	0,88	0,89	1,00	0,89
Lotyšsko	0,74	0,75	0,77	0,80	0,81	0,88	0,91	1,00	1,00	1,00	0,80	0,80	0,86
Lucemburk	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,90	0,98	0,99
Maďarsko	0,67	0,80	0,76	0,64	0,68	0,83	0,81	0,82	0,78	0,75	0,53	0,49	0,71
Malta	-	-	-	0,81	0,88	0,75	0,89	0,89	0,82	0,83	0,94	0,98	0,87
Německo	0,98	0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,96	0,94	0,94	0,96	0,97	0,98
Nizozemí	0,90	0,96	0,97	0,98	0,99	0,96	0,94	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00	0,97
Polsko	0,81	0,75	0,72	0,72	0,80	0,79	0,82	0,95	0,93	0,86	0,91	0,94	0,83
Portugalsko	0,80	0,87	0,97	0,95	0,99	0,96	0,90	0,96	0,95	0,99	0,77	0,89	0,92
Rakousko	0,88	0,93	0,99	0,99	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,98	0,99	0,99	0,97
Řecko	0,55	0,59	0,65	0,77	0,89	0,82	0,87	0,81	0,77	0,79	0,57	0,81	0,74
Slovensko	0,80	0,75	0,68	0,69	0,63	0,68	0,78	0,89	0,82	0,86	0,98	0,81	0,78
Slovinsko	0,70	0,77	0,75	0,74	0,77	0,75	0,78	0,79	0,89	0,96	1,00	1,00	0,83
Španělsko	0,78	0,86	0,97	0,98	0,96	0,97	0,99	0,96	0,95	0,97	0,92	0,94	0,94
Švédsko	0,84	0,96	0,97	0,98	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,98
Velká Británie	0,87	0,91	1,00	0,96	1,00	1,00	1,00	1,00	0,98	0,99	0,99	1,00	0,97
EU-25	-	-	-	-	-	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,97
EU-15	0,88	0,91	0,97	0,97	0,98	0,99	0,99	0,99	0,99	0,99	0,98	0,99	0,97
EMU	0,88	0,90	0,96	0,96	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,96	0,97	0,95

Pramen: Eurostat, vlastní výpočet (www.opf.slu.cz/vfe)

Z původních 15 členských států Evropské unie docílily největší průměrné hodnoty IMK mezi roky 1995-2006 Lucembursko a Finsko (0,99), jenž až na malé výjimky plnily všech 5 konvergenčních kritérií po celou dobu. Obě země se tak řadí mezi pouhé 4 země, které splnily před svým vstupem do EMU v roce 1999 všechny konvergenční kritéria absolutně alespoň po dobu dvou let. Mimo Finsko a Lucembursko se jedná ještě o Francii a Německo. Velice úspěšní v plnění těchto kritérií ve sledovaném období je i trojice zemí, které z různých důvodů stojí doposud mimo eurozónu, a to Dánsko, Velká Británie a Švédsko. Velké rezervy v plnění daných kritérií má především Řecko, které s průměrnou hodnotou IMK v letech 1995-2006 ve výši 0,74 konvergenčních jednotek se nachází na úrovni Maďarska a obě zmíněné země tak vykazují nejhorší výsledek ze států EU-25. O něco lepšího výsledku IMK dosahují Itálie (0,86) a Belgie (0,89).

Závěr

V rámci příspěvku byl využit k hodnocení úrovně naplňování maastrichtských konvergenčních kritérií pro vstup do eurozóny členskými zeměmi Evropské unie zkonstruovaný vícekritériální Index naplňování maastrichtských kritérií. Využití tohoto indexu umožnilo učinit závěry nejen o míře sblížení české ekonomiky s ekonomikou eurozóny, ale také o průběhu a tempu procesu konvergence v období let 1995-2006. Tímto

způsobem tak byla ověřena možnost využití zkonstruovaného multikriteriálního indexu, včetně jeho vypovídací schopnosti, v makroekonomické a komparativní analýze.

Je zřejmé, že se názory na využití a vypovídací schopnost mnohokriteriálních ukazatelů při hodnocení ekonomické konvergence mezi odbornou veřejností liší a budou lišit. Stejně jako názory na způsob konstrukce jednotlivých indexů (ať už výše uvedeného či indexů zkonstruovaných autory jinými¹) a výběr ekonomických indikátorů, které v sobě zahrnují. V každém případě se lze shodnout na tom, že vícekritériální ukazatele podávají komplexnější a pružnější obraz vzájemných rozdílů než při posuzování jednotlivých ukazatelů.

Literatura

- [1] LEBIEDZIK, M. Postavení české ekonomiky ve vztahu k ekonomice Evropské unie v procesu příprav České republiky na vstup do EU. Karviná: OPF SU, 2002. ISBN 80-7248-160-6.
- [2] LEBIEDZIK, M. Makroekonomická pozice České republiky v rámci Evropské unie (ekonomická výkonnost a konvergence). 1.vyd. Karviná: SU OPF Karviná, 2006. ISBN 80-7248-346-3.
- [3] NACHTIGAL, V., TOMŠÍK, V. Konvergence zemí střední a východní Evropy k Evropské unii. Praha: Linde Praha, a.s., 2002. ISBN 80-7201-361-0.
- [4] ZAHRADNÍK, P. Vstup do Evropské unie – přínosy a náklady konvergence. Praha: C.H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-472-4.
- [5] Internetové stránky Eurostatu a databáze AMECO.

¹ Např. Tomšík a Nachtigal využívají v rámci své analýzy konvergence koncepci magických n-úhelníků (viz Nachtigal, V., Tomšík, V. *Konvergence zemí střední a východní Evropy k Evropské unii*. Linde Praha, a.s., Praha 2002) či tzv. Distanční index konstruovaný ČSOB k analýze konvergenčního procesu ČR k EU.

Efekty mezinárodní pracovní mobility po vstupu České republiky do EU

Libuše Macáková
Vysoká škola ekonomická v Praze, Podnikohospodářská fakulta
Katedra mikroekonomie
E-mail: macakova@vse.cz

Abstrakt

Volný pohyb práce a vytváření Evropského trhu práce bylo cílem Evropské unie od jejího založení, ale až od rozšíření roku 2004 se tento sen začínal realizovat, s tím, jak se mnoho východoevropských pracovníků rozhodlo hledat zaměstnání ve starých členských státech. Tento dokument užívá data Evropské komise a informace anglického registračního úřadu k prozkoumání povahy tohoto pohybu a jeho dopadů na ekonomiku jak stávajících tak nových členských států. Dohody o přistoupení zasáhly do principu svobody pracovníků tím, že umožnily stávajícím členům aby zavedly „dočasná měřítká“ pro omezení přístupu na jejich trh práce pro pracovníky z nových členských zemí. Jen Irsko, Švédsko a Velká Británie povolily pracovníkům z EU-8 okamžitý přístup na své trhy práce. V květnu 2006 souhlasilo dalších 5 států s odstraněním, přičemž dalších pět souhlasilo s postupným omezováním limitů během následujících tří let. Pouze Rakousko a Německo se rozhodly udržet omezení až do roku 2009. Bude se s postupným odstraňováním dočasných opatření úroveň emigrace ze zemí EU-8 zvyšovat, což bude mít za následek škody na ekonomikách těchto zemí? Očekávalo se, že zavedení přechodných opatření všemi, kromě tří členských států, změní a odsune pohyby na trhu práce, ale čísla shromážděná Evropskou Komisí demonstrují, že přechodná opatření měla jen malý efekt. Ekonomické síly jsou hlavním determinantem úrovně imigrace.

Klíčová slova: Trh práce, volný pohyb pracovníků, migrace, imigrace, restriktivní opatření.

Abstract: The Effects of Labour Mobility after the Accession of the Czech Republic to EU

The free movement of labour and the creation of a European Labour Market has been an objective of the European Union since its creation. After the 2004 enlargement this has started to become a reality, with substantial numbers of East European workers seeking employment in the old member states. This paper uses the data from the European Commission and some special information from the UK Worker Registration Scheme for examining the nature of this movement and its impact on the economies of both the existing and the new member states. The Accession Treaties introduced derogation from the principle of free movement of workers by allowing existing member states to introduce 'transitional measures, restricting access to their labour markets by workers from the new members'. Only Ireland, Sweden and the UK granted workers from the EU-8 immediate access to their labour markets. In May 2006 a further 5 member states agreed to remove restrictions and further 5 agreed to gradually lift restrictions during the three year. Only Austria and Germany decided to keep restrictions until 2009. As countries release their restrictions, will EU-8 will the level of migration increase, with a disagreeable consequences to their economies? It have been expected that the imposition of transitional arrangements would have altered and delayed labour market adjustments, but the figures compiled by the European Commission demonstrate that the transitional arrangements had little effect. Economic forces are the main determinant of the level of immigration.

Key Words: Labour Market, Free Movement Movement Of Labour, Migration, Immigration, "Transitional Measures".

1. Úvod

1. května 2004, osm středoevropských a východoevropských zemí souhlasilo s přistoupením k Evropské Unii. Přistoupení České Republiky, Estonska, Maďarska, Litvy, Lotyšska, Polska, Slovenska a Slovinska (EU-8) bylo historicky největším rozšířením EU a protože tyto státy byly nejméně ekonomicky vyspělé, bylo rovněž nejvíce rozmanité. Toto rozšíření vyvolalo mnoho sporů, stejně tak jako kontroverzní přistoupení Bulharska a Rumunska 1.ledna 2007. Padesát let po přijetí základní svobody v roce 1957 Římskou dohodou, se stala mobilita pracovních sil a migrace vevnitř EU velmi kontroverzním tématem a hlavním politickým a ekonomickým problémem.

Cílem vytvoření Evropského trhu práce s mezinárodní pracovní mobilitou odstranění nedostatků na evropském trhu práce, snižování nezaměstnanosti a překlenování důsledků klesajícího počtu pracujících. Evropská Správa Nezaměstnanosti (EURES) byla založena za účelem povzbuzení volného pohybu pracovníků v EU a rok 2006 byl stanoven „Evropským rokem mobility pracovních sil – vstříc Evropskému trhu práce“.

Dohody o přistoupení zasáhly do principu svobody pracovníků, když umožnily stávajícím členům aby zavedly „dočasná měřítka“ pro omezení přístupu pro pracovníky z nových členských zemí na trhy práce zemí EU-15 maximálně na dobu sedmi let, s požadovanou revizí v letech 2006, 2009 a 2011 (vzorec 2+3+2). Nakonec se jedině Irsko, Švédsko a Velká Británie rozhodly povolit pracovníkům z nových členských států okamžitý přístup na své trhy práce. Naopak všechny nově přistupující státy povolily okamžitý přístup na své trhy práce. V květnu 2006, na konci první dvouletého úseku, souhlasilo dalších 5 států s odstraněním omezení (Finsko, Řecko, Itálie, Portugalsko a Španělsko), přičemž dalších pět souhlasilo s postupným omezováním limitů během druhého tříletého dočasného období, které končí v květnu 2009 (Belgie, Dánsko, Francie, Lucembursko a Holandsko). Rozhodnutí Francie je částečně překvapením, pokud vezmeme v potaz míru nezaměstnanosti 9,6 %, (20 % pro skupinu 18-25 let). Rakousko a Německo jsou jediné dvě země, které se rozhodly udržet omezení až do roku 2009, kdy by měla být opět revidována. Německo je znepokojeno svojí mírou nezaměstnanosti, především v bývalém Východním Německu, které sousedí s Českou republikou a Polskem.

2. Mobilita pracovních sil po roce 2004 s důrazem na Velkou Británii

Když Britská vláda rozhodla, že dovolí pracovníkům z EU-8 pracovat v Británii, odhadovala, že se do Británie nebude stěhovat více než 5 až 13 tisíc pracovníků ročně. Je zřejmé, že tyto předpovědi byly hrubým podceněním, stejně tak byla chybná varování předpovídající nekontrolovatelný příliv 600 tisíc až milionu imigrantů ročně. Už před rokem 2004 existovala mnohá varování, že dojde k zesílení migrace. Ilegální migrace už byla problémem, speciálně z Maďarska a Polska do Německa. Značné množství Romů, kteří prchali před údajným útiskem v České a Slovenské republice, přijelo do Doveru. Francouzští námořníci stávkovali proti zaměstnávání východoevropských námořníků za nižší mzdy. Německo bylo proti vstupu Turecka do EU z obavy, že tisíce tureckých pracovníků získá právo stálého pobytu další tisíce se k nim přidají.

Analýza dat Britského Úřadu pro registraci zaměstnanců (WRS) poskytuje některá velmi zajímavá data o migraci z EU-8 do Velké Británie. Od 1.5.2004 do 30.6.2006 žádalo o pracovní registraci ve WRS 447 tis. pracovníků. Z tohoto počtu bylo 17 tis. zamítnuto nebo staženo. Nejvíce zájemců bylo z Polska (62 % ze všech zájemců), Lotyšska (12 %),

Slovenska (10 %), Litvy (6 %) a České republiky (5 %). Většina uchazečů byla mladá (82 % z uchazečů bylo mezi 18 a 34 lety). Převažovali uchazeči, kteří zanechali členy rodiny ve své domovské zemi. Uvedené údaje je třeba používat se zřetelem na omezení jejich vypovídací schopnosti, protože zároveň podceňují a přeceňují některá číselná fakta. Nezahrnují totiž pracovníky, kteří jsou samozaměstnaní - což je obvyklé ve stavebním průmyslu (nemusí se registrovat), stejně tak nejsou registrováni „vyslaní pracovníci“ jejichž zaměstnavatel sídlí v zemi EU-8 ale je vyslán, aby pracoval ve Velké Británii. Současně je velmi pravděpodobné, že mnoho pracovníků získalo práci bez registrace, ačkoliv je téměř nemožné odhadnout jejich počet.

Na druhou stranu počet registrací také nadsazuje počty pracovníků z EU-8, kteří obývají Velkou Británii, protože monitoruje pouze ty, kteří do země přicházejí a nezaznamenává ty, kteří tuto zemi opouštějí. Mnoho pracovníků přichází do země jen na krátkou dobu nebo sezónní práci, zejména v zemědělství a pohostinství. Tato data mohou také nadsazovat migraci po roce 2004, protože někteří dříve ilegální imigranti se registrovali, aby zlegalizovali svůj zaměstnanecký status.

Dále je důležité umístit tato migrační čísla do širšího kontextu. Zaprvé, migrace není jen výsledek rozhodnutí Britské vlády o umožnění zemím EU-8 imigraci po roce 2004. Je klidně možné, že mnoho z těchto pracovníků by přišlo do Velké Británie i tak a mohli získat práci legální cestou prostřednictvím pracovního povolení, stejně tak jako to činí mnoho pracovníků z vnějšku EU. Zadruhé, tito pracovníci mohou být pouze dočasným posílením Britského pracovního trhu. Průzkum zveřejněný v deníku Guardian (2006) signalizoval, že většina pracovníků z EU-8 tvrdí, že by rádi odešli – 193 tis. během dvou let a 54 tis. během následujících 3 až 4 let. Zatřetí, migrace není jednosměrný proces, neboť dochází k růstu emigrace v souvislosti s tím, jak někteří lidé v důchodovém věku volí život v zahraničí. Při zohlednění širších souvislostí nelze přehlédnout skutečnost, že v roce 2005 je imigrace z EU-8 (80 tis.) zahanbena imigrací ze zemí Commonwealthu (189 tis.) a ostatních národů (140 tis.).

Kromě Lucemburska a Belgie (které mají v EU velmi specifické postavení) mají všechny ostatní země EU-15 daleko větší neevropskou populaci imigrantů. Irsko je na špičce s přibližně 2 % pracující populace přicházející z EU-8. Druhé je Rakousko, které má 1 % přebytek, což je zajímavé v případě, že uvážíme, že zamýšlí udržet dočasná opatření po maximální dobu. Německo následuje s méně než 1%. Velká Británie a Řecko jsou společně na čtvrtém místě s přibližně 0,4 % jejich produktivního obyvatelstva, přicházejících z EU-8. Je zajímavé, že žádné důkazy z administrativních zdrojů neukazují na to, že by byla přechodná opatření kdoví jak účinná. Většina zemí, má podstatně více imigrantů ze zemí EU-15, než EU-8 (v případě Belgie a Lucemburska jde o velmi vysoká čísla, jelikož jsou sídlem Evropské Komise a Parlamentu). Dokonce i Irsko má o 50 % více pracujících imigrantů z EU-15 než z EU-8 a Velká Británie více než trojnásobek (1,7 % pracující populace z ostatních zemí EU-15 v porovnání s 0,4 % ze zemí EU-8 v roce 2005). Švédsko má 2,3 % z EU-15 v porovnání s 0,2 % EU-8. A imigrace z neevropských zemí je dokonce ještě masivnější než mobilita v rámci EU. Je tedy sporné, zda je politická a mediální pozornost migraci z přistoupivších zemí EU ospravedlnitelná.

Současně by se neměl opomíjet fakt, že mnoho z povolení k pobytu/práci je uděleno na krátké období nebo na sezónní zaměstnání. Většina povolení udělených Rakouskem v první polovině roku 2005 byla na méně než 6 měsíců (85 %), menší procento na 12 měsíců (14 %). V Německu je 95 % pracovních povolení udělováno s časovým omezením; v Itálii je 71 % a ve Francii 74 % pracovních oprávnění vydáno pouze pro sezónní pracovníky.

Zcela zanedbatelné jsou přesuny pracovníků z EU-15 do EU-8 a mezi zeměmi EU-8. Česká republika je jediná země EU-8, do které znatelně imigrovali pracovníci z ostatních zemí EU-8 – cca 1,0 % pracující populace.

3. Efekty mobility pracovních sil na EU-15

Při hodnocení účinků migrace pracovníků ze zemí EU-8 do zemí EU-15 jsou vyzdvihovány dva diametrálně odlišné pohledy:

Ten první zdůrazňuje skutečnost, že migrace má významný pozitivní efekt na ekonomiky zemí EU-15 protože zmenšuje nedostatek pracovníků a napomáhá tak ekonomickému růstu, snížení inflace a úrokové míry. Migrace vyrovnává efekty klesající porodnosti, která negativně ovlivňuje trh práce v zemích EU-15 v podobě poklesu pracující populace a celkového stárnutí populace. Nahrazování ekonomicky neaktivních obyvatel ekonomicky aktivními mladšími pracovníky ze zemí EU-8 lze chápat jako velice dobrou ekonomickou zprávu, nejen protože zvyšují výstup, ale také proto, že zvyšují množství daňových poplatníků.

Opačným argumentem je to, že migrace z EU-8 působí na snižování platů a sociálních standardů a způsobuje celkový pokles ekonomické úrovně. V tomto pohledu jsou tuzemští pracovníci „vytlačeni“ z trhu práce, buď proto, že jsou místo drahé domácí pracovní síly na jejich místě přímo použiti levnější pracovníci z EU-8, nebo proto, že přijímají práce, které by jinak byly určeny pro nezaměstnané. Růst imigrantů také zhoršuje nedostatek bytů a namáhá transportní a sociální systém, stejně tak jako školy a nemocnice. Dalším důsledkem je nárůst etnických a sociálních tlaků, které mají vážné důsledky pro společnost.

V září 2005 všechny tři země, které adoptovaly politiku otevřených dveří po přistoupení EU-8 k Evropské Unii (UK, Švédsko a Irsko) hodnotily efekty migrace na své ekonomiky pozitivně. Zůstala však nezodpovězena otázka, zda zaměstnavatelé zemí EU-15 používají pracovníky z EU-8 pro vyrovnání nedostatku pracovníků s určitými schopnostmi, nebo je používají k nahrazení dražších domorodých pracovníků? Je jasné, že nejsou žádné univerzální odpovědi na tyto otázky. Velké množství profilovaných stávek nasvědčuje tomu, že někteří pracovníci použili levnou práci ze zemí EU-8 k nahrazení domorodých pracovníků (Irské trajekty v roce 2004, Vikingské trajekty na cestě z Helsinek do Tallinnu v roce 2004, Vaxholmská stavební společnost - Švédsko v roce 2004 apod), tito zaměstnavatelé však nemusí být typickým vzorkem. Loďařské odvětví bylo subjektem silného konkurenčního tlaku po mnoho let a „oslabovalo“ rozepře už před přistoupením v roce 2004.

Použijme opět příklad Velké Británie. Data o průmyslových cílech a cílech zaměstnání migrantů ze zemí EU-8, které poskytuje WRS poskytují několik důkazů o motivaci britských zaměstnavatelů a efektech na ekonomiku. Většina pracovníků z EU-8 pracuje na plný úvazek v neodborných zaměstnáních. Největší zaměstnaneckou skupinu tvoří „Administrativa, obchod a management“ (34 %) která během období velmi vzrostla, ale jelikož většina z těchto pracovníků je zaměstnána dočasně a pracuje pro náborové agentury, je velmi nepravděpodobné, že pracují ve vysoce odborných pozicích. Další dvě zaměstnanecké skupiny tvoří „pohostinství a catering“ (21 %) a „zemědělství“ (12 %) ale tyto skupiny se zmenšily. Práce v těchto posledně zmíněných je vysoce sezónní, takže mnoho těchto pracovníků může pracovat jen po krátkou dobu před návratem domů. Při pohledu na pozice pracovníků EU-8 zjistíme ohromujícího množství neodborných/málo placených zaměstnání. Imigranté jsou často zaměstnáni ve skladu, jako pomocníci v kuchyni/při cateringu, baliči

v továrnách, uklízeči, zemědělství dělníci, jako služby a pečovatelky, řidiči autobusů nebo dodávek. 78 % pracovníků podle WRS pracuje na hranici minimální národní mzdy mezi 4,50£ a 5,99£ na hodinu. Na druhou stranu je počet pracujících odborných pracovníků jen velmi malý.

Výše uvedená fakta popírají často tradované tvrzení, že imigrace ze zemí EU-8 výrazně přispívá k boji s dlouhodobým nedostatkem specifických schopností na britském trhu práce. Namísto toho je zřejmé, že britští zaměstnavatelé používají práci z EU-8 pro zaplnění špatně placených a neoborných míst.

Porovnání vzdělanostního složení pracovníků EU-8 ve Velké Británii s domácími pracovníky odhalí, že je mezi nimi méně málo vzdělaných, vyšší poměr středně vzdělaných a přibližně stejný počet více vzdělaných. Průzkum Eurobarometr v roce 2005 přišel na to, že lidé s vyšším stupněm vzdělání měli dvakrát větší pravděpodobnost k přestěhování se v rámci EU. Toto pravděpodobně odráželo poptávku po vysoce odborných profesionálech, kteří vytvořili mezinárodní trh práce, ale jak je argumentováno výše, nezdá se, že by to byl případ Velké Británie. S většinou pracujících v neoborných zaměstnáních je pravděpodobné, že budou schopnější, než je potřeba na zaměstnání, které vykonávají. Ale právě toto může být důvod, proč mnoho zaměstnavatelů upřednostnilo pracovníky ze zemí EU-8, přičemž vyzdvihují jejich vyšší efektivnost, pozitivní přístup k práci a nižší absence v práci. Citujme výrok jednoho výrobce automobilových součástí, který na adresu pracovníků ze zemí EU-8 říká, že jsou „těžce pracující, spolehliví a motivovaní“, jejich „docházka byla velmi dobrá“ a tedy „pomohli stabilizovat pracovní sílu, snížili absence a zvýšili produktivitu. (Observer, 27. Srpen 2006). Tento zaměstnavatel také nepříznivě komentoval jejich angličtinu, ale poznamenal, že se velmi rychle zlepšila jakmile zavedl večerní hodiny angličtiny. Na jednu stranu může nedostatek jazykových schopností být důvodem, proč tolik pracovníků pracuje pod úrovní svého vzdělání, ale může také vysvětlit, proč vytlačují Britské pracovníky s nízkými platy.

Při hodnocení dopadu přílivu pracovníků z EU-8 na ekonomiky zemí EU-15 dále velmi záleží na tom, jestli budou pracovníci z EU-8 trvalými pracovníky, jak tomu bylo v případech masové migrace z Asie a Afriky v 60. a 70. letech, nebo zda půjde jen dočasné pracovníky. V současnosti je většina pracovníků ze zemí EU-8 spíše dočasnými pracovníky. Zaprvé, většina z nich jsou mladí pracovníci bez stálých vazeb k hostitelské zemi. Zadruhé, většina z nich jsou dočasně zaměstnaní, nebo zaměstnaní v nízkokvalifikovaných pracích. Data z WRS signalizují, že téměř polovina (a v sektorech zemědělství a administrativy naprostá většina) pracovníků ze zemí EU-8 jsou jen dočasně zaměstnaní. Jeden z absolventů při hodnocení uvedl: „žádné vyhlídky na kariéru, nudná práce a nemožnost dovolit si vyšší vzdělání“. Současně je zřejmé, že s relativně nízkým platem není vyhlídka na to, že by mladí lidé mohli pomýšlet na slušné rodinné bydlení.

Některá hodnocení namítají, že imigrace z EU-8 vytvořila „enormní tlak na vzdělávací, zdravotní a sociální služby“, jak bylo také uveřejněno v uniklé zprávě Britské vlády (Guardian, 31. červenec 2006). Ale údaje WRS ukazují, že většina pracovníků ze zemí EU-8 jsou mladí, relativně dobře vzdělaní, v Británii s sebou nemají žádné závislé osoby a mají jen málo požadavků na sociální systém, což výše uvedený výrok výrazně zpochybňuje.

Když Evropská Komise testovala „vytěšňovací tezi“ porovnáváním složení pracovních sil podle sektoru napříč všemi zeměmi EU-15, bylo zjištěno, že jen ve dvou sektorech – „stavebnictví“ a „maloobchod, hotely/restaurace, doprava“ měli pracovníci z EU-8 vyšší míru zaměstnanosti než domácí zaměstnanci. Samozřejmě také v zemědělství a výrobním průmyslu

je proporce pracovníků z EU-8 signifikantní (7% respektive 27%). Tato sektorová analýza však nemusí být zcela vhodnou metodologií, a to zvláště pro široce neodborné pracovníky. Jenom pokud bychom vzali za dané, že domorodí nezaměstnaní postrádají geografickou mobilitu, mají nedostatek pracovní flexibility a neochota k práci v některých sektorech, teprve poté bychom mohli usoudit, že není žádné „vytěšňování“ Britských pracovníků a migrace z EU-8 pravděpodobně zvýšila britskou míru růstu. Ačkoliv to může být pro Británii skličující, tento předpoklad může být realistický. Jiný problém s vytěšňovací tezí je, že porovnáváme „stejného se stejným“. Pokud jsou pracovníci z EU-8 více produktivní, protože mají pozitivní pracovní etiku v porovnání s „domácí mládeží“, pak pravděpodobně vytlačili někoho z méně vzdělaných, méně produktivních, kdo byl odehnán z pracovního trhu, protože nebyl velmi konkurenční. To mohlo vést ke zvýšení úrovně nezaměstnanosti a současně ke zvýšení míry růstu. Taktéž mohou být vytěšněni starší domácí pracovníci, kteří se z důvodu přebytku opět snaží dostat na trh práce.

Stlačila migrace ze zemí EU-8 platy a snížila inflaci? Většina pozic, které zabrali migranti z EU-8 jsou buď na minimální mzdě nebo blízko k ní, takže je složité dovozovat, že snížili mzdy britských pracovníků. Mohli však zabránit zvyšování mezd, ke kterému by museli zaměstnavatelé sáhnout za účelem zaplnění těchto míst. Pokud by toto byla pravda, pracovníci z EU-8 mohli přímo snížit inflaci. Pracovníci z EU-8 jsou koncentrováni v omezeném množství málo placených postů, většina britských pracovníků je stále izolována od přímé a bezprostřední konkurence nezaměstnaných a znevýhodněných pracovníků ze Střední a Východní Evropy. Pracovníci ze zemí EU-8 zaplnili pracovní místa, která by jinak zůstala neobsazena, takže pravděpodobně zvýšili úroveň růstu.

Takové argumenty, které tvrdí, že imigrace způsobila problémy v sociální integraci a sociální soudržnosti jsou příliš komplexní, než abychom se s nimi vypořádávali v tomto krátkém pojednání a jediné co bychom o nich mohli říci je to, že vyprovokovali diskuzi o výhodách multikulturality a integraci různorodosti v několika Evropských zemích a popřípadě to, že britská vláda ustavila.

Komisi pro Integraci a soudržnost (což přislíbila po útocích 11. září) jejíž zpráva má být dokončena v červnu 2007.

4. Efekty pracovní mobility na země EU-8

Všechny země EU-8 byly proti uvedení přechodných opatření a pokračují ve snahách odstranit tato omezení. Jaké efekty měla tato migrace na jejich ekonomický vývoj? Jestliže budou přechodná opatření uvolněna, odejde ještě více pracovníků?

Existují jak pozitivní tak negativní argumenty o efektech, který má exodus ze zemí EU-8 na jejich ekonomiky. Ty pozitivní argumentují, že pracovníci z EU-8 se vrátí domů s většími jazykovými a obchodními zkušenostmi a začnou podnikat, z čehož bude ekonomika profitovat. Mohou se vrátit s úsporami, které jim umožní koupit si domovy a obchody. Dalším faktem je, že většina pracovníků z EU-8 v Británii s sebou nemá závislé osoby, což ale neznamená že nepodporují závislé osoby doma, což může být velmi cenný zdroj příjmů v ekonomice se slabým sociálním systémem. A pokud by migrující pracovníci byli jinak nezaměstnaní, pak je dopad na ekonomiku zřetelně pozitivní. Při dané úrovni nezaměstnanosti zejména mladých lidí může být Polsko právě tímto případem.

Těmi negativními argumenty jsou například to, že mnoho mladých pracovníků opustilo mnohá zaměstnání a zaměstnavatelé si nyní stěžují na problémy s přijímáním zaměstnanců a na retenční problémy. Pracovníci, kteří odešli jsou lépe vzdělaní, s jazykovými schopnostmi, pracovní etikou, ve zkratce je to ten typ pracovníků, které ekonomika nejvíce potřebuje. Např. Litva ztratila mezi 4 % až 10 % svojí pracovní síly v období 18 měsíců od přistoupení k EU, podobně na tom je Polsko, které také ztratilo velkou část svojí mladé pracující populace.

Dopad budoucích migračních vzorů může být důležitější než současná úroveň migrace. Eurobarometr zjistil, že 5 % z pracovníků EU-8 vyjádřilo úmysl emigrovat v následujících pěti letech a přitom jde převážně o mladé, svobodné lidi s vysokou úrovní vzdělání: 9 % všech mezi 18-24 a 6 % ve stáří 25-34. Částečně znepokojující je, že 12 % z nich ještě dokonce studovalo když už se chystali odejít do zahraničí. Čtyři ze zemí EU-8 vyčnívají tím, že velká část populace plánuje emigrovat – Lotyšsko (přibližně 8 %), následuje Polsko, Estonsko a Litva. Jestliže má Polsko 40 milionů obyvatel, potom bude emigrace 7 % Poláků znamenat velmi podstatný přesun populace. Tyto čtyři země ohrožuje vidina toho, že ztratí přibližně 40 % jejich pracovníků mladších 35 let a jednu třetinu z těch, kteří jsou středně nebo vysokoškolsky vzdělání.

Migrace tak může způsobit ještě větší nedostatek pracovních sil a problémů v zemích EU-8, než řešit problémy v zemích EU-15. Mobilita pracovních sil reprezentuje přístup k řešení demografických problémů „žebrej u souseda“ a vede ke spirálovému poklesu. Pochopení pro argumenty s nedostatkem pracovních sil může vycházet z toho, že některé země EU-8 jsou samy cílem imigrace z ještě chudších národů – Česká republika, Maďarsko a Slovensko z Číny, Vietnamu a Ukrajiny.

5. Závěry

Rozšíření v roce 2004 celkově změnilo debatu o mobilitě pracovních sil v EU. Poprvé za skoro 50 let upustila EU od lamentování nad selháním „základního práva“ žít a pracovat v jakémkoliv členském státu, protože přesně to se stává realitou. Očekávalo se, že zavedení přechodných opatření odsune migraci na evropském trhu práce, čísla shromážděná Evropskou Komisí však překvapivě dokumentují, že přechodná opatření měla jen malý efekt. Ekonomické síly jsou hlavním determinantem úrovně imigrace.

Jaký můžeme očekávat vývoj v budoucnu? Evropská komise argumentovala tím, že od rozšíření významně poklesly míry nezaměstnanosti téměř ve všech zemích EU-8. To dle jejích závěrů naznačuje, že není důvod očekávat enormně zvýšený tlak na stěhování mimo země EU-8. Avšak přetrvávající rozdíly v životních standardech a úrovních předchozí migrace nedává v tomto směru jednoznačnou předpověď. Ačkoliv současné důkazy ukazují, že většina pracovníků ze zemí EU-8 je v zemích EU-15 dočasně, je příliš brzo na konečné předpovědi a skutečný výsledek otevření národních trhů práce je nejasný. Kolik z mladých dočasných návštěvníků se ožení/vdá s místním obyvatelem a usídli se v zemi natrvalo? Pokud se dosud málo kvalifikovaní pracovníci EU-8 stanou trvalými obyvateli a založí zde svou rodinu a kariéru, pak migrace skončila špatnou alokací zdrojů s tím, že relativně dobře vzdělaný pracovník z EU-8 vykonává neodbornou práci v EU-15. Toto není taková rovnováha na Evropském trhu práce, kterou si Evropská Komise představovala.

Literatura

- [1] ADÁMEK, P., MACÁKOVÁ, L.: *Český trh práce v procesu připojování ČR k EU a politika zaměstnanosti jako součást ovlivňování trhu práce*. In: Aplikovaná mikroekonomie. Sborník příspěvků. Slaný, Melandrium 2003 ISBN 80-86175-27-8
- [2] ADÁMEK, P., MACÁKOVÁ, L.: *Rigidita pracovních trhů zemí EU a migrace pracovních sil*. Praha 20.10.2006. In: Kopalová, H., Krause, J. (ed.). *Nová teorie ekonomiky a managementu organizací* [CD-ROM]. Praha: Oeconomica, 2006. ISBN 80-245-1091-X.
- [3] MACÁKOVÁ, L.: *Dopady zapojení české ekonomiky do EU na podnikovou sféru s akcentem na migraci pracovníků*. In: Aplikovaná mikroekonomie. Sborník příspěvků. Slaný, Melandrium 2003. ISBN 80-86175-27-8
- [4] MACÁKOVÁ, L.: *Firma v podmínkách uvolnění migrace pracovní síly po vstupu ČR do EU*. Brno 03.03.2005 – 04.03.2005. In: *Firma a konkurenční prostředí*. Brno: Konvoj, 2005. ISBN 80-7302-103-X.
- [5] MACÁKOVÁ, L.: *Změny na českém trhu práce v procesu připojování České republiky k EU*. In: Sborník GAČR 402/03/1315 Vliv ekonomického prostředí na podniky v procesu připojování ekonomiky do EU. Slaný: Melandrium, 2005. ISBN 80-86175-43-X.
- [6] NEČADOVÁ, M., PRUCHA, Š., BREŇOVÁ, L., SOUKUPOVÁ, J.: *Primární výzkum ve zpracovatelském průmyslu*. In: Sborník GAČR 402/03/1315 Vliv ekonomického prostředí na podniky v procesu připojování ekonomiky do EU. Slaný, Melandrium 2005. ISBN 80-86175-43-X.
- [7] www.imigracijacz.org plus další koncovky (*.com, net, info)
- [8] www.immigracijacz.org plus další koncovky (*.com, net, info)
- [9] www.immigrationcz.org plus další koncovky (*.com, net, info)
- [10] www.praceprocizince.cz plus www.praceprocizince.org
- [11] Český statistický úřad: <http://www.czso.cz>
- [12] Ministerstvo vnitra ČR: <http://www.mvcr.cz>
- [13] Ministerstvo zahraničních věcí ČR: <http://www.mzr.cz>
- [14] Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR: <http://www.mpsv.cz>
- [15] Delegace evropské komise ČR: <http://www.evropska-unie.cz>
- [16] Mezinárodní organizace pro migraci: <http://www.iom.cz>

Vybrané determinanty vývoje nezaměstnanosti jednotlivých krajů a ČR

Iva Nedomlelová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: iva.nedomlelova@tul.cz

Abstrakt

Nezaměstnanost není pouze ekonomický fenomén, ale také sociální, psychologický a politický. Od vzniku České republiky v roce 1993 po současnost se projevil jak rostoucí tak klesající trend ve vývoji míry registrované nezaměstnanosti. Například do poloviny roku 1996 byly hodnoty míry registrované nezaměstnanosti v ČR téměř konstantní do 3 %. Od 2. pololetí 1996 do začátku roku 2000 byl patrný nejdynamičtější nárůst. Další nárůst byl zaznamenán mezi lety 2001 – 2004, kdy v únoru 2004 dosáhla historického maxima na úrovni 10,86 %. Od uvedeného data je možné sledovat pokles míry nezaměstnanosti. Tento pokles však nebyl v jednotlivých krajích stejnoměrný, v osmi krajích došlo dokonce k jejímu nárůstu. Nejvyšší míra nezaměstnanosti je v okresech, které byly nejvíce zasaženy strukturálními změnami, hospodářsky slabých a periferních okresech. Vývoj míry nezaměstnanosti je závislý na velkém množství různých determinant. Kromě ekonomických faktorů je významným indikátorem také struktura obyvatelstva, a to z hlediska vzdělanostní úrovně, věkové struktury, struktury podle pohlaví, podílu ekonomicky aktivních osob, atd. Složení obyvatelstva a uchazečů o zaměstnání je územně výrazně diversifikováno a je ovlivněno polohou regionu, jak horizontální (geografickou), tak i polohou vertikální (význam a velikost regionů a regionálních center).

Klíčová slova: Trh práce, poptávka po práci, nabídka práce, míra nezaměstnanosti, věková struktura, vzdělanostní struktura, regionální rozdíly.

Abstract: Selected Determinants of Development of Unemployment in Regions and Czech Republic¹

Unemployment is not only an economic, but also a social psychological and a political phenomenon. Since the Czech Republic was founded in 1993 the registered rate of unemployment rose as well as fall. Until the second half of 1996 the registered unemployment rate remained constant by 3 per cent. A more dynamic rise followed from the second half of 1996 to the beginning of 2000. The further increase was shown between 2001 and 2004. The rate of unemployment reached a peak 10.86 per cent in 2004; since then it is decreasing. The decrease was not equable across the regions, what is more the unemployment rate even went up in eight regions. The highest rate of unemployment is being monitored in regions, which were strongly hit by structural changes, economically weak and peripheral regions. The development of unemployment rate depends on a large number of determinants. Beyond economic factors, the structure of inhabitants plays a part, particularly the educational structure, age structure, gender structure, share of economically active inhabitants etc. The structure of inhabitants and job applicants is significantly diversified across regions. It is influenced by the location, horizontal (geographic) and vertical (importance and size of regions and regional centres).

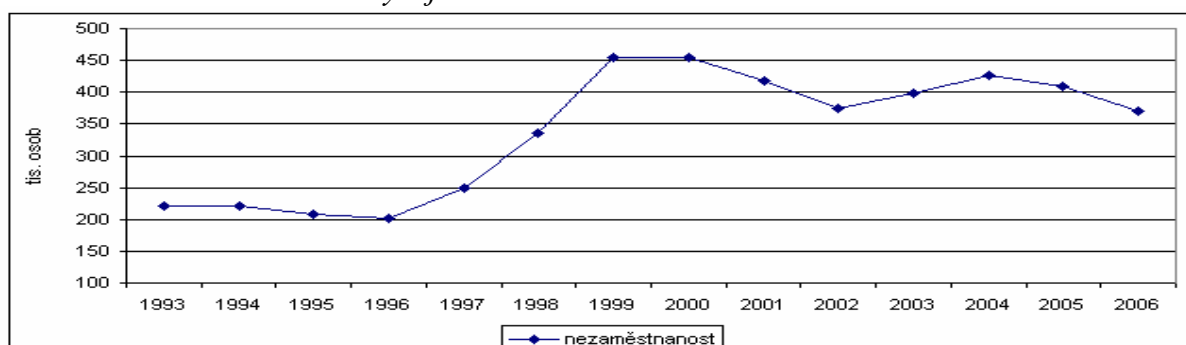
Key Words: Labour Market, Labour Demand, Labour Supply, Unemployment Rate, Age Structure, Education Structure, Regional Disparities.

¹ Příspěvek byl zpracován s podporou projektu Ministerstva pro místní rozvoj WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů“.

1. Nezaměstnanost a míra nezaměstnanosti

Nezaměstnanost je závažný problém současných tržních ekonomik, a to nejen problém ekonomický, ale i sociální a politický. Obrázek 1 znázorňuje vývoj nezaměstnanosti v České republice v období 1993 až 2006, která je výsledkem interakce poptávky a nabídky pracovní síly na trhu práce. Do roku 1996 byla nezaměstnanost na relativně nízké úrovni, zatímco v roce 1999 dosáhla svého vrcholu, příčinou čehož byl neustálý růst nabídky práce při současném prudkém poklesu poptávky po práci (viz obr. 2). Od roku 2000 nastává obrát je vývoji nezaměstnanosti, která v absolutním vyjádření začíná klesat. Příčinou je mírné snižování nabídky práce při současně stagnující poptávce. V roce 2005 i 2006 rostla poptávka po práci rychleji než nabídka práce, což se projevilo v klesajícím trendu vývoje nezaměstnanosti.

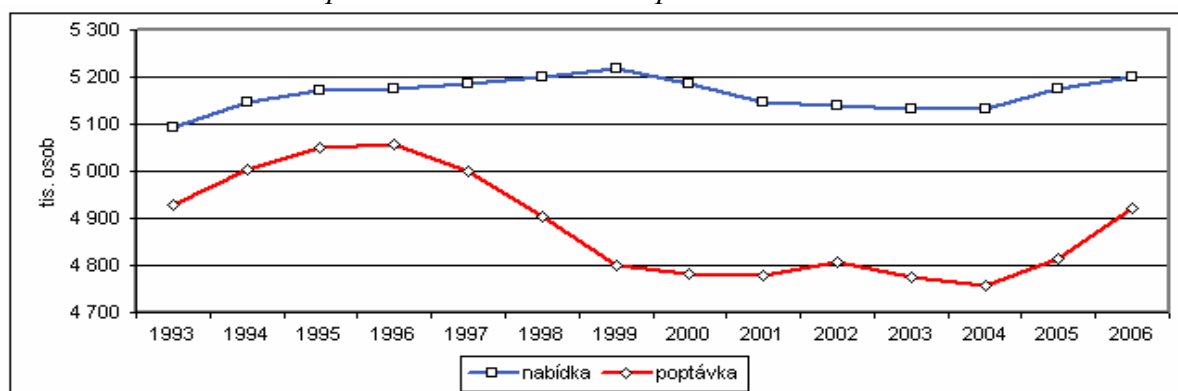
Obr. 1 Vývoj nezaměstnanosti v letech 1993 - 2006



Pozn.: nezaměstnaní podle ILO (VŠPS)

Zdroj: ČSÚ. Krátká tematická analýza. Trh práce a nezaměstnanost v letech 1993 až 2006

Obr. 2 Poptávka a nabídka na trhu práce v letech 1993 - 2006



Zdroj: ČSÚ. Krátká tematická analýza. Trh práce a nezaměstnanost v letech 1993 až 2006

Z makroekonomického hlediska ekonomy zajímá míra nezaměstnanosti, která odráží funkčnost a dynamiku trhu práce. Míra registrované nezaměstnanosti dosahovala do roku 1996 hodnot do 3 %, od poloviny tohoto roku však začala dramaticky růst a to až do roku 2000, kdy se její úroveň ustálila a v polovině roku 2001 dosáhla lokálního minima. Průměrná míra nezaměstnanosti dosáhla v roce 2001 8,5 %, v porovnání s předchozím rokem se snížila o 0,5 p. b. V období mezi lety 2001 až 2004 zaznamenala další nárůst a v únoru 2004 dosáhla historicky nejvyšších hodnot (10,86 %). Od uvedeného data je možné sledovat meziroční poklesy míry nezaměstnanosti. Vývoj míry registrované nezaměstnanosti v České republice dokumentuje tabulka 1.

Tab. 1 Míra registrované nezaměstnanosti v letech 1993 až 2006

Ukazatel	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06
Míra reg. nezaměst.	2,95	3,3	2,99	3,08	4,28	6,04	8,54	9,02	8,54	9,15	9,90	10,24		
Míra registrované nezaměstnanosti (nová metodika)												9,19	8,97	8,13

Zdroj: ČSÚ. Dostupné z http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomick_e_udaje

Není mnoho ekonomických situací, kdy by regionální disparity tak významně ovlivňovaly agregátní veličiny, jako v případě trhu práce, konkrétně nezaměstnanosti. Vliv regionálních disparit na vývoj míry registrované nezaměstnanosti názorně dokumentuje tabulka 2. I když se nezaměstnanost v některých regionech v posledních letech snižuje, rozdíly zůstávají zachovány.

V období od 31. 12. 2000 do 31. 12. 2005 zaznamenalo pokles míry nezaměstnanosti pět krajů. Nerychlejší pokles byl patrný v krajích s nejvyšší mírou nezaměstnanosti tj. v Ústeckém, Moravskoslezském a Olomouckém kraji. V dalších osmi krajích byl zaznamenán růst míry nezaměstnanosti. Nárůst o více než 1 % bod byl registrován v Karlovarském, Královéhradeckém, Libereckém a Zlínském kraji. Stagnace míry nezaměstnanosti (pokles v řádu setin procentního bodu) byla patrná v Plzeňském kraji.

Během roku 2005 klesla míra nezaměstnanosti ve všech krajích s výjimkou Jihočeského kraje, přičemž nejrychlejší tempo poklesu zaznamenaly kraje Moravskoslezský (o téměř 1,5% bodu) a Olomoucký (1,1% bodu), zatímco nezaměstnaností nejvíce postižený Ústecký kraj zaznamenal v daném roce průměrný pokles míry nezaměstnanosti pouze o 0,4% bodu.

Dlouhodobě nejnižší úroveň nezaměstnanosti mezi kraji vykazuje Hlavní město Praha, která z velké části ovlivňuje také nízkou míru nezaměstnanosti ve Středočeském kraji.

Tab. 2 Míra registrované nezaměstnanosti v jednotlivých krajích mezi lety 2000 – 2006 v %¹

	2000	2004	2005	2006 ²
Hl. m. Praha	3,4	3,6	3,2	3,1
Středočeský	6,8	6,8	6,3	6,2
Jihočeský	5,8	6,6	6,7	6,8
Plzeňský	6,5	6,7	6,4	6,3
Karlovarský	8,0	10,7	10,3	10,2
Ústecký	16,1	15,8	15,4	15,4
Liberecký	6,4	8,2	7,7	7,8
Královéhradecký	5,9	7,7	7,3	7,1
Pardubický	7,9	8,9	8,3	8,2
Vysočina	7,5	8,8	8,2	8,3
Jihomoravský	9,3	10,7	10,2	10,0
Olomoucký	11,9	11,7	10,6	10,8
Zlínský	8,1	9,5	9,3	9,3
Moravskoslezský	15,1	15,7	14,2	14,2

¹ data z MPSV k 31. 12. příslušného roku

² data se vztahují k 31. 3. 2006

Zdroj: MPSV

Nejvyšší míru nezaměstnanosti vykazují kraje, resp. okresy, které byly nejvíce zasaženy strukturálními změnami, a hospodářsky slabé, periferní okresy. Ke strukturálně postiženým okresům patří ty s vysokou mírou urbanizace a s výrazným podílem průmyslu, především těžebního. Mezi hospodářsky slabé periferní okresy patří zejména příhraniční okresy, okresy

ležící mimo rozvojové osy a koridory, okresy nacházející se v horských oblastech nebo okresy s populačně malým okresním městem. Míra nezaměstnanosti nad 15 % byla vykázána k datu 31. 3. 2006 v sedmi okresech. Nejvyšší míru nezaměstnanosti měl Most – 20,8 %, následovala Karviná, Teplice, Děčín, Chomutov, Jeseník a Bruntál.

2. Vybrané faktory ovlivňující míru nezaměstnanosti

Vývoj míry nezaměstnanosti ovlivňuje řada různých determinant. Mimo ekonomických ukazatelů je podstatným indikátorem míry nezaměstnanosti také struktura obyvatelstva (vzdělanostní úroveň, věková struktura, podíl ekonomicky aktivních osob, atd.). Složení obyvatelstva a uchazečů o zaměstnání je územně výrazně diverzifikováno a je podmíněno mimo jiné polohou regionu, jak horizontální (geografickou), tak i polohou vertikální (význam a velikost regionů a regionálních center).

Nezaměstnanost dle pohlaví

Z hlediska míry nezaměstnanosti dle pohlaví je situace v České republice srovnatelná s většinou států EU, z čehož vyplývá, že míra nezaměstnanosti mužů je nižší než míra nezaměstnanosti žen (s výjimkou Irska, Velké Británie, Estonska, Lotyšska a Švédska). Tabulka 3 shrnuje vývoj míry nezaměstnanosti dle pohlaví v jednotlivých krajích ČR v 1. – 4. čtvrtletí roku 2006 a v 1. čtvrtletí 2007. Například v 1. čtvrtletí roku 2006 byla míra nezaměstnanosti mužů nižší než žen o 3,1% bodu a v 1. čtvrtletí roku 2007 o 2,8% bodu. Obdobná situace je i ve všech krajích a výjimkou Prahy, kde míra nezaměstnanosti žen byla nižší než míra nezaměstnanosti mužů v 3. a 4. čtvrtletí roku 2006.

Nejmenší rozdíly mezi jednotlivými pohlavími na úrovni krajů jsou v Praze, kde je nejvyšší podíl zaměstnaných ve službách, v nichž tradičně zaměstnávají vyšší procento žen než v ostatních sektorech.

Tab. 3 Míra nezaměstnanosti dle pohlaví v %

Kraj	muži					ženy				
	1.Q 06	2.Q 06	3.Q 06	4.Q 06	1.Q 07	1.Q 06	2.Q 06	3.Q 06	4.Q 06	1.Q 07
Hl. m. Praha	3,1	2,2	3,1	3,3	2,3	3,1	3,0	2,8	1,7	3,3
Středočeský	4,0	3,1	3,4	3,3	3,4	6,7	5,9	6,0	5,5	4,9
Jihočeský	5,2	3,7	3,0	3,2	2,6	8,0	7,0	6,6	5,7	4,8
Plzeňský	4,5	4,2	3,7	3,1	3,0	5,4	6,0	6,0	4,7	5,4
Karlovarský	9,3	8,7	9,4	7,9	8,1	12,7	12,2	12,3	10,3	9,4
Ústecký	12,5	11,1	10,7	10,0	8,2	18,1	17,2	15,7	17,8	15,4
Liberecký	5,7	5,6	6,6	5,8	4,8	9,5	9,6	9,4	11,4	9,0
Královéhradecký	4,4	4,2	4,6	4,4	3,9	6,6	6,1	7,4	6,3	5,3
Pardubický	5,7	3,5	3,8	3,9	4,0	7,4	6,0	8,1	6,9	6,2
Vysočina	6,4	3,8	3,9	3,4	4,0	7,3	5,4	6,8	6,9	6,5
Jihomoravský	7,2	6,4	6,6	5,9	5,7	11,2	10,0	9,8	8,3	7,1
Olomoucký	5,8	5,9	5,4	5,8	5,2	13,8	10,8	11,0	9,7	8,9
Zlínský	6,6	5,3	4,7	4,6	4,7	10,0	8,5	9,9	8,6	8,0
Moravskoslezský	11,5	10,9	9,5	8,6	7,8	15,6	14,9	13,5	13,0	12,8
Česká republika	6,6	5,7	5,6	5,3	4,8	9,7	8,8	8,8	8,1	7,6

Zdroj: ČSÚ: <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/3115-07>

Největší rozdíly mezi mírami nezaměstnanosti mužů a žen jsou v Ústeckém kraji, kde je značná část obyvatelstva zaměstnána v těžkém průmyslu, a to hlavně v průmyslu těžebním a ve

strojírenství. Větší rozdíly jsou dále patrné u všech moravských krajů a ve Středočeském kraji.

Nezaměstnanost z hlediska věkové struktury

Nejrizikovějšími věkovými kategoriemi jsou obyvatelé ve věku do 25 let a nad 50 let. Ve sledovaném období (viz tabulka 4) klesal v ČR podíl osob do 25 let na celkové nezaměstnanosti. Mezi hlavní příčiny tohoto vývoje je možné uvést demografický vývoj, resp. stárnutí populace, podíl mladých obyvatel klesá a podíl osob starších 50 let roste, menší ochotu zaměstnávat starší a „méně flexibilní“ osoby a rostoucí poptávku po mladé pracovní síle, která postupně získává stále vyšší kvalifikaci. Podíl obyvatelstva nad 50 let na celkové nezaměstnanosti ve sledovaném období u všech krajů vzrostl.

Tab. 4 Podíl nezaměstnaných dle věkové struktury

Kraj	Podíl nezaměstnaných ve věku do 25 let			Podíl nezaměstnaných ve věku nad 50 let		
	2000	2004	2005	2000	2004	2005
Hl. m. Praha	24,1	18,4	16,0	21,5	27,0	29,8
Středočeský	26,2	21,5	18,7	16,9	23,2	26,5
Jihočeský	27,8	21,9	19,2	15,5	22,0	24,7
Plzeňský	24,4	20,5	17,8	17,8	23,5	27,3
Karlovarský	27,2	22,6	20,6	16,1	22,0	24,9
Ústecký	27,5	21,9	20,3	14,6	20,4	22,4
Liberecký	26,4	21,2	19,0	17,5	23,9	26,5
Královéhradecký	26,4	22,4	19,5	16,9	22,6	26,1
Pardubický	25,0	21,3	18,7	16,5	23,4	26,2
Vysočina	28,0	22,8	20,1	15,2	20,9	22,7
Jihomoravský	27,4	22,6	19,8	15,8	21,2	24,0
Olomoucký	26,3	20,3	17,7	16,3	22,7	25,8
Zlínský	25,3	21,2	18,4	16,5	22,9	26,0
Moravskoslezský	25,1	20,7	18,2	15,6	22,5	25,3
Česká republika	26,2	21,4	18,9	16,2	22,4	25,2

Zdroj: ČSÚ

Z hlediska regionálního má „výsadní“ postavení Hlavní město Praha mezi kraji v obou věkových kategoriích, tj. jednoznačně nejvyšší podíl osob nad 50 let na celkové nezaměstnanosti a nejnižší podíl osob do 25 let na celkové nezaměstnanosti.

Nezaměstnanost z hlediska vzdělanostní struktury

Dosažená úroveň vzdělání je další faktor ovlivňující nezaměstnanost resp. míru nezaměstnanosti. Podle stupně vzdělání mezi uchazeči o zaměstnání tvořili nejpočetnější skupinu v ČR v roce 2005 vyučení a lidé se střední školou bez maturity (44,3 %). Následovaly osoby se základním vzděláním včetně osob bez vzdělání a nedokončenou základní školou (30,7 %). Naopak nejnižší podíl na celkové nezaměstnanosti mají osoby s vyšším a vysokoškolským vzděláním (3,9 %). Počet vysokoškolsky vzdělaných osob, které jsou bez zaměstnání však poměrně rychle roste. Příčinou tohoto jevu může být zvyšující se celkový počet vysokoškolsky vzdělaných osob. Podíl jednotlivých vzdělanostních kategorií na celkové nezaměstnanosti v letech 2000 a 2005 ukazuje tabulka 5.

Tab. 5 Podíl jednotlivých vzdělanostních kategorií na celkové nezaměstnanosti v letech 2000 a 2005

Kraj	základní		Střední bez maturity		Střední s maturitou		vysokoškolské	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Hl. m. Praha	21,7	18,7	36,5	35,8	32,1	33,0	9,7	12,5
Středočeský	33,3	31,7	42,9	43,0	20,7	21,6	3,1	3,7
Jihočeský	29,1	27,0	43,0	45,7	23,7	22,9	4,2	4,4
Plzeňský	33,2	30,3	41,0	42,3	22,4	22,8	3,4	4,7
Karlovarský	47,6	47,1	36,1	37,0	14,7	14,4	1,5	1,5
Ústecký	43,1	43,7	40,0	39,6	15,6	15,2	1,3	1,6
Liberecký	35,6	34,3	40,3	42,9	20,9	19,5	3,2	3,4
Královéhradecký	30,3	29,1	43,2	45,2	22,8	21,8	3,7	3,8
Pardubický	27,8	27,0	46,8	48,6	22,4	20,8	3,0	3,6
Vysočina	21,8	19,9	49,0	51,2	25,5	24,8	3,6	4,1
Jihomoravský	28,2	26,9	44,0	44,9	23,3	23,2	4,5	5,0
Olomoucký	27,3	28,1	46,0	46,5	22,9	21,4	3,8	4,1
Zlínský	21,8	21,1	48,1	49,2	26,1	25,2	4,0	4,4
Moravskoslezský	31,7	31,1	46,0	46,7	19,6	19,2	2,8	2,9
Česká republika	31,6	30,7	43,6	44,3	21,4	21,1	3,4	3,9

Zdroj: ČSÚ

Vzdělanostní struktura uchazečů o zaměstnání je v ČR výrazně diverzifikována. Hlavní město Praha vykazuje oproti ostatním krajům výrazně vyšší podíl středoškolsky vzdělaných osob s maturitou a osob s vysokoškolským titulem na celkovém počtu nezaměstnaných. Tuto skutečnost je možné přičíst větší kumulaci osob s vyšším stupněm vzdělání, ale také rychle se rozšiřující nabídce pracovních míst vhodných pro osoby s nižším vzděláním (např. rozvoj stavebnictví).

Odlišná situace je v Ústeckém a Karlovarském kraji, kde velké procento nezaměstnaných tvoří osoby bez vzdělání a osoby se základním vzděláním. Příčinami jsou především již tradiční nižší vzdělanostní úroveň v těchto krajích a snižování počtu zaměstnanců v těžebním průmyslu (převážně se jedná o osoby s nejnižším stupněm vzdělání). Ve Zlínském kraji a na Vysočině se projevuje výrazný podíl nezaměstnaných se střední školou bez maturity, v ostatních krajích je obdobná vzdělanostní struktura nezaměstnaných jako v ČR.

3. Závěr

Po relativně rychlém růstu míry nezaměstnanosti v druhé polovině 90. let a následně v prvních letech nového tisíciletí v České republice došlo v letech 2005, 2006 i v první polovině roku 2007 k obratu ve vývoji tohoto negativního trendu. Tento obrat je v souladu s pozitivním makroekonomickým vývojem v ČR v uvedených letech.

Míra registrované nezaměstnanosti klesala v letech 2005 a 2006 ve všech krajích s výjimkou Jihočeského kraje. Ale již v prvním čtvrtletí roku 2007 byla hodnota tohoto ukazatele 5,37 % v uvedeném kraji, což je o 1,43% bodu méně než v prvním čtvrtletí roku 2006.

Míra nezaměstnanosti je ovlivněna i řadou neekonomických faktorů. Sledována byla nezaměstnanost podle pohlaví. Na úrovni ČR i na úrovni jednotlivých krajů se projevuje trend vyšší nezaměstnanosti žen. Nezaměstnanost podle věkové struktury uchazečů je dalším podstatným faktorem. Pozitivně by bylo možné hodnotit snižování podílu nezaměstnaných ve věku do 25 let v ČR i v krajích, pokud převažující příčinou je rostoucí poptávka po mladé

pracovní síle, která postupně získává stále vyšší kvalifikaci, nikoli snižující se podíl mladé generace v rámci celkové populace.

Faktorem ovlivňujícím výši nezaměstnanosti je i úroveň dosaženého vzdělání. V ČR a také na úrovni jednotlivých krajů tvoří nejpočetnější skupinu nezaměstnaných vyučení a lidé se střední školou bez maturity. Ukazatel míry nezaměstnanosti z hlediska vzdělanostní struktury je značně diverzifikován. Na základě jeho detailní analýzy by bylo vhodné měnit strukturu vzdělávacích zařízení vzhledem k potřebám trhu práce v jednotlivých krajích (regionech).

Literatura

- [1] ČSÚ. Krátká tematická analýza. Trh práce a nezaměstnanost v letech 1993 až 2006. Dostupné z <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/ainformace/72C6003FDEE1>
- [2] ČSÚ. Trh práce v ČR za roky 1993 – 2004. Dostupné z <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/3103-05>
- [3] ČSÚ - http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:_makroekonomicke_udaje
- [4] ČSÚ. Stav a pohyb obyvatelstva v ČR za rok 2005. Dostupné z <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/4001-05-za rok 2005>
- [5] ČSÚ. Ukazatele sociálního a hospodářského vývoje ČR od roku 1990 do konce 1. čtvrtletí 2007. Dostupné z <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/1403-07>
- [6] ČSÚ: Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR podle výsledků výběrového šetření pracovních sil. Dostupné z <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/3115-07>
- [7] Databáze EUROSTAT.Téma: Population and social sonditions – Labour market – employment and unemployment (Labour Force Survey). Dostupné z http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&produkt=EU MAIN TREE&depth=1
- [8] FÁREK,J., KRAFT,J., NEDOMLELOVÁ,I., SOJKOVÁ,L. Globalizační a integrační procesy ve specifickém ekonomickém prostředí Euroregionu NISA. Liberec 2005.Technická univerzita v Liberci. 2005. ISBN 80-7372-028-0

Teoretické a praktické přístupy k nedokonale konkurenčním trhům a přístupy nové keynesovské ekonomie

Pavel Neset
ŠKODA AUTO a. s., Vysoká škola, Mladá Boleslav
Institut ekonomie a práva
E-mail: pavel.neset@skoda-auto.cz

Abstrakt

Príspevek se zabývá teoretickým a praktickým vymezením mzdových a cenových rigidit na nedokonale konkurenčních trzích. Konkrétně se příspěvek zaměřuje na vybrané aspekty teoretických přístupů současného ekonomického směru, který je označován jako nová keynesovská ekonomie. Prezentují některé přístupy nové keynesovské ekonomie, které poskytují vysvětlení mzdových a cenových rigidit. Tyto modely můžeme označit např. menu costs, koordinační selhání, efektivnostní mzdy a překrývající se cenové a mzdové kontrakty apod. Tyto modely poskytují vysvětlení proč malé změny na úrovni firem mohou vést k velkým makroekonomickým ztrátám. Současně tento příspěvek diskutuje některé současné zdůvodnění nominálních a reálných rigidit a jejich mikroekonomické zdůvodnění. Ekonomický přístup nové keynesovské ekonomie preferuje přístup k hospodářské politice, který dává prostor pro stabilizační politiku. Teoretické přístupy nové keynesovské ekonomie otevírají v mnohých ohledech více otázek než poskytují jednoduchých odpovědí. Nepředstavují tak ucelenou a systematickou teorii, která by umožňovala plně vysvětlit zdroje makroekonomických nestabilit. Reprezentují však významné pohledy, které umožňují prostřednictvím zdůvodnění nominálních a reálných rigidit (vycházejí z nedokonale konkurenčních trhů) analyzovat makroekonomické nestability moderních tržních ekonomik.

Klíčová slova: *Nová keynesovská ekonomie, nedokonale konkurenční trhy, cenové a mzdové rigidity, makroekonomické nestability, makroekonomické modely, menu costs, koordinační selhání, efektivnostní mzdy, nominální a reálné rigidity.*

Abstract: Theoretical and Practical Specification in the Imperfectly Competitive Markets and Approaches New Keynesian Economics

This paper shows theoretical and practical specification of wages and prices rigidity in the imperfectly competitive markets. Particularly, I aimed at chosen aspects of the theoretical economic approach, which is named as new Keynesians economics. I present some models of new Keynesian economic which provide explanation of wage and price rigidity. These models can be classified such as example, menu costs, coordination failures, efficiency wages and staggered wages and prices etc. There is an explanation why small changes on the firms' level can lead to large macroeconomic lost (externalities). This model suggests that business cycles occur because wages and prices are slow to adjust to changes in aggregate demand. On the other side, this paper discusses contemporary understanding of nominal and real rigidity and their microeconomics explanation. This economic view prefers such approach to economy policy which gives reason for stabilization policy. Theoretical approaches of the new Keynesians economy open, in many aspects, more questions then there are existing simple answers. Thus they do not represent comprehensive and systematic theory which could enable to explain in full the reasons of macroeconomic fluctuations. They, however, represent significant point of views which allow, by way of reasoning nominal and real rigidity (they come out of imperfectly competitive markets) to analyse macroeconomic instability of modern market economies.

Key Words: *New Keynesian Economics, Imperfect Competition, Price And Wage Rigidity, Externalities, Nominal And Real Rigidity, Macroeconomics) Instability, Coordination Failures, Menu Costs, Efficiency Wages.*

Úvod

Poválečná ekonomická teorie a na ní navazující praktická hospodářská politika vycházela převážně z keynesovských modelů. Konfrontace těchto přístupů s realitou, která přinesla nové prvky do tržních ekonomik (zejména problém stagflace) znamenala postupné opouštění od předpokladů keynesovského vidění světa „Soumrak“ keynesovských teorií byl vyvolán zejména faktem, že významný teoretický postulát keynesovců – Phillipsova křivka se evidentně rozcházela s empirickými daty. Význačně to charakterizují i představitelé keynesovského proudu: (L. Ball, D. Romer, N. G. Mankiw, 1988, p. 1): „*Keynesian models of wage and price adjustment based on Phillips curves provided poor fits to the data of the early-to-mid- 1970s*“. Obdobně se k tomuto problému vyjadřuje O. Blanchard (1987, p. 19): „*To summarize, the crisis of the 70's arose not because the wage-price mechanism was in contradiction with the facts, but because its explanation of the facts was at variance with theory. Thus, the reconstruction effort has been largely theoretical.*“

Nová klasická makroekonomie předpoklady keynesovského světa rychle opustila a modely založené na pružných mzdách a cenách, víceméně dokonale konkurenčních trzích (s racionálně jednajícími subjekty) a racionálních očekáváních „vytlačily“ původní keynesovské modely. Současně se zdálo, že tyto modely dávali daleko adekvátnější vysvětlení a odpovědi na konkrétní hospodářsko- politické problémy (empirická testovatelnost Friedmanova monetarismu a hypotézy racionálních očekávání zpočátku potvrzovala tyto teorie). Navíc monetaristické přístupy a přístupy teorie racionálních očekávání, které vystoupily s kritikou keynesovských přístupů daleko více akceptovaly mikroekonomickou analýzu (v podstatě z analýzy mikroekonomických subjektů a trhů tyto přístupy vycházely). Friedmanův přístup vysvětlující volatilitu empirického vztahu mezi inflací a nezaměstnaností (Phillipsova křivka) akceptoval mikroekonomické základy konkurenčních trhů, které vyčišťují mzdy a ceny.

Modely, které byly založeny na všeobecné walrasovské rovnováze (monetaristické, teorie racionálních očekávání i reálných hospodářských cyklů) současně implikovaly fakt, že volné působení tržních sil (neviditelná ruka trhu) vede k optimální alokaci zdrojů a Paretovské efektivnosti. Mnozí ekonomové proto označují toto období jako soumrak keynesovských teorií. Výstižně toto období z pozice keynesovského ekonoma charakterizuje Alan Blinder (1988, p. 278): „*By about 1980, it was hard to find an American academic macroeconomist under the age of 40 who professed to be a Keynesian....the young were recruited disproportionately into the new classical ranks.... By 1980 or so, the adage, there are no Keynesians under the age of 40' was part of the folklore of the (American) profession*“.

Nedokonale konkurenční trhy jako předpoklad analýzy mikroekonomických základů nové keynesovské ekonomii

Mikroekonomická analýza je východiskem pro tvorbu makroekonomických modelů v přístupech nové keynesovské ekonomie (B. Greenwald, J. Stiglitz, 1993, p. 6). Důležitou vlastností těchto modelů je předpoklad nedokonale konkurenčních trhů, proto jsou mnohdy označovány jako modely s nevyčišťujícími se trhy. Tento fakt je jedním ze základních odlišností od přístupů nové klasické makroekonomie. N. G. Mankiw uvádí: „*So I think imperfect competition is central to thinking about price setting and therefore central to new Keynesian economics*“ (B. Snowdon and H. Vane, 1995, p. 461). Jednoduše řečeno NKE odmítá představu neviditelné ruky trhu, které by mohla zajišťovat makroekonomickou rovnováhu a plnou zaměstnanost, což současně představuje oživení původních keynesovských myšlenek. Na druhé straně lze namítnout, že právě východiska na základě nedokonale

konkurenčních trhů může být to co odlišuje NKE od původní keynesovské teorie. Keynesová „Obecná teorie“ vycházela z dokonale konkurenčních trhů finální produkce.

Ball, Romer, Mankiw (1998) uvádějí několik argumentů, proč předpoklad nedokonale konkurenčních trhů poskytuje relevantnější vysvětlení ekonomické reality. Autoři argumentují přednostmi modelů které vycházejí z konceptu nedokonale konkurenčního trhu:

Soukromé náklady rigidit jsou druhého řádu

V dokonalé konkurenci je přebytek poptávky řešen růstem ceny, který obecně vyčistí trh a zabezpečí firmám vyšší zisk (dokonale elastická poptávka). V modelech nedokonale konkurenčních trhů, kde firma čelí klesající poptávkové křivce je vysoká cena obecně spojena s nižšími prodeji. Změna ceny může přinést dodatečné náklady, které firmám mohou způsobit větší ztráty než kdyby tyto ceny přizpůsobovaly při každé změně agregátní poptávky. (což je obecně předpoklad daleko bližší realitě trhu). Pro jednotlivou firmu tedy zachování cen znamená malou ztrátu, z hlediska makroekonomického to však představuje nezanedbatelné ztráty. Proces přizpůsobování se tak odehrává na straně výstupu firem (případně vstupů) a nikoliv prostřednictvím cenového mechanismu. To způsobuje ztráty prvního řádu a to i v podobě společenského blahobytu (Ball, Romer, Mankiw, 1988, p. 6.).

Výstup je určen poptávkou

Tento předpoklad je konzistentní s předpokladem keynesovské teorie. Rigidita cen je obecně východiskem pro to, aby změny v poptávce ovlivňovaly reálný výstup (non-neutralita peněz). Firmy tvoří cenu a vstupují na trh, kde jsou konfrontováni s poptávkou. V případě rostoucí poptávky firmy nemění ceny, ale pod vlivem vyšších prodejů zvyšují zisk (cena převyšuje mezní náklady). Změny v poptávce tak ovlivňují úroveň výstupu a to i za předpokladu, že nedochází ke změnám cen.

Ekonomický růst zvyšuje blahobyt

Předpoklad dokonale konkurenčních trhů vychází z představy, že ekonomika, která není vystavena šokům je efektivní (walrasovská všeobecná rovnováha). Naproti tomu předpoklad nedokonale konkurenčních trhů implikuje představu, že růst a pokles ekonomického výstupu (pod vlivem poptávkových šoků) je spojený se změnou blahobytu. Poptávkové šoky nemusí být spojovány s vychýlením od Paretovské efektivnosti, ale růst poptávky bude ovlivňovat (zvyšovat) blahobyt. Je důležité připomenout, že zde se NKE značně rozchází s Lucasovým pojetím a verzí agregátní nabídky. Neočekávané poptávkové šoky vedou krátkodobě k růstu výstupu, ale v Lucasově pojetí vychylují ekonomické subjekty z jejich optima a naruší Paretovskou efektivnost. Opuštění představy walrasovské ekonomiky, kde výstup je určován na základě plně flexibilního cenového mechanismu umožňuje nové keynesovské ekonomii rozlišovat mezi „soukromými“ náklady cenového přizpůsobení (které jsou zanedbatelné) a velkými makroekonomickými dopady. Růst výstupu je spojován s pozitivní makroekonomickou externalitou. Fluktuace ekonomiky současně přinášejí změnu blahobytu. Výstižně to charakterizuje D. Romer: „*New Keynesian models have very different welfare implications. This model imply an asymetry between demand-driven booms and demand-driven recessions, with booms raising welfare and recessions lowering it*“ (D. Romer, 1993, p. 13).

Mzdové rigidity způsobují nezaměstnanost prostřednictvím nízké agregátní poptávky

Tento předpoklad zpochybňuje představu, že pro rozhodování firem je důležitý vývoj reálných mzdových sazeb. Realita ukazuje, že firmy nepropouštějí svoje zaměstnance na základě rostoucích reálných mzdových sazeb, ale pod vlivem nízké poptávky. Poptávka po práci firem je tak determinována agregátní poptávkou. Modely založené na těchto předpokladech tak umožňují opustit jednoduchou představu, že funkce zaměstnanosti je jednoznačně orientovaná na výši reálné mzdové sazby a mezního produktu práce.

Reálné mzdové sazby se nemusí vyvíjet proticyklicky

V předpokladech modelů založených na nepružných mzdových sazbách se reálné mzdové sazby chovají proticyklicky (v období recese, klesá produkt a cenová hladina a reálné mzdové sazby rostou, např. modely S. Fischera a J. Taylora). Empirické zkušenosti ukazují, že mzdy mají tendenci se chovat procyklicky, případně acyklicky. N. G. Mankiw dokonce uvádí, že tato „záhada“ obrátila pozornost NKE ze strany nepružných mzdových sazeb na trh finální produkce, kde je potřebné hledat zdroje cenových rigidit. *„The fact that real wages are roughly a-cyclical, maybe slightly pro-cyclical is some indication to me that wages and prices are simply equally sticky. This is consistent with Alan Blinder’s evidence which says that prices change on average once a year, and we know a lot of wages change on average once a year“*. (N. G. Mankiw, 1991, resp. A. Blinder, N. G. Mankiw 1984). Procyklický (nebo acyklický) vývoj reálných mzdových sazeb současně umožňuje hledat transmisní mechanismy i v jiných souvislostech, než mezi zaměstnaností a vývojem reálných mzdových sazeb.

Nominální rigidity mají povahu agregátně poptávkové externality

Nominální rigidity mají povahu vedlejších efektů, která se může přenést na celou ekonomiku. Cenové rigidity u jedné firmy mohou mít dopady na agregátní poptávku a následně tak ovlivnit chování ostatních firem. V pojetí nové keynesovské ekonomie se pozornost obrací na trh finální produkce, kde je potřebné hledat zdroje cenových rigidit (na rozdíl od původního konceptu keynesovské ekonomie, která předpokládá nominální rigidity na trzích práce). Základní podstatou cenových rigidit na trzích práce je předpoklad, že i malé rigidity na úrovni jednotlivých firem (které nemají významný negativní dopad na firmy, mnohdy naopak) mají za následek velké makroekonomické fluktuace. Tato myšlenka je v modelech nové keynesovské ekonomie poměrně závažná. Pravděpodobně nejznáměji je prezentováno u N. G. Mankiwa (1985), který rozpracovává koncept „menu costs“. Jak už název napovídá malé změny (v nákladech firem), které vyvolávají cenové rigidity mohou mít velký vliv na makroekonomickou rovnováhu.

Myšlenka makroekonomických externalit tak představuje v teoriích NKE zásadní prvek. V podmínkách dokonale konkurenčních trhů jsou externality víceméně vyloučeny, protože firmy operují za předpokladu dokonale elastické poptávky, která umožňuje prodat všechnu vyrobenou finální produkci (prostřednictvím působení cenového mechanismu). Problémem vysvětlení nominálních rigidit na trzích práce je současně skutečnost, že dlouhodobé uzavírané kontrakty „odtrhnou“ závislost zaměstnanosti (nezaměstnanosti) na vývoji mzdových sazeb. Určení poptávky po práci z konceptu mezního produktu práce je tak velice komplikované. Proto předpoklad nedokonalé konkurence je z hlediska koncipování modelů určující cenové rigidity výhodnější.

Analýza rigidit mezd a cen na trzích práce a na trzích finální produkce tvoří jednu z dominantních charakteristik tohoto ekonomického směru. V pojetí nové keynesovské ekonomie rigidity nejsou důsledkem ale východiskem pro zkoumání makroekonomických poruch a plynou z reality nedokonalé konkurenčních trhů. Nominální a reálné rigidity jsou současně příčinou non-neutrality peněz a jejich existence otvírá prostor pro aktivistickou měnovou politiku. V přístupech NKE lze pak rozlišit několik přístupů.

Identifikace mzdových rigidit a jejich zdrojů

Koncepce mzdových rigidit v podstatě navazuje na neokeynsovské základní předpoklady, že zdrojem vzniku nedobrovolné nezaměstnanosti a ekonomického kolísání jsou nepružné mzdy, resp. existuje příčina, které brání plynulému přizpůsobení mezd pod vlivem změn agregátní poptávky. Tyto koncepce jsou rozvíjeny např. v modelech **explicitních mzdových kontraktů**. Obecně je přijímán předpoklad, že mzdy jsou dojednávány na několik období dopředu a proto často dochází k nesynchronizovanému začátku a konci mzdových kontraktů. Výsledkem je překrývání mzdových kontraktů, což má za důsledek, že ne všechny mzdové kontrakty se dokážou okamžitě přizpůsobit změnám agregátní poptávky a následně změnám cenové hladiny. Vzhledem k tomu, že mzdová vyjednávání mají charakter překrývajících se kontraktů, jsou označována jako „*over-lapping staggered labor contracts*“.

S koncepcí překrývajících se mzdových kontraktů se setkáme zejména u E. Phelpse a J. B. Taylora (1977), J. B. Taylora (1979, 1980), S. Fischera (1977, 1979). Je důležité připomenout, že modely, které rozpracovávají uvedení autoři, pracují s konceptem racionálních očekávání (v podstatě se jedná o snahu vysvětlit nominální rigidity v podmínkách hypotézy racionálních očekávání). Mzdové rigidity zdůvodňovány transakčními náklady při vyjednáváních a v nenulových nákladech na získání informací. Modely S. Fischera (1977) a J. B. Taylora (1980) se snaží prokázat, že pro zaměstnance a firmy může být výhodné oddělit úroveň zaměstnanosti od výše mzdových sazeb. Firmy tak můžou volit zaměstnanost mimo jejich poptávku po práci (v modelech S. Fischera a J. B. Taylora za předpokladu překrývajících se mzdových kontraktů je taková situace efektivní). Podnětnou práci, která tento problém precizně vysvětluje je „*Wages and Employment under Uncertain Demand*“ (M. Baily, 1974), která vychází z konceptu asymetrie informací. V tomto pojetí je pro firmy výhodné snižovat averzi k riziku zaměstnanců, plynoucí např. z nákladů na změnu zaměstnání (*risk-reducing policies*). Z pohledu firem je výhodné volit dlouhotrvající mzdy a na základě toho odvozovat strategii zaměstnávání. Tato strategie bude snižovat averzi k riziku zaměstnanců a fluktuace pracovníků ve firmě tak bude menší, což bude představovat pro firmu menší náklady než časté změny mezd. Tato koncepce je tak dalším vysvětlením rigidit na trzích práce a vysvětlením, proč jsou ekonomiky náchylné k uzavírání mzdových kontraktů (s delší platností). Je zřejmé, že v této situaci je zásadním způsobem zpochybněna myšlenka, že zaměstnanost a výše mzdových sazeb je určena mezním produktem práce.

Mimo explicitní mzdové kontrakty, se výzkum rigidit na trhu práce zaměřil na oblast tzv. **implicitních mzdových kontraktů**. Koncepce implicitních mzdových kontraktů vychází z představy, že existují „nepsané“ dohody mezi zaměstnanci a firmou, která stanovují určité pravidla. Tato pravidla nejsou formálně zakotvená, ale snižují na jedné straně náklady na informace (A. Okun, 1975), nebo toto pojetí vychází z rozdílné averze k riziku na straně zaměstnanců (vyšší) a na straně firem (nižší). S touto koncepcí přichází C. Azariadis (1975), který rozproudil debatu o tom, že mzdy nemusí být vytvářeny na konkurenčním trhu, který je determinován mezním produktem práce, ale do procesu utváření mezd vstupují další důležité faktory (C. Azariadis, 1975, p. 1201). Na tuto kontraktační teorii dále pak navazuje A. Okun,

který do vyjednávání o mzdových kontraktech vnáší psychologické faktory, které jsou rozhodující pro určování výše zaměstnanosti. Okun odmítá představu o tom, že trh práce je Marshallovským dokonale konkurenčním trhem (zavádí pojem „customer markets“ a vztahy mezi prodávajícími a kupujícími vidí jako bilaterální monopol) a chápe vztahy mezi zaměstnanci a firmou na principu tzv. spravedlivých (*fair*) dohod, které jsou prospěšnější (a méně nákladné) než formální dohody. Pracovníci tak porovnávají, zda-li jejich mzda odpovídá jejich pracovnímu úsilí, vzdělání apod. (ve srovnání s jinými zaměstnanci a firmami) a zda je toto odměňování „spravedlivé“. Opět se zde tedy pracuje s konceptem relativních mezd. Firma i zaměstnanci se snaží tyto dohody dodržovat, protože jejich porušení může vést k vážnému narušení fungování firmy (A. Okun, 1975, p. 367). Neoklasický koncept rovnováhy na trhu práce, kde rozhodující roli sehrává mezní produkt práce v tomto pojetí selhává, což může vést k nepružnostem na trhu práce se všemi důsledky, které nepružnost nominálních mezd způsobuje v kolísání produktu, zaměstnanosti a inflace.

Koncepce mzdových rigidit v pojetí NKE představuje širokou škálu dalších teorií, kterými tento ekonomický směr vysvětluje nepružnost mezd. Mezi další lze zařadit např. **Gift-exchange model** (model „vzájemných darů“) – koncepce Akerlofa (1982,1984), který rozvíjí hypotézu, že pro zaměstnance vyšší mzda od firmy představuje jakousi formu „daru“ od firmy a proto se zaměstnanci snaží tento „dar“ vrátit zvýšenou produktivitou práce. Akerlof prezentuje gift-exchange model prostřednictvím čtyř hypotéz. Hypotéza dvojího trhu práce (primární sektor trhu práce se mzdou nad rovnovážnou úrovní, lepšími pracovními vztahy, nižší fluktuací pracovníků a vyšší produktivitou práce, a sekundární sektor práce se mzdou na rovnovážné úrovni, vyšší fluktuací pracovníků a nižší produktivitou práce), weberovská teorie organizace, pracovní skupiny, teorie rovnosti. **Shirking model** (Shapiro a Stiglitz, 1984) - model vyhýbání se práci, kde zvýšení mzdy způsobuje růst nákladů obětovaných příležitosti při eventuálním propuštění v důsledku vyhýbání se práci či nedbale vykonávané činnosti, přičemž vede k růstu pracovního úsilí. **Adverse selection model** (Weiss 1980,1990) - Model nepříznivého výběru – zvýšená mzda zvyšuje kvalitu uchazečů o zaměstnání v určité firmě, zatímco redukce mzdy často vede k odchodu kvalitních pracovníků, kteří snadno najdou uplatnění v konkurenčních firmách. **Turnover model** (Stiglitz (1974), Schlicht (1978), Salop (1979), Hashimoto a Yu (1980) - model založený na nákladech fluktuace pracovníků – míra, ve které pracovníci opouštějí firmu, závisí negativně na vyplácené mzdě, což má za důsledek růst nákladů na přijetí a zapracování nových pracovníků, které firma musí přijmout, v případě, že hodlá ušetřit náklady cestou snižování mezd. Fair wage-effort hypothesis (Akerlof a Yellen (1990)) - Hypotéza přiměřené mzdy – pokud pracovníci nepovažují svoji mzdu za přiměřenou, jejich pracovní úsilí bude záviset na tom, do jaké míry se skutečná mzda bude lišit od mzdy považované jimi za přiměřenou. **Teorie efektivnostních mezd** (efficiency wage theory) vychází z hypotézy, že úroveň mzdových sazeb zaměstnanců je kladnou funkcí produktivity práce. a argumentuje tak, že s růstem reálné mzdové sazby dochází ke zvýšení produktivity práce. Vyšší reálné mzdové sazby mohou zvyšovat produktivitu práce v důsledku zaměstnávání kvalifikovanějších pracovníků, případně placené vyšší reálné mzdové sazby sníží fluktuaci pracovníků a následně tak sníží transakční náklady firem v podobě najímání nových zaměstnanců, jejich „zaučování“, náklady spojené s kontrolou (motivace v podobě vyšší mzdy je pak obvykle méně nákladná než náklady na „dozor“).

Závěr

B. Greenwald a J. Stiglitz (1987) poznamenávají, že keynesovská ekonomie vytvořila schizofrenii v chápání a současném pojetí praktické ekonomie. Na jedné straně mikroekonomická teorie, která začíná výkladem neviditelné ruky A. Smithe a na druhé straně

makroekonomická teorie, která vysvětluje selhání na úrovni národního hospodářství doprovázené „viditelnou“ rukou vlády. Základním úkolem „nové“ teorie keynesovců má být proto vytvoření mikroekonomické teorie, která bude akceptovat realitu tržního systému. (Greenwald, Stiglitz, 1987, p. 120). Mzdové, ale také cenové nepružnosti, které jsou výsledkem chování firem v podmínkách nedokonalé konkurence jsou v těchto pojetích společensky optimální (Paretovská efektivnost) a jsou v podstatě výsledkem racionálního chování firem. Mnohé práce NKE se právě pokoušejí vysvětlit, proč firmy a zaměstnanci nepřizpůsobují mzdy a ceny tak, aby udrželi ekonomiku na úrovni potenciálního produktu, resp. náklady cenových a mzdových přizpůsobení představují značné bariéry pro udržení optimálního výstupu a rychlosti mzdových a cenových přizpůsobení. Úkolem NKE je tak opustit mikroekonomické základy založené na „naivním“ mechanismu vyrovnávání poptávky a nabídky (např. na trhu práce, kde je poptávka po práci určena mezním produktem práce) a pokusit se relevantním způsobem vyvinout teorie, které budou akceptovat další vlivy na poptávku a nabídku práce (např. implicitní kontrakty, efektivnostní mzdy apod.).

Literatura

- [1] AKERLOF, A. G. *Labor Contracts as Partial gift Exchange*. Quarterly journal of Economics, 97-4, November 1982, p. 543 – 569.
- [2] AKERLOF, A. G. *Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views*. American Economic Review, May 1984.
- [3] AKERLOF, A. G., YELLEN, J. L. *The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment*. Quarterly Journal of Economics, Vol. 105, 1990.
- [4] AZARIADIS C. *Implicit Contracts and Underemployment Equilibria*. Journal of Political Economy, December 1975, no. 6, p. 183 – 202.
- [5] BAILY, M. Wages and Employment under Uncertain Demand. Review of Economic Studies, January 1974, no. 1, p. 37 – 50.
- [6] BALL L., MANKIW N. G., ROMER D. *The New Keynesian Economics and the Output-Inflation Tradeoff*. Brooking Papers on Economic Activity, 1988, I, p. 1-65.
- [7] S. FISCHER, S. *Long-term Contracts, Rational Expectations, and the Optima Money Supply*. Journal of Political Economics, February 1977, str. 191-205.
- [8] LINDBECK, A., SNOWER, D. *Wage Setting, unemployment and Insider-outsider Relations*. The American Economic Review, Vol 76, 1986.
- [9] MANKIW N. G. *Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly*. Quarterly Journal of Economics 100, May 1985, p. 529 – 539.
- [10] ROMER, D. *The New Keynesian Synthesis*. The Journal of Economic Perspectives, Volume 7, Number 1, Winter 1993, p. 5 - 22.
- [11] SHAPIRO, C. – STIGLITZ, J. E. *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*. The American Economic Review, Vol. 74, June 1984.
- [12] SOLOW, R. *Another Possible Source of Wage Stickiness*. The Journal of Macroeconomics, Winter, 1979.
- [13] TAYLOR, B. J. *Aggregate Dynamics and Staggered Contracts*. Journal of Political Economics, February 1980, p. 1-24.
- [14] YELLEN, J. *Efficiency Wage Models of Unemployment, Papers and Proceedings*. American Economic Review, May 1984.
- [15] WEISS, A. Adverse Selection by Markets and the Advantage of Being Late. Quarterly Journal of Economics, 94(3), May 1980, pp. 453-466.

Ekologické daně z pohledu ekonomické teorie

Pavla Netušilová
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická
Katedra ekonomie a financí
E-mail: pnetusil@kef.zcu.cz

Abstrakt

Otázka ekologických daní není již jen předmětem současné evropské politiky, ale zasahuje velmi aktuálně i Českou republiku. Od ledna 2008 je naše země z titulu členství v EU povinna uvést v život první kroky ekologické daňové reformy. Tento článek se zabývá ekonomickými teoretickými koncepty, které řeší negativní externalitu na životním prostředí.

Jako první se začal odstraněním externalit zabývat anglický ekonom Artur Pigou (1877-1957), představitel cambridgeské školy. Navrhoval negativní externalitu zdanit tak, aby došlo k optimálnímu množství produkce daného statku způsobující negativní externalitu. Daň přitom odráží externí neboli společenské náklady statku. Určení těchto nákladů se stalo klíčovým problémem konceptu nazvaným Pigouova daň. Byl podroben kritice v 60. letech 20. století ostré kritice nositelem Nobelovy ceny R. Coasem (1910). Stal se však základem ekologických daní, které se začali v členských státech Unie zavádět na začátku 90. let minulého století. Článek rovněž představuje další přístup (obchodovatelná povolení) umožňující zahrnout náklady negativních externalit do cen statků a služeb. Příspěvek dále také vysvětluje výhody a nevýhody jednotlivých přístupů a poukazuje na vhodnost jejich použití na konkrétní situace.

Klíčová slova: Životní prostředí, Ekologické daně, Externality, Internalizace, Pigouova daň.

Abstract: Environmental Taxes from the Standpoint of the Economics

The issue of ecological taxes is not any more just an European issue, it also applies to the Czech Republic. Our country is obliged to start the first phase of ecological tax reform from January 2008 because of being an EU member state. This article deals with economic theoretical concepts, which try to resolve the negative externalities within the area of environment.

This first economist who focused on the issue of removing of externalities was Artur Pigou, a member of the Cambridge school. His idea was to tax the negative externalities in order to reach the optimum production quantity of an economic good which produces the negative externality. This special tax in his theory shall reflect the external or so called social costs of the economic good. The quantification of these social costs was the key issue of his concept later called Pigou's tax. This concept was criticized in the 1960s by a Nobel prize winner R. Coase. However, the Pigou's tax became the basis of ecological tax systems in the EU members states in the 1990s. This article also introduces other measures and tools for externalities internalization like tradable permits and it further explains the advantages and drawbacks of individual methods and points out which of them are appropriate in certain situations.

Key Words: Environment, Environmental Taxes, Externality, Internalizing, Pigovian Tax.

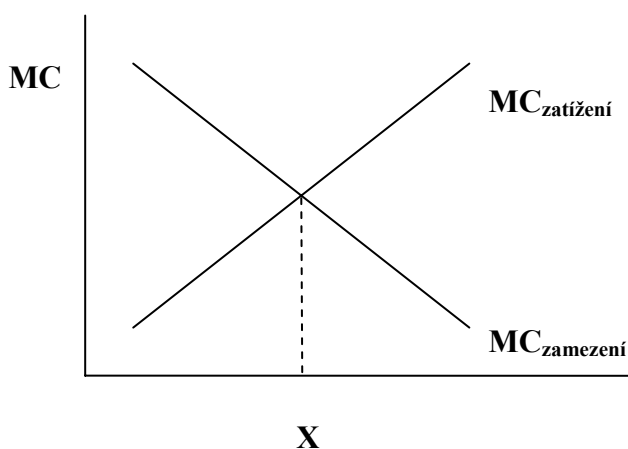
1. Externality a jejich vliv na životní prostředí

Díky bezplatnému využívání některých složek životního prostředí¹ dochází ke vzniku externalit. Externality vznikají mezi ekonomickými subjekty v situaci, kdy jeden subjekt svojí výrobou nebo spotřebou ovlivňuje výrobu nebo spotřebu jiného subjektu. Pozitivní externality ovlivňují pozitivně produkční funkci nebo funkci užitku jiného subjektu, u negativních externalit je tomu naopak. V obou případech se jedná o vedlejší, neekvivalentní a jednostranný vztah neprocházející trhem z důvodu absence cen statků životního prostředí. Škody na životním prostředí jsou v převážné míře důsledkem existence negativních externalit. S rozvojem společnosti, tedy s růstem počtu obyvatel a s rozvojem výroby a spotřeby zabývá tento problém na intenzitě. Ekologická zátěž ekonomiky tedy postupně roste.

Zamezit znečištění životního prostředí je možné např. prostřednictvím nové technologie jako nákupem odsířovacích zařízení atd. S tímto postupem se však pojí dodatečné náklady. Celou popsanou situaci je možné zachytit i graficky. Jestliže výroba daného statku způsobuje znečištění životního prostředí, pak je možné vyjádřit mezní náklady zatížení životního prostředí viz funkce $MC_{\text{zatížení}}$ v grafu č. 1.

Čím větší množství statku se produkuje, tím vyšší je zatížení životního prostředí, a znečištění tedy roste. Náklady na zamezení znečištění naproti tomu zachycuje funkce $MC_{\text{zamezení}}$. Optimum znečištění životního prostředí nastává, kdy jsou mezní náklady znečištění shodné s mezními náklady na zamezení znečištění.

Graf č. 1



Analýza, která porovnává přínosy a náklady výroby produkující znečištění, naráží na problémy s faktickými daty u obou funkcí. Náklady na zamezení znečištění životního prostředí je problematické číselně vyjádřit. Nemusí se totiž nutně jednat jenom o nákup nových zařízení, technologie, ale v úvahu je třeba vzít také ztrátu času z důvodu použití prostředku městské hromadné dopravy na místo osobního automobilu nebo prodlevy ve výrobě související se zavedením nového provozního postupu. Je rovněž logické, že subjekty způsobující vznik znečištění logicky tyto eventuální náklady na zamezení znečištění

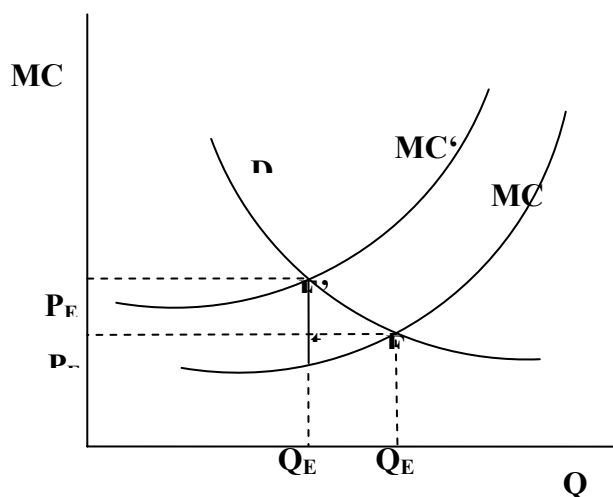
¹ Životní prostředí je možné definovat jako soubor faktorů určujících životní prostředí člověka. Podstatnou součástí životního prostředí jsou přírodní zdroje (voda, ovzduší, nerostné suroviny, fauna, flóra atd). Mezi statky životního prostředí v širším smyslu patří také uměle vyprodukované statky např. budovy, odpady.

nadhodnocují. Škody vznikající v důsledku znečištění životního prostředí je rovněž obtížně vyčíslit. Ztráty mohou vzniknout např. v důsledku snížení výnosů plodin nebo nižšího užitku z bydlení ve znečištěných územích, ve čtvrti s hlučnou dopravou atd. Na úrovni jednotlivých subjektů je možné rozlišit škody, které si subjekt způsobí sám. Dále pak škody na soukromém majetku nebo zdraví, které způsobil jiným subjektům. V neposlední řadě může dojít dokonce i k rozsáhlé škodě na celém ekosystému, tedy tzv. ekologické újme¹.

2. Nástroje pro internalizaci² externalit

Stanovením nákladů, které vznikají společnosti, v případě externalit tedy rozlišením mezi soukromými a společenskými náklady výroby se jako první začal zabývat anglický ekonom Artur Pigou³. Navrhoval uvalit daň (tzv. Pigouova daň) tak, aby vyplnila mezeru mezi soukromými a společenskými náklady v případě negativních externalit. Tím by došlo k výrobě optimálního množství statku produkujícího externalitu a k optimálnímu množství znečištění životního prostředí. V grafu č. 2 jsou soukromé mezní náklady vyjádřené křivkou MC a společenské mezní náklady křivkou MC'. Firma odvozuje svoji nabídku od svých mezních nákladů (MC). Rovnováha na trhu pak nastává, jestliže se sobě vzájemně rovnají nabídka s poptávkou (bod E). Po zavedení daně v rozsahu t firma snižuje svoji produkci na úroveň Q'_E a zároveň roste cena na P'_E . V této situaci, kdy na existující negativní externalitu stát reaguje uvalením daně, se rovnovážná cena zvýší. V důsledku vyšší ceny bude pak samozřejmě velikost optimálního vyráběného zboží nižší ve srovnání s předchozím stavem, kdy existence negativní externality nebyla žádným způsobem státem zohledněna.

Graf č. 2



¹ V zákoně č. 17/1992 Sb., § 10 je ekologická ujma definována jako ztráta nebo oslabení přirozených funkcí ekosystémů, vznikající poškozením jejich složek nebo narušením vnitřních vazeb a procesů v důsledku lidské činnosti.

² Internalizace externalit představuje zahrnutí nákladů externalit do ceny statků a služeb.

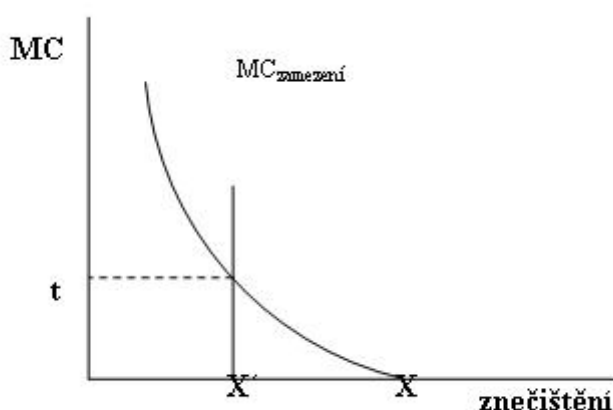
³ Artur Cecil Pigou (1877-1957), žák a nástupce Alfreda Marshalla, byl představitelem neoklasické cambridgeské školy. Ve svém nejznámějším díle „Ekonomie blahobytu“ (1920) poukazuje na nedostatky tržního systému. Navzdory tomu, že byl zastáncem liberalismu, obhajoval státní zásahy při řešení externalit jako nástroje vedoucího k dosažení společenské efektivnosti.

Dva zásadní nedostatky shora načrtnutého konceptu Pigouvské daně jsou neznalost funkce společenských mezních nákladů a potíže s určením optimální úrovně znečištění (daň by měla vést na úroveň optimálního znečištění). Tyto vady se pokusil na začátku 60. let minulého století odstranit ekonom Donald Coase¹ svým naprosto odlišným teoretickým přístupem k problematice externalit. Domníval se, že k tržnímu selhání dochází v důsledku vysokých transakčních nákladů spojených se soukromým vyjednáváním dotčených subjektů. Jestliže jsou transakční náklady nízké, pak dochází k odstranění externalit bez zásahu státu. Tržní subjekty se jednoduše domluví na výši kompenzace za způsobenou ujmu, případně nejsou ochotni zaplatit tak vysokou cenu za odstranění externality a raději snesou její existenci. V obou případech dochází automaticky bez zásahu státu k efektivnímu výsledku. Je nutné poznamenat, že výši transakčních nákladů klíčovým způsobem ovlivňuje stupeň vymezení a ochrany vlastnických práv. Právní systém má tak podstatný vliv na ekonomickou efektivnost. Jenom v případech, kde vlastnická práva nejsou dostatečně vymezena, jsou soukromá vyjednávání obtížná či nemožná. Podle mého názoru v realitě ke vzniku externalit dochází rovněž v případě, kdy jsou transakční náklady dohody v konkrétním případě velice vysoké. Postavení jednotlivých účastníků totiž není vždy rovnocenné, což slabší straně značně znesnadňuje vyjednávání a dosažení kompenzace za existující negativní externalitu (např. škoda na životním prostředí způsobená nadnárodní stavební firmou versus jednotliví obyvatelé dané lokality). Faktická aplikace Coaseho teorie je možná pouze ve vybraných případech a nelze ji považovat za univerzálně použitelnou.

V roce 1971 vyšel ve švédském Journal of Economics článek „Využívání standardů a cen k ochraně životního prostředí“ od Williama Baumola a Wallace Oatese. Autoři zde představili jiný koncept zdanění statku produkující negativní externalitu. Vzhledem k tomu, společenské mezní náklady externalit se v čase mění (v případě zavedení státního opatření k nápravě externality se tyto náklady obvykle sníží) a optimální míra znečištění není známa, navrhuji oba ekonomové přesně stanovit společensky přijatelný cíl kvality životního prostředí např. mezní obsah SO₂ v ovzduší a zavést daň, popřípadě poplatky, které tržní subjekty motivovat k tomuto cíli. Na rozdíl od Pigouvské daně je tento koncept v praxi dobře aplikovatelný. Pokud daň nevede ke stanovené cílové normě, pak se jednoduše zvýší nebo sníží - viz graf č. 3 (daň ve výši t vede ke snížení emisí z úrovně X na úroveň X'). Optimální výši daně je možné zjistit prostřednictvím simulačních modelů, vycházejících z empiricky zjištěných nebo odhadovaných mezních nákladů na zamezení znečištění. Skutečná výše daně, která se zavede, je však pochopitelně výsledkem politického rozhodnutí.

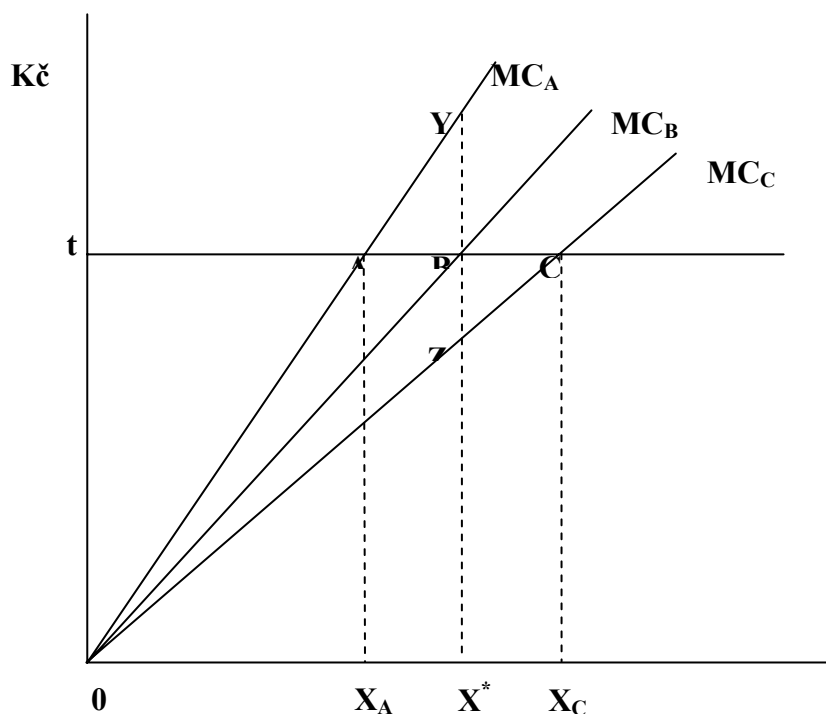
¹ Ronald Harry Coase (1910) je považován za zakladatele teorie transakčních nákladů, pomocí níž vysvětlil existenci firem (článek „Povaha firmy“, 1937). Firma vznikne, jestliže jsou administrativní náklady spojené s užíváním zdrojů uvnitř firmy nižší, než by byly transakční náklady na uzavírání kontraktů s majiteli potřebných výrobních faktorů. Proslavil ho rovněž článek nazvaný „Problém společenských nákladů“ v roce 1960, ve kterém formuloval tezi tzv. Coaseho teorém, že v systému s nulovými transakčními náklady povedou soukromá vyjednávání k pareto-optimálnímu výsledku, a to bez ohledu na původním rozdělení vlastnických práv. V roce 1991 mu byla udělena Nobelova cena za ekonomii.

Graf č. 3



Stanoveného cíle znečištění může být dosaženo buď zavedením nové daně (fiskální omezení), nebo stanovením optimálního cílového množství produkce dané škodliviny (kvantitativní omezení). Kvantitativní omezení škodlivin přitom může být řešeno stanovením fixního limitu pro každý dotčený subjekt, nebo procentuálním vyjádřením minimálního snížení pro každý dotčený tržní subjekt. Fiskální i kvantitativní omezení produkce škodlivin jsou zachyceny v grafu č. 4. Graf zachycuje mezní náklady na zamezení škodlivin u tří znečišťovatelů A, B, C. Pro porovnání obou variant omezení je stanovena úroveň zdanění t . Firmy A, B, C při této úrovni daně produkují znečištění X_A , X^* , X_C . Po zavedení kvantitativního omezení X^* se u firmy A zvýšily náklady na zamezení až do bodu Y, u firmy B zůstaly nezměněny a u firmy C naopak náklady klesly z bodu C do bodu Z.

Graf č. 4



Pro porovnání obou variant je třeba vyčíslit náklady celého odvětví:

- Při zavedení daně jsou celkové náklady: $0AX_A + 0BX^* + 0CX_C$
- Při zavedení kvantitativního omezení jsou celkové náklady: $0YX^* + 0BX^* + 0ZX^*$

$$TC_{\text{daň}} - TC_{\text{omezení}} = X_A AYX^* - X^* ZCX_C (TC_{\text{daň}} < TC_{\text{omezení}})$$

Ze shora uvedeného vyjádření vyplývá, že v daném případě je levnějším způsobem stanovení dosažení optimální míry znečištění zavedením fiskálního opatření prostřednictvím daně, než zavedením kvantitativního opatření. Tento argument je často používán zastánci nepřímé fiskální regulace, avšak platí pouze za předpokladu, že funkce mezních nákladů na zamezení u jednotlivých firem v odvětví nejsou diametrálně odlišné. Kdyby totiž firma C měla mezní náklady výrazně nižší, než firma A, řešení by nebylo tak jednoznačné, a v některých případech jako levnější způsob regulace pak vychází kvantitativní omezení trhu.

Alternativním přístupem ke kvantitativnímu omezení škodlivin je prodej práv neboli povolenek¹ na znečištění, který poprvé popsal John H. Dales v roce 1968. Politickým rozhodnutím se stanoví cíl kvality životního prostředí, resp. požadované množství emisí za určitý čas na určitém území. Pak se určí pravidla pro přidělení emisních práv, na jejichž základě se přidělí povolené množství emisí. Tato emisní práva jsou obchodovatelná a lze je převést na jiného znečišťovatele. Cena povolenek je pak tvořena trhem. Jestliže firma vypouští emise nad úroveň přidělených práv, musí zaplatit pokutu, která je zpravidla vyšší než cena povolenek. Tento nástroj se dá použít k řešení externalit, v případech, kdy lze jednoznačně určit původce škodlivin a definovat cíl kvality životního prostředí. Uvedený nástroj je vhodné aplikovat zejména na velké hráče trhu, neboť pro malé a střední firmy je zapojení do systému příliš drahé. V praxi proto dochází při realizaci daného postupu dochází obvykle ke kombinaci s dalšími nástroji.

4. Závěr

Všechny tři shora popsané nástroje kompenzace negativních externalit v oblasti znečištění životního prostředí jsou v současné době v rámci Evropské unie již prakticky používány. Z politického hlediska se osvědčilo nová fiskální opatření, tedy zavádění nejrůznějších ekologických, či „zelených daní“, kompenzovat občanům a firmám snižováním jiných daní. Hovoří se pak o tzv. fiskální neutralitě ekologických daňových reforem. Současné evropské fiskálně neutrální ekologické daňové reformy obvykle vycházejí z principu snižování zdanění práce, a naopak zvyšování zdanění externalit v oblasti životního prostředí. Uvedený postup má tak v ideálním případě za následek přínosy hned na dvou frontách: jednak dochází ke snížení zdanění práce, jakožto veskrze pozitivního statku, a jednak ke zvýšení zdanění negativních externalit. V odborné literatuře se byl pro tento postup vžil termín „Double Dividend“.

¹ Princip povolen byl aplikován v tzv. Kjótském protokolu, který byl schválen v prosinci 1997 v japonském Kjótu. Účastnické země se zavázaly snížit emise oxidu uhličitého a dalších pěti skleníkových plynů. Jestliže nějaká země emituje méně CO₂, než jí ukládá Protokol, může tento rozdíl prodat jiné zemi. Cílem protokolu je stabilizovat koncentraci skleníkových plynů v atmosféře.

Literatura

- [1] BAUMOL W. J ET OATES, W. E., The Use of Standards and Prices for the Protection of the Environment. Sweedish Journal of Economics, 1971, str. 40 – 52.
- [2] HOLMAN R. A KOL., Dějiny ekonomického myšlení. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 1999, str. 228 – 233, 338 - 341.
- [3] JÍLKOVÁ J., Daně, dotace a obchodovatelná povolení – nástroje ochrany ovzduší a klimatu. 1. vyd. Praha: IREAS, Institut pro strukturální politiku, o.p.s., 2003, str. 18 – 21, 43 – 44.
- [4] KRATENA K., Environmental Tax Reform and the Labour Market – the Double Dividend in Different Labour Market Regimes. 1. vyd. Edward Edgar Publishing, Inc., 2002, str. 1 - 2.
- [5] MÄÄTTÄ K., Environmental Taxes. 1. vyd. Edward Edgar Publishing, Inc., 2006.
- [6] POSOLDA L., Environmentální daně a ochrana životního prostředí. Bakalářská práce, Fakulta sociálních věd, UK Praha, 2002, str. 11 – 12.
- [7] SOUKUPOVÁ J. A KOL., Mikroekonomie. 2. vyd. Praha: Management Press, 2000, str. 507 – 518.

Veřejné projekty a hypotéza asymetrické hodnotové funkce pro očekávané přínosy a ztráty

František Ochрана
Fakulta sociálních věd Univerzity Karlovy
Centrum pro sociální a ekonomické strategie
E-mail: ochrana@vse.cz

Abstrakt

Referát se zabývá diskusí o některých aspektech rozdílů mezi kontingentními hodnoticími metodami známými jako „ochota platit“ (WTP) a „ochota přijmout“ (WTA). Obě metody mají tentýž objekt zkoumání. Jím je obvykle hodnocení veřejných statků, kde není možné realizovat vyloučení ze spotřeby. Účelem kontingentní analýzy je zjistit, jak dotazovaný subjekt hodnotí svoje preference v případě, jestliže by se měl podílet na financování daného veřejného statku, resp. jak by hodnotil případnou újmu, jestliže by byl postaven před problém, že daný veřejný statek mu má být odejmut a on je dotázán, „za jakou cenu je ochoten tuto změnu akceptovat“. Hypotéza asymetrické hodnotové funkce pro očekávané přínosy a ztráty je, že dotyčný subjekt hodnotí výše svoji ztrátu (vyjádřenou v kompenzaci), nežli byl předtím ochoten se podílet na financování veřejného statku. Tato tzv. prospektivní teorie byla rozvinuta zejména v publikacích D. Kahnemana a A. Twerskeho (a to v různých aspektech a formách). Všechny prospektivní teorie mají společný předpoklad, jímž je, že ochota přijmout kompenzaci je vyšší nežli ochota platit za veřejné statky. To umožňuje vysvětlit problém opatrování veřejných statků, roli jedince a veřejné volby jako nástroje o alokaci veřejných statků.

Klíčová slova: *Veřejné projekty, kontingentní hodnoticí metody, ochota platit (WTP), ochota přijmout (WTA), asymetrická hodnotová funkce pro očekávané přínosy a ztráty, potenciální přínosy, potenciální ztráty.*

Abstract: Public Projects and Hypothesis of Asymetric Functions for expected Gains and Losses

The paper discusses some recently aspects of the large discrepancies between willingness to pay (WTP) and willingness to accept (WTA). For valuation public projects we can use contingent valuation methods (CV methods). In contingent valuation studies the object of valuation is usually a nonexcludable public good. The purpose of the valuation is to elicit from respondents a statement of money values associated with the environmental good. A hypothetical market is described for respondents. The main problem has been to create a hypothetical situation that involves enough realism that respondents can provide monetary values that are reasonable reflections of their preference and purchasing power. Different measures of value are appropriate for each situation. If respondent expect to gain access to new opportunities, willingness to pay is considered the appropriate measure of value. The appropriate measure of value in the second situation is willingness to accept. The prospect theory, has been developed by D. Kahneman and A. Tversky, differs from expected-utility theory in different ways. Each of these ways of prospect theory suggest, that the willingness to accept compensation will be larger than the willingness to pay for public goods that are expected to become more abundant. Prospect theory may thus help explain why individuals often provide public goods in spite of collective action problem.

Key Words: *Public Projects, Contingent Valuation (CV) methods –Willingness to Pay (WTP), Willingness to Accept, Asymetric Value Functions for Expected Gains and Losses, Potential Gains, Potential Losses.*

1. Východiska problému

Referát je součástí výstupu z výzkumného projektu 402/05/2644 Grantové agentury ČR „Analýza způsobů zabezpečování veřejných služeb a zkoumání jejich dopadu na efektivnost veřejných výdajů“.

Při řešení zmíněného výzkumného problému GA ČR, v rámci něhož jsme oslovovali všechny obce v ČR, se objevil v souvislosti s investičními výdaji (resp. uvažovanými veřejnými projekty) problém, jehož podstatou je diskrepance mezi očekávanými přínosy a ztrátami dotčených subjektů, kdy příslušníci dotčené skupiny projevují difference z hlediska hodnocení potenciálních zisků a potenciálních ztrát.

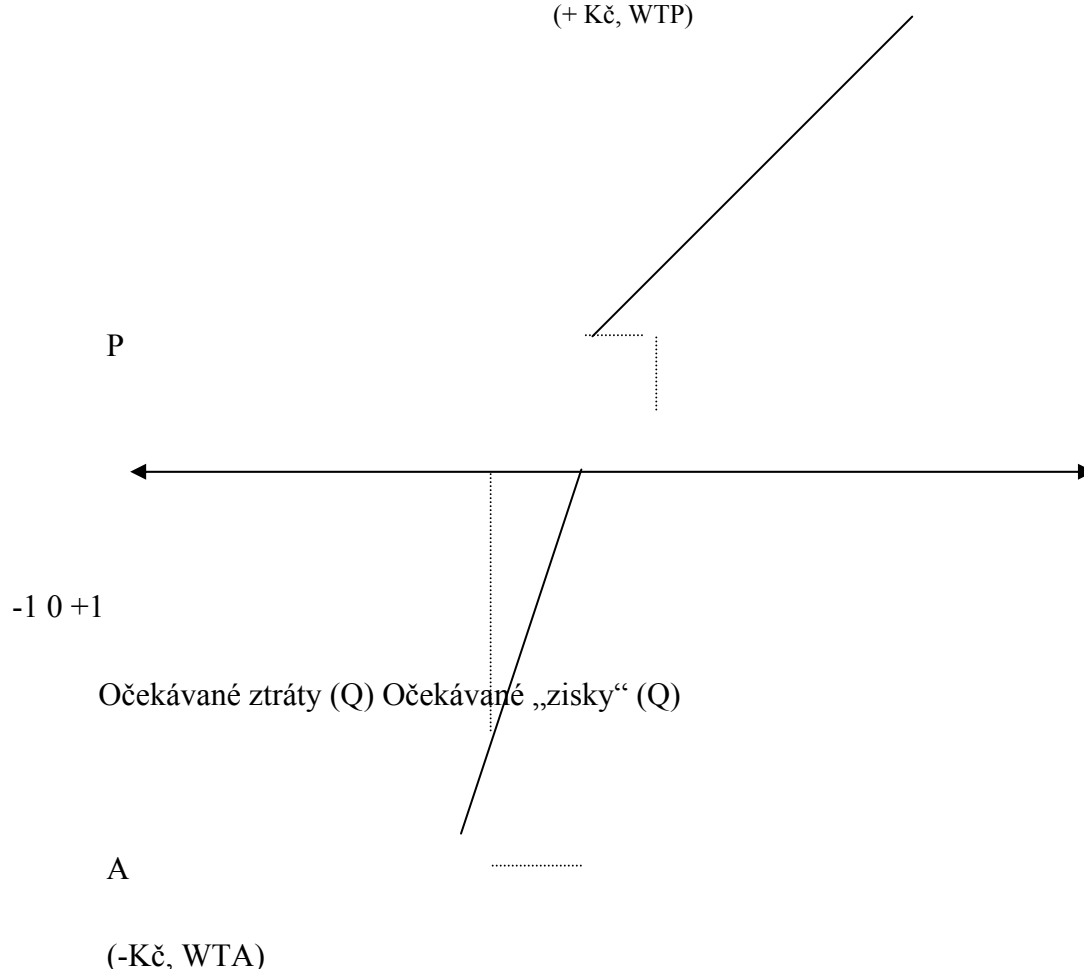
Podstata řešení problému je v ekonomické teorii známa [2] jako „ochota platit“ (WTP), resp. „ochota přijmout“ (WTA). Jedná se zjevně o asymetrii hodnotové funkce pro očekávané zisky a očekávané ztráty. Tuto hypotézu je možné verifikovat (resp. falsifikovat) s použitím dotazníkové metody, kdy jádrem empirického ověření jsou dvě otázky (resp. dva okruhy problémů): první z nich je otázka:

- „Na jakých nákladech jste ochoten se v případě dané akce podílet?“. Danou otázku je samozřejmě možné dále dekomponovat na dílčí otázky. Hledání odpovědi (odpovědí) na tuto otázku je podstatou metody WTP (willingness to pay).
- Druhou kritériální otázkou je zjišťování, za jakých podmínek (ve smyslu ztrát) je dotčený občan, s ohledem na negativní dopady navrhovaného projektu na jeho osobu, se podílet, resp. „jaké ztráty jsou pro něho přijatelné?“. Řešení problému poskytuje metoda WTA.

2. Hypotéza asymetrické hodnotové funkce pro očekávané přínosy a ztráty z veřejných statků

Obě výzkumné otázky přinášejí verifikovatelné (respektive falsifikovatelné) odpovědi. Je možné vyslovit hypotézu, že obě funkce (funkce pro očekávané přínosy spjatá s ochotou platit, a funkce pro očekávané ztráty, vyjádřená očekávanou ztrátou, tedy ochotou přijmout), jsou asymetrické. Jinak tedy řečeno, dotčená osoba jinak hodnotí tentýž výstup z pozice „zisku“, a jinak jej hodnotí z pozice „ztráty“. Tuto hypotézu signifikují poznatky související s veřejnými investičními projekty. V hypotéze platí, že dotčení jedinci očekávají (požadují) větší náhradu za odejmutí téže jednotky statku nežli by byli ochotni za tutéž jednotku platit. Mikroekonomické souvislosti daného problému vyjadřuje obrázek číslo 1. Jak je zřejmé, dotčená osoba hodnotí jednu jednotku výstupu. V prvním případě je tato jednotka na straně „přínosu“ (označená jako +1). V uvedeném případě je „ochota platit“ ve výši 0P. Jestliže ale stojíme před problémem odejmutí téže jednotky výstupu (označená jako -1), pak je tatáž osoba ochota se vzdát daného statku za podmínky, že tato ztráta bude kompenzována ve výši 0A.

Obr. číslo 1: Asymetrická hodnotová funkce pro očekávané zisky a pro očekávané ztráty dotčené osoby A
(+ Kč, WTP)



Legenda:

0A...ochota přijmout

0P...ochota platit

Q.....množství výstupu (očekávané „zisky“, resp. ztráty)

Pramen: Stevens, J.B.: *The Economics of Collective Choice*. Oregon State University. 1993, s. 124. Upraveno.

Platí tedy: $0A > 0P$. To ukazuje, že lidé požadují za očekávané ztráty větší kompenzaci (ve výši 0A) nežli by byli v případě účasti na financování projektu za stejně velký výstup ochotni zaplatit. S tímto problémem se v praxi setkáváme např. při stanovování výše kompenzačních částek za újmy způsobené občanům realizací veřejných projektů.

Uvedené ideje je možné použít v poptávkovém modelu veřejné správy, kdy dotčení občané jsou dotazováni na názor k uvažovanému projektu. Necht' místní zastupitelstvo hledá „optimální způsob řešení dopravního kolapsu ve městě“. Jsou zvažovány dvě varianty, kdy občané (jako dotčená skupina) se k nim vyjadřují formou účasti v dotazníkovém šetření.

Jsou uvažovány dvě varianty. První varianta (A): ponechání dopravní tepny ve městě s přemostěním existující křižovatky. Druhá varianta (B) počítá s výstavbou nové komunikace pro nákladní dopravu s obchvatem mimo město. K dotazování občanů použijeme dotazníkovou metodu (jako aplikaci WTP, resp. WTA). Na straně užitek a nákladů vystupují položky, jak ukazuje tabulka 1:

Tab. 1 Projekt A-ponechání dopravní tepny ve městě a přemostění křižovatky

Užitky	Újmy
Podstatné zprůjezdnění již existující křižovatky. Povolení vjezdu na již existující křižovatku pouze osobní dopravě (vyloučení nákladní dopravy).	Zabrání (zlikvidování) části městského parku a likvidace budovy mateřské školky.
Zkrácení průjezdu městem v ranní a odpolední špičce pro osobní dopravu cca o 60 minut.	Nákladní doprava nebude odvedena z města. Přetrvá zamoření ovzduší v centru města. Náklady pro rozpočet města v důsledku bezprostředního vlivu realizace projektu: 20 peněžních jednotek.

Uvedená struktura užitků a nákladů je základem pro sestavení dotazníku. Obdobně postupujeme při sestavení dotazníku týkající se varianty B (viz tabulka 2).

Tab. 2 Projekt B-výstavba nové komunikace pro nákladní dopravu mimo město

Užitky	Újmy
Celá nákladní doprava půjde mimo město.	Komunikace půjde chráněnou krajinnou oblastí.
	Komunikace zabere část rekreačního a sportovního areálu města.
	Obchvat půjde kolem krematoria a hřbitova.
Eliminace každoročních smrtelných úrazů na dosavadní křižovatce.	Náklady pro rozpočet města v důsledku bezprostředního vlivu realizace projektu: 100 peněžních jednotek.

V praxi postupujeme tak, že struktura očekávaných nákladů a očekávaných přínosů je dekomponována na jednotlivé dotazníkové otázky. Na jejich základě je možné stanovit preference dotčených občanů jak na straně očekávaných přínosů tak i na straně očekávaných ztrát. Je zjevné, že volba odpovědi je závislá na příslušnosti dotazovaného k cílové skupině, jimiž mohou v tomto případě být řidiči, rodiče, pacienti, děti, obyvatelé města se sportovními sklony. To vše bychom měli při hodnocení odpovědi z dotazníku brát na zřetel. Získané informace jsou však v každém případě významným podpůrným prostředkem pro konečné manažerské rozhodnutí a vyjádření k realizaci projektů.

3. Závěr

Poznatky z praxe signifikují, že existuje diskrepance mezi v hodnotové funkci očekávaných přínosů a očekávaných ztrát. Tato skutečnost je v ekonomické teorii známa jako hypotéza asymetrické hodnotové funkce pro očekávané přínosy a ztráty. Danou hypotézu je vhodné dále teoreticky rozpracovat pro oblast veřejných projektů a následně ji testovat. Získané poznatky je pak možné využít při rozhodování o realizaci a financování veřejných projektů. Je rovněž žádoucí při hodnocení záměrů projektů provádět evaluaci předpokládaných zisků a ztrát způsobených jednotlivými variantami tak, aby bylo možné optimalizovat konečné rozhodnutí o realizaci, resp. o odmítnutí projektu. Získané informace je pak možné využít pro zkoumání alokační efektivnosti veřejných výdajových programů v kontextu výzkumu prováděného J. Pavlem [1,2003] či k systémové analýze veřejných projektů a výdajových programů, jak ji uvádí např. M. Šumpíková [3,2005].

Literatura

- [1] PAVEL,J.: Konstrukce ukazatelů měření efektivnosti veřejných výdajových programů. Sborník z mezinárodní konference „Veřejná ekonomika a správa“. Ostrava,2003.
- [2] STEVENS,J.B. *The Economics of Collective Choice*. Colorado: Westview Press,1993.
- [3] ŠUMPÍKOVÁ,M.-OCHRANA,F.-PAVEL,J. A KOL.: Veřejné výdajové programy a jejich efektivnost. Praha: Eurolex Bohemia, 2005.

Záporná daň z příjmů v kontextu sociální reformy

Radoslav Peter

Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta Národohospodářská

Katedra hospodářské a sociální politiky

E-mail: peterr@vse.cz

Abstrakt

Současný systém sociálního zabezpečení je nezbytné reformovat. Důvody pro reformu však nelze redukovat pouze na neudržitelnost veřejných rozpočtů. Naopak, mnohem větší problém představují mikroekonomické aspekty, tj. nákladnost lidské práce v důsledku vysokého odvodového zatížení, demotivace pracovat, nespravedlnost, a následná nezaměstnanost málo produktivní pracovní síly. Jednou z diskutovaných možností přestavby sociálního systému je záporná daň z příjmů, resp. Státem zaručený příjem. Návrh reformy vychází z konceptu M. Friedmana. Nižší nákladnost, větší efektivnost i spravedlnost tohoto systému jsou spatřovány v odstranění zásluhovosti a výrazné redukci parametrů i dávek, především pak v revizi systému důchodového pojištění. Pozitivní důsledky by mohla mít takováto reforma na trh práce. Snížení odvodů, zrušení minimální mzdy a dotace málo vydělávajících umožní vznik pracovních pozic, které by dnes byly nerentabilní. Záporná daň z příjmů v popisované podobě rovněž zavádí konstantní mezní efektivní zdanění. To znamená plynulý přechod v příjmech mezi neaktivitou a prací, resp. ulehčuje rozhodování o zvýšení ekonomické aktivity. Aktuálními však zůstávají i obavy Henryho Hazlitta ohledně zvyšování redistribuce. Alternativy k tomuto konceptu naopak vychází ze zvyšování adresnosti sociálních služeb a decentralizace jejich správy i financování. Ani tyto alternativy ale nesmějí opomíjet revizi pilíře sociálního pojištění.

Klíčová slova: *Záporná daň z příjmů, mezní efektivní zdanění, sociální systém, zaměstnanost, pracovní pobídky.*

Abstract: Negative Income Tax and the Social Reform

Social system of Czech Republic is indispensably becoming the case of reform. Reasons for reform could be found in untenability of public budgets' expenditures, but especially in microeconomic aspects, i.e. expensiveness of labor because of social and health insurance, motivation to work, inequity, and the unemployment. One of the most discussed version of reform come out from Friedmans' Negative Income Tax concept. Efficiency, savings and fairness of this system result from its simplicity, universality and revision of social insurance system. Favorable consequences would be brought on labor market. Lower social insurance payments, minimum wage abolition and subsidy of low paid jobs mean reduction in labor cost. This will enable the low productive labor to employ. Negative income tax is also connected with constant marginal effective tax rate, which presents smooth progress of income within increasing working performance. It is also important to keep in mind Henry Hazlitts' warning about income redistribution increase. As for reform alternatives, some economists prefer strengthening of forthrightness and decentralization of social security system decision-making and funding.

Key Words: *Negative Income Tax, Marginal Effective Tax Rate, Social Scheme, Employment, Working Incentives.*

Úvod

Jednou z intenzivně diskutovaných možností přestavby sociálního systému je záporná daň z příjmů, resp. státem zaručený příjem. Návrh reformy¹ vychází z konceptu M. Friedmana.² Nižší nákladnost, větší efektivnost i spravedlnost tohoto systému jsou spatřovány v odstranění zásluhovosti, výrazné redukci parametrů i dávek a univerzalitě. Cílem tohoto příspěvku je zdůraznit důsledky vysokého odvodového zatížení a zhodnotit některé pozitiva a rizika realizace reformy, která by vycházela z tzv. záporné daně z příjmů, resp. garantovaného příjmu.

1. Dnešní peněžní vztah občana a státu

Sociální politika České republiky je realizována z největší části v rámci systému sociálního zabezpečení, který je postaven na 3 pilířích (pojištění, podpora, pomoc). Vedle toho jsou sociální opatření realizována též v rámci daňového systému, či pracovního práva. Na jedné straně toto uspořádání umožňuje řešit různé sociální situace různými opatřeními, přístupy a z různých zdrojů, na druhé straně ale často dochází k nepřehlednosti, neefektivnosti, zneužívání, či dokonce ke konfliktům jednotlivých nástrojů sociální politiky. Odvodový a daňový systém nejsou v souladu a vyčíslení čisté finanční pozice ve vztahu k státu je pro mnohé občany obtížné.

Tabulka č. 1.: Hrubá a čistá mzda jako procento celkových nákladů práce v ČR (jednotlivec)

hrubá mzda zaměstnance	8 000 Kč	16 000 Kč	24 000 Kč	32 000 Kč	40 000 Kč	48 000 Kč
náklady zaměstnavatele celkem	10 800 Kč	21 600 Kč	32 400 Kč	43 200 Kč	55 350 Kč	70 200 Kč
sociální pojištění	25,2%	25,2%	25,2%	25,2%	25,2%	25,2%
zdravotní pojištění	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
DP FO	2,2%	6,3%	8,8%	10,7%	12,9%	14,6%
čistá mzda zaměstnance	62,6%	58,6%	56,0%	54,1%	52,1%	50,8%

Zdroj: Vlastní propočty

Sociální pojištění jako největší z pilířů sociálního systému (s příjmem 324 350 mil. Kč. v roce 2006³) zabezpečuje takzvané předvídatelné sociální situace. Zároveň představuje druhou největší složku nákladů (po čisté mzdě) na lidskou práci. Pilíř sociálního pojištění je na straně plateb charakterizován solidaritou (výše odvodů závisí na výši příjmů⁴), a zároveň zásluhovostí na straně dávek (výše dávek odvozena od denního vyměřovacího základu). Sociální pojištění se tak stává nejenom náročným na finanční zdroje, ale též náročným na správu. Vysoká citlivost na demografický vývoj dána průběžným financováním je tak umocněna i zásluhovostí. Zásluhovost je ale zároveň (více spravedlivě a efektivně) zabezpečena soukromým sektorem.⁵ Předvídatelnost sociální situace rovněž vytváří prostor pro realizaci individuální odpovědnosti v rámci systému komerčního pojištění. Státem spravované pojištění „v plné výši“ postrádá opodstatnění a znamená pouze větší náklady práce. Rozpuštění tohoto pilíře do soukromého sektoru, resp. systému sociální pomoci, by vedlo k úsporám a k možnosti snižovat odvodové zatížení. Navíc nárok na dávky z tohoto

¹ Viz. návrh reformy Vlastimila Tlustého <http://www.tlusty.cz/spec.asp?id=21>

² Viz Friedman M., Kapitalismus a Svoboda (1962)

³ ČSSZ, Statistika výběru pojistného za rok 2006

⁴ resp. do výše maximálního vyměřovacího základu

⁵ Selhání trhu pojištění budou podle Sulíka řešena v rámci systému NIT a pojištění u státní sociální pojišťovny. Blíže viz Sulík R., Odvodový bonus,

pilíře je podmíněn nejenom sociální událostí, tj. ztrátou příjmů, ale i setrváním v stavu ekonomické nečinnosti. Výsledkem je neaktivita praceschopných jedinců (ztráta osobního i společenského užitku), i masivní obcházení a zneužívání systému sociálního pojištění.

Vedle systému sociálního pojištění ovlivňují příjmy ekonomicky neaktivních občanů též dávky sociální podpory a péče. Jejich rozsah je ve srovnání s rozsahem sociálního pojištění výrazně menší a nepředstavuje tak velký prostor pro snížení míry redistribuce důchodů. Zároveň ale jak podpora dětí, tak zaručený příjem reprezentovaný životním minimem ovlivňují rozhodování mnoha jedinců o ekonomické aktivitě. Pilíř sociální péče je na rozdíl od pojištění a podpory (kde část dávek je testována příjmy) čistě solidární. Životní minimum je garantováno bez ohledu na předchozí příjem, či příčiny setrvávání v ekonomické neaktivitě, a je pro všechny stejné. Veškeré redistribuční politiky jsou podle ekonomické teorie spojeny s oslabením pracovních podnětů. Otázkou je však „míra“ oslabení těchto podnětů.

Minimální příjmové veličiny v ČR jsou nastaveny „skokově“. Dosáhne-li příjemce určitých vlastních příjmů, na dávky ztrácí nárok. Jeho čistý příjem se ve výsledku někdy nemusí změnit, případně může i klesnout. Jednou z metod, která umožňuje posoudit souběžné působení sociálního a daňového systému na rozhodování jedince o míře participace na trhu práce je tzv. *Marginal effective tax rate* (METR). V případě, že po zvýšení vlastního výdělku nedojde k zvýšení čistého příjmu, nabývá hodnota mezní efektivní daňové sazby hodnoty 100% (nárůst vlastních příjmů byl vyrušen výpadkem státních sociálních dávek). V takových případech mluvíme o tzv. pasti chudoby. V České republice je situace, kdy celkový čistý příjem přes nárůst příjmů z vlastní aktivity neroste, resp. klesá, běžná. Důvodem jsou relativně vysoké garantované příjmy, velký počet špatně provázaných sociálních programů, jejich definice, ale především jejich „skokovost“. Analýzou mezní efektivní daňové sazby v podmínkách České republiky se zabýval například Jahoda (2004).¹ Ten na základě dat z mikrocenzu 2003 potvrdil hypotézu o tom, že některé typy rodin se v důsledku kombinace pracovních příjmů, daní a sociálních dávek dostávají do situace, kdy nejsou motivováni přijmout placenou práci, resp. dosáhnout vyšších pracovních příjmů. *Nízké pracovní pobídky ohrožují více domácnosti samoživitelů s dětmi než úplné domácnosti.(...)Dále platí, že čím více dětí, tím je větší pravděpodobnost, že se domácnost bude nacházet v pasti neaktivity.*²

¹ Pro kompletní analýzu interakce daňového a sociálního systému viz. Jahoda R., Interakce sociálního a daňového systému a pracovní pobídky, VÚPSV Praha, 2004

² Jahoda R., Interakce sociálního a daňového systému a pracovní pobídky, str. 19

Tabulka č. 2: Mezní efektivní míra zdanění v roce 2004¹

typ domácnosti	příjem ekonomicky aktivních osob (jako procento průměrné mzdy)							
	příjem první osoby	příjem druhé osoby						
		0,25*AW	0,5*AW	0,67*AW	0,83*AW	1*AW	1,25*AW	1,5*AW
		METR v případě přijetí zaměstnání po nezaměstnanosti ²						
1+0		108,6%	75,7%	63,2%	56,1%	51,7%	47,4%	44,7%
2+0	0%	100,0%	91,2%	78,4%	71,4%	64,6%	57,7%	53,3%
2+0	67%	108,6%	67,9%	57,4%	51,3%	47,7%	44,2%	42,0%
		METR v případě vstupu na trh práce druhé EA osoby po období neaktivity						
2+2	0*AW	100,0%	100,0%	81,7%	75,5%	72,1%	68,2%	63,7%
2+2	67*AW	44,2%	48,2%	43,2%	43,2%	40,2%	37,9%	36,6%
2+2	1*AW	38,9%	37,9%	34,8%	33,1%	32,1%	31,7%	31,4%
2+4	0%	100,0%	100,0%	90,8%	77,3%	72,0%	70,0%	68,3%

Zdroj: Jahoda (2004)

Z pohledu poptávky po práci, tedy z pohledu zaměstnavatelů, jsou podstatné celkové náklady práce, tj. mzdové i nemzdové. Jejich minimální hodnota představuje výraznou bariéru v zaměstnávání málo produktivní pracovní síly (náklady na pracovníka pobírajícího minimální mzdu jsou dnes necelých 11 000 Kč). „*Zákony o minimálních mzdách jsou nejzřetelnějším možným případem opatření, jehož účinky jsou přesně opačné než ty, jichž chtěli lidé dobré vůle podporující toto opatření dosáhnout.*“³

2. Záporná daň z příjmů

Jedna z variant reformy systému sociálního zabezpečení vychází z konceptu záporné daně, kterou jako jeden z prvních (v moderní podobě) rozvíjel Milton Friedman.⁴ Jim navrhovaná sazba záporné daně představovala 50% z rozdílu mezi výdělkem a nezdanitelným minimem. Šlo tedy o zrcadlový obraz regulárního daňového systému. Zatímco odvedená daň z příjmů roste spolu s příjmy, záporná daň, tedy částka přijatá, měla růst naopak s poklesem příjmů. Minimální garantovanou úroveň příjmů (tedy životním minimem) by bylo 50% nezdanitelného minima, pro osoby ekonomicky zcela neaktivní. Záporná daň, jako univerzální dávka, by nahradila většímu speciálních sociálních programů. Její výhodou je podle Friedmana zaměření konkrétně na problém chudoby, mechanické fungování přesně vymezující společenské náklady a tedy i jasnou volbu mezi nimi a štedrostí systému.

Cílem a smyslem reformy musí být snížení míry redistribuce důchodů. Podmínkou toho je zrušení „ostatních“ sociálních opatření, přičemž Milton Friedman zdůrazňuje orientaci redistribuční politiky na problém (chudoby), místo orientace na skupiny obyvatel. „*Program sociálního zabezpečení patří k těm věcem, se kterými začíná tyranie statu quo provádět svá kouzla. (...) Navrhuji prozkoumat jeho nerozsáhlejší část, která se týká vyplácení příspěvků starým osobám. (...) Dotace příjemcům důchodů nezávisí totiž na jejich chudobě nebo bohatství.*“⁵ Dosažení jistého věku nemusí znamenat automatickou ztrátu příjmů, natož pak chudobu. Obdobnou kritiku lze směřovat k celému současnému pilíři sociálního pojištění.

¹ Některé parametry sociálního systému se od roku 2004 změnily.

² Podpora v nezaměstnanosti ve výši 45 % čisté mzdy. Předchozí pracovní příjem ve výši 67 % průměrné mzdy (AW).

³ Friedman M, Kapitalismus a svoboda, str. 156

⁴ Friedman M, Kapitalismus a svoboda, str. 154-169

⁵ Friedman M, Kapitalismus a svoboda, str. 158

Friedman kritizuje jak přerozdělování příjmů, tak znárodnění důchodového pojištění i povinnost zakoupení důchodového pojištění. Sulík navíc připisuje současné vysoké odvodové zatížení zásluhovosti obsažené v systému povinného důchodového pojištění. Již její odstranění by znamenalo obrovské úspory a umožňovalo by snížení sociálních odvodů (nákladů na práci).

Z pohledu nabídky práce, resp. pracovních pobídek, je podstatné, aby došlo k poklesu mezního efektivního zdanění. Oproti současnému systému, kdy je nárok na pomoc podmíněn neaktivitou, resp. výše přijaté pomoci se mění skokově, zavádí systém záporné daně z příjmů pro její příjemce jednu konstantní sazbu METR. Například dle konkrétního návrhu Richarda Sulíka, jehož koncepce pro Slovenskou republiku patří k vůbec nejpropracovanějším návrhům vycházejícím z NIT, by sazba METRu klesla pro všechny typy domácností na 43,3% (podle parametrů původního návrhu Vlastimila Tlustého na 49%). Podle Friedmana: „*Podobně jako ostatní opatření ke zmírnění chudoby snižuje zájem těch, jimž je určeno, aby si pomohli sami, ale na rozdíl od systému, v němž je nahrazován příjem až do určité chybějící výše, neodstraňuje tento zájem úplně.*“¹ V případě NIT, na rozdíl od současného stavu, není pro výpočet METR potřeba rozlišovat ani případ změny vlastních příjmů ekonomicky aktivního jedince, od případu návratu do práce z podpory v nezaměstnanosti, či po období dlouhé nečinnosti.

Jeden z nejznámějších kritiků tohoto konceptu, ekonom Henry Hazlitt (1969), s tímto tvrzením polemizuje. Uznává sice menší destrukční účinky NIT na pracovní pobídky, zároveň ale zdůrazňuje zásadní dilema Friedmanova návrhu. Systém NIT buďto neposkytuje dostatečnou pomoc v případě nízkých, resp. žádných příjmů, nebo naopak nadbytečnou pomoc v případě vyšších vlastních příjmů. V situaci, kdy by měla být NIT uvedena v praxi, politikové budou pod tlakem, aby systém zaručoval lidem bez vlastních příjmů alespoň důchod, jako v případě rovného garantovaného příjmu. Systém by se tak podle Hazlitta stal štedrým a nákladným, se silnými pobídkami v tomto systému zůstat. Změna parametru pouze buďto sníží, resp. odstraní motivaci k zvyšování vlastních příjmů, nebo naopak zvýší rozsah (náklady) systému a motivaci v tomto systému zůstat. Především pro Hazlitta NIT neřeší (naopak zvětšuje) největší nedostatek státem garantovaného příjmu. Redistribuce důchodů totiž nutí plátce daní přispívat potřebným, aniž by bylo prokázáno jejich úsilí o vlastní zajištění. To má dalekosáhlé důsledky. „*Opomíjení pečlivého posuzování potřeb a zdrojů každého individuálního žadatele o pomoc, otevírá veřejné prostředky pro zneužívání a podvádění. (...) Pokud vláda začne poskytovat finanční pomoc „chudým“, aniž by se pokusila zjistit příčinu jejich postavení, nutně se dostane do neřešitelných problémů.*“² Hazlitt rovněž pochybuje, že by NIT mohla reálně nahradit veškeré nástroje sociální politiky. Naopak by NIT podle něj znamenala pouze rozšíření stávajícího soc. systému a jeho masové zneužívání. Systém by v praxi rychle rostl a byl doplňován (jako zatím všechny realizované sociální programy). Výsledkem by nebylo snížení, nýbrž naopak zvýšení redistribuce, resp. zdanění a demotivace k ekonomické aktivitě.

Současné koncepty vycházející z Friedmanové NIT se snaží tuto kritiku reflektovat. Státem zaručený příjem (srovnej s Odvodovým bonusem³) v kombinaci s rovnou daní z příjmů fyzických osob představuje konkrétní a komplexní návrh implementace NIT v podmínkách ČR. Přesně podle návrhu Milтона Friedmana se koncepce soustřeďuje na revizi rozsahu

¹ Friedman M, Kapitalismus a svoboda, str. 166

² Hazlitt H., Man vs. the Welfare state, str. 84-95

³ Viz. www.sulik.sk

povinného důchodového pojištění. Zaručený příjem nahrazuje nejenom starobní důchod, ale i všechny sociální platby určené příjemcům s nezměněnou pracovní schopností.¹ Nastavení garantovaného příjmu ve výši 6000 Kč/měsíc, jenž je snižován o 15% vlastních příjmů může potvrzovat obavy Henryho Hazlitta o přehnané nákladnosti a štěrnosti systému, který si navíc ponechává i jiné nástroje (viz. dilema NIT). Není vyloučeno, že by výjimek v budoucnu ještě přibýlo. S nárůstem objemu přerozdělovaných prostředků v rámci nového sociálního systému kalkuluje i Richard Sulík. Argumentuje však tím, že jde pouze o problém „účetní“. Státní dávky totiž podléhají zdanění a odvodům. Například v případě Slovenska by dospělé osoby bez vlastních příjmů měly dostat odvodový bonus spolu 125 mld. Sk. Tyto osoby ale zároveň odvedou daně z příjmů a odvody ve výši 47 mld. Sk. Reálně tedy bude vyplaceno 78 mld. Sk.² Kvůli zvoleným parametrům systém na první pohled pokrývá široký okruh pracujících. Po zohlednění daní a odvodů se počet čistých příjemců výrazně sníží. Uvažujeme-li původní návrh Vlastimila Tlustého, tedy garantovaný příjem 6000 snížený o 15 % vlastních příjmů, sazbu daně z příjmů 15%, sazbu sociálního odvodu 15% a sazbu zdravotního odvodu 10%, a samostatně žijícího jedince s vlastním (super)hrubým příjmem 20 000 Kč³, potom spolu se stání dávkou vzroste hrubý příjem na 23 000 Kč (20 000+ (6 000-0,15*20 000)). Po odvodech a daních zbude čistý příjem 13 800 Kč. Pro mnohé by tak státní dávka představovala spíše „slevu na dani“.

Tabulka č.3: Dopad NIT⁴ na příjem domácnosti

typ domácnosti	vlastní hrubý příjem	státní dávka	celkem hrubý příjem	daně a odvody	čistý příjem	čistá pozice vůči státu
jednotlivec	0 Kč	6 000 Kč	6 000 Kč	2 400 Kč	3 600 Kč	3 600 Kč
jednotlivec	4 000 Kč	5 400 Kč	9 400 Kč	3 760 Kč	5 640 Kč	1 640 Kč
jednotlivec	7 500 Kč	4 875 Kč	12 375 Kč	4 950 Kč	7 425 Kč	-75 Kč
jednotlivec	12 000 Kč	4 200 Kč	16 200 Kč	6 480 Kč	9 720 Kč	-2 280 Kč
rodina 2+2	10 000 Kč	17 850 Kč	27 850 Kč	11 140 Kč	16 710 Kč	6 710 Kč
rodina 2+2	20 000 Kč	15 000 Kč	35 000 Kč	14 000 Kč	21 000 Kč	1 000 Kč
rodina 2+2	30 000 Kč	13 500 Kč	43 500 Kč	17 400 Kč	26 100 Kč	-3 900 Kč

Zdroj: Tlustý (2006) + vlastní dopočty

Z pohledu příjemce pomoci je podstatné, že s každou vydělanou tisícikorunou vzroste jeho příjem o 510 Kč. Jinými slovy, mezní efektivní zdanění dosahuje v tomto systému hodnoty 49 % pro veškeré změny příjmu. Vytváří se tak plynulý přechod od ekonomické neaktivity k aktivitě. Na druhé straně ale toto nastavení nemusí působit dostatečně motivačně. Proti motivaci vydělávat více bude navíc působit skutečnost, že se s růstem vlastních příjmů zhoršuje čistá finanční pozice vůči státu. Podíl čisté mzdy a hrubých vlastních příjmů velmi prudce klesá, přičemž z kladné na zápornou hodnotu se mění zhruba při vlastním výděлку 7 500 Kč (samostatný jedinec). Pro některé osoby (s nižší produktivitou) může být velmi motivační zůstat v pozici, kdy je ještě tento podíl co nejvyšší. Podobně argumentuje Henry Hazlitt, když zpochybňuje přehnané očekávání ohledně motivace k práci ve Friedmanovém konceptu. Výrazně pozitivní změna nastává v rozhodování zaměstnavatele. Cena práce, zejména při nízkých mzdách, výrazně zlevňuje. Za zaměstnance s čistým měsíčním příjmem

¹ Sulík kromě základní státní dávky (životního minima) uvádí i 4 mimořádné dávky, a to mateřskou, výživní, pěstounskou a invalidní státní dávku. Součet státní dávek je následně snížen o 10% vlastních příjmů, čímž dostaneme tzv. odvodový bonus. Vlastní příjem a odvodový bonus tvoří vyměřovací základ z něhož je odvedena daň z příjmů 19%, solidární odvod 10% a zdravotní odvod 8%.

² Sulík R., Odvodový bonus, str. 141

³ To odpovídá dnešní hrubé mzdě cca 15 000 Kč a čisté mzdě necelých 12 000 Kč.

⁴ S původními parametry Vlastimila Tlustého.

8 000 Kč dnes musí zaměstnavatel vynaložit téměř 11 000 Kč, v novém systému ho bude pracovník se stejnou čistou mzdou stát necelých 9 000 Kč. Systém „dotující“ zaměstnané za nízkou mzdu umožňuje úplné zrušení institutu minimální mzdy, což by umožnilo zaměstnávat i ty nejméně produktivní pracovníky.

Závěr

Systém NIT nebyl nikdy plně realizován. Přesto vzniklo, a dodnes vzniká, mnoho koncepcí sociálního systému, které staví právě na myšlence záporné daně z příjmů. Jednou z těchto koncepcí je i tzv. Garantovaný příjem Vlastimila Tlustého. Mezi přínosy, které z realizace NIT plynou, nepochybně patří vytváření nových pracovních míst a snižování dlouhodobé nezaměstnanosti. Nový systém totiž výrazně snižuje náklady na zaměstnávání nízkokvalifikované pracovní síly. Snížení odvodů, zrušení minimální mzdy a dotace málo vydělávajících umožní vznik pracovních pozic, které by dnes byly nerentabilní. Mezi přínosy patří též sjednocení hrubé a superhrubé mzdy, resp. odstranění dnešní hrubé mzdy, jenž postrádá jakoukoliv vypovídací hodnotu. Nejednoznačné je působení na zvýšení motivace pracovat. Přestože jde o jeden ze základních cílů reformy, konstantní sazba METRu ve výši 49 % představuje ve srovnání se současným stavem pro většinu pracovníků zhoršení. Otázkou je i schopnost garantovaného příjmu nahradit drtivou většinu stávajících dávek. To zároveň představuje riziko dalšího rozšiřování a rozrůstání sociálního systému. Garantovaný příjem by se pak nestal náhradou systému současného, ale jeho doplňkem. Naplnily by se tím obavy Henryho Hazlitta o nárůstu redistribuce důchodků, masovém přístupu k sociální péči a o jejím masovém zneužívání.

Literatura

- [1] FRIEDMAN, M., Kapitalismus a svoboda, Praha: Liberální institut, 1993
- [2] HAZLITT, H., Man vs. the Welfare state, 1969, přístup z internetu 16.06.2007: <http://www.mises.org/books/manwelfarestate.pdf>
- [3] JAHODA, R., Interakce sociálního a daňového systému a pracovní pobídky, Praha: VÚPSV, 2004, přístup z internetu 13.06.2007: http://www.vupsv.cz/Jahoda-Interakce_soc-danoveho_systemu.pdf
- [4] KREBS, V., Sociální politika, Praha: ASPI, 2005
- [5] SULÍK, R., Odvodový bonus – Změna paradigmy, 2.vydanie, Bratislava: RUZ, 2006, přístup z int. 12.06.2007: <http://www.sulik.sk/media/KNIHAweb.pdf?s=fda311b26ecbfe20a44e5575bb2e4f98>
- [6] TLUSTÝ, V., Moderní daňový, důchodový a sociální systém, 2006, přístup z int. 13.06.2007: <http://www.tlusty.cz/spec.asp?id=21>

Změny na trhu práce EU v důsledku Lisabonského procesu

Zuzana Potužáková
VŠE, Fakulta mezinárodních vztahů
Katedra světové ekonomiky
E-mail: zpotuzak@vse.cz

Abstrakt

Lisabonská strategie započatá v roce 2000 po summitu Evropské Rady má za úkol zvýšit konkurenceschopnost EU jako celku i jednotlivých členských států. Vzhledem ke značné komplexnosti strategie došlo v roce 2004 k její revizi skupinou High Level Group vedenou Wim Kokem a za stěžejní pro další období byla stanovena problematika ekonomického růstu a zaměstnanosti. Protože růst ekonomiky je determinován velikostí pracovního trhu, zaměřuje se na příspěvek na změny na trhu práce v Evropské Unii. Nejprve bude věnována pozornost obecným charakteristikám trhu práce v EU, tedy mírám zaměstnanosti a nezaměstnanosti a jejich vývoji od počátku Lisabonské strategie. Hlavní část příspěvku se zaměřuje na změny v zaměstnanosti dle sektorů. Vzhledem k cílům Lisabonské strategie, kdy se má z EU stát oblast s vysoce kvalifikovanou a vzdělanou pracovní silou, by mělo docházet k odlivu pracovní síly z primárního sektoru do sektoru sekundárního a zejména do sektoru služeb. Cílem příspěvku proto je zanalyzovat vývoj zaměstnanosti podle sektorů a stanovit, zda se trh práce v Evropské Unii vyvíjí dle záměru Lisabonské strategie a zda se EU stává v důsledku těchto změn více konkurenceschopnou než před rokem 2000. Vzhledem k tomu, že Lisabonský proces byl odstartován za účelem předechnání Spojených států amerických, jsou charakteristiky trhu práce porovnávány s indikátory z USA.

Klíčová slova: *Evropská Unie, zaměstnanost, sektory, trh práce, Lisabonský proces.*

Abstract: The Changes at the EU Labour Market as a Result of the Lisbon Process¹

Lisbon Strategy was started in 2000 on the European Council and its goal is to raise the competitiveness of the EU and of the particular member states as well. Because of the complexity of the Strategy, there was made a revision of the goals in 2004 by High Level Group, chaired by Wim Kok. The essential for future success of the Strategy was stated the economical growth and the employment. Because the economic growth is in general determined by the size of the labour market, the paper focuses on changes of the labour market in the European Union. First of all, the paper aims at the basis characteristics of the EU labour market, especially the employment and unemployment rates and its development since the beginning of the Strategy. The key part of the paper analyzes the changes in the employment according the sectors. Due to the goal of the strategy the EU should change into an area with highly qualified and educated labour force, so there should be the decline of the employment in the primary sector and the employment growth in the secondary and especially tertiary sector. The aim of the paper is to analyze the employment in the particular sectors and state if the changes in employment develops according to the layout of the Strategy. Because the Lisbon process was started to prevail the USA, the indicators of labour market are compared with the characteristics of the U.S. labour market.

Key Words: *European Union, Employment, Sectors, Labour Market, Lisbon Process.*

¹ Příspěvek zpracován v rámci výzkumného záměru MSM6138439909

Úvod

V roce 2000 byla na summitu v Lisabonu schválena strategie na posílení konkurenceschopnosti Evropské Unie ve světové ekonomice, nazvaná podle místa konání summitu Lisabonská strategie. V průběhu dalších let se strategie zkonsolidovala zejména na problematiku ekonomického růstu a zvyšování zaměstnanosti, která je považována za předpoklad dalšího hospodářského růstu EU.

Príspevek se zabývá problematikou zaměstnanosti v EU v průběhu prvních pěti let Lisabonského procesu a je rozdělen na dvě části. V první části se zabývá vývojem zaměstnanosti a nezaměstnanosti v EU, druhá část je věnována struktuře zaměstnanosti v členských státech EU25.

V příspěvku vycházíme z předpokladu, že pokud má Evropská Unie zvýšit svou konkurenceschopnost a **využít potenciál kvalifikované a vzdělané evropské pracovní síly**, musí dojít k poklesu podílu osob zaměstnaných v primárním sektoru na úkor sektoru sekundárního a zejména terciárního. Terciární sektor se podílí na HDP rozvinutých tržních ekonomik, mezi které členské státy EU patří, nejvíce. Naopak v sektoru primárním je přidaná hodnota ze všech tří sektorů nejmenší. Ke zvýšení konkurenceschopnosti EU proto přispěje zvýšení míry zaměstnanosti částečně v průmyslu a zejména ve službách, kde lze nejlépe využít kvalifikovanosti obyvatelstva.

1. Vývoj zaměstnanosti a nezaměstnanosti v EU

Zvýšení zaměstnanosti a „přilákání“ obyvatel zpět do práce je jedním z klíčových cílů Lisabonské strategie. V důsledku vzniku nových ekonomických center a zostření konkurence ve světové ekonomice se produkce výrobků i služeb s nízkou přidanou hodnotou přesouvají právě do oblastí s levnou, ale oproti EU, méně kvalifikovanou pracovní silou. Současně v důsledku stárnutí evropské populace vyvstává nutnost více pracovně aktivních obyvatel, kteří budou přispívat do rozpočtů národních států. V opačném případě nebude v EU v budoucnu možné zachovat vysoký sociální standard typický pro evropské státy. Současná míra zaměstnanosti v EU25 ale pro zachování současných standardů dostačující není, mnohé státy EU dosahují zároveň vysoké míry nezaměstnanosti.

Zaměstnanost (Tab. 1) a nezaměstnanost (Tab. 2) negativně korelují, ve značné většině států je vysoká míra zaměstnanosti doprovázena nízkou mírou nezaměstnanosti a naopak. Evropská Unie pro komparaci svých ekonomických ukazatelů používá zejména indikátory USA, které mají zhruba stejný počet obyvatel, jsou s EU kulturně a historicky spřízněné a nejsou na rozdíl od dalšího centra světové ekonomiky, Japonska, státem s homogenním národnostním složením. V analýze vývoje zaměstnanosti a nezaměstnanosti jsou zmíněny vedle EU25 i EU15, tedy staré členské státy a země eurozóny, které mají jednotnou monetární politiku. Ta představuje významný nástroj, který ovlivňuje i ostatní makroekonomické ukazatele.

Tab. 1 Vývoj míry zaměstnanosti ve vybraných uskupeních v %

Uskupení/rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 p)
EU25	62,4	62,8	62,8	62,9	63,3	63,8	64,7
EU15	63,4	64,1	64,2	64,3	64,7	65,2	66,0
Eurozóna	61,7	62,2	62,4	62,6	63,0	63,2	64,5
USA	74,1	73,1	71,9	71,2	71,2	71,5	NA

Pramen: vlastní zpracování na základě

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=STRIND_EMPLOI&root=STRIND_EMPLOI/emploi/em011 z 1.6. 2007
p) – predikované údaje

Míra zaměstnanosti je definována jako podíl pracovně aktivních obyvatel ve věkové skupině 15-64 let k celkovému počtu obyvatel stejné věkové skupiny.

Vývoj zaměstnanosti v EU25, EU15 i eurozóny měl v průběhu sledovaného období, tedy od počátku Lisabonské strategie pozitivní vývoj, míra zaměstnanosti ve všech výše jmenovaných uskupeních rostla. Jednalo se ale nicméně o růst málo výrazný. V EU15, které na rozdíl od EU10 nemusely procházet v 90tých letech transformací ekonomik, míra zaměstnanosti v průběhu šesti let vzrostla pouze o necelé 3 p.b. z 63,4% v roce 2000 na 66% v roce 2006. Růst v rámci EU25 byl pouze o 2,3 p.b. Míra zaměstnanosti v USA ve sledovaném období naopak klesla, z 74,1% v roce 2000 na 71,5% v roce 2005. Přestože se jedná o opačný trend, pohybovala se míra zaměstnanosti v USA nad cílem Lisabonské strategie pro rok 2010, 70%.¹ Americký trh práce je považován obecně za více flexibilní než evropský s možností rychlejšího najímání a propouštění zaměstnanců, hranice mezi insidery a outsidersy na pracovním trhu je proto méně zřetelná než v EU.

Evropská komise ve svých každoročních hodnotících zprávách poukazuje na nutnost zvýšení flexibility. V rámci Lisabonské strategie byl zaveden pojem „**flexicurity**“², složeného ze slov flexibility a security, tedy zvýšení flexibility při zachování sociálních jistot. Na podporu růstu zaměstnanosti Komise provádí i program celoživotního vzdělávání (**life-long learning**)³, který má za úkol pomocí rekvalifikačních programů zvětšit adaptibilitu pracovníků. Ačkoliv zmíněné projekty mají pozitivní efekt na zaměstnanost, vyvstává zde otázka, jak motivovat jednotlivé státy k aktivnímu provádění politiky zaměstnanosti. V každoročních hodnotících zprávách Evropská komise sice analyzuje situaci v jednotlivých členských zemích, nicméně může pouze vydávat doporučení, jejichž plnění nejsou na rozdíl od kritérií při zavádění jednotné měny závazná.

Tab. 2: Vývoj míry nezaměstnanosti ve vybraných uskupeních v %

Uskupení/rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{p)}
EU25	8,6	8,4	8,7	9,0	9,0	8,7	7,9
EU15	7,6	7,2	7,5	7,9	8,0	7,9	7,4
Eurozóna	8,1	7,8	8,2	8,7	8,8	8,6	7,9
USA	4,0	4,8	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6

Pramen: vlastní zpracování na základě

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=STRIND_EMPLOI&root=STRIND_EMPLOI/emploi/em071 z 1.6. 2007
p) predikované údaje

¹ <http://www.euractiv.com/en/agenda2004/lisbon-agenda/article-117510> z 1.6. 2007

² Time to move up and gear, hodnotící zpráva EK za rok 2005, strana 3

³ tamtéž

Míra nezaměstnanosti je definována jako procento nezaměstnaných ve věku 15-74 let z celkového počtu zaměstnaných i nezaměstnaných stejné věkové skupiny

Za největší problém evropského trhu práce je v současné době považována vysoká nezaměstnanost. Míra nezaměstnanosti v EU se celé sledované období pohybovala nad mírou nezaměstnanosti v USA. Zde nezaměstnanost ve sledovaném období nejprve stoupala do roku 2003, od roku 2004 má nezaměstnanost v USA opět klesající tendenci. V souvislosti s válkou Iráku se v USA zvýšily zakázky amerických firem ve zbrojním průmyslu, v oblasti bezpečnostních služeb, americké firmy se podílí i na investicích na obnovu irácké ekonomiky. Všechny tyto faktory mohou mít vliv na pokles nezaměstnanosti.

Nezaměstnanost v EU25 i EU15 klesala od roku 2004, nicméně se celé období pohybovala mezi sedmi a devíti procenty. Pokles nezaměstnanosti lze přičíst růstové fázi ekonomického cyklu, pravděpodobně se ale projevil i vliv Lisabonského procesu. Nezaměstnanost v EU15 byla po celé sledované období vyšší než EU25, což je způsobeno zejména vysokou mírou nezaměstnanosti na Slovensku a Polsku, kde se dlouhodobě pohybovala nad 10%.¹ Nezaměstnanost je považována za největší problém i v zemích EU15, zejména ve třech největších členských státech, Německu, Itálii a ve Francii. Ve všech těchto zemích byla problematika nezaměstnanosti hlavním tématem posledních voleb, v případě Německa a Itálie již dochází k reformám ze strany vládní koalice, komplexnější řešení nezaměstnanosti ve Francii lze očekávat vzhledem ke letošnímu vítězství Nicolase Sarkózyho na post prezidenta nejprve v průběhu příštího roku.

Na výši nezaměstnanosti má vliv i struktura zaměstnanosti dle sektorů, míra nezaměstnanosti je obecně nižší ve státech, kde je silně zastoupen sektor služeb a kde je menší podíl primárního sektoru.

2. Míra zaměstnanosti dle sektorů

Vzhledem ke kvalifikovanosti a vzdělanosti evropské populace je klíčové **zvyšování míry zaměstnanosti v sektoru služeb** a částečně v sektoru sekundárním, kde lze kvalifikovanost využít ve vysoké přidané hodnoty a produktivity práce. Právě kvalifikovanost a vysokou produktivitu evropské pracovní síly lze označit za **největší konkurenční výhodu** v porovnání s nově vznikajícími centry světové ekonomiky. Strukturu zaměstnanosti v EU25 ukazuje následující tabulka (Tab. 3).

¹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=STRIND_EMPLOI&root=STRIND_EMPLOI/emploi/em071
z 5.6.2007

Tab. 3 Struktura zaměstnanosti dle sektorů v EU25, v %

Sektor	Zemědělství		Průmysl		Služby	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005
EU25	5,4	4,9	26,6	24,7	76,0	77,2
Belgie	2,3	1,9	22,6	20,5	75,1	77,6
ČR	5,1	3,8	39,5	38,3	55,4	57,9
Dánsko	3,4	3,1	23,1	21,2	73,6	75,7
Německo	2,4	2,2	28,9	25,9	68,7	71,9
Estonsko	7,1	5,3	33,2	33,7	59,7	61,0
Řecko	17,3	14,4	23,9	22,9	58,8	62,7
Španělsko	6,3	5,6	29,9	30,1	63,8	64,3
Francie	4,0	3,6	21,9	20,5	73,8	75,9
Irsko	7,7	5,9	25,8	27,6	63,1	65,9
Itálie	4,8	4,0	29,9	28,6	65,8	67,4
Kypr	7,8	NA	20,4	NA	70,8	NA
Lotyšsko	14,3	11,2	25,8	26,5	58,1	62,1
Litva	18,6	14,0	26,7	29,0	59,9	62,3
Lucembursko	1,5	1,3	23,1	20,9	75,4	77,9
Maďarsko	6,4	4,9	33,9	32,4	59,8	62,7
Malta	1,9	NA	34,3	NA	63,7	NA
Nizozemí	3,5	3,3	20,3	17,3	76,4	79,5
Rakousko*	NA	12,6	NA	22,5	NA	65,0
Polsko	26,3	19,2	27,2	26,9	46,1	54,0
Portugalsko	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Slovinsko	11,9	10,2	38,1	35,2	49,5	54,5
SR	5,6	3,7	35,1	33,7	59,4	62,6
Finsko	6,1	4,9	27,7	25,8	66,3	69,4
Švédsko	2,7	2,3	24,0	22,3	73,7	75,4
V. Británie*	NA	0,9	NA	17,9	NA	81,3

*údaje z roku 2004,

Pramen: vlastní zpracování na základě *Employment in Europe 2006, Statistical Annex, strana 258-283*, dostupné na http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/index_en.htm
 NA – statistická data z Malty, Kypru a Portugalska nebyly k dispozici, tyto země jsou proto z analýzy vyjmuty.

V EU25 došlo mezi roky 2000 a 2005 k odlivu pracovní síly z primárního a částečně ze sekundárního sektoru do sektoru služeb. Vysoká zaměstnanost v zemědělství v zemích EU10 v roce 2005 (Polsko 19,2%, Litva 14%, Lotyšsko 11,2%) svědčí o dosud nedostatečné těchto transformaci postkomunistických ekonomik. Vysoký podíl osob zaměstnaných v zemědělství v EU15 mělo v roce 2005 Řecko (11,4%) a překvapivě i Rakousko (12,6% v roce 2004). Ve všech výše zmíněných ekonomikách nicméně došlo k poklesu zaměstnanosti v primárním sektoru a odlivu pracovních sil do sektoru služeb.

Mezi zeměmi EU15 a EU10 byl patrný rozdíl v sektoru sekundárním a terciárním. V důsledku odlišného historického vývoje docházelo v zemích EU10 k nárůstu míry zaměstnanosti nejen

ve službách, ale také v průmyslu. Ve starých členských zemích docházelo v sekundárním sektoru převážně k poklesu zaměstnanosti a zároveň k nárůstu v sektoru služeb.

Pokud jako kritérium konkurenceschopnosti ekonomiky vezmeme míru zaměstnanosti ve službách, můžeme Evropskou Unii rozdělit na několik geografických oblastí. Nejvyšší míru zaměstnanosti ve službách v roce 2005 měly skandinávské ekonomiky a Velká Británie. Ve Velké Británii byla míra zaměstnanosti ve službách v roce 2004 na úrovni 81,3%, nejvyšší v EU25, zároveň byla zaměstnanost v zemědělství menší než 1%. Právě malý sektor zemědělství byl důvodem k tzv. britskému rabatu, který si Velká Británie vyjednala v 80tých letech a který se z evropského rozpočtu stále hradí jako kompenzace nízkých plateb z fondů určených na společnou zemědělskou politiku.

Také skandinávské ekonomiky měly v roce 2005 vysoký podíl zaměstnanosti ve službách (Dánsko 75,7%, Finsko 69,4%, Švédsko 75,4%) a velmi nízký podíl zaměstnanosti v primárním sektoru, mezi 2-5%. Všechny skandinávské ekonomiky prošly v 90tých letech ekonomickými reformami, z nichž nejvýrazněji byla reformována ekonomika finská, a patří díky vysokým investicím do infrastruktury, školství a vědy a výzkumu k nejvíce konkurenceschopným ekonomikám (viz. hodnocení World Economic Forum – Global Competitiveness Index Ranking).¹

Vysoký podíl obyvatelstva zaměstnaného ve službách měly v roce 2005 také státy Beneluxu, (Nizozemí 79,5%, Belgie 77,6%, Lucembursko 77,9%), jejich podíl zaměstnanosti v zemědělství byl také velmi nízký, ve všech třech ekonomikách se podílel méně než 3%. Pokud se zaměříme na největší země EU, Německo a Francii, můžeme pozorovat zejména u Německa vyšší podíl zaměstnanosti v průmyslu než v ekonomikách skandinávských či v Beneluxu, který byl v roce 2006 na úrovni téměř 26%. Nicméně i zde byl podíl obyvatelstva zaměstnaného ve službách vyšší než 70%.

Za méně vyspělé můžeme označit země jižního rozšíření, kde byl díky vhodným klimatickým podmínkám tradičně rozvinutý primární sektor. Tyto země byly také první, které byly do EHS přijaty z důvodů stabilizace politické situace a demokratizace. Jejich vstup znamenal nárůst v objemu financování zemědělské politiky, později i politiky regionální za účelem zvýšení konvergence ekonomik. Podíl obyvatel zaměstnaných v primárním sektoru byl vysoký zejména již ve zmiňovaném Řecku, nejslabším státu E15, kde se služby na zaměstnanosti podílely necelými 63%. V Itálii a ve Španělsku byl podíl osob zaměstnaných v zemědělství 4% respektive 5,6%, ve službách bylo zaměstnáno 67%, respektive 64% obyvatel. Z hlediska konkurenceschopnosti tyto země následují vyspělejší sever a střed EU15.

Nové členské státy můžeme rozdělit do dvou skupin, dle míry zaměstnanosti v primárním sektoru. Vysoká míra zaměstnanosti (vyšší než 10%) v tomto sektoru byla v roce 2005 v Polsku (19,2%), Lotyšsku (14%), Litvě (11,2%), a ve Slovinsku (10,2%). Sektor služeb těchto ekonomik se na zaměstnanosti podílel 54%-62%, přičemž nejnižší byl v Polsku, které patří k nejméně rozvinutým členským státům EU.

Naopak nízká zaměstnanost v zemědělství v roce 2005 byla na Slovensku (3,7%), v ČR (3,8%), Maďarsku (4,9%), Estonsku (5,3%) a dosahovala hodnot států EU15. Podíl zaměstnanosti ve službách se pohyboval v těchto nových členských zemích na relativně stejné

¹ http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006_rankings.pdf
z 6.6.2007

úrovni, mezi 58% až 62%, na zaměstnanosti byl ale výrazněji zastoupen průmysl, nejsilněji v ČR s téměř 40%. V ostatních státech se podíl zaměstnanosti v průmyslu pohyboval v rozmezí 33% až 35%.

Závěr

Konkurenceschopnost ekonomiky a struktura trhu práce jsou v současné době vzájemně propojeny. Pokud chtějí evropské státy i nadále garantovat svým občanům současný sociální standard, musí provádět aktivní politiku zaměstnanosti. Konkurenční výhodou evropské pracovní síly je vysoká kvalifikovanost, úroveň vzdělanosti a produktivity práce díky technologické vyspělosti Evropy. V průběhu prvních pěti let od odstartování Lisabonské strategie došlo ve všech členských státech k poklesu zaměstnanosti v primárním sektoru, v EU15 klesla zaměstnanost i v průmyslu, v EU10 podíl osob zaměstnaných v průmyslu vzrostl. Ve všech státech vzrostla zaměstnanost ve službách. Pro další růst konkurenceschopnosti by se proto státy EU25 měly dále soustředit zejména na sektoru služeb s vysokou přidanou hodnotu, kde je možné kvalifikovanost obyvatel nejlépe využít.

Největší podíl osob pracujících ve službách měly ve sledovaném období státy ve Skandinávii, Beneluxu a Velká Británie, tedy státy, které jsou podle měření **World Economic Forum** považovány a nejvíce konkurenceschopné, podíl obyvatelstva zaměstnaného ve službách zde přesahoval 70%. Za zeměmi severu a centra EU15 následovaly státy jižního rozšíření, kde byl obecně větší podíl obyvatel zaměstnaný v primárním sektoru, obyvatel zaměstnaných v terciárním sektoru bylo zhruba 65%. Nejnižší zaměstnanost ve službách byla v zemích východního rozšíření, kde se tento podíl pohyboval okolo 60%. To poukazuje na menší ekonomickou vyspělost i na menší konkurenceschopnost těchto států.

V některých státech východního rozšíření je na zaměstnanosti dosud silně zastoupen primární sektor, jedná se zejména o Polsko a pobaltské Lotyšsko a Litvu. V průmyslu bylo v EU10 zaměstnáno více osob než v EU15. Vyvstává zde proto otázka, zda má tento rozdíl ve struktuře zaměstnanosti dočasný nebo trvalý charakter. Vzhledem **k různé výši nákladů na pracovní sílu** je možné, že konkurenční výhoda EU10, zejména EU8 se od EU15 odlišuje. Tato problematika by ale byla předmětem další analýzy, kterou se mám v úmyslu hlouběji zabývat. Sektor sekundární byl v tomto příspěvku zmíněn pouze okrajově, pro hlubší analýzu by bylo nutné zohlednit strukturu zaměstnanosti v průmyslu dle odvětví, což přesahuje rozsah tohoto příspěvku.

Literatura

- [1] A year of delivery, Annual Progress Report 2006, European Commission, Luxembourg, 2006
- [2] Employment in Europe 2006, European Commission, DG for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Luxembourg, 2006, ISBN 92-79-02642-9
- [3] Global Competitiveness Index Rankings and 2005 Comparisons, World Economic Forum, Geneva, 2006
- [4] Time to Move Up and Gear, Annual Progress Report 2005, European Commission, Luxembourg, 2006, ISBN 92-79-00920-6
- [5] Reich, R.B., The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism, Vintage Books, New York, 1992, ISBN 0-69-73615-8
- [6] <http://circa.europa.eu/irc/dsis/structind/info/data/index.htm> z 6.6.2007
- [7] <http://www.euractiv.com/en/agenda2004> z 6.6.2007

The Barro-Gordon Model in the Context of European Monetary Union

Kevin Rowles
University of Huddersfield
Business School, Department of Business Studies,
E-mail: k.j.rowles@hud.ac.uk

Abstract

A major problem that emerged with the European Monetary System was that of credibility. By the mid-1980s exchange rates had stabilised but member countries insisted on retaining monetary sovereignty. The combination of monetary sovereignty, exchange rate stability, free movement of capital and a single market proved an 'inconsistent quartet.' Real exchange rates diverged and by the early 1990s the monetary system became unstable. The Barro-Gordon model, which incorporated the preferences of national monetary authorities and inflationary expectations, demonstrated that national monetary autonomy would lead to a non-credible outcome because economic agents would recognise that the authorities will always be tempted to break a fixed exchange rate. Under monetary union, countries agree to a common monetary policy and common policy should lead to a new credible equilibrium. However, since inflation is also a consequence of differences in the real performance of the economy, the Barro-Gordon model would indicate that since different preferences of states towards structural reforms exist, the present monetary union ultimately lacks credibility. While economic policy, other than monetary policy, remains with national authorities, different national preferences may undermine attempts to maintain a monetary union.

Key Words: *European Monetary System, Monetary Union,; Barro-Gordon.*

Abstrakt: Barro-Gordonův model v kontextu Evropské měnové unie

Hlavní problém, který se v souvislosti s Evropským měnovým systémem objevil souvisí s jeho spolehlivostí. Od 80. let se směnné kurzy stabilizovaly, ale členské země trvaly na své monetární suverenitě. Kombinace monetární suverenity, stability směnných kurzů, volného pohybu kapitálu a jednotného trhu se ukázala jako "nekonsistentní kvartet". Reálné směnné kurzy divergovaly a na počátku 90. let se měnový systém stal nestabilním. Barro-Gordonův model, který v sobě zahrnuje preference národních monetárních autorit a inflační očekávání, demonstroval, že národní monetární autonomie by měla vést k nevěrohodnému výsledku, protože ekonomičtí činitelé by rozpoznali, že autority budou mít vždy pokušení změnit stálé směnné kurzy. V rámci měnové unie členské země souhlasily se společnou měnovou politikou a společná politika by měla vést k nové, spolehlivé, rovnováze. Nicméně pokud je inflace také důsledkem odlišnosti v reálné výkonnosti ekonomik, Barro-Gordonův model by měl indikovat, že pokud existují různé preference států směrem ke strukturálním reformám, současná měnová unie skutečně postrádá věrohodnost. Zatímco ekonomická politika narozdíl od monetární politiky, je stále spojena s národními autoritami, rozdílné národní preference mohou podkopávat pokusy podpořit měnovou unii.

Klíčová slova: *Evropský měnový systém, měnová unie, Barro-Gordon.*

As the European Monetary Union continues in its ninth year, a certain degree of satisfaction is evident within the European Union. A number of achievements are identified. Long-run interest rates are low and the euro-zone has benefited from low inflation – this being the central objective of the European Central Bank. The exchange rates against the US dollar and Japanese yen are higher than at the start of the monetary union and the rôle of the Euro as an international currency is expanding. These accomplishments should not be ignored, but they can be viewed in light of similar benefits that were associated with the European Monetary System by the mid 1980s. The European Monetary System came into being in 1979 with the objective of creating greater monetary stability within the European Community. George Zis [1] identified three aspects of this concept of ‘monetary stability’. Such stability would exist when there was a permanent reduction of national inflation rates and of unpredictable exchange rate changes. Stability necessitated predictability, so that if the value of a currency changes, it does so predictably. If inflation is high and currency adjustments are frequent, then stability is absent. Finally Zis argued that monetary stability could be achieved only gradually. There would be a transitional period before monetary stability is achieved when exchange rate changes would be necessary. The reduction in inflation would be achieved successfully, if a period of time was permitted in which higher-inflation economies such as Italy could make appropriate adjustments. Zis observed that the EMS had by the mid 1980s succeeded in achieving a state of monetary stability.

“.... The EMS has facilitated the reduction of inflation rates in member countries, generated greater exchange rate predictability and induced a higher degree of policy convergence. That is, significant progress has been made towards the creation of ‘a zone of monetary stability in Europe’”

G Zis, The EMS Performance and Prospects Economic Review, November 1988

Thus by the mid 1980s, some eight years after its creation the European Monetary System had become associated with less volatile exchange rates, lower inflation amongst the members, and a convergence of money supply growth and interest rates.

These achievements were associated with a move towards a ‘harder’ form of exchange rate systems. During the 1980s exchange rate adjustments had become less frequent and smaller, and this trend developed further after 1986 with no currency adjustments after January 1987, barring a technical change in 1990 when the Italian lira moved to the narrow bands of fluctuation. Subsequently such exchange rate stability would become the means by which monetary union would be ultimately achieved. Later developments which included the abolition of capital controls and the Single Market Programme, seemed to be compatible with the European Monetary System and also promoted the drive towards monetary integration.

However while inflation rates had converged within the EMS countries, there was not perfect convergence. The persistently higher inflation in Italy compared with Germany raised the real exchange rate of the lira, though the nominal exchange rate remained constant. This was the opposite to the situation of the early 1980s whereby the real exchange rate of the lira against the deutschmark remained relatively constant as Italian inflation was dealt with by changes in the nominal exchange rate. Such a development was identified as a basic inconsistency in policy by Padoa-Schioppa of Banca d’Italia [2]. He summed up the conflicts facing the authorities as follows:

“The community will be seeking to achieve the impossible task of reconciling (1) free trade, (2) full capital mobility, (3) fixed exchange rates and (4) national autonomy in the

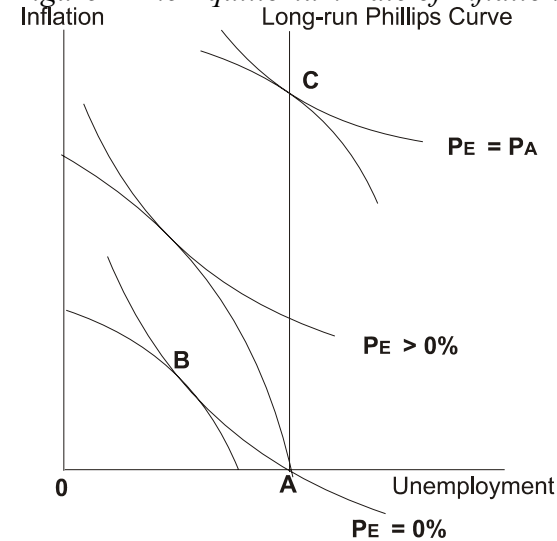
conduct of monetary policy. These four elements form what I call an ‘inconsistent quartet’..... At least one has to give way”

T Padoa-Schioppa, ‘The EMS: a long term view in Giavazzi et al. (1988) The European Monetary System Cambridge: Cambridge University Press

As the integration of the European Union proceeded in the 1980s, the desire to maintain national autonomy increasingly conflicted with the other three parts of the ‘quartet’ identified by Padoa-Schioppa. The 1992 programme to complete the Single Market aimed to dismantle trade barriers and encourage the free movement of capital. Adjustments of currencies in nominal terms were abandoned as countries aimed to embrace monetary integration. Three parts of the ‘inconsistent quartet’ were in play: free trade, free movement of capital and fixed exchange rates. Since the European Monetary System did not aim to suspend national autonomy in the conduct of monetary policy, its retention undermined at least one of the other parts of the quartet. The real exchange rates diverged because the convergence in economic outcomes had been imperfect. The agreement over nominal exchange rates should have been associated with co-ordination of economic policies to parallel the agreement over exchange rates. Countries have ceded some economic policies – the exchange rate – but other monetary and fiscal policies remained autonomous and insofar as this persisted convergence of performance was not guaranteed to be perfect. This situation was central to the Barro-Gordon model [3] which identified the problem of credibility as an impediment to maintaining exchange rate stability. The model utilises the Phillips Curve incorporating inflationary expectations and the preferences of the national autonomous monetary authorities is shown by the slope of the indifference curves. Steeper indifference curves between inflation and unemployment indicates a willingness to accept more inflation for a reduction in unemployment i.e. greater weight is given to output and growth. Flatter curves indicate inflation aversion as would characterise the preferences of the German Bundesbank. The closer to the origin, the higher the level of welfare and for simplicity, it is assumed that there is a common natural rate of unemployment.

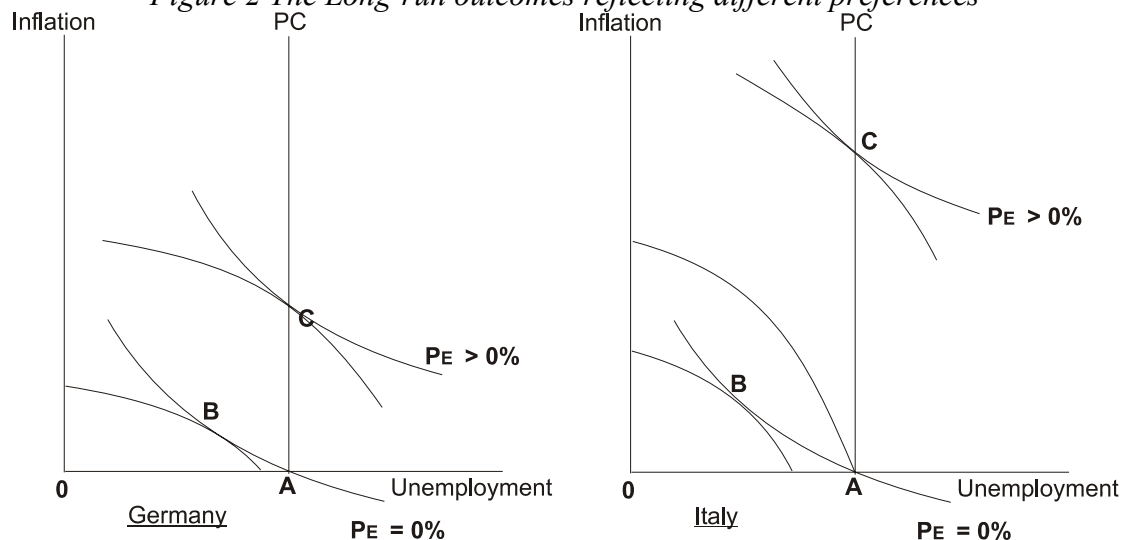
The Barro-Gordon model essentially states that governments have an incentive to cheat on any inflation commitments and this is the case when monetary policy is determined at national level. Thus if Italy announces that it will maintain an exchange rate target with a zero inflation policy the country will be at Point A (Figure 1) providing that the private sector believes the policy objective. However the government always has an incentive to cheat as a higher level of welfare can be achieved at Point B (Figure 1) and this reflects the short-termism, characteristic of governments. Governments cheat since an unexpected increase in inflation will always achieve a higher level of welfare in the short-term and this process continues until the economy has shifted to Point C at the natural rate of unemployment and where the short-run Phillips Curve is tangential to an indifference curve. Any movement from Point C would lower welfare. The original position (A) has no credibility because economic agents recognise that the authorities cheat. Zero inflation (Point A) is only credible if inflationary expectations are zero and economic agents know that the authorities will maintain this position.

Figure 1 The Equilibrium Rate of Inflation

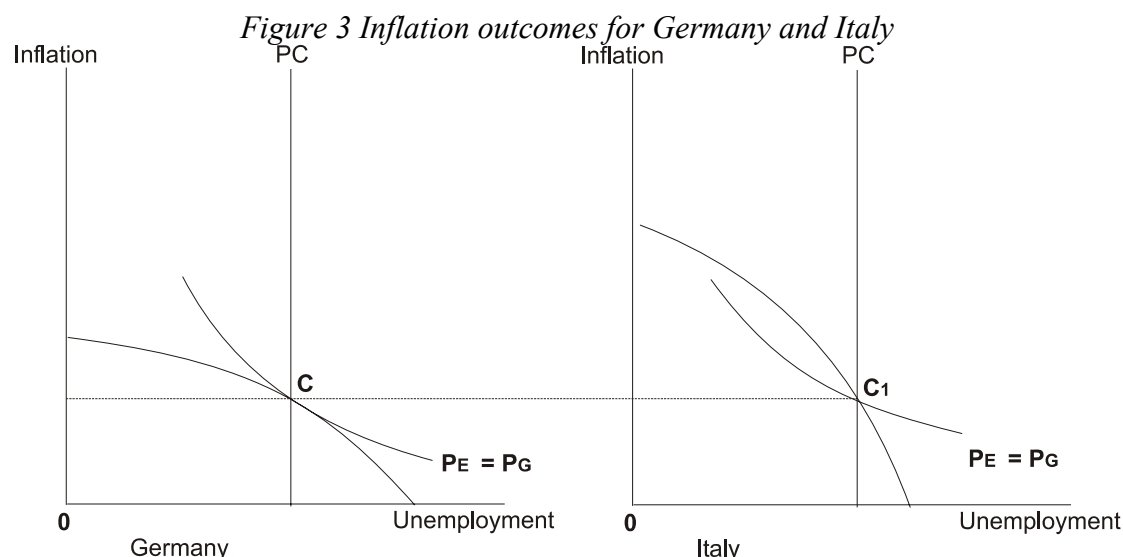


The same outcome applies to the inflation averse nation, except that the long-run equilibrium will be associated with a lower level of inflation. Thus if different preferences exist between trading partners such as Germany (inflation averse) and Italy (less inflation averse), currency adjustments will be necessitated (Figure 2). Monetary autonomy means that national authorities could pursue their policy preferences and indeed in the early 1980s, there were the realignments of currencies needed to maintain relative competitiveness.

Figure 2 The Long-run outcomes reflecting different preferences



After the mid 1980s with the emergence of the 'hard' monetary system, the Italians effectively fixed the national exchange rate of the lira against the deutschmark and this further promoted the convergence of inflation rates which had been achieved. However, such a policy will lack credibility if, with a retention of monetary autonomy, economic agents do not believe that the policy preferences of the Italy authorities have fallen into line with those pursued by the Bundesbank (Figure 3).



The two countries have a common inflation target (P_G) but Italy will still be tempted to break the commitment because C_1 does not represent a maximum welfare level where short-termism influences policy at national level. The authorities will always be tempted to engineer higher inflation and thus undermine the exchange rate at least in real terms.

Such an outcome is associated with a limited surrender of sovereignty. Countries ceded some decision-making processes – namely over exchange rates – but other monetary and fiscal policies remained with the member states and insofar as this was the case, convergence would not be guaranteed. Member states would have to keep domestic inflation in line with rates in their trading partners to avoid loss of competitiveness arising from fixed exchange rates but while policy is only subject to ‘co-ordination’ credibility would suffer. The solution would be to eschew co-ordination in favour of centralisation of policy. In the monetary union, Italy and Germany can achieve the same inflation equilibrium since the national monetary authorities no longer exist and the indifference curves will reflect the preferences of the single monetary authority – in the case of European Monetary Union, the European Central Bank. This solves the inconsistency identified by Padoa-Schippa – there is no longer autonomy for monetary policy at the national level. In terms of the Barro-Gordon model, the European Central Bank’s control of a common monetary policy would ensure choices between inflation and unemployment that would lead to a sustainable alignment of exchange rates. No longer would nominal exchange rates need realignment and common inflation based on common monetary policy would ensure real exchange rates would be constant. Monetary union would succeed.

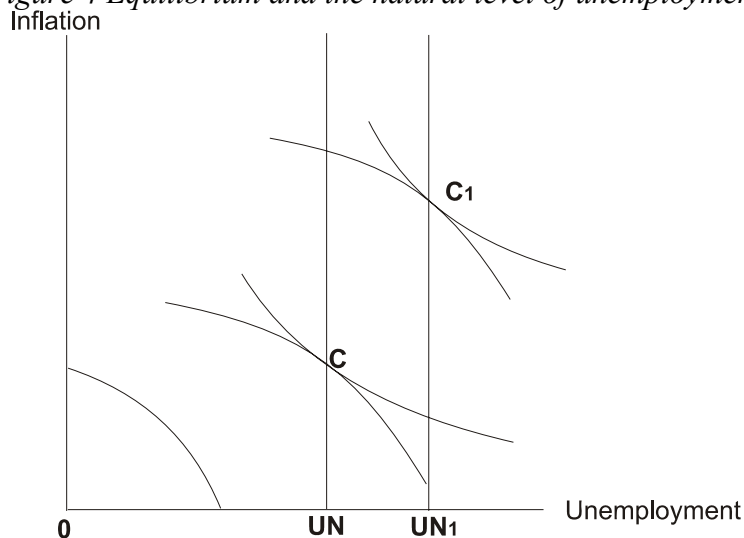
However, if developments since 1999 are examined, progress in the individual countries to ensure real convergence between the members has been limited and the predictions of unsustainability inherent in Barro-Gordon are still relevant. In 1999, it was expected that the imposition of a common monetary policy would be the first step towards greater discipline in ensuring that relative competitiveness would be maintained. If countries could no longer resort to utilising exchange rate devaluation to maintain competitiveness, the pressures would exist to improve performance through appropriate fiscal policies and a reform of product and labour markets. Failure to reform these areas would lead to a weaker economic performance and tend to boost price levels relative to the most successful economies. Trade Union behaviour, for instance, can lead to inflation through domestic wage-push factors, and in these circumstances, common monetary policy in a monetary union delivers inflation restraint at a cost of a loss of competitiveness. One consequence that can emerge is that member countries lose output and jobs which contains inflation and the misalignment of actual real rates, but

conceals the fact the monetary union is failing to create a framework for stable and continuous growth across the Euro-zone.

In terms of the Barro-Gordon model, the failure to achieve necessary structural reforms has increased the natural rate of unemployment in some states relative to those which have engaged in structural adaptation. Similarly, the slopes of the indifference curves will not be identical between members of the Euro-zone because where a loss of competitiveness occurs, different countries appear to possess varying degrees of willingness to undertake appropriate action. Thus in Germany, the high levels of unemployment appear to have led to conditions in which wage restraint has been delivered. The impact on competitiveness from wage restraint has been assisted by a fall in union membership. In 1980, 32.7 per cent of all West German employees were unionised. By 2004 according to the Institute for the Study of Labour in Bonn (2006) that proportion had fallen to 21.7 per cent [4]. Similarly, a report from the European Commission (2006) stated that the wage share in GDP had fallen from about 62 per cent in 1991 to 57 per cent in 2005 mostly due to downward wage movements in Germany [5].

Thus, if the natural rate of unemployment in one state compared to another increases, then even if the preference of the authorities remain unchanged, the equilibrium inflation rates will diverge (Figure 4).

Figure 4 Equilibrium and the natural level of unemployment



If the creation of the monetary union has created a credible outcome (point C) for the members, this will only persist as long as members of the monetary union have a common natural rate of unemployment. If these rates diverge over time, the inflation equilibrium for the members will diverge (for instance C_1 if the natural rate becomes UN_1).

Similarly, a divergence in willingness to undertake reforms to minimise non-monetary causes of inflation such as trade union militancy or inefficient producer arrangements will also lead to different equilibria in terms of inflation preferences. The slope of the indifference curves will differ as shown in Figure 2.

Insofar that outcomes in economic performance between different members of the monetary union fail to converge, then the strains which were apparent with the European Monetary System by the early 1990s will emerge within the Monetary Union. The Barro-Gordon analysis demonstrates that a successful monetary union requires also co-ordination or joint

determination of other economic policies which directly or indirectly influence the inflation rate. Growth of incomes and productivity across the Union must be consistent with creating uniform performance in different parts of the Union. Otherwise an area suffering relatively low productivity increases relative to other parts of the Union will risk relative economic decline as capital and labour transfer to high productivity regions. Indeed if monetary union achieves greater wage and price transparency, there is a greater likelihood that low productivity growth regions will still attempt to match nominal wage increases in high productivity regions, thus reducing competitiveness. Within a monetary union continuing cost-push inflation in parts of the union may be more possible, even though the European Central Bank will not provide accommodating monetary policy. This results from the emergence of a monetary union since inflationary pressures with part of the union will have a much lesser effect on interest rates compared to the situation within a state where cost-push pressures are not accommodated by the national monetary authority. In addition the common interest rate set by the European Central Bank will mean the lowest real interest rates for the higher inflation states – further reducing the possibility of keeping inflation in different states at levels sustainable with a well-functioning monetary union.

Such strains can be seen in the relative performance of different nations within the European Monetary Union. While Germany has reduced wages to restore competitiveness, structural reforms have been much more limited in other parts of the Union. Italy has suffered a significant reduction in competitiveness – since 2000, unit labour costs in Italy have seen sixteen per cent relative to German costs [6] (Thomson Financial Datastream in The Independent 18.12.06).

While the present Italian administration announced in January 2007 a number of liberalisation measures such as easier rules for starting a business and more competition between petrol service stations, there is a reluctance to tackle the more important areas such as pension reform, labour market reform and health-care expenditure. The public sector remains inefficient and expensive and public finances are unsustainable. However, for the Italian government, there is a reluctance to challenge the vested interests of the most effectively organised interest groups. However it is the public sector and the powerful corporatist institutions such as the trade unions where reform is most necessary. Given Italian preferences relative to some of their monetary union partners the Barro-Gordon model would suggest that the equilibrium inflation levels will continue to diverge. Similarly in France, Nicolas Sarkozy in his campaign book 'Ensemble' argued that the European Central Bank should pay less attention to achieving inflation targets – rather the policy-makers should 'put currency at the service of employment' [7]. It was European monetary policy that has eroded the competitiveness of French industry according to the French President. While some of these views may be for domestic electoral consumption, nevertheless there is little evidence that French policy-makers are as determined as their German counter-parts to pursue structural reforms.

At the time of the Euro's creation in 1999, countries had to achieve nominal convergence as detailed in the Maastricht criteria. Real convergence such as ensuring cyclical synchronisation was expected to follow as monetary union imposed its disciplines on the members. Public finances would be controlled and reform of product and labour markets would be undertaken to ensure that relative competitiveness was maintained. The evidence of significant changes in international competitiveness and the divergent external current account outcomes of members demonstrate that the ambitions of the architects of monetary union are unfulfilled. Insufficient wage and price flexibility, together with inadequate labour market mobility make for continuing divergence in economic performance across the monetary union. This

development is similar to the difficulties experienced in the European Monetary System as the desire to maintain nominal exchange rates did not coincide with reality in terms of real exchange rates. Just as the European Monetary System cracked in 1992 because of growing strains arising from the particular preferences of the members, so the monetary union will face disenchantment as economic performance in parts of the union becomes increasingly unacceptable to governments and their electorates.

The lessons of the European Monetary System have not been absorbed. Unless policy-makers embrace necessary reforms, the monetary union will be subject to growing imbalances. The forces that nearly derailed the path to monetary union in 1992 need to be remedied in 2007 to ensure the Euro's survival. Economic liberalisation together with more discipline in public finances are essential to ensure that relative competitive positions are maintained to ensure efficient economic performance across the Euro-zone. Given the attitudes of national authorities, it might be instructive to return to the observations of Padoa-Schioppa – instead of a quartet we now have a quintet – free trade, full capital mobility, fixed exchange rates, common monetary policy and national autonomy in economic policy – insistence on the final part of the quintet, means that at least one of the others must be sacrificed.

Literature

- [1] Zis G. (1998) The EMS. Performance and Prospects. The Economic Review Vol 6. No 2. November 1988
- [2] Padoa-Schioppa T. The EMS: a long term view in Giavazzi et al (1988) The European Monetary System Cambridge: Cambridge University Press
- [3] Barro R. and Gordon D (1983) Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy. Journal of Monetary Economics 12: 101-121
- [4] Schnabel Claus and Wagner Joachim, (2006) The Persistent Decline in Unionisation in Western and Eastern Germany 1980 – 2004: What can we learn from a Decomposition Analysis? IZA DP No 2388 October 2006 Institute for the Study of Labour (IZA)
- [5] Quarterly report on the Euro Area. (2006) European Commission Vol 5 No 3 Page 28
- [6] Thomson Financial Datastream cited in 'The Independent' 18.12.06
- [7] Nicolas Sarkozy (2007) Ensemble XO Editions Paris ISBN – 10 284 5633 459

Rigidity cen, důvod pro regulaci?

Václav Rybáček

Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta národohospodářská

Katedra institucionální ekonomie

E-mail: rybacekv@vse.cz

Abstrakt

Vyspělé ekonomiky zažívají trvalou pozitivní míru inflace, deklarovaný cíl centrálních měnových autorit. Nepřetržitý růst peněžního agregátu a cen spustil lavinu výzkumu, jejichž předmětem je řešení problému optimální míry inflace. Tj. takové míry inflace, jež překonáním uvažovaných překážek cenových změn zvýší flexibilitu ekonomiky a přispěje blahodárně k efektivní alokaci zdrojů tím, že umožní cenám pružně se přizpůsobit šokům. Doporučení je široká paleta, od Tobinova obecného doporučení pozitivní míry inflace k Friedmanovu zmrazení mocných peněz. Předmět této práce je ovšem od mainstreamových témat trochu vzdálen, byť s nimi přímo souvisí. Jeho ambicí není diskutovat a kvantifikovat optimální růst cenové hladiny, nýbrž přezkoumání relevance argumentů, které ospravedlňují inflaci jako nástroj zvyšování efektivnosti a hospodářského růstu překonáváním bariér, jež ekonomickým subjektům staví do cesty nominální cenové rigidity. Proti sobě jsou postaveny dva základní koncepty: inflace jako nezbytný nástroj k překonávání rigidit na regulovaných trzích vs. existence či neexistence rigidit na neregulovaných, svobodných trzích, a z toho plynoucí smysluplnost výkonu měnové politiky řízeného růstu cen. Práce se zabývá „prostorem“ mezi těmito dvěma hraničními koncepty, čímž se dostává k diskuzi o samotné podstatě nominálních cenových rigidit, o zdrojích jejich přetrvávání či síly a způsobech překonávání problémů vzniklých rigiditami. K formulování závěrů jsou využity poznatky výzkumů zahraničních autorů z posledních desetiletí.

Klíčová slova: *Cenové rigidity, asymetrie, inflace, regulace, trhy.*

Abstract: Rigidities of Prices, the Reason for Regulation

Advanced economies presently undergo persistent and positive rate of inflation that is declared objective of monetary authorities. Permanently growing monetary aggregate and prices evoked extensive researches on so-called optimal rate of inflation. This rate of inflation should clear barriers raised by rigidities and thus enhance the economic flexibility and efficient allocation of resources. But the topic of this paper is rather different from subjects of mainstream economists. It's ambition is not to quantify the optimal rate of price level growth. The main contribution should be a discussion on arguments rehabilitating inflation as a tool of attaining higher efficiency and an economic growth on the basis of nominal price rigidities. There are two main adverse concepts in the paper: the inflation as a instrument necessary for passing barriers made by rigidities, vs. the existence or absent of rigidities in the free unhampered market. The paper deal with differences between this two boundary concepts, with the merits of the rigidities, causes and alternative concepts of their origin. There are used new researches from recent decades in this paper. The main issue solved in this paper is the origin of price rigidities. Is a seriousness of price rigidities a consequence of voluntary exchanges and spontaneous development of markets? Are the price rigidities a reason for monetary regulation in the form of neverending inflation?

Key Words: *Price Rigidities, Asymmetry, Inflation, Regulation, Markets.*

1. Úvod

Trvalá pozitivní míra inflace je většinou ekonomů i veřejností vnímána jako nedílná součást vyspělých tržních ekonomik. Překvapením proto není objem výzkumu, jež je inflaci věnován. Předmětem zkoumání jsou souvislosti inflace, nezaměstnanosti, růstu, efektivnosti, v neposlední řadě také tzv. optimální míře inflace. Tou je uvažován takový růst cen, jež překonáváním bariér cenových změn (rigidit) zvýší při co nejnižších nákladech inflace flexibilitu ekonomiky a přispěje k efektivní alokaci¹.

Předmět této práce je ovšem od mainstreamových témat poněkud vzdálen. Jeho ambicí není kvantifikovat optimální růst cenové hladiny, nýbrž přezkoumat platnost argumentů, jež ospravedlňují inflaci jako nástroj opravující tržní proces, dosahování vyšší efektivnosti a hospodářského růstu na základě existence nominálních cenových rigidit. Vznikají rigidity v ekonomickém systému spontánně? Zakládají důvod pro výkon inflační měnové politiky?

2. Cenové rigidity a ekonomická interakce

O rigiditách můžeme obecně uvažovat jako o nákladových či psychologických překážkách cenových změn². Pociťuje-li výrobce jako příliš nákladné cenu přizpůsobit změnám podmínek vyčká na výraznější impuls či dostatečnou koncentraci tlaků na změnu a až poté svoji cenu přizpůsobí. Zároveň platí, že nepřizpůsobí-li se novým impulsům cena, poté se přizpůsobí množství. Rigidity jsou proto uvažovány jako jedna z příčin fluktuace ekonomické aktivity. Rigidity (zpoždění) jsou přirozenou charakteristikou mnoha cen³, prostou kalkulací ekonomických subjektů a jak uvádí Hülsmann⁴ „budou tak malé a nevýznamné, jak jen svobodný trh umožní“. Jinak řečeno, spontánním vývojem společnosti a dobrovolnými interakcemi jejích členů nejsou vytvářeny cenové rigidity takového rozsahu, aby společnosti znemožnily uspokojovat své vlastní potřeby a dosahovat růstu blahobytu. Není proto divu, že cenové rigidity si např. u rakouských ekonomů nevysloužily příliš pozornosti. 20. století ovšem pohled na rigidity změnilo. Ekonomové, bankéři i dalších odborníci nepochybují o existenci závažných cenových rigidit, jež vyžadují netržní řešení. Důležitý je jednak původ rigidit. Připustíme-li, že jsou vytvářeny dobrovolným jednáním lidí na trhu, nezbyvá než uznat oprávněnost inflace. A jednak povaha důkazů, jež především na základě empirických výzkumů potvrzují existenci cenových rigidit.

3. Historická zkušenost

Pověst problému si rigidity získaly ve 30. letech 20. století. Splasknutí cenové bubliny na newyorské burze vyvolalo všeobecný prudký pokles cen, jenž měl napravit cenovou strukturu léta poškozovanou inflačními emisemi nekrytých peněz. Byť inflace před krachem na burze nebyla z dnešního pohledu nijak závratná, došlo k dramatickým změnám v produkci a zaměstnanosti. Klíčové je, že tzv. cenová stabilita⁵ není zárukou ekonomické stability. I za

¹ Andersen [2000]

² Andersen [1994]

³ Na mikroúrovni je uvažování nákladů na změnu ceny zcela racionální. Zimmerman [2003]

⁴ Hülsmann [2003]

⁵ Dnes právě definovaná jako růst cen na nějaké cílové hladině.

stabilně rostoucí cenovou hladinou se v reálné ekonomice zpravidla kumulují nerovnováhy,¹ jako například cenové bubliny. Prudký propad cen byl o to hlubší, o co větší nerovnováha vznikla mezi skutečnými cenami a cenami vzniklými v důsledky nadměrných emisí nekrytých peněz. Náprava cenové struktury vyžadovala výrazný pokles cen, jemuž ovšem nestačily sekundovat nominální mzdy, následkem byla stabilita či dokonce růst reálných mezd.

Důkaz o omylu tvrzení, že rigidity nejsou ekonomický problém vyžadující netržní řešení, ovšem v událostech 30. let 20. století neleží. Mzdy pravděpodobně budou i na zcela neregulovaném trhu méně pružné než ostatní ceny cenové struktury. Z menší pružnosti mezd může vzniknout problém v momentě silné deflační nápravy předchozí inflace. Příkladem je právě Velké deprese, jako událost vyvolaná narušením peněžním vztahů, nikoli svobodným trhem a jednáním jeho účastníků. Za stabilitou reálných mezd spočívala do značné míry také neochota pracovníků snížení nominální mzdy akceptovat. Výsledkem bylo zformování odborů, jako projev preference stabilní nominální mzdy. Součinností politiky odborů a vládních představitelů je dolní rigidita mezd výrazně zesílena, stala se dokonce nástrojem „stabilizační“ politiky. Řetězec událostí počáteční vysoké inflace nekrytých peněz, vytvoření cenových bublin, nevyhnutelné deflační nápravy, pomalejšího poklesu mezd oproti ostatním cenám a rostoucí nezaměstnanosti zformovaly názor, že za hospodářskou krizí stojí neschopnost mezd poklesnout a nikoli počáteční inflace. Pohled na příčiny krize a její celková interpretace následně determinovaly vývoj ekonomické teorie a hospodářské politiky až do současnosti.

John Maynard Keynes a jeho následovníci dokazovali nepružnost mezd teoretickými koncepty a jako lék na překonání této rigidity byla nalezena vlastně příčina tehdejšího stavu – inflace². Ta měla zajistit, že se nemožnost nominálních mezd poklesnout nepřelije do vysoké nezaměstnanosti tím, že reálné mzdy bude snižovat. Ovšem byla to právě inflace, jež učinila z pomalejšího přizpůsobení mezd skutečný problém. Pokud byla inflace příčinou nezaměstnanosti, nemůže být také zároveň lékem. Mzdy nejsou sice pružně stanovovány na „aukčním trhu“, jak namítá Keynes³, ovšem v rovnoměrně plynoucí ekonomice nevystavené šokům, jakým byla třeba právě deflační náprava vysoké inflace krachem na newyorské burze, není nutné pomalejší reakce mezd oproti ostatním cenám považovat za vážnou překážku ekonomické interakci. Problémovost pomalejšího mzdového přizpůsobení je stav vyvolaný (nejen) inflační politikou (s následnou deflační nápravou).

Existuje těmto tvrzením empirická opora? Historický pohled na problematiku mzdového přizpůsobování lze nalézt např. v práci Hanese a Jamese [2003], kteří zacílili svoji pozornost na 19. století v USA s několika měnovými režimy. Autoři nenalezli důkazy o rigiditě mezd směrem dolů v průběhu zkoumaného období. Nejde na druhou stranu o důkaz, že by při absenci inflační politiky nedošlo k institucionálním změnám na trhu práce tak, jak je přinesl následný vývoj.

¹ White [2006]

² Inflace jako prostředek překonávání rigidit převládá i v dnešní makroekonomii. Viz. Andersen [2000], Groshen a Gecchetti [2000], Groshen a Schweitzer [1999]

³ Sojka [1999]

4. Inlace a rigidity v mainstreamovém vidění

Fakt existence rigidity mezd směrem dolů většina ekonomů akceptuje, mainstreamová teorie obecně rozlišuje rigidity na symetrické a asymetrické¹. Konkrétněji, buď existují překážky cenovému růstu nebo poklesu (asymetrie), anebo oběma směry, růstu a zároveň poklesu (symetrie). Důležité je uvažovat především asymetrické rigidity. Není-li totiž cena schopna jedním směrem reagovat, je tím vážně omezena schopnost ekonomiky absorbovat šoky. Představme si situaci poklesu celkové zásoby peněz a s ní i nominální poptávky, jež způsobí tlak na všeobecný pokles cen. Nemůže-li poklesnout některá z cen cenové struktury, dojde k jejímu reálnému růstu, objemovému přizpůsobení. Se stejným důsledkem lze uvažovat o změně preferencí. Zvýší-li se poptávka po zboží A oproti zboží B, vznikne tlak na růst ceny zboží A a pokles ceny zboží B. Klesající cena zboží B musí být poté následována poklesem mezd ve výrobě tohoto statku. Nemůže-li však k takovému poklesu ve mzdách dojít, bude výsledkem omezení zaměstnanosti ve výrobě zboží B, neboť náklady výrobců tohoto zboží reálně neklesají, případně rostou. Nemožnost reagovat na změnu podmínek volá podle mnoha ekonomů po inflaci, jež má zajistit snížení reálných mezd.

Inlace sníží reálné mzdy, výrobci poté mohou v závislosti na povaze či příznivosti tržního signálu mzdy opětovně zvýšit či naopak nominální mzdy nezvyšovat. Ceny, které by při neexistenci asymetrických rigidit a inflace měly klesnout tak „pouze“ nominálně nevzrostou, čímž v reálném vyjádření poklesnou. Výsledkem inflačního procesu je nová cenová struktura odpovídající stavu adaptace na nové informace a vyšší efektivnost výrob². Pro absorpci šoků změnou relativních cen ekonomika tedy zde potřebuje neustálý růst cenové hladiny. Koncept je obsažen v tzv. „grease“ efektu tak, jak jej formuloval Keynesův pokračovatel James Tobin³. Tobin, nositel Nobelovy ceny za ekonomii, doporučuje nenulovou inflaci v prostředí asymetrických rigidit a existence reálných šoků. Tobin ve svém doporučení implicitně předpokládá rigidity a asymetrie v cenovém přizpůsobení jako vnitřní charakteristiky ekonomických mechanismů. Tedy jako produkt samotného ekonomického systému.⁴ Volí proto jako doporučení pozitivní inflaci.

Na druhém pólu zastánců měnové regulace stojí Milton Friedman a jeho tzv. „sand“ efekt, zdůrazňující především náklady inflace a nutnost jejich minimalizace. Inlace je „pískem“ nasypaným do ekonomického soukolí, brzda jeho hladkému fungování ekonomiky a ničivě působí na informační hodnotu cenového mechanismu. Friedman doporučuje přijmout pravidlo měnového růstu, jež jednak co nejméně ztíží tržní koordinaci a jednak co nejméně naruší cenové signály⁵.

Je důležité poznamenat, že byť se inspirací k formulování doporučení výkonu inflačních měnových politik staly především mzdy, které jsou uvažovány jako nejvážnější příklad asymetrické rigidity, uvažována je existence rigidit směrem dolů i v případě dalších cen. Přirozeně stejně jako u mezd dochází při deflačních tlacích a nemožnosti nominálně poklesnout k reálnému růstu těchto cen se všemi důsledky pro kupní sílu poptávajících a celkový objem poskytovaných statků a služeb.

¹ Groshen a Gecchetti [2000]

² Andersen [2000]

³ Tobin [1972]

⁴ Ball a Mankiw [1994]

⁵ Friedman [1977], Groshen a Schweitzer [1999].

Obecná shoda mezi mainstreamovými ekonomy ohledně výše optimální inflace nepanuje. Friedman v pozdějších letech po své „Nobel lecture“ doporučoval zmrazit objem mocných peněz¹, Ball a Mankiw [1995] vidí jako optimální nulovou inflaci. V praxi převládajícím názorem je překonávat rigidity nenulovou inflací. Andersen [2000] vyčísluje optimální výši inflace mezi 2 a 3 %. Podívejme se na důvody, které k postulování podobných závěrů mohou vést.

5. Rigidity a empirie

Již zmiňovaný výzkum Hanese a Jamese [2003] neprokázal rigiditu mezd směrem dolů, přičemž zkoumaným obdobím bylo 19. století v USA. Oproti tomu výzkumy ekonomik 20. století již dokazují asymetrickou rigiditu mnoha cen². Proč takový posun? Asymetrické rigidity cen a jejich odraz v empirických testech může mít několik zdrojů, které nejsou generovány svobodným trhem:

- inflace – tedy samotný proces, jež má rigidity překonávat a umožnit ekonomickému systému adaptaci na nové podmínky. Co je důvodem? Pokud cenový tvůrce zjistí, že cena jeho výrobku či služby je příliš vysoká, ukazuje se v inflačním prostředí jako optimální strategie cenu nesnižovat, nýbrž počkat až reálnou cenu sníží samotný proces inflace, čímž firma ušetří náklady na změnu ceny. Motivace ke snižování cen je tak při pokračující inflaci oslabena. To potvrzují Ball a Mankiw [1994], dle nichž v prostředí inflace se firmy daleko spíše přizpůsobují pozitivním než negativním šokům, které tlačí na pokles některých cen.
- existence regulovaných cen –Lünnemann a Mathä (2004) ukazují regulované ceny jako významný zdroj nominálních cenových rigidit, s nízkou frekvencí změn a nadprůměrnou mírou inflace. U regulovaných cen lze pozorovat významné anomálie – cenovou rigiditu směrem dolů, nižší frekvenci změn a výraznější cenové změny.
- daně – podle údajů OECD vzrostlo přerozdělení prostřednictvím daní z 25,8 % produktu v roce 1965 na 37,4 %. Rostoucí daňová zátěž zvyšuje ceny, přičemž v prostředí nekrytých peněz není nutný pokles ostatních cen. Celkově tak dochází k trvalému cenovému růstu z titulu růstu daní a absence tlaků na cenový pokles.

Zohledníme-li výše uvedené důvody³, pak již závěry některých studií o existenci rigidit cen v dnešních vysoce regulovaných ekonomikách, i obzvláště „nebezpečných“ rigidit směrem dolů, tolik nepřekvapují. Asymetrie rigidit není inherentní vlastností cen, vzniká a nabývá na významu s rostoucí regulací a netržním rozhodování o cenách.

V případě mzdové rigidity lze uvažovat o další specifické charakteristice. Jak uvádí Holden (2001), mzdy mají tendenci být více rigidní v zemích se silnější legislativní ochranou zaměstnanců. Volba větší variability ve složení mezd je omezena zákony, což posiluje rigiditu ceny práce. „Čtvrtou“ determinantou existence rigidity směrem dolů by v případě mezd tak mohla být regulace trhu práce či konkrétněji „delegace“ donucovací pravomoci státu na

¹ In: Dorn [1986]

² Např. Kashyap [1995], Andersen [2000]

³ Přičemž si tento výčet nečiní ambici býti úplným.

odborové svazy a také promítání těchto zákonných privilegií do celkových nákladů zaměstnavatelů.

6. Inlace, ano či ne?

Inlace se ukázala jako významný zdroj rigidit i jako neúčinný lék řešení nezaměstnanosti. Argumentů pro odmítnutí je však více a jsou svojí povahou závažnější. Inlace především narušuje relativní ceny, nejcennější informaci cenové struktury. Deformace cenové struktury vede k započítání neproduktivních investic, ztrátám na produktu a blahobytu. Následovat musí buď ozdravná realokace kapitálu, tedy hospodářský cyklus, nebo musí být výrobci neustále udržováni v mylné představě o preferencích.

Andersen [2000] namítá, že tento argument přehlíží motivace k cenovým změnám vytvářené inflací, čímž klesá rozptyl relativních cen. Pokud ale cenový tvůrce nemění cenu z důvodů nákladových, konkurenčních či z obchodní strategie, není jasné, jak při daném objemu cen takový stav v jednotlivých případech rozpoznat a na jakém základě jej prohlásit za neefektivní. Pokud výrobce považuje svoji cenu za optimální, prošla výše této ceny nejlepším možným kritériem. Vzhledem k množství existujících cen není ani možné znát podmínky tvorby každé z cen, a úvaha zda současný stav vede z titulu uvažovaných rigidit k neefektivnostem se potýká s nekonečnou složitostí a nevědeckostí v podobě srovnávání užitek.

Jak dále argumentuje Andersen [2000], inflace povede k vyšší efektivnosti tím, že umožní reálným cenám přizpůsobit se novým tržním podmínkám. Takový závěr ovšem předpokládá, že nové peníze se do ekonomiky dostanou v sektorech či odvětvích, kde by změna ceny skutečně opodstatněnou a realokace kapitálu způsobeného inflací bude odpovídat preferencí spotřebitelů. V takovém případě by inflace mohla efektivnost zvyšovat, ovšem nové peníze zvyšují ceny ve výroбах vzdálenějších od spotřeby. Inlace má tedy tendenci projevovat se v ekonomice vždy v konkrétních sektorech. Tudíž do množiny nákladů inflace tak nelze započítat pouze náklady cenových změn, jak tak činí Andersen [2000], dochází také k rozsáhlému narušení relativních cen, vlastnických práv, rozkolísání relativních cen¹, misalokacím, hospodářskému cyklu a ztrátám na blahobytu. Cena za měnovou regulaci a řešení uměle vytvořených problémů s rigiditami je tak velmi vysoká. Inlace je především nákladným a rušivým zásahem do ekonomiky, jenž na náklady celé společnosti „maskuje“ důsledky regulací představujících realizaci parciálních zájmů, v neposlední řadě na trhu práce.

7. Závěr

Obejde se svobodný trh bez inflace? Nezpůsobí rigidity rozvrat ekonomického systému? Snahou této práce bylo ukázat, že rigidity nevytvářejí ve svobodné neregulované ekonomice překážky uspokojování potřeb a růstu životní úrovně. Rigidity budou tak malé a nevýznamné, jak jen svobodný trh umožní (Hülsmann [2003]). Diskutované obtíže spojené s rigiditami a jejich empirické zachycení mají stejného jmenovatele, nevhodné zásahy státu do ekonomiky vyvolávající „poptávku“ po výkonu měnové politiky a uvalují na celou společnost náklady s výkonem inflační měnové politiky spojené. Inlace není ekonomicky opodstatněným zásahem do svobodných trhů, které by, ponechány spontánnímu vývoji, jinak spěly

¹ Což je závěr Ball a Mankiw [1994] odporující závěru v Anderson [1999].

vytvářením bariér pohybům cen k vlastnímu rozvratu. Původ inflace je politický. Motivovat cenové tvůrce inflací růstem peněžní zásoby ke zvýšení cen růstem peněz v ekonomice proto postrádá racionální ekonomické opodstatnění. Nejefektivnější cestou k překonání problému cenových rigidit je odstranění jejich skutečných příčin – státních regulací. V opačném případě dochází ke kumulování státních intervencí s negativním dopadem na svobodu a bohatství.

Literatura

- [1] ANDERSEN, T.: „Nominal rigidities and the optimal rate of inflation.“ Working Paper No. 19. Center for Dynamic Modelling in Economics, 2000.
- [2] BALL, L. – MANKIW, G.: „Asymmetric Price Adjustment and Economic Fluctuations.“ The Economic Journal, Vol. 104, No. 423. (Mar., 1994), pp. 247-261.
- [3] DORN, J.: „Introduction Reforming Monetary Regime.“ Cato Journal, Vol. 5, No. 3, 1986.
- [4] FRIEDMAN, M.: „Nobel Lecture: Inflation and Unemployment.“ Journal of Political Economy, No.3, 1977.
- [5] GROSHEN, E. – SCHWEITZER, M.: „Inflation and Unemployment Revisited: Grease vs. Sand.“ CFS Working Paper No. 1999/06.
- [6] GROSHEN, E. – GESCHETTI, S.: “Understanding Inflation: Implications for Monetary Policy.” NBER Working Paper Series, No. 7482, 2000.
- [7] HANES, Ch. – James, J.: “Wage adjustment under Low Inflation: Evidence from U.S. History.” The American Economic Review, Vol. 93, No.4 (Nov.,2001), pp. 1414-1424.
- [8] HÜLSMANN, J.G.: “New Keynesian Monetary View: A Comment.” The Quarterly Journal of Austrian Economics. Vol. 6, No. 4, winter 2003.
- [9] HÜLSMANN, J.G.: “Toward a General Theory of Error Cycles.” The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 1, No. 4 (winter 1998).
- [10] KASHYAP, A.: „Sticky Prices: New Evidence from Retail Catalogues.“ Quarterly Journal of Economics 110(1), 245-274, 1995.
- [11] TOBIN, J.: „Inflation and Unemployment.“ The American Economic Review, Vol. 62, 1972.
- [12] SOJKA, M.: „John Maynard Keynes a současná ekonomie.“ Grada, 1999. ISBN: 80-7169-827-X.
- [13] WHITE, W.R.: „Is price stability enough?“ Working Paper No. 205, BIS, April 2006.
- [14] ZIMMERMAN, J.G.: „Optimal Monetary Policy.“ The Quarterly Journal of Austrian Economics. Vol. 6, No. 4, 2003.

Metodologická východiska teorie optimálních měnových zón

Ivana Ryvolová

Vysoká škola ekonomická v Praze, Národohospodářská fakulta

Katedra institucionální ekonomie

E-mail: ryvolova@gmail.com

Abstrakt

Předmětem příspěvku je teorie optimálních měnových zón (OCA) jako vodítko politických úvah o přijetí společné měny. Metodologická východiska teorie OCA odráží převládající keynesiánské paradigma doby, v níž tato vznikala. Robert Mundell bezvýhradně přijal předpoklad nezbytnosti autonomní monetární politiky pro zajištění stabilizační funkce národohospodářské soustavy. Toto východisko ovšem podstatně rozšířil svojí teorií OCA, tedy definováním podmínek, jejichž splnění by potřebu monetárních zásahů minimalizovalo, resp. při jejichž by ekonomické výkyvy téměř nenastávaly. Cílem příspěvku je objasnit relevanci teorie vzhledem k jejím metodologickým předpokladům; analýza bude soustředěna zejména na chápání teorie OCA jako optimalizačního problému. Diskutována bude taktéž rozpoznatelnost optimální měnové oblasti vzhledem k faktu, že „optimum“ je nutně individuální kategorie, přičemž současné prisma OCA nahlíží na tento termín jako na kolektivní kategorii, a tudíž předpokládá znalost celospolečenské užitkové funkce. Vyjasněna bude role institucionálního nastavení společnosti, vzhledem k poznatelnosti optimálních měnových zón z důvodu převažujícího monetárního uspořádání v podobě centrálních měnových autorit s emisním monopolem. Mezi hlavní praktické přínosy výzkumu budou patřit závěry o platnosti teorie optimálních měnových zón a její potenciál odhalit vhodnost přijetí jednotné evropské měny.

Klíčová slova: *Měnové zóny, optimum, monetární politika, metodologický individualismus, institucionální rámec.*

Abstract: Methodological Base of Optimum Currency Areas Theory

The subject of the report is the theory of optimum currency areas (OCA) as a guidance of the political considerations of the common currency acceptance. The methodological base of the OCA theory reflects the ruling Keynesian paradigm of the era, in which it came into existence. Robert Mundell implicitly accepted the assumption of the necessity of the autonomous monetary policy for its stabilizing function of the economic system. However he upgraded this starting point significantly by his OCA theory, that is by definition of such conditions, that (in the case of their compliance) there would be only minimum monetary interventions needed. In other words, there would not come into existence any economic disturbances. The aim of this report is to find out the relevance of this theory with regard to its methodological presumptions; the analysis will be concentrated especially on the OCA theory as an optimization problem. There will be also discussed the recognizability of optimal currency areas regarding the fact, that “optimum” is necessary an individual category, while the current prism of OCA understands this term as a collectivistic category and thus it supposes the knowledge of the corporative utility function. The rule of the institutional framework will be clarified, with regard to know-ability of the optimum currency areas for the reason of prevailing monetary setting in the model of central monetary authorities with emission monopoly. Findings about the validity of the OCA theory and its potential to detect propriety of the common European currency will be one of the practical contributions.

Key Words: *Currency Areas, Optimum, Monetary Policy, Methodological Individualism, Institutional Frame.*

Úvod

Teorie optimálních měnových zón (OCA), tak jak ji ve své práci¹ R. Mundell představil, tvoří v rámci ekonomie hlavního proudu klíčové východisko pro úvahy o „nejvýhodnějším“ měnovém uspořádání. Tento výklad odráží převládající keynesiánské paradigma doby, v níž teorie OCA vznikala. Přesněji řečeno, autonomní monetární politika byla považována za nezbytnou, jelikož se předpokládalo, že může být účinným nástrojem „vyhlazování“ výkyvů hospodářského cyklu. Toto přesvědčení bylo založeno na keynesiánské hypotéze, že úroková míra je determinována na trhu peněz, nikoliv na trhu zapůjčitelných fondů. To by v praxi znamenalo, že centrální měnové autority mohou svými nástroji ovlivňovat (respektive určovat novou) rovnováhu na trhu zapůjčitelných fondů, přičemž platí, že čím je nižší úroková míra, tím je vyšší mezní efektivnost kapitálu a tedy i tolik kýžená efektivní poptávka².

Robert Mundell bezvýhradně předpoklad nezbytnosti autonomní monetární politiky pro zajištění stabilizační funkce národohospodářské soustavy přijal. Toto východisko ovšem podstatně rozšířil svojí teorií optimálních měnových zón, tedy definováním podmínek³, jejichž splnění by potřebu monetárních zásahů minimalizovalo, resp. při nichž by ekonomické výkyvy téměř nenastávaly.

Príspevek v prvním kapitole objasňuje relevanci teorie OCA vzhledem k jejím metodologickým předpokladům; analýza je soustředěna zejména na chápání této teorie jako optimalizačního problému a dále se zaměřuje na předpoklad poznatelnosti celospolečenského optima, respektive celospolečenské užitkové funkce. Druhá kapitola přibližuje institucionální překážky poznatelnosti optimálních měnových zón z důvodu převažujícího monetárního uspořádání v podobě centrálních měnových autorit s emisním monopolem. Třetí kapitola je věnována úskalím, které s sebou nese snaha zafixovat jednotlivé směnné kurzy v systému nuceného oběhu peněz či přijmout společnou měnu. Příspěvek je shrnut závěrem o platnosti teorie optimálních měnových zón a jejím potenciálu odhalit vhodnost přijetí jednotné měny.

1. Metodologická východiska teorie OCA

V teoretické rovině je problematika měnových zón postavena jako optimalizační problém, v němž jsou zvažovány přínosy a náklady fixního měnového režimu (či společné měny). Dle zastánců teorie OCA bychom tedy na základě stanovených kritérií měli být schopni vymezit optimální počet měnových zón vzhledem k počtu měnových autorit.

Přinejmenším z metodologického úhlu pohledu vyvolává tato úvaha pochybnosti. Tou nejzřetelnější je pak domněnka o možnosti poznání a konstrukce celospolečenské užitkové

¹ Mundell, Robert: *A Theory of Optimum Currency Areas*, American Economic Review, 1961

² Šťastný, 2004

³ Jednotlivé státy by tvořily optimální měnovou zónu, pokud by dle R. Mundella měly:

1. vysokou vzájemnou mobilitu práce
2. mzdy pružné směrem dolů

Tyto podmínky doplnili McKinnon (1963) o předpoklad intenzivního vzájemného obchodu daných zemí (to znamená, že expanzivní měnová politika by byla stejně neúčinná) a Kenen (1969) o předpoklad vzájemně odlišné struktury výroby těchto zemí.

funkce. Jedině předpoklad její poznatelnosti by nám totiž míru optimality (ve vztahu k jakémukoliv jevu) jako objektivní veličinu dokázal zprostředkovat¹.

Tento domněnka je ovšem mylná, jelikož optimum je vyjádřením subjektivního pocitu ohledně stavu věcí. Optimum tedy představuje ryze individuální kategorii, která nedovoluje činit soudy o obecné pravdivosti či nepravdivosti. Pokud tak činí, tak pouze ve vztahu k individuální mysli osoby, která tento soud vyslovuje^{2,3}. Jinými slovy, jen v případě, že předmět našeho zkoumání (jako jsou například podmínky optimality) nějakým způsobem postihuje právě jednu vnímající bytost, nebo alespoň by ji zasáhnout mohl, má smysl uvažovat o míře uspokojení potřeb této bytosti a tedy o optimálním stavu věcí. Toto hodnocení závisí výhradně na individuálních preferencích osoby, která je způsobilá zaujmout k události či stavu hodnotící postoje. Právě a pouze o této formě hodnocení předmětu zkoumání lze pak prohlásit, zda a do jaké míry je optimální⁴.

Optimum jakožto míra libosti či nelibosti, je demonstrováno chováním daného jedince, které je záměrné, a tedy vyjadřuje jeho individuální preference. Toto vyjadřování preferencí je ovšem podmíněno možností svobodně konat, tedy neexistencí umělých (ve smyslu politických) překážek omezujících lidské jednání. Čím více překážkám a omezením je daná bytost vystavena, tím má menší prostor k vyjádření svých preferencí, respektive tím více se její chování odklání od jednání, které by při neexistenci těchto omezení zvolila.

2. Institucionální překážky poznatelnosti optimálních měnových zón

Vznik peněz, jakožto monetárního nástroje sloužícího k usnadnění vzájemné směny statků a služeb, je jedním z následků rozvoje lidské společnosti. Používání určitého jednotného prostředku přineslo významné úspory transakčních nákladů, bez kterých by nebylo možné, aby společnost dosáhla dnešního stupně životní úrovně. Prakticky od dob prvních ražených mincí byl ovšem tento kooperativní instrument „doplňen“ funkcí redistributora bohatství mezi jednotlivci. Na rozdíl od výše zmíněných vlastností, které usnadnily směnu a tedy podpořily dělbu práce, byla tato dodatečná funkce výsledkem záměru panovníka (později vlády).⁵

Během druhé poloviny druhého tisíciletí byly zásahy do spontánního vývoje peněz a měnového uspořádání zformovány do institucionální podoby: a sice do podoby více či méně nezávislých měnových autorit – centrálních bank. Vesměs pro všechny současné centrální banky platí, že mají výhradní monopol na emisi peněz s nuceným oběhem, jenž je využíván jako nástroj státní monetární regulace. Kvůli tomuto monopolnímu právu se centrální banky staly byrokratickými (nikoliv tržními) institucemi, jejichž úspěch není otázkou správného

¹ Jedinými objektivními zákony ve společenských vědách jsou katalaktické zákony (jako např. objektivní směnná hodnota, neboli kupní síla peněz), jenž se vyznačují exaktností a všeobecnou platností. Dodání „objektivního charakteru“ společenským vědám je jeden z nejčastějších projevů scientismu, se kterým se mimo jiné i ekonomie potýká. Přestože výsledky této touhy (čítající úsilí již několika staletí) nutně byly logicky rozporné, a jejich sláva tak byla zpravidla záhy překonána, vznik teorie optimálních měnových zón je důkazem toho, že neutuchají pokusy nalézt v ekonomii alespoň určité aspekty, která by vyhovovaly kritériu objektivnosti.

² což implikuje subjektivitu všech morálních soudů

³ Popkin, Stroll, str. 69

⁴ Ibid., str. 74

⁵ Ryvolová, 2007

rozeznávání tržních signálů a co nejefektivnější alokace vzácných zdrojů za účelem poskytování statků.

Jak bylo vysvětleno v předchozí kapitole, jediným možným způsobem, jakým lze poznat optimum skupiny jednotlivců, (tj. takový stav věcí, které daná skupina lidí v daném čase a místě preferuje) je umožnit těmto jednotlivcům prostřednictvím jejich svobodného jednání vyjádřit jejich preference. Pakliže ale tyto úvahy aplikujeme na oblast měnového uspořádání, docházíme k závěru, že institucionální uspořádání de facto žádné země nám neumožňuje toto optimum poznat, protože právě toto institucionální uspořádání v podobě centrálních autorit s emisním monopolem zcela znemožňuje svobodné jednání jednotlivců vyjádřit svoji preferenci ohledně užívaných měn. Přestože z ekonomického hlediska neexistuje důvod pro to, aby peníze byly používány právě na teritoriu shodném s územím určitého státu, ani aby na území celého státu byl prostředkem směny právě jeden druh peněz, je tento model nuceného oběhu měny s národním charakterem obvyklý pro většinu dnešních států.

Chceme-li tedy poznat optimální zónu oběhu určité měny, je nutné nastavit takové institucionální podmínky, které poznání onoho optima umožní, to znamená takové uspořádání, které dovolí jednotlivcům svobodně vyjádřit jejich preference. V oblasti monetárního systému nabízí tuto možnost institucionální uspořádání v podobě měnové konkurence, tedy zavedení svobodného bankovníctví se zcela liberalizovaným zahraničním obchodem, včetně volného pohybu kapitálu. Svobodné bankovníctví ve svém nejširším vymezení představuje systém jednostupňového uspořádání bank, v němž žádná by nebyla nikterak omezována ve své podnikatelské činnosti a současně by žádná nebyla nikterak privilegována politickou autoritou. Jinými slovy, jde o systém konkurence bank bez jakýchkoliv státních zásahů: tedy bez centrální banky, bez bankovního dohledu, bez povinného pojištění bankovních vkladů i bez jakéhokoliv omezování a regulace poskytovaných bankovních služeb. Banky by tudíž podléhaly stejné legislativní úpravě, jako všechny ostatní oblasti podnikání.¹

3. Nebezpečí fixace měnových kurzů v systémech peněz s nuceným oběhem

Měna je zbožím jako každé jiné; její cena na měnovém trhu bez jakýchkoli intervencí je odrazem nabídky a poptávky po ní. Vývoj nabídky a poptávky po určité měně reflektuje především vývoj její kupní síly, nicméně nezanedbatelnou roli zde hrají také jiné aspekty dané ekonomiky, jako je výše úrokových sazeb, míra inflace včetně jejího očekávání, rozdíly v daňové politice, ale například i vymahatelnost vlastnických práv. V důsledku změn těchto podmínek na měnovém trhu, ale také následkem přirozených změn preferencí všech účastníků tohoto trhu dochází k neustálým fluktuacím měnových kurzů, které odráží takzvaný proces vyčišťování trhu.²

Dvě měny vůči sobě tudíž mohou udržovat fixní kurz jen pokud je nabídka a poptávka po těchto dvou měnách shodná, případně se ve stejném směru i rozsahu mění. Dlouhodobě je velmi nepravděpodobné, že by dvě měny odrážející různé měnové podmínky různých teritorií kopírovaly stejný vývoj veškerých tržních podmínek, pakliže nejsou kryty stejným aktivem (například zlatem). Odtud plyne, že v současném systému, kdy téměř každý stát uplatňuje

¹ Kvasnička (2002), str. 89

² Rothbard, 1994

monetární uspořádání s nuceným oběhem peněz, bude tato cena, tedy výše měnových kurzů zcela jistě fluktuovat.

Vytváření společných měnových oblastí na základě de facto arbitrárního rozhodnutí centrálních autorit ovšem předchází nutnost buďto výrazných intervencí do měnového kurzu (tak aby směnný poměr fluktoval v rámci předem vymezeného, relativně úzkého pásma), nebo přímo zavěšení měny přistoupivšího státu na budoucí společnou měnu. Pakliže se ale centrální banka rozhodne tuto cenu stanovovat či alespoň regulovat (to znamená, že rozhodne o výši fixního kurzu či intervenuje při kurzu plovoucím), existuje jen nekonečně malá pravděpodobnost, že směnný kurz bude odrazem skutečné tržní hodnoty měny vyjádřené v jednotkách měny druhé, a to byť jen po nekonečně malý časový interval. Arbitrárně řízený floating, jenž ve většině dnešních států převládá, je výsledkem buďto ekonomických omylů doznívajícího keynesiánství nebo pragmatických politických zájmů spojených právě s měnovou unifikací.

Měny většiny dnešních států jsou tedy inherentně nadhodnocovány či podhodnocovány v závislosti na tom, jestli zda je směnný kurz jako výsledek intervencí centrální banky nižší či vyšší než ceny měn stanoveny ve vzájemném vyjádření. V těchto zemích tudíž působí Greshamův zákon, což znamená, že nadhodnocené peníze, pro něž stavený kurz znamená jejich minimální cenu vytlačují z oběhu peníze podhodnocené, pro něž stanovený kurz představuje cenu maximální. Pokud je odchylka regulovaného směnného kurzu od skutečné tržní hodnoty měny výrazná, nebo přetrvává-li po delší období, může vést až k měnové krizi.

Závěr

Cílem teorie optimálních měnových zón je definování kritérií týkajících se charakteristik daných ekonomik, jenž by zajistily danému jednotnému měnovému teritoriu „výhodné“ měnové podmínky při existenci státní regulace peněz. Ve smyslu, v jakém teorie OCA koncept optima pojímá ovšem zcela opomíjí skutečnost, že jde ryze individuální kategorii, jež nedovoluje činit soudy vztahující se na více než právě jednu vnímající bytost, kterou hodnocený předmět zasahuje, nebo alespoň by ji zasáhnout mohl. Naopak, zcela proti metodologické ortodoxii, je pojmu optimum prisuzován kolektivní význam. Způsob jakým je v rámci teorie OCA nakládáno s pojmem optimum je zcela poplatný keynesiánské době, ve které tato teorie vznikala. To znamená, že optimum je posuzováno prostřednictvím paradigmatu zahrnující předpoklad nezbytnosti autonomní monetární politiky pro zajištění stabilizační funkce národohospodářské soustavy.

Jen za předpokladu pochopení významu pojmu optimum, docházíme k závěru, že sebevětší množství upřesňujících kritérií, ani jejich dokonalá sofistikovanost nám nemůže zprostředkovat jaká měnová zóna by byla optimální, pokud nám v tom zabraňuje institucionální nastavení v dané ekonomice. Systém monopolních centrálních bank emitujících peníze s nuceným oběhem zabraňuje experimentování v podobě měnové diversifikace, respektive zabraňuje jednotlivcům svobodně vyjádřit jejich preference ohledně užívání měn.

V rámci mainstreamové ekonomické literatury je uváděno, že výhodou společně užívané měny je zejména vyloučení kurzových rizik v rámci měnově unifikované zóny a dále úspora směnárenských nákladů. Tyto výhody bezesporu popřít nelze, nicméně oproti nim stojí pokřivení měnového trhu, kde cena měny je stále více odrazem arbitrárních rozhodnutí centrálních autorit, než výsledkem nabídky a poptávky po ní. Toto institucionální uspořádání

nejenže zcela znemožňuje svobodné jednání jednotlivců vyjádřit svoji preferenci ohledně užívaných měn, ale významně snižuje efektivitu alokace vzácných zdrojů v ekonomice a dokonce je způsobilé přivodit měnovou krizi. Pouze zavedení měnové konkurence je tedy cestou, na jejímž konci stojí poznání o tom, jaké měnové uspořádání je na daném místě a v daném okamžiku optimální.

Literatura

- [1] FRIEDMAN, M. „*The Case for Flexible Exchange Rates*“, In *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, 1953, str. 157-203
- [2] GERTCHEV, N. „*The Case Against Currency Boards*“, *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 2002, 5(4), str. 57-75
- [3] GLAVAN, B. „*The Failure of OCA Analysis*“. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, str. 29-46, 2004.
- [4] KVASNIČKA, M. „*Alternativní monetární režimy: jejich realizovatelnost a vhodnost*“, Brno, 2002, Doktorská disertační práce, Masarykova univerzita
- [5] MUNDELL, R. „*A Theory of Optimum Currency Areas*“, *American Economic Review*, 1961.
- [6] POPKIN, R., STROLL, A. „*Philosophy Made Simple*“, second edition, New York: Doubleday 1993.
- [7] ROTHBARD, M. „*Back to Fixed Exchange Rates*“ v idem.: *Making Economic Sense*, The Ludwig von Mises Institute, 1995.
- [8] ROTHBARD, M. „*Fixed-Rate Fictions*“, *The Free Market*. Auburn, AL: The Ludwig von Mises Institute, 1994.
- [9] ROTHBARD, M. „*The World Currency Crisis*“ v idem.: *Making Economic Sense*, The Ludwig von Mises Institute, 1995.
- [10] RYVOLOVÁ, I. „*Aplikace tržního systému na oblast měnového uspořádání*“, příspěvek na doktorské konferenci, VŠE, Praha 2007
- [11] SALIN, P. „*Euro, konstruktivistická měna*“, kolokvium *Libertarianism: The Philosophy for the XXIst Century*, Řím 1997.
- [12] ŠŤASTNÝ, D. „*John Maynard Keynes: Příběh revoluce*“, doktorská disertační práce, VŠE, 2004.

A Macroeconomical View on "Corporate Social Responsibility" among Similar Concepts

Martin Schelberg
Tomas Bata University in Zlín
Faculty of Management and Economics
E-mail: marsche@t-online.de

Abstract

The academic debate around Corporate Social Responsibility (CSR) mainly circles around a model, which was developed by Carroll in 1979. The basis of any social contribution is as with Friedman - who postulated in his famous article in the year 1970: "The only social responsibility of business is to increase its profit" - the economic profitability. In the ethical discourse a position of relativity of values come up, which is - as a statistical majority - essentially expressed by conclusive behaviour on markets. Therefore social responsibility can also be formulated as business case and vis-à-vis objections of the financial source can be argued: Social responsibility counts herself over turnover and margin increases and/or cost reductions by more loyal employees. The CSR literature refers in about 80% to this characteristic, rarely explicit, usually this can be concluded however from the texts. The battle call "Governance instead of Government" is associated with neo-liberal concepts and within this framework to "a night watchman model" of the state. After the blow-out of the speculation blister it was not pursued further. A term such as Corporate Social Performance (CSP) comes out from the powers of a management, which is understood as a controlling cycle.

Key Words: Macroeconomical View, Corporate Social Responsibility (CSR), Corporate Social Performance (CSP).

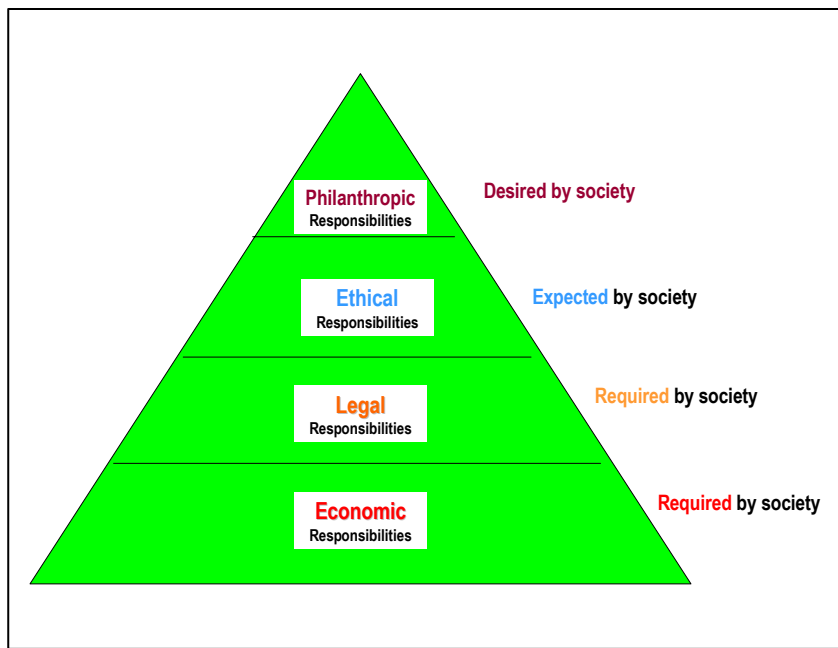
Abstrakt: Ekonomický náhled na „sociální odpovědnost podniku“ mezi podobnými koncepty¹

Akademická debata na téma sociální odpovědnosti podniků (CSR) se pohybuje zejména kolem modelu, který vyvinul v roce 1979 Carroll. Základem jakýchkoliv sociálních příspěvků je, jak uvádí Friedman ve svém známém článku z roku 1970, že: „jedinou sociální odpovědností podniku je zvyšovat zisk“ – hospodářskou profitabilitu. V etických pojednáních se však objevuje postavení relativity hodnot, jež je – co by statistická většina – v podstatě vyjádřeno nezvratných chováním trhu. Proto lze sociální odpovědnost definovat také jako obchodní případ a tváří v tvář námitkám o finančních zdrojích lze argumentovat tím, že sociální odpovědnost se promítá do obratu, zvyšování marže nebo snižování nákladů na lokálnější zaměstnance. Literatura, týkající se CSR, neodkazuje v přibližně 80 % případech na tento indikátor jednoznačně, lze to však odvodit z textu. Vyhlášený boj za „správu na místo vlády“ je spojen s neoliberalními koncepty státu coby „nočního hlídače“. Po splasknutí bubliny spekulací však byl tento koncept de facto opuštěn. Pojmy jako sociální výkon podniku (CSP) vycházejí z moci managementu, jež je považována za řídicí cyklus.

Klíčová slova: Makroekonomický pohled, sociální odpovědnost podniku (CSR), sociální výkon podniku (CSP).

¹ Reviewed by: prof. Ing. Pavel Ondrčka, CSc.

1. Introduction



A good part of the academic debate around *Corporate Social Responsibility* (CSR) circles around a model, which was developed by Carroll^[1] in 1979 and was partly contradictory represented in the course of different publications: It works with distinctions of fields, which construct one on the other and suggest thus a gradual cover. At the same time the model, which has been displayed as a pyramid, should - with Carroll - be

understood integrally and can be defined only in its entirety by CSR. illustration: model of Corporate Social Responsibility by Carroll (displayed by Crane/Matten^[2], in 2004, p. 43)

2. Origin of the debate around Corporate Social Responsibility

The basis of any social contribution is as with Friedman^[3] - who postulated in his famous article in the year 1970: "The only social responsibility of business is to increase its profit" - the economic profitability. This is regarded obviously - and counterfactual - as social and ecologically neutral. In the next field it concerns the observance of the law. Carroll seems here to go out from an independence of the legislator from lobby on the one hand and from a clarity free of interpretation as well as a complete implementation of the law on the other hand. All these three assumptions could be questioned, what impairs the attractiveness of the apparently simple and clear model somewhat. In the third field Carroll settles that behaviour, which is expected by society in the - each time - dominant moral concept. Examples would be many measures of modern human resource management, which enable the compatibility of occupation and private lives for the employees and the increase of their value on the job market. After World War II job security and the creation of occupation could have been counted into this category, at the end of the 20th century the expectations of the society have shifted towards a relevant contribution to employment abilities (see Schneider^[4], in 1997). In the ethical discourse a position of relativity of values come up, which is - as a statistical majority - essentially expressed by conclusive behaviour on markets. Therefore social responsibility can also be formulated as business case and vis-à-vis objections of the financial source can be argued: Social responsibility counts herself over turnover and margin increases and/or cost reductions by more loyal employees. The CSR literature refers in about 80% to this characteristic, rarely explicit, usually this can be concluded however from the texts. As a fourth stage Carroll intends philanthropic contributions. Here he does not speak any more of responsibility, but refers to a strong tradition in the USA of private and private sector well-being activity, which is promoted also for taxation and fills gaps of responsibility, which could not occur in that way in the European model of a social welfare state: e.g. feeding of the

poor, orphan houses, veteran projects are typical. Over their promotion effects by improvements in reputation philanthropic projects can also improve economic results, which is not in the foreground here however. As already suggested, the model is problematic in several aspects.

3. Other concepts

Topic-immanent tensions are reflected in different conceptualities: Instead of social responsibility also the term of *societal* responsibility is found, which assigns to the large companies an - over the area of financing of social initiatives and over the role of private individuals - extending responsibility for the design of society. Similarly also the term of *Corporate Citizenship* (CC) is applied, which claims companies, like other citizens, for a civilian-social design of the community, which extends far over mere sponsoring. An increase stage in the comprehension of CC was represented in the times of the boom of New the Economy around the turn of the millennium by the popular concept that politics as system is no more necessary and that one can and should entrust also political questions to economy and strong company leaders. The battle call "Governance instead of Government" is associated with neo-liberal concepts and within this framework to "a night watchman model" of the state. After the blow-out of the speculation blister it was not pursued further. However a term such as *Corporate Social Performance* (CSP) comes out from the powers of a management, which is understood as a controlling cycle. CSP refers to operational goals, defined conversion processes and a corresponding control of the success. Another concept which is called *Corporate Social Responsiveness* stresses the subjective characteristic of social expectations in time periods and refers instrumentally to the marketing knowledge of companies.

4. Result

The term variety can be rated on the one hand as a discharge of differentiation requirements in the academic system. In this case it does not mean a loss to information and depth of comprehension, if the terms are synonymously used. If one gets involved however in the nuances, outlines of certain approaches with regard to contents - like for instance Carroll's pyramid and of process approaches like CSP - appear. The first mentioned try somewhat as a theory-led justification of certain citizen duties and/or socially responsible behaviours, which are universally meant in the approach: A prominent example would be those in the Charter of the United Nations positioned human rights. Process theories waive the attempt to found universally valid values. Even if regularly something seems to swing along implicitly like a human consent, they concentrate rather on the task, how - within the framework of companies - objectives of a CSR-concept, which may have been defined however, can be effectively pursued and efficiently put into practice.

Literature

- [1] Buchanan, James M. (in 1965): Ethical Rules, Expected Values and Large Numbers, in: Ethics, Vol. 76.,1965; 1-13
- [2] Carroll, A. B. (in 1979): A three dimensional model of corporate social performance. In: Academy of Management Review; 4: 497-50

- [3] Crane, Andrew, Matten, Dirk (2006): Business Ethics: Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization, Oxford University Press, ISBN 0199284997 – ISBN-13 9780199284993, Oxford
- [4] Friedman, Milton (in 1970): The social responsibility of business is to increase its profit. The New York Times Magazine, September 13, 1970, New York (reprint in 1979)
Giddens, Anthony (in 1979): Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradictions in Social Analysis (Contemporary Social Theory), ISBN 0333272943 – ISBN 13 9780333272947
- [5] Schneider, Ursula (in 1997): Globalisation - a label for a process of the radical change (*“Globalisierung – Ein Etikett für einen Prozess des Umbruchs”*). In: Politico-economic sheets (*“Wirtschaftspolitische Blätter”*), Austrian economic publishing houses (*“Österreichischer Wirtschaftsverlag”*), Vienna, number 6/1997, 44. Ed., p. 544-550.

Problémy současné teorie firmy. vylučují změny předpokladů nutně maximalizaci zisku?

Marek Skála
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: marek.skala@tul.cz

Abstrakt

Současná „univerzitní“ mikroekonomie představuje stabilní a konzistentní celek. Konzistentnost je představována solidním propracováním základních témat mikroekonomické analýzy, jako jsou chování spotřebitele, teorie firmy, analýza trhů výrobních faktorů a problematika všeobecné rovnováhy včetně tržních selhání. Analýza řeší všechny reálné mikroekonomické problémy. Moderní mikroekonomie je postavena na anglické a švýcarské škole (neoklasické mikroekonomii). Paradigmata těchto škol obstála celé století. Na pozadí této „zázračné“ stability (ve srovnání s moderní makroekonomií) je přesné matematické myšlení moderní mikroekonomie. Nebezpečím v budoucnosti je rozpor reality a učebnicové teorie. Fundamentálně by mohla být ohrožena především teorie firmy. A právě závěry teorie firmy jsou pro podnikovou ekonomiku významné. Většina alternativních konceptů zdůrazňuje, že po změně podnikového prostředí a tedy neplatnosti některých předpokladů, na kterých je neoklasická teorie vybudována, firma jednak nemůže maximalizovat zisk (například kvůli permanentní nejistotě, morálnímu hazardu ve vztahu zmocnítele a zmocněnce) a také zisk ani maximalizovat nechce (například firmy řízené manažery mají jiné motivy než je maximalizace zisku). Naopak fundamentálním předpokladem neoklasické teorie je maximalizace zisku firmou. Zjednodušeně by se dal spor mezi alternativními koncepty a neoklasickou teorií firmy převést na spor o maximalizaci zisku.

Klíčová slova: Neoklasická mikroekonomie, alternativní teorie firmy, diskrepance mikroekonomická teorie a podnikové reality, maximalizace zisku, chování moderních vlastníků.

Abstract: *Difficulties of Contemporary Firm Theory. Does the Disharmony between Reality and Theory Represent Danger for Maximizing the Profit?*

Current mainstream microeconomics is a stable and integrated science. Its integrity is achieved by its coverage of all microeconomic topics, such as Consumer Theory, Firm Theory, Production Factors Markets, and General Equilibrium including Market Failure. Microeconomic science provides an answer to all current microeconomic problems. Contemporary microeconomics builds on the Swiss and Cambridge Schools (Neoclassical Microeconomics). Paradigms of those schools have not been questioned for the whole century. Mathematics in modern microeconomics stands behind its “miraculous” stability, compared to contemporary macroeconomics. A disharmony between reality and university textbooks represents a danger for microeconomics in the future. Fundamentally, this could mean Firm Theory would be threatened. And it is the results of Firm Theory that are crucial for business administration. Most of the alternative firm theories postulate that after dramatic change in business environment of modern companies, i.e. changing of significant presumptions on which the neoclassical theory is built, the modern companies cannot even maximize the profit (e.g. permanent uncertainty, moral hazard in relationship between principal and agent) or even do not want to maximize the profit (e.g. companies controlled by managers have different aims than maximizing of the profit). Fundamental presumption of Neoclassical Firm Theory is maximizing the profit. Basically we can describe the conflict between alternative concepts and Neoclassical Firm Theory about the profit maximization by companies.

Key Words: Neoclassical Microeconomics, alternative firm theories, disharmony of contemporary microeconomics and reality, profit maximization, behavior of modern owners.

Většina alternativních konceptů zdůrazňuje, že po změně podnikového prostředí a tedy neplatnosti některých předpokladů, na kterých je neoklasická teorie vybudována, firma jednak nemůže maximalizovat zisk (například kvůli permanentní nejistotě, morálnímu hazardu ve vztahu zmocnitele a zmocněnce) a také zisk ani maximalizovat nechce (například firmy řízené manažery mají jiné motivy než je maximalizace zisku). Naopak fundamentálním předpokladem neoklasické teorie je maximalizace zisku firmou. Zjednodušeně by se dal spor mezi alternativními koncepty a neoklasickou teorií firmy převést na spor o maximalizaci zisku. V následujícím textu je pozornost věnována tomuto sporu.

Má firma možnost maximalizovat zisk?

Neoklasická teorie postuluje, že firma zná svou ziskovou funkci, která ji nabízí libovolný zisk při libovolném výstupu. Ona si samozřejmě volí ten výstup, při kterém dosahuje maximálního zisku.

Alternativní koncepty zpochybňují tento přístup, následující kritikou:

1. Je firma schopna obdržet úplné informace o své ziskové funkci?

Pokud má firma dostatečné informace o své poptávce, nákladech a pokud jsou náklady na změnu výstupu nulové, pak firma může zvolit výstup odpovídající maximalizaci zisku.

V tržních strukturách monopolu a dokonalé konkurence by firmy měly být schopny maximalizovat zisk, pokud mají úplné informace o svých nákladech a poptávce. Schopnost maximalizovat zisk bude ohrožena, jestliže existuje nedostatek informací o poptávce a nákladech nebo změna výstupu je spojena se změnou nákladů.

Problém je v tom, že typickou tržní strukturou dnešní ekonomiky je oligopol. Oligopol nepotřebuje znát jen poptávku a náklady, ale potřebuje i umět předpovídat chování konkurentů.

2. Nejistota vylučuje maximalizaci zisku.

Proč oligopol neumí předpovídat chování konkurentů?

V dynamicky měnícím se prostředí, má oligopol minimální šanci urychleně zareagovat a v momentě reakce může být situace už zase jiná. Proto bude většinou oligopol maximalizovat očekávaný zisk, který zahrnuje pravděpodobnost jednotlivých variant.

Z hlediska mikroekonomické teorie by firma maximalizovala zisk ve světě rizika pouze, pokud by její postoj k riziku byl rizokoneutrální. V tomto případě se spokojuje s očekávaným výsledkem (očekávaným ziskem). Což je velmi nereálný předpoklad.

Z těchto dvou důvodů většina alternativní konceptů zpochybňuje schopnost firmy maximalizovat zisk.

Umí firma maximalizovat jakoukoliv veličinu (např. růst, tržby)?

Část alternativních teorií zpochybňuje přístup manažerských konceptů, které nahrazují maximalizací zisku maximalizací jiných veličin (tržeb, růstu, etc.)

Argumentují, že firmy se neadaptují nové situaci ihned, ale naopak nové situaci se přizpůsobují postupně. Jinými slovy firma neskočí přímo do maximalizace dané veličiny, jak předpokládají manažerské teorie, ale posouvá se do pozice maximalizace postupně. Například při maximalizaci tržeb (v Baumolově modelu) firma mění cenu a reklamu, analyzuje efekty na tržby a na zisk jako omezení. Pokud se tržby posouvají žádoucím směrem a nebyla stále porušena podmínka minimálního zisku, firma bude pokračovat ve změnách, etc.

Aby se firmy dostaly postupně do maximalizační pozice:

- musí být prostředí stabilní
- varianty, které firmy zvažují musí být omezené.

Chce firma vůbec maximalizovat zisk?

Manažerské teorie zpochybňují zájem samotné firmy maximalizovat zisk. Manažerské teorie postulují na místo maximalizace zisku jiné cíle, které manažeři díky oddělení vlastnictví a řízení mohou sledovat.

Manažerské koncepty jsou založeny na statistické průkaznosti převahy manažerské kontroly nad firmami nad kontrolou ze strany vlastníků. Jedná se o výzkum Berleho A. a Meanse C.: *The Modern Corporation and Private Property*, Macmilan 1932 a výzkum Larnera J.: *Ownership and Control in the 200 Largest Non-Financial Corporations* v časopise *American Economic Review* 56. Na druhé straně existují výzkumy, které naopak postulují, že je více firem, které jsou kontrolovány vlastníky než manažery. Jedná se o výzkum Nymana S. a Silberstona A.: *The Ownership and Control of Industry* v *Oxford Economic Papers* 30 a výzkum Burche H.: *The Managerial Revolution Reassessed*, Lexington Books 1972.

Zpochybnění významu manažerské revoluce na cíle firmy:

1. Manažerské teorie: většina akcionářů hraje pasivní roli v moderních firmách.

To nemusí ale přímo znamenat přenechání neomezené kontroly nad firmou manažerům. Mohou existovat jedinci (i s minoritním podílem), kteří mají zájem na řízení a budou aktivně prosazovat skrze představenstvo své představy ohledně dividend, investic, etc.

2. Manažerské teorie: manažeři se snaží maximalizovat své cíle, ale ne zisk.

V moderních firmách se manažeři stávají akcionáři a to podstatně mění jejich chování než předpokládají manažerské teorie. Podstatná část jejich příjmů získávají z akcií firem, pro kterou pracují. Manažer a vlastník v jedné osobě bude srovnávat zvýšení mzdy s poklesem dividend a zisku, které jeho chování vyvolá. Například v Baumolově modelu manažeři mají tendenci zvyšovat obrát (při dodržení podmínky minimálního požadovaného zisku). Motivem je nárůst jejich mezd. Jak se změní jejich chování, pokud předpokládáme, že vlastní akcie

firmy? V této situaci nebudou maximalizovat tržby, ale budou porovnávat zvýšení mzdy s poklesem dividend a zisku, které je spojeno s jejich vlastnickými právy.

Bude i velký rozdíl mezi chováním manažera, který se stal následně akcionářem a vlastníkem, který začal řídit společnost. V prvním případě se bude styl jeho práce blížit manažerskému stylu. V druhém případě nebude pravděpodobně příliš velký rozpor mezi jeho cíli a ostatních vlastníků.

Vlastnická práva manažerů částečně zpochybňují předpoklad maximalizačního chování manažerů tak, jak je předpokládají manažerské koncepty.

3. Manažerské teorie: typickými akcionáři nejsou individuální ale institucionální vlastníci.

Manažerské přístupy předpokládají, že institucionální investoři díky diverzifikaci jejich portfolia, z velké části nevykonávají aktivně vlastnická práva. Což postuluje kontrolu manažerů nad firmou.

Na druhé straně pokud se rozhodne část institucionálních akcionářů spolupracovat, mohou prosadit zásadní změny ve firmě. Tato skutečnost zpochybňuje argument manažerských konceptů.

Argumenty proti a evidence o významu manažerské revoluce nedávají jednoznačnou odpověď o maximalizačním chování firmy.

Může být firma donucena maximalizovat zisk? Hypotéza nulového ekonomického zisku v dokonalé a monopolistické konkurenci.

Neoklasická teorie pracuje s hypotézou, že firma v dokonalé a monopolistické konkurenci je donucena maximalizovat zisk, pokud chce na trhu přežít.

Volné vstupy do odvětví snižují ekonomický zisk až na „normální“ úroveň, která už nemotivuje konkurenty ke vstupům. Pokud by firma nemaximalizovala zisk, spadl by její ekonomický zisk pod „normální“ úroveň. Firma nemá tedy na výběr při „normální“ úrovni zisku: musí maximalizovat zisk.

Alternativní koncepty zpochybňují hypotézu těmito argumenty:

1. Zpětná integrace

V realitě se firma více orientuje ohledně setrvání v sektoru v dlouhém období podle účetního zisku než ekonomického. Pokud firma vlastní některé nebo všechny dodavatelské firmy, bude v dlouhém období ochotna setrvat v sektoru i pokud její ekonomický zisk je pod úrovní „normálního“ zisku, ale účetní zisk zůstává kladný.

Při zpětné integraci firmy nejsou donuceny maximalizovat zisk, protože nejsou vytlačeny ze sektoru v případě zisku nižšího než je „normální“ úroveň. Neoklasická teorie, předpokládá, že firma nemá zájem zůstat v odvětví, jestliže realizuje záporný ekonomický zisk.

Pouze při „normální“ úrovni zisku je firma nucena, jestliže chce zůstat v sektoru, maximalizovat zisk.

2. Vstup do odvětví je dán vnímáním ekonomického zisku potenciálními konkurenty

Neoklasická hypotéza nulového ekonomického zisku explicitně vede k závěru, že při „normální“ úrovni zisku potenciální konkurenti neprojevují zájem o vstup do odvětví.

Na podobném předpokladu jsou založeny institucionální modely firmy, které předpokládají, že firma stanoví ziskovou přírážku v případě ohrožení potenciálními konkurenty tak, aby je od eventuálního vstupu odradila. Tedy na úroveň „normálního“ zisku.

Problém je ale v tom, že úroveň „normálního“ zisku může odpovídat představě potenciálního konkurenta o zisku a přesto do sektoru vstoupí.

Může být firma donucena maximalizovat zisk? Nebezpečí převzetí firmy a tlak ze strany kapitálového trhu.

A. Nebezpečí převzetí firmy

Neoklasická teorie předpokládá, že firma z obavy nepřátelského převzetí, je přinucena maximalizovat zisk.

Nepřátelské převzetí hrozí, jestliže cena akcií klesne pod potenciální hodnotu firmy, která je rovna hodnotě firmy, jež maximalizuje svou hodnotu.

Hodnota firmy se vyjadřuje jako současná hodnota diskontovaných budoucích dividend:

$$\text{(rovnice 1)} \quad \sum_{t=0}^{\infty} \frac{d_t \pi_t}{(1+r)^t}$$

kde ($d_t \pi_t$) jsou dividendy v časovém období t a (r) je diskontová míra.

Hodnota firmy může být pod svou potenciální úrovní z těchto důvodů (rovnice 1):

- míra dividend (d_t) není na své optimální úrovni
- tok zisku (π_t) je pod maximální dosažitelnou úrovní (i.e. firma nemaximalizuje zisk)
- třetím faktorem, který snižuje hodnotu firmy je diskontní míra (r). Tento faktor hraje signifikantní roli v manažerských teoriích, konkrétně v Marrisově modelu, kde manažeri nadměrnou expanzí firmy, ohrozili stabilitu firmy, což se odrazí ve vyšší diskontní míře, protože existuje větší riziko.

Nepřátelské převzetí nehrozí pokud hodnota firmy na kapitálovém trhu (tržní ohodnocení) (V_S) je blízko diskontované hodnotě dividend (V_D) a zároveň maximální hodnota firmy (V_M) je blízko diskontované hodnotě dividend (V_D), tedy

$$\text{(rovnice 2)} \quad V_S \sim V_D \text{ a zároveň } V_D \sim V_M$$

Prakticky to znamená, že akcie firmy nejsou podhodnoceny na kapitálovém trhu a zároveň firma dosahuje své maximální hodnoty (i.e. maximalizuje svůj zisk).

Pokud by neplatily vztahy (viz rovnice 2), investoři by usilovali o nepřátelské převzetí, jednak proto, že skutečná hodnota je vyšší než cena firmy na kapitálovém trhu nebo že potenciál firmy je daleko větší než současná hodnota firmy, protože manažeři nemaximalizují hodnotu firmy (i.e. zisk).

Z těchto důvodů neoklasická teorie postuluje, že manažeři budou pracovat v zájmu vlastníků a maximalizovat hodnotu firmy, tedy zisk. Tento závěr platí pro firmu, jejíž akcie se prodávají na kapitálovém trhu a je dostatečně velká.

S obavou manažerů před nepřátelským převzetím pracuje i Marrisův model v manažerských teoriích.

Problém je ale v tom, že akcionáři jsou svrchovaní vlastníci a disponují svobodným rozhodnutím o prodeji svých podílů. Budou zvažovat, zda příjem z akcií v případě, kdy hodnota firmy má pro někoho jiného větší hodnotu než pro ně, je dostatečným motivem k prodeji. Proto vlastníci mohou svým rozhodnutím „ochránit“ firmu, která se nesnaží maximalizovat zisk, před nepřátelským převzetím.

B. Tlak ze strany kapitálového trhu

Kapitálový trh vyvolává podle neoklasické teorie na firmu dostatečný tlak na maximalizaci zisku. Je tomu tak proto, že ne všechny firmy při maximalizaci získávají stejný objem zisku. Ty, které získávají větší část zisku, jsou při financování na kapitálovém trhu schopny zaplatit větší cenu za poskytnuté finance než firmy, které dosahují nižší zisky. Pokud je na kapitálovém trhu větší množství firem maximalizujících zisk, které jsou schopny platit vyšší částky za omezené finance, nezbyvá firmám s menším ziskem než získávat zdroje z interních zdrojů, což je nutí maximalizovat zisk.

Tento mechanismus však bude fungovat pouze, pokud je mezi poptávajícími finance na kapitálovém trhu velké množství firem maximalizujících zisk. Pokud většina firem maximalizuje zisk, je to dostatečný tlak na zbývající firmu chovat se podobně nebo ji čeká bankrot, protože nebude schopna vytvořit dostatečné finance pro expanzi z vlastních zdrojů. Jestliže však velká část firem nemaximalizuje zisk, je pak tlak na individuální firmu nepatrný.

Shrnutí:

1. Firma potřebuje pro svůj růst finance, které získává ze zisku. Na tom se shoduje jak neoklasická teorie tak alternativní přístupy. Tento zisk firmy vytváří jednak maximalizací zisku (předpoklad neoklasické teorie), tak z abnormálního zisku v oligopolistické struktuře (postoj alternativních přístupů), pro kterou je abnormální zisk charakteristický.

2. Pokud maximalizace zisku není většinové chování firem, dá se předpokládat, že tlak kapitálového trhu na firmu, aby maximalizovala zisk, bude zanedbatelný.

Existuje konflikt v zájmech vlastníků a manažerů? Kladou firmy řízené manažery větší důraz na tržby a růst jak postulují manažerské teorie a firmy řízené vlastníky na tržní hodnotu a zisk?

Alternativní přístupy (především manažerské koncepce) pracují s hypotézou, že korporace jsou vlastněny z velké části akcionáři, kteří půjčili firmě peníze, nemají zájem na jejím řízení, ale chtějí jen zhodnotit své finance. Proto tyto koncepty striktně rozlišují mezi firmami řízenými manažery a firmami řízenými vlastníky, přičemž se manažeři dle jejich názoru více zaměřují na obrát a expanzi, kdežto firmy řízené vlastníky budou klást větší důraz na zisk a tržní hodnotu.

Jak postulovaly manažerské teorie, firmy kontrolované manažery kladou velký důraz na expanzi popř. růst tržeb, kdežto firmy řízené vlastníky na zisk (v podobě tržní hodnoty firmy).

Existují však případy, které nepotvrzují výše zmíněný předpoklad manažerských teorií:

1. Firmy investující do růstu se těší v budoucnu většímu zisku

Při srovnávání míry růstu popř. tržeb s mírou zisku se nesrovnává tok zisku v čase, ale statický zisk v daném období. Tok zisku by byl pravděpodobně stejný v případě firmy kontrolované vlastníky i manažery, pokud by se náklady růstu braly jako investice a ne jako náklady v daném období. V ekonomické literatuře jsou publikovány údaje, které potvrzují, že u firem orientovaných na maximalizaci růstu, rostou tržby i zisk rychleji v následujících obdobích než u firem zaměřených na maximalizaci zisku (Sawyer 1979: 153). V delším časovém horizontu dokonce tok zisku, tok dividend i tržní hodnota firem maximalizujících růst daleko převyšuje tok zisku, tok dividend i tržní hodnotu firem maximalizujících zisk. Tyto argumenty vedou k implikaci, že není až tak velký rozdíl v chování mezi firmami kontrolovanými manažery nebo vlastníky jak předpokládají manažerské teorie.

2. Akcionáři mohou mít i jiné priority než maximalizaci zisku

Existují případy, kdy firmy jsou vlastněny individuálními vlastníky nebo obecně vlastníky, kteří preferují maximalizaci tržní hodnoty firmy až k určitému časovému okamžiku v budoucnu, například z důvodu plánovaného odprodeje firmy.

Pokud mají akcionáři za cíl růst firmy (tedy vytváření úspor a jejich následnou reinvestici) a její prodej v budoucnu, bude se firma kontrolována vlastníky paradoxně chovat více jako firma řízená manažery.

3. Konflikt cílů není pouze bilaterální (mezi manažery a akcionáři), ale je vícestranný

Behaviourální koncepty poukazují na nebezpečí zjednodušení problému na konflikt mezi cíli manažerů a vlastníků.

Behaviourální teorie postulují, že ve firmě se vytváří různé skupiny, mezi nejvýznamnější patří:

a) vlastníci „outsideři“

Tato skupina nemá příliš velkou kontrolu nad firmou, kterou vlastní. Jejich moc spočívá pouze v možnosti prodat nebo koupit akcie společnosti. Chybí jim důležité, přímé a okamžité informace o situaci ve firmě.

b) vlastníci „insideři“

Tito vlastníci řídí společnost (jsou členy představenstva). Jedná se o velké investory, vlivné vlastníky (např. u původně rodinných firem), ale i manažery, kteří získali podíly ve firmě.

c) zaměstnanci

Třetí skupinou jsou zaměstnanci, kteří mají cíle jako jsou růst platů, jistota, profesní růst, etc.

Behaviourální teorie ukazují, že konflikt cílů je ještě komplikovanější (každá ze skupin bude sledovat vlastní cíle) a že ho nelze zjednodušit do problému firma řízená manažery versus firma kontrolována vlastníky.

Závěr

Zisk je signifikantní pro život firmy, jednak ji poskytuje finance pro obnovu kapitálu a díky zisku může firma expandovat. Otázkou zůstává, zda firmy zisk maximalizují nebo zda zisk hraje jen roli omezující podmínky, jak postulují alternativní teorie.

Literatura

- [1] Gravelle, H., Rees, R.: Microeconomics. Longman, 1992
- [2] Laidler, D., Estrin, S.: Introduction to Microeconomics. Cambridge University Press, Cambridge 1989
- [3] Mass-Colell, A., Whinston, D. M.: Microeconomic Theory, Oxford University Press, New York 1995
- [4] Sawyer, M.: The Theories of the Firm. Weidenfeld and Nicolson, London 1979

Vývoj a struktura světové agrární produkce a spotřeby

Luboš Smutka, Michal Steininger
Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně-ekonomická fakulta
Katedra zemědělské ekonomiky
E-mail: smutka@pef.czu.cz, steininger@pef.czu.cz

Abstrakt

Príspevok analyzuje zmeny ve vývoji a struktuře světové agrární produkce a spotřeby v průběhu let 1970 - 2003. Vývoj obou veličin je analyzován v závislosti na vývoji dalších ukazatelů, které mají vztah k současné podobě lidské společnosti (vývoj světové populace, vývoj světové produkce (GDP), vývoj individuální spotřeby a disponibilního příjmu na obyvatele). Komoditní struktura je pro potřeby analýzy členěna do dvou základních skupin (živočišná a rostlinná výroba – potažmo spotřeba) s tím, že každá z obou zmíněných skupin je dále členěna do dalších podskupin. Rostlinná výroba se pro potřebu analýzy dále člení na: obiloviny, okopaniny, cukrovarnické plodiny, med, luštěniny, ořechy, olejnin, zelenina, ovoce, stimulancia (např. káva, čaj, kakao) a koření. V případě živočišné produkce a spotřeby bylo zvoleno členění do následujících podskupin: maso, jedlé droby, živočišné tuky, mléko, vejce, ryby a plody moře a sladkovodní produkty. Z jednotlivých analýz, tabulek a grafů prezentovaných v článku vyplývá, že v průběhu analyzovaných let agrární produkce i spotřeba zaznamenaly velmi výrazné změny. Změny se týkaly nejen množství (rapidní nárůst), ale i struktury (podíly jednotlivých komodit se mění jen pozvolně) složení celkové vyprodukované a spotřebované agrární produkce. Z analýzy vyplývá, že největší vliv na vývoj současné podoby agrární produkce a zejména pak i spotřeby má velmi výrazný růst populace, ke kterému v analyzovaných třiceti letech došlo. Růst příjmů a individuální preference ovlivnily současnou podobu světové agrární produkce a spotřeby minimálně.

Klíčová slova: *Aalýza struktury produkce a spotřeby, struktura, trend, příjem, populace.*

Abstract: The World Agricultural Production and Consumption Development and Structure

The article deals with analysis of changes in agricultural production and consumption structure and development in years 1970 - 2003. The consumption and production development is analyzed in dependence on some other variables development (variables with relation to current state of human society): world population, world production, individual consumption, available income per capita. The commodity structure is divided into the two basic groups (for the purpose of analysis) – animal and crops production or consumption. Crops production is divided to some other subgroups: cereals, root-crops, sugar-crops, honey, pulses, nuts, fruits, vegetables, oilseeds, spices, stimulants (for example: tea, cocoa, coffee). Animal production is divided (for the purpose of analysis) into the following subgroups: meat, edible offals, animal fats, eggs, milk, fish, aquatic products and others. The world agricultural production and consumption dramatically changed during the analysed period, it results from analyses, graphs and tables, which are presented in this article. The changes are related not only to volume (rapid growth), but they are also related to the structure (the shares of individual commodities have been changing gradually) of the total world agricultural production and consumption. The result of the analysis is following. The current state of the world agricultural production and consumption was influenced/affected (during last thirty years) especially by very intensive population growth. The current state of the world agricultural production and consumption was only minimally influenced by the income growth and individual preferences.

Key Words: *Production and Consumption Analysis, Structure, Trend, Income, Population*

1. Úvod

Zemědělství představuje jednu z nejvýznamnějších ekonomicko-společenských aktivit současného světa. Ačkoliv je podíl zemědělství na světovém GDP relativně zanedbatelný (cca 6,3 % - přičemž v případě zemí vyspělých je podíl zemědělství na GDP cca 2,4 %, v případě zemí rozvojových je pak podíl zemědělství na celkovém GDP těchto zemí cca 4,5krát větší v porovnání se zeměmi vyspělými, tj. cca 11,5 %), jeho role základního pilíře rozvoje moderní civilizace je nepopíratelná – již athénský filosof Xenofon, který žil v letech 430 - 355 před Kristem, o zemědělství řekl: „Zemědělství je matkou všech věd. Když je dobře vedené, ostatní vědy prosperují. Když je opomíjeno, ostatní vědy upadají“. Zemědělství zcela zásadně ovlivňuje vývoj současné společnosti, představuje (a vždy představovalo) ekonomickou aktivitu, která vedle toho, že zajišťuje uspokojení základní potřeby nasytit se pro více než 6,5 miliardy obyvatel Země, poskytuje rovněž zdroj příjmů pro velkou část současné světové populace - zejména v rozvojových zemích. (V celém světě ve venkovských oblastech, které jsou se zemědělskou činností nejvíce spjaty, žije více než 3,3 mld. lidí, z toho cca 350 mil. lidí v zemích vyspělých a cca 3 mld. lidí v zemích rozvojových. Je nutno zdůraznit, že z výše uvedených 3,3 mld. lidí více než 2,5 mld. tvoří lidé, kteří jsou se zemědělstvím přímo spjatí, z nichž více než 1,3 mld. trvale pracuje právě v zemědělské prvovýrobě (v zemích vyspělých je to cca 46 mil., zbytek - tedy více než 1,2 mld. - připadá na země rozvojové)). Jednotlivé vlivy zemědělství na vývoj celé společnosti lze rozdělit do dvou skupin: vlivy s přímým dopadem a vlivy s dopadem nepřímým. Mezi vlivy s dopadem přímým patří produkce potravin, zdroj příjmů a zaměstnanost. Naopak mezi vlivy s nepřímým dopadem lze zařadit schopnost zemědělství zajistit dostatek disponibilní pracovní síly pro potřeby dalších odvětví lidské činnosti, dále pak zemědělství představuje významného odběratele produktů z celé řady odvětví světového hospodářství (služby, chemie, strojírenství, dopravní prostředky atd.), zemědělství rovněž zajišťuje surovinovou základnu pro celou řadu navazujících zpracovatelských odvětví. Zemědělství rovněž produkuje celou řadu pozitivních externalit, které svým charakterem přispívají k rozvoji lidské společnosti. Za tyto externality lze považovat např. příspěvek zemědělství k boji s chudobou, k zajištění potravinové bezpečnosti, k ochraně životního prostředí, k rovnoměrnému osidlování povrchu planety. Rozvoj zemědělství je spojen zejména s rozsahem zemědělské produkce (nabídky) a s úrovní spotřeby zemědělských komodit (poptávka). Analýza vývoje a struktury světové agrární produkce a spotřeby napomůže odhalit pozici zemědělství v současném globalizujícím se světě a dále pak napomůže k odhadu budoucího vývoje nejen samotného agrárního sektoru, ale i celé lidské společnosti.

2. Cíl a metodika

Cílem článku je analyzovat vývoj a strukturu světové agrární produkce a spotřeby za účelem odhalení nejvýznamnějších změn, které ovlivnily vývoj struktury nabídky a poptávky po agrárních produktech během posledních cca 30 let (od roku 1970 do roku 2003).

Již na začátku je nutno zdůraznit, že zpracovaný článek je součástí rozsáhlejšího výzkumu (ten má za cíl zmapovat současný stav zemědělství ve světě a odhadnout jeho budoucí vývoj a změny ve struktuře produkce (změny kvantitativní a kvalitativní)), kterým se dvojice autorů již delší dobu zabývá.

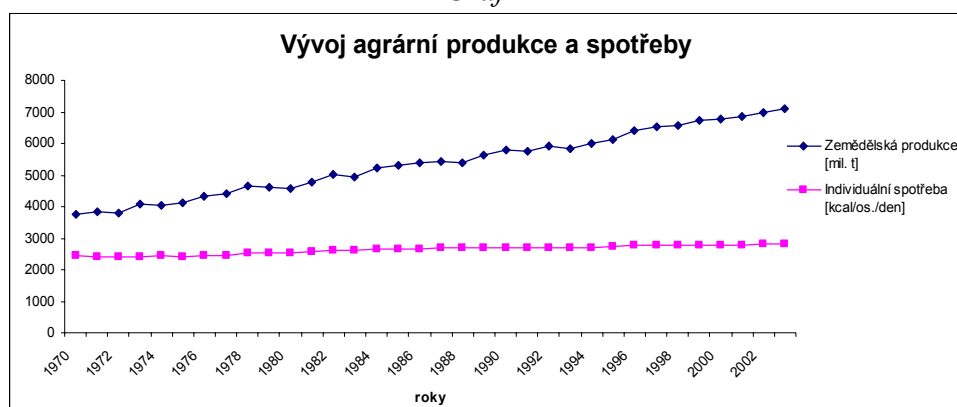
Samotná analýza vývoje struktury produkce a spotřeby agrárních produktů je postavena na sběru a následném zpracování dat jejichž zdrojem jsou FAO a UNCTAD. Analyzovány byly následující kategorie dat (svět): vývoj populace, vývoj GDP, vývoj zemědělské produkce,

vývoj spotřeby zemědělských produktů, vývoj kalorické spotřeby na obyvatele a den a vývoj příjmů na obyvatele (reprezentováno GDP/cap). Samotný výzkum je postaven na analýze vývoje agrární produkce a spotřeby v letech 1970 - 2003. Rok 2003 byl zvolen jakožto konec analyzované časové řady z důvodu konzistence dat, neboť v průběhu devadesátých let 20. století FAO změnila metodiku monitoringu vývoje agrární spotřeby a produkce. Především metodika byla užívána do konce roku 2004, dále již byla beze zbytku používána metodika nová. Protože obě metodiky vykazují vzájemné (velmi výrazné) odlišnosti, byl jakožto mezní rok analýzy zvolen rok 2003. K analýze vývoje a struktury agrární produkce a spotřeby byly použity následující nástroje: lineární trendové funkce, řetězové a bazické indexy, průměrná tempa růstu a vertikální analýza zastoupení jednotlivých komodit v rámci světové produkce a spotřeby a v rámci individuální spotřeby.

3. Výsledky a diskuse

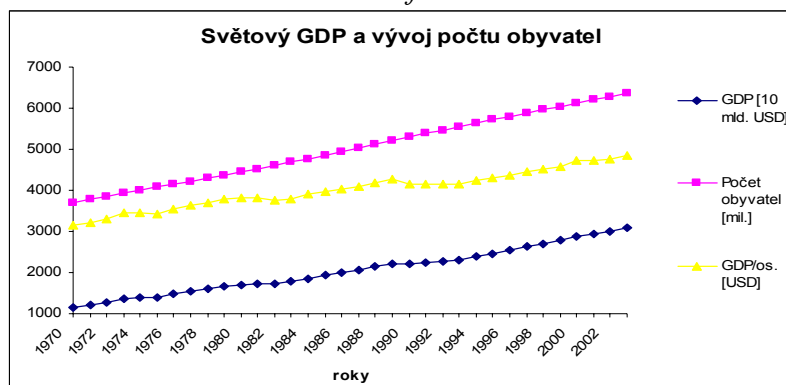
Z grafu č. 1 vyplývá, že světová agrární produkce vzrostla v posledních třiceti letech o více než 88 %, což představuje nárůst o více jak 3,2 mld. tun agrární produkce. Zatímco agrární produkce zaznamenala výše uvedený velmi výrazný nárůst, v případě individuální spotřeby došlo k nárůstu značně menšímu. Individuální spotřeba (měřeno v přijatých kcal/osobu/den) vzrostla v průběhu analyzovaných let o „pouhých“ cca 15 %. Vysvětlení výše zmíněného vývoje částečně poskytuje graf č. 2. Z tohoto grafu vyplývá, že světová populace a GDP vzrostly v průběhu analyzovaných let velmi výrazně. Světový produkt (měřeno GDP ve stálých cenách roku 1990) vzrostl o více než 165 %, v případě počtu světové populace došlo k nárůstu o více jak 70 %. Disponibilní příjem (měřeno GDP/obyvatele ve stálých cenách roku 1990) vzrostl během sledovaných let o „pouhých“ cca 54 %. Obecně je nutno zkonstatovat, že nárůst jednotlivých veličin nebyl rovnoměrný z hlediska rozložení světové populace. K největším přírůstkům světové populace došlo v případě zemí rozvojových (v současné době zde žije více než 80 % světové populace), zatímco k největším přírůstkům, co se týče GDP, došlo v případě zemí vyspělých (podíl těchto zemí na světové hrubé produkci se dle odhadů světové banky pohybuje nad 80 %). Výše zmíněný vývoj pak jednoznačně vysvětluje nízké přírůstky v případě individuální spotřeby ve světě navzdory tomu, že světová agrární produkce neustále roste. Hlavní problém totiž spočívá v tom, že růst produkce není tlačén růstem individuální poptávky (prostřednictvím růstu individuálních příjmů), ale roste prostřednictvím nárůstu počtu poptávajících (zejména v rozvojovém světě).

Graf 1



Zdroj: vlastní zpracování, FAO

Graf 2



Zdroj: vlastní zpracování, FAO

Následující tabulka č. 3 ilustruje změny ve struktuře agrární produkce tak, jak k nim došlo ve sledovaných letech 1970 - 2003. V období 1970 – 2003 měla agrární produkce rostoucí trend (nárůst 88,74 %, tedy nárůst o cca 3 342 mil. tun ve srovnání s rokem 1970, kdy celková agrární produkce dosahovala úrovně cca 3 766 mil. tun). Průměrné meziroční tempo růstu produkce bylo v analyzovaných letech cca 1,97 %. V průměru je sledovaná veličina zemědělské produkce formována z 84,31 % rostlinnou produkcí (takřka 6 mld. tun v roce 2003) a 15,69 % tvoří produkce živočišná (asi 1,12 mld. tun v roce 2003). Ve zkoumaném období měla na rostoucí tendenci celkové agrární produkce nejsilnější podíl produkce těchto komodit: 29,57 % obiloviny, 22,71 % cukrovarnické plodiny, 11,01 % okopaniny, 9,34 % mléko, 8,51 % zelenina, 6,46 % ovoce, 4,74 % olejnin, 3,11 % maso, 1,71 % ryby a plody moře. Med, luštěniny, ořechy, stimulancia, koření, droby, živočiš. tuky, vejce a ostatní produkty mají svůj podíl na celkové agrární produkci zanedbatelný (menší než 1 %). V roce 2003 došlo ve srovnání s rokem 1970 k následujícím změnám v zastoupení jednotlivých komodit světové agrární produkce: Podíl rostlinné produkce se na celkové agrární produkci zvýšil o 0,41 %. Tato změna byla na úkor produkce živočišné, která poklesla. Ve srovnání s rokem 1970 vzrostl nejvíce podíl produkce zeleniny (o 5,28 %), olejnin (o 1,93 %) a naopak se snížil podíl okopanin (o 5,11 %), obilovin (o 2,33 %) a mléka (o 1,75 %). Nejvyšší průměrné tempo růstu vykazovala produkce sladkovodních a ostatních produktů (6,55 %), zeleniny (3,79 %), koření (3,49 %), vajec (3,41 %), olejnin (3,36 %), ořechů (2,99 %), masa (2,85 %) a stimulancií (2,57 %). U produkce ostatních agrárních komodit je průměrné tempo růstu menší než 2,50 %. Průměrné tempo růstu rostlinné produkce (meziroční nárůst v průměru asi o 1,99 %) převyšovalo v analyzovaném období průměrné tempo růstu živočišné produkce (meziroční nárůst v průměru o cca 1,87 %).

Tabulka č. 4 ilustruje změny ve struktuře spotřeby agrárních produktů tak, jak k nim došlo ve sledovaných letech 1970 - 2003. Samotná struktura agrární spotřeby je tvořena z 84,39 % rostlinnou spotřebou a z 15,61 % spotřebou živočišnou. Na rostoucím trendu agrární spotřeby se významně podílejí obiloviny (29,56 %), cukrovarnické plodiny (22,77 %), okopaniny (11,07 %), mléko (9,33 %), zelenina (8,51 %), ovoce (6,43 %), olejnin (4,75 %), maso (3,10 %), ryby a plody moře (1,64 %). Ostatní komodity se na celkové světové agrární spotřebě podílejí zanedbatelně (podíl nepřesahuje 1 %). Podíl jednotlivých komodit na celkové spotřebě agrární produkce se ve sledovaných letech měnil následujícím způsobem: Nejvyšší nárůst (stav v roce 2003 oproti roku 1970) byl u spotřeby zeleniny (o 5,25 %) a olejnin (o 1,94 %), naopak nejznatelnější pokles nastal v případě spotřeby okopanin (o 5,06 %), obilovin (o 2,35 %) a mléka (o 1,74 %). U spotřeby ostatních komodit došlo k zanedbatelné změně v jejich podílu na celkové zemědělské produkci (méně jak 1 %). Podíl rostlinné produkce na celkové zemědělské produkci se zvýšil o 0,34 %.

Tab. 3 – Zemědělská produkce (svět)

1970	vertikální analýza 1970 [%]	2003	vertikální analýza 2003 [%]	změna [%] 1970/2003	□ tempo [%] 1970/2003	Zemědělská produkce [1000 t]
3 766 319,86	100,00	7 108 557,35	100,00	88,74	1,97	Celkem
3 157 791,69	83,84	5 989 254,81	84,25	89,67	1,99	Rostlinná produkce
608 528,17	16,16	1 119 302,54	15,75	83,94	1,87	Živočišná produkce
1 087 184,13	28,87	1 886 062,30	26,53	73,48	1,79	Obiloviny
559 326,83	14,85	692 444,13	9,74	23,80	0,74	Okopaniny
823 265,59	21,86	1 579 830,82	22,22	91,90	2,06	Cukrovarnické plodiny
802,57	0,02	1 317,14	0,02	64,12	1,62	Med
43 769,94	1,16	58 033,21	0,82	32,59	0,96	Luštěniny
3 581,81	0,10	9 179,59	0,13	156,28	2,99	Ořechy
141 527,88	3,76	404 589,58	5,69	185,87	3,36	Olejniny
250 679,61	6,66	848 161,33	11,93	238,34	3,79	Zelenina
238 619,56	6,34	488 531,28	6,87	104,73	2,24	Ovoce
6 866,86	0,18	14 664,73	0,21	113,56	2,57	Stimulancia
2 166,91	0,06	6 440,70	0,09	197,23	3,49	Koření
100 447,33	2,67	253 200,97	3,56	152,07	2,85	Maso
7 951,56	0,21	16 540,08	0,23	108,01	2,25	Jedlé droby
22 282,09	0,59	33 719,33	0,47	51,33	1,28	Živočišné tuky
391 323,07	10,39	614 530,78	8,64	57,04	1,38	Mléko
20 375,83	0,54	61 370,07	0,86	201,19	3,41	Vejce
64 566,92	1,71	128 146,02	1,80	98,47	2,15	Ryby, plody moře
1 581,37	0,04	11 795,29	0,17	645,89	6,55	Sladkovodní produkty, ostatní

Zdroj: vlastní výpočty, FAO

Nejvyšší průměrné tempo růstu bylo registrováno v případě spotřeby sladkovodních a ostatních produktů (6,63 %), spotřeby zeleniny (3,79 %), vajec (3,41 %), koření (3,40 %), olejin (3,38 %), ořechů (3,21 %), masa (2,83 %) a stimulancií (2,67 %). Průměrné meziroční tempo růstu spotřeby rostlinné produkce (2,00 %) převyšuje tempo růstu spotřeby produkce živočišné (1,89 %). Individuální zemědělská spotřeba se skládá z individuální spotřeby rostlinné (84,43 %) a živočišné (15,57 %). Na rostoucím trendu individuální spotřeby se v analyzovaném období podílely tyto komodity: obiloviny (50,02 %), maso (6,52 %), okopaniny (5,74 %), mléko (4,45 %), ovoce (2,51 %), živočiš. tuky (2,48 %), luštěniny (2,3 %), zelenina (1,98 %), olejniny (1,83 %). Průměrné meziroční tempo růstu individuální spotřeby živočišných produktů (0,82 %) je vyšší ve srovnání s tempem růstu individuální spotřeby produktů rostlinných (0,37 %). Tento jev v podstatě potvrzuje, proč je analyzované tempo rostlinné produkce a spotřeby v posledních letech větší než tempo růstu živočišné produkce a spotřeby: Totiž tak, jak roste rozsah živočišné produkce s cílem vyhovět rostoucí individuální poptávce po živočišných produktech, musí nutně docházet k nárůstu produkce rostlinné za účelem zajištění výživy chovaných zvířat.

Níže uvedená tabulka č. 5 obsahuje změny ve struktuře individuální zemědělské spotřeby připadající na obyvatele a den v kalorických hodnotách tak, jak k nim došlo ve sledovaných letech 1970 - 2003. V rámci skladby podílového zastoupení jednotlivých komodit v průměrné individuální spotřebě na jednoho obyvatele Země došlo k nárůstu individuální kalorické spotřeby masa o 2,42 % a zeleniny o 1,09 %, dále pak poklesla individuální spotřeba obilovin o 4,01 % a okopanin o 2,38 %. Podíl živočišné spotřeby na celkové individuální kalorické spotřebě se zvýšil na úkor rostlinné individuální spotřeby o 1,98 %. Největší průměrné tempo růstu bylo u spotřeby v kaloriích sladkovodních a ostatních produktů (6,67 %) a cukrovarnických plodin (2,25 %).

Tab. 4 – Spotřeba zemědělských produktů (svět)

1970	vertikální analýza 1970 [%]	2003	vertikální analýza 2003 [%]	změna [%] 1970/2003	□ tempo [%] 1970/2003	Spotřeba zemědělských produktů [1000 t]
3 752 488,63	100,00	7 103 848,75	100,00	89,31	1,98	Celkem
3 153 132,67	84,03	5 993 177,10	84,37	90,07	2,00	Rostlinná produkce
599 355,96	15,97	1 110 671,65	15,63	85,31	1,89	Živočišná produkce
1 083 962,68	28,89	1 885 173,96	26,54	73,92	1,80	Obiloviny
558 995,26	14,90	698 645,85	9,83	24,98	0,77	Okopaniny
823 244,51	21,94	1 579 930,69	22,24	91,92	2,06	Cukrovarnické plodiny
806,17	0,02	1 313,46	0,02	62,93	1,58	Med
43 825,78	1,17	57 661,06	0,81	31,57	0,94	Luštěniny
3 617,63	0,10	9 813,76	0,14	171,28	3,21	Ořechy
140 587,07	3,75	404 311,13	5,69	187,59	3,38	Olejniny
250 074,61	6,66	846 116,45	11,91	238,35	3,79	Zelenina
238 948,08	6,37	488 878,53	6,88	104,60	2,24	Ovoce
6 841,23	0,18	14 879,60	0,21	117,50	2,67	Stimulancia
2 229,65	0,06	6 452,61	0,09	189,40	3,40	Koření
100 269,58	2,67	251 421,02	3,54	150,75	2,83	Maso
7 913,22	0,21	16 460,24	0,23	108,01	2,25	Jedlé droby
21 961,85	0,59	33 747,07	0,48	53,66	1,33	Živočišné tuky
388 524,48	10,35	611 713,73	8,61	57,45	1,39	Mléko
20 363,19	0,54	61 272,51	0,86	200,90	3,41	Večce
58 780,03	1,57	124 297,86	1,75	111,46	2,34	Ryby, plody moře
1 543,61	0,04	11 759,22	0,17	661,80	6,63	Sladkovodní produkty, ostatní

Zdroj: vlastní výpočty, FAO

Tab. 5 – Individuální spotřeba

1970	vertikální analýza 1970 [%]	2003	vertikální analýza 2003 [%]	změna [%] 1970/2003	□ tempo [%] 1970/2003	Individuální spotřeba [kcal/os./den]
2 431,61	100,00	2 808,87	100,00	15,51	0,44	Celkem
2 066,71	84,99	2 331,72	83,01	12,82	0,37	Rostlinná produkce
364,90	15,01	477,15	16,99	30,76	0,82	Živočišná produkce
1 225,27	50,39	1 302,75	46,38	6,32	0,19	Obiloviny
184,14	7,57	145,79	5,19	-20,83	-0,67	Okopaniny
2,39	0,10	3,21	0,11	34,31	2,25	Cukrovarnické plodiny
1,78	0,07	1,69	0,06	-5,06	-0,08	Med
71,88	2,96	57,13	2,03	-20,52	-0,64	Luštěniny
6,08	0,25	9,95	0,35	63,65	1,58	Ořechy
43,75	1,80	57,34	2,04	31,06	0,90	Olejniny
39,89	1,64	76,81	2,73	92,55	2,03	Zelenina
58,85	2,42	78,36	2,79	33,15	0,89	Ovoce
4,16	0,17	5,98	0,21	43,75	1,14	Stimulancia
4,72	0,19	8,44	0,30	78,81	1,90	Koření
132,00	5,43	220,49	7,85	67,04	1,57	Maso
5,04	0,21	6,92	0,25	37,30	0,98	Jedlé droby
70,88	2,91	63,04	2,24	-11,06	-0,34	Živočišné tuky
116,45	4,79	123,64	4,40	6,17	0,19	Mléko
19,58	0,81	33,84	1,20	72,83	1,69	Večce
20,74	0,85	27,73	0,99	33,70	0,90	Ryby, plody moře
0,21	0,01	1,49	0,05	609,52	6,67	Sladkovodní produkty, ostatní

Zdroj: vlastní výpočty, FAO

Průměrné tempo růstu ostatních komodit je zanedbatelné (méně jak 2,25 %). Individuální spotřeba měřená v kcal/osoba/den vykazuje podobně jako výše popsaná produkce a celková spotřeba rostoucí trend, a to s nárůstem cca 15,51 % ve sledovaném období let 1970 – 2003 a průměrným meziročním tempem růstu 0,44 %.

4. Závěr

Z výše uvedené analýzy vyplývají následující zjištění. Růst agrární produkce byl v analyzovaných více než třiceti letech stimulován zejména prostřednictvím růstu počtu spotřebitelů. Růst individuálních příjmů měl na růst objemu agrární produkce minimální účinek. (Toto tvrzení lze odvodit na základě demografického a hospodářského vývoje ve světě. Zatímco v zemích vyspělých, kde je populační růst relativně stabilizovaný a kde má původ většina světové produkce, je poptávka po potravinách více méně nasycena a v současné době dochází ke změnám spíše ve struktuře spotřeby – odklon od kvantity ke kvalitě, v případě zemích rozvojových je možno sledovat trend zcela opačný. Rozvojové regiony světa jsou charakteristické vysokými přírůstky tamní populace, čímž samozřejmě dochází k růstu agregované poptávky po zemědělských produktech. Podíl rostoucích příjmů na růst poptávky rozvojových regionů po agrárních produktech je relativně nízký, neboť ačkoliv tyto regiony zažívají v posledních letech relativně signifikantní ekonomický růst, tento růst je pak do určité míry tlumen na jedné straně vysokou natalitou a na straně druhé snižující se mortalitou (která souvisí s prodlužováním průměrné délky lidského života). Tento vývoj má pak za následek nízké disponibilní příjmy per capita v rozvojových zemích v porovnání se zeměmi vyspělými a umožňují tak pouze velmi omezený nárůst poptávky po zejména kvalitních zemědělských produktech s vysokou nutriční hodnotou.

Nicméně z výsledků analýzy vyplývá, že za posledních 30 let došlo k jistým – pozitivním – změnám, co se týče zejména kvalitativní struktury individuální spotřeby potravin. V případě individuální spotřeby došlo k nárůstu podílu spotřeby živočišných produktů (relativně nízká hmotnost, vysoká kalorická hodnota, vyšší úroveň přidané hodnoty z hlediska producenta). V průběhu analyzovaného období třech dekad tempo růstu spotřeby živočišných produktů převyšovalo tempo růstu spotřeby produktů rostlinných více než dvojnásobně. Výsledkem tohoto vývoje pak bylo navýšení podílů živočišných produktů - zejména masa a vajec – (naopak podíl živočišných tuků na průměrné individuální spotřebě poklesl, což je možno hodnotit rovněž jakožto jev pozitivní) v rámci průměrné individuální spotřeby o cca 2 % (vyjádřeno v kalorické hodnotě konzumovaných potravin). V případě komodit rostlinného původu pak také došlo ke změnám ve struktuře individuální spotřeby. Došlo k poklesu podílu (na celkové i individuální spotřebě) u některých komoditních agregací, jež jsou charakteristické relativně vysokou hmotností, relativně nízkou kalorickou hodnotou a nízkou úrovní přidané hodnoty (okopaniny, obiloviny).

Literatura

- [1] FAO, The roles of Agriculture in Development: Policy Implications and Guidance, Research Programme, Summary Report 2007, Rome, Italy, 2007 (25.5.2007)
- [2] FAO, http://www.fao.org/statistics/yearbook/vol_1_1/index.asp (25.5.2007)
- [3] FAO, <http://faostat.fao.org/default.aspx> (24.5.2007)
- [4] FAO, <http://faostat.fao.org/site/395/default.aspx> (24.5.2007)
- [5] UNCTAD, <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2068> (26.5.2007)
- [6] FAO, SOFA 2006: Food aid for food security?, Rome, Italy, 2006, ISSN 0081-4539

Rovná daň jako cesta ke zjednodušení daňového systému: ekonomický koncept nebo politická reklama?

Lenka Sojková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: lenka.sojkova@tul.cz

Abstrakt

Mezi mediální prezentací rovné daně v ČR a její reálnou podobou je zásadní rozdíl. U veřejnosti jsou vyvolávána nerealistická očekávání toho, že zavedením rovné daně a zrušením části výjimek v zákoně o daních z příjmů dojde k zásadnímu zjednodušení a zprůhlednění daňového systému a s tím souvisejícím urychlení ekonomického růstu. K takovým očekáváním však nejsou racionální důvody. Komplikovanost daně z příjmů není vyvolána způsobem výpočtu její sazby, ale způsobem stanovení základu daně a odčitatelných položek. Daně jsou tak složité, jak složitá je ekonomika. Výrazné zjednodušení připadá v úvahu jen za cenu ústupu od požadavků na spravedlnost a neutralnost zdanění různých příjmů a poplatníků. Také rušení výjimek ve většině případů zjednodušení nepřinese, naopak, v řadě případů jsou výjimky určeny právě k tomu, aby systém zjednodušily a učinily více spravovatelným. Není rovněž prokázáno, že by právě zavedení rovné daně bylo důvodem nastartování rychlého růstu HDP v jiných státech. Podstatnější totiž mohlo být to, že nástup rovné daně provázelo celkové snížení daňového zatížení a vstup do Evropské unie. Rovná daň je tedy spíše produktem politického marketingu, který může být nosičem jiných nezbytných pravicových reforem. Musí se však prezentovat pravdivě, aby nedošlo ke ztrátě důvěry voličů. Zdůrazňovat je třeba především přínos snížení daní obecně pro vyšší investiční atraktivitu českého území a pro zmírnění odlivu daňových výnosů do zahraničí.

Klíčová slova: *Rovná daň, daňová reforma, horní hranice sociálního a zdravotního pojištění, konstrukce zdanění, progresivní zdanění, politický marketing.*

Abstract: Flat Tax Like a Way to Simplify Tax System: Economical Concept or Political Advertisement?

There is a considerable difference between the mass-media presentation of flat tax in the Czech Republic and its shape in economic reality. General public have unrealistic expectations of fundamental simplification of taxation system and consequently of faster economic growth resulting from application of flat tax and abolition of some of the exceptions in the law of physical person income tax. However, no rational reasons exist to support such expectations. Complicacy of income tax is not caused by the method of calculation of its rate, but rather by the method of assessment of tax base and deductions. Taxes are as complex as is the economy itself. Broad simplification comes into force only at the price of decline of social equity and neutrality of taxation of different incomes and taxpayers. The abolition of exceptions will not lead to simplification of the system either. In fact, some of the exceptions are in many cases used to simplify the whole system and to make it more easily manageable. It has never been proved (not even in the reality of other countries) the application of flat tax boosts the economic growth. More important factors fostering economic performance seemed to be the overall decrease in tax burden and entering the common market of the EU. Flat tax is more-or-less a product of political marketing but it can carry some other crucial right-wing reforms. Nevertheless, it is necessary to present it truly and correctly in mass-media to keep the trust of voters. It seems important to highlight the benefits of flat tax for generally higher attractiveness of Czech economy for foreign investors and as an instrument of reduction of capital outflows.

Key Words: *Flat Tax, Tax Reform, Upper Limit for Social and Health Insurance, Taxation Structure, Progressive Taxation, Political Marketing.*

Rovná daň se jako pilíř ekonomické části volebního programu Občanské demokratické strany stala v České republice ve volebním roce 2006 jedním z nejfrekventovanějších ekonomických témat. Odborné i laické diskuse na toto téma pokračují i o rok později v souvislosti s tím, že je značně transformovaný koncept rovné daně prosazován jako součást navrhovaných úprav daňových zákonů. Často uváděným důvodem pro prosazení rovné daně je teze, že zavedení rovné daně přinese citelné zjednodušení daňového systému. Má se tak stát jednak z principu věci – zjednodušením komplikovaného výpočetního algoritmu progresivní daně a dále též odbouráním části výjimek obsažených v zákoně o daních z příjmů. Otázkou ovšem je, do jaké míry jde o reálné efekty a do jaké míry jde spíše o druh politické reklamy, při které je zvyšována politická průchodnost jiných důležitých, ale podstatně méně populárních změn.

Je-li hospodářská politika mj. i uměním, jak dokáže určitá politická síla získat veřejnost pro určitý druh nepopulárních nebo bolestivých změn, dá se říci, že zde ODS prokázala určitou předvídatost. Běžná mediální prezentace totiž skutečně automaticky vychází z předpokladu, že se daňový systém výrazně zjednoduší, což může přinést další akceleraci hospodářského růstu. Symptomatickou ukázkou reflexe tohoto „mediálního nánosu“ mohou být např. seminární práce studentů Technické univerzity v Liberci na téma rovné daně. Studenti si utvářejí své názory na základě dostupných zdrojů. Ani studium ekonomických věd u nich při nedostatku vlastních zkušeností nedokáže v dostatečné míře korigovat mediální nános a oddělit racionální závěry od „politické reklamy“. Jejich podání významu rovné daně však představuje zajímavý sociologický vzorek, na kterém lze demonstrovat, jak laická veřejnost přijímá veřejnou prezentaci připravovaných změn. V pracích studentů se objevují takováto hodnocení:

- Jedním z hlavních důvodů zavedení rovné daně je přinutit podnikatelské subjekty daně vůbec platit. V současnosti si spousta firem díky vysokým sazbám daně pomocí daňových poradců odepisuje co se dá a tím snižují svou daňovou zátěž na minimum. Nízká sazba oslabí motivaci k zatajování příjmů a utíkání firem do jiných zemí s lepšími daňovými podmínkami. Pro svou jednoduchost a průhlednost ztratí pro firmy smysl platit drahé daňové poradce a umožní jim efektivněji hospodařit. Jednoduché a nízké daně by mohly naopak do země přilákat i nové zahraniční podnikatele.
- Argumentem příznivců rovné daně je především jednoduchost a zvýšení celkových daňových příjmů státu. Rovná daň má v důsledku daňového systému a odstraněním výjimek podpořit ekonomický růst. z vyššího HDP pak budou plynout vyšší daně. Obhájei rovné daně tvrdí, že nejziskovější společnosti a nejbohatší jedinci využívají nepřehlednosti daňových systémů ke krácení daně, což je i dosti pravděpodobné. Kromě toho jednoduchost a průhlednost rovné daně donutí část firem opustit „šedou zónu“ a přihlásit se k placení daně.
- Pro zavedení rovné daně hovoří i současný stav. Vyznat se v tomto komplikovaném systému, který zná 447 druhů příjmů, je plný desítek výjimek (přesněji okolo 360) a odečitatelných položek je v podstatě nemožné. Proto je pro daňové poradce jednoduché vytvořit z velmi prosperující firmy před podáním daňového přiznání firmu téměř před úpadkem. Dalšími podstatnými důvody pro změnu kromě výše uvedené nepřehlednosti systému a daňovým únikům je i situace, kdy dochází k několikerému zdanění týchž příjmů a v neposlední řadě jsou se samotným vybíráním daní jejich následným přerozdělováním např. prostřednictvím sociálních dávek spojeny vysoké administrativní náklady.

Veřejnost evidentně s rovnou daní spojuje mnohá očekávání, která s ní ve skutečnosti spojit nelze. Zastánci rovné daně si zjevně velmi dobře uvědomují, že naprostá většina

obyvatel má jen minimální povědomí o existujícím daňovém systému a že nezbytná komplexní složitá řešení jsou „politicky neprodejná“, neboť by jim voliči nerozuměli. V tomto smyslu se idea rovné daně jeví jako ideální „nosič“ pro důkladnou reformu daňového systému, neboť je do značné míry uchopitelná i pro laiky. Daňová reforma, spojená s důkladnou reformou systému sociálních dávek a systému penzijního, by rozhodně mohla získat větší přízeň občanů pod zjednodušeným heslem „zavedení rovné daně“, než jakkoli dokonale rozpracované soubory reformních opatření, kterým ovšem rozumí jen odborníci.

Problémem současných metod prezentace a prosazování rovné daně je ovšem to, že jsou u veřejnosti vytvářena naprosto nereálná a nepravdivá očekávání. Každá drobná lež odhalená odpůrci rovné daně pak znevěrohodňuje celý, byť dobře míněný, úmysl. Aby bylo možné tyto prohřešky odhalit a demonstrovat, je třeba nejprve navrhovaný systém rovné daně stručně popsat.

Rovná daň dle aktuálního vládního návrhu

Volební program ODS rovnou daň prezentoval jako jednotnou sazbu uplatňovanou pro daně z příjmů právnických osob, fyzických osob a dokonce i DPH, podobně, jako tomu je na Slovensku. Tato idea čisté rovné daně, označované jako „true flat tax“, ovšem neprošla při analýzách Ministerstva financí testem způsobilosti zajistit odpovídající příjem státního rozpočtu. Aby totiž nedošlo k zásadnímu snížení daňových příjmů, musela by být tato triáda rovné daně nastavena na tak vysokou sazbu, že by to bylo až příliš vzdálené od předvolebních proklamací a politicky neprůchodné (zejména u DPH). Koaliční vláda tedy na počátku roku 2007 přišla s plánem aplikovat novou rovnou daň pouze na příjmy fyzických osob. Daň právnických osob, která se progresivně s výší zisků nezvyšuje, je v podstatě rovnou daní již od jejího zavedení v roce 1993. Zde je navrženo postupné snížení ze stávajících 24 % až na 19 %. Výpadek příjmů ze zavedení rovné daně u fyzických osob by pak mělo nahradit vyšší zdanění spotřeby prostřednictvím navýšení stávající 5% nižší sazby DPH na 9 %.

Zásadní inovací konceptu rovné daně je však to, že se má podstatně měnit také základ, ze kterého je počítána. U právnických osob má dojít k tomu, že část dosud daňově odečitatelných nákladů (např. úroky z úvěrů a rezervy na opravy) bude možné uplatňovat jen ve velmi omezeném rozsahu nebo vůbec. U fyzických osob pak má být jako základ pro výpočet zdánlivě velmi nízké 15% daně používána tzv. „superhrubá mzda“, tedy příjem, zahrnující i povinně placené sociální a zdravotní pojištění. U zaměstnanců se součástí jejich základu daně stane nejen pojistné, které jim zaměstnavatel v rozsahu 12,5 % sráží z hrubé mzdy, ale též pojistné, které je povinen platit sám zaměstnavatel ve výši 35 % z hrubé mzdy. Tento specifický český „vynález“ je typickou ukázkou nežádoucího ekonomického dvojího zdanění, neboť odvody do pojistného systému, vzhledem ke způsobu svého výpočtu, nejsou v podstatě ničím jiným než příjmem (a v podstatě) rovnou daní *sui generis*. Mechanismus „superhrubé mzdy“ zde předpokládá, že vypočtená a státu odvedená sociálně-zdravotní daň se stane dalším základem pro zdanění daní z příjmů, kumulujícím celkový daňový výnos, byť vypočtený relativně nízkou daňovou sazbou. Principiálně obdobný mechanismus funguje také u osob samostatně výdělečně činných, protože těm má být zabráněno odečítat si platby do pojistného systému od základu daně.

S tímto mechanismem je pak propojena další důležitá a dlouhá léta požadovaná změna. Jde o stanovení tzv. „stropu“ pro výpočet sociálního a zdravotního pojištění v předpokládané výši kolem čtyřnásobku průměrné roční mzdy v ČR. Horní hranice zatím platila pouze u osob samostatně výdělečně činných, zatímco u zaměstnanců chyběla. Toto opatření je nezbytné k

tomu, aby se zavedla do pojistného systému funkční logika. Disfunkčnost je u stávajícího systému patrná především u penzijního pojištění. Nejpodstatnější část pojistných odvodů totiž představují právě příspěvky do penzijního systému. Díky tzv. redukčním hranicím pro stanovení starobních penzí však i ti, kdo do systému přispívají mimořádně vysoké částky získají nárok na penzi jen minimálně odlišnou od těch, kdo díky průměrnému nebo podprůměrnému příjmu přispívali mnohonásobně méně. Tato zjevná nespravedlnost daleko přesahuje požadavky přiměřené solidarity přispěvovatelů do systému. Navíc zásadně odrazuje zahraniční manažery a experty od toho, aby pracovali v ČR nebo aby zde přiznávali svůj příjem ke zdanění. V praxi tak velká část zahraničních odborníků, vysílaných nadnárodními společnostmi, raději riskuje sankce a nechává si vyplácet větší část své odměny skrytým způsobem ve svém domovském státě. Mají tam totiž zaručeno nižší odvodové zatížení a hlavně výhody spravedlivějšího sociálního systému.

Potřebné „zastropování“ vyměřovacího základu pro sociální a zdravotní pojištění je již několik let konsensuálně sjednáno mezi hlavními politickými silami. Pokud však přichází společně se zavedením rovné daně ze „superhrubé mzdy“, přináší překvapivé výsledky. Tím nejpodstatnějším z nich je to, že nepůjde o daň rovnou, ale v podstatě o daň hyperbolickou. Zvýhodní totiž osoby s nejvyššími příjmy a díky nastavení nezdanitelného minima také osoby s nejnižšími příjmy. Efekt je zřetelný z níže uvedených tabulek č. 1 a č. 2. V tabulce č. 1 je proveden propočet zdanění podle stávajících zákonných pravidel.

Tab.1 Výpočet daně zaměstnance v roce 2006

roční příjem	SZP zaměstnanec	SZP zaměstnavatel	Základ daně	daň bez odečtu základní slevy	průměrná sazba daně bez slevy	sleva na dani	průměrná sazba daně se zohledněním slevy na dani
250 000	31 250	87 500	218 750	33 087	13,2 %	7 200	10,4 %
400 000	50 000	140 000	350 000	66 228	16,6 %	7 200	14,8 %
1 000 000	125 000	350 000	875 000	235 228	23,5 %	7 200	22,8 %
1 500 000	187 500	525 000	1 312 500	375 228	25,0 %	7 200	24,5 %
3 000 000	375 000	1 050 000	2 625 000	795 228	26,5 %	7 201	26,3 %

Z propočtu je zřejmé, že odvody na sociální a zdravotní pojištění stoupají lineárně a postupný vzestup je zřetelný i u sazby daně z příjmů. Nárůst sazby daně tenduje postupně k horní hranici 32 %.

V pojetí rovné daně počítané ze superhrubé mzdy je situace jiná. Propočet je v tabulce 2 proveden jako modelový s tím, že přesně nezobrazuje nastavení nezdanitelné částky a horní sazby pojistného podle vládního návrhu. Není to ale podstatné, protože návrh může doznat změn a pro modelové úvahy je rozhodující princip. Výsledek bude vždy s různou mírou oscilace následující: V závislosti na nastavení nezdanitelného minima mají nejprve osoby s velmi nízkými příjmy nulovou nebo poměrně nízkou sazbu daně. Průměrné zdanění není díky nezdanitelnému minimu rovné. Postupně narůstá, ale u ročního příjmu kolem jednoho milionu korun dochází ke zlomu. Protože již základ daně není dále navyšován o stále vyšší a vyšší pojistné, průměrná sazba ze zdanění celkového příjmu opět klesá a tenduje k hodnotě 15 %.

Tab.2 Výpočet „rovné“ daně zaměstnance

roční příjem	SZP zaměstnanec	SZP zaměstnavatel	Základ daně (mzda + SZP zaměstnavatele)	daň bez odečtu základní slevy	průměr. sazba DP bez slevy na dani	nezdanitelné minimum	průměrná sazba se základu sníženého o nezdanitelné minimum
250 000	31 250	87 500	337 500	50 625	20,3 %	165 000	10,4 %
400 000	50 000	140 000	540 000	81 000	20,3 %	165 000	14,1 %
1 000 000	125 000	350 000	1 350 000	202 500	20,3 %	165 000	17,8 %
1 500 000	125 000	350 000	1 850 000	277 500	18,5 %	165 000	16,9 %
3 000 000	125 000	350 000	3 350 000	502 500	16,8 %	165 000	15,9 %

Pro limitní základ pro výpočet sociálního a zdravotního pojištění zvažována částka 1.000.000 Kč, tj. cca čtyřnásobek průměrné mzdy. Jako nezdanitelné minimum zvažována hypotetická částka 165.000 Kč.

Při předpokládaném nastavení horní hranice pro odvody na sociální a zdravotní pojištění však je pozoruhodný i efekt souhrnného zatížení osobních nákladů zaměstnanců daněmi a odvody, který zachycuje tabulka č. 3:

Tab. 3 Zatížení osobních nákladů úhrnem pojistného a daně z příjmů

Roční příjem	SZP zaměstnanec	SZP zaměstnavatel	daň bez odečtu nezdanitelného minima	Nezdani-telné minimum	Daň ze sníženého základu o nezd. minimum	Daň + pojistné	Odvody a daň v poměru k osob. nákl. zaměstnavatele celkem
250 000	31 250	87 500	50 625	165 000	25 875	144 625	42,9 %
400 000	50 000	140 000	81 000	165 000	56 250	246 250	45,6 %
1 000 000	125 000	350 000	202 500	165 000	177 750	652 750	48,4 %
1 500 000	125 000	350 000	277 500	165 000	252 750	727 750	39,3 %
3 000 000	125 000	350 000	502 500	165 000	477 750	952 750	28,4 %

Právě výpočet provedený v tabulce č. 3 představuje neobjektivnější pohled na celý průběh odvodového zatížení. Poměřovány jsou veškeré pojistné odvody prováděné zaměstnancem i zaměstnavatelem vůči součtu hrubého příjmu a pojistného placeného zaměstnavatelem. Z výpočtu je zřetelné, že zatížení postupně stoupá, blíží se k hranici 48,5 %, aby pak přibližně na hranici hrubého příjmu kolem jednoho milionu Kč ročně začal prudce klesat. U tří milionů Kč ročně již klesá na úroveň 28,4 % a dále tenduje směrem k 15 %.

Označovat takovéto zdanění za rovnou daň lze jen stěží se zcela vážnou tváří. V úhrnu se totiž jedná o degresivní zdanění vyšších příjmových skupin obyvatelstva, bez ohledu na to, zdali bereme v potaz pouze samu daň z příjmů, nebo její kombinaci s pojistnými odvody.

Takové zjištění je nepochybně výbušnou směsí pro rétoriku levicových politických sil a odborů a není divu, že právě jejich představitelé se tohoto vděčného tématu po krátkém váhání uchopili s odpovídající razancí. Hesla typu „reforma pro milionáře“, či „daňovou reformu zaplatí chudí a střední třída“ se ozývají v parlamentu i na odborářských demonstracích. Jde o hesla určená většině obyvatelstva. Také zde jde o politický marketing, velmi zjednodušený, ale právě proto čitelný. Diskutovat s levicovými postoji lze samozřejmě pouze za předpokladu, že jsou k dispozici velmi silné argumenty ve prospěch reformy. Pokud pak takové argumenty budou nepravdivé, reforma nezíská společenskou podporu a již po příštích volbách může být negována zásahem nové politické reprezentace. Jaké argumenty tedy současná vládní koalice předkládá?

Argument 1: Rovná daň zjednoduší mechanismus výpočtu daně

Tento argument již vlastně ani v poslední době není příliš prezentován. Média jej sice ze setrvačnosti stále opakují, ale představitelé Ministerstva financí již veřejně přiznávají, že krátká doba přípravy reformy neumožnila sledovat cíl zjednodušit daňový systém. Realita je ve skutečnosti opačná. Komplikované rozšíření základu daně u právnických osob a zdaňování zaměstnanců ze „superhrubé“ základny představují zásah, který výpočet daní ještě více komplikuje. Pro běžného zaměstnance bude navíc velmi nepochopitelné a nepřehledné to, že je mu daň počítána ze zcela jiného příjmu, než jaký si v pracovní smlouvě sjednal a jaký obdrží. Samotné zrušení progresivního výpočtu daně z příjmů ve skutečnosti představuje nulový dopad do praxe daňového vypořádání, protože vyčíslení provádí v drtivé většině případů výpočetní technika, pro kterou je algoritmus daňové progresivity triviální.

Pokud budou občané ve svém daňovém přiznání uvádět příjmy dosažené v zahraničí, navrhované pojetí rovné daně bude i tak dost složitý mechanismus ještě více komplikovat. Bude totiž nutné řešit otázku, zdali je třeba za součást českého základu daně považovat i pojistné zaplacené poplatníkem či jeho zaměstnavatelem v zahraničí, v jakém rozsahu a jak vlastně tyto nezvyklé údaje od zahraničních zaměstnavatelů získat.

Argument 2: Zrušení části výjimek v zákoně o daních z příjmů zpřehlední a zjednoduší výpočet daně

Počet výjimek v zákoně o daních z příjmů není údajem schopným vypovídat o složitosti systému. Řada výjimek je v něm totiž obsažena právě proto, aby byl systém jednodušší a daň spravovatelná. Jestliže bychom např. zrušili daňové osvobození nahodilých příjmů fyzických osob v hodnotě do 15 tis. Kč ročně, náklady na nárůst práce správy daní by ani nebyly pokryty zvýšeným daňovým inkasem a řada poplatníků by si raději zvykla na právní nejistotu v roli daňových delikventů. Většina daňových výjimek systém nekomplikuje, ale spíše odstraňuje jeho tvrdost nebo jej dokonce zjednodušuje.

Argument 3: Rovná daň obecně zjednoduší a zpřehlední daňový systém

Samotná rovná daň jako mechanismus výpočtu sazby daně nemá nic společného s komplikovaností daňového systému. Veškeré komplikace dnes přináší konstrukce základu daně, popř. vyčíslení odčitatelných položek. V žádném případě však ne výpočet příslušné sazby daně.

Daňový systém je zrcadlem každé ekonomiky. Má-li být zdanění nesčíslných pestrých ekonomických aktivit obyvatel spravedlivé, nemůže být jednoduché. Musí totiž reagovat na rozmanitost daňových příjmů a cest k jejich získání. Komplikovanější ekonomické aktivity plodí i komplikovanější daň. Jediným způsobem, jak systém výrazně zjednodušit je rezignovat na jeho neutralitu a spravedlnost. Pro každého politika je jistě výhodné získávat přízeň veřejnosti prázdnými sliby zjednodušení daní, např. v podobě jednostránkového daňového přiznání. Všechny takové sliby ale nakonec v praxi končí dílčími drobnými škrty, prováděnými zároveň uzákoněním dalších komplikovaných výjimek či omezení, určených zpravidla k zabránění daňových úniků. Bylo by mnohem složitější, zato však poctivější přiznat, že spravedlivé daně nemohou být jednoduché a rovná daň už vůbec nemůže být cestou k tomu, jak kýžené jednoduchosti dosáhnout.

Argument 4: Rovná daň přiláká zahraniční investory a podpoří ekonomický růst

V této souvislosti bývají uváděny příklady zemí jako je Estonsko nebo Slovensko. Ve skutečnosti však nejsou k dispozici žádné spolehlivé studie, které by dokázaly odpovědět na otázku, zdali prudký ekonomický růst těchto zemí, nastartovaný po zavedení rovné daně, nesouvisí spíše s jinými faktory. Nelze totiž odhlédnout od toho, že zavedení rovné daně bylo v obou těchto státech provázeno mimořádným poklesem zejména daně z příjmů právnických osob a že probíhá v příznivých podmínkách integrace do společného trhu Evropské unie. Je velmi pravděpodobné, že by stejný růstový efekt přineslo samotné snížení daní i při zachování různosti jejich sazeb. Nízké daňové sazby, v kombinaci s volnou levnou pracovní silou, vytvářejí v podmínkách společného trhu optimální mix podporující masivní investice. Z hlediska investorů pak již není podstatné, zdali je nízké zdanění umožněno rovnou daní nebo daní progresivní. Daleko podstatnější jsou dostupné zdroje, pracovní síla, použitelná infrastruktura a transparentní právní prostředí.

Závěr

Nezbývá než uzavřít, že rovná daň je spíše produktem „politického marketingu“ než ekonomické teorie. Pokud má navíc sloužit jako reklamní nástroj k prosazování pravicové ekonomické reformy, mělo by se tak činit jinak, než jak se o to pokouší současná česká vláda. Obhajoba rovné daně pomocí nepravdivých argumentů v konečném důsledku přináší jen škody na důvěře a podpoře voličů. Vláda by se měla zaměřit spíše na zdůrazňování takových argumentů, jako je nutnost přilákat k nám špičkové zahraniční odborníky a zastavit daňové úniky způsobené přeléváním zisků a zdanitelných příjmů do teritorií s nižším zdaněním. Právě zde totiž spočívá prapodstata záměrů konzervativní pravicové daňové reformy.

Jako mimořádně kontraproduktivní se pak jeví současné zavádění rovné daně a horní hranice sociálního a zdravotního pojištění. Jde o postup na hranici politického hazardu, zvláště když se koaliční vláda nemůže v parlamentu opírat o spolehlivou většinu.

Na základě uvedených argumentů je také zcela zjevné, že změny, navrhované v rámci současné daňové reformy, nemohou zlepšit podnikatelské prostředí či dokonce nastartovat potřebný ekonomický růst v zejména hospodářsky slabých oblastech, jak bývá mnohdy našimi vládními politiky prezentováno.

Príspevek byl zpracován s podporou projektu MMR WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů“

Literatura

- [1] HALL, R.E., RABUSHKA A. The Flat Tax (updated revised edition). Duben 2007, ISBN: 978-0-8179-9311-5
- [2] ODS - modrá šance
- [3] Zákon o daních z příjmů, <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij>
- [4] <http://rovnadan.unas.cz>
- [5] <http://www.mesec.cz/dane-a-stat/>
- [6] časopisy Ekonom, EURO, Hospodářské noviny

Pojetí pojmů „kapitalismus“ a „socialismus“ v dílech vybraných autorů

Marie Sosnová
Univerzita obrany, Fakulta ekonomiky a managementu
Katedra ekonomie
E-mail: msosnova@centrum.cz

Abstrakt

S vývojem společnosti nabýval obsah pojmů „socialismus“ a „kapitalismus“ odlišných podob. Zatímco například Karel Marx či Joseph Alois Schumpeter spojovali socialismus s centrálním plánováním ekonomiky, John Kenneth Galbraith, či další teoretikové konvergence označovali jako socialismus, zjednodušeně řečeno, hospodářský systém, který funguje v podmínkách nedokonalé konkurence. Kompromis mezi trhem a plánem nabýval specifických podob i v poválečném Československu. Co se týče podoby systému označovaného jako „kapitalismus“, setkali jsme se v historii s celou řadou jeho podob. Ať již mluvíme o současném hospodářském systému, či o laissez-faire 18. až první poloviny 19. století či o meziválečném sociálně-tržním hospodářství. V článku nejde pouze o samotné vymezení pojmů, ale i o to, jak se naše představa o tom, jak chápat funkce trhu a státu, měnila. Neměnil se pouze obsah pojmů samotných, ale i pohled na slučitelnost těchto ekonomických systémů s různými systémy politickými. V rámci teoretických přístupů jednotlivých autorů se lišil i pohled na primárnost vlivu jednotlivých systémů pro další vývoj v ekonomické a politické oblasti. Tyto debaty nebyly aktuální pouze v dobách minulých, ale setkáváme se s nimi, například co se týče dalšího ekonomického a politického vývoje v Číně, i v současnosti. Pro vymezení jednotlivých pojmů, jakož i teoretických přístupů jednotlivých autorů bylo v článku užito především metod popisu, komparace a analýzy.

Klíčová slova: Socialismus, kapitalismus, teorie konvergence, demokratický socialismus, technologie.

Abstract: Conception of Terms “Socialism” and “Capitalism” in the Publications of Selected Authors

With progress of society the comprehension of terms “socialism” and “capitalism” has changed. While for example Karel Marx and Joseph Alois Schumpeter combined socialism with central planning of economy, John Kenneth Galbraith or other theoreticians of convergency, simplyfiedly, marked socialism as an economic system which unit works under the conditions of an imperfect competition. Compromise between market and plan took a specific form in the postwar Czechoslovakia too. As regards the form of system referred to as “capitalism” we encountered the whole line of its forms in our history. Whether we talk about “laissez-faire” (of the 18th to the first half of the 19th centuries) or interwar social-market economy. The article deals not only with delimitation of terms but also with image of market and state functions have changed. Both the comprehension of terms and the view of compatibility of these economic systems with different political systems have changed. Within the theoretical access of individual authors, the look at the prime influence of separate systems for further development in the economic and the political areas has varied. These debates were not actual only in the former times but also at present, e. g. as regards the future development of the political and the economic systems in China. Both for definition and theoretic views of individual authors, the methods of description, comparison and analysis were used.

Key Words: Socialism, Capitalism, Convergence Teory, Democratic Socialism, Technologies.

Úvod

Mluvíme-li dnes o socialismu, představí si řada z nás hospodářsko-politický systém založený na centrálním plánování a totalitarismu. Zatímco naše představa o kapitalismu bude více méně korespondovat s hospodářsko-politickým uspořádáním vyspělých zemí typu USA, Japonsko, Německo apod. Tedy bude založena na tržním mechanismu a pluralitní demokracii. V historii se obsah těchto pojmů vyvíjel a modifikoval, tak jak se vyvíjely a měnily funkce trhu a státu.

Vrátíme-li se do 18. potažmo na počátek 19. století bude naše představa o kapitalismu korespondovat s laissez-faire, tedy s hospodářským systémem založeným na ekonomickém liberalismu a blížícímu se dokonalé konkurenci.

S monopolizací určitých průmyslových odvětví, tvrdým konkurenčním bojem a následně narůstajícími sociálními problémy ožily v 19. století představy o „lepší“ (socialistické) společnosti. Zároveň zesílily požadavky po zasahování státu v ekonomické oblasti.

Kritika kapitalismu vyvrcholila v dílech Karla Marxe. Marx za pomoci metody dialektického a historického materialismu dochází k revolučnímu zániku kapitalistického výrobního způsobu a k jeho nahrazení socialistickým výrobním způsobem. Ten bude dle Marxe založen na společenském vlastnictví výrobních prostředků.

Zánik kapitalismu vyvozuje Marx z klesající míry zisku. S vymizením zisku zmizí i jakákoliv motivace kapitalistů investovat a vyrábět. Sociální nepokoje způsobené častým zánikem výrob povedou k rostoucí nezaměstnanosti a nakonec k svržení kapitalismu cestou revoluce¹. S nutným zánikem kapitalismu vymizí dle Marxe i soukromé vlastnictví a lidé se vrátí ke společenskému vlastnictví výrobních prostředků, tedy dle Marxe a jeho stoupenců, k opravdové svobodě.

S nástupem reálného socialismu v Rusku (1917), respektive s následným zavedením centrálního řízení ekonomiky (1928), se začaly objevovat kritiky socialismu. Největšími kritiky socialismu 20. století a zároveň největšími obhájci kapitalismu ve smyslu laissez faire byli Ludwig von Mises a August von Hayek. Oba ve svých dílech dokazují nemožnost efektivního fungování hospodářství založeném na centrálním řízení ekonomiky a kolektivním vlastnictví výrobních faktorů.

Pro Misesa je jediným dlouhodobě udržitelným řádem kapitalismus (ve smyslu laissez faire“). Přestože Mises uznává, že socialismus (centrální řízení ekonomiky, společenské vlastnictví výrobních prostředků) je schopen krátkodobě dosahovat určitých výhod, z dlouhodobého hlediska je neefektivní a odsouzený k zániku. Socialismus může být nastolen demokratickou cestou, ale z důvodu primárnosti ekonomických cílů musí po určité době zaniknout. S demokratickým uspořádáním je dle Misesa dlouhodobě slučitelný pouze kapitalismus.

V 30. letech 20. století vzniká jako kritika socialismu, ale zároveň i politiky laissez-faire, ordoliberalismus. Ordoliberalisté (včetně Waltera Euckena) tvrdí, že hospodářská politika

¹ Počáteční víra v nastolení socialismu cestou revoluce vedla například Komunistickou stranu Československa na našem území na počátku 20. let 20. století k odmítání sociálního zákonodárství (včetně pojištění na starobní důchody). Starobní pojištění mělo dle komunistů vést k oddálení revoluce a tudíž i socialismu. viz Internetové stránky Parlamentu ČR. Záznamy z jednání Poslanecké sněmovny z let 1920-1925. Dostupné na WWW: <http://www.psp.cz/eknih/1920ns/index.htm>

laissez faire, praktikovaná v ekonomice 19. století, vedla k monopolizaci odvětví a tím k následným intervencím státu. Tyto intervence mohou dle Euckena vést k socialismu (ve smyslu centrálně řízené ekonomiky se společenským vlastnictvím výrobních prostředků). Proto nelze nechat vznik a upevnění hospodářského řádu na spontánní evoluci, nýbrž má v tomto ohledu hrát hlavní roli stát.

Cílem hospodářské politiky je vytvořit právně institucionální řád, který by zaručoval volnou tržní konkurenci a nezasahování státu do tržních procesů. Ordoliberalisté byli stoupenci „sociálně-tržního hospodářství“. Naše představa o sociálně tržním hospodářství poskytujícím značný objem sociálních dávek by však ordoliberalistům byla cizí. Základem pro ně byl takový řád, který měl podporovat osobní iniciativu a odpovědnost jedinců.

V 50. letech 20. století začíná mnoho ekonomů, politologů i sociologů, a to jak Východního, tak Západního bloku, poukazovat na určité změny v hospodářsko-politické oblasti obou bloků. Zatímco v „kapitalistických“ ekonomikách dochází k výraznému posilování monopolizace většiny odvětví a prorůstání státu do ekonomiky, v „socialistických“ ekonomikách dochází k jistým snahám po zefektivnění řízení ekonomiky a k určitému uvolnění v oblasti politické.

Úvahy o postupném sbližování socialistického a kapitalistického systému našly odraz v tzv. „teoriích konvergence“. Teorie konvergence tedy postuluje postupné sbližování kapitalistického a socialistického systému v systém nový nesoucí v sobě jak prvky socialismu, tak prvky kapitalismu. Úvahy o možném sbližování Východního a Západního bloku se objevovaly jak v oblasti ekonomické, tak v oblasti politické a sociologické. V dílech mnoha autorů jsou tyto oblasti vzájemně provázány a podmiňovány. Mezi nejvýznamnější představitele ekonomické teorie konvergence patří John Kenneth Galbraith, Raymond Aron, Pitirim Sorokin, Walt Whitman Rostow a Jan Tinbergen. V tomto článku se z teoretiků konvergence blíže soustředíme na J. K. Galbraitha a R. Arona.

1. Vliv technologií na budoucí na hospodářsko-politické uspořádání společnosti

Mnoho autorů (včetně ekonomů) vidí v zavádění nových technologií do ekonomiky hlavní příčinu přeměny hospodářského či dokonce hospodářsko-politického uspořádání společnosti. Zatímco část autorů vidí v nových technologiích původce „socializačních“ procesů, jiní hovoří v souvislosti s technologiemi o posilování konkurenčního prostředí.

Například John Kenneth Galbraith dochází k závěru, že zavádění nových, finančně náročných technologií si vynucuje rozsáhlé plánování v rámci ekonomiky (včetně stabilizace mezd a cen) a tudíž vede ke konvergenci ekonomik Západního a Východního bloku. „... *moderní a vysoce technické procesy nevyhnutelně vedou k plánování, které je uskutečněno výrobcí. Nepřítelem trhu není ideologie, ale technika. A tak plánování rozsáhle nahrazuje trh jako sílu, která určuje, co ekonomika dělá. Základním plánovacím nástrojem je moderní velká korporace.*“¹

¹ CHYBA, A a kol. Dynamika a strukturální změny soudobé ekonomiky, Ekonomická čítanka IV., záznam přednášek J. K. Galbraitha vysílaných BBC v listopadu a prosinci 1966. strana 14.

Galbraith nazývá nově vzniklý hospodářsko-politický systém založený na rozsáhlém decentralizovaném plánování ekonomiky, rozsáhlých státních intervencích a pluralitní demokracii „demokratickým socialismem“ nebo také „plánovaným hospodářstvím“. Nutno říci, že Galbraithův „demokratický socialismus“ se od soudobého pojetí pojmu „kapitalismus“ nijak výrazně neliší.

Důležitou roli v „socializaci“ hospodářství přikládá technologiím kromě Galbraitha také Karel Marx či Joseph Alois Schumpeter.

Technický pokrok vede dle Schumpetera k jeho zautomatizování a tím i k vytracení monopolního zisku, který je hlavním motorem podnikání. S vytracením zisku zanikne dle Schumpetera i kapitalistické podnikání. „... *jestliže kapitalistická evoluce - „pokrok“ - ustane nebo se zcela zautomatizuje, ekonomická základna průmyslové buržoazie se nakonec zredukuje na mzdy, které jsou vypláceny běžným administrativním pracovníkům ... Protože kapitalistické podnikání má v důsledku svých úspěchů tendenci k automatizaci pokroku, lze předpokládat, že časem samo sebe učiní zbytečným - že se pod tlakem vlastní úspěšnosti rozpadne.*“¹

Z tendence automatizace pokroku, tedy přechodu inovační činnosti na týmy odborníků a manažerů velkých podniků, predikuje Schumpeter nástup socialismu ve smyslu společenského vlastnictví výrobních prostředků a centrálního řízení ekonomiky. Přičemž není dle Schumpetera dáno, zda zůstane zachována parlamentní demokracie, či zda společnost sklouzne k totalitarismu.

Galbraith, jak jsme viděli výše, vyvozuje z technického pokroku, na rozdíl od Schumpetera, konvergenci k decentralizovaně řízenému „demokratickému socialismu“. Domníváme se, že Galbraith nedospívá k socialismu centrálně řízenému díky již známé zkušenosti ze vzájemně možného dlouhodobého spolupůsobení trhu a státu. Jeho teorie, jakož i teorie většiny poválečných ekonomů, již zohledňuje a zároveň mění a posouvá pohled na funkce trhu a státu v ekonomice.

Opačný pohled na roli technologií v ekonomice zastává Walter Eucken. Dle něho technologie vedou naopak k prohlubování trhů a posilování konkurenčního prostředí. Ne tedy technologie, ale stát je ten, kdo nese podíl na oslabování tržního mechanismu. Forma nedokonalé konkurence vyvolává dle Euckena tendenci státních úřadů zasahovat do hospodářského procesu a tím zvětšuje nebezpečí přechodu na řízení ekonomiky centrálním plánem. Dle Euckena je nutné stanovit takový hospodářsko-politický řád, který by vymezoval prostor pro svobodné podnikání jedince a zároveň zamezoval zasahování státu.

Dle Euckena bylo zásadní chybou hospodářské politiky, že této rostoucí konkurenci zapříčiněné technologickým rozvojem nepřizpůsobila hospodářský řád a naopak podporovala monopolizaci odvětví (cla, dovozní zákazy, patenty, povinné státní kartely, omezení svobody podnikání atd.) a boj proti konkurenci.

Aron přičítá vzrůstající socializaci ekonomiky, spíše než technicko-ekonomickému rozvoji, demokratickému uspořádání. „Kapitalismus se v průběhu svého trvání mění, ale neničí sám

¹ SCHUMPETER, J. A. Kapitalismus, socialismus a demokracie. strana 153.

sebe. Úlohu konkurence postupně omezuje a úlohu státní administrativy rozšiřuje spíše politická demokracie a ideologie než technika nebo průmysl.“¹

Úvahy o tzv. „třetí cestě“ se objevily koncem 50-tých let 20.století i v Československu. Mezi nejvýznamnější zastánce této cesty lze zařadit například Otu Šika a Otakara Turka. Mezi ekonomy volajícími po „obnově“ tržních vztahů patřili například Č. Kožušník, J. Vejvoda a J. Goldmann.

Představa „socialistického tržního hospodářství“ v podání Oty Šika byla diametrálně odlišná od „demokratického kapitalismu“ J. K. Galbraitha. Jednalo se o jakousi kombinaci převážně centrálně plánované a řízené důchodové politiky a částečné cenové liberalizace v oblasti cen statků. Hospodářství mělo být řízeno dle z voleb vzešlého scénáře vývoje ekonomiky². Šikův model stojí na „nesoukromém vlastnictví“³ a původně nepočítá s demokratickým uspořádáním.

Ostatně vlivem technologií na ekonomické prostředí se zabývaly na přelomu tisíciletí i přívrženci tzv. „nové ekonomiky“ potažmo „nové ekonomie“. Dle většiny z nich byly právě nové technologie hlavní příčinou změn v ekonomikách konce 20. století (včetně dlouhodobého neinflačního růstu v USA). Dle našeho názoru k těmto změnám (rychlému neinflačnímu ekonomickému růstu) došlo a dochází nejen díky nepatentování některých významných technologií (např. internet) a díky tomu k jejich rychlému rozšíření, ale v současné době i díky rozšiřování podnikání na principu tzv. „otevřených inovací“.⁴

Otázkou účinnosti patentování nových technologií se zabýval i Walter Eucken. Dle Euckena vede zasahování státu pomocí patentového práva k výraznému omezování konkurence a v konečném důsledku k nebezpečí přechodu ekonomiky na centrálně řízenou. *„Různorodé jsou konečně také prostředky boje proti konkurenci, které vyplývají z rostoucí přizpůsobivosti průmyslového aparátu. K tomu se používají patenty, patentová společenství, státní investiční zákazy, zákazy přístupu a jiná omezení svobody podnikání.“*⁵

Domníváme se, ve shodě s Euckenem, že monopolní zaručení zisku formou patentu vede, spíše než k podpoře podnikání, k narušování tržního mechanismu a konkurenčního prostředí, jakož i k nevyužívání růstového potenciálu ekonomiky. V rozšiřování přístupu otevřených inovací shledáváme cestu k rychlejšímu ekonomickému růstu

¹ ARON, R. *Opium intelektuálů*. strana 197.

² Z údajů o předpokládaném vývoji v jednotlivých podnicích (výše investic, počet pracovních sil, výše nákladů, produktivita kapitálu, atd. získá plánovací komise přehled o předpokládaném růstu výrob v jednotlivých odvětvích, jakož i o nutné výši investic. Zároveň komise připraví několik scénářů možného dalšího ekonomického vývoje (možný ekonomický růst při dané kombinaci společenské a soukromé spotřeby). Občany zvolená varianta hospodářského vývoje, by pak měla být prostřednictvím státem řízených přerozdělovacích procesů uskutečňovaná. *„Plánovité stanovení rozdělovacích a přerozdělovacích procesů tak, že by byly zajištěny z toho vyplývající finální důchody, plánovaný vývoj celkové soukromé spotřeby, jakož i společenské spotřeby jednotlivých oborů, a konečně i k tomu potřebný investiční vývoj to by byl hlavní předpoklad k dosažení jmenovaného cíle.“* Viz. ŠIK, O *Ekonomické reformy a demokratizace*. strana 164.

³ Ve smyslu vlastnictví, se kterým nemá jednotlivec možnost manipulovat (převádět na jinou osobu, prodat, atd.)

⁴ Otevřená inovace je založena na tom, že firma dá k dispozici široké, převážně odborné veřejnosti část svého know-how a spolupracuje s nimi na dalším vývoji tohoto know-how. Část svých interních nápadů firma patentuje.

⁵ Viz. EUCKEN, W., *Zásady hospodářského řádu*, s. 317.

2. Primárnost ekonomických či politických vlivů na další vývoj hospodářsko-politického uspořádání

Spolu s otázkami o podobě budoucího hospodářsko-politického uspořádání společnosti byly kladeny otázky ohledně primárnosti vlivů ekonomických či politických na další vývoj společnosti. Zatímco Marx, Schumpeter či Galbraith¹ odvozovali budoucí podobu společnosti primárně od jevů ekonomických pro Arona je vliv těchto oblastí na budoucí uspořádání nejednoznačný.

Aron ve své knize „Demokracie a totalitarismus“ (1958) dochází k zajímavému názoru, že ústavně pluralitní režimy Západního bloku, ve snaze zmírnit následky konkurence, vedou k „polosocialistickému zřízení“.² Na druhou stranu v systému pluralismu stran je dle Arona nemožné dojít k úplnému znárodnění výrobních prostředků a k úplnému plánování ekonomiky. *„Zůstáváme-li ve hře několika stran, je možno přikročit k významným reformám, ale ne k úplnému znárodnění výrobních prostředků a k úplnému plánování, což by znamenalo zlom v životním stylu a pohrdání legitimními zájmy jednotlivců i skupin.“*³

Co se týče dalšího vývoje v zemích dřívějšího Východního bloku přiklání se Aron k možnosti ekonomické racionalizace socialistického hospodářství. Z toho ale dle Arona nutně nevyplývá, na rozdíl od Galbraitha, nastolení demokracie v centrálně plánovaných ekonomikách. *„Dělat z racionalizace sovětského zřízení závěry o demokratizaci předpokládá tvrzení, přinejmenším sporné, že režim více stran je jediná racionální politika, kterou je možno si představit jako nadstavbu industriální ekonomiky.“*⁴

Tedy určité „polosocialistické zřízení“ může dle Arona fungovat i za vlády jedné strany⁵. Tento postřeh je jistě podnětný k úvahám o budoucím hospodářsko-politickém vývoji v Číně. Zatímco v rovině ekonomické, zvláště v určitých oblastech Číny, lze hovořit o „kapitalismu“ respektive o „smíšené ekonomice“, v rovině politické si moc nadále uchovává jediná strana. Domníváme se, že k posilování tržních vztahů, jakož i ke změně postoje vůči trhu, bude i nadále docházet v rámci „učení“ jedné strany. Nepředpokládáme, z krátkodobého hlediska, zavedení pluralitní demokracie.

Závěr

S vývojem společnosti se mění pohled na funkce trhu a státu a jejich vzájemné slčitelnosti. Zatímco předváleční ekonomové (Eucken, Mises, Schumpeter, atd) byli spíše nakloněni tezi o

¹ Politická oblast je dle Galbraitha podřízena oblasti ekonomické. Z této teze Galbraith vyvozuje, že budoucí společenské uspořádání bude demokratické. *„Viděli jsme, že průmyslová technika je silnější než ideologie. Ona je to, která vytváří ekonomické a tím i politické instituce, ne politická vůle.“* Viz. CHYBA, A a kol. *Dynamika a strukturální změny soudobé ekonomiky, Ekonomická čítanka IV., záznam přednášek J. K. Galbraitha vysílaných BBC v listopadu a prosinci 1966.* strana 31.

² „Jinak řečeno, ústavně pluralitní režim podporuje vývoj ekonomiky směrem k polosocialistickému zřízení, směrem k částečně plánovacímu režimu, v němž je snaha zabránit, aby tržní mechanismy nezasahovaly příliš tvrdě tu nebo onu zvláštní skupinu.“ Viz. ARON, R. Demokracie a totalitarismus. strana 108)

³ ARON, R. Demokracie a totalitarismus. strana 170.

⁴ ARON, R. Demokracie a totalitarismus. strana 182.

⁵ „Není pravda, že je-li dána jistá ekonomika, vyplývá z ní určitý a jediný politický režim.“ Viz. ARON, R. Demokracie a totalitarismus. strana 18.

nemožnosti dlouhodobého spolupůsobení trhu a státu, aniž by ekonomika sklouzla k centrálně řízenému socialismu, pováleční autoři docházejí spíše k hospodářsko-politickému zřízení, kde je v různé míře zastoupen stát a trh a které funguje v rámci parlamentní demokracie.¹ Změny v pojetí funkcí trhu a státu se odrážejí i v obsahu pojmů „socialismus“ a „kapitalismus“.

V článku byla rozebrána i úloha technologií (technického pokroku) v přeměně hospodářsko-politického uspořádání společnosti. Došli jsme k závěru, ve shodě s Euckenem, že technologie přispívají k posilování konkurenčního prostředí, prohlubování trhů a zrychlení ekonomického růstu a ne nikoliv k „socializaci“ hospodářství, jak se domnívají mnozí ekonomové. Domníváme se, že k „socializaci“ ekonomiky přispívá naopak stát ve snaze zaručit monopolní zisky z nových technologií (patentové právo). Dále se domníváme, že k výrazným změnám v ekonomikách na konci 20. století (včetně rychlého neinflačního růstu v USA), pojmenovaných některými autory jako „nová ekonomika“, došlo hlavně v důsledku nepatentování některých převratných technologií jako je internet či podnikáním na principu otevřených inovací.

Dále jsme se zabývali primárností vlivů politických či ekonomických na budoucí vývoj v hospodářsko-politickém uspořádání společností. Ve shodě s Aronem jsme dospěli k závěru, že z krátkodobého hlediska nepředpokládáme v Číně zavedení pluralitní demokracie.

Literatura

- [1] ARON, R. Demokracie a totalitarismus. 2. vyd. Brno: Atlantis, 1993. 224 stran. ISBN 80-7108-064-0
- [2] ARON, R. Esej o svobodách. Bratislava: Archa, 1992. 216 stran. ISBN 80-7115-030-4.
- [3] ARON, R. Opium intelektuálů. Praha: Mladá fronta, 2001. 360 stran. ISBN 80-204-0842-8.
- [4] EUCKEN, W. Zásady hospodářského řádu. 6. vyd. Praha: Liberální institut, 2004. 500 s. ISBN 80-86389-32-4.
- [5] GALBRAITH, J. K. Ekonómia a spoločenské ciele. Bratislava: PRAVDA, 1984. 446 stran.
- [6] GALBRAITH, J. K. Společnost hojnosti. Praha: Nakladatelství Svoboda, 1966. 335 stran.
- [7] GALBRAITH, J. K. The new industrial state. Boston: Houghton Mifflin Company, 1985.
- [8] GALBRAITH, J. K. Plánovaná svoboda. Ekonomika ve světě, Hospodářské noviny 1/1968.
- [9] CHYBA, A a kol. Dynamika a strukturální změny soudobé ekonomiky, Ekonomická čítanka IV., záznam přednášek J. K. Galbraitha vysílaných BBC v listopadu a prosinci 1966. Praha: ČVUT, 1968. 376 stran.
- [10] KATOLICKÝ, Arnošt. Nová ekonomika. 2000. [cit. 2007-02-20]. Dostupný na WWW: <http://www.volny.cz/akatolicky/NE_1verze.htm>.
- [11] MARX, K. K filosofickým otázkám. Praha: Svoboda, 1974. 474 stran.
- [12] MARX, K. Ekonomicko-filosofické rukopisy z roku 1844. Praha: SNPL, 1961. 167 stran.
- [13] MARX, K. Ke kritice politické ekonomie. Praha: SNPL, 1953, 217 stran.
- [14] MISES, L. Liberalismus. Praha: Liberální institut, Centrum liberálních studií, 1998. 186 stran. ISBN 80-86119-08-4
- [15] PETŘÍČEK M. Smršť nápadů. Ekonom č. 46. 16.-22.11.2006

¹ Svě k tomu říká například Aron. „Po zkušenosti jedné generace nelze najít žádný důvod, proč by znárodnění - alespoň tak dlouho, dokud neodstraňuje tržní mechanismy - bylo neslučitelné se zachováním parlamentního režimu.“ Viz. ARON, R. Demokracie a totalitarismus. strana 107.

- [16] PETŘÍČEK M. Uchráníme vynálezy? Ekonom č.7. 16.2.2006
- [17] SCHUMPETER, J. A. Kapitalismus, socialismus a demokracie. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2004. 470 stran. ISBN 80-7325-044-6.
- [18] ŠIK, O Ekonomické reformy a demokratizace. Köln. BRD: Index, 1987. 256 stran.
- [19] ŠIK, O. Jarní probuzení – iluze a skutečnost. 2. vyd. Praha: Mladá Fronta, 1990. 320 stran.
- [20] ŠIK, O. Plán a trh za socialismu. 3. vyd. Praha: Academia, 1967. 366 stran.
- [21] VACEK, J. Management inovací a duševní vlastnictví. Komercializace duševního vlastnictví ve veřejných výzkumných institucích. 6 seminář Inženýrské akademie ČR. 2005. [cit. 2007-05-10]. Dostupný na WWW: <<http://WWW.KIP.ZCU.CZ/KURSY/IMI/IMI2007/PODNETY.DOC>>.
- [22] Internetové stránky Českého statistického úřadu. Vymezení „nové ekonomiky“. Dostupné na WWW: <http://www.czso.cz/csu/2001edicniplan.nsf/o/1501-01--1__uvod>.
- [23] Internetové stránky Parlamentu ČR. Záznamy z jednání Poslanecké sněmovny z let 1920-1925. Dostupné na WWW: <<http://www.psp.cz/eknih/1920ns/index.htm>>

Analýza důvodů a cílů efektivního použití mezivládních dotací: pohled fiskálního federalismu

Ivana Šimíková

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

E-mail: ivanasimikova@seznam.cz

Abstrakt

Dotace jsou hlavním nástrojem alokační, redistribuční a stabilizační funkce veřejných financí. Teorie fiskálního federalismu označila za hlavními důvody pro použití dotací: internacionalizace přeshraničních efektů, fiskální vyrovnání (vertikální a horizontální rovnováha), podpora merit goods (smíšených veřejných statků), zdokonalení celkového daňového systému a sdílení příjmů, odstranění fiskální neefektivnosti a neefektivnosti výrobních faktorů. Hlavní členění dotací je na účelové a neúčelové. Účelové dotace vyvolávají substituční efekt, jsou adresné a jejich použití z hlediska dosažení alokačního a redistribučního cíle je efektivnější. Neúčelové dotace způsobují efekt důchodový. Při použití zvyšují příjmové omezení příjemce a spotřebitele veřejného statku, avšak posilují rozhodovací samostatnost příjemce. Obecně lze říci, že v rámci alokační funkce rozpočtu jsou doporučeny účelové dotace, naopak u redistribuce jsou to spíše dotace neúčelové. Strukturální fondy jsou předmětem redistribuce rozpočtových prostředků EU [4], nicméně svojí podstatou odpovídají alokační funkci rozpočtových prostředků EU. Nástrojem redistribuce rozpočtových prostředků EU jsou proto především účelové dotace s otevřeným koncem.

Klíčová slova: Fiskální federalismus, mezivládní dotace, Evropská unie, rozpočtová politika, redistribuce.

Abstract: Analysis of the Effective Intergovernmental Grant Policy Purposes in the View of Fiscal Federalism¹

Intergovernmental grants are basic instrument of allocative, redistributive, and stabilization function of public finance. Fiscal federalism identifies basic reasons for the grants: internationalization of the spill-over effects, fiscal equalization (vertical and horizontal balance), support of the merit goods, whole tax system improvement and tax revenue sharing, fiscal efficiency, and raise of the fiscal efficiency in the case of labor mobility. Basic division of the grant is: conditional and unconditional grant. Conditional grants induce substitution effect, are more address and are more effective in the case of the allocative and redistributive targeting. Contrary unconditional grants invoke income effect and support decision making responsibilities of the receivers. They invoke the shift of the budget line up. Generally speaking the conditional grants are recommended for the allocation contrary for the redistribution the unconditional grants are recommended. Structural funds are the instruments of the redistribution of the budgetary finances of the EU [4] but they essentially fulfill the allocation function of the EU budget. Conditional grants, especially conditional grants with open-ended are recommended for the EU current redistribution policy.

Key Words: Fiscal Federalism, Intergovernmental Grants, European Union, Budgetary Policy, Redistribution.

¹ Tento text byl napsán s podporou grantu GAČR č. 402/06/P285.

1. Úvod

Rozpočet Evropské unie je jedním z nástrojů její výdajové, alokační a redistribuční politiky. Redistribuce, prováděná především za pomoci strukturálních fondů [4] se v současné čtvrté finanční perspektivě, stává největší výdajovou oblastí rozpočtu EU. Redistribuční politika je v podmínkách rozpočtu EU realizována výhradně prostřednictvím dotací.

Cílem tohoto příspěvku je analýza důvodů a předpokladů efektivního použití mezivládních dotací z pohledu fiskálního federalismu. Lze také hovořit o analýze cílů, které mají dotace v rámci fiskálního federalismu plnit. Příspěvek komparuje důvody zavedení dotací z několika názorových proudů: ryze teoretické východiska Oatese (1998) [7], praktické požadavky Světové banky (World Bank) [8] a kompilaci obou přístupů Cullise a Jonese (1998) [2]. Dále je provedena základní klasifikace dotací a stručná grafická mikroekonomická analýza základních typů dotací a jejich dopadů na chování spotřebitele dotovaných veřejných statků a příjemců dotací. Na základě výsledků provedené analýzy a komparace důvodů efektivního požadavků mezivládních dotací jsou identifikovány druhy dotací, které by se měly používat v případě výdajové rozpočtové politiky EU.

2. Mezivládní dotace: důvody zavedení a cíle použití

Mezivládní dotace jsou transfery finančních příspěvků mezi jednotlivými vládními úrovněmi. Ve většině případů jsou jednosměrné, tzn. nejsou vratné, a směřují z vyšší vládní úrovně na nižší vládní úroveň. Problematiku dotací řeší teorie fiskálního federalismu, ve které hrají dotace důležitou úlohu. Jsou nástrojem přerozdělení veřejných financí mezi jednotlivé vládní úrovně – s jejich pomocí lze dosáhnout jak horizontální tak vertikální fiskální rovnováhy v rámci celého systému veřejných financí.

Dotace by měly podle Oatese (1998) plnit tři základní úlohy [7]:

- internacionalizaci přeshraničních efektů,
- fiskální vyrovnání mezi jurisdikcemi,
- zdokonalení celkového daňového systému.

Základní argumentací WBI (1999) pro použití dotací jsou tyto skutečnosti [8]:

- tzv. fiskální propast – v případě existence „vertikální nerovnováhy“, kdy možný růst příjmů je odlišný od výdajové odpovědnosti,
- fiskální nerovnost – tzv. horizontální nerovnost pramenící z nestejných fiskálních kapacit, reflektující potřebu různých fiskálních kapacit,
- fiskální neefektivnost – pramenící z odlišných fiskálních kapacit,
- mezistátní přeshraniční efekty.

Podle Cullise, Jonese (1998) jsou hlavními důvody pro poskytování dotací [2]:

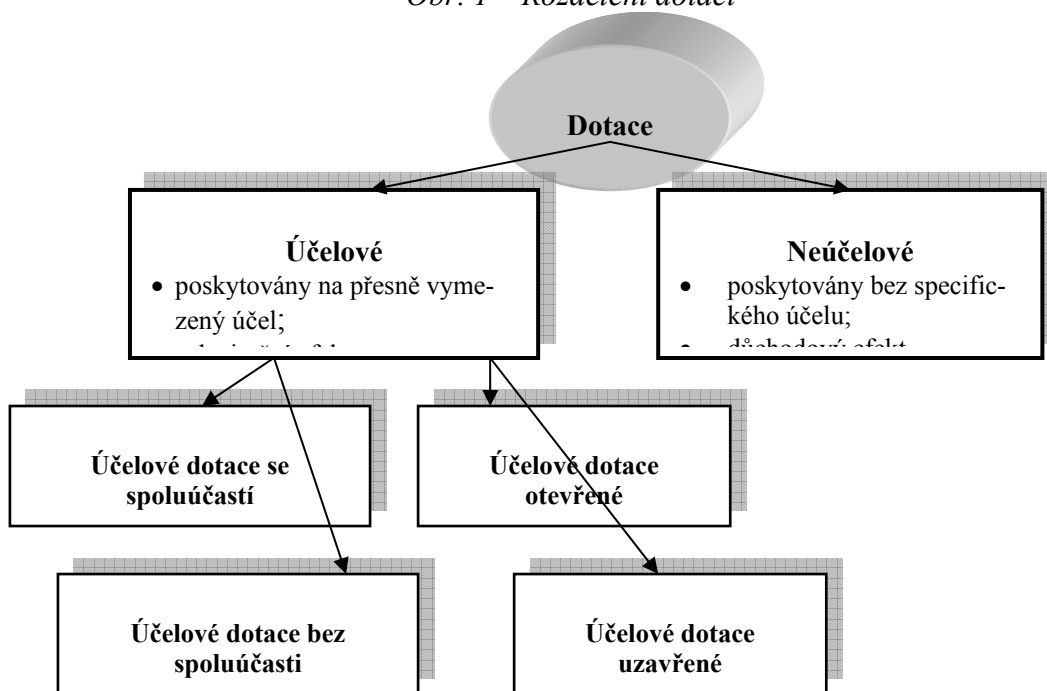
- mezioblastní přeshraniční efekty,
- podpora merit goods¹,

¹ „Merit wants“ jsou druhou skupinou veřejných potřeb - statků a na rozdíl od společenských potřeb jsou, či mohou být, uspokojovány trhem v limitech efektivní poptávky. Většina nákladů je financována veřejným

- sdílení příjmů (daní),
- fiskální vyrovnání v případě tzv. fiskální propasti za účelem:
 - dosažení horizontální fiskální rovnosti,
 - odstranění neefektivity výrobních faktorů - plynoucí z alokace vládních výdajů v případě mobility výrobní síly.

Dotace jsou poskytovány v mnoha různých formách v závislosti na důvodu jejich zavedení a cílech, které mají plnit. Obecné rozdělení dotací zobrazuje následující obrázek Obr. 1.

Obr. 1 – Rozdělení dotací



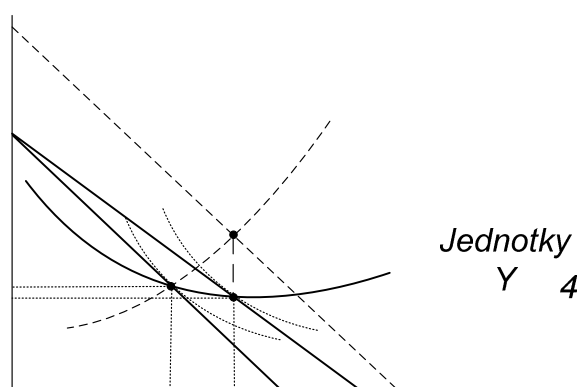
Zdroj: [2].

Základní rozdělení dotací je podle Cullise a Jonese (1998)) na dotace [2]:

- **účelové** - jsou poskytovány na splnění určitého účelu, tzn. jejich použití je přesně vymezeno; u příjemce vyvolávají substituční efekt (viz graf 1 – křivka PCC); podle [2] lze tvrdit, že účelové dotace jsou obecně efektivnější (viz velikost rozpočtového omezení), na druhé straně však tento druh dotací potlačuje rozhodovací samostatnost subjektů, které je přijímají; stát používá dotace z důvodu zajištění určité veřejné služby – v grafické analýze (viz graf 1 je toto tvrzení doloženo přímkou 45, která ukazuje příjmové omezení, které by bylo nutné pro neúčelovou dotaci v případě, aby bylo dosaženo takového zajištění veřejného statku jako s účelovou dotací s příjmovým omezením 13; je tak očividné, že v případě neúčelové dotace by bylo zapotřebí podstatně větší příjmové omezení – tzn. podstatně větší poskytnutá dotace); Oates (1980) později doporučuje použít účelové dotace v případech, kde užitky veřejných statků mají významné přeshraniční efekty či při podpoře spotřeby určitého veřejného statku [5].

rozpočtem a to, co převyšuje průměrnou platbu z veřejného rozpočtu na jednotku zboží, je placeno samotnými spotřebiteli (např. dotované nízkonákladové bydlení atd.). Přestože „merit wants“ obsahují podstatné prvky společenských potřeb, jejich uspokojení v sobě rovněž implikuje zásah do spotřebitelských preferencí [3]. Svoji definicí odpovídají smíšeným veřejným statkům.

Graf 1 – Účelové dotace



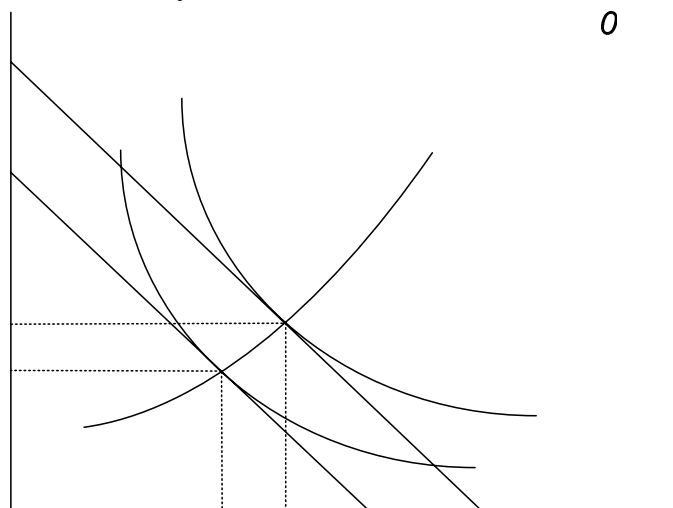
Pozn.: přímka 12, 13 – rozpočtová omezení spotřebitele veřejného statku při poskytnutí účelové dotace, křivka I_0 , I_1 – indiferenční křivky spotřebitele při různých velikostech rozpočtového omezení (12, 13), křivky ICC – důchodová spotřební křivka (množina bodů optima spotřebitele při různých úrovních důchodu), křivka PCC – cenová spotřební křivka (množina bodů optima spotřebitele při různých cenách jednoho ze spotřebovávaných statků).

Zdroj: [2].

Účelové dotace se dále člení na **dotace se spoluúčastí**, kdy centrální vláda poskytne předem stanovené procento z celkových výdajů a **dotace bez spoluúčasti**. V tomto případě poskytne centrální vláda formou účelové dotace plnou částku. Další rozdělení účelových dotací je na **otevřené**, kdy neexistuje horní limit podílu či částky, se kterou by centrální vláda odmítla svoji účast a dotace **uzavřené**, kdy tento limit existuje [2].

- **neúčelové** - jsou poskytovány bez specifického účelu; u příjemce vyvolávají důchodový efekt, viz Graf 2 – křivka ICC.

Graf 2 – Neúčelová dotace



Pozn.: přímka 12, 34 – rozpočtová omezení spotřebitele veřejného statku, křivka I_0 , I_1 – indiferenční křivky spotřebitele při různých velikostech rozpočtového omezení (12, 34), křivky ICC – důchodová spotřební křivka (množina bodů optima spotřebitele při různých úrovních důchodu.)

Zdroj: [2].

Oates (1980) stejně tak jako Buchanan (1950) obhájí neúčelové dotace z důvodu fiskální rovnosti a vyrovnaní fiskální kapacity v jednotlivých jurisdikcích [1, 5]. Buchanan (1950) ale

podotýká, že neúčelové dotace nemají být nástrojem k provádění redistribuci příjmů mezi obyvatelstvem [1]. Podle Oatse (1980) by měly být neúčelové dotace poskytovány podle určité rovnice pro vyrovnávání příjmů chudších oblastí, tzn. měla by být zajištěna horizontální fiskální rovnost [5].

K neúčelovým dotacím se vztahuje tzv. hypotéza závoje (angl. „veil hypothesis“), která tvrdila, že neúčelové dotace jsou pouze jakýmsi závojem pro přímé snížení daňového zatížení občanů. Podle ní by mělo být jedno, zda jsou peníze poskytovány přímo do pokladen municipalit ve formě neúčelových dotací, nebo jsou o její velikost poměrně sníženy daně jednotlivých rezidentů. Ve skutečnosti však empirický výzkum její platnost nepotvrdil. Díky fiskálnímu působení má podle Oatse (1979, 1980) zvýšení neúčelové dotace za následek větší růst veřejné spotřeby než snížení daní o poměrný podíl [5, 6]. Někdy je hypotéza závoje interpretována ve spojení s tzv. mucholapkovým efektem (angl. „flypaper effect“), který vlastně shrnuje výsledky empirického testování. Peníze určené občanům prostřednictvím neúčelových dotací vedou k růstu veřejné spotřeby a tím i k růstu veřejného sektoru. Centrálně poskytnuté neúčelové dotace způsobí větší nárůst lokální spotřeby než snížení daní o stejnou velikost jako byly poskytnuté dotace. Často je mucholapkový efekt charakterizován již známým spojením, že peníze se přilepí tam kam spadnou (angl. „money stick where they hit“).

Obecně by měly být při stanovení dotací dodržovány tyto předpoklady:

- dotace jsou objektivně a transparentně odvozovány, odvozování je založeno na předem stanovené rovnici, takže výše dotací není předmětem politického vyjednávání. Rovnice je rovněž transparentní, založená na důvěryhodných faktorech a co možná nejjednodušší;
- výše dotací by měla být kontinuálně stabilní, aby bylo nižším vládním úrovním umožněno provádět střednědobé rozpočtování. Současně by ale dotace v sobě měla obsahovat rezervu, která by jim a především střední vládě umožnila reagovat na možné výkyvy a sledovat tak cíle národní stabilizační politiky.

Následující tabulka Tab.1 uvádí přehled a použití různých druhů dotací.

Tab. 1– Principy a praxe užití dotací

Cíl dotace	Návrh dotace
snížit regionální fiskální disparity	všeobecné, neúčelové transfery pro vyrovnání fisk.kapacity
kompensovat přeshraniční efekty	účelové dotace s otevřeným koncem s podílem účelové dotace ve shodě s efektem
nastavení minimálních národních standardů	podmíněné neúčelové blokové transfery s podmínkou na standard a přístup k službě
ovlivnění lok.priorit v obl. vysoké národní ale nízké lok.priority	účelové dotace s otevřeným koncem
stabilizovat ekonomiku	kapitálové dotace poskytující i možnou údržbu
podpora poskytování merit goods	účelové dotace s otevřeným koncem
zvyšování efektivity	účelové dotace

Zdroj: [2, 8]; vlastní zpracování.

3. Závěr

Dotace jsou hlavním nástrojem redistribuce rozpočtových prostředků EU, v konkrétní podobě realizované prostřednictvím strukturálních fondů. Teorie fiskálního federalismu označila za

hlavními důvody pro použití dotací: internacionalizace přeshraničních efektů, fiskální vyrovnaní (vertikální a horizontální rovnováha), podpora merit goods (smíšených veřejných statků), zdokonalení celkového daňového systému a sdílení příjmů, odstranění fiskální neefektivnosti a neefektivnosti výrobních faktorů. Hlavní členění dotací je na účelové a neúčelové. Účelové dotace vyvolávají substituční efekt, naproti tomu neúčelové dotace efekt důchodový. Obecně lze říci, že v rámci alokační funkce rozpočtu jsou doporučeny účelové dotace, naopak u redistribuce jsou to spíše neúčelové dotace. V případě EU jsou strukturální fondy označovány za předmětem redistribuce rozpočtových prostředků EU [4], nicméně ve své podstatě odpovídají jejich alokaci. Z tohoto důvodu jsou nástrojem „redistribuce“ především účelové dotace s otevřeným koncem. Jsem si vědoma, že tento závěr by měl být podpořen výsledkem podrobnější analýzy výdajové strany rozpočtu EU z hlediska cílů dotací. Také se tak stane v další studii, která bude v rámci grantu řešena. Tento článek měl za cíl teoretickou analýzu předpokladů a cílů použití dotací, který splnil.

Literatura

- [1] BUCHANAN, J.M. Federalism and Fiscal Equity. *The American Economic Review*, Vol. XL, No. 4, Sep. 1950, s. 585 – 599.
- [2] CULLIS, J, JONES, P. *Public Finance and Public Choice*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
- [3] MUSGRAVE, R.A. *The Theory of Public Finance*. McGraw Hill Book Company, New York, 1959.
- [4] NICOLAIDES, P., TALSMA, F. Financing the European Union: Options for Reform. *EIPASCOPE* 2005/2, s. 27-34
- [5] OATES, W., E. in Joint Economic Committee, U.S. Congress: The Role of Intergovernmental Grants in the U.S. Economy with Special Attention to Countercyclical Policy. *Special Study on Economic Changes*, Vol. 6, Federal Finance: The Pursuit of American Goals, U.S. Government Printing Office, December 23, 1980, s. 331 – 357.
- [6] OATES, W., E., BRADFORD, D. Towards a Predictive Theory of Intergovernmental Grants. *The American Economic Review*, Vol. 61, May 1971, s. 440 – 448.
- [7] OATES, W., E. An Essay of Fiscal Federalism. University of Maryland, Working Paper No. 99-03, November 1998, s. 1 – 68.
- [8] WORLD BANK INSTITUTE. *Decentralization Briefing Notes*. Washington: World Bank Institute, 1999.

Režimy měnové politiky uplatňované Českou národní bankou do roku 1998

Kateřina Váhalová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra financí a účetnictví
E-mail: katerina.vahalova@seznam.cz

Abstrakt

Počínaje rokem 1998 přešla Česká národní banka k přímému cílování inflace. Režim cílování inflace představuje přímou orientaci na zajišťování cenové stability. Tomuto režimu však předcházela režim měnové politiky založený na kursovém závěsu (kursový závěs spočíval v koši pěti měn – německé marky, amerického dolaru, rakouského šilinku, švýcarského franku a francouzského franku) a režim cílování peněžní zásoby, v podobě cílování peněžního agregátu M2, zahrnující oběživo, vklady na viděnou, termínované vklady a vklady v cizí měně. V období do roku 1998, tedy od počátku transformace do měnových turbulencí v květnu 1997, kdy se Česká republika nacházela v podmínkách ekonomické transformace, byla volba řízení měnové politiky kombinující cílování kurzu s cílováním peněžní zásoby pravděpodobně jediným možným řešením. V období zásadních reformních kroků v podobě skokové liberalizace cen a zahraničního obchodu, kterými se „porevoluční“ doba vyznačovala, bylo toto řešení velice účinné. Fixace kurzu sloužila jako stabilizující nominální kotva ekonomiky a zároveň přispívala k růstu kredibility centrální banky. Cílování peněžní zásoby na druhé straně umožňovalo operativně reagovat na konkrétní vývoj ekonomiky. Inflace, jejíž snižování bylo hlavním úkolem měnové politiky, poklesla v meziročním vyjádření z hodnot okolo 20 % v průběhu roku 1993 na úroveň 10 % v prvním čtvrtletí roku 1994. Měnové turbulence z roku 1997 ale nakonec dovedly Českou národní banku k rozhodnutí o nahrazení dosavadního fixního kurzu režimem s řízeným floatingem.

Klíčová slova: Česká národní banka, centrální bankovníctví, cenová stabilita, měnová politika, měnové agregáty, strategie měnové politiky.

Abstract: Treatments of Monetary Policy Applied by Czech National Bank till Year 1998

Starting with year 1998, the Czech National Bank passed over to direct routing of inflation. Regime of routing inflation presents direct orientation on hedging of price stability. This regime was gained with treatment of monetary policy based on course tow (course tow consisted of five currencies - Germany marks, American dollar, Austrian shilling, Swiss frank and French frank) and later on regime of routing monetary stock in appearance of routing monetary aggregate M2. By the year 1998, well from the beginning of transformation to currency turbulence in May of 1997 when the Czech Republic was founded in transformation conditions was selection of routing monetary policy that combined routing course with routing monetary stock probably only thing that could be done. During principal reform measure was this solution highly efficient. Fixation of course served as stabilizing nominal anchor of economy and simultaneously supports growth of Central Bank credibility. On the other side regime of routing monetary stock enabled operative response to particular economic progression. Inflation turned down from 20% over the year 1993 to 10% of first quarter of year 1994 in annual expression. Currency turbulence from 1997 took Czech National Bank to decision displace actual fixed rate with controlled regime of floating.

Key Words: Czech National Bank, Central Banking, Price Stability, Monetary Policy, Monetary Aggregates, Strategy Of Monetary Policy.

1. Režimy měnové politiky ČNB

V 90. letech minulého století jsou patrné tři etapy ve vývoji měnově politických režimů. První období, od počátku transformace do měnových turbulencí v květnu 1997 byl kombinován *režim kursového závěsu¹ s měnovou politikou založenou na cílování měnových agregátů*. V období následujícím, tedy od roku 1997 ustoupila Česká národní banka od kursového závěsu a nahradila ho řízeným floatingem. Došlo tak k *cílování pouze peněžní zásoby*. Ve třetím období počínaje rokem 1998 byly nahrazeny stávající režimy *režimem cílování inflace*. Zde je nutno podotknout, že na rozdíl od předchozích zprostředkujících cílů představuje režim cílování inflace přímou orientací na zajišťování cenové stability. Tento příspěvek se však bude zabývat pouze dvěma prvními etapami.

Následující tabulka popisuje vývoj inflace v období do zavedení režimu cílování inflace.

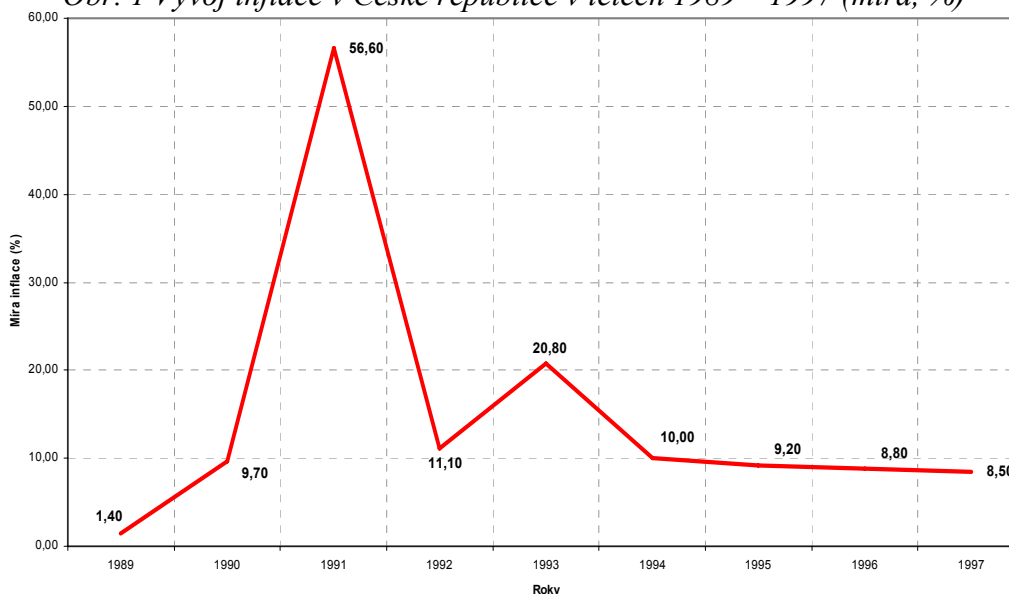
Tab. 1 Vývoj inflace v České republice v letech 1989 – 1997 (míra, %)

Rok	1989 ²	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Míra inflace ¹	1,40	9,70	56,60	11,10	20,80	10,00	9,20	8,80	8,50

Pozn.: 1 roční, %, 2 nízkou míru inflace v roce 1989 lze přičíst důsledku regulovaných cen v centrálně plánované ekonomice

Zdroj: [1]

Obr. 1 Vývoj inflace v České republice v letech 1989 – 1997 (míra, %)



Zdroj: [1], vlastní zpracování

Tabulka a graf č. 1 představují vývoj míry inflace v České republice počínaje rokem 1989. Přes dramatické výkyvy tohoto ukazatele, zejména v letech 1991 a 1993 se vývoj ustálil v rozmezí 8 – 10% míry inflace. Vysoká míra inflace v roce 1991 byla s největší pravděpodobností způsobena nastartováním liberalizace cen a otevřenou ekonomikou absorbující drahé dovozy. Další významnější růst míry inflace v roce 1993 mohl být zapříčiněn rozdělením státu, tedy ČSFR, a s tím související měnovou odlukou a zavedením nové daňové soustavy.

Pevný kurz koruny vůči měnovému koši nejdůležitějších měn se pohyboval do jara roku 1996 v úzkém rozpětí $\pm 0,5$ %. Původní složení měnového koše pěti měn (DEM, USD, ATS, CHF a FRF) se později redukovalo na německou marku (65 %) a americký dolar (35 %), což

dostatečně odráželo strukturu zahraničně ekonomických vztahů ČR. V prvních transformačních letech nevznikal tlak ani apreciačním ani depreciačním směrem, platební bilance byla vyrovnaná a měnová politika se mohla orientovat podle vývoje peněžní zásoby.

Druhým pilířem strategie měnové politiky byla v tomto období již výše zmíněná strategie přiměřeného vývoje peněžní zásoby. Tato strategie vycházela z předpokladu, že vývoj množství peněz v ekonomice je spolehlivým signálem budoucí inflace, na který může centrální banka v předstihu reagovat svými opatřeními. Jako kritérium byl zvolen peněžní agregát M2, zahrnující oběživo, vklady na viděnou, termínované vklady a vklady v cizí měně. Přiměřenost jeho vývoje byla hodnocena na základě predikcí vývoje cen, domácího produktu a rychlosti obratu peněz¹. [1]

2. Vznik makroekonomických nerovnováh (1994 – 1996)

V letech 1994 – 1995 ekonomika dynamicky rostla, současně však narůstaly také nerovnovážné tendence. Na jedné straně tedy existovala pozitivita v podobě růstu hrubého domácího produktu o 5 %, při velmi nízké nezaměstnanosti okolo 3 % a snížení inflace pod hranici 10 %. Veřejné rozpočty byly vcelku vyrovnané a Česká republika tak byla dávána za příklad ukázkové úspěšné transformace ekonomiky. Zahraniční rating stoupal, důsledkem čehož byl vysoký příliv krátkodobého zahraničního kapitálu. Česká republika vstoupila do OECD, to se dalo považovat za stvrzení úspěšnosti nastoupené cesty. Koruna se stala vysoce směnitelnou, obchodovanou na zahraničních trzích. [1]

Na druhé straně za nepříznivé skutečnosti té doby jsou považovány: růst mezd nekorespondující s růstem produktivity, růst agregátní poptávky převyšující růst HDP, nadměrný příliv krátkodobých finančních aktiv. Toto vše shrnuto představuje „nejlepší“ předpoklady pro přehřátí ekonomiky. Výrazné zhoršení běžného účtu platební bilance dosáhlo podle mezinárodně uznávaných kritérií v roce 1996 kritických hodnot.

Hlavní důvod obtíží bylo možné připsat skutečnosti, že se jednalo o politiku soustředující se současně na dva cíle – udržení fixního kurzu a zabezpečování přiměřeného růstu peněžní zásoby. V situaci, kdy růst mezd převyšoval tempo růstu produktivity a ve státním sektoru byly realizovány masivní investiční akce, podpořil tento poptávkový impuls nadměrný příliv zahraničního kapitálu. Jeho příliv usnadňovala postupná liberalizace operací v rámci finančního účtu, kladný výnosový diferenciál (tj. vyšší úrokové sazby) a příznivé hodnocení transformace české ekonomiky zahraničními investory. Ti přinášeli zejména zdroje krátkodobého charakteru. Všechny tyto dodatečné zdroje však nebyla ekonomika schopna absorbovat. [1]

Proti přílivu dodatečného kapitálu mělo působit rozšíření fluktuačního pásma pro pohyb kurzu koruny na 7,5 %. Toto opatření vedlo k růstu kursového rizika investorů a současně k částečné eliminaci jejich zisků plynoucích z vysokého úrokového diferenciálu. Vedle toho byly vytvořeny volnější podmínky pro rozhodnutí měnové politiky umožňující efektivnější

¹ „Vychází z kvantitativní rovnice peněz představující rovnost $M \cdot V = P \cdot Q$, kde P je agregátní cenová hladina, Q reálný důchod, tedy součin $P \cdot Q$ představuje poptávku po penězích. M představuje množství peněz v ekonomice vyjádřené jedním z měnových agregátů a V průměrnou důchodovou rychlost daného měnového agregátu. Součin $M \cdot V$ pak vyjadřuje nabídku peněz, resp. skutečné množství peněz v oběhu.“
REVENDA, Z. Centrální bankovníctví, 2. vyd. Praha: Management Press, 2001. str. 350.

zásahy do vývoje peněžní zásoby. Výše zmíněná opatření měnové politiky skutečně vedla k omezení přílivu zahraničního kapitálu a k návratu peněžní zásoby zpět do jejího koridoru. Měnová politika však nadále řešila silný poptávkový tlak. Problém nadměrné agregátní poptávky se projevil především v prohlubování deficitu běžného účtů platební bilance. [1]

Opatření zpřísnující měnovou politiku přijatá Českou národní bankou v létě roku 1996 měla být protiváhou k volnější fiskální a především mzdové politice. Zpřísnění představovala zvýšení úrokových sazeb centrální banky (diskontní sazby) ze stávajících 9,5 % na 10,5 %.

Začalo také docházet k postupnému zdokonalování měnově politických nástrojů zajišťujících přiměřený vývoj peněžní zásoby. Došlo k přechodu od přímých nástrojů (zmíněných výše) k přístupu založenému na měnové bázi (součet oběživa a rezerv), který využívá vztahu mezi vývojem měnové báze a měnové zásoby. Hlavním nástrojem se staly tzn. repo operace, při nichž centrální autorita přijímá od bank přebytečnou likviditu výměnou za dohodnuté cenné papíry a zavazuje se vrátit zapůjčenou jistinu včetně úroku v předem stanovené době, ta bývá u tohoto typu operací zpravidla 14 dní. [1]

3. Měnový otřes (1997 – 1998)

Začátkem roku 1997 však prohlubování makroekonomické nerovnováhy pokračovalo. Růst mezd převyšující růst produktivity práce se opakoval a státní rozpočet se propadl do neočekávaného deficitu. Výsledkem byla další akcelerace poptávky, která při současné strnulosti nabídky vedla k prohlubování nerovnováhy.

V této situaci postupně sílilo mezi investory přesvědčení o neudržitelnosti makroekonomického vývoje a docházelo tedy ke stupňování depreciačních očekávání. Začalo docházet k útokům na korunu, tzn. k hromadnému výprodeji korunových aktiv a nákupu deviz. Souhrou těchto faktorů došlo v květnu 1997 k silnému tlaku na kurz koruny.

Česká národní banka se tomuto nadměrnému znehodnocování domácí měny snažila zabránit intervencemi na devizovém trhu. Dočasně také zvýšila své úrokové sazby, resp. lombardní sazbu, která dosáhla až 50 %.

Měnové turbulence dovedly Českou národní banku v květnu 1997 k rozhodnutí o nahrazení dosavadního fixního kurzu režimem s řízeným floatingem. Růst peněžní zásoby se zpomalil.

Úspěšnost aparátu cílování peněžní zásoby je nejlépe dokazatelná na základě posouzení skutečného vývoje cílovaného agregátu M2 v porovnání s referenčními hodnotami, které si centrální banka stanovila ve své prognóze.

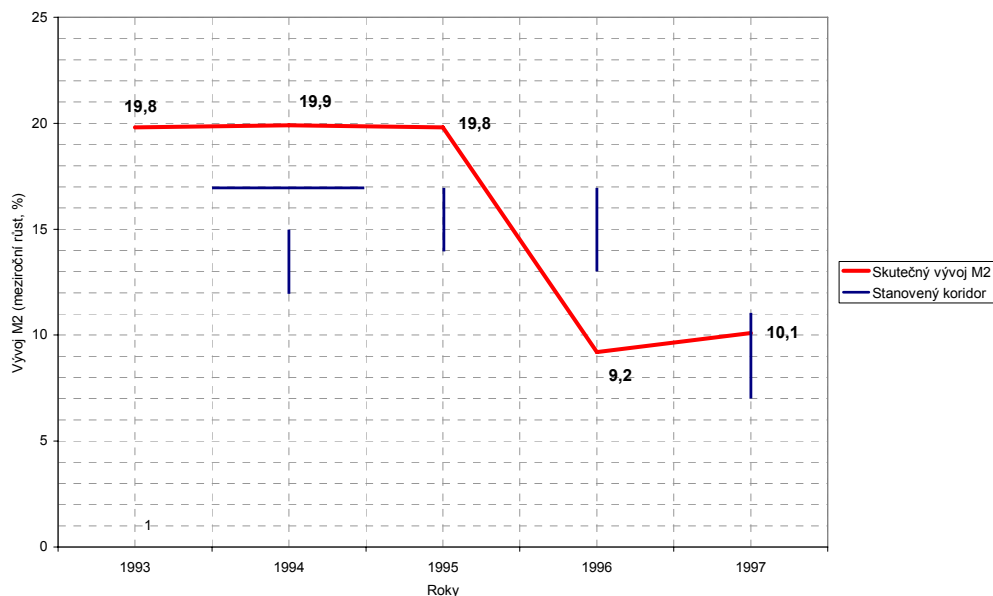
Tab. 2 Vývoj měnového agregátu M2 v ČR (meziroční růst, %)

Rok	1993	1994	1995	1996	1997
Růst M2 (%)	19,8	19,9	19,8	9,2	10,1
Stanovený koridor (%)	¹	12 - 15	14 - 17	13 - 17	7 - 11

Pozn.: 1 údaj není k dispozici

Zdroj: [1]

Obr. 2 Vývoj měnového agregátu M2 v ČR (meziroční růst, %)



Zdroj: [1], vlastní zpracování

Koridor pro růst měnového agregátu M2 v roce 1994 byl stanoven v rozmezí 12 – 15 %. Na základě hospodářského a měnového vývoje však v prvním pololetí přijala ČNB měnová opatření, kterými upravila cílovou hodnotu celoročního růstu přírůstku peněžního agregátu M2 na 17 %. Důvody této úpravy byly rychlejší růst hrubého domácího produktu proti původnímu očekávání a skutečnost, že ekonomika byla vystavena pokračujícímu přílivu zahraničního kapitálu, který trval od druhé poloviny roku 1993. [1]

V roce 1995 způsoboval rychlý růst zahraničních aktiv růst peněžní zásoby (v posledním čtvrtletí příliv kapitálu zesílil v důsledku zlepšení ratingu ČR). Růst M2 lze také připsat hospodářskému růstu a tím způsobenému růstu poptávky po penězích. Zvýšení M2 je možné dále připsat následujícím faktorům – sezónní faktor představující připsání ročních depozitních úroků na účty vkladatelů některých bank (především České spořitelny), dále snížení základní sazby DPH s dosavadních 23 % na 22% a konečně snížení cel na dovoz některých komodit. Přesto, že růst M2 se České národní bance nedařilo držet v daném koridoru, nevznikl inflační potenciál. [1]

V první polovině roku 1996 docházelo k razantnímu nárůstu měnového agregátu M2 v rozmezí 18 – 19 % (oproti stanovenému koridoru 13 – 17 %), což mohlo být způsobeno zejména skutečností, že pokles zahraničních zdrojů byl zvýšenou měrou kompenzován domácí úvěrovou expanzí. Další příčinou masivního růstu M2 mohlo být snížení daně z příjmu právnických osob ze 40 na 39 % a zvýšení starobních důchodů o 13 %. Centrální banka na tento výkyv zareagovala zvýšením diskontní sazby z 9,5 na 10,5 %, lombardní sazby z 12,5 na 14 a zvýšením povinných minimálních rezerv z 8,5 na 11,5 %. Tento zákrok se projevil jako prospěšný, neboť ve druhé polovině roku se podle definitivních údajů ustálil přírůstek M2 na hodnotě 9,2 %. [1]

Rok 1997 byl poměrně bohatý a pestrý, co do změn úrokových sazeb ČNB. Došlo k růstu diskontní sazby z 10,5 na 13 %, repo sazby se vyšplhaly až k hodnotě 75 % a lombardní sazba byla zvýšena ze 14 na 50 %. To vedlo k oslabení dynamiky růstu korunových úvěrů, následně k útlumu poptávky po penězích, který přispěl k udržení vývoje M2 ve stanoveném koridoru. Růst měnového agregátu M2 byl v 1. čtvrtletí roku 7,3 %, ve 2. 6,6 % a ve 3. 8,6 %. V červnu

1997 došlo ke snížení lombardní sazby z 50 na 23 %, což mohlo být jednou z příčin růstu M2 v posledním čtvrtletí roku na 10,1 %. [1]

V dalších letech přešla Česká národní banka k přímému cílování inflace a význam M2 tedy ve smyslu cílování částečně opadl. Významným se stal rok 2001, kdy došlo k náhlému prudkému zvýšení M2. To mohlo být způsobeno několika činiteli – snížením diskontní, lombardní a repo sazby, rozhodnutím ČNB o úročení povinných minimálních rezerv, růst ekonomiky rychlostí 3,6 % podněcující růst domácí poptávky a nakonec umírněný vývoj cen průmyslových výrobců a dovozních cen, který byl s největší pravděpodobností způsoben poklesem cen surovin na světových trzích, zejména cen ropy. [1]

4. Závěr

Hodnocení úspěšnosti strategie měnové politiky České národní banky je možné s ohledem na vývoj používaných strategií během 90. let. V první polovině 90. let lze hovořit o mimořádné situaci díky přechodu od centrálně plánované ekonomiky k tržnímu hospodářství a otevřenosti ekonomiky absorbující masivní přílivy zahraničního kapitálu. Toto „přechodné“ období charakteristické kombinací režimu kursového závěsu s režimem cílování peněžního agregátu M2, později vystřídáno cílováním pouze peněžního agregátu, bylo ovlivněno řadou faktorů, které ve svém důsledku vedly k měnovým otřesům a relativně vysoké míře inflace. V roce 1998 přešla tedy Česká národní banka k přímému cílování inflace.

Literatura

- [1] Česká národní banka [online]. [cit. 1.4.2005]. Dostupné z http://www.cnb.cz/pdf/ws_infl_targ.pdf, [cit. 21.4.2005]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/pdf/euro_13_01_05.pdf.
- [2] HELÍSEK, M. Měnová krize (empirie a teorie). Professional Publishing, 2004. ISBN 80-86419-82-7.
- [3] MIZEN, P. Central Banking, Monetary Theory and Practice. Edward Elgar, 2003.
- [4] REVENDA, Z. Centrální bankovníctví. Praha: Management Press, 2001. ISBN 80-7261-051-1.

Vývoj nezaměstnanosti v německé části Euroregionu Nisa a v SRN v letech 1995 – 2005

Vladimíra Valentová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomické statistiky
E-mail: vladimira.valentova@tul.cz

Abstrakt

Ekonomická teorie uvádí, že trh práce je formován na jedné straně nabídkou práce, tedy nabídkou pracovních příležitostí, a na straně druhé poptávkou pracovních sil. Mezi hlavní politické cíle veškerých politických stran, které se ucházejí ve volbách o přízeň voličů, patří dobře fungující trh práce, který je jedním ze základních předpokladů úspěchu ekonomické a sociální politiky státu.

Vývoj trhu práce můžeme považovat za jednu z nejdůležitějších oblastí ekonomické a sociální politiky každého státu. Zejména otázka nezaměstnanosti je velmi diskutovaným a problematickým tématem každé vlády. V článku je popsán a analyzován vývoj vybraných ukazatelů, které určují trh práce. V první části se seznámíme s ukazateli, které jsou dále analyzovány. Jde o počet nezaměstnaných, míru nezaměstnanosti, dlouhodobou nezaměstnanost, průměrný věk nezaměstnaných a věkovou strukturu nezaměstnaných. Ve druhé části je provedena samotná analýza výše uvedených ukazatelů, a to v německé části Euroregionu Nisa a ve Spolkové republice Německo jako celku. Následuje vzájemné srovnání stavu a vývoje těchto ukazatelů v obou oblastech. V poslední části je pak zdůrazněno, u kterých ukazatelů byl zaznamenán vývoj podobný v obou oblastech, a u kterých se naopak podstatně liší.

Klíčová slova: *Dlouhodobá nezaměstnanost, míra nezaměstnanosti, nezaměstnaní, pracovní síla, průměrný věk nezaměstnaných, trh práce.*

Abstract: *The Development of the Unemployment in the German Part of Euroregion Nisa and in Germany as the whole since 1995 to 2005*

The development of the labour market is one of the most important terms of economic and social policy of every country. And especially the unemployment is very discussed and problematic theme of every government. The paper describes and analyzes the development of some indicators determining the labour market. In the first part of the paper some indicators of the labour market are defined. The indicators contained in the analysis are: unemployed persons, unemployment rate, long-term unemployment, the average age of unemployed persons and structure of unemployed by age. In the second part of the contribution we can find the analysis of the indicators in the german part of Euroregion Nisa and in Germany as the whole and their comparison. In the last part of the paper the differences and the similarities of the statement and the development of the indicators in the german part of Euroregion Nisa and in Germany are emphasized.

Key Words: *Long-Term Unemployment, Unemployment Rate, Unemployed Persons, Labour Force, Average Age of Unemployed Persons, Labour Market.*

1. Úvod

Ekonomická teorie uvádí, že trh práce je formován na jedné straně nabídkou práce, tedy nabídkou pracovních příležitostí, a na straně druhé poptávkou pracovních sil. Mezi hlavní politické cíle veškerých politických stran, které se ucházejí ve volbách o přízeň voličů, patří dobře fungující trh práce, který je jedním ze základních předpokladů úspěchu ekonomické a sociální politiky státu. Zásadní pozornost je věnována nezaměstnanosti, která je palčivým problémem i v rozvinutých tržních ekonomikách. Příkladem takové ekonomiky je určitě i Spolková republika Německo.

Tento článek se zaměřuje na analyzování vývoje ukazatelů nezaměstnanosti, a to v německé části Euroregionu Nisa (dále ERN) a ve Spolkové republice Německo (dále SRN), a jejich srovnáním. Jde o ukazatele: počet nezaměstnaných, podíl dlouhodobě nezaměstnaných, míra nezaměstnanosti, průměrný věk nezaměstnaných a seznámíme se i se strukturou nezaměstnaných podle věku. Vývoj těchto ukazatelů je sledován za roky 1995 – 2005. Aktuálnější údaje, tj. za roky 2006 a začátek r. 2007, jsou k dispozici pouze za SRN jako celek, proto zde nejsou uvedeny, ale v následujícím výkladu budou alespoň stručně připomenuty.

2. Vývoj ukazatelů nezaměstnanosti v německé části Euroregionu Nisa v porovnání s vývojem ve Spolkové republice Německo jako celku

Prvním ze sledovaných ukazatelů nezaměstnanosti je **počet nezaměstnaných**. Je vhodné podotknout, že všechny analyzované ukazatele byly příslušnými institucemi zjišťovány v souladu s koncepcí ILO (International Labour Organization), která byla přijata v roce 1982. Podle této koncepce se za **nezaměstnané** považují osoby ve věku 15 – 74 let, které splňují následující 3 podmínky: 1) byly bez práce, 2) aktivně práci hledaly v posledních 4 týdnech, 3) byly během 14 dnů připraveny nastoupit do práce. Údaje o počtu nezaměstnaných v tis. osob najdeme v tabulce 1.

Tab. 1: Vybrané ukazatele trhu práce v německé části Euroregionu Nisa a v SRN v letech 1995 – 2005

Ukazatel		Rok										
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Počet nezaměstnaných v tis.	ERN	-	55,4	-	-	-	56,7	57,9	58,3	69,1	70,8	59,4
	SRN	3611,9	3965,1	4384,5	4280,6	4100,5	3889,7	3852,6	4061,3	4376,8	4381,3	4860,7
- z toho dlouhodobě nezaměstnaní v %	ERN	-	26,1	-	-	-	37,6	43,0	46,9	50,4	47,8	-
	SRN	33,2*	-	32,1	37,4	37,3	37,4	35,1	33,7	34,8	38,4	37,2
Míra nezaměstnanosti v %	ERN	-	17,3	-	-	-	22,2	23,2	23,5	21,6	23,0	19,6
	SRN	10,4	11,5	12,7	12,3	11,7	10,7	10,3	10,8	10,5	10,5	11,7
Průměrný věk nezaměstnaných **	ERN	-	41,3	-	-	-	42,1	41,6	40,9	40,0	39,7	40,7
	SRN	42,3	-	42,7	43,1	43,5	42,9	41,9	40,7	40,1	39,9	39,8

* r. 1994

** vypočten jako vážený aritmetický průměr z intervalového rozdělení počtu nezaměstnaných podle věku

Zdroj: ČSÚ – KR Liberec. Statistická ročenka 2003, Euroregion Neisse-Nisa-Nysa, 2003; Statistisches Bundesamt., www.destatis.de, Statistisches Jahrbuch 2004, 2006; Statistisches Bundesamt. Statistisches Jahrbuch 1995, 2000, 2003; www.czso.cz, Základní ukazatele Euroregionu Nisa

Za německou část ERN máme pouze údaje za rok 1996 a pak až od roku 2000. Je patrné, že nejnižší počet nezaměstnaných byl v roce 1996, nejvyšší hodnotu zaznamenáme v roce 2004. Z tabulky 2, která obsahuje vybrané charakteristiky vývoje daných ukazatelů nezaměstnanosti, můžeme vidět, že v letech 1996 až 2005 vzrostl v průměru počet nezaměstnaných o 0,8% a dále vidíme, že v roce 2005 bylo ve srovnání s rokem 1996 o 7,2% nezaměstnaných více.

Podíváme-li se na vývoj tohoto ukazatele v SRN, je zřejmé, že nejvyšší počet nezaměstnaných byl zaznamenán v roce 2005, nejnižší v roce 1995. Jak uvádí tabulka 2, průměrný růst počtu nezaměstnaných v letech 1996 až 2005 byl 2,3%, což je více než v německé části ERN. Když srovnáme počet nezaměstnaných v roce 1996 a 2005, vidíme, že v roce 2005 bylo o 22,6% nezaměstnaných více než v roce 1996. Porovnání s rokem 1996 zde provádíme z toho důvodu, že pro německou část ERN není údaj za rok 1995 dostupný. Porovnání počtu nezaměstnaných v obou oblastech pak provedeme pomocí bazických indexů se základem v roce 1996, neboť srovnání údajů v tis. osob nemá vzhledem k jejich rozdílné velikosti smysl. Bazické indexy uvádí tabulka 3.

Tab. 2: Vývoj ukazatelů nezaměstnanosti v německé části Euroregionu Nisa a v SRN

Ukazatel	Období	Charakteristika vývoje	ERN	SRN
Počet nezaměstnaných	2005/1996	Index v %	107,2	122,6
	2005/1996	Průměrný roční koeficient růstu v %	100,8	102,3
Podíl dlouhodobě nezaměstnaných v %	2004/2003	Rozdíl	- 2,6	6,1
	2004/2000	Průměrný roční rozdíl	2,6	0,3
	2004/2000	Průměrný roční koeficient růstu v %	106,2	100,7
Míra nezaměstnanosti v %	2005/1996	Průměrný roční koeficient růstu v %	101,4	100,2
	2005/1996	Průměrný roční rozdíl	0,3	0,02
	2005/1996	Index v %	113,3	101,7
Průměrný věk nezaměstnaných	2005/2000	Index v %	96,7	92,8
	2005/2000	Průměrný roční koeficient růstu v %	99,3	98,5

Zdroj: vlastní výpočet

Graficky je pak vývoj bazických indexů se základem v roce 1996 zachycen na obrázku 1. Vidíme, že vývoj bazických indexů v německé části ERN poměrně věrně kopíruje vývoj v celé SRN, s výjimkou roku 2005. Určitý rozdíl ve vývoji ovšem zaznamenáme, neboť v německé části ERN rostl počet nezaměstnaných v celém sledovaném období – vzhledem k základnímu roku 1996 sledujeme růst počtu nezaměstnaných v roce 2000 o 2,3%, v roce 2001 o 4,5%, v roce 2002 o 5,2%, v roce 2003 o 24,7%, v roce 2004 o 27,8% a v roce 2005 o 7,2%. Podíváme-li se na údaje za SRN, zaznamenáme růst hodnot ukazatele oproti základnímu období 1996 v letech 1997 až 1999 (o 10,6%, 8%, 3,4%) a v letech 2002 až 2005 (2,4%, 10,4%, 10,5%, 22,6%), pokles pak v roce 2000 (o 1,9%) a v roce 2001 (o 2,8%).

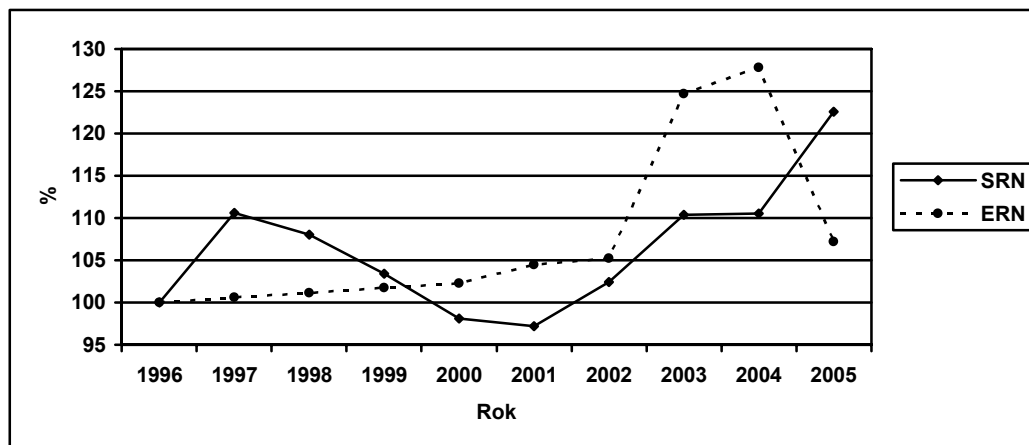
Tab. 3: Bazické indexy počtu nezaměstnaných v % se základem v roce 1996 v německé části ERN a v SRN

Oblast	Rok									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ERN	100	-	-	-	102,3	104,5	105,2	124,7	127,8	107,2
SRN	100	110,6	108,0	103,4	98,1	97,2	102,4	110,4	110,5	122,6

Zdroj: vlastní výpočet

Dalším ukazatelem, který byl sledován, je **podíl dlouhodobě nezaměstnaných** na celkovém počtu nezaměstnaných. **Dlouhodobě nezaměstnaní** jsou osoby, které jsou nezaměstnané a evidované déle než 1 rok.

Obr. 1: Bazické indexy počtu nezaměstnaných v % k základu v roce 1996 v německé části ERN a v SRN



Zdroj: vlastní výpočet

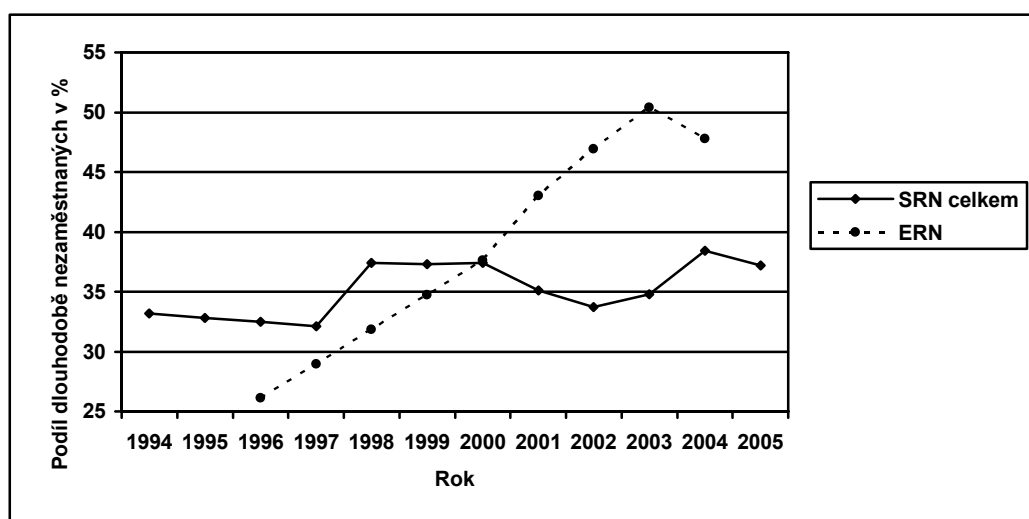
Z dat uvedených v tabulce 2 můžeme usoudit, že nejvyšší podíl počtu dlouhodobě nezaměstnaných v německé části ERN byl v roce 2003, kdy jeho hodnota dosáhla 50,4%, což je skutečnost více než alarmující, nejnižší pak v roce 1996, kdy jeho hodnota byla 26,1%. Průměrně pak během let 1996 až 2004 vzrostl tento ukazatel o 7,9%.

Vývoj dlouhodobé nezaměstnanosti v celé SRN je rozhodně příznivější, i když k velkému optimismu příliš nesvědčí. Zejména z obrázku 2 je zřetelně vidět, že vývoj tohoto ukazatele je během let 1994 až 2005 poměrně vyrovnaný. Nejvyšší hodnoty dosáhl v roce 2004 (38,4%), nejnižší v roce 1997 (32,1%). Průměrně vrostla hodnota ukazatele v letech 1994 až 2005 o zhruba 1%.

Srovnáme-li vývoj podílu dlouhodobě nezaměstnaných v německé části ERN a v SRN, vidíme, že v ERN hodnoty ukazatele od roku 1996 stále rostou s výjimkou posledního zjištěného roku, kdežto v SRN je, jak už bylo řečeno, vývoj ukazatele vyrovnaný. Pro srovnání byly vypočteny vybrané charakteristiky vývoje, které najdeme v tabulce 2. Vzhledem k tomu, že neznáme údaje za všechny roky, bylo provedeno srovnání za období 2000 – 2004. V těchto letech vzrostl podíl dlouhodobě nezaměstnaných v německé části ERN v průměru o 6,2%, v SRN o 0,7%. Zde jsme tedy potvrdili, že vývoj ukazatele v SRN je rozhodně příznivější než v ERN.

Dalším ukazatelem, který je uveden v tabulce 1 je **míra nezaměstnanosti**, která je definována jako procentní podíl počtu nezaměstnaných na počtu všech ekonomicky aktivních osob. Míra nezaměstnanosti v německé části ERN je na velmi vysoké úrovni, od roku 1996 neustále roste a svého maxima dosahuje v roce 2002 (23,5%). S výjimkou roku 2005 se v posledních letech pohybuje stále nad 20%. V letech 1996 – 2005 vzrostla v průměru o 1,4%.

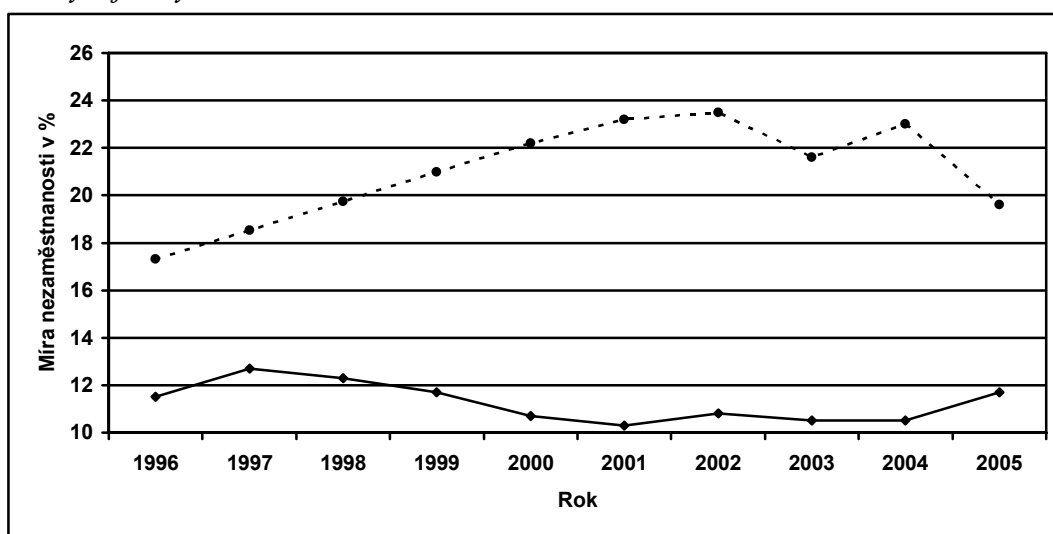
Obr. 2: Vývoj podílu dlouhodobě nezaměstnaných v % v SRN a v německé části ERN v letech 1994 - 2005



Zdroj: ČSÚ – KR Liberec. Statistická ročenka 2003, Euroregion Neisse-Nisa-Nysa, 2003; Statistisches Bundesamt. www.destatis.de, Statistisches Jahrbuch 2004, 2006; Statistisches Bundesamt. Statistisches Jahrbuch 1995, 2000, 2003

V SRN je vývoj míry nezaměstnanosti vyrovnaný, nejvyšší hodnotu zaznamenáme v roce 1997 (12,7%), nejnižší v roce 2001 (10,3%). Průměrně vzrostla míra nezaměstnanosti v letech 1996 – 2005 o 0,2%. Vývoj míry nezaměstnanosti v SRN a ERN zachycuje obrázek 3.

Obr. 3: Vývoj míry nezaměstnanosti v % v SRN a v německé části ERN v letech 1996 - 2005



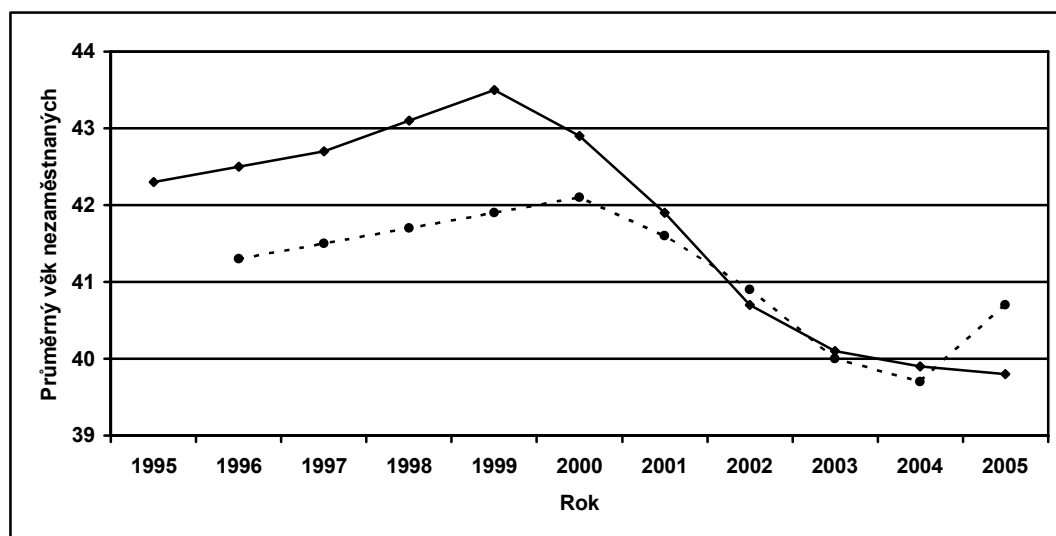
Zdroj: ČSÚ – KR Liberec. Statistická ročenka 2003, Euroregion Neisse-Nisa-Nysa, 2003; Statistisches Bundesamt. www.destatis.de, Statistisches Jahrbuch 2004, 2006; Statistisches Bundesamt. Statistisches Jahrbuch 1995, 2000, 2003

Při porovnání hodnot ukazatele v obou sledovaných oblastech musíme konstatovat, že v německé části ERN se projevují problémy typické pro spolkové země patřící před rokem 1990 Východnímu Německu. V těchto zemích je vysoká nezaměstnanost palčivým problémem. Vidíme, že také tempo růstu nezaměstnanosti je vyšší než v SRN.

Posledním ukazatelem, jehož hodnoty najdeme v tabulce 2, je **průměrný věk nezaměstnaných**. V německé části ERN dosahuje maxima v roce 2000, nejnižší je v roce 2004. Průměrně klesl během let 1996 – 2005 o 0,2%. Jeho hodnoty se pohybují kolem 40 let.

V SRN došlo v letech 1995 – 2005 k průměrnému poklesu průměrného věku nezaměstnaných o 0,6%. Nejvyšší hodnoty dosáhl ukazatel v roce 1999 (43,5 roku), nejnižší hodnotu měl v roce 2005 (39,8 roku).

*Obr. 4: Vývoj průměrného věku nezaměstnaných v SRN a v německé části ERN
v letech 1996 – 2005*



Zdroj: ČSÚ – KR Liberec. Statistická ročenka 2003, Euroregion Neisse-Nisa-Nysa, 2003; Statistisches Bundesamt. www.destatis.de, Statistisches Jahrbuch 2004, 2006; Statistisches Bundesamt. Statistisches Jahrbuch 1995, 2000, 2003

Pro srovnání hodnot tohoto ukazatele v německé části ERN a v SRN bylo zvoleno období 2000 až 2005, neboť za předchozí roky nejsou k dispozici některé údaje za jednu nebo druhou oblast. Vidíme, že průměrný věk v obou oblastech klesá, přičemž v německé části ERN je tempo poklesu pomalejší. Úroveň průměrného věku je v obou oblastech podobná, pohybuje se kolem 40 let. Graficky je vývoj daného ukazatele zachycen na obrázku 4.

Následující tabulka 4 uvádí dále strukturu nezaměstnaných podle jejich věku. Údaje jsou uvedeny v procentech.

Tab. 4: Struktura nezaměstnaných podle věku v německé části Euroregionu Nisa a v SRN

Ukazatel		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Podíl nezaměstnaných v % ve věku : do 24 let	ERN	-	10,2	-	-	-	10,9	10,0	11,1	9,6	11,9	11,3
	SRN	11,9	-	11,4	11,0	10,5	11,0	11,5	12,2	11,8	11,5	12,7
25 – 54 let	ERN	-	68,7	-	-	-	70,6	74,1	74,6	80,9	77,2	74,8
	SRN	67,7	-	67,2	66,8	66,4	67,3	70,0	72,9	76,1	77,5	75,3
55 a více let	ERN	-	21,1	-	-	-	18,5	15,9	14,3	9,5	10,9	13,9
	SRN	20,4	-	21,4	22,2	23,1	21,7	18,5	14,9	12,1	11,0	12,0

Zdroj: ČSÚ – KR Liberec. Statistická ročenka 2003, Euroregion Neisse-Nisa-Nysa, 2003; Statistisches Bundesamt. www.destatis.de, Statistisches Jahrbuch 2004, 2006; Statistisches Bundesamt. Statistisches Jahrbuch 1995, 2000, 2003

V německé části ERN je nejvíce nezaměstnaných ve věku 25 – 54 let a jejich podíl se až do roku 2003 neustále zvyšoval, v dalších dvou letech klesal. Průměrně během let 1996 až 2005 vzrostl o 1%. Ve věkové skupině nad 55 let zaznamenáváme pokles hodnot ukazatele – každým rokem v průměru o 4,5%. Podíl nezaměstnaných ve věku do 24 let je v průběhu let vyrovnaný, v průměru rostl o 1,1% ročně. Tato skupina má četnost nejmenší.

V SRN je rovněž nejčetnější skupina ve věku 25 – 54 let a i zde hodnoty ukazatele rostou, a to až do roku 2004, kdy dosahují maxima (77,5%). Ročně v průměru vzrostly o 1,1%. Druhou najzastoupenější skupinou je skupina ve věku nad 55 let. I zde je, stejně jako v německé části ERN, zaznamenán výrazný pokles podílu nezaměstnaných starších 55 let, konkrétně o 5,2% v průměru ročně. Podíl nezaměstnaných do 24 let se v průběhu let 1995 – 2005 mírně zvyšoval. Každým rokem se zvýšil v průměru o 0,7%.

Četnost v jednotlivých věkových skupinách se mezi německou částí ERN a SRN významně neodlišuje a i vývoj tohoto ukazatele má velmi podobný charakter. Nejvíce nezaměstnaných je v obou oblastech ve věku 25 – 54 let. V německé části ERN je nejméně nezaměstnaných ve věku do 24 let, v SRN naopak ve věku nad 55 let, ale rozdíly nejsou nikterak výrazné.

3. Závěr

Závěrem můžeme konstatovat, že uvedená analýza ukazatelů nezaměstnanosti v německé části ERN a v SRN ukázala, že v některých případech vývoj ukazatelů v německé části ERN poměrně věrně kopíruje vývoj celorepublikový, v jiných případech se pak projevuje vliv faktorů specifických pro danou dílčí oblast SRN a celorepubliková data jsou pak výrazně odlišná a i jejich vývoj může být rozdílný. Ukazateli, u kterých se tyto odlišnosti projevují nejvíce, jsou podíl dlouhodobě nezaměstnaných a míra nezaměstnanosti. Zejména u míry nezaměstnanosti je rozdíl patrný, neboť v německé části ERN se po většinu sledovaného období pohybuje nad 20%, kdežto celorepublikový ukazatel nabývá hodnoty mírně nad 10%. Pokud bychom nahlédli do podrobnější statistiky SRN, viděli bychom, že v nových spolkových zemích (bývalé Východní Německo) je výrazně vyšší míra nezaměstnanosti než ve starých spolkových zemích. I Sasko, jehož část území patří do ERN, je jednou z těchto nových spolkových zemí a projevují se zde problémy, které jsou charakteristické pro tyto země, formálně připojené k SRN v roce 1990.

Podíl dlouhodobě nezaměstnaných v SRN se dlouhodobě pohybuje mezi zhruba 32 až 38%, zatímco v německé části ERN od roku 1996 stále roste. Zejména údaj za rok 2003 je značně nepříznivý – v tomto roce byla více než polovina z celkového počtu nezaměstnaných více než rok bez práce.

Určité rozdíly ve vývoji ukazatele v obou oblastech můžeme zaznamenat i u počtu nezaměstnaných. V německé části ERN hodnoty ukazatele v průběhu sledovaného období rostou, a to až do roku 2004, pak poprvé jeho hodnota v roce 2005 klesá. V SRN zaznamenáme růst do roku 1997, po kterém nastávají roky snižování počtu nezaměstnaných, a to až do roku 2001 včetně. Poté opět hodnoty ukazatele rostou, přičemž nejvýznamnější růst je pozorován v posledním sledovaném roce, kdy počet nezaměstnaných vzrostl o 10,9% oproti roku 2004. Pokud bychom sledovali data v dalších letech, viděli bychom, že tento negativní trend v SRN už v roce 2006 nepokračoval, počet nezaměstnaných oproti roku 2005 poklesl o 7,7% a v prvních měsících roku 2007 stále klesal.

Ukazatelem, jehož hodnoty a vývoj jsou podobné v německé části ERN i v celé SRN, je průměrný věk nezaměstnaných. V obou oblastech se pohybuje kolem 40 let, přičemž celorepublikový ukazatel je až na dvě výjimky po celé sledované období nepatrně vyšší než v ERN. I vývoj tohoto ukazatele má v obou oblastech stejný trend. Hodně podobná je pak i struktura nezaměstnaných podle věku. Nejpočetnější skupinou jsou v německé části ERN i v celé SRN nezaměstnaní ve věku 25 – 54 let. Menší rozdíl je pak v zastoupení zbývajících dvou skupin. Zatímco v německé části ERN je druhou nejpočetnější skupinou skupina nezaměstnaných ve věku nad 55 let, v SRN je to skupina do 24 let.

Literatura

- [1] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Základní statistické ukazatele Euroregionu Nisse-Nisa-Nysa*. Liberec: Český statistický úřad, 2007. Dostupné z:
- [2] <http://www.czso.cz/xl/redakce.nsf/i/zakladni_statisticke_ukazatele_euroregionu_nisse_nisa_nysa>
- [3] EUROREGION NISSE-NISA-NYSA. *Základní statistické ukazatele*. Zittau: Kommunalgemeinschaft Euroregion Nisse e.V. 2007. Dostupné z: <<http://www.nisse-nisa-nysa.com/index2.html?lang=de>>
- [4] KOLEKTIV: *Statistisches Jahrbuch 1995 für die Bundesrepublik Deutschland*, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, 1995. ISBN 3-8246-0476-0
- [5] KOLEKTIV: *Statistisches Jahrbuch 2000 für die Bundesrepublik Deutschland*, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, 2000. ISBN 3-8246-0615-1
- [6] KOLEKTIV: *Statistisches Jahrbuch 2003 für die Bundesrepublik Deutschland*, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, 2003. ISBN 3-8246-0688-7
- [7] KOLEKTIV: *Statistická ročenka euroregionu Nisse-Nisa-Nysa 1998*, Liberec: Český statistický úřad – oddělení Liberec, 1998. ISBN 83-999095-0-1
- [8] KOLEKTIV: *Statistická ročenka 2003 – Euroregion Nisse-Nisa-Nysa*, Liberec: Český statistický úřad, Krajská reprezentace Liberec, 2004
- [9] STATISTISCHES BUNDESAMT. *Statistisches Jahrbuch 2004*. [online]. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, 2005. Dostupné z: <<http://www.destatis.de/download/jahrbuch/bevjb04.pdf>>
- [10] STATISTISCHES BUNDESAMT. *Statistisches Jahrbuch 2006*. [online]. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, 2007. Dostupné z: <<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Querschnittsveroeffentlichungen/StatistischesJahrbuch/Downloads/Arbeitsmarkt.property=file.pdf>>

Indikátory udržitelného rozvoje

Magdalena Zbránková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: magdalena.zbrankova@tul.cz

Abstrakt

V současnosti roste potřeba mít k dispozici indikátory, které by byly všeobecně použitelné pro hodnocení udržitelného rozvoje. Pro inspiraci při sestavování agregovaných ukazatelů mohou sloužit dva pilíře udržitelného rozvoje. Hrubý domácí produkt je indikátorem, který je široce přijímaný ukazatel v ekonomické dimenzi udržitelného rozvoje, zatímco index lidského rozvoje je stále více přijímán v rámci sociální dimenze. Index lidského rozvoje je od roku 1990 uveřejňován v publikaci „Zpráva o lidském rozvoji“ (Human Development Report). Index lidského rozvoje představuje agregovaný ukazatel, který zahrnuje tři dimenze lidského rozvoje: dlouhý a zdravý život (měřeno prostřednictvím očekávané délky života), úroveň vzdělání (měřeno na základě míry gramotnosti dospělých a podílu populace navštěvující školy prvního, druhého a třetího stupně) a hmotnou životní úroveň (která se měří na základě parity kupní síly obyvatelstva). Index v žádném případě nepředstavuje komplexní vyjádření lidského rozvoje. Index například nezohledňuje takové významné ukazatele, jako je nerovnoprávnost a těžko měřitelné ukazatele jako je respektování lidských práv a politická svoboda. Co index lidského rozvoje poskytuje, je širší přístup pro zhodnocení lidského rozvoje a komplexní zobrazení vztahu mezi příjmem a kvalitou lidského života. Index lidského rozvoje České republiky (podle údajů za rok 2004) je 0,085, což řadí Českou republiku na 30. místo ze 177 zemí, které byly hodnoceny.

Klíčová slova: Index lidského rozvoje, hrubý domácí produkt, udržitelný rozvoj, Česká republika.

Abstract: Indicators of Sustainable Development¹

Currently there is an increasing need to have indicators that could be used to generally evaluate sustainable development. Two pillars of sustainable development can serve for inspiration in production aggregated indicators. Gross domestic product (GDP) is an indicator accepted widely in the economic dimension of sustainable development, while Human development index (HDI) is taken increasingly more seriously in the social one. Each year since 1990 the Human Development Report has published the human development index (HDI) that looks beyond gross domestic product (GDP) to a broader definition of human well-being. The human development index provides a composite measure of three dimensions of human development: living a long and healthy life (measured by life expectancy), being educated (measured by adult literacy and enrolment at the primary, secondary and tertiary level) and having a decent standard of living (measured by purchasing power parity). The index is not in any sense a comprehensive measure of human development. It does not, for example, include important indicators such as inequality and difficult to measure indicators like respect for human rights and political freedoms. What the human development index does provide is a broadened prism for viewing human progress and the complex relationship between income and human well-being. The human development index for Czech Republic (which refers to 2004) is 0,885, which gives Czech Republic a rank of 33th out of 177 countries with data.

Key Words: Human Development Index, Gross Domestic Product, Sustainable Development, Czech Republic.

¹ Publikace vznikla v rámci výzkumného projektu realizovaného za finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

1. Potřeba indikátorů udržitelného rozvoje

V současnosti je stále více diskutována koncepce trvale udržitelného rozvoje společnosti, která se jeví jako nutná podmínka existence příštích generací. Koncepce však naráží na řadu problémů: např. jak realizovat trvale udržitelný rozvoj, jak měnit teoretické zásady v praktická opatření, jak dosáhnout celosvětového konsensu, atd. Konference OSN o životním prostředí a rozvoji (Rio de Janeiro, 1992) poukázala také na potřebu měřit a hodnotit úroveň udržitelného rozvoje společnosti, a to ve všech dimenzích udržitelného rozvoje – ekonomické, sociální a environmentální. Vyvstává tedy potřeba souhrnného indikátoru, který by mohl sloužit pro celkové hodnocení environmentální udržitelnosti, tzn. pro vyjádření vzájemné souvislosti mezi výše uvedenými třemi dimenzemi udržitelného rozvoje.

2. Indikátory udržitelného rozvoje

„Ideální“ indikátor by měl mít dobrou vypovídací schopnost, měl by být jednoduše pochopitelný, odborně dobře podložený a zdůvodněný, snadno měřitelný a vypočitatelný, a to s dostatečnou přesností a s přijatelnými finančními náklady, srovnatelný v čase i v mezinárodním měřítku, protože problematika udržitelného rozvoje společnosti se dotýká celé Země.

Inspirací je možné čerpat u ekonomického a sociálního pilíře. V ekonomické oblasti se běžně používá hrubý domácí produkt (HDP), podle kterého je možné posoudit ekonomickou situaci určité země. Ekonomický rozvoj však není jedinou součástí udržitelného rozvoje. V sociální oblasti se v poslední době zavádí souhrnný indikátor index lidského rozvoje.

2.1 Hrubý domácí produkt (HDP)

Hrubý domácí produkt zahrnuje všechny finální výrobky a služby, které byla za určité období vyrobeny za použití výrobních faktorů na území daného státu a jež jsou vyjádřeny v běžných tržních cenách. Co se týče významnosti tohoto indikátoru, oblevují se námitky, že indikátor nevypovídá o skutečném bohatství národů, navíc nezahrnuje tzv. šedou ekonomiku. Z pohledu environmentalistů spočívá kritika v tom, že HDP nezahrnuje spotřebu přírodních zdrojů a že i prokazatelně škodlivé aktivity nebo události (kouření či havárie ropných žaketů) působí jeho nárůst. Navzdory kritice je HDP přijímán jako souhrnný ukazatel ekonomického vývoje, protože výsledné hodnoty jsou dány na základě mezinárodní standardní metodiky výpočtu, která se téměř nemění.

2.2 Index lidského rozvoje (HDI)

Index lidského rozvoje představuje snahu o rozšířené pojetí ekonomické úrovně vyjádřené jedním souhrnným ukazatelem, který zohledňuje kvalitu lidského života. Diskuse o tom, co to kvalita lidského života vlastně je a jak ji měřit, probíhaly v průběhu osmdesátých i devadesátých let. Přestože hierarchie lidských hodnot se odvíjí od kulturních zvyklostí, je možné vysledovat obecně prosazující se hodnoty. Je jisté, že člověk vede kvalitní život, když se v dobrém zdravotním stavu dožije vysokého věku, když je mu poskytnuto patřičné vzdělání, má přístup k takovým materiálním statkům, aby si mohl zajistit slušnou životní úroveň, je obklopen lidmi, které má rád, kterých si váží a kteří mají rádi a váží si jeho, když se může účastnit správy věcí veřejných.

V pojetí tohoto indexu je zdůrazněn význam kvalitativních charakteristik ekonomického rozvoje (kromě HDP na hlavu) z pohledu lidských zdrojů (vzdělanostní charakteristika a délka života). Obecně platí, že země s vyšší úrovní důchodu na obyvatele také dosahují vyšších hodnot HDI, tj. úrovně ekonomické vyspělosti se promítá do vyšších úrovní lidského rozvoje. Ale existují i výjimky.

Metodologie

HDI je vypočítáván na základě tří dílčích indexů, a to HDP na obyvatele, střední délky života (naděje na dožití při narození) a vzdělání. Lidské zdraví je v současnosti vyjádřeno jako průměrná očekávaná délka života při narození, protože tento demografický ukazatel v sobě nejlépe zahrnuje všechny negativní i pozitivní vlivy, které lidské zdraví ovlivňují. Úroveň vzdělanosti se stanovuje jako podíl gramotného obyvatelstva a jako kombinovaný podíl populace z příslušné věkové skupiny navštěvující školy prvního, druhého a třetího stupně. Hmotná životní úroveň je vyjádřena jako hrubý domácí produkt na osobu v USD, který je přepočítáván na paritu kupní síly. [1]

Index lidského rozvoje zahrnuje a umožňuje tedy porovnávat nejen ekonomickou výkonnost, ale zároveň také rozvoj lidských zdrojů (vzdělání, zdravotní stav) v jednotlivých zemích.

Index lidského rozvoje je od roku 1990 publikován ve statistické publikaci „Zpráva o lidském rozvoji“ (Human Development Report), která je každoročně vydávána v rámci Programu rozvoje OSN (UNDP - United Nations Development Programme). Hodnoty HDI jsou zveřejňovány zpravidla s dvouletým zpožděním, poslední srovnání (za rok 2004) zahrnovalo 177 zemí. Hodnota indexu lidského rozvoje nabývá hodnot mezi 0 a 1, přičemž hodnota blízká 1 je přiřčena nejvyspělejšímu státu. Na základě hodnoty HDI je možné státy rozdělit do tří skupin:

- státy s vysokou úrovní lidského rozvoje, HDI je vyšší nebo roven 0,8;
- státy se střední úrovní lidského rozvoje, HDI je v rozmezí 0,5 a 0,799;
- státy s nízkou úrovní lidského rozvoje, HDI je nižší než 0,5.

Mezinárodní srovnání na základě HDI

Ze 177 zemí, pro které byl index v roce 2006 vypočítán (s daty za rok 2004), spadalo 63 do kategorie s vysokou, 83 do kategorie se střední a 31 do kategorie s nízkou úrovní lidského rozvoje. Všechny země EU (tab. 1 a graf 1) patří podle hodnoty HDI do skupiny s vysokou úrovní lidského rozvoje. Rozdíl v hodnotě HDI mezi prvním Irskem a posledním členem Lotyšskem činil 0,111 bodu. Na úrovni zemí v případě střední délky života vykazují nejhorší výsledky pobaltské země a Maďarsko (úroveň 0,8 a méně), nejvyšší hodnotu Švédsko a Itálie (hodnota 0,92, což odpovídá překonání hranice 80 let střední délky života). V případě vzdělání dosahuje nejnižší hodnoty Malta, a to jako jediná země EU pod hranicí 0,9.

Tab. 1 Index lidského rozvoje a jeho složky v roce 2004

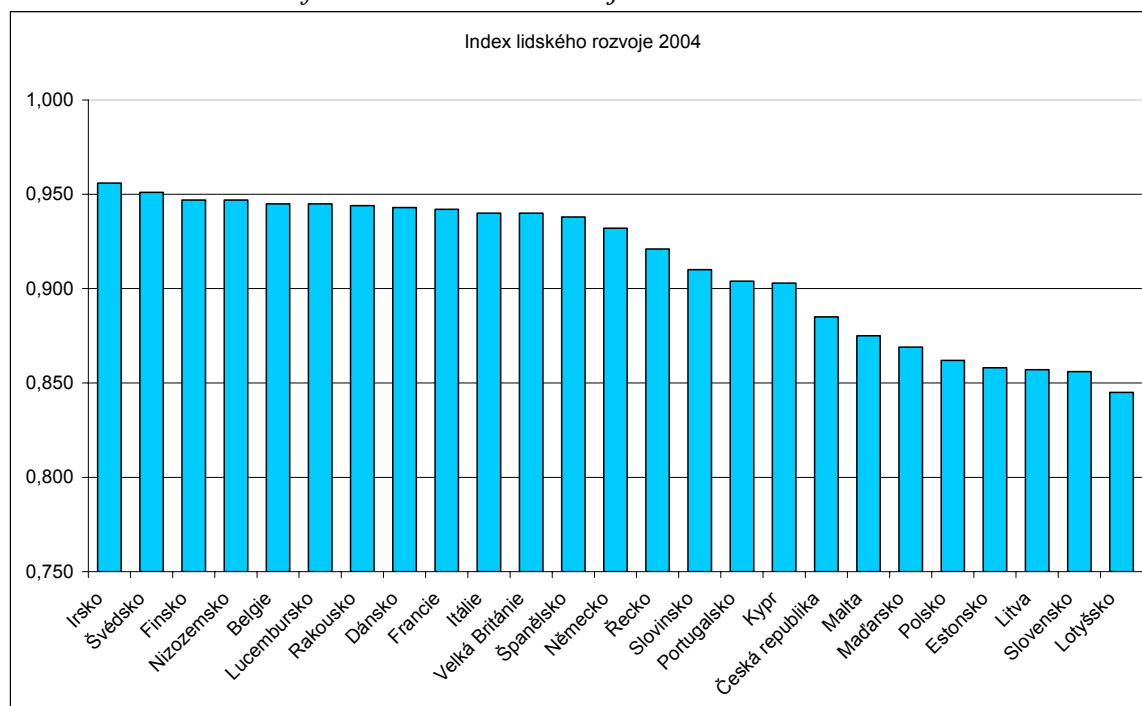
Země	Pořadí	HDI	Index délky života	Index vzdělání	HDP
Belgie	7	0,945	0,90	0,98	0,96
Česká republika	18	0,885	0,84	0,96	0,84
Dánsko	4	0,943	0,87	0,99	0,96
Estonsko	13	0,858	0,78	0,97	0,83
Finsko	1	0,947	0,89	0,99	0,95
Francie	9	0,942	0,91	0,97	0,95
Irsko	3	0,956	0,88	0,99	1,00
Itálie	14	0,940	0,92	0,96	0,94
Kypr	24	0,903	0,90	0,91	0,91
Litva	12	0,857	0,79	0,97	0,81
Lotyšsko	19	0,845	0,78	0,96	0,79
Lucembursko	22	0,945	0,89	0,94	1,00
Maďarsko	21	0,869	0,80	0,95	0,86
Malta	25	0,875	0,89	0,86	0,87
Německo	16	0,932	0,90	0,96	0,94
Nizozemsko	2	0,947	0,89	0,99	0,96
Polsko	20	0,862	0,83	0,95	0,81
Portugalsko	17	0,904	0,87	0,96	0,88
Rakousko	15	0,944	0,90	0,96	0,96
Řecko	11	0,921	0,89	0,97	0,90
Slovensko	23	0,856	0,82	0,92	0,83
Slovinsko	8	0,910	0,86	0,98	0,89
Španělsko	6	0,938	0,91	0,98	0,92
Švédsko	5	0,951	0,92	0,98	0,95
Velká Británie	10	0,940	0,89	0,97	0,96

Pozn. 1... nejlepší výsledek; 0...nejhorší výsledek

Zdroj: [4]

Česká republika dosáhla v roce 2004 33. pozice ze 177 hodnocených zemí, v rámci EU až 18. místa. Nejlepší výsledky vykazuje Česká republika v případě subindexu vzdělání. Z hlediska vývoje v čase je nárůst HDI v ČR oproti roku 1995 poměrně nízký (navýšení o 0,035).

Graf 1 Index lidského rozvoje zemí EU v roce 2004



Zdroj: [4]

HDI a HDP

HDI je poměrně dobře korelován s některými ostatními indikátory, mimo jiné také s HDP. Zajímavé je srovnání států podle hodnoty HDP a podle velikosti indexu. Hodnota HDP v podstatě ukazuje, jak je stát bohatý, zatímco hodnota HDI indikuje, do jaké míry je „lidsky rozvinut“. To tedy znamená, že země, které mají vyšší HDI než HDP, jsou lidsky rozvinutější, než by odpovídalo jejich bohatství a naopak. Mezi země s vyšším HDI, než by odpovídalo jejich finanční situaci, patří z vyspělých států například Řecko, Španělsko a Finsko, z rozvojových Kostarika a Thajsko. Naopak mezi státy s HDI nižším než je jejich hmotná finanční situace, se řadí především ropné státy, z ostatních například poněkud překvapivě Švýcarsko a Lucembursko. Co se týče České republiky, ta se s HDI ve výši 0,886 a HDP ve výši 0,880 umístila o něco výše, než by odpovídalo naší hmotné životní úrovni.

Význam indexu lidského rozvoje

Index lidského rozvoje nepokrývá všechny aspekty lidského rozvoje, přesto je slouží jako akceptovatelný nástroj pro monitoring a hodnocení lidského rozvoje zejména v zemích dosahujících středních hodnot HDI. V jistém smyslu může historie indexu lidského rozvoje posloužit jako ukázka toho, jak se vysoce agregovaný indikátor, je-li dobře navržen, může stát ukazatelem pro hodnocení něčeho tak komplexního a těžko uchopitelného, jako je lidský rozvoj. HDI je jednoduchý, srozumitelný, jeho způsob výpočtu je plně transparentní a zaměřuje se na faktory, které jsou základním, avšak lehce kvantifikovatelným předpokladem pro slušné žití. [2]

2.3 Další indikátory udržitelného rozvoje

Vyvinuty byly i další agregované indikátory udržitelného rozvoje, jejichž výběr včetně stručné charakteristiky je uveden v dalším textu.

Index environmentální udržitelnosti (Environmental sustainability index – ESI), který se pokouší jedinou hodnotou postihnout celé téma environmentální dimenze udržitelného rozvoje. V rámci zasedání Světového ekonomického fóra v Davosu v roce 2000 jej publikovala mezinárodní skupina autorů. Zvolili nejdříve 68 proměnných, z nichž vytvořili 21 základních indikátorů a z těch agregovali indexy pro 5 základních kategorií udržitelnosti, kde byly jednotlivé státy seřazeny od nejlepšího k nejhoršímu. Výsledný index environmentální udržitelnosti je vypočítán jako průměr všech 21 indikátorů pro každou ze sledovaných 142 zemí.

Index blahobytu (Well-being index – WI) agreguje 36 indikátorů, které pokrývají oblast zdraví, demografický vývoj, ekonomická výkonnost, vzdělávání, rozvoj telekomunikací, svoboda jedince, bezpečnost obyvatelstva a sociální spravedlnost do subindexu kvality lidského života, a 51 indikátorů z oblastí využití území, biodiverzita, kvalita vod, kvalita ovzduší, globální klimatický systém, spotřeba energie a spotřeba přírodních zdrojů do subindexu ekosystémového zdraví. Tyto dva subindexy jsou poté agregovány do celkového indexu blahobytu.

Ekologická stopa (Ecological footprint – EF) byla poprvé publikována v roce 1996. Ekologická stopa může být pro určitou populaci definována jako celková plocha ekologicky produktivní země, která je potřeba pro produkci zdrojů nutných k udržení současných spotřebních vzorců dané populace a pro absorpci odpadů, které tato populace produkuje.

Index živoucí planety (Libiny planet index – LPI) je sestavován Světovým fondem pro divokou přírodu (World Wildlife Fund – WWF). Jeho cílem je posoudit stav světových ekosystémů, a to na základě tlaku vyvíjeného na ekosystémy lidskou společností v důsledku spotřeby přírodních zdrojů a vypouštění znečišťujících látek.

Výzkumné centrum EU v Kapři vyvinulo speciální software známý pod jménem palubní deska udržitelného rozvoje (Dashboard of sustainability – DS), který umožňuje prezentaci a hodnocení vzájemných vztahů mezi environmentálním, ekonomickými a sociálními indikátory a hodnocení jejich vlivu na celkovou míru udržitelnosti dané země.

Indikátory materiálových toků zjištěné na základě metodologie Eurostatu vycházejí z tzv. analýzy materiálových toků na makroekonomické úrovni. Ta kvantifikuje fyzickou výměnu mezi národní ekonomikou, životním prostředím a cizími ekonomikami, a to na základě celkového hmotnostního množství materiálů, které každý rok proteče přes hranice národní ekonomiky. Materiálové vstupy do ekonomiky zahrnují především vytěžené suroviny, vyprodukovanou biomasu a dovezené suroviny a výrobky, zatímco materiálové výstupy veškeré vývozy, emise do ovzduší a do vody, tuhé odpady a tzv. rozptýlené užití výrobků, kam patří množství použitých hnojiv, pesticidů či zimního posypu. Jako příklad indikátorů materiálových toků může sloužit indikátor domácí materiálová spotřeba (Direkt materiál consumption – DMC), který se vypočte jako suma domácí těžby surovin a veškerých dovozů, od kterých jsou odečítány vývozy.

3. Závěr

V současnosti vznikají stále nové indikátory, jejichž cílem je zachytit stav a vývoj společnosti z hlediska teorie trvalé udržitelnosti. Prozatím neexistuje jediný všeobecně přijímaný a využívaný indikátor, který by mohl být považován za „dokonalý“, který by dokázal postihnout všechny aspekty udržitelného rozvoje. Přesto je vhodné, aby se státy pokusily monitorovat vývoj společnosti pomocí dnes dostupných indikátorů a s ohledem na výsledky monitoringu přizpůsobil rozhodování o budoucím vývoji státu principům trvalé udržitelnosti, tak aby zajištěna existence dalších generací.

Litetatura

- [1] kol. Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2005.
- [2] MOLDAN, B. a kol. Uspějí agregované indikátory při měření environmentální udržitelnosti? *Statistika*, č. 2, 2005, s. 125 - 134. ISSN 0322-788x
- [3] UNDP Human Development Index – going beyond income [online]. [April 2007]. Available from <http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/countries/country_fact_sheets/cty_fs_CZE.htm>
- [4] UNDP Human Development Report 2006.

SEKCE PŘÍSTUPY KE ZVYŠOVÁNÍ HODNOTY FIREM

Zvyšování hodnoty obchodních firem o nehmotný majetek

Blanka Baráková
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně
Ústav práva a humanitních věd
Provozně ekonomická fakulta
E-mail: barakova@concourt.cz

Abstrakt

V příspěvku jsem se pokusila přiblížit situaci v obchodních společnostech s ručením omezeným, které hledají zdroje pro zvýšení základního kapitálu v nehmotném majetku jež je využíván k rozvoji podnikatelské činnosti firmy a její konkurenceschopnosti na trhu. Právní úprava změn základního kapitálu je obsažena v § 142 až 147 zák. č. 513/1991 Sb. obchodním zákoníku, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „obch.zák.“).

Mezi moderní přístupy zvyšování hodnoty firem bych uvedla konkrétní příklad, že se jedná nejenom o peněžní vklady, ale i o samostatně ocenitelná nehmotná aktiva, která jsou například oprávnění k určité činnosti nebo k využívání některých zdrojů jež byly vytvořeny v souvislosti s podnikatelskou činností obchodní společnosti. Nehmotný majetek je v současné společnosti označován termínem jako tzv „goodwill“.

V důsledku zvýšení základního kapitálu společnosti s ručením omezeným bude zvýšena i hodnota společnosti, která se stane vzhledem k jeho zvláštnímu charakteru podnikání s informačními technologiemi v tržní společnosti jedinečnou. Hodnota společnosti je výrazem tržního principu tj. střetu poptávek kupujících a nabídek prodávající společnosti. Zvýšením základního kapitálu se stane obchodní společnost s ručením omezeným spolehlivým a solidním obchodním partnerem i pro další podnikatelské subjekty s perspektivou dosažení mnohem vyššího zisku.

Klíčová slova: Základní kapitál, nehmotný majetek, licence, patenty, ochranné známky.

Abstract: To the Question of Arisen by the Entrance of Authorized Capital into Private Limited Companies by Goodwill.

In my contribution, I have tried to outline the situation which had arisen by the entrance of authorized capital in the form of Goodwill into private limited companies. I would like to explain some of the problems which have arisen after the adoption amendment to the Commercial Code amendment I would like to mention that into the modern Access of rating value of limited companies are important immaterial assets. For example authorizations for definite activity or for using some sources made by entrepreneurial activity. Immaterial possession is in contemporary society indelicate as goodwill.

In case of raising authorized capital of the limited companies was raised the value of company which became unique in case of information technology enterprising. By raising the authorized capital became limited companies solid, competitive and reliable trade partner for other entrepreneurial subjects. The limited companies with rating value are going to likely future of achieve success competitive strength in between the other competing firms .

Key Words: Authorised Capital, Goodwill, Licences, Patents, Marks.

1. Úvod

Obchodní společnosti pro rozvoj konkurenceschopnosti s vnitrostátními a nadnárodními společnostmi začínají ve větší míře využívat lidského potenciálu při zhodnocování svého obchodního majetku. Současným pozitivním trendem je zvyšování základního kapitálu o nehmotná aktiva, tedy navýšení základního kapitálu nejenom novými peněžními vklady popřípadě z vlastních zdrojů, ale i o nehmotný majetek, který je v současné společnosti označován jako tzv. „goodwill“.

2. Cíl a materiály

Základní právní úprava je obsažena v obchodním zákoníku, který upravuje postavení podnikatelů, obchodní závazkové vztahy, jakož i některé jiné vztahy s podnikáním související zák. č. 513/1991 Sb. v platném znění (dále jen „obch.zák.“).

Základní kapitál obchodní společnosti je jedním z nezbytných předpokladů vzniku obchodní společnosti. Stanovení výše základního kapitálu společnosti při jejím vzniku je podstatnou náležitostí společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny a zapisuje se do obchodního rejstříku (§ 110 odst. 1 písm. d), § 36 písm. c) obch. zák.).

Výše základního kapitálu je stanovena obligatorně v § 108 odst. 1 obch. zák. a musí činit alespoň 200.000,- Kč., výše vkladu každého společníka musí činit alespoň 20.000,- Kč (§ 109 odst. 1 obch. Zák.). Mají-li být poskytnuty nepeněžité vklady na splacení vkladu, musí být ve společenské smlouvě nebo v písemném prohlášení o zvýšení vkladu nebo v prohlášení o převzetí vkladu (§ 143 odst. 6 obch. Zák.), uveden předmět nepeněžitého vkladu a částka jež se započítává na vklad společníka.

Při jakékoliv změně velikosti základního kapitálu obchodní společnosti je nezbytná i změna společenské smlouvy, v níže je uvedena nejen výše vkladu do základního kapitálu, včetně způsobu a lhůty splacení. V českém právním řádu jsou otázky zvýšení a snížení základního kapitálu upraveny v ustanoveních § 142 až § 147 obch. zák.

Právní podstata tohoto širšího institutu pod pojmem goodwill je upravena právem duševního vlastnictví, jež zaručuje ochranu nehmotným výsledkům tvůrčí činnosti Cílem mého příspěvku je naznačit rozvoj podnikatelských subjektů s využitím lidských zdrojů.

3. Výsledky a diskuse

Změny základního kapitálu společnosti s ručením omezeným, jak zvýšení či jeho snížení patří k základním otázkám obchodního práva, jeho právní regulace vyplývá z konstrukce obchodních společností, v nichž je stanoven počet členů. K originárnímu nabytí členství (tedy převzetí vkladu), v obchodní společnosti je nezbytné, aby byla provedena změna společenské smlouvy s níž budou souhlasit všichni společníci nebo rozhodnutí valné hromady, o které musí být pořízen notářský zápis (§ 141 odst. 1 obch. zák.).

Mezi moderní přístupy zvyšování hodnoty firem bych uvedla, že se jedná o samostatně ocenitelná nehmotná aktiva, která jsou například oprávnění k určité činnosti nebo k využívání některých zdrojů jež byly vytvořeny v souvislosti s podnikatelskou činností obchodní společnosti. Nehmotný majetek je v současné společnosti označován jako tzv. „goodwill“.

Právní podstata tohoto širšího institutu pod pojmem goodwill je upravena právem duševního vlastnictví, jež zaručuje ochranu nehmotným výsledkům tvůrčí činnosti (např. zák. č. 527/1990 Sb. o vynálezech průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích v platném znění, zák. č. 207/2000 Sb. o ochraně průmyslových vzorů v platném znění, zák. č. 529/1991 Sb. o ochraně topografií polovodičových výrobků v platném znění, zák. č. 417/2004 Sb. o patentových zástupcích, v platném znění, zák. č. 408/2000 Sb. o ochraně práv k odrůdám rostlin, v platném znění, zák. č. 478/1992 Sb. o užitných vzorech, v platném znění, atd.). Česká právní úprava vychází z řady mezinárodních smluv, zejména z Pařížské úmluvy na ochranu průmyslového vlastnictví (20. března 1883), Smlouvy o patentové spolupráci přijaté ve Washingtonu v roce 1970 k níž ČR přistoupila v roce 1991, Smlouvy o udělování evropských patentů uzavřené v roce 1973 v Mnichově atd..

Pojem licence vyjadřuje povolení poskytovatele (majitele výlučného práva) k užití jednotlivých chráněných a nechráněných předmětů průmyslového vlastnictví nabyvateli, včetně výrobního tajemství (know-how). Poskytovat licence může jen majitel patentu, který má právo vynález užívat ke své vlastní činnosti, ale je oprávněn vydávat souhlas o pronájmu či vlastnickému převodu na třetí osoby.

Ochranné známky patří mezi práva na označení, současně s právem k označení původu výrobků a práva k obchodní firmě. Ochranná známka je označení tvořené slovy, písmeny, číslicemi, kresbou nebo tvarem výrobku nebo jeho obalu, popřípadě jejich kombinací, způsobilé odlišit výrobky nebo služby pocházející od různých podnikatelů a zapsané do rejstříku ochranných známek. Účelem ochranné známky je, aby výrobci mohli své výrobky odlišit od jiných výrobků téhož druhu a usnadnit odběratelům výběr výrobků či služeb, které se osvědčily. Ochranná známky slouží mimo jiné i k orientaci odběratele, je reklamou příslušného výrobce a současně chrání výrobek, který je výsledkem náročného a nákladného procesu, před zneužitím či přivlastněním.

Pro ilustraci uvedu jako praktický příklad jedné obchodní společnosti. Společník společnosti s ručením omezeným jejíž základním předmětem činnosti je poskytování software, -pronájem strojů a přístrojů, pronájem kancelářských strojů a zařízení, včetně el. zařízení na zpracování dat apod., našel způsob autorizace listin odesílaných pomocí sítě internet. Jedná se o speciální tužku, která umožní označení odesílané listiny tak, že není možné zneužití či záměna odesílajícího autora. Není pochyb o tom, že toto technické řešení je nové, průmyslově využitelné a je výsledkem vynálezecké činnosti společníka. Nahradí se tím zdlouhavé a nákladné řízení ve kterém je vydáváno osvědčení o certifikaci podpisů akreditovanými poskytovateli certifikačních služeb. Podstatným přínosem tohoto řešení je rychlost, spolehlivost, dostupnost pro všechny uživatele pro jeho nízkou nákladnost, adresát této korespondence má zajištěnou právní jistotu pravosti listin.

Vzhledem k tomu, že společník podal přihlášku vynálezu u Úřadu průmyslového vlastnictví, vzniklo mu právo priority. Dále proběhlo řízení ve kterém Úřad prověřil přihlášku vynálezu nejprve předběžně, zveřejnil přihlášku ve Věstníku Úřadu průmyslového vlastnictví a následně provedl úplný průzkum. Po tomto řízení dospěl k závěru, že předmět vynálezu splňuje stanovené podmínky. Po uhrazení správních poplatků udělil přihlašovatelí patent. V patentové listině je uvedeno jméno původce, který patent vytvořil vlastní tvůrčí prací. Udělení patentu zveřejnil Úřad ve Věstníku Úřadu průmyslového vlastnictví. Součástí ochrany průmyslových práv je vymezení teritoriální, průmyslová práva jsou chráněna na území toho státu kde vznikla a řídí se vnitrostátním právem. Právní ochrana duševního vlastnictví v zahraničí je zajištěna mezinárodními smlouvami, jež mají odstraňovat rozdíly mezi jednotlivými národními právními úpravami a poskytnout jednotnou míru právní ochrany

majitelům práv duševního vlastnictví. Společník v řízení o udělení patentu vymezil území, kde má být patent chráněn nejenom na vyspělé země Evropy, ale také na vzdálené státy pověstné jejich pokrokem na poli informačních technologií.

Společník jako majitel patentu využil svoje výlučné právo využívat vynález a s vlastní obchodní společností s ručením omezeným uzavřel licenční smlouvu. Ustanovení § 508 až § 515 obch. zák. upravuje náležitosti licenční smlouvy k předmětům průmyslového vlastnictví, jež opravňuje poskytovatel nabyvatele ve sjednaném rozsahu a na sjednaném území k výkonu práv průmyslového vlastnictví. Společník měl zato, že při využívání patentu bude mnohem efektivnější, pokud se podnikatelská činnost bude realizovat prostřednictvím společnosti s ručením omezeným a pochopitelně i míra podnikatelského rizika bude pro něj únosnější.

Společník jako jediný společník a jednatel společnosti s ručením omezeným, se rozhodl, že o tento patent zvýší hodnotu základního kapitálu společnosti. Aby bylo možné tzv. goodwill vložit do základního kapitálu, je nezbytné provést ocenění nehmotného majetku. Pokud hodnota nepeněžitého vkladu přesahuje 10mil. Kč nebo je předmětem vkladu podnik, nebo jeho část, know-how nebo je společnost zakládána jediným společníkem, musí být ocenění zpracováno dvěma znalci jmenovanými soudem.

Znalec určil výši samostatně ocenitelného nehmotného aktiva – patentu. Hodnotu patentu ocenil tak, že zjistil kladný rozdíl mezi výnosovou metodou a substanční hodnotou neboť nemohl pro ocenění použít metodu zjištění rozdílu mezi reprodukčními náklady a účelně vynaloženými náklady k datu ocenění. Jednatel společnosti vypracoval zprávu, ve které uvedl důvody zvyšování základního kapitálu nepeněžními vklady, kterou předložil valné hromadě a částku, která se započte na zvýšení základního kapitálu. Základní kapitál lze zvýšit pouze těmi vklady, které schválila valná hromada. Usnesením valné hromady o zvýšení základního kapitálu bylo rozhodnuto v souladu s obch. zák. (kvalifikovanou většinou) a ve formě notářského zápisu o jakou výši nepeněžitého vkladu se zvyšuje základní kapitál, údaj o kolik se započítává na vklad společníka podle znaleckého posudku. Návrh na zápis o zvýšení základního kapitálu byl podán v době, kdy již byl úplně splacen peněžitý vklad společníka (§ 11 odst. 2 obch.zák.). Jednatel byl povinen podat bez zbytečného odkladu návrh na zápis zvýšení základního kapitálu do obchodního rejstříku, k návrhu doložit listiny svědčící o tom, že došlo ke všem úkonům skutečností potřebným pro zvýšení základního kapitálu a listiny, které se zakládají do sbírky listin. Takovými listinami je notářský zápis o rozhodnutí valné hromady o zvýšení základního kapitálu o nepeněžitý vklad, znalecký posudek o hodnotě vkladu (§ 59 odst. 3 a 4 obch. zák.).

4. Závěr

V důsledku zvýšení základního kapitálu společnosti s ručením omezeným byla zvýšena hodnota společnosti, která se stala vzhledem k jeho zvláštnímu charakteru podnikání s informačními technologiemi v tržní společnosti jedinečnou. Hodnota společnosti je výrazem tržního principu tj. střetu poptávek kupujících a nabídek prodávající společnosti. Zvýšením základního kapitálu se stala obchodní společnost s ručením omezeným spolehlivým a solidním obchodním partnerem i pro další podnikatelské subjekty s perspektivou dosažení značného zisku.

Literatura

- [1] Prof. Irena Pelikánová, Doc. Stanislava Černá a kol.,- Obchodní právo ASPI Wolters Kluwer
- [2] Dr. Ivana Štenglová - Obchodní zákoník komentář C.H. Beck, 11. vydání 2006
- [3] Obchodní zákoník komentář C.H. Beck
- [4] Doc.Martin Janků a kol. – Základy práva pro posluchače právnických fakult

Úloha lidského faktoru při budování systémů managementu bezpečnosti potravin

Romana Bartošíková
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Technologická fakulta
Ústav bezpečnosti a řízení technologických rizik
E-mail: rbartosikova@fame.utb.cz

Abstrakt

Ve strukturách ISO byla koncem roku 2005 přijata norma ISO 22 000, která vyšla v České republice jako ČSN ISO 22000:2006 – Systémy managementu bezpečnosti potravin – požadavky na organizaci v potravinářském řetězci. Norma specifikuje požadavky na systém managementu bezpečnosti potravin od výrobců krmiv, prvovýrobců, přes výrobce potravin, dopravce, provozovatele skladů, dodavatele, maloobchodce a stravovací zařízení. Je tedy aplikovatelná v celém potravinářském řetězci.

Jedním z důležitých požadavků této normy je ustavení multidisciplinárního týmu bezpečnosti potravin, který musí být kompetentní, musí mít patřičné vzdělání, výcvik, dovednosti, zkušenosti a vykonává veškerou činnost ovlivňující bezpečnost potravin. Pro získání informací o bezpečnosti potravin musí tento tým vytvořit a udržovat efektivní systém komunikace. A to jak interní, tak externí. Je zřejmé, že zavedením této normy dojde ke zvýšení požadavků na kvalifikaci lidských zdrojů na všech stupních hierarchie podniku, zprůhlednění kompetencí a vymezení zodpovědností za jednotlivé procesy. Ve svém příspěvku bych chtěla čtenářům přiblížit jaké změny v oblasti řízení lidských zdrojů přinese implementace normy ISO 22000 do podnikové organizace.

Klíčová slova: *Bezpečnost, kvalita, potraviny, ISO 22000, konkurenceschopnost, lidské zdroje.*

Abstract: Human Resources by Establishing Food Safety Management System

In the structures ISO (International Standard Organization) was accepted the standard ISO 22000 at the end of year 2006. Later year 2006 was accepted the standard ISO 22000 in the structures ISO (International Standard Organization). In the Czech Republic is this standard referred to as ČSN ISO 22000:2006 – Food safety management system – Requirements for any organization in the food chain. ISO 22000 specify the food safety management system requirements, from feed producer, food producer, transporters, store entrepreneurs, suppliers, retailers to catering establishment.

One of the important requirements is establishment Food Safety Team. Food Safety Team and the other personnel carrying out activities having an impact on food safety shall be competent and shall have appropriate education, training, skills and experience. To ensure that sufficient information on issues concerning food safety is available throughout the food chain, the organization shall establish, implement and maintain effective arrangements for external and internal communication. In my contribution I would like explain which changes bring the Food Safety Management System implementation for the Human Resources Management.

Key Words: *Safety, Quality, Foodstuffs, ISO 22000, Competitiveness, Human Resources.*

1. Řízení potravinářských podniků

Prostředí společností podnikajících v potravinářském průmyslu lze označit za vysoce konkurenční, kde boj o zákazníka je na prvním místě priorit. V těchto oblastech má šanci uspět pouze ta společnost, která umí předvídat potřeby svých zákazníků a umí se velmi rychle a efektivně přizpůsobit jejich požadavkům.

Společnosti si stále více uvědomují, že tradiční organizační struktury, filosofie služeb zákazníkům a metody podnikání již pro zajištění konkurenceschopnosti na dnešním globálním trhu nestačí. To, co je potřeba, je organizace, která je z hlediska organizace externích vztahů orientovaná na zákazníka a řízená požadavky trhu a z hlediska vnitřního fungování zaměřená na procesy a orientovaná na týmovou práci. Jedině taková organizace je schopná vidět, jak se provádí práce napříč funkcemi, a snažit se udělat tyto operace logičtější a efektivnější.

Problémem českého potravinářského průmyslu je často zastaralá koncepce řízení a nízká koncentrace kapitálu. Je nutné změnit způsob řízení a výroby od představ o konkrétní a stále výrobě určitého sortimentu, kterou automaticky následuje odbyt, na výrobu cíleně zaměřenou na požadavky trhu. Protože na spotřebitelskou poptávku bude mít stále větší vliv zdravotní osvěta, propagace a reklama. Pro dnešní generaci již zdaleka není spotřeba potravin tak silnou prioritou jako pro starší ročníky (nedostatečná nabídka v objemu i sortimentu v poválečném období i problémy se zásobováním v socialismu).

Jak by měl nový styl řízení v potravinářském podniku vypadat?

- štíhlá organizační struktura, která dokáže rychle reagovat na požadavky a změny v okolí podniku
- týmová organizační struktura založená na spolupráci a důvěře všech členů jednotlivých týmů, ale i mezi všemi zaměstnanci bez rozdílu jakou pozici ve firmě zastávají
- všichni zaměstnanci by měli mít neustálý přehled o současných trendech v potravinářství a stravování, a umět předpovídat budoucí potřeby a požadavky zákazníka
- podle těchto potřeb a požadavků odvíjet a přizpůsobovat co nejrychleji výrobní sortiment podniku
- účinná výchova, motivace a vzdělávání pracovníků

2. ISO 22000 – systémy managementu bezpečnosti potravin a lidský faktor

Zajištění bezpečnosti potravin byla v posledních dvou letech velmi diskutovanou problematikou, a to zejména z důvodu absence mezinárodně platného standardu. Ten vyšel v platnost v září 2005 pod označením ISO 22000 a dává návod jak postupovat při zavádění systémů managementu bezpečnosti potravin. Tuto normu lze aplikovat ve všech organizacích, zapojených v potravinovém řetězci, který sahá od zemědělské prvovýroby, přes výrobce krmiv, zpracovatele potravin, veškeré dodavatele služeb, maloobchodní prodej až k veřejnému stravování. Než vyšla norma ISO 22000 v platnost, měla každá země svůj specifický standard, ve kterém byly formulovány požadavky na bezpečnost potravin a pokrmů. U nás je řada podniků certifikována systémem HACCP, který však bývá kritizován pro svoji nekompletnost a nedostatečnou propojenost s normou kvality ISO 9000. Tyto firmy se budou muset pomalu připravovat na přechod na novou normu. Samozřejmě platí, kdo je rychlejší, vyhrává.

Mezi hlavní přínosy normy ISO 22000 patří:

- účinnější a dynamičtější kontrola zdravotní nezávadnosti potravin
- identifikace a kontrola rizik spojených s bezpečností a zdravotní nezávadností
- všechna kontrolní opatření podléhají analýze rizik
- optimalizace zdrojů
- organizovaná, cílená a aktuální komunikace mezi obchodními partnery
- úspora nákladů omezením nadbytečných auditů systému
- nové požadavky na řízení lidských zdrojů

V oblasti lidských zdrojů norma klade za povinnost vytvořit v podniku Food Safety Team – Tým pro bezpečnost potravin, jemuž jsou přiděleny určité odpovědnosti a pravomoci. Norma neuvádí počet členů ani kvalifikační požadavky. Pro optimální skladbu týmu bych volila mezi členy chemika, kvalitáře, mikrobiologa a u vedoucího týmu, bych požadovala částečné manažerské dovednosti, v první řadě schopnost komunikace. Komunikace, a to jak interní tak externí je základním požadavkem normy, a je nezbytným předpokladem proto, aby měl potravinový řetězec dostatek informací týkajících se bezpečnosti potravin. Při plánování tohoto týmu je třeba pamatovat na možné kumulace funkcí, zastupitelnost, určení odpovědností a pravomocí.

Jaké jsou nejdůležitější pravomoci a odpovědnosti vedoucího týmu bezpečnosti potravin? Jsou to:

- řídit tým pro bezpečnost potravin
- zabezpečit relevantní výcvik a vzdělávání členů týmu
- zajistit uplatňování, udržování a aktualizaci systému managementu bezpečnosti potravin
- podávat vrcholovému vedení zprávy o bezpečnosti potravin
- interní a externí komunikace o problematice bezpečnosti potravin

Právě komunikaci považuji za klíčový proces v celém systému řízení bezpečnosti potravin. Řada podniků ještě funguje pod organizační strukturou, kde jsou komunikační kanály uvnitř podniku „zamrzlé“ a s okolím nebyly ani navázány. Samozřejmě proces komunikace ovlivňuje i styl řízení managementu. Pokud je uplatňován autokratický styl, zaměstnanec ve strachu o místo či finanční pokutu raději zatají byť i nepatrné informace, jejichž následky ale mohou mít dopad na ohrožení zdravotní nezávadnosti potravin. Vedení podniku by si proto při zavádění této normy mělo uvědomit, že zajišťování externí a interní komunikace není pouze „požadavek“, aby společnost obdržela certifikát. Je potřeba vytvořit takové prostředí a styl vedení, aby tato komunikace fungovala nenuceně a efektivně. Jedním z požadavků legislativy, který bezpodmínečně souvisí s bezpečností potravin a pokrmů je „vysledovatelnost“. Prvním krokem k vysledovatelnosti je komunikace se zainteresovanými stranami v celém potravinářském řetězci. V podstatě jde o to, že potravinářský podnik u každého výrobku musí mít možnost rychle a operativně zjistit a doložit z jakých surovin byl konkrétní produkt vyroben a od koho surovinu nebo polotovár nakoupil nebo kdo ji vyrobil a zda ji má na skladě, ale i znát i dodavatele surovin a jejich šarže, ale navíc i musí doložit komu (mimo maloobchod) a kdy svůj produkt prodal nebo dodal.

Jak pro interní tak externí komunikaci musí být písemně stanoveny metody komunikace včetně odpovědností a pravomocí a tyto metody musí být pochopeny pracovníky na všech úrovních organizace. Největší problémy totiž vznikají nepředáním relevantních informací na příslušná místa. Formy přenosu informací mohou být různé. Za nejúčinnější však považuji komunikaci tváří v tvář, porady na různých úrovních řízení, nástěnky.

Vedení by mělo nejen s týmem pro bezpečnost potravin, ale i s ostatními zaměstnanci komunikovat zejména o vývoji nových produktů, o zamýšlených změnách surovin a přísad, výrobních systémů nebo zařízení, úrovni kvalifikace zaměstnanců. S tím bezprostředně souvisí seznámit všechny zaměstnance s novými zákonnými požadavky a předpisy, s nově vznikajícím nebo novým nebezpečím ohrožujícím bezpečnost potravin. Z uvedeného vyplývá, že tato norma, resp. způsob řízení podniku zajišťující bezpečnost a zdravotní nezávadnost potravin, klade vyšší nároky na kvalifikaci, znalosti a vzdělávání zaměstnanců. Ochota podniků investovat do vzdělávání svých zaměstnanců je závislá na očekávaných přínosech ke konkurenceschopnosti, zejména ke zvýšení produktivity práce, kvality finálního výrobku či služby, ale i k rozvoji a zavádění inovací. Pokud má být podnikové vzdělání účinné, nemůže jít o krátké, izolované vzdělávací akce, ale o nepřetržitý proces vycházející z celkové podnikové praxe, v tomto případě z politiky bezpečnosti potravin podniku.

Vedení podniku by mělo vytvořit plán výcviku zaměstnanců, ten následně ověřovat a dodržovat. Tento plán by měl začínat vstupním výcvikem, vztahujícím se na každého nově přijatého zaměstnance, popř. brigádníka. Toto školení by mělo být minimálně jednou ročně zopakováno. Dále je potřeba rozpracovat plány školení pro jednotlivé profese a funkce, vést o tomto evidenci, ověřovat získané poznatky a znalosti vhodnými testy.

Zavedení této normy jistě přispěje k průhlednějšímu řízení procesů při zpracování, výrobě a distribuci potravinářských produktů. Také díky požadavkům na kvalifikaci, vzdělávání a školení pracovníků rozšíří povědomí o bezpečnosti potravin uvnitř podniku. Za klíčový požadavek považuji uplatňování interní i externí komunikace, protože svým způsobem zreorganizuje styl řízení manažerů, odpovědnosti, pravomoci a znalosti dalších pracovníků.

Literatura

- [1] BARTOŠÍKOVÁ, R.: Integrované systémy v potravinářství. Sborník příspěvků z mezinárodní konference Mendelnet 2005. Konvoj 2005. Brno. ISBN
- [2] MIKULÁŠKOVÁ M., ROLKOVÁ D., ŠUŠKA M., VOLDŘICH M.: Systémy managementu bezpečnosti potravin. Národní informační středisko pro podporu kvality. Praha 2005. ISBN 80-7283-185-2.
- [3] Ministerstvo zemědělství: Koncepce českého potravinářství pro období 2004-2013
- [4] VANÍČEK J, KADLEC, P: ISO 22000 „Food Safety Management Systém“. Kvalita potravin, prosinec 2003

Postavení a úloha klientských center pro finanční skupiny

Jaroslava Dittrichová
Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie a managementu
E-mail: jaroslava.dittrichova@uhk.cz

Abstrakt

Tento příspěvek se zabývá postavením a úlohou klientských center (call center) ve finančních skupinách. Pojednává o alternativních způsobech komunikace klienta s finančním zprostředkovatelem. Cílem práce je nalézt doporučení a postupy pro zlepšení fungování a postavení call center na finančním trhu.

Finanční zprostředkovatelé, zejména banky, jsou nedílnou součástí našeho života. Poskytují širokou škálu finančních služeb a produktů, zprostředkovávají bezhotovostní platební styk.

Udržet si stávajícího klienta finančního zprostředkovatele není v současné době jednoduchý proces. Banky tuto činnost provádí za pomoci mnoha nástrojů a metod. Jedním z těchto nástrojů jsou komunikační kanály a cross-selling. Jedná se o nabídku dalších finančních a bankovních produktů stávajícímu klientovi. Smyslem této metody je co nejvíce eliminovat klientův odchod ke konkurenci. Cílem této práce je obecně uvést čtenáře do této problematiky a také provést analýzu produktů. Součástí analýzy je také zpracování informací pomocí dotazníku.

Klíčová slova: *Finanční zprostředkovatel, klientské centrum, komunikace.*

Abstract: The Position and Function of Call Centres in Financial Groups

This text deals with the topic of Position and Function of call centres in financial group. The work disserts on alternative ways of client's communication with a financial intermeditary. The purpose of this work is to find recommendations and procedures to increase operation and position of the Call Centres on the financial market.

Financial Intermediators, especieally banks, are integral komponent of our lives. They provide a wide range of financial services and products, mediate noncash payment system.

To keep the regular bank's clients seems to be uneasy process at present time. Banks carry on this activity by means of many instruments and methods. It represents offer of other financial and banking products to the regular clients. Sense of this method is as much as possible eliminate client's departure to the competition. Aim of this thesis is to introduce readers this problem and to conduct analysis of banking products. A part of analysis is compiling of informations by means of questionnaire.

Key Words: *Financial Intermeditary, Call Centres, Communication.*

1. Finanční zprostředkovatelé a komunikace

Finanční zprostředkovatelé, zejména banky, jsou nedílnou součástí našeho života. Poskytují širokou škálu finančních služeb a produktů, zprostředkovávají bezhotovostní platební styk. Komunikovat s finančním zprostředkovatelem je možné nejen na klasické kamenné pobočce, ale také prostřednictvím alternativních kanálů.

Vývoj těchto služeb byl umožněn prudkým rozvojem informačních a telekomunikačních technologií v posledních letech. Alternativní distribuční kanály využívají klienti ke komunikaci s pojišťovnou či bankou pro získávání informací o produktech a službách či k ovládání svých účtů. Hlavní výhodou alternativních způsobů komunikace je pohodlný a rychlý přístup k finanční instituci téměř odkudkoliv. S vývojem moderních technologií bývá však stále frekventovanější otázka bezpečnosti těchto kanálů. V současné době se stále více prosazuje trend automatizace klientských služeb, transakční operace se přesouvají z kamenných poboček na alternativní kanály. Tento trend finanční firmy uměle podporují svou poplatkovou politikou. Zvýhodňují služby přímého bankovníctví, respektive zdražují úkony na pobočkách, čímž se snaží své klienty více motivovat k využívání alternativních kanálů a významně tak snižují provozní náklady.

Jedním z alternativních kanálů je telefon, který hraje stále větší roli v komunikaci klient – finanční zprostředkovatel. Jeho výhodou je masovost a především jednoduchá dostupnost telefonní komunikace prostřednictvím call center. Cílem této práce bylo nalézt optimalizační doporučení a postupy pro zlepšení fungování a celkového postavení call centra v rámci celé finanční skupiny.

Pro určení současného stavu a pozice call center na trhu byla zpracována SWOT analýza, nebo-li strategická analýza silných a slabých stránek zejména se zaměřením na interní prostředí vybraných call center a příležitostí a hrozeb, kterým jsou vystaveny. Byly analyzovány jednotlivé procesy a činnosti prováděné call centrem, organizace jako celek, lidské zdroje a používané technologie.

K podpoře závěrů a doporučení bylo provedeno dotazníkové šetření mezi uživateli služeb. Vzhledem k rostoucí aktivitě call center v oblasti telemarketingu se klientský dotazník zaměřil na prodej produktů po telefonu. Před samotným výzkumem byl pro ověření výzkumných metod proveden tzv. předvýzkum ústní formou. Bylo ověřeno, zda respondenti bez problémů rozumí zadání otázek a že jsou schopni na ně odpovědět. Samotný výzkum byl proveden z části e-mailovou formou a z části osobním dotazováním. E-mailem bylo rozesláno 200 dotazníků. Po upomínání s žádostí o zodpovězení otázek bylo získáno celkem 154 vyplněných dotazníků. Ústní formou bylo zpracováno 190 dotazníků, celkově tedy nashromážděno 344 relevantních dotazníků. Na základě zjištěných výsledků z praktického průzkumu byly nadefinovány optimalizační kroky, které obsahují doporučení, jakým směrem by se mohla klientská centra ubírat.

2. SWOT analýza call center

Pro zhodnocení stávajícího stavu a pozice klientských center na trhu byla zvolena SWOT analýza zejména se zaměřením na interní prostředí call center finančních zprostředkovatelů s cílem analyzovat jednotlivé procesy a činnosti, organizaci jako celek, lidské zdroje a používané technologie.

Strengths (silné stránky)

- Prestiž obchodní značky
- Spolupráce s dceřinými společnostmi finančního zprostředkovatele
- Firemní kultura
- Loajalita k firmě
- Široká škála poskytovaných služeb s potenciálem dalšího rozvoje
- Propracovaný znalostní management, know-how managementu
- Kvalifikovaní klientští pracovníci
- Schopnost a kapacita pracovníků vyškolit se v nových technologiích a postupech
- Rychlý tok informací
- Propracovaný systém hodnocení kvality a efektivity zaměstnanců
- Pravidelná zpětná vazba kvality hovorů
- Rozsáhlý motivační program pro zaměstnance
- Pravidelné porady vedení zajišťující efektivní koordinaci jednotlivých útvarů

Weaknesses (slabé stránky)

- Vysoká fluktuace zaměstnanců na nižších pozicích
- Celkově nízká efektivita práce
- Zastaralý hardware PC
- Nedostatečný počet licencí pro operátorskou aplikaci
- Nedostatečné prostory
- Supervisor nesplňuje v současnosti nároky na vykazování outboundů
- Neflexibilní zavádění potřebných změn
- Roztříštěné informace o klientech – několik různých databází
- Nízká úspěšnost aktivních kampaní

Opportunities (příležitosti)

- Možnost spolupráce s novými obchodními partnery
- Rozvíjení vztahů s klienty
- Zavedení nových technologií pro podporu prodeje
- Rozšíření sortimentu nabízených produktů a služeb
- Vzdělanostní potenciál a rezervy ve zvyšování znalostí a dovedností zaměstnanců
- Terciární sféra vzdělání jako zdroj kvalifikované pracovní síly
- Nástup nových mladých profesionálních managerů
- Přesun call centra k novým činnostem a aktivitám

Threats (ohrožení)

- Konkurenční call centra

Chápání klientského centra jako konkurenci v rámci finanční skupiny

- Možnost napadení bezpečnosti
- Možnost ztráty know-how díky vysoké fluktuaci zaměstnanců
- Snižující se úloha klasického call centra v bance

Klientská centra velkých finančních zprostředkovatelů můžou do značné míry čerpat ze skutečnosti, že jsou součástí bank v České republice. Můžou se spolehnout na podporu ústředí a dalších útvarů se kterými úzce spolupracují. Klientské centrum si buduje uznávanou pozici v rámci skupin banky a je chápáno jako plnohodnotná součást společnosti. Klientské centrum nabízí širokou škálu služeb a činností, které jsou prováděné specializovanými týmy. „Pod jednou střechou“ jsou obsluhováni klienti dceřiných společností, jsou jim poskytovány komplexní finanční služby. V rámci jednoho hovoru může být klient téměř kompletně obsloužen.

Implementace znalostního managementu přináší klientskému centru mnoho výhod, zejména se zvyšuje odbornost a úroveň vzdělanosti klientských pracovníků, kvalita hovorů, komunikace uvnitř call centra i s ostatními útvary. Kvalifikace zaměstnanců je zvyšována prostřednictvím školení o produktech a změnách v obchodních podmínkách. Komunikace mezi segmenty finanční skupiny probíhá prostřednictvím e-mailu, popř. telefonu, čímž je zajištěn dostatečně rychlý tok informací.

Hlavní příležitostí klientského centra pro budoucí růst nabízených služeb je navázání spolupráce s dalšími společnostmi z celé finanční skupiny. Pro neustálé zlepšování poskytovaných služeb a přizpůsobení se požadavkům klientů, je potřeba více rozvíjet vztahy s klienty. Jednou z hlavních příležitostí, jak zvýšit úspěšnost prodeje svých služeb a produktů, je zavedení nových metod či technologií. Velký prostor pro využití těchto metod nabízí internet. Klientské centrum zajišťuje určité činnosti pro jednotlivé segmenty společnosti. Díky své specializaci na jednání s klienty po telefonu odbaví větší množství klientů a s vyšším efektem než např. klientští pracovníci poboček. Call centrum přebírá do své kompetence činnosti ostatních segmentů, čímž ohrožuje jejich suverenitu v dané oblasti a je tak automaticky chápáno jako nežádoucí konkurence. Tato skutečnost může mít za následek horší komunikaci či rozvoj spolupráce mezi ostatními útvary a call centrem.

V nedávné době zažily finanční instituce mnoho událostí, které ohrozily bezpečnost jejich on-line komunikačních kanálů. Důvěra zákazníků v on-line bankovníctví kvůli množícím se internetovým útokům klesá. Lidé se obávají zejména podvodu pomocí phishingu, jímž se označuje především podvodný e-mail, jehož cílem je vylákat důvěrné informace a ty pak využít. Vzhledem k tomu, že klientské centrum hojně komunikuje s klienty prostřednictvím e-mailu, či využívá k oslovování klientů direct e-mail, tak jakákoliv taková událost neprávem spojená s obchodní značkou potažmo přímo s klientským centrem, může mít negativní dopad. Možnost úniku dat a informací hrozí také přímo prostřednictvím telefonu např. formou odposlechů jednotlivých linek klientského centra. Eventuelní únik informací je medializován, což má za následek velký úbytek klientů využívajících tohoto alternativního způsobu komunikace s finanční skupinou.

Neustálý pokrok a vývoj moderních informačních technologií, který je, co se týče automatizace určitých služeb je z pohledu finančního zprostředkovatele žádoucí, může mít však na banku či pojišťovnu i negativní dopad. Dosud velké procento klientů, kteří využívají služeb finanční skupiny a nemají přístup na internet, jsou odkázáni pouze na způsob komunikace na pobočce. Dostupnost internetu v doposud nepokrytých oblastech může mít za následek razantní odliv klientů a tím pádem i potenciálních kupců nových produktů a služeb prostřednictvím klientských pracovníků.

3. Výzkum

V předchozí části bylo poukázáno na silné a slabé stránky, hrozby a příležitosti. Klientská centra mají možnosti dalšího rozvoje činností, zvláště v oblasti telemarketingu. Právě tato oblast se jeví jako ta, která může zlepšit a zefektivnit distribuci jednotlivých produktů konečnému zákazníkovi, klientovi. Dosavadní výsledky však nejsou příliš uspokojivé. V současné době se hledají taková řešení, která by tento fakt zlepšila.

Jako základní hypotézu pro prováděný průzkum byla určena nedůvěra spotřebitele v nabízení finančních služeb a produktů po telefonu. Nikdo si v daný okamžik totiž nemůže ověřit, zda-li opravdu hovoří s tím, kdo se mu do telefonu představil. V současné době jsou známy případy, kdy bylo využito telefonního kontaktu k podvodnému jednání. To zanechává negativní dojem, který není snadné překonat. Další hypotéza se týkala časové náročnosti a nákladnosti na telefonní hovor. Cílem operátora klientského centra je snaha co nejlépe a co nejrychleji pomoci klientovi. To se však nemusí vždy podařit. Málokterý klient bude chtít vyslechnout nabídku, která může trvat i déle než několik minut. Ve výzkumu bylo cílem tyto hypotézy buď potvrdit či vyvrátit.

S ohledem na zpracované téma bylo při výběru populačního vzorku postupováno podle předem daných kritérií, a to tak, aby mohl být výzkum uskutečněn. Určující kvótou při tomto výběru bylo to, aby respondenti patřili mezi klienty některé finanční skupiny a věk. Dotazník obsahoval 6 otázek a byl koncipován tak, aby poskytl dostatek informací. Byl rozdělen do dvou částí. První část byla ryze výzkumná a druhá se týkala osobních údajů respondenta.

První dotaz se týkal toho, zda spotřebitel klientského centra vůbec využívá a pokud ano, za jakým účelem nejvíce. Výsledkem této analýzy byl graf (Obr. 1), který dokumentuje a popisuje využívání klientského centra. Soubor následujících otázek posléze zjišťoval spokojenost a názory klientů na poskytované služby klientského centra. Předpoklad byl, že počet klientů, kteří služeb klientského centra nevyužívají budou cca dvě třetiny s ohledem na výsledky dosavadních výzkumů. Tento údaj se však nepodařilo potvrdit. Podle zjištěných faktů vyplývá, že těchto služeb nevyužívá 56% respondentů. Znamená to, že se tato služba stává stále více využívanou. V současné době velké množství klientů stále využívá klasický způsob komunikace s bankou, tedy prostřednictvím kamenných poboček. Další alternativou oproti službám klientského centra je Internetbanking a GSMbanking, někteří klienti však kombinují využívání těchto služeb.

Můžeme však konstatovat, že klienti, kteří služeb klientského centra využívají, jsou s jeho službami většinou spokojeni. Pouze 10% klientů odpovědělo, že s tímto druhem služeb nejsou spokojeni. Bylo zjištěno, že 39% z dotazovaných respondentů důvěřuje klientskému centru jako kvalitnímu zdroji informací. Z toho vyplývá, že je třeba využít každého kontaktu s klientem jakožto šance nabídky produktu speciálně vyškolenými operátory. Dále téměř jedna čtvrtina z dotazovaných respondentů je při vyhledávání informací o finančních produktech pasivní a čeká, na nabídku finančního zprostředkovatele. Zajímavé bylo sledovat rozdílnou aktivitu ve finančních záležitostech u dotazovaných respondentů v závislosti na jejich věku). Mladší klienti jsou ve vyhledávání informací o finančních produktech aktivnější, za hlavní zdroj informací považují internet. Klienti v produktivním věku si nechávají informace ve většině případech tlumočit, využívají spíše klientské centrum. Lze to z určité části přisoudit pracovní vytíženosti těchto osob, potažmo menšímu časovému prostoru na vyřizování vlastních záležitostí, neméně však také z pohodlnosti atp. Starší generace klientů o finanční produkty postupně ztrácí zájem. Pro přesné zjištění jednotlivých důvodů a aspektů rozdílné míry aktivity osob při zjišťování informací by bylo vhodné provést specializovaný

výzkum, jehož výsledky by mohly a měly přinést kvalitní a užitečné informace, které by pomohly k úspěšnému řešení této problematiky.

V další otázce byl prověřen názor klientů na aktivní telemarketing, tedy jak reagují, pokud je finanční zprostředkovatel, např. banka sama telefonicky kontaktuje s nabídkou produktu. 13% respondentů odpovědělo, že si nabídku vyslechnou vždy, 39% respondentů si vyslechne pouze relevantní nabídku. Zbýlých 48% respondentů nabídku po telefonu odmítá, přičemž nejčastějšími uváděnými důvody bylo, že obecně nemají důvěru v tento způsob prodeje. Následující otázkou bylo ověřeno, jak by respondenti reagovali na inbound sales hovor, resp. zda by se jejich nedůvěra eliminovala.

Bylo zajímavé pozorovat rozdílné rozložení názorů některých respondentů, oproti předchozí otázce Procento respondentů, kteří vyplnili odpověď: „pokud mě určitý produkt zajímá, nabídku si vyslechnu“, se oproti předchozí otázce navýšilo na 53%. Lze to zejména přisoudit k vyšší důvěře klientů v to, že komunikují opravdu např. s bankou. Zároveň bylo toto procento navýšeno o klienty, kteří si u aktivního telemarketingu nabídku vždy vyslechnou, avšak pokud by měli platit hovorné oni, vyslechnou si nabídku jen v případě zájmu, někteří raději odmítnou úplně. Respondentů, kteří odmítnou nabídku inbound sales hovorů bylo 42%.

4. Doporučení na základě výsledků zjištěných z praktického výzkumu

Klientské centrum má stále větší roli v oblasti přímého prodeje produktů. Podporu prodeje je však nutné zajistit prostřednictvím různých kanálů a ne pouze voláním klientům z call centra, neboť někteří klienti tomuto způsobu prodeje nedůvěřují. Finanční skupiny musí nadále vyvíjet nové a pohodlné způsoby poskytování služeb, aby si zachovaly schopnost konkurence a dokázaly reagovat na měnící se požadavky zákazníků. V současné době mají marketingové kampaně vycházející z klientských center poměrně nízkou úspěšnost, což lze mimo jiné přisoudit roztržitosti informací o klientech.

Z technického hlediska bude zlepšování klientských služeb ve všech ohledech vyžadovat, aby si jednotlivé segmenty společnosti vyměňovaly komplexní informace o klientech, jako jsou smlouvy, předcházející kontakty, spolehlivost, preference apod. Výměna informací k vybudování konkrétních a konzistentních postupů prodeje v rámci jednoho způsobu obsluhy klienta však nestačí. Pro zajištění uvedených požadavků je nutné řešit problém uceleného systému poskytování služeb např. pomocí servisně orientované architektury (Service Oriented Architecture), která představuje užitečný přístup k architektuře software, kdy se pomocí informačních technologií organizují dříve samostatné funkce obsažené v podnikových informačních systémech a dochází tak k integraci dat s příslušným zabezpečením. Takto nově vzniklý systém, založený na standardním základě, by umožnil kombinovat, konfigurovat a opakovaně přistupovat ke službám v reálném čase a plně je využívat pro podporu stále se měnících požadavků klientů.

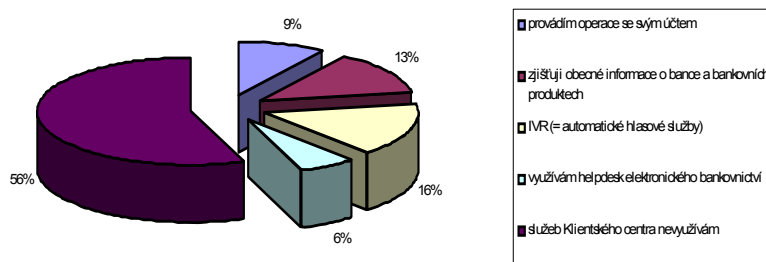
Aktivní kampaně musí být zaměřené výhradně na zákazníky s předem určenou charakteristikou. Při plánování veškerých komunikačních kampaní z centra je nutné vycházet z integrovaných informací o klientech. Klientské centrum je chápáno jako důvěryhodný zdroj informací o finančních produktech, pro lepší výsledky je žádoucí využít jakéhokoliv kontaktu klienta s finančním zprostředkovatelem (i virtuálním). Na základě zjištěných informací o klientech a identifikace jejich potřeb je nutné lépe cílit jednotlivé kampaně, neboť ve většině případů jsou klienti ochotni nabídku vyslechnout pouze pokud je pro ně relevantní.

Velký prostor, kde může klientské centrum podpořit probíhající kampaně či nové produkty, je u pasivních (inbound) hovorů. Tento způsob prodeje je možné rozvinout na nabídku dalších produktů, jako je pojištění platebních karet, cestovního pojištění, povinné ručení, pojištění domácnosti, povolené přečerpání běžného účtu pro fyzické osoby, úvěry pro fyzické osoby, kreditní a platební karty, spořicí účty, termínované vklady, podílové a zajištěné fondy apod. Klientští pracovníci by samozřejmě nejprve klienta obsloužili dle jeho potřeb a na závěr hovoru by na základě zjištěných informací z integrované klientské databáze mohli nabídnout klientovi produkt, o který by mohl mít aktuálně zájem (např. v létě by se mohlo nabízet cestovní pojištění k platebním kartám klientům, kteří ho ještě nemají zřízené apod.). Vyšší důvěra u klientů je při telefonátech do centra. Při inbound sales hovorech by se snížil počet klientů, kteří by nabídku při outbound sales hovoru odmítli z důvodu nedůvěry.

5. Závěr

Finanční zprostředkovatelé před nástupem multikanálové distribuce vycházely z osobního kontaktu s klientem přímo na pobočkách, které zajišťovaly prodej produktů i služby a poradenství. Dnes je klient obsluhován také prostřednictvím alternativních kanálů jako je telefon, internet, samoobslužné terminály nebo bankomaty. Tento významný trend souvisí s rozvojem nových technologií a zároveň je uměle podporován poplatkovou politikou finančních zprostředkovatelů. Poplatkové rozdíly jsou však i mezi jednotlivými alternativními kanály, z čehož lze vyčíst jednoznačná snaha o odsun rutinních operací na alternativní kanály. Tím se šetří náklady, vynaložené za klientské pracovníky a čas, potřebný na ruční zpracování požadavků klientů. Zároveň se tak uvolňují pracovní síly, které mohou aktivně nabídnout klientovi nový produkt či službu. Kamenné pobočky se postupně stávají komunikačními centry a těžiště jejich práce spočívá v poradenských službách. Klientské centrum, podobně jako pobočky, přeorientovává své činnosti směrem k prodeji. Neustále klesá procento příchozích hovorů, rozrůstají se činnosti podporující prodej produktů a s tím narůstají odcházející hovory. Podporu prodeje je však nutné zajistit prostřednictvím i jiných kanálů např. přímého bankovníctví (např. direct mailem). Za největší problém rozvoje používání alternativních kanálů je považována problematika bezpečnosti, která je hlavním důvodem odmítnutí komunikace prostřednictvím alternativních kanálů.

Obr. 1 Využíváte služeb klientského centra, pokud ano, za jakým účelem nejvíce?



Zdroj: vlastní průzkum

Literatura

- [1] DVOŘÁK, P. *Komerční bankovníctví pro bankéře a klienty*. 2. vyd. Praha: Linde, 2004. ISBN 80-7201-310-6
- [2] PŘÁDKA, M., KALA, J. *Elektronické bankovníctví*. 1. vyd., Praha: Computer Press, 2000. ISBN 80-7226-328-5
- [3] BUDÍK, J. *Komerční a investiční bankovníctví v zemích EU*. 1. vyd., Praha: Vysoká škola finanční a správní v edici EUpress, 2004. ISBN 0-86754-21-9

SFS^{HK} model jako návrh konverze dosavadních modelů předpovědi finančního zdraví podniku

Vítězslav Hálek

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu

Katedra ekonomie a managementu

E-mail: student@halek.info

Abstrakt

Problematicke konstrukce a zpracování finanční analýzy se dnes věnuje dostatek pozornosti. Existuje řada modelů, technik a způsobů, jak analyzovat vykazovaná finanční data. Velkou nevýhodou většiny z těchto modelů a metod je skutečnost, že v sobě tyto metodologické postupy nedokáží vstřebat prvotní informaci o hlavní podnikatelské činnosti. Většina bankrotních a bonitních modelů tak pracuje se všemi finančními daty analyzovaného subjektu vesměs stejně, případně jsou hlavní aktivity zohledněny pouze v minimální míře. Uvedené se tak stává velkou slabinou konstrukce zmiňovaných bankrotních a bonitních modelů, neboť integrovaný trh se dnes již neobejde bez bližší tržní specializace subjektu. A právě tato činnost by měla být zohledněna v konverzích dosavadních, těžce uplatnitelných, finančních modelů. Jednou z možností, jak tomuto problému čelit, tak zůstává aplikace SFS^{HK} modelu (signum finanční stability Hálek-Králík). Je ovšem dobré zdůraznit, že stejně jako existují nejrůznější specifické finanční modely a analýzy (pro finanční, vládní, globální instituce), nelze ani ke konstrukci modelu SFS^{HK} přistupovat tak, že jeho výstup nalezne uplatnění u jakéhokoli analyzovaného subjektu. Dosavadní související práce na tomto modelu tak v dnešním pojetí zahrnují především oblast společností pohybujících se v oblasti textilního a oděvního průmyslu (OKEČ 17, 18). Konstrukce modelu ovšem vychází se stochastických základů a je tedy možné, v případě jeho specifické korekce, uplatňovat SFS^{HK} model u subjektů s libovolným druhem ekonomických činností.

Klíčová slova: SFS^{HK} model, finanční analýza, data, finanční techniky a modely, předpověď finančního zdraví.

Abstract: SFS^{HK} Model as a Modification Scheme of Nowadays Models of Financial Health.

The structure and the way of financial analyzing is applied sufficiently in nowadays reality. There are a many models, techniques and methods for shown financial data analyzing. Huge disadvantage of these methods is a matter of fact that mentioned processes can not carry any information about business activity. The greater part of bankruptcy and value models does work with different financial data of subject that is analyzed by the same way, or the entrepreneur activity is considered at minimum. The said above fact represents the weakness of any bankruptcy and value models because some specialization is necessary within integrated market. Just this fact should be a part of modification of nowadays schemes that are hardly applied. One of some possibilities how to confront this problem is SFS^{HK} Model applying (Sign of Financial Stability named by authors Halek-Kralik). It is useful to stress importance; the output of SFS^{HK} Model can not be implemented in all analyzed subjects such as many other specific financial models (applied for financial, government, global institution). Accumulated procedures with the Model include a part of textiles and clothing industry (Economic Activity by CZ-NACE no. 17 and 18). System of the Model arises from stochastic ground and therefore it is possible (if rectified) to use the SFS^{HK} Model by any business.

Key Words: SFS^{HK} Model, Financial Analysis, Data, Financial Techniques and Models, Prediction of Financial Health.

1. Výkonnost jako měřítko

Činnost podnikatelských subjektů je v dnešní době ovlivňována řadou okolností; od oblasti podnikání, daňové zátěže a legislativního rámce podnikání, přes personální, dodavatelsko-odběratelské vztahy, až po specifické požadavky nejrozličnějších skupin (akcionářů, zaměstnanců, managementu, finančních úřadů, apod.). Jejich požadavky není možné jednoznačně sloučit nebo souhrnně popsat, a tak nelze najít ani oblast, v níž by se jejich potřeby, přání a požadavky setkávaly. Poněkud stranou ovšem stojí takový fenomén jakým je výkonnost firem.

Pokud otevřeme učebnice podnikové ekonomiky, zjistíme, že výklad se po obecných zákonitostech ekonomické činnosti firem téměř vždy zaměří právě na podnikovou výkonnost, tvorbu a ostatních ekonomicko-podnikatelské výkony. Vždyť to, že je podnik „výkonný“, dává možnost vzniku právě takových skupin jako shora definovaní akcionáři, zaměstnanci, management. Je tak možné usuzovat, že právě výkonnost firmy je pojítkem zúčastněných stran hospodářské činnosti firem. Proto je dobré se na ni zaměřit.

2. Finanční analýza, a co dál?

Pokud je tedy samotná výkonnost tím, co je „důležité“ pro existenci podnikání, pak lze usuzovat, že právě tuto je třeba náležitě zabezpečovat. Jak ale zabezpečovat něco, co není zcela konkrétně popsáno, definováno?

Právě zde je potřebné a užitečné využívat nejrozličnějších metod jak tuto výkonnost do budoucna trvale zabezpečit. Pokud ale půjdeme ještě dál, zjistíme, že zabezpečení výkonnosti budoucí musí být, a je, odvislé od výkonnosti současné. Tedy, že metody užívané v budoucnu jsou odvislé od současné reality, v níž se firma (podnik, společnost) pohybuje.

Aby tedy byla zajištěna výkonnost pozdější, je třeba umět efektivně a přesně sledovat výkonnost dnešní. V tomto momentu se ke slovu dostává známá finanční analýza, či její nejrozličnější modifikace v podobě dynamické finanční analýzy, bilanční analýzy, analýzy výkonnosti apod. Shora uvedené souvislosti nejsou nijak novým poznatkem, avšak umožňují vysvětlit důvod, proč je finanční analýze věnována taková pozornost a stává se tak tématem často diskutovaným a řešeným. Domnívám se ovšem, že kolik je na trhu přítomno úspěšných podnikatelů nebo těch, jejichž podnikatelská činnost je odsouzena k budoucímu zániku, tak stejně tolik pohledů na finanční analýzu lze nalézt. (Možná by stálo za to usuzovat na kvalitu finanční analýzy podle výsledků, které jejich zpracovatel v podnikání již dosáhl.)

Obdobně je možné vyvozovat závěr, že vlastně žádnou z podob finanční analýzy nelze zcela přijmout, ani zcela zavrhnout (za předpokladu, že její základní logická výstavba je na odpovídající úrovni). Vždyť úspěšná firma od neúspěšné se liší právě různým pohledem na podobné skutečnosti. Na počátku podnikání má 90 % firem velmi podobné prvotní postavení v konkurenčním světě. Následný různý pohled a způsob, s jakým se vypořádávají s nástrahami trhu, určuje, který z podnikatelů dosáhne „lepší“ výkonnosti.

3. Přizpůsobení metod finanční analýzy

Samotných metod finančních analýz je velmi mnoho. Je možné nabídnout nejrozličnější statistické i nestatistické zpracování různých ekonomických dat vykazovaných firmou (v

podobě elementárních a vyšších metod). V praxi se často využívá různých analýz stavových ukazatelů, ať již ve formě vertikální či horizontální analýzy.

Rozlišení je dáno skutečností, zda analýza je prováděna k jednomu okamžiku, nebo zda dochází k porovnání různých položek v konkrétním čase mezi sebou. Z tohoto pohledu se tak následně využívá dynamických nebo statických analýz. Určitou nadstavbou, která je asi nejběžněji užívána, je analýza rozdílových resp. tokových ukazatelů, včetně analýzy cash flow. Tyto analýzy sice poskytují dobrý obrázek o finanční situaci firmy, avšak nelze jejich výsledky mezi sebou vhodně poměřovat nebo činit konkrétnější závěry.

V tomto bodě se tak pozornost pravděpodobně přesune do oblasti poměrových ukazatelů. Lze tvrdit, že těchto ukazatelů je užíváno asi nejčastěji, avšak jejich aplikace je často značně sporná. Důvody se pokusím ozřejmit dále. Ke slovu se v rámci poměrových ukazatelů dostávají nejednou analyzované ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti, finanční struktury, likvidity nebo kapitálového trhu. Samotné výsledky, získané jako poměr zvolených dvou veličin, jsou často nic neříkající bezrozměrnou cifrou. Často se tak k nim přiřazují různé intervaly a doporučené hodnoty. Z tohoto důvodu pak pramení časté nepochopení jejich užití a z výsledků jsou vyvozovány nezcela přesné závěry. Jaký je běžný postup? Zpracovatel finanční analýzy si zjistí, jaké dvě položky v rámci vybraného okruhu ukazatelů je třeba poměřovat. Tyto vezme, podělí je, pak nahlédne do „odborné literatury“ a výsledek porovná s doporučenými hodnotami. Tento postup by bylo možné akceptovat, kdyby hodnoty doporučovaných intervalů vycházely z dat, která platí ve stejné době a místě jako zrovna prováděná finanční analýza. Nejenže tomu tak často není, ale hlavní nedokonalost takto konstruovaných postupů lze vidět především v tom, že doporučené intervaly v sobě nenesou informaci o druhu (předmětu) ekonomické činnosti analyzovaného subjektu. A nesou-li, pak jsou informace značně omezené. Tímto se pak stává, že i za předpokladu přijetí těchto intervalů jsou mezi sebou porovnávány firmy, které jsou za normálních podmínek zcela nesrovnatelné. Jak je možné hodnotit dle stejného klíče například likviditu nebo aktivitu místní malé truhlárny fyzické osoby s velkou společností realizující se na trhu právních služeb nebo podnik nadnárodní skupiny? Asi jen velmi těžko! Proto tak často dochází k tomu, že analyzované ekonomické souvislosti vycházejí spíše z hodnot a doporučení faktických než relativních.

Aby ale tento nedostatek byl odstraněn šel postupně vývoj poměrových ukazatelů dál a světlo světa spatřily různé bankrotní a bonitní modely. Mohlo by se zdát, že tyto metodologické postupy již podávají přesnější informace o finanční situaci firmy. Pokud ale zkoumáme, jak jsou konstruovány, zjistíme, že vychází ze shora definovaných poměrových ukazatelů a co víc jsou doplněny o různé koeficienty, o jejichž původu by se dalo déle diskutovat. Právě nejednoznačnost těchto koeficientů a sporné užívání poměrových ukazatelů činí z dobře se tvářících bonitních a bankrotních modelů nejednoznačné postupy, které nabízí mnohdy nejednoznačné výstupy. Z dostupné literatury lze odhadovat, že k dnešnímu dni existuje více jak sto nejrozumnějších přístupů k těmto modelům. Většinou pro potřeby domácích firem těžko aplikovatelné.

Dosavadní nesouhlas s těmito koncepty dal vzniknout nové formě zpracování dat, a to; statistickému zpracování dat. Statistika se snaží pohlížet na ekonomická data novým způsobem. Už v nich nevidí ekonomicky provázaný celek, nýbrž číselné hodnoty, na které jsou aplikovány více či méně složité početní úkony. Ze statistického pohledu jsou dále nabídnuty opět konkrétní výstupy, které slouží pro různé finanční závěry a rozhodnutí. Nečiní ale právě tento pohled hlavní potíží při užití statistických metod? Jak je možné jednotnou statistickou metodou porovnávat, hodnotit a zpracovávat ta samá data (v té samé úrovni,

výši), která jednou vyjadřují tržby velké společnosti a pak aktiva menšího podniku? I když je finanční analýza převážně prací s čísly, mají tato čísla konkrétní označení a co víc, je možné mezi nimi hledat ekonomické souvislosti, které statistika ne vždy dokáže obsáhnout.

Abychom ale statistice neškodili; tato problematika je patrná především v případě užití například faktorové či diskriminační analýzy, analýzy rozptylu. Stejně tak problematické je v praxi často užití regresního a autoregresního modelování, které umožňují provádět extrapolaci do budoucnosti.

Dále je často užíváno korelačních koeficientů, autokorelace, nebo sledování závislosti mezi sledovanými proměnnými. (Korelační koeficienty vedle svého hlavního přínosu – posouzení stupně vzájemné závislosti ukazatelů – slouží také k aplikaci regresních a autoregresních ukazatelů.) Pro doplnění lze také zmínit samotný základ statistických metod finanční analýzy, kterým se stávají bodové odhady. Tyto však narážejí na jeden známý problém; v případě, že neplatí určité statistické předpoklady (v ekonomické realitě velmi typické), pak není užití bodových odhadů vhodné z důvodu jejich citlivosti k odlehlým datům, jejichž přítomnost ve finančních datech je běžným jevem.

Odpomocí od nerobustnosti (citlivosti k odlehlým datům) je užívání bodových odhadů jiné třídy, tzv. pořadových statistik. Proto se ke slovu dostávají také robustní matematicko-statistické metody. Posledně zmíněné metody představují poslední (vrcholnou) možnost ze skupiny vyšších statistických metod.

Dosavadní popis statistických metod se zaměřoval na práci s informacemi a daty. Jednotlivé výstupy jsou ovšem závislé na užívaném analytickém modelu. Model je záležitostí mentální, rozumovou, a to i tehdy, je-li realizován matematicky, či algoritmizován pro počítač. V každém případě patří odpovědnost za jeho vytvoření rozumu sestavitele modelu, který může být dále konfrontován. Mezi nejdůležitější vlastnosti všech užívaných modelů patří jejich robustnost.

Pomocí robustních modelů lze totiž řešit úlohy vícerozměrné finanční analýzy. Úkolem takovéto analýzy je kvantitativní posouzení vztahů mezi několika finančními ukazateli využitelné k hodnocení finanční pozice vybraného subjektu.

Výše uvedené obecné charakteristiky metod zpracování finanční analýzy mají shodnou jednu vlastnost, je možné je zařadit do skupiny elementárních metod, vyšších statistických metod nebo vyšších nestatistických metod.

Pro úplnost je také dobré zmínit v poslední době se rozvíjející teorii fuzzy množin, fraktální geometrie a nejrůznějších expertních systémů. Pole působnosti teorie fuzzy množin je v matematickém modelování vágnosti, neoddělitelné od pojmů užívaných ve slovním popisu. Právě proto je tato teorie tak důležitá i pro finanční analýzu, jenž se vlastně snaží ekonomické souvislosti většinou slově definovatelné „přepsat“ do formy čísla. Číselné hodnoty však mají tu výhodu, resp. nevýhodu, že jsou jednoznačné. Slovní pojmy bohužel ne. Díky tomu tak není ani možné přesně určit, kdy přesně je v uvedeném příkladu truhlárna fyzické osoby nerentabilní, kdy přesně má společnost realizující se na trhu právních služeb problémy s likviditou, nebo v jakém konkrétním okamžiku je podnik nadnárodní skupiny kapitálově silný.

Pojmy jako rentabilní, likvidní, či kapitálově silný je možné obecně definovat, avšak není možné je jednoznačně určit. To je, přesně stanovit od jaké finanční hodnoty, časového

okamžiku, či poměrového vyjádření je konkrétní firma například nerentabilní. Dané není dost dobře možné. Nejistota spojená s těmito pojmy není ale stochastického, náhodného typu. Pro její popis jsou matematické operace pro práci s vágností (anglicky fuzzy) přirozeně jiné než operace s náhodnými jevy a veličinami. Právě pro tento účel byla vytvořena teorie fuzzy množin. Významná část této teorie je spojena s optimalizací rozhodování a vyhodnocování souborů vágních dat. U klasických deterministických množin platí, že lze o každém objektu jednoznačně určit, zda do dané množiny patří (rentabilní truhlárna, likvidní úroveň společnosti, kapitálově silný podnik). Množiny fuzzy pak lze používat u objektů (viz výše), jejichž příslušnost nelze definitivně stanovit. Užití fraktální geometrie nebo neuronových sítí je kapitolou samotnou.

4. Vlastní návrhy a užití SFS^{HK} modelu

Asi by nebylo zcela přínosné, kdyby popsané souvislosti finančních analýz byly pouze kritizovány a nebylo by nabídnuto řešení, jak se s dílčími problémy vypořádat.

Jak již bylo uvedeno; metod, jak analyzovat finanční stránku podnikání jakéhokoli podnikatelského subjektu, je nespočet. Každý metodologický postup se snaží zdůvodnit, proč právě jeho užití je to správné a jedině možné.

Řešením by se zde zdálo nastavení takové podoby finanční analýzy, kterou by bylo možné různě přizpůsobovat, měnit a pro různé uživatele upravovat, stejně jako ji pro různé aspekty modifikovat. Zde by se ke slovu nejspíš dostala tzv. dynamická nebo pružná analýza. Tato by již nenabízela jednoznačný postup, který je nutné striktně dodržovat, ale nabízela by přístup, který by bylo možné různě měnit. (Samozřejmě za předpokladu dodržení určitých jasných pravidel a postupů.)

V konečné výsledku by tak byl nabídnut koncept, který by říkal s jakými proměnnými a jak pracovat, které skutečnosti zohlednit, jaká fakta zahrnout. Samotná náplň jednotlivých okruhů by ovšem nebyla dána direktivně.

Ve shora uvedeném příkladu by záleželo čistě na truhlárně, poradenské firmě nebo nadnárodní skupině, jaké aspekty finančního analyzování, resp. rozhodování, budou zahrnuty do konečných vstupů. Takto konstruovaný model by pak umožňoval mezi sebou poměřovat i jindy zcela neporovnatelné firmy, společnosti, podniky. Hlavním hlediskem úspěšnosti by se zde stalá výkonnost, přesně tak, jak je uvedeno v prvních odstavcích tohoto textu.

Ke zpřesnění; takovýto model by konstrukčně odpovídal běžným bonitním nebo bankrotním modelům, avšak by již jasně nedefinoval konkrétní položky rozvahy a výkazu zisku a ztráty, jenž mají být mezi sebou poměřovány.

Stejně tak by ani užívané koeficienty nebyly konkrétně definovány. Takovýto model by pak již dokázal obstát při hodnocení různých podnikatelských aktivit, ekonomických činností a funkcí. Určité měřítko by ale mělo existovat. Asi by takto „na vodě“ konstruovaný model nenalezl svého uplatnění v praxi.

Tímto měřítkem se ve vlastním pojetí stává měřítko finanční stability SFS^{HK} (tzv. signum finanční stability Hálek-Králík). Toto měřítko je konstruováno jako metodologický vzorec, který je sestaven z dílčích proměnných. Zvolené proměnné vycházejí z potřeb a determinant

analyzované firmy. Právě zde se tak jeví SFS^{HK} jako lepší východisko v případě analýzy různých firem. Z jakého předpokladu konstrukce SFS^{HK} vychází?

Odpověď na tuto otázku se může zdát poměrně jasná, avšak v praxi málo respektovaná a je tak s podivem, že dále uváděné souvislosti nebývají ve finančních analýzách zohledněny. Běžné modely jsou konstruovány tak, že po výpočtové fázi následuje fáze hodnotící, která dále jednoznačně určí, jak si zkoumaný subjekt vede.

Pro snazší pochopení souvislostí předpokládejme tři společnosti A^1 , B^2 a C^3 , které působí ve stejný čas na stejném trhu a se zcela stejným předmětem podnikatelské činnosti. Finanční analýza poskytuje informaci pouze o situaci ve společnosti A^1 , nebo pouze ve společnosti B^2 . Řekněme, že situace ve společnosti A^1 není z finančního pohledu zcela uspokojivá. Dále společnost B^2 a C^3 jsou v situaci, kdy lze očekávat budoucí velmi vážné problémy spojené s dalším perspektivním působením na trhu. Finanční analýza tak podává vlastně stejnou informaci o špatné finanční stabilitě společností A^1 , B^2 , C^3 . Není ovšem z tohoto pohledu možné, že situace ve společnosti A^1 je z finančního pohledu vlastně dobrá?

Slovní charakteristiku není možné jednoznačně definovat pomocí číselného vyjádření (viz užití fuzzy množin), a proto prosté sdělení o špatné finanční situaci všech společností není možné uspokojivě akceptovat. Podnikatelský život by asi neobstál na konstatování, že společnost A^1 je na tom sice špatně, ale relativně dobře, a tak je možné celkově hodnotit situaci jako uspokojivou.

Otočme tento problém a pohlédněme opět na tyto společnosti (A^1 , B^2 , C^3) v případě jejich růstu. Pokud totiž společnosti B^2 a C^3 budou vykazovat velmi dobrý finanční stav a společnost A^1 pouze dobrý stav, lze usuzovat, že stav společnosti A^1 je z pohledu finančního ne zcela pozitivní. Zmíněné souvislosti se tak stávají základním stavebním kamenem SFS^{HK} modelu, který nesleduje pouhá data a výkazy analyzované společnosti, nýbrž pohlíží na tyto informační vstupy v širších souvislostech. Finanční stabilita, resp. výkonnost, je totiž pojmem značně relativním.

Popis vlastní konstrukce pružného modelu s užitím měřítka finanční stability SFS^{HK} je daleko důležitější, avšak možnosti toho příspěvku jsou omezené. Lze snad jen poznamenat, že signum finanční stability SFS^{HK} vychází z poměrování různých finančních ale i nefinančních determinant. Tyto jsou následně porovnávány s daty, která jsou nabízena Českým statistickým úřadem tak, aby byla zachycena relativnost „výkonnosti“ firmy na trhu. V zásadě lze ukazatel SFS^{HK} charakterizovat jako bankrotní model, neboť tento se snaží předpovídat finanční nestabilitu a problémy analyzovaného subjektu (společnosti).

Literatura

- [1] BERG, I. V. D.: Principles of Infinitesimal Stochastic and Financial Analysis. 2. vyd. Portugal: UDE, 2000. ISBN 981-02-4358-8.
- [2] GAVIDIA, J. V., GUPTA, V. K.: A comparison of neural networks and econometric discrete dependent variable models in prediction of occupational attainment. [online] USA: Journal of Academy of Business and Economics, 2004. Bez ISBN. Dostupné z: <<http://findarticles.com/p/articles/>>.
- [3] KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P.: Poklady skryté v účetnictví. Díl III. 1. vyd. Praha: Polygon, 1996. ISBN 80-85967-35-9, s. 96-97.
- [4] KRÁLÍK, J.: Specifika zpracování finanční analýzy, její možné modifikace a vlastní aplikace při oceňování pojišťovny jako celku. Liberec: HF, TUL, DP. 2007. Bez ISBN. s. 38-39.
- [5] MAREŠ, M.: Algebraické vlastnosti fuzzy množin. [online] Praha: UTIA AV ČR, 2002. Bez ISBN. Dostupné z: <<http://www.statapol.cz/robust/>>, s. 225-226.
- [6] SMITHSON, CH.: Managing Financial Risk: A Guide to Derivative Products, Financial Engineering, and Value Maximization. 1. vyd. New York: McGraw-Hill, 1998. ISBN 00-70593-54-X.

Vývoj chování českých spotřebitelů při nákupu potravin

Aleš Hes, Ivana Hesová

Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta

Katedra obchodu a financí, Katedra informačních technologií

E-maily: hes@pef.czu.cz, hesova@pef.czu.cz

Abstrakt

Vnitřní obchod s potravinami v posledních letech zaznamenává celou řadu změn. Obchodníci využívají nejen známé nástroje na prosazení se v silném konkurenčním prostředí, ale pokouší se diverzifikovat prodejní přístupy obchodní vertikály potravin tak, aby byly v souladu s potřebami zákazníků zejména z hledisek kvality, etiky a informačních transferů.

Spolu s ekonomickým a sociálním výzkumem je však nutné vytvořit prostor pro dokonalejší alokaci zdrojů ve vazbě na zjištěné potřeby občanů při nákupu potravin. Výsledky výzkumů dokazují, že právě rozvoj maloobchodní a velkoobchodní činnosti s potravinami vytváří dlouhodobý synergický efekt ekonomické efektivity a stability oblastí spolu se znalostí preferenčních kritérií při nákupech potravin. I pro ucelené pojetí zdrojového přístupu k řešení rozvoje oblastí a regionů je nezbytný náhled z hlediska spotřebitelského chování zákazníků.

Chování českých spotřebitelů se vlivem globalizačních trendů stále rozvíjí. Důkazem toho jsou výsledky průzkumu kritérií, které zákazníci při rozhodování o nákupu potravin nejvíce preferují. Znalost těchto preferencí vytváří v produkční sféře a v maloobchodě konkurenční výhodu a představují vlivné motivační i stimulační faktory efektivity obchodu. Článek deklaruje změny v chování českých spotřebitelů na průzkumu preferenčních kritérií při nákupu potravin po r. 2000 do současnosti v porovnání s obdobím před r. 2000.

Klíčová slova: Spotřebitel, nákup potravin, maloobchod, marketing, preferenční kritéria.

Abstract: Trend in Czech Customers' Behaviour during Food Purchase Process

We can find a lot of changes in internal trade during last ten years. Businessmen make use of not only well known instruments to be successful in a strong competition. They try to diversify business activities to sales programme of trade food vertical line it to customer's need, from view of quality, ethic and information transfers.

Consumer's behaviour is a necessary point of view for a compact approach to solve the rural and regional development problems. It is possible to create a wider space for a better allocation of sources to cover the needs of inhabitants. The development of retail and wholesale is a base for a long-term synergy effect of economic effectiveness and stability of regions along with knowledge of preferential factors in food purchases.

Behaviour of Czech buyers is still developing under the influence of globalization trends. Results of different researches show changes in criteria, which customers use for their food purchasing decision-making process. Producers and retailers should know those important criteria from customer's point of view to build its competitive advantage. The article presents and compares some of those changes before and after year 2000 as a result of specific survey.

Key Words: Customer, Food Market, Retail, Marketing, Preferential Factors..

1. Úvod

Vnitřní obchod s potravinami v posledních letech zaznamenává celou řadu změn. Obchodníci využívají nejen známé nástroje na prosazení se v silném konkurenčním prostředí, ale pokouší se diverzifikovat prodejní přístupy obchodní vertikály potravin tak, aby byly v souladu s potřebami zákazníků zejména z hledisek kvality, etiky a informačních transferů.

Spolu s ekonomickým a sociálním výzkumem je však nutné vytvořit prostor pro dokonalejší alokaci zdrojů ve vazbě na zjištěné potřeby občanů při nákupu potravin. Výsledky výzkumů dokazují, že právě rozvoj maloobchodní a velkoobchodní činnosti s potravinami vytváří dlouhodobý synergický efekt ekonomické efektivity a stability oblastí spolu se znalostí preferenčních kritérií při nákupech potravin. I pro ucelené pojetí zdrojového přístupu k řešení rozvoje oblastí a regionů je nezbytný náhled z hlediska spotřebitelského chování zákazníků. Chování českých spotřebitelů se vlivem globalizačních trendů stále rozvíjí. Důkazem toho jsou výsledky průzkumu kritérií, které zákazníci při rozhodování o nákupu potravin nejvíce preferují. Znalost těchto preferencí vytváří v produkční sféře a v maloobchodě konkurenční výhodu a představují vlivné motivační i stimulační faktory efektivity obchodu

2. Cíl a metodika

Hlavním cílem příspěvku je predikce chování českých spotřebitelů na trhu s potravinami do budoucího období. Na základě provedených primárních výzkumů, které proběhly od r. 1997 do r. 2005 dotazníkovým šetřením, je možné dále pomocí komparativních a dedukčních metod vytčený cíl naplnit. Jako hlavní pomůckou při této úvaze byla využita strukturní analýza, ve které se použily další metody vícekritériálního rozhodování při vyhodnocení získaných výsledků. Vícekritériální přístup se orientoval na výběr nejvhodnější metody, která by váhy zvolených kritérií kvantitativně stanovila. Mezi řadou metod, které se stanovením vah zabývají, byla vybrána metoda stanovení vah z ordinální informace o preferencích kritérií. Ta je založena na principu přiřazení pořadových čísel všem kritériím podle jejich důležitosti. To znamená, že v aplikaci se přiřadila pořadová čísla řešených kritérií podle volby od spotřebitelů z primárního dotazníkového výzkumu podle jejich preferenčního zájmu o sledovaná kritéria. Uvedená metoda byla zpracována metodou pořadí.

3. Výsledky a diskuse

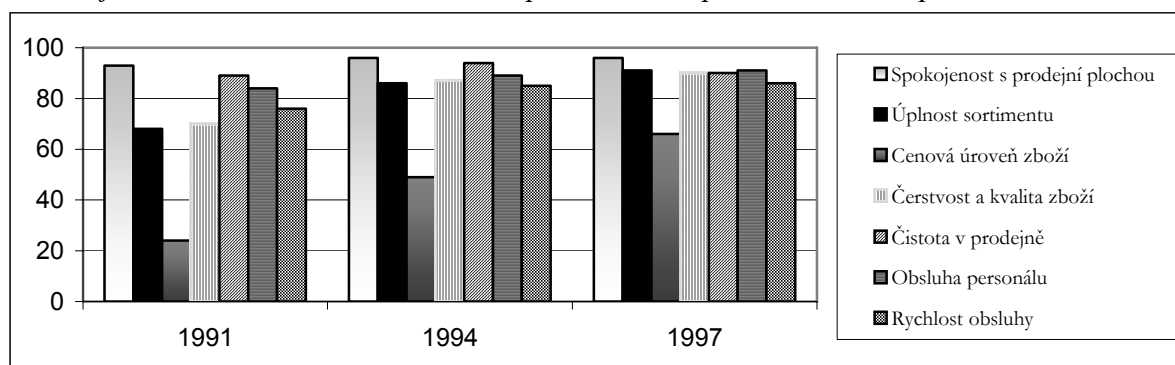
Velké integrované podniky se zahraničním kapitálem (obchodní řetězce) přinesly zcela nové obchodní podmínky, které značně ovlivnily nejen chování spotřebitelů, ale všech podnikatelských subjektů vnitřního obchodu na trhu ČR. Nové podmínky determinovaly především rozvoj maloobchodu se spotřebním zbožím a službami a dají se shrnout do následujících trendů:

- Počet maloobchodních subjektů s různým předmětem podnikání vzrostl na 80 tis. relativně stabilizovaných jednotek a to převážně prodejen s plochou nad 200 m². Do sítě prodejen není započítán ambulantní prodej a benzínová čerpadla.
- Prodejní plocha vzrostla zejména v maloobchodě s potravinami vlivem koncentrace a kooperace. Např. v r. 1998 přírůstky prodejních ploch činily 500-600 m² na 1.000 obyvatel, to představovalo zhruba polovinu evropského standardu v hospodářsky vyspělých zemích, totéž platí o kupní síle obyvatelstva v ČR a v zemích EU. Přírůstky

prodejních ploch byly vytvořeny především velkými integrovanými podniky (řetězci), etabloujícími se od r.1995 na trhu ČR s formami velkokapacitních obchodních center.

V konkurenčním prostředí na trhu s potravinami převládly podniky, které nabízely nejvhodnější nákupní podmínky podpořené účelovou marketingovou strategií.

Graf 1 Příklad kritériální hodnocení provozoven s potravinami od spotřebitelů /v %/



Zdroj: zpracováno dle GfK Praha

Pod konkurenčním tlakem velkých integrovaných podniků začaly malé a střední maloobchodní firmy zakládat dobrovolné kooperační sítě, které vykazovaly analogické ekonomické (cenové) výhody jako podniky integrované. Dosud je v kooperacích zapojeno přes dva tisíce maloobchodních podniků. Většinou však podnikají s nepotravinářským zbožím. Po r. 2000 se začala vytvářet i forma distribučního „franchisingu“ pro malé maloobchodní podniky.

Při hodnocení úrovně nákupních podmínek spotřebiteli (Graf 1) převládla spokojenost nad nespokojeností. I přes stagnaci poptávky na vnitřním spotřebitelském trhu v 2. pol. 90. let se pozitivně prosadily nové prodejní techniky, které ovlivnily nákupní chování spotřebitelů především nabídkou širokého sortimentu ve velkokapacitních obchodních jednotkách a působením marketingových nástrojů. S tím souvisely postupné přesuny ve spotřebitelském zájmu o jednotlivé základní typy prodejen ve prospěch velkých obchodních center.

Mezi rozhodující kritéria, podle kterých se spotřebitelé v procesu rozhodování o nákupu potravin především orientovali, se zařadila:

- Kvalita (zdravotní nezávadnost) potravin.
- Cena a cenové podmínky (např. spotřebitelský leasing).
- Značka potravin.
- Označování zboží cenami a dalšími věcnými informacemi.
- Časová dostupnost a rychlost nákupu (odbavení).
- Bezhotovostní platby.

Mezi méně rozhodujícími kritérii se projevila kritéria: věrnostní a doprovodné soutěže a akce, hektická reklama,..apod.

Na přelomu tisíciletí vykázal maloobchod z ekonomického pohledu nejvyšší růstový trend v celém odvětví vnitřního obchodu. Dokládají to makroekonomické výsledky v ekonomice ČR a růst životní úrovně obyvatelstva. Jestliže se obchod v r. 2004 a v r. 2005 podílel na vytvořeném HDP 18-21 %, jedna třetina z toho připadla právě na maloobchod. V probíhajícím procesu ožívání ekonomiky se maloobchod stal důležitým faktorem, když

jím zprostředkovaná spotřeba domácností zapůsobila na obnovení růstu HDP ČR. Po r. 2000 však nastala otázka, zda existuje v České republice reálný prostor pro zachování existence tzv. "nezávislého obchodu", když nadnárodní společnosti se stále více začaly podílet na tržbách z prodeje potravin z 55-70 %, vykazaly v průměru oproti tuzemským podnikům trojnásobnou velikost co do počtu zaměstnanců, skoro pětinasobnou výkonnost v tržbách či výkonech na podnik, vyšší investiční potenciál, což potvrdil rostoucí příliv zahraničních investic do maloobchodu spojený s výstavbou velkokapacitních prodejních jednotek.

Proto po r. 2000 bylo cílem ekonomických i marketingových výzkumů v maloobchodě nalézt relevantní pozici pro nezávislé české maloobchodníky s nadnárodními řetězci. Výzkumy využily analýzu relativních výhod, které nezávislý obchod mohl oproti velkým společnostem uplatnit. Mezi významné relativní výhody nezávislého maloobchodu je možné počítat:

- *samostatnost* (výběr vhodných dodavatelů, pružnost nabídky, decentralizace rozhodování),
- *dostupnost* (regionální, obvodní, místní),
- *prodejní technika ve vazbě na nabízený sortiment* (samoobslužný, pultový, rozvážkový prodej),
- *osobní přístup k zákazníkům* (vybudování stálé klientely),
- *nabídka kvalitního zboží s dokladem o jeho původu a kvalitě* (ISO, HACCP),
- *lepší vzájemná komunikace* s prvovýrobci a zpracovateli.

Rychlý rozvoj maloobchodu jak ve kvantitativním, tak v kvalitativním pohledu posiloval význam poptávkové strany. Výzkumy nákupních podmínek mezi populací ukázaly, že spokojenost s jejich úrovní zásadně opět převážila nad nespokojeností. Rostoucí konkurence na českém trhu se odrazil i v kvalitě nabídky a přinutil maloobchodníky maximálně vycházet vstříc zákazníkům.

Na straně nákupního chování domácností se prohloubila tendence nákupů ve velkokapacitních prodejnách a stále více domácností i v r. 2005 volilo model velkých a méně častých tzv. týdenních nákupů. Rychlost tohoto trendu v jeho prosazování byla pouze determinována:

- Nákupními preferencemi populace (různorodost v jednotlivých socio-demografických skupinách).
- Rozsahem a strukturou nabídky v různých kategoriích sídel.
- Vybaveností domácností automobilem.

V roce 2006 přesáhl počet kupních fondů uskutečněných ve velkoplošných prodejnách (typu supermarket, hypermarket, diskont) **67 %**. V r. 1997 to bylo 30 %.

Tab. 1 Přehled využívaných nákupních míst potravin v %

Typy maloobchodních provozoven	1997	1999	2000	2005
Hypermarket	3	16	23	29
Supermarket	28	26	25	20
Diskont	10	11	16	18
Malé samoobsluhy	52	32	24	23

Zdroj: zpracováno dle INCOMA Praha

Klesající tendence nákupních míst v supermarketech (Tab. 1) způsobila rychlá expanze diskontů a hypermarketů a především tzv. "motorizovaní zákazníci". Dalším aspektem maloobchodního trhu bylo zvýšení kupní síly domácností, která se zřetelně odrazila v rostoucích tržbách maloobchodních jednotek. Pro malé a střední nezávislé maloobchodní

podnikatele v regionech ČR znamenal vstup nadnárodních společností ohrožení jejich konkurenceschopnosti. Tuzemští nezávislí maloobchodníci nedokázali ihned změnit svoje chování a neuměli přijmout konkrétní opatření např. cestou koncentrace (internacionalizace, kooperace) a přizpůsobit se tak novým podmínkám v maloobchodě. U prodeje potravin maloobchodníci nevyužili ani potenciál v užším propojení s regionálními zemědělskými a zpracovatelskými podniky s vyšším využitím podpor, které se nabízely ve formě komunálních a celostátních programů (např. SAPARD, ISPA,...apod.). Tak se projevila nerovnováha mezi tuzemskými nezávislými maloobchodníky a zahraničními integrovanými společnostmi, které získaly v ČR v maloobchodě s potravinami v r. 2005 tržní podíl přes 60%.

Na české spotřebitele analyzované změny měly na rozdíl od nezávislých maloobchodníků pozitivní dopad. Spotřebitelé více projevili pochopení pro změnu tržních podmínek a jejich chování se ve velmi krátké době zcela změnilo. Spotřebitelé se dokázali přizpůsobit novým podmínkám maloobchodního prodeje, obzvláště, když byly pro ně velmi výhodné ve vybraných kritériích, které hrály dominantní roli při jejich kupních rozhodovacích procesech (např. cena, jakost, značka, propagace).

Podařilo se výzkumem prokázat, že čeští spotřebitelé nakupují ve „velkém“, i když nic nepotřebují a musejí se zadlužit. Po r. 2000 přibývá obyvatel závislých na nákupech. Charakteristikou takového zákazníka je, že jde většinou o osobu aktivní, neklidnou, chodící na procházku do hypermarketů a obchodních center a v domácnosti má potom spoustu nepotřebných drobností. Velký vliv na takového spotřebitele má reklama, která na něj působí za všech stran a nepřetržitě. Málokdo dokáže nepodlehnout reklamě, která nás informuje o tom, že daný výrobek je nejlevnější, nejvýhodnější, nebo při koupi tří výrobků zaplatí pouze dva. Reklama je založena na tom, že pocit z dobrého obchodu je rozhodujícím motivačním faktorem.

Dále se prokázalo, že se nákupní chování též liší v přístupu mužů a žen podle toho, co nakupují, ale i tím, co prožívají. Průzkumy prokázaly, že ženy nakupují spíše oděvy a kosmetiku, muži elektroniku a zboží, které „posilují jejich mužství“. Naopak ženy si v klidu prochází obchod, vybírají si, ukládají do košíku, aniž se jejich tepová frekvence zvýší. Výsledkem je, že obvykle nakoupí více, než původně zamýšlely.

Je nutné si uvědomit, že spotřebitelovo jednání se zpravidla liší v závislosti na povaze kupovaného produktu. Při koupi výrobku každodenní spotřeby se bude chovat jinak, nežli při koupi automobilu. Na základě této úvahy se chování spotřebitele může členit na čtyři oblasti:

Komplexní chování

Při komplexním chování se jedná o ojedinělý nákup, kdy zákazník prochází složitějším procesem rozhodování. Protože se jedná o ojedinělou koupi výrobku svým způsobem neznámého, zákazník sám vyhledává potřebné informace, zajímá se o konkurenční výrobky, jejich výhody a nevýhody. Při koupi výrobku je školený prodávající personál pro zákazníka mnohem užitečnější než tištěná reklama. Vyžaduje osobní přístup, vyhledává kvalitu a značku. Platí to i u potravin.

Chování redukující nesoulad

Chování redukující nesoulad představuje stav, kdy na trhu je několik podobných produktů se srovnatelnými vlastnostmi. Koupě bývá proto uskutečněna relativně rychle a má na ni vliv

především cenové a jakostní zvýhodnění. Zákazník porovnává skutečné výhody a nevýhody konkrétních výrobků až s odstupem času na základě vlastních zkušeností.

Chování spotřebitele hledajícího rozmanitost.

Chování spotřebitele hledajícího rozmanitost představuje situaci spotřebitele, ve které se rozhoduje mezi odlišnými produkty, ovšem důvod změny kupovaného zboží nesouvisí s nespokojeností. Koupě je vedena emotivně, neplánovitě. Většinou spotřebitel podlehně nabídce z propagačních reklamních akcí, neohlíží se na značku, cenu nebo na důkazy jakosti.

Stereotypní chování.

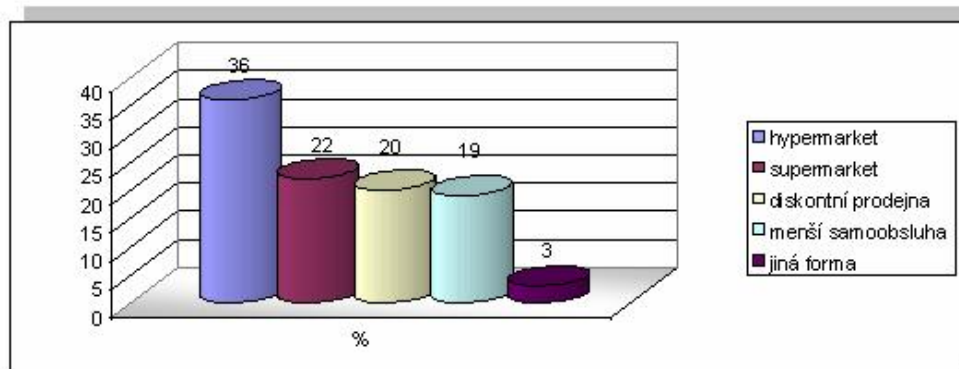
Při stereotypním chování se stává ze spotřebitele pasivní příjemce informací o produktu, při koupi se dlouze nerozhoduje – výběr je záležitostí okamžiku nebo náklonnosti ke konkrétní značce. Reklama na tyto výrobky bývá velmi motivující pro tyto spotřebitele. Je zaměřena na vytvoření podvědomí o produktu. Většinou jde o klientelismus, tj. vytváření vlastního značkového zákaznického segmentu.

Konkrétně u potravin se spotřebitelské chování stabilizovalo směrem k dokladování zdravotní nezávadnosti potravin. Před r. 2000 čeští spotřebitelé ve svých rozhodovacích procesech při nákupu potravin nejvíce preferovali cenu. Vybírali potraviny s nižšími cenovými hladinami, přesto vyžadovali určitou informaci o jakosti, která se v preferencích umístila na druhém místě. Méně věnovali pozornost propagaci, kterou považovali většinou za nevěrohodnou, obzvláště po aférách při reklamách propagující léčebné a ozdravné účinky některých potravin z kategorie pochutin. Přesto propagaci potravin a její součásti neodmítali, vnímali ji však rezervovaně, v některých případech byly reklamní kampaně velmi úspěšné (např. na mlékárenské výrobky). Na posledním místě se překvapivě umístila značka, což souviselo se značnou preferencí ceny, kdy spotřebitelé značku nevnímali jako rozhodující kritérium při výběru potravinářských výrobků.

Po r. 2000 se kritéria změnila zejména na předních místech vah důležitosti v kupních rozhodovacích procesech českých spotřebitelů při nákupu potravin. Jakost se těsně dostala do popředí zájmu v nakupování potravin před cenu. Rozdíl je velmi malý a pokud by se průzkum rozšířil na jednotlivé sortimentní skupiny potravin, dala by se v čele preferencí předpokládat její variabilita. Cena se rovněž propojovala s propagačními kampaněmi, založenými na cenově zvýhodněných nákupech vybraných potravin. Tím i propagace získala v preferencích vysoké hodnocení a stabilizovala se na třetím místě. Značka zůstala na posledním místě v důležitosti sledovaných kritérií, přestože zaznamenala v preferencích u spotřebitelů zvýšený zájem oproti období před r. 2000 a to nárůstem zhruba o 18 %.

Nejvíce spotřebitelů (78%) utratí své měsíční výdaje za nákup potravin ve velkoplošných prodejnách maloobchodních integračních seskupeních (v obchodních řetězcích), přičemž hypermarket uvádějí jako hlavní místo nákupu 36% respondentů. Na druhém místě se umístil supermarket s 22% a na třetím místě diskontní prodejna s 20%. V menších samoobsluhách utratí největší část svých výdajů za potraviny 19% dotázaných a zbytek 3% utrací své výdaje za potraviny v jiných provozních jednotkách maloobchodu. (Graf 2)

Graf 2 Preferované typy prodejen při nákupu potravin /v %/



Zdroj: vlastní katedrový průzkum

4. Závěr

Každý spotřebitel je osobnost s vlastním názorem. Na spotřební chování působí řada různých vlivů. Od vlivů vyplývajících z vrozených dispozic až po vlivy, které jsou výsledkem působení společnosti, která ho ovlivňuje ať už kladně či záporně. Každá provozní jednotka by si měla uvědomit, jakou cílovou skupinu zákazníků chce oslovit a na tuto skupinu se zaměřit a snažit se vybrané cílové skupině vyhovět tak, aby si získala nebo udržela co nejvíce spokojených zákazníků.

Čeští spotřebitelé budou při nákupu potravin více preferovat jakost a značku. Nutí je to celková situace ve výrobě potravin, která se více zabývá zviditelněním výroby zdravotně nezávadných potravin a obecně uznávanou certifikací jakosti. Cena se bude sice držet na předních místech preferenčních kritérií, ale u potravin bude přístup českých spotřebitelů k nákupu potravin zodpovědnější. Tím budou nabývat na větším významu specializované prodejny potravin menších prodejních formátů s deklarací jakosti prodávaných potravin. Dále budou vyžadovat nové modernější prodejní technologie při nákupu potravin (např. pomocí Internetu), čím se v preferenčních kritériích změní celá dosavadní váha důležitosti ve prospěch rychlosti a kvality dodání zdravotně nezávadných potravin.

Literatura

- [1] KOUDELKA J., Spotřební chování a marketing, Grada, Praha, 1997
- [2] PRAŽSKÁ, L., JINDRA, J. a kol., Obchodní podnikání, Management Press, Praha, 1997
- [3] SCHIFFMAN, L.G., KANUK, L.L., Nákupní chování, Computer Press, 2004

Hodnotově orientovaná péče o klíčového zákazníka – nová firemní strategie

Ivana Hesová, Aleš Hes

Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta

Katedra informačních technologií, Katedra obchodu a financí

E-mail: hesova@pef.czu.cz, hes@pef.czu.cz

Abstrakt

Rozhodujícím prvkem znalostní ekonomiky je zákazník, přesná a rychlá diagnostika jeho potřeb. Péče o klíčového zákazníka není jen otázkou kvalitní technologie vyhodnocující data a komunikující se zákazníkem, ale tvorbou přidané hodnoty pro zákazníky různých zemí. Úspěšný CRM systém je tedy takový, který respektuje hodnotové orientace zákazníka. V současné době se stále více pozornosti soustřeďuje na udržení klíčového zákazníka, který pro podnik znamená v silném konkurenčním prostředí posílení jistoty a stability. Dosavadní shromažďované informace o něm však samy o sobě nepředstavují takové bohatství, jako znalost jeho potřeb, přání a představ.

Při restrukturalizaci podniku se nezajímáme o snížení nákladů nebo pracovníků, ale soustředíme se na podnikové procesy, které vedou k vytvoření přidané hodnoty pro zákazníka. Důraz je kladen nejen na technologii CRM, ale na všechny složky CRM, tedy na procesy CRM, na pracovníky CRM a technologie podporující CRM. Uzavřením kontraktu vztah se zákazníkem přirozeně nekončí, protože je třeba objednané produkty dodat a dle charakteru i poskytnout odpovídající servis. Tento příspěvek porovnává a vysvětluje pojmy e-CRM a v-CRM. Dále pak dokazuje význam hodnotového základu CRM systému pro budoucnost firmy.

Klíčová slova: *Informace, znalosti, znalostní ekonomika, znalostní podnik, CRM, klíčový zákazník, e-CRM, v-CRM, hodnota, hodnotová orientace.*

Abstract: The Value Oriented Care of Key Customer – the New Firm Strategy

The deciding element of knowledge economics is customer, exact and prompt diagnostics of his needs. The care of key customer is not only question of high quality technology, evaluating data and communicating with him, but creation of value added for customers from different countries. Successful CRM system is that one, respecting customer value orientation. Actually there is increasingly more attention given to concentration on key customer holding because it means for enterprise in strong competitive environment reinforcement of its certainty and stability. Present gathered informations about customer don't represented so riches in itself as knowledge of his needs, wishes and ideas.

In enterprise restructuring we are not interested in reduction of costs or employees, but we concentrate on enterprise processes, which contribute to value added creation for customer. The technology of CRM is accentuated as well all components of CRM – CRM processes, employees and supporting technologies. The enclosure of contract doesn't mean the finish of customer interface, because it is necessary to deliver ordered products and to supply corresponding service according to product character. This paper compares and clears up the concepts like e-CRM and v-CRM. Besides it proves of the signification of CRM system value base for enterprise future.

Key Words: *Information, Knowledge, Knowledge Economy, Knowledge Enterprise, CRM, Key Customer, E-CRM, V-CRM, Value, Value Orientation.*

1. Úvod

Customer Relationship Management (CRM) představuje aktivní tvorbu a udržování dlouhodobě prospěšných vztahů se zákazníky. Vlastní komunikace se zákazníky je samostatný proces, který je zprostředkován vhodnými informačními a komunikačními technologiemi. Tyto procesy pak pro podnik vytvářejí určitou přidanou hodnotu. Hlavními prvky CRM jsou lidé, procesy a technologie. Lidé tak představují tzv. lidský kapitál, obchodními procesy rozumíme např. zaměření a prolínání a technologie se zabývají druhem, rozsahem a oblastí použití. Ovšem dalším neméně důležitým prvkem CRM je také obsah sdělovaných informací. Právě tato součást řízených vztahů se zákazníkem je v současné době otázkou posledních výzkumů. Současný vývoj CRM systémů směřuje právě k cílenému budování přidané hodnoty pro zákazníka. Je tedy otázkou do jaké míry a zda-li vůbec ovlivňuje obsah předaných informací hospodářské výsledky podniku.

2. Cíl a metodika

Cílem toho příspěvku je deklarovat pojem přidaná hodnota CRM. Na konkrétních příkladech demonstrovat proces tvorby přidané hodnoty a vysvětlit její význam pro jak zákazníka a tak i pro firmu využívající CRM systém. V závěru článku bude shrnuta budoucnost vývoje CRM systému vyplývající z předchozího rozboru. Hlavním metodou je komparace odborných pramenů s konkrétními výsledky podnikového výzkumu a zkušenostmi z praxe. Pro zhodnocení této problematiky byly využity názory odborníků, kteří mají určité zkušenosti se zaváděním CRM do praxe a pracovníků firem, které již CRM ve firmě používají a porovnány s odbornými publikacemi a články zabývajícími se tímto tématem.

3. Výsledky

Zavedení CRM v podniku přináší nejen přímo změřitelné efekty jako je zvýšení obrátu firmy a zisku, ale i výhody, které se projeví až s určitým časovým odstupem.

Používání CRM vede k výraznému omezení průtahů a problémů při zpracování obchodních procesů v marketingu, odbytu a službách, i mezi těmito úseky. Z technologického hlediska jde o jednotnou databázi informací o zákazníkovi. Užitek nevyplyvá jen z použité technologie, ale především příslušných procesů a z uživatelů, kteří s touto technologií pracují. Technologie se tak musí přizpůsobovat měnícím se požadavkům. **Proto musíme omezit obchodní procesy** na prvky prospěšné pro zákazníka a tím zkvalitnit průběh těchto procesů a omezit prostředky vyměřené na získávání nových zákazníků a vytváření vazeb.

Dalším problémem v této oblasti je z poměrně vysokého počtu kontaktů se zákazníky nebo potenciálními zákazníky **vytvořit individuální vztahy**, které vedou k přesnému uspokojení požadavků každého konkrétního zákazníka. Bez technologicky podporovaného CRM není možné individuálně vycházet vstříc tak velkému počtu zákazníků a využít získaná data k individuálním účelům. V této fázi je hlavní výhoda obsloužení a uspokojení velkého počtu zákazníků v daném časovém okamžiku.

Díky CRM je možné investovat čas získaný zefektivněním průběhu procesů do **nárůstu kvality vztahů se zákazníky**. Máme na mysli hlavně oblast odbytu, kde by měl čas být věnován hlavně zákazníkům, než administrativě spojené s prodejem.

Výhodou implementace CRM je také **odlišení od konkurence**, neboť se tak podnik diferencuje od firmy nepoužívající tuto technologii a podporuje tak tvorbu image firmy.

Přístup k informacím v reálném čase je rozhodujícím a dnes již nezbytným prvkem ovlivňujícím management podniku při budování strategie firmy. Pozitivem tohoto systému je i vytváření **kvalifikovaného odhadu** dle autorizace příslušného pracovníka. Jde především o vedoucí pracovníky všech úrovní řízení podniku. Stoupá i úroveň **komunikace mezi odbytem marketingem a službami**. Je třeba si ale uvědomit, že nedochází k zlepšení komunikace automaticky. Úspěšná je jediná spolupráce, která není založena z donucení, ale na vzájemném využívání výhod vyplývajících z technologie CRM. Zahrnuje tak celý životní cyklus zákazníka, který lze využít k plánování dalších marketingových akcí. Jakmile dojde do marketingu reakce na e – mailový dotazník, jsou hned získané informace předané odbytu. Tímto systémem také stoupá **efektivita práce** uvnitř jednotlivých týmů.

Marketing má v krátkém čase k dispozici informace o tom jaká opatření je třeba provést pro zajištění úspěchu. Zaměstnancům je rovněž pomocí technologií a procesů vyplývajících z implementace CRM poskytována **odpovídající podpora** jejich každodenní práce, takže je práce baví. Jedině spokojený zaměstnanec nemá důvod k odchodu z firmy. Předpokladem pro tuto ideu je komplexní příprava zaměstnanců ne zavedení CRM.

4. Vývoj CRM

Uvedené výhody CRM systémů mají jednoho společného jmenovatele a tím je uspokojování potřeb zákazníka a právě vývoj těchto potřeb ovlivňuje i vývoj CRM systémů.

Potřeby zákazníků se posledních letech velmi změnily. V poválečném období byla hlavním cílem výroba a distribuce zboží na trhu. Hovoříme o orientaci na výrobu. Když později došlo k nasycení trhu musel se marketing zaměřit na uspokojování potřeb zákazníků a v kombinaci s rozvojem informačních technologií se zrodil CRM. Pozměnil se tak úhel pohledu a tím i rozhodnutí. Dříve se tedy podnik rozhodoval na základě poptávky a nyní již na základě potřeb zmiňovaného subjektu. Se systémem řízení vztahu se zákazníky přichází i celková technologie, ve které jsou kompletní data využita k individuální interakci. Na základě takto získaných informací mohou být provedena cílená opatření, která vycházejí vstříc jeho potřebám. *Z hlediska vývoje je i tato technologie stále více vyvíjena automatizována s cílem poklesu nákladů při nezměněné kvalitě služeb* [8]. Rozvoj informačních technologií a jejich snadnější dostupnost pro zákazníky posouvá vývoj technologií CRM k tzv. **e-CRM**, kde zákazník přímo kontroluje spojení s firmou. Je to pouze **technologické rozšíření** již existujících **prostředků CRM**.

V následujícím přehledu jsou uvedeny hlavní požadavky na technologie, které měli za následek vznik e – CRM, to znamená programů podporujících zmiňovanou oblast:

- rychlost ve zpracování dotazů;
- podrobné znalosti o zákazníkovi;
- okamžité řešení problémů;
- individualizace;
- bez čekání na pomoc;
- provoz 24 hodin denně, 7 dní v týdnu;
- komplexní způsoby odbytu;
- přímý kontakt se zákazníkem;

- jedna kontaktní osoba;
- individualizovaná komunikace.

Na trhu je spousta firem nabízejících kompletní balíky. E- CRM je tedy technologické rozšíření již existujících prostředků CRM. Nejedná se o revoluční prvek. Podstatnou výhodou pro podnik je umět odhadnout chování zákazníků pomocí již existující technologií. Právě chování spotřebitele závisí na hodnotách, které vyznává.

Hodnoty vyznávané zákazníkem

Hodnoty jsou určité funkční postoje, ze kterých individuální jednání jednotlivce získává smysl a cíl. Hodnoty se tak dají odvodit již z chování jednotlivce, dále pak mohou být odvozeny z hodnot společenských, přičemž jde o demografické členění o náboženství apod. Z uvedeného vztahu vyplývá, že technologie je nutný předpoklad, ale sama o sobě nestačí vyhovět požadavkům zákazníků různých zemí. Z uvedeného příkladu vyplývá, že zásadní pro zvládnutí nových výzev je tedy respektování hodnotové orientace. (Z tohoto důvodu dále hovoříme o Value CRM nebo – li v-CRM.

v-CRM

Hodnotová orientace nám usnadňuje rozhodování o volbě jednotlivých prostředků a technologií CRM.

4. Diskuse

Příklady některých hodnot:

Tak například **láska k bližnímu** jako hodnota bude ovlivňovat podnikatele, aby maximálně vyhověl zákazníkovi. Ovšem má rád nejenom zákazníky, ale i své zaměstnance. Spokojenost zákazníků je pro něj vyšší hodnotou než zisk.

Zištost jako hodnota je naopak pro podnikatele hodnotou sledující hlavně vlastní prospěch. Zákazníci jsou pro něj jen prostředek k dosažení cíle.

Z dlouhodobého hlediska je prospěšná potřeba vhodných oboustranně prospěšných hodnot, rozvíjejících křehké vztahy zákazníka a podniku a ne jen jednostranně zaměřených. Pokud má být udržen klíčový zákazník, bude tato vize naplněna za předpokladu uspokojování ,tzv. „vhodných“ hodnot.

V následujícím přehledu jsou uvedeny vhodné ale i nevhodné hodnoty pro úspěch CRM.

Svoboda, láska, důvěra, služba druhým, pokora loajalita, otevřenost, radost, klid, pravda, respekt, upřímnost.... Radost a klid jsou do přehledu zařazeny proto, že tyto cíle ve výsledku ovlivňují každodenní jednání zákazníka.

Naopak hodnoty, které působí nevhodně a negativně ovlivňují úspěch CRM jsou: nenávist, nepřejčnost, panovačnost, pýcha, závislosti neboli vazby ne jiné, zištost, tajnůstkářství,

lhaní. Pokud firma chce úspěšně zavést fungující CRM systém musí všichni zaměstnanci firmy vč. vedoucích pracovníků vyznávat správné hodnoty.

5. Závěr

Z uvedených skutečností vyplývá, že ani nejdokonalejší technologie CRM a jiné marketingové nástroje nebudou přinášet očekávané výsledky, pokud nebudou všichni zaměstnanci firmy vč. vrcholového managementu vyznávat vhodné (správné) hodnoty. Bez hodnotového základu skončí spojení se zákazníkem ve střednědobém horizontu. Zákazníci jsou především lidé a jako k lidem se k nim musíme chovat. Budování tzv. přidané hodnoty se tak stává novým fenoménem tržního prostředí, který představuje novou konkurenční výhodou podílející se na vytváření trvalých vztahu vedoucích k udržení klíčového zákazníka.

Literatura

- [1] BURNETT, K. Klíčoví zákazníci a péče o ně, Computer Press, Praha 2002
- [2] DOHNAL, J. Řízení vztahů se zákazníky, Grada Publishing, a.s., Praha 2002
- [3] DOKOUPIL, I. Budujete ve firmě systém řízení znalostí?, Moderní řízení 8/2003, 2003
- [4] DRUCKER, P. Příští společnost, <http://akademon.cz/source/drucker.htm>, The Economist, 11/2001
- [5] FROULÍK, R. Nová ekonomika, <http://home.zf.jcu.cz/~froula/e-commerce/html/2.html>, 2001
- [6] KATOLICKÝ, A. Nová ekonomika, http://www.volny.cz/akatolicky/NE_1verze.htm, 2002
- [7] KATOLICKÝ, A. Knowledge management, http://www.volny.cz/akatolicky/KM_celek1.htm, 2002
- [8] WESSLING, H. Aktivní vztah k zákazníkům pomocí CRM, Grada Publishing, a.s., Praha 2003
- [9] CLEBOVSKÝ, V. CRM řízení vztahů se zákazníky. Computer Press a.s., 2005, Praha. ISBN 80-251-0798-1
- [10] Webové stránky: www.ModerniRizeni.cz
- [11] CRM, Softwarové noviny 6/2002
- [12] Business World 2/2004
- [13] IT Systém ročník 2003,2004 – série komentářů

Controlling jako nástroj manažerského řízení

Radana Hojná

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

E-mail: radana.hojna@tul.cz

Abstrakt

Dynamický rozvoj podnikání je spojen s vývojem manažerských systémů řízení a se změnami jejich informačních funkcí. Praktické informace z podnikatelského prostředí svědčí o tom, že vedoucí pracovníci často nejsou vybaveni dostatečným množstvím potřebných informací. Dosud užívané tradiční nástroje podnikového řízení jsou ve změněných podmínkách již nedostačující a málo účinné. Podmínkou vyšší účinnosti informačního systému podniku není pouze zvětšování rozsahu disponibilních dat, ale hlavně jejich účelová orientace na přesně vymezené potřeby řízení. Tento článek je věnován problematice controllingu, který je charakterizován jako důležitý nástroj umožňující plnit nové požadavky kladené na systém řízení podnikatelských procesů. Controlling představuje moderní způsob řízení, v jehož rámci dochází ke sjednocení a vzájemnému propojení jednotlivých manažerských informačních subsystémů, jakými jsou strategické a taktické plánování cílů podniku, finanční a vnitropodnikové účetnictví, rozpočetnictví, kalkulace a operativní evidence. Kromě integrace těchto činností je kladen velký důraz i na jejich vzájemnou koordinaci a na vytvoření vazeb mezi plánem a jeho kontrolou. Nutnou podmínkou realizace koncepce controllingu v podniku je vytvoření vhodného informačního systému. Jedině tak může controlling výrazně přispívat ke zvyšování podnikové efektivnosti.

Klíčová slova: Manažerské systémy řízení, controlling, účinnost informačního systému, koordinace manažerských informačních subsystémů, prosazování podnikových cílů.

Abstract: Controlling as a Tool for Managers

Dynamic development of enterprise is connected with the development of managerial control systems together with changes of their informational functions. Practical information from environment of enterprising indicate that managers are not often equipped with sufficient amount of useful information. Up-to-date used traditional tools of controlling are not sufficient and purely effective in these changing conditions. The condition of more powerful effectiveness of information system in the company is not based only on increasing number of available data but more likely on its special orientation on accurate needs of controlling. This article is devoted to the problem of controlling itself, which can be considered as important tool designed to meet the new demands put on system of controlling of enterprise processes. Controlling performs modern way of integration and mutual connection of single managerial information subsystems such as strategic and tactical forecasting of business objectives, financial and intradepartmental accounting, budgeting, costing and operational evidence. Besides of integration of these activities, the great stress is put on their mutual coordination and on developing of bindings between business plan and its control. Essential condition of realization of controlling concept in company is the development of suitable informational system. This is the only way how can controlling significantly increase the effectiveness of the company.

Key Words: Managerial Control Systems, Controlling, Effectivity of Information System, Coordination of Managerial Information Subsystems, Promoting of Business Objectives.

1. Controlling

Zásadní změny, které proběhly v 60. a 70. letech 20. století, v anglosaské oblasti i v německy mluvících zemích, ovlivnily výrazným způsobem charakter podnikání. Zároveň vedly ke vzniku nových požadavků na systém podnikového řízení. Tyto pohledy vycházely především z kritiky nedostatečné účinnosti tradičních nástrojů vnitropodnikového řízení. Poukazovalo se hlavně na následující aspekty:

- pro zvýšení účinnosti systému řízení v podniku již nestačí pouze zlepšovat jeho dílčí funkce – plánovací, organizační, kontrolní a informační – ale aktuálním problémem je jejich vzájemné systémové propojení a koordinace;
- účinnost stávajícího informačního systému nelze zvyšovat tak, že se bude rozšiřovat rozsah disponibilních dat, o která se řídicí pracovník při svých rozhodováních opírá. Systém výchozích informací je třeba vzájemně propojit a účelově nasměrovat na předem určené potřeby řízení;
- všechny funkce systému řízení je třeba sloučit v informačním systému, jehož zastřešením je účetní zobrazení podnikatelského procesu. To umožňuje zobrazit podnikatelský proces v jeho úplnosti, podléhá vnitřní kontrole formální správnosti a splňuje i další požadavky, které jsou na něj kladeny a které se týkají úplnosti, průkaznosti a věcné správnosti;
- tento účetní systém však nesmí být orientován pouze na plnění požadavků externích uživatelů, ale musí splňovat zároveň i požadavky kladené na správné řízení podnikatelského procesu z úrovně vedení podniku.

Dojde-li k propojení všech funkcí a nástrojů systému řízení, vzniká nový moderní způsob řízení, jehož pomocí se prosazují podnikové cíle. Tento způsob řízení bývá v současné době nejčastěji označován jako *controlling*. I když tento pojem není v odborné literatuře dosud jednotně vymezen, je přesto chápán v obecném slova smyslu jako metoda, při jejímž používání dochází ke zvyšování účinnosti systému řízení díky tomu, že je prováděno neustálé srovnávání skutečného průběhu podnikatelského procesu s jeho žádoucím stavem, jsou průběžně vyhodnocovány vzniklé odchylky a aktualizovány cíle. Obsahové vymezení pojmu „controlling“ je velmi obtížné a vyplývá z jeho rozdílného pojetí v anglosaské a germanofonní oblasti. Rovněž v odborné literatuře není tento pojem jednotně a přesně definován. Přesto po sjednocení jeho základních charakteristik vzniklých v angloamerické oblasti s charakteristikami používanými v německy mluvících zemích vznikla definice controllingu, jejímž autorem je jeden z nejvýznamnějších propagátorů controllingu prof. Péter Horváth (Spolková republika Německo): „*Controlling je nástroj řízení, který má za úkol koordinaci plánování, kontroly a zajištění informační datové základny tak, aby se působilo na zlepšení podnikových výsledků.*“¹

Obdobné je i pojetí dalšího významného specialisty na problematiku controllingu prof. Rolfa Eschenbacha (Rakousko): „*Controlling je koncept pro plánování, řízení a kontrolu všech oblastí a hierarchických úrovní podniku.*“²

¹ Král, B. a kol.: Manažerské účetnictví. Management Press 2006, str. 26

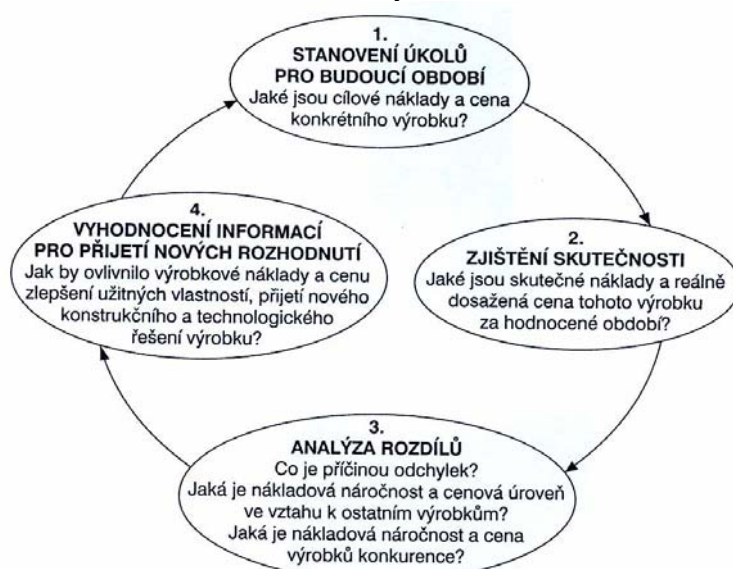
² časopis Controller News 4/2005. Vyd. Controller-Institut Praha, str. 24

Jak je patrné obou výše uvedených charakteristik, je controlling obsahově vymezen dvěma subsystémy:

- subsystémem plánování a kontroly,
- subsystémem zajištění informační základny.

Integrace plánování a kontroly je základem účinného fungování controllingu vůbec. Nestačí však pouze sloučit plánování a kontrolu do jednoho subsystému, ale důležité je vytvořit vazbu mezi plánem a jeho kontrolou. Tato vazba potom umožňuje fungování systému řízení v jeho jednotlivých fázích, jak ukazuje obrázek č. 1.

Obr. č. 1: Fáze systému řízení



Zdroj: Král, B. a kol.: *Manažerské účetnictví*. Management Press, Praha 2006, str. 27

Subsystém zajištění informační základny se velmi často chápe jako pouhý sběr dat a informací potřebných pro rozhodování managementu. Slouží k tomu dílčí manažerské informační systémy, kterými jsou *finanční a manažerské účetnictví, rozpočetnictví, kalkulace a operativní evidence*.

2. Vývoj controllingu

Controlling jako metoda řízení vznikl již v první polovině 20. století v USA především z praktických důvodů a jeho základním cílem bylo posílit vyšší účinnost řízení podniku. Jeho pojetí však bylo poměrně dlouhou dobu značně omezené. Controlling byl totiž chápán pouze jako jedna z funkcí řízení společně s plánováním, organizováním, vedením, obsazováním pracovních pozic apod. Ze současného pojetí controllingu ale vyplývá, že se tento poněkud pragmatický přístup k teorii řízení podniku mění a přesouvá se do obecné roviny filozofie řízení. Tento vývoj je v posledních letech patrný jak v USA, tak v zemích Evropy.

Význam controllingu v Evropě a zvláště v germanofonní oblasti vzrůstal až ve druhé polovině 20. století – především v 80. a 90. letech – jako reakce na rostoucí požadavky na efektivnější řízení podniků při využití vhodných manažerských nástrojů. V té době byl controlling chápán především jako informační nástroj řízení a zároveň jako převažující náplň práce controllera – pracovníka, který měl za úkol připravovat informační podklady na podporu řízení (tzv.

reporting). Tyto periodicky předkládané reporty obsahovaly hlavně účetní informace a měly souhrnný charakter. Zpočátku byly určeny výhradně vrcholovému vedení podnikatelských subjektů, postupně však jejich význam rostl a začaly poskytovat také průřezové informace pro nižší úrovně řízení. Náplň controllingu tak byla spojována se získáváním vhodných kombinací informací, které by zkvalitnily manažerské řízení. Značným omezením poskytovaných informací však tehdy bylo jejich obsahové zaměření. Jednalo se převážně o hodnotově vyjádřené informace a navíc o informace o již uskutečněných jevech a procesech. Tyto informace měly především kontrolní funkci, neboť umožňovaly zjišťovat a analyzovat rozdíly mezi skutečnými a plánovanými hodnotami a zároveň určovat odpovědnost vedoucích pracovníků za vzniklé odchylky. Toto pojetí controllingu se odráželo v samotném vymezení práce controllera, který byl v tomto období považován především za asistenta řídicího pracovníka, který ale působil na nižší úrovni než příslušný řídicí pracovník. Controller měl za úkol získat co nejpresnější informace o sledovaných procesech. Byl proto většinou zařazen do příslušného výkonného útvaru (např. výroba), zde získával informace, spolupracoval s vedoucím tohoto útvaru a zároveň byl podřízen některému ze členů managementu (finančnímu řediteli).

Tento model měl však několik nevýhod. Vytvářela se bariéra mezi prací s informacemi a rozhodovací pravomocí a odpovědností a z toho důvodu nebyla zajištěna zpětná vazba ze strany řídicího pracovníka. Zároveň se projevovaly nedostatky v kvalitě hodnotových informací ex-post, které bylo třeba rozšířit i o informace naturálního charakteru a o informace směřující do budoucnosti. Náplň controllingu se začala postupně rozšiřovat. Zásahu na tomto procesu mají i výše zmínění přední autoři a propagátoři v oblasti controllingu (Péter Horváth, Rolf Eschenbach), kteří vedle své rozsáhlé akademické a publikační činnosti mají i velmi bohaté zkušenosti z praxe řízení podniků. Oba autoři chápou controlling jako přístup k řízení založený na zdůraznění cílovosti, integraci, plánování, vyhodnocování a koordinaci manažerských nástrojů řízení.

3. Vztah manažerského účetnictví a controllingu

Jak bylo uvedeno v předcházejícím textu, představuje controlling metodu vnitropodnikového řízení, která prostřednictvím hodnotových nástrojů sleduje hospodaření všech vnitropodnikových útvarů a výrazně tak přispívá ke zvyšování podnikové efektivity a konkurenceschopnosti. Zahrnuje systém střediskového hospodaření, rozpočetnictví a kalkulací, které vyúsťují do manažerského informačního systému. Tento systém manažerského řízení, který se začal v západní Evropě a v USA výrazně uplatňovat v osmdesátých letech 20. stol., u nás není novinkou. Navazuje v podstatě na systém podnikového hospodaření (SPH), který byl v ČR rozšířen už v meziválečných a těsně poválečných letech. Tehdy v českých podnicích fungoval vyspělý vnitropodnikový systém řízení zahrnující vnitropodnikové účetnictví, kalkulace, rozpočty a rozborovou činnost. Na analogickém principu byl založen rovněž Baťův systém řízení, který tento systém důsledně rozpracoval a měl rovněž mnoho společných prvků se současným pojetím controllingu. Tento příznivý vývoj vnitropodnikového řízení se však u nás v 50. letech začal deformovat a v socialistickém hospodářství byl postupně vymýcen.

4. Závěr

Po roce 1990 v období transformace české ekonomiky a v souvislosti se vstupem naší země do Evropské unie nastala situace, kdy byly podniky nuceny racionalizovat výrobu, zvyšovat

produktivitu práce a kvalitu výrobků, snižovat podíl neproduktivních nákladů atd. Jedním z nejúčinnějších nástrojů k dosažení těchto cílů se stalo právě zkvalitnění vnitropodnikového řízení, s nímž úzce souviselo i zřizování útvarů controllingu v českých podnicích.

Controlling vznikl především z praktických důvodů a jeho primárním cílem je koordinace plánování, kontroly a zajištění informační základny takovým způsobem, aby mohlo být dosaženo vyšší efektivity podnikového řízení při realizaci cílů podniku. Při srovnání manažerského účetnictví s controllingem je třeba vycházet z toho, že controlling představuje *metodu řízení*, kdežto manažerské účetnictví je *informačním nástrojem systému řízení*, jehož úkolem je zajistit dostatek potřebných informačních podkladů pro manažery, kteří rozhodují o budoucím vývoji podniku. Controlling proto v žádném případě nelze ztotožňovat s pojmem „manažerské účetnictví“, jak se v některých případech v praxi děje. Manažerské účetnictví je informačním zdrojem zejména pro dvě zaměření controllingu:

- *nákladový controlling*, který je zaměřen na náklady a výnosy – faktory, které mají vliv na výši zisku podniku,
- *finanční controlling*, který je zaměřen na řízení finanční a kapitálové struktury podniku a na řízení jeho peněžních toků.

Informace potřebné pro řízení věcné (naturální) stránky podnikatelského procesu, kterou se část controllingu také zabývá, manažerské účetnictví neposkytuje.

Závěrem lze říci, že srovnáme-li koncept controllingu a manažerského účetnictví, vidíme, že pojetí controllingu je mnohem širší. Controlling představuje integrální spojení organizační, plánovací, kontrolní a informační funkce manažerského řízení, manažerské účetnictví je „pouze“ jeho informačním nástrojem. Controlling využívá mnohem širší škálu informací o věcném průběhu podnikatelského procesu.

Literatura

- [1] KRÁL, B. a kol.: *Manažerské účetnictví*. 2. vyd. Praha: Management Press, 2006. ISBN 80-7261-141-0
- [2] Časopis Controller News 4/2005. Vyd. Controller-Institut Praha, str. 24, ISSN 1214-5149

Vznik a rozvoj cestovního ruchu v ČR

Iveta Honzáková

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra marketingu

E-mail: iveta.honzakova@tul.cz

Abstrakt

Vznik a rozvoj cestovního ruchu je projevem dvou lidských potřeb, a to potřeby rekreace, tj. oddychu, a potřeby bezprostředního poznávání. Cestovní ruch nevznikl pouze z touhy člověka spatřit přírodní krásy a historické památky, ani v důsledku migračního pudu lidí. Vznikl na základě určitého stupně vývoje, zejména materiálních podmínek života společnosti. Rozvoj výrobních sil s sebou nepřinesl pouze vznik potřeb vyvolávajících cestovní ruch, ale současně vytvořil i základní podmínky pro uspokojování těchto potřeb. Samotné začátky moderního cestovního ruchu je možno hledat nejdříve v 17. a 18. století a to zejména v cestách šlechticů a tovaryšů za získáváním zkušeností. V masové formě však vzniká cestovní ruch až ve druhé polovině 19. století a největšího rozmachu potom dosahuje vlivem demokratizačních změn ve světě po 2. světové válce, respektive v posledních dvou desetiletích tohoto století. Článek se zabývá formováním obecného stavu cestovního ruchu u nás před rokem 1989 a to především ve vztahu ke dnešní době. Soustředí se na rozdíly, odlišnosti a zajímavosti vzhledem k období po revoluci. Hlavním důvodem většiny rozdílů je socialistický režim a izolace ČR od zbytku světa. Stát aktivně řídil a omezoval politiku cestovního ruchu a omezení se týkala hlavně pohybu mimo republiku. Často diskutovaný je v tomto směru pohyb osob nepohodlných tehdejšímu režimu (tzv. nepřátel socialistické republiky a rozvracečů systému).

Klíčová slova: Cestovní ruch, rozvoj, cestovní kancelář, nabídka, poptávka.

Abstract: Genesis and Expansion of Tourist Trade in Czech Republic

Emergence and development of tourism is an expression of two human needs: the need of recreation and the need of immediate cognition. Tourism has not emerged just from human desire to discover nature's beauty and historic sights or as a result of human migration instinct. Tourism has emerged on the base of certain level of development, mainly the development of material living conditions of the society. Development of production forces has not brought with itself just the emergence of the tourism inciting needs but also the establishment of the basic conditions for their satisfaction. Real beginnings of modern tourism are to be looked for in the 17th and the 18th century at the earliest, mainly in the travels of noblemen and journeymen seeking for new experiences. In a mass form tourism originated in a second half of the 19th century and the biggest boom then reaches thanks to democratic changes in the world after the Second World War, let us say in last two decades of this century. The article is focusing on the forming of general status of tourism in the Czech Republic before year 1989, doing that mainly in relation to present times. It is focusing on differences, distinctions and interests with regard to the period after the Revolution. The main reason for the majority of differences is the socialistic regime and isolation of the Czech Republic from the rest of the world. The state actively managed and restricted the tourism policy. Most restrictions were applied to traveling abroad. In this sense very often discussed is the movement of so called individuals uncomfortable to that regime (so-called enemies to socialistic republic and wreckers of the system.)

Key Words: Tourism, Development, Travel Agency, Offer, Demand.

1. Obecné charakteristiky cestovního ruchu v Československu do roku 1989

První část publikace se zabývá formováním obecného stavu cestovního ruchu v Československu před rokem 1989 a to především ve vztahu ke dnešní době. Hlavním důvodem většiny rozdílů je samozřejmě socialistický režim a tudíž izolace naší republiky od zbytku světa. Stát aktivně řídil a omezoval politiku cestovního ruchu a omezení se týkala hlavně pohybu mimo republiku. Často diskutovaný je v tomto směru pohyb osob nepohodlných tehdejšímu režimu (tzv. nepřátel socialistické republiky a rozvracečů systému). V období do 2. světové války byl cestovní ruch v Českých zemích doménou zejména majetnějších příslušníků vyšších vrstev obyvatelstva. Do těchto vrstev patřili živnostníci, podnikatelé, ale také zaměstnanci a úředníci s vyššími platy. Podle toho, jak byli tito lidé majetní, mohli využívat služeb komfortnějších zařízení, a nebo mohli přenocovat v levnějších hostincích. Využívalo se samozřejmě i ubytování u známých nebo příbuzných – tedy v soukromí. Po skončení 2. světové války, tedy po roce 1945, se vše soustředilo na obnovu poválečného stavu a proto cestovní ruch doznává útlumu. Po roce 1948 se opět začíná více cestovat. V ČR, jakožto v socialistické zemi, má cestování podobu vázaného cestovního ruchu. Typickým vázaným cestovním ruchem byly rekreace ROH, závodní rekreaci, zájezdy kolektivů atd. Významnou úlohu v tehdejší Československu hraje stát, který řídil zahraniční cestovní ruch a zavedl spoustu opatření v oblasti domácího cestovního ruchu. Jednotlivé aspekty charakterizující cestovní ruch v tomto období jsou rozebrány v níže uvedeném textu.

1.1 Cestovní kanceláře

Obstaravatelské služby a poskytování některých vlastních služeb tvoří podstatu komerčního působení cestovních kanceláří. Jejich činnost se orientuje na určitý úsek poskytovaných služeb. Do roku 1989 působilo v cestovním ruchu na území Československa 9 organizací zabývajících se touto činností. S celostátní působností to byl Čedok, Cestovní kancelář mládeže a Autoturist. Další cestovní kanceláře vykonávaly svou činnost v rámci národních republik – Rekrea, Sport-Turist, Balena, Tatratur, Slovakoturist a Slovakotherma. Mimo teritoriální působnosti se tyto cestovní kanceláře odlišovaly také svým postavením a podřízeností.

Cestovní kanceláře nabízely zájezdy uvnitř republiky, ale také do zahraničí. Téměř bez problému se zajišťovaly dovolené v lidově demokratických republikách, které v této oblasti ochotně spolupracovaly. Schopné cestovní kanceláře „majetnějším“ občanům skýtaly hlavně možnost cestování do zemí západního bloku. Pokud nešlo o významně politicky nepohodlné osoby, mohla cestovní kancelář sjednat dovolenou ve Francii, Španělsku, Anglii ale třeba i v Tichomoří. CK sama zařídila víza a všechny potřebné náležitosti pro výjezd a pobyt. Klienti museli mít sjednanou plnou penzi, aby v zahraničí nestrádali, a zdravotní pojištění. Cestovní kancelář také pro klienta zajistila určité omezené množství valut, na které měl právo. Dodatečnou cizí měnu, na kterou podle státu právo neměl, mohl získat na černo od veksláků, kteří mívali výhodný směnný kurz.

Obyvatelé Československa měli vedle zprostředkování cestovní kanceláří další možnost, jak se dostat do západní Evropy, a to cestovat na základě pozvání (příbuzných, nebo známých v cílové zemi).

1.2 Podniková podpora cestovního ruchu

Před revolucí se převážná většina velkých podniků aktivně podílela na cestovním ruchu a podporovala zájezdy a výlety svých zaměstnanců. Zaměstnanci často platili jen zlomek nákladů na pobyty v zahraničí i doma. Centrální odborová organizace tak hradila velkou část ze skutečné ceny čímž podporovala pobyty svých pracovníků ale i jejich dětí na pionýrských táborech. Zahraniční podnikové pobyty se soustředily pouze do lidově demokratických zemí, přičemž mezi nejoblíbenější patřila Jugoslávie, Bulharsko, Maďarsko, Rumunsko apod. Obzvláště oblíbené byly za minulého režimu tuzemské podnikové pobyty a rekreace. Pro turisty byly finančně nenáročné a umožňovaly Čechům i Slovákům objevovat krásy našich zemí, které pro dnešní otevřenost často ani nedokážeme ocenit. Téměř každý větší podnik vlastnil nějakou chatu v turisticky oblíbených oblastech Československa. Ve firemních chatách čekalo rekreanty plné stravování a bohatý kulturní program. Vhodné podotknout, že zde docházelo ke stmelování a upevňování kolektivu, k podpoře podnikových vztahů a morálky. Dalším orgánem spjatým s podniky byl SSM (socialistický svaz mládeže), který organizoval zájezdy a brigády pro mladé, přes CKM (Cestovní kancelář mládeže).

1.3 Chataření a chalupaření

Česká republika patří mezi přední v Evropě v ohledu chataření a chalupaření. Tento trend se začal vyvíjet dlouho před revolucí a přetrvává dodnes, ačkoliv v mírnější podobě. Především v pohraniční oblasti Sudet přišli čeští občané k řadě obydlí, které využívají jako víkendové a prázdninové chaty. Chataření bylo v minulém režimu velmi oblíbené a přispívalo k rozvoji hlavně krátkodobého turistického ruchu. Existují názory, že i toto byla kompenzace omezené možnosti našich občanů cestovat do zahraničí. Obecně je chalupaření přikládán velký význam z důvodu udržování a péče o malebné chaloupky, které dokreslují tvář venkova a patří jistě k našemu národnímu bohatství.

1.4 Tramping

Tramping je původem české a slovenské hnutí, které vzniklo v první polovině minulého století a je inspirováno skautingem a woodcraftem. Zajímavé na něm je, že nikdy nebylo nijak komerčně podchyceno, nikdo na něm nevydělává a od svého počátku si udrželo svá základní pravidla myšlenku. Trampové měli vztah k přírodě a smysl pro romantiku a první tramské osady vznikly v okolí Prahy a na povodí řek Vltavy a Sázavy. Tramské hnutí je založené na kamarádství, svobodě a lásce k přírodě.

2. Základní charakteristiky a související vývoj po roce 1989

Změny způsobené převratem v roce 1989 znamenaly pro cestovní ruch rychlý spád a vývojový boom v každém směru. Začaly se projevovat tržní principy a proces demokratizace. Rychlý rozvoj způsobil významný nárůst účastníků příjezdového i výjezdového cestovního ruchu a vznik nespočetného množství cestovní kancelář. Vývoj událostí s sebou přinesl i řadu trendů, které byly před rokem 1989 nemyslitelné a naopak některé oblasti cestovního ruchu před revolucí zcela vymizely.

Výjezdový i příjezdový cestovní ruch zaznamenal po roce 1989 jasně rostoucí tendence díky změně životního stylu, svobody podnikání i cestování. K tomu přispěl i rozpad ČSFR, kdy se běžné návštěvy příbuzných na Slovensku náhle proměnily v zahraniční cestovní ruch. Mírný

pokles v roce 1995 souvisí se zavedením povinné výměny zahraniční měny do ekvivalentu 7000 Kč. K následnému růstu přispívá určitá liberalizace živnostenského zákony v roce 1996, kdy se činnost cestovních kanceláří stala z koncesované volnou.

Výjezdy čs. Občanů po roce 1989 zaznamenaly několikanásobný nárůst. Orientace výjezdů občanů se změnila ve prospěch zemí západní Evropy, kam bylo v období před rokem 1989 cestování značně ztíženo kvůli administrativním opatřením a mezinárodněpolitickým vztahům.

Se změnami společenských a ekonomických podmínek po roce 1989 značně vzrostl zájem o podnikání v cestovním ruchu, což se projevilo vznikem velkého množství nových cestovních kanceláří. Po roce 1989 nastal obrovský boom cestovních kanceláří. Do té doby jich existovalo jen 10 a hned po roce vzniklo cca 6000 cestovních kanceláří. V novodobém vývoji hraje roli hlavně rok 1997, kdy došlo k rozsáhlým krachům cestovních kanceláří. Důvodem mohla být špatná finanční situace, pokles poptávky, podcenění rizik či řetězová reakce díky velké vzájemné závislosti subjektů cestovního ruchu. Mezi trendy u cestovních kanceláří po roce 1989 patří především nejrůznější specializace, diferenciací produktů a snaha přizpůsobit se přáním klientů. Klienti často vyhledávají exotiku, sportovně zaměřené dovolené i extrémně náročné pobyty.

Další novinkou oproti minulosti je také využití internetu a jeho možností. Kromě samotných webových prezentací skýtá internet i možnost lepší komunikace s klientem a různé výhody pro obě strany. Velmi oblíbený způsob sjednání dovolené jak pro klienty, tak pro cestovní kanceláře je nabídka Last Minute, která před rokem 1989 nebyla možná.

Během tří let po revoluci byly zrušeny odborové dotace společenských fondů pro domácí cestovní ruch, takže podnikové rekreace jako takové přestaly existovat.

3. Závěr

Základem československého cestovního ruchu v celém poválečném období byl domácí cestovní ruch, a to v důsledku mezinárodních politických vztahů a řady omezujících administrativních opatření v zahraničním cestovním ruchu naší země. Okolo 95 % veškeré účasti československého obyvatelstva na cestovním ruchu bylo realizováno v rámci domácího cestovního ruchu.

V struktuře domácího cestovního ruchu převládal cestovní ruch realizovaný mimo veřejné formy (cestovní ruch v objektech v osobním vlastnictví občanů – chaty, chalupy, CER spojený s návštěvami příbuzných a známých, ale i ve vlastních přenosných zařízeních – stany, karavany). Tento CER představoval 90% podíl na veškeré domácím cestovním ruchu.

Nejdynamičtější složku domácího cestovního ruchu představoval vázaný cestovní ruch (podnikové a závodní rekreace odborového hnutí jako výraz péče o rekreaci pracujících, dětí a mládeže)

Nejpomalejším tempem se rozvíjel volný cestovní ruch. Důvodem byla závislost této formy cestovního ruchu na existující materiálně-technické základně, která v období hlavních sezón (letní a zimní) nepostačovala rostoucí domácí poptávce.

Z hlediska délky pobytu převládala ve struktuře československého cestovního ruchu účast na krátkodobém cestovním ruchu (92 %). Dlouhodobého cestovního ruchu se účastnilo pouze 8 % obyvatelstva.

Rozdíl mezi cestovním ruchem před a po roce 1989 ilustrují i čísla týkající se výkonů cestovních kanceláří. Příjezdový cestovní ruch v osmdesátých letech uskutečnilo 700 tis. Osob, přičemž 70 % z nich bylo ze socialistických zemí, zatímco počátkem let devadesátých se příjezdového cestovního ruchu zúčastnil 1 mil. Osob. Výjezdovým cestovním ruchem se v osmdesátých letech zabývalo 600 tis. Osob, z nichž pouhých 5 % cestovalo do jiné než socialistické země. Oproti tomu se výjezdového cestovního ruchu v devadesátých letech zúčastnilo 1,5 mil. osob, což představuje více než 50 % ní nárůst.

Literatura

- [1] PETRŮ, Z. Základy ekonomiky cestovního ruchu, 1. vyd., Idea servis, |Praha, 1999
- [2] www.czechtourism.cz

Aplikační problémy finančního řízení MSP v ČR

Milan Hrdý

Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická

Katedra ekonomiky podniku a účetnictví

E-mail: hrady@keu.zcu.cz

Abstrakt

Finanční řízení podniku hraje významnou roli v rámci celkového strategického řízení podniků a jeho správné fungování je nezbytné pro budoucí prosperitu a přežití podniku. V rámci velkých nadnárodních společností je obvykle finanční řízení dobře organizováno a manažeři mají dobrou znalost jeho základních teoretických principů. Odlišná situace bývá u malých a středních podniků, kde bývá oblast finančního řízení často zanedbávána, což může vést až k bankrotu podniku. Z tohoto důvodu proběhlo na Fakultě ekonomické ZČU v Plzni dotazníkové šetření, jehož cílem bylo analyzovat současnou situaci MSP v ČR v podmínkách EU. Dotazníky byly distribuovány prostřednictvím dřívějších kontaktů, což zaručilo jejich relativně vysokou návratnost. Dotazníky byly členěny do tří základních oblastí: první oblast se týkala dlouhodobého finančního řízení podniku, druhá pak krátkodobého finančního řízení a třetí finančního řízení a EU. V oblasti dlouhodobého finančního řízení se ukázalo, že zhruba polovina MSP provádí aktivní hodnocení efektivnosti investic a optimalizuje finanční strukturu. V oblasti krátkodobého finančního řízení téměř 90 % MSP provádí aktivní řízení hotovosti a optimalizuje krátkodobé zdroje financování. Relativně nejslabší je situace v oblasti MSP a EU, kde pouze 20 % firem aktivně využívá programy strukturální pomoci EU a pouze 30 % firem vnímá ekonomická pozitiva vstupu do EU.

Klíčová slova: Finanční řízení, MSP, dotazníkový výzkum.

Abstract: Application Problems of Financial Management in SME's in the Czech Republic

Financial management plays a very important part in the frame of the strategic management of enterprises and its right functioning is necessary for the prosperity and future survival of enterprise. In the frame of multinational companies the financial management is relatively well organized and managers have a good knowledge of basic theoretical principles. The different situation is in the sphere of small and medium enterprises where the area of financial management is very often neglect which could lead to the bankruptcy of the enterprise. For that reason the questionnaire research was organized at the Faculty of Economics of Westbohemian University which was used to analyze the contemporary situation of SME in the Czech Republic under the condition of EU. The questionnaires was distributed through the previous contacts and for that reason it was guaranteed their relatively high return. The questionnaire was divided into three parts: the first area concerned the long-term financial management, the second the short-term financial management and the last the financial management and EU. It appeared that in the sphere of long-term financial management only one half of SME evaluate the effectiveness of investments and optimize the financial structure. It appeared in the sphere of short-term financial management that 90 % of SME manage their liquidity and optimize the short-term financial sources. The relatively most weak situation is in the sphere of financial management of SME and European Union where only 20 % of the firms actively use the programme of structural funds and only 30 % of the firms appreciate the economic positives of EU membership.

Key Words: Financial Management, SME, Questionnaire Research.

1. Úvod

Finanční řízení podniku tvoří velmi významnou součást strategického řízení. Jeho cílem je usměrňovat peněžní toky v podniku s cílem maximalizovat tržní hodnotu podniku při respektování daných omezujících podmínek. Finanční řízení je zaměřeno zejména na následující oblasti:

- Získávání podnikového kapitálu z různých finančních zdrojů.
- Alokace podnikového kapitálu do různých forem jeho majetku.
- Finanční řízení investic.
- Řízení jednotlivých složek oběžného majetku.
- Rozdělování dosaženého výsledku hospodaření.
- Finanční řízení při fúzích, likvidaci podniku a v krizových situacích.

Jednotlivé oblasti finančního řízení jsou celkem velmi dobře popsány a analyzovány v odborné literatuře [1,2]. V případě velkých zejména i nadnárodních korporací jsou jednotlivé oblasti finančního řízení relativně dobře zajištěny, přičemž podnikoví manažeři jsou obeznámeni s jednotlivými oblastmi finančního řízení a dokáží je aplikovat na konkrétní podnikové poměry. Zcela odlišná situace se může odvíjet ve sféře malých a středních podniků (MSP), která se mimo jiné vyznačuje tím, že manažeři, kteří jsou v mnohých případech i totožní s majiteli, řeší většinu svých problémů ad hoc, přičemž je poněkud zanedbávána oblast plánování a jednoznačné identifikace budoucích finančních podnikových cílů. S tím souvisí mnohdy i nedostatek teoretických znalostí a v teorii doporučovaných postupů. To vše velmi často vede či může vést k finančním problémům MSP a k jejich bankrotům. Neboť Fakulta ekonomická ZČU v Plzni má velmi dlouhou a významnou tradici v oblasti MSP a to jak ve výuce, tak v oblasti výzkumu, bylo rozhodnuto o provedení omezeného výzkumného šetření týkajícího se problematiky finančního řízení v MSP v ČR. Cílem tohoto krátkého výzkumu bylo analyzovat znalost jednotlivých oblastí finančního řízení podniku u MSP a schopnosti jeho praktického použití s vyvozením příslušných závěrů a doporučení pro manažery MSP. Jako základní metoda výzkumu byla použito dotazníkové šetření. Byl zpracován krátký dotazník, který analyzoval tři oblasti finančního řízení MSP:

- Oblast dlouhodobého finančního rozhodování podniku.
- Oblast krátkodobého finančního řízení podniku.
- Finanční řízení a EU.

Záležitosti spojené s EU byly zvoleny z toho důvodu, že členství ČR v EU a současná možnost čerpání peněžních prostředků právě z fondů EU může velmi významným způsobem ovlivnit finanční řízení a situaci MSP. Dotazník byl distribuován prostřednictvím již navázaných kontaktů v rámci dosavadního fakultního výzkumu a dále pak s využitím studentů a jejich firemních kontaktů. Distribuováno bylo 338 dotazníků v oblasti Karlovarského a Plzeňského kraje, z nichž se navrátilo vyplněných 295 dotazníků, což činí přibližně 87 %. Vysoké procento je způsobeno tím, že dotazníky byly povětšinou distribuovány osobně.

2. Dotazník pro malé a střední podniky v ČR se zaměřením na Finanční řízení podniku v podmínkách EU

I. Oblast dlouhodobého finančního rozhodování podniku

1. Provádíte hodnocení ekonomické efektivity investičních projektů nebo využíváte pouze hledisko jejich potřeby?
 - a) ano,
 - b) ne,
 - c) podle situace.
2. Která hodnotící kritéria při tom používáte?
 - a) ČSH,
 - b) VVP,
 - c) IN,
 - d) DN,
 - e) UR,
 - f) nákladová kritéria.
 - g) žádné z výše uvedených kritérií.
3. Sledujete zpětnou vazbu a posuzujete skutečné důsledky investičních rozhodnutí?
 - a) ano
 - b) ne
 - c) podle situace.
4. Promítáte riziko do hodnocení ekonomické efektivity investičních projektů?
 - a) ano
 - b) ne
 - c) podle situace.
5. Jakou metodu používáte pro promítání rizika do hodnocení investičních projektů?
 - a) metoda jistotních koeficientů
 - b) úprava diskontní sazby
 - c) analýza citlivosti
 - d) jiná metoda.
6. Provádíte optimalizaci finanční struktury (zdrojů financování)?
 - a) ano
 - b) ne – rozhodující je dostupnost zdrojů.
7. Znáte některou z níže uvedených metod optimalizace kapitálové struktury?
 - a) průměrné náklady kapitálu
 - b) teorie Brealyho-Myerse o čtyřech dimenzích kapitálové struktury
 - c) Teorie hierarchického pořádku
 - d) Oborové standardy
 - e) neznáme žádnou z výše uvedených metod.
8. Zabýváte se strategickým finančním řízením podniku?
 - a) ano,
 - b) ne.

9. Jaký finanční zdroj nejčastěji používáte pro své investice?
- a) finanční leasing,
 - b) zadržený nerozdělený zisk,
 - c) dodavatelský úvěr,
 - d) dlouhodobý bankovní úvěr,
 - e) vlastní externí kapitál (vklady majitelů)

II. Oblast krátkodobého finančního řízení podniku

1. Provádíte aktivní řízení Vašich závazků a pohledávek prostřednictvím platebního kalendáře?
- a) ano,
 - b) ne.
2. Provádíte aktivní evidenci Vašich dlužníků a nesplacených závazků?
- a) ano,
 - b) ne.
3. Míváte občas problémy se svojí likviditou (platební schopností)?
- a) ano dost často
 - b) jen velmi výjimečně,
 - c) nikdy.
4. Který z níže uvedených úvěrových krátkodobých finančních zdrojů využíváte nejčastěji?
- a) krátkodobá bankovní půjčka,
 - b) operativní leasing,
 - c) obchodní úvěr,
 - d) jiný zdroj.

III. Finanční řízení a EU

1. Využíváte některý z programů strukturálních fondů EU?
- a) ano
 - b) ne.
2. Došlo po vstupu do EU ke zvýšení Vašich tržeb?
- a) ano
 - b) ne.
3. Domníváte se, že došlo po vstupu do EU ke zlepšení přístupu firem k úvěrovým zdrojům?
- a) ano
 - b) ne.
4. Uveďte největší změnu, která se promítla do finančního řízení Vaší firmy po vstupu do EU.
5. Využíváte při financování svých aktivit programy pomoci MSP ať už ze strukturálních fondů EU či národních programů?
- a) ne,
 - b) ano – uveďte konkrétní příklady

3. Vyhodnocení dotazníkového šetření

Dotazníky pro malé a střední podniky v ČR se zaměřením na finanční řízení podniku v podmínkách EU – zpracováno celkem dotazníků.

I. Oblast dlouhodobého finančního rozhodování podniku

1. Provádíte hodnocení ekonomické efektivnosti investičních projektů nebo využíváte pouze hledisko jejich potřeby?

ANO – 42 %

NE – 13 %

PODLE SITUACE – 44,4 %

Na otázku neodpovědělo – 0,6 %

2. Která hodnotící kritéria při tom používáte?

ČSH – 14,2 %

VVP – 15,4 %

IZ – 26 %

DN – 52 %

ÚR – 20,7 %

Ná KRIT. – 34,9 %

ŽÁDNÉ – 14,8 %

3. Sledujete zpětnou vazbu a posuzujete skutečné důsledky investičních rozhodnutí?

ANO – 68,6 %

NE – 5,9 %

PODLE SITUACE – 23,7 %

Neodpovědělo – 1,8 %

4. Promítáte riziko do hodnocení ekonomické efektivnosti investičních projektů?

ANO – 50,9 %

NE – 21,9 %

PODLE SITUACE – 26,6 %

Neodpovědělo – 0,6 %

5. Jakou metodu používáte pro promítání rizika do hodnocení investičních projektů?

JISTOTNÍ KOEFICIENTY – 8,3 %

ÚPRAVA DISKONTNÍ SAZBY – 7,7 %

ANALÝZA CITLIVOSTI – 20,7 %

JINÁ – 50,9 % (většinou žádná)

6. Provádíte optimalizaci finanční struktury (zdrojů financování)?

ANO – 43,8 %

NE – 55,6 %

Neodpovědělo – 0,6 %

7. Znáte některou z níže uvedených metod optimalizace kapitálové struktury?

PRŮMĚRNÉ NÁKLADY KAPITÁLU – 40,8 %

BREALEY – MYERS – 5,3 %

TEORIE HIERARCHICKÉHO POŘÁDKU – 5,3 %

OBOROVÉ STANDARDY – 12,4 %
NEZNÁME ŽÁDNOU – 45,6 %

8. Zabýváte se strategickým finančním řízením podniku?

ANO – 56,8 %
NE – 42 %
Neodpovědělo – 1,2 %

9. Jaký finanční zdroj nejčastěji používáte pro své investice?

FINANČNÍ LEASING – 43,8 %
NEROZDĚLENÝ ZISK – 30,2 %
DODAVATELSKÝ ÚVĚR – 16,6 %
DLOUHODOBÝ BANKOVNÍ ÚVĚR – 39 %
VLASTNÍ EXTERNÍ KAPITÁL – 23,1 %

II. Oblast krátkodobého finančního řízení podniku

1. Provádíte aktivní řízení Vašich závazků a pohledávek prostřednictvím platebního kalendáře?

ANO – 76,9 %
NE – 22,5 %
Neodpovědělo – 0,6 %

2. Provádíte aktivní evidenci Vašich dlužníků a nesplacených závazků?

ANO – 97 %
NE – 3 %

3. Míváte občas problémy se svojí likviditou (platební schopností)?

ANO, DOST ČASTO – 9,5 %
JEN VELMI VÝJIMEČNĚ – 64,5 %
NIKDY – 26 %

4. Který z níže uvedených úvěrových krátkodobých finančních zdrojů využíváte nejčastěji?

KRÁTKODOBÁ BANKOVNÍ PŮJČKA – 27,2 %
OPERATIVNÍ LEASING – 21,9 %
OBCHODNÍ ÚVĚR – 45 %
JINÝ – 18,3 %

III. Finanční řízení a EU

1. Využíváte některý z programů strukturálních fondů EU?

NE – 90,5 %
ANO – 9,5 %

2. Došlo po vstupu do EU ke zvýšení Vašich tržeb?

ANO – 30,8 %
NE – 69,2 %

3. Domníváte se, že došlo po vstupu do EU ke zlepšení přístupu firem k úvěrovým zdrojům?

ANO – 36,7 %

NE – 60,4 %
Neodpovědělo – 2,9 %

4. Uveďte největší změnu, která se promítla do finančního řízení Vaší firmy po vstupu do EU.

ŽÁDNOU ZMĚNU JSME NEZAZNAMENALI – 31,4 %
ZJEDNODUŠENÍ DOSTUPNOSTI ÚVĚŘŮ, ZÍSKÁVÁNÍ ZDROJŮ – 7,7 %
VYŠŠÍ KONKURENCE – 2,9 %
Poskytování dotací z fondů EU – 2,4 %
Kurz EUR – 1,8 %
Nutnost znalosti standardů IAS – IFRS – 1,8 %
Bezcelní obchodování – 1,8 %
Snadnější přístup na trhy EU – 1,2 %
Zavedení systému řízení jakosti – 1,2 %
Lepší obchod se státy EU, usnadnění dovozu zboží – 1,2 %
Potřeba větší evidence, nárůst administrativy – 1,2 %
Vyšší % příjmových a výdajových položek v EUR – 0,6 %
Pokles tržeb, HV – 0,6 %
Zlepšení platební morálky – 0,6 %
DPH z mezinárodního styku – 0,6 %

5. Využíváte při financování svých aktivit programy pomoci MSP ať už ze strukturálních fondů EU či národních programů?

NE – 89,9 %
ANO – 10,1 %

Trvalá prosperita, Phare, Fond soudržnosti, OP Rozvoj venkova a multifunkční zemědělství, Podpora zvyšování konkurenceschopnosti podniku, Rozvoj II., OPMP – Rozvoj, Inovace, Marketing, SFRS – Panel, VPV, Dotace na certifikaci, Progres

4. Závěr

Cílem dotazníkového šetření bylo analyzovat znalost jednotlivých oblastí finančního řízení podniku u MSP a schopnosti jeho praktického použití s vyvozením příslušných závěrů a doporučení pro manažery MSP. Celkové vyhodnocení bude provedeno zvlášť pro každou ze tří oblastí.

Pokud se týká dlouhodobého finančního řízení podniku ukázalo se, že přibližně polovina zkoumaných MSP se zabývá významněji hodnocením ekonomické efektivnosti investičních projektů, přičemž provádějí konkrétní výpočet efektivnosti investice za pomoci teoriemi doporučovaných kritérií, berou do úvahy riziko, zabývají se konkrétními důsledky svých investičních rozhodnutí a využívají teoriemi doporučované postupy pro měření dopadu rizika do investičních projektů. Obdobná situace je pak v oblasti optimalizace kapitálové struktury podniku, kdy opět přibližně polovina dotazovaných MSP optimalizují finanční a kapitálovou strukturu, přičemž využívají především průměrné náklady kapitálu. Překvapivě více než polovina respondentů se pak zabývá celkovým strategickým finančním řízením podniků. Struktura zdrojů financování investic pak plně odpovídá struktuře publikované v odborné literatuře, s relativně velkým podílem leasingu a nerozděleného zisku. Na závěr vyhodnocení první části dotazníku je na místě si položit otázku: Je přibližně padesát procent pozitivních odpovědí úspěchem a je možné hodnotit dlouhodobé finanční řízení u MSP jako uspokojivé? Jednoznačnou odpověď nelze stanovit. Na jedné straně je pravdou, že zhruba polovina MSP

je vystavena velkému riziku spojenému s absencí dlouhodobého finančního řízení, což může mít fatální důsledky pro jejich dlouhodobou existenci s možností vzniku finanční tísně a následného bankrotu. Na druhé straně je třeba ocenit, že vůbec polovina dotazovaných MSP zná základní principy dlouhodobého finančního řízení a dokáže je v praxi používat.

V oblasti krátkodobého finančního řízení je situace podstatně příznivější, neboť více než dvě třetiny aktivně řídí své pohledávky a závazky, prakticky všichni respondenti vedou evidenci svých dlužníků a téměř dvě třetiny respondentů se do platební neschopnosti dostávají jen výjimečně. Rovněž struktura zdrojů krátkodobého financování plně odpovídá v odborné literatuře doporučovaným standardům.

Relativně nejslabší jsou výsledky ve třetí části dotazníku týkajícího se finančního řízení a EU. Více než 90 % MSP nevyužívá žádný program strukturální pomoci EU a téměř 90 % ani další formy pomoci pro MSP. Tento fakt je velmi alarmující, ne-li přímo tragický, pokud si uvědomíme, jak velká pozornost je v rámci strukturální pomoci i v rámci pomoci vládní věnována právě podpoře MSP. Svědčí to o tom, že manažeři v MSP jsou nedostatečně informováni, či jim nejsou dostatečně vysvětleny možnosti použití těchto fondů pro financování jejich aktivit. Rovněž tak není příliš pozitivní, že pouze jedna třetina respondentů tvrdí, že došlo ke zvýšení jejich tržeb a i další efekty a pozitiva vnímají jen spíše okrajově. Je nutné si položit otázku, kde je chyba a jak ji napravit. Je možné se domnívat, že chyba může být jak na straně státních i soukromých institucí, kteří pomoc nabízejí, tak i na straně MSP samotných, kteří se patrně o možnost pomoci příliš nezajímají.

Jaký samotný závěr je možné vyvodit? Nejpozitivnější je situace v oblasti krátkodobého finančního řízení, kde skutečně téměř všechny dotazované MSP se záležitostmi krátkodobého řízení svých peněžních prostředků a likvidity podniku skutečně zabývají. V oblasti dlouhodobého finančního řízení je mnohé co zlepšovat a to zejména v oblasti celkové finanční strategie podniku. Velká výzva je naopak v oblasti finančního řízení a EU, kde situace je velmi nedobrá. Řešením situace může být organizování školení pro MSP, na kterých se i Fakulta ekonomická Západočeské university v Plzni podílí a bude podílet a to i v rámci strukturálních fondů EU.

Pozn. Tento příspěvek byl zpracován v rámci grantu GAČR č. 402/06/340 – Komplexní řešení financování malých a středních podniků v podmínkách EU.

Literatura

- [1] HRDÝ, M. Hodnocení ekonomické efektivnosti investičních projektů EU. Praha: ASPI, 2006.
- [2] VALACH, J. A KOL. Finanční řízení podniku. Praha: Ekopress, 2001.
- [3] VALACH, J. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. Praha: Ekopress, 2005.
- [4] WERNER, R. A KOL. Ekonomika malých a středních podniků. Plzeň: ZČU, 2000.

Proč je zapotřebí systém Corporate Governance?

Monika Chobotová

Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta

Katedra managementu a podnikání

E-mail: chobotova@opf.slu.cz

Abstrakt

Systém corporate governance (správa a řízení korporací) hraje důležitou roli v dlouhodobém rozvoji, jak v rozvojových tak ve vyspělých zemích. Tento systém je označován za synonymum pro řízení, kontrolu a moc. Zatímco před 25 lety tento pojem “corporate governance” v anglické literatuře neexistoval, se od doby Berle a Means (1932) okolo tohoto pojmu objevilo několik otázek. V posledních dvou desetiletích problémy “corporate governance” (správy a řízení korporací) nabyly na důležitosti nejen v odborné literatuře, ale také ve veřejných politických debatách. Během tohoto časového období bylo corporate governance ztotožňováno s převzetím společnosti, finanční restrukturalizací a primární aktivitou investorů. Co to je vlastně corporate governance? Proč se vyskytuje problém corporate governance? Proč neviditelná ruka Adama Smithe neposkytuje automatická řešení? Jakou roli vůbec hrají převody, finanční restrukturalizace společnosti a institucionální investor v corporate governance?

Tento příspěvek pohlíží na tyto otázky systematicky a dává jasně najevo nezbytné propojení mezi Corporate Governance a teoriemi firmy. Poskytuje běžný rámec pro analýzu výsledků dosažených průzkumem v těchto oblastech a identifikuje otázky, které zůstávají nezodpovězené.

Klíčová slova: *corporate governance, investor, teorie firmy, smlouva*

Abstract: Why the Corporate Governance System is Demanded?

Corporate governance anywhere, in developed countries, as well as in emerging markets, plays an essential role in the long-term national development. Governance is synonymous with the exercise of direction, control and authority. These words seem strange, however, when used in the context of a free-market economy. While some questions surrounding corporate governance have been around since Berle and Means (1932), the term did not exist in the English language until 25 years ago. But in the last two decades, corporate governance issues have become important not only in the academic literature but also in public policy debates. During this period corporate governance has been identified with takeovers, financial restructuring, and institutional investors' activism. But what exactly is corporate governance? Why is there a corporate governance “problem?” Why does Adam Smith's invisible hand not automatically provide a solution? What roles do takeovers, financial restructuring, and institutional investors play in a corporate governance system?

This paper looks at these questions systematically and makes explicit the essential link between corporate governance and the theory of the firm. It provides a common framework for analyzing the results obtained in these two fields and identifying questions left unanswered.

Key Words: *Corporate Governance, investor, theory of the firm, contract*

1. Co znamená pojem „corporate governance“?

Definování pojmu corporate governance není jednotné z důvodu odlišných přístupů k této problematice. V některých pramenech se můžeme setkat s definováním tohoto pojmu z právního hlediska např. v České republice je tento pojem definován v Obchodním zákoníku. Definice tohoto pojmu se taky liší v závislosti na profesní specializaci autora definice. Mezi uváděné definice patří např. tyto:

„K. N. Dayton pod pojmem „corporate governance“ má namysli procesy, struktury a vztahy, s jejichž pomocí správní orgán dohlíží na činnost svých exekutivních pracovníků“.¹

„A. Cadbury definuje corporate governance jako systém, kterým jsou společnosti řízeny a kontrolovány. Rady ředitelů jsou odpovědné za řízení a správu kooperací. Úkolem akcionářů je v tomto procesu jmenování ředitele, auditorů a dohled na to, aby byly zavedeny vhodné ovládací struktury“.

Podle definice Sheifer A., Vishny R.W. je corporate governance způsob jakým poskytovatelé financí korporacím zajišťují požadovanou návratnost svých investic“.² Mezi české autory definice corporate governance patří např. Mlčoch, L., který říká: „Corporate governance je věda o strukturách vlastnického ovládání“³ nebo Fiala, Z. podle, kterého je corporate governance uspořádání a fungování orgánů společností, obecněji vztah vedení společnosti a akcionářů“⁴.

2. Proč se máme zabývat problematikou „corporate governance“?

Proč je tato problematika zajímavá a je vůbec zapotřebí?? Odpověď se nachází v charakteru sjednávání dohod mezi různými stranami potřebnými pro provozování fungující společnosti. Poněvadž skutečné transakce, jako je vstup konkrétního lidského kapitálu nebo nákup určitého stroje, nejsou obvykle standardizovány (Williamson (1985))⁵, nelze s nimi snadno obchodovat na žádném volném trhu. Jakmile byl kontrakt uzavřen, kupující a prodejce jsou „...uvězněni v situaci bilaterálního monopolu“ (Zingales (1997))⁶. Samozřejmě se nabízí otázka, jak by se měl rozdělit vytvořený zisk vzniklou dohodou mezi účastníky. Na první pohled se zdá, že lze tento problém snadno vyřešit dohodou před uzavřením kontraktu, kde bude uveden způsob rozdělení zisku. Ve skutečnosti by bylo jednoduché, kdyby bylo možné předvídat každý stav v budoucnosti a na jeho základě vytvořit přiměřenou dohodu. Toto však není bohužel případ z reálného světa, kde většina věcí je nepředvídatelná a proto je nelze v prvotní smlouvě vzít do úvahy. Potom hovoříme o neúplných smlouvách, které ponechávají prostor pro využití neúplnosti ex post. Proto potřebujeme zavést nějaká pravidla nebo autoritu pro vymezení příležitosti využití a zabezpečení strany, která by byla znevýhodněna. Bez těchto pravidel nebo autority asi nebude možné realizovat jinak produktivní obchodní transakci. Dalším důležitým problémem z reálného světa je existence nesymetrických

¹ KLÍROVÁ, J. *Corporate governance*. Praha: Management Press, 2001, str. 13, ISBN 80-7261-052-X.

² ROUBÍČEK, L. *Corporate governance* (správa a řízení společnosti). VŠB-TU, Ekonomická fakulta 1998, str. 11. ISBN 80-7078-592-6.

³ MLČOCH, L. *Česká ekonomika a společnost mezi minulostí a budoucností* (Institucionální pohled). Národohospodářský ústav J. Hlavky, 1997 str. 29.

⁴ FIALA, Z. *Corporate governance*. Terno č. 19/1995, str. 4.

⁵ WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York.

⁶ ZINGALES, L. (1997): „*Corporate Governance*“, NBER Working Paper Series No. 6309.

informací. Tato situace se vyskytne tehdy, když jeden ze smluvních partnerů má přístup k lepším informacím ohledně možných budoucích situací a příslušných výsledků, zatímco druhý partner tyto znalosti postrádá. Znáмым příkladem je informační výhoda manažerů před akcionáři zvláště tehdy, když jsou akcionáři velmi rozčleněni. Také věřitelé jsou většinou poškozeni nekvalitními informacemi týkajícími se budoucích vyhlídek a investičních zisků a proto mohou k poskytování půjček přistupovat zdráhavě. Pro zmírnění tohoto problému existují různé formy regulace, které jsou zařazeny pod termín správa a řízení korporací. Nejprve máme státní zákony pro regulaci obchodu nebo pravidla dalších institucí, např. pro pracovní trh nebo na ochranu akcionářů. Další zákony se snaží upravovat pobídky tím, že podporují nebo brání provádění určitých akcí např. nepřátelskému převzetí společností. Některá populární opatření přijatá v několika zemích úřadujícím managementem jsou všude jinde místními zákony zakázána, aby se zamezilo managementu chránit se před nepřátelskými nabídkami.

3. Střet zájmů

Navzdory různým definicím je problematika corporate governance (správy a řízení korporací) pořád stejná. Finanční průzkum správy a řízení korporací se o tom zmiňuje jako o "problému zmocnitel-zmocněnec". Jensen a Meckling (1976)¹ byli mezi prvními, kteří tento problém analyzovali, protože zavedli představu principu oddělení a vyřešení střetů zájmů. Pohlížíejí na firmu jako spojitost vztahů smluvních zastoupení, kde jeden nebo několik zmocnitelů deleguje jinou osobu, zmocněnce, k vykonávání služeb v jejich prospěch. Takto každý ze zmocněnců poskytuje firmě konkrétní aktiva jako lidský kapitál, čas, dovednosti, finanční kapitál a další zdroje, za které na oplátku očekávají přiměřenou odměnu. Hlavními rysy teorie zastoupení je divergence zájmů zmocnitelů a zmocněnců. Nejpopulárnějším příkladem teorie zmocnitel-zmocněnec je střet mezi majiteli a manažery. Akcionáři jako zmocnitelé poskytují firmě nezbytné finanční zdroje a na oplátku očekávají, že společnost maximalizuje své zisky ve formě rizikově upravené investiční návratnosti. Akcionáři jsou proto jedinci, kteří zajišťují maximalizaci bohatství. Ti, kteří mají přímo na starosti investice a kontrolují bohatství akcionářů, jsou manažeři, kteří opět poskytují firmě své znalosti a určité dovednosti. Manažeři svým způsobem také zajišťují maximalizaci zisku. Snaží se zvyšovat svou moc, odměny a postavení za cenu maximalizace čistého příjmu. Podle Jensena a Mecklinga (1976)² manažeři mají tendenci rozhodovat tak, aby získali mimo platové výhody, které určitě nejsou v zájmu akcionářů. Termín "mimo platová výhoda" popisuje případy, kde manažeři při maximalizaci své vlastní prospěšnosti, činí pro podnik nevýnosná rozhodnutí. Mezi takové případy může uvést nákup drahého kancelářského vybavení až po provedení neefektivní akvizice, kdy tyto činnosti manažer vykonává na základě spíše osobního motivu než na základě racionální ekonomické analýzy. Rajan a Zingales (1997)³ předpokládají kladnou korelaci mezi různorodými investičními příležitostmi určité divize dané společnosti a neefektivním vyhledáváním manažerské moci. Dále nacházejí negativní korelaci mezi hodnotou diverzifikované společnosti a pestrostí investičních příležitostí jednotlivých divizí společnosti. Obecně mají manažeři tendenci zvětšovat velikost své firmy, protože jsou tím důležitější a cennější pro společnost, která jim to na oplátku zohlední v platovém ohodnocení.

¹ JENSEN M., C., MECKLING, W. (1976): „Agency Costs and the Theory of the Firm,” *Journal of Financial Economics*, p. 3(8).

² JENSEN M., C., MECKLING, W. (1976): „Agency Costs and the Theory of the Firm,” *Journal of Financial Economics*, p. 3(8).

³ RAJAN, R., ZINGALES, L. (1997): “The Firm as a Dedicated Hierarchy,” <http://gsblgz.uchicago.edu>.

Záleží tedy na převládajícím systému správy a řízení korporací, zda se těmto druhům činností zabrání sladěním rozhodovacího procesu společnosti se zájmy jejích akcionářů, nebo zda tyto činnosti budou podpořeny netečností organizace. Investoři jako celek poskytují společnosti svůj lidský kapitál, reálný kapitál a další vstupní faktory, které jsou potom do podniku investovány. Investoři vlastně se vzdávají svého práva disponovat se svými vstupními faktory náhradou za nějakou formu odměny. Zaměstnanci požadují mzdy, věřitelé chtějí zúročit své půjčky, dodavatelé chtějí adekvátní ceny za své zboží atd. Pro tyto účely příslušná teorie rozlišuje tři typy dispozičních práv:

- Právo používat zboží.
- Právo změnit zboží.
- Právo na příjmy odvoditelné z dispozičního práva na zboží.

Ti, kteří nejvíce riskují tím, že se vzdávají svých dispozičních práv, jsou věřitelé a akcionáři, protože delegují rozhodovací moc manažerům. Tímto se používání a zneužívání vstupních faktorů převádí na manažery. Navzdory komparativní výhodě možnosti diversifikace rizika jsou akcionáři jedinou skupinou investorů, která v případě neplnění závazků má zbývající pohledávky teprve tehdy, až budou uspokojeny všechny ostatní pohledávky. V tomto duchu Williamson (1985)¹ vnímá vztah akcionáře s firmou jako jedinečný. Oni vkládají všechny své investice s rizikem ztráty, zatímco ostatní dodavatelé nefinančního kapitálu si mohou ponechat své výrobní prostředky i v případě bankrotu. Mnozí ekonomové proto argumentují, že hlavním účelem Corporate governance je chránit dodavatele kmenových akcií, protože to jsou jediní investoři, kteří nejsou adekvátně chráněni smluvním vztahem se společností a potřebují ochranu zajištěnou řízením (Shleifer a Vishny (1996))². Podpůrné prostředí s dobře fungujícími institucemi corporate governance (správy a řízení korporací) by mělo minimalizovat problematiku separace managementu a financí a zajistit, aby investoři dostali výnosy ze svých vložených prostředků. Naproti tomu, značný počet dalších studií popírá výroky o upřednostňování problematiky manažer-majitel v teorii zastoupení. Například Zingales (1997)³ argumentuje tím, že ve světě neúplných kontraktů, kde se většina rozhodnutí provádí ex-post, smluvní vztahy akcionářů už nejsou výhodou, poněvadž neúplné smlouvy implikují existenci nechráněných stran také mezi jinými zájmovými skupinami. Kromě toho popírá tvrzení, že lidské kapitálové investice jsou horší než finanční investice a považuje lidský kapitál a finanční kapitál za rovnocenný. Ve své diskusi se odvolává na Blaira (1995)⁴, aby tak zpochybnil tvrzení, že finanční investice poskytovatele by byly ve své podstatě lepší než lidský kapitál. Odlišnost zájmů mezi akcionáři a managementem se však projevuje také v divergenci zisku. O rozdílu mezi dosaženým ziskem, když všichni investoři jednali v zájmu akcionářů a ziskem získaným v případě oportunistického chování zmocněnce se hovoří v literatuře zmocnitel-zmocněnec jako o ztrátě prospěšnosti.

Kvůli nesymetrickému rozdělení informací nelze akce účastníků skupiny investorů zřetelně sledovat. Zájmové skupiny korporace proto předběžně očekávají možnost špatného výsledku pro sebe ex-post a snaží se upravovat smlouvy tak, aby je chránily před ztrátami. Zmocnitelé se obvykle snaží minimalizovat například počet příležitostných akcií zmocněnců tím, že věnují některé výdaje na zastoupení k monitorování nebo k předběžnému zapojení zmocněnce v rámci mechanismu pro sladění zájmů. Pro dosažení tohoto cíle je obvykle nezbytný zvláštní

¹ WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York.

² SHLEIFER, A., VISHNY, R. (1996): "A Survey of Corporate Governance," NBER Working Paper 5554.

³ ZINGALES, L. (1997): "Corporate Governance", NBER Working Paper Series No. 6309.

⁴ BLAIR, M. (1995): *Ownership and Control*. The Brookings Institution, Washington D.C.

návrh smlouvy. Někdo by mohl uvažovat například o tom, že dovolí manažerům se zúčastnit na rozvoji firmy. Toto se velmi často realizuje ve formě akciových opcí, které mohou tvořit podstatnou část výdělků manažerů. Avšak ve světě neúplných kontraktů, kde je velmi těžké předvídat všechny možné výsledky konkrétního vztahu s investorem, je možné se jen snažit optimalizovat tento model a stejně tak, jako účastníci z modelu přístupu dle akcionářské hodnoty, čelí stejnému druhu problémů, zejména akce členů některé zájmové skupiny nejsou dokonale pozorovatelné jinou zájmovou skupinou. Skutečnost, že existují různé střety zájmů u přístupu dle investorské hodnoty by měly být intuitivně jasné již při pohledu na tuto definici. Z tohoto důvodu je těžší najít patřičnou rovnováhu.

Na rozdíl od skutečnosti, že v modelu orientovaném na akcionářskou hodnotu se asymetrické informace odrážejí hlavně v tradičním střetu majitele s manažerem, kde majitelé čelí problému jak zajistit, aby manažeři společnosti jednali v jejich zájmu. Ve zjednodušeném modelu střet zájmů vzniká mezi zmocněncem (manažerem společnosti) a různými zmocniteli včetně akcionářů, věřitelů a dalších skupin zaměstnaných ve společnosti. Zaměstnanci mají například zájem o vyšší mzdy a odpovídající pracovní podmínky. Věřitelé mají zájem především na tom, aby jejich půjčky jim byly zaplacený. Toto často vede k různému hodnocení investičních příležitostí, protože management je stimulován projekty, které jsou příliš riskantní. Dodavatelé chtějí vyšší ceny za své zboží a snad také stabilní dlouhodobé vztahy. Kromě toho, zákazníci mají zájem o nižší ceny a velmi kvalitní výrobek. Ogden a Watson (1999)¹ studovali vztah mezi dobrými zákaznickými vztahy a akcionářskou hodnotou např. ve vodním průmyslu Velké Británie. Zjišťují, že uspokojování potřeb zákazníků vede k vyšší akcionářské hodnotě, ačkoli jsou nižší zisky v období, kdy se realizuje proces zdokonalování a zlepšování. Nakonec místní obec, která poskytuje infrastrukturu potřebnou pro založení firmy, vyžaduje péči o životní prostředí. Aby nakonec byli všichni spokojeni, toto vše se musí vzít do úvahy. Je zřejmé, že tento úkol není snadné splnit. Zvláště tehdy, když máme na mysli organizaci, která maximalizuje své zisky a společnost kótovanou na burze, kde investoři podrobně sledují jejich záznamy podle nich se rozhodují, zda budou investovat nebo nikoli.

Literatura

- [1] BLAIR, M. (1995): *Ownership and Control*. The Brookings Institution, Washington D.C.
- [2] FAHADOVÁ, C. *Corporate Governance: Stakeholder versus Shareholder Value*. Praha: Univerzita Karlova, 2004.
- [3] FIALA, Z. *Corporate governance*. Terno č. 19/1995, str. 4.
- [4] JENSEN M., C., MECKLING, W. (1976): „Agency Costs and the Theory of the Firm,” *Journal of Financial Economics*, p. 3(8).
- [5] KLÍROVÁ, J. *Corporate governance*. 1. vyd. Praha: Management press, 2001. ISBN 80-7261-052-X.
- [6] MLČOCH, L. *Česká ekonomika a společnost mezi minulostí a budoucností (Institucionální pohled)*.
- [7] Národohospodářský ústav J. Hlavky, 1997 str. 29.
- [8] OGDEN, S., WATSON, R. (1999): „Corporate Performance and Stakeholder Management: Balancing Shareholder and Customer Interests in the UK Privatized Water Industry,” *Academy of Management Journal*, 42(5), 526-538.

¹ OGDEN, S., WATSON, R. (1999): „Corporate Performance and Stakeholder Management: Balancing Shareholder and Customer Interests in the UK Privatized Water Industry,” *Academy of Management Journal*, 42(5), 526-538.

- [9] RAJAN, R., ZINGALES, L. (1997): "The Firm as a Dedicated Hierarchy," <http://gsblgz.uchicago.edu>.
- [10] ROUBÍČEK, L. Corporate governance (správa a řízení společností). 1. vyd. Ostrava: VŠB –TU, Ekonomická fakulta, 1998. ISBN 80-7078-592-6.
- [11] SHLEIFER, A., VISHNY, R. (1996): "A Survey of Corporate Governance," NBER Working Paper 5554.
- [12] WILLIAMSON, O. (1985): The Economic Institutions of Capitalism. The Free Press, New York.
- [13] ZINGALES, L. (1997): „Corporate Governance", NBER Working Paper Series No. 6309.

EVA a řízení podniku

Václav Janeček, Josef Hynek

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu

Katedra ekonomie a managementu, Katedra informatiky a kvantitativních metod

E-mail: vaclav.janecek@uhk.cz, josef.hynek@uhk.cz

Abstrakt

Rostoucí převaha „shareholder“ podnikatelské kultury (ve srovnání s přístupy akcentující roli stakeholderů) je důsledkem velmi významných změn jako je globalizace a deregulace kapitálových trhů, rozvoj informačních technologií, stále likvidnější trhy s cennými papíry, generační změny v přístupu k úsporám a investování atd. To nutí manažery, aby se přednostně zaměřovali na zvyšování hodnoty kapitálu. Ekonomická přidaná hodnota jako ukazatel získává nové uplatnění. Ve své podstatě se jedná o měřítko výkonnosti podniku, ale může také sloužit jako centrální bod při prosazování podnikové strategie ve všech hlavních oblastech podnikového řízení – ve strategickém plánování, při alokaci kapitálu, rozpočtování, měření výkonnosti, v systému motivace a odměňování, v oblasti interní i externí komunikace podniku. Pokud je EVA nahlížena tímto „všeobjímajícím“ způsobem, prakticky splývá s koncepcí value based management. Firemní cíl, kterým je dosažení požadovaného růstu EVA, může být rozložen do soustavy dílčích ukazatelů (cílů). Tato soustava ukazatelů může zahrnovat jak ukazatele finanční, tak i nefinanční, jak ukazatele hodnotící, tak cílové. EVA může být propojena s konceptem balanced scorecard a tak sloužit jako specifický nástroj managementu podniku, který přináší jeho vyšší efektivnost. Tato skutečnost se autorům potvrdila i v rámci výzkumu, který provedl mezi 132 výrobními podniky v České republice. Autoři porovnávají vliv používání EVA na rentabilitu podniku s efekty spojenými s využíváním vyspělých výrobních technologií.

Klíčová slova: Ekonomická přidaná hodnota, value based management, soustava ukazatelů, balanced scorecard, dotazníkové šetření.

Abstract: EVA and Management of Firm

The growing predominance of the shareholder wealth culture (comparing to stakeholder theory) is largely the consequence of these main changes: the globalization and deregulation of capital markets, advances in information technology, more liquid securities markets, generational changes in attitudes toward savings and investment, etc. The described changes force managers to be focused on increasing of capital value. Economic value added indicator gains new roles. At its most basic, EVA is a measure of performance, but it can also serve as the centre piece of a strategy implementation process in all main fields of company management – strategic planning, capital allocation, operating budgets, performance measurement, management compensation, internal and external communication. When EVA is viewed in this all-inclusive manner, it converges with the concept of Value Based Management. The firm target expressed as desired number of EVA growth can be disintegrated in to the system of component indicators that includes financial and non-financial, lagging and leading measures. EVA can be linked with Balanced Scorecard method and be utilised as specific tool of firm management that brings high efficiency. This fact is confirmed by the results of survey the authors conducted among 132 firms in the Czech Republic. The authors compare the impact of EVA utilization with effect of advanced manufacturing technologies (AMT) application.

Key Words: Economic Value Added, Value Based Management, System of Indicators, Balanced Scorecard, Survey.

1 Úvod

Významným rysem kulturně historického a zároveň ekonomického okolí podniku je v zemi obvyklá koncepce řízení. V zásadě to může být koncepce založená na „*shareholder value*“ nebo koncepce založená na „*stakeholder value*“. Tyto dvě koncepce vznikly na základě historických rozdílů ve vývoji ekonomik v USA a Velké Británii na jedné straně a v kontinentální Evropě a Japonsku na straně druhé. Existují tedy dva základní modely vztahu vlastník-management:

- anglosaský, který představuje kontrolu firmy prostřednictvím kapitálových trhů,
- kontinentálně evropský a japonský, který je založen na relativně přímé kontrole podniků bankami.

Z toho se odvíjejí charakteristické rysy anglosaské a kontinentálně evropské koncepce řízení. V USA je prioritní zvyšování hodnoty kapitálu akcionářů, tj. zvyšování hodnoty akcií (*shareholder value*). Jde především o co nejlepší výkonnost firmy „jako stroje na peníze“. Prioritní je likvidita a rostoucí hodnota vlastního kapitálu. Proti tomu stojí koncept podniku jako „koalice“ sledující cíle stakeholderů.

Lze očekávat, že tyto tradice v jisté míře ovlivňují i systémy řízení a vztahy v podnicích. Zřejmě také z tohoto důvodu se v USA šířily koncepce řízení založené na ekonomickém zisku nejdříve a nejmasivněji. To může do značné míry vysvětlovat, proč short termismus typický pro americkou podnikatelskou kulturu neomezil technologický vývoj ve výrobních podnicích. Ve stejném směru zřejmě působí i to, že vlastníci jsou stále poučenější a informovanější, což může být také interpretováno jako odstraňování slabin *shareholder* řízení [1, s. 1-6].

2 Využití konceptu EVA k řízení hodnoty – funkcionální aspekt

Řízení podniku, zejména jeho finanční část, se zpravidla odvíjí od určitého souhrnného ukazatele, který podnik používá k měření dosažených výsledků. Mezi tradiční patří zisk po zdanění, EPS, dosažená tržní cena akcií nebo rentabilita aktiv, resp. vlastního kapitálu. Tyto agregátní ukazatele by měly být zároveň použitelné jako základ systému řízení, který by vedl ke zvyšování efektivnosti hodnototvorného procesu a tím i hodnoty firmy. Druhý požadavek může být v případě některých tradičních ukazatelů obtížně realizovatelný, avšak vlastnosti ukazatele EVA (*Economic Value Added*, EVA je chráněná značka firmy Stern-Stewart&Co.) se ukazují jako vhodné pro to, aby byl základem metod řízení hodnototvorných procesů [3]. Zastánci ukazatele EVA jako integrujícího kritéria systému řízení tvrdí, že pokud je EVA používána správně, pomůže to podniku zavést podrobný a zároveň kompaktní program VBM (*Value-Based Management*). Pokud je EVA pojímána jako integrující ukazatel výkonnosti podniku, pak v jistém smyslu konverguje s konceptem VBM [9, s.18-19]. Předpokladem efektivního fungování EVA jako základu řízení hodnoty podniku je jeho odpovídající organizační uspořádání, přidělení rozhodovacích práv a odpovědností jednotlivým vnitropodnikovým útvarům.

Těmi mohou být nákladová střediska, která mají za úkol nalézat optimální složení spotřebovávaných vstupů na některé činnosti podniku, režijní střediska zaměřená na zajišťování služeb nutných pro chod hlavní činnosti podniku, výnosová centra, která disponují právy rozhodovat v oblasti marketingu, prodeje a distribuce (zde kritériem může být maximalizace marže). V jistém smyslu nejsilnější pozici mají zisková centra, která disponují

nejširšími pravomocemi a která jsou zaměřena na maximalizaci zisku s tím, že jejich úsilí musí být podřízeno zájmům celé firmy. Nelze připustit situaci, že jejich snaha o maximalizaci vlastního zisku povede k omezení zisku firmy jako celku. Investiční střediska jsou v zásadě zisková střediska, která mají navíc právo činit investiční rozhodnutí, tj. vynakládat kapitál. Jejich úspěšnost je měřena efektivností využívání jim svěřeného kapitálu.

Přímé využití ukazatele EVA v nákladových střediscích by bylo chybou, protože tato střediska neovládají kapitálové výdaje, které jsou jednou z klíčových determinant tohoto ukazatele. Prakticky všechny velké firmy ponechávají práva rozhodovat o investicích v rukou vrcholových manažerů a neumožňují přijímat taková rozhodnutí provozním manažerům a tím méně výkonným pracovníkům. Produkční proces zaměřený na maximalizaci EVA je v jednotlivých střediscích sledován a řízen **prostřednictvím odvozených konkrétnějších ukazatelů**, které mohou být kontrolovány výkonnými pracovníky a které jsou základem jejich motivačních kritérií. Těmito ukazateli, označovanými jako „*value drivers*“, **faktory tvorby hodnoty**, jsou například zlepšování produktivity, snižování zmetkovitosti, snižování zásob nedokončené výroby, zkracování výrobního cyklu apod. Všechny lze měřit a zároveň jejich prostřednictvím řídit, kontrolovat a motivovat výkonné pracovníky. Obecně platí, že čím je stupeň řízení vyšší, tím více se mohou řídicí pracovníci podílet na rozhodování o investičních záležitostech a tím více bývají hodnoceni přímo podle dosaženého ukazatele EVA. A naopak, na nižších stupních řízení se více a více uplatňují odvozené ukazatele, „*value drivers*“, nikoliv přímo EVA [8, s. 49]. I když ukazatel EVA nebývá prakticky použitelný pro nižší úroveň manažerské hierarchie, je nutné zajistit, aby zvyšování EVA manažeři těchto nižších organizačních jednotek přijali za své. Ukazatel EVA musí být propojen s konkrétnějšími ukazateli, které příměji korespondují s odpovědností a kompetencemi daných manažerů. Čím lépe je firemní prostředí adaptováno na ukazatel EVA a pracovníci jsou lépe než dříve vyškoleni a více se s tímto ukazatelem identifikují, tím více je možné používat ukazatel EVA na nižších úrovních řízení [8, s. 43-49].

Při realizaci systémů řízení založených na konceptu EVA je třeba brát v úvahu některé velmi důležité souvislosti. Pokud jsou ukazatel EVA, popř. jiné hodnotové ukazatele, vypočítávány pro určité středisko, může se stát, že jejich hodnota může být někdy více závislá na stanovených vnitřních podnikových cenách a na vnitropodnikové cenové politice, než na výkonnosti samotné hodnocené jednotky. To by potom mohlo při řízení vést k nežádoucím důsledkům. Problém může být poněkud oslaben, když se nesleduje pouze absolutní velikost hodnotících ukazatelů za danou vnitropodnikovou jednotku, ale jejich relativní změny. Přesto není podstata tohoto problému odstraněna.

3 Využití konceptu EVA k řízení hodnoty – aspekt času

Problematika zvyšování hodnoty podniku a efektivnosti jeho činností se odehrává v čase, má svůj běžný, krátkodobý a strategický rozměr. To se musí promítat do stanovování cílů a charakteru ukazatelů používaných k jejich měření. Základním cílem hodnotově orientovaných podniků je zvyšování současné hodnoty budoucí EVA. To znamená, že manažeři musí nejenom prosazovat zvyšování EVA v daném roce, ale musí být vedeni k tomu, aby činili taková opatření, která přinesou trvalé zvyšování EVA v budoucnosti. Pokud by se zaměřili pouze na současnost, vedlo by to k tomu, že by zanedbali faktory dlouhodobé výkonnosti. K tomu je zapotřebí vytvořit soustavu ukazatelů a hodnotících kritérií, které zachycují hybatele budoucí EVA. Například v podnicích, které založily svoji konkurenceschopnost na využívání vyspělých technologií, je vyžadován trvalý proud inovací produkce. Ten je hybatelem, základem vysoké úrovně EVA v budoucnosti. EVA dosahovaná v běžném roce je mnohem

slabším indikátorem budoucího vývoje hodnoty podniku, než například ukazatele měřící zavádění inovací. Je proto správné rozdělit působení motivačních kritérií mezi motivaci produkovat běžnou EVA a budoucí EVA. To dále znamená, že hodnota bonusů spojených s rozhodujícími indikátory musí odrážet hodnotu budoucí EVA. Hlavní problém zde spočívá v obtížích při kvantifikaci současné hodnoty budoucí EVA spojené se splněním určitého ukazatele.

Velmi důležité je využívání do budoucna zaměřených hybatelů hodnoty. To platí zejména pro znalostní ekonomiku, například pro sektor internetového podnikání. U těchto podniků se ukazuje, že není silná přímá závislost jejich ceny na trhu a momentálně dosahovaných zisků či hodnot EVA. Vysoká úroveň kapitalizace těchto firem nemůže být vysvětlena těmito obvyklými faktory. Tyto firmy řídí svůj rozvoj tak, že skutečně velké částky zisku budou dosaženy až za řadu let. Toto zacílení na budoucnost se projevuje i v tom, že manažeři těchto firem se zaměřují na ukazatele z „horních pater“ výsledovky, tj. na růst tržeb a nikoliv na maximalizaci zisku. Tento přístup je racionální, neboť cesta k úspěchu těchto firem je vedena snahou o maximalizaci podílu na trhu. Proto také náklady spojené se snahou zvětšovat svůj podíl na trhu nejsou při hodnocení vnímány jako náklady běžného roku, jak je eviduje účetnictví, ale spíše jako investice do budoucí prosperity firmy. Jak bylo uvedeno, základními hybateli hodnoty i kritérii pro motivační systémy u těchto podniků je maximalizace tržeb a zvětšování podílu na trhu. Tyto základní ukazatele jsou prakticky vždy dekomponovány do dobře měřitelných dílčích konkrétnějších ukazatelů.

Schopnost společnosti v budoucnosti získat nové zákazníky je mnohem důležitější než momentální úroveň zisku. V těchto specifických situacích jsou trhy zpravidla schopny rozpoznat, že běžný zisk a EVA jsou špatné predikátory budoucí výkonnosti. Tím může být vysvětlena velmi rychle rostoucí kapitalizace firem jako je Amazon.com nebo Yahoo.

Hybatelé hodnoty, zároveň i **motivační kritéria**, lze z tohoto časového hlediska rozdělit do dvou základních skupin:

- komponenty EVA vzniklé jejím rozkladem, které mají charakter finančních ukazatelů a které poměřují výsledky předchozích rozhodnutí a činností, tedy reagují a hodnotí až ex post, jsou označovány jako „**lagging**“ ukazatelé,
- indikátory vedoucí k tvorbě EVA, které mají zpravidla nefinanční charakter a které působí do budoucna, stimulují taková rozhodnutí a činnosti, které se v budoucnosti projeví ve zvyšující se EVA, jsou označovány jako „**leading**“ ukazatelé [7, s. 5].

EVA a od ní odvozené finanční ukazatelé, mají charakter ukazatelů následných, měřících dosažený výsledek. Motivují k tvorbě hodnoty obecně, nenavádějí k určitému konání v průběhu sledovaného období. Naproti tomu ukazatelé nefinančního charakteru, zpravidla navádějí přímo konkrétně k určitému způsobu jednání, které má ve svém důsledku vést k tvorbě hodnoty. Tyto ukazatele působí předem, v průběhu procesu tvorby hodnoty, neměří jeho výsledek, ale způsobují tento výsledek. Za předpokladu, že jsou správně konstruovány a nastaveny působí ve směru zvyšování efektivnosti podniku a dosahování co nejvyšší EVA [9, s. 270-280].

Výše uváděné indikátory, resp. hybatele hodnoty musejí vystupovat jako ucelený a vyvážený systém. Za moderní a stále více rozšířený model řízení hodnoty firmy se považuje postup nazývaný *balanced scorecard* (BSC). Tato metoda řízení hodnoty byla formulována v roce 1992 jako nástroj strategického managementu Robertem Kaplanem a Davidem Nortnem.

Jednotlivé dimenze výkonnosti firmy nazývají autoři perspektivami. Jsou jimi minimálně perspektiva finanční, zákaznická, procesů, učení se a růstu. Pro jednotlivé oblasti jsou pak stanoveny cíle a kritéria jejich hodnocení, což je cesta k dosažení celkových strategických záměrů podniku [5, 6, srov. dále 7, s. 5-7].

Koncepce BSC a hodnotová orientace podniku, tedy využívání konceptu EVA, jsou dva komplementární přístupy. Pokud dojde k jejich synchronizaci, povede to k výrazně vyšší efektivnosti řízení a tím i celkové činnosti podniku. Oba přístupy se vzájemně doplňují a vytvářejí tak synergický efekt. Do podobných závěrů ústí i některé výzkumy této problematiky již provedené v České republice, kde autoři navrhuji, aby „*pro řízení podniku byla doporučena aplikace modelu Balanced Scorecard s vrcholovým ukazatelem EVA pro finanční perspektivu*“ [2, s. 176].

Metoda balanced scorecard je cestou jak dosáhnout podnikových cílů. To lze znázornit vytvořením tzv. kauzální mapy, která je vyjádřením metody a nástrojů, jak cílového stavu dosáhnout. Tento dokument má také být i nástrojem získání aktivního souhlasu zaměstnanců s daným cílem tak i postupem, jak ho dosáhnout. Při tvorbě kauzální mapy je důležité rozeznat, co jsou hybatelé požadovaných finančních výsledků. Pak v rámci tohoto postupu zdůrazňovat nutnost vyváženého (balanced) zachycení všech nejdůležitějších skutečností, které určují hodnotu podniku, výsledné „finanční skóre“ firmy. Balanced scorecard obsahuje jak „*lagging*“ indikátory, tj. ukazatele už dosaženého výsledku, tak ukazatele „*leading*“, ukazatele umožňující reagovat a ovlivnit budoucí výsledky. Tyto dva druhy ukazatelů tvoří určité kontinuum, ve kterém může tentýž ukazatel vystupovat v obou pozicích. Například z hlediska výsledkového ukazatele EVA je spokojenost zákazníků k tomu vedoucím ukazatelem, zatímco tatáž spokojenost zákazníků je výsledkovým ukazatelem ve vztahu například k ukazateli doby uspokojení objednávky [9, s. 294].

3. Rentabilita podniků uživatelů EVA

Na vliv využívání EVA pro řízení na úspěšnost podniků bylo možno usuzovat pouze nepřímo, na základě odpovědí 132 respondentů a dále na základě ekonomických charakteristik těchto podniků. V tomto příspěvku uvádíme vybraná zjištění týkající se dosahované rentability [4]. Můžeme mít za to, že podniky, které dosahují vyšší rentabilitu vlastního kapitálu, tak prakticky prokazují, že jsou vysoce konkurenceschopné a zřejmě tedy dobře řízené.

Pro posouzení rentability vlastního kapitálu byly k dispozici údaje celkem za 92 podniků, z toho bylo 47 podniků, které uvedly, že EVA nepoužívají. Rentabilita vlastního kapitálu vypočítaná souhrnně za podniky nevyužívající koncept ekonomické přidané hodnoty vyšla 2,22 %, tentýž ukazatel vypočítaný za podniky užívající EVA pak byl 5,41 %. Vypovídací schopnost tohoto údaje je poněkud omezená, protože velikost vlastního kapitálu souhrnně za podniky nevyužívající EVA je asi třikrát nižší než souhrn vlastního kapitálu respondentů využívajících EVA. Také průměrná velikost podniků nevyužívajících EVA je více než třikrát menší než velikost podniků užívajících EVA. Vliv velikosti podniku na jeho hospodářské výsledky je tedy nepopíratelný. Nicméně i takto získaný výsledek svědčí o tom, že se potvrzuje předpoklad, že by podniky využívající EVA měly dosahovat vyšší rentability vlastního kapitálu a být výhodnější z hlediska zhodnocení vkladu vlastníků.

V této souvislosti se může jevit jako příznačné, že rentabilita vlastního kapitálu u skupiny podniků, které uvedly, že používají EVA zároveň jako měřítko prosperity a základ

motivačního systému (je jich celkem 9 a jsou v průměru z hlediska vlastního kapitálu největší), je 11,31 %, a tedy výrazně vyšší než u kterékoliv jiné skupiny podniků.

4. Závěr

Pro všechny podniky zaměřené na tvorbu hodnoty lze využít ukazatel růstu EVA jako zastřešující indikátor dosahování základního podnikového cíle. Na druhé straně, a to hlavně pro podniky zaměřující se na získání konkurenční výhody na základě diferenciací, tedy podniky v jistém smyslu prospektorského typu, by spolehnutí se na jediný krátkodobý finanční ukazatel znamenalo riziko, že budou ignorovány další „měkčí“ indikátory, jako je zákaznická spokojenost a produktová inovace, které mohou být nejdůležitějšími hybateli budoucí EVA. V souvislosti s identifikováním dalších zpravidla nefinančních ukazatelů a cílů výkonnosti se balanced scorecard stává nejenom nástrojem měření výkonnosti a odměňování, ale též i mechanismem, který umožňuje rozšířit strategickou vizi vrcholového managementu podnikem od shora dolů a též i horizontálně do všech oblastí činnosti [9, s. 291]. Je tak metodou komunikace a propojování jednotlivých oddělení podniku i jednotlivých pracovníků, nástrojem podnikového plánování a dává zpětnou vazbu a umožňuje reakci, „učení se podniku“ [7, s. 3]. Propojení ukazatele EVA jako vrcholového integrujícího indikátoru plnění podnikových cílů s metodou balanced scorecard se ukazuje jako nadějný přístup k řízení podniků v nastupující znalostní ekonomice.

Tento příspěvek byl realizován za finanční podpory grantu číslo 402/07/1495 Grantové agentury České republiky.

Literatura

- [1] DEMIRAG, I. S. Corporate Governance, Accountability, and Pressures to Perform. 1st Ed. Stamford: Jai Press Inc., 1998.
- [2] Ekonomické (hodnotové) procesy a konkurenceschopnost podniku, dílčí výzkumná zpráva, in: Výzkum konkurenční schopnosti českých průmyslových výrobců. Zlín: UTB Zlín 2004
- [3] Firemní stránky Stern Stewart&Co., What is EVA? (citace červen, 26., 2007). Přístup z internetu: URL: <http://www.sternstewart.com/evaabout/fourm.php>.
- [4] HÁJEK, L., HYNEK, J., JANEČEK, V. Hodnocení investic do vyspělých technologií. Hradec Králové: Gaudeamus, 2005.
- [5] KAPLAN, R. S., BORTIN, D. P. Balanced-Scorecard. Praha: Management Press, 2000.
- [6] KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. The Balanced Scorecard-Measures that Drive Performance. In: Harvard Business Review 1992, vol. 70 (1).
- [7] RICCIARDI, E. Balanced Scorecard And Its Information System: The Performance Data, Warehouse. In: 17th Annual Meeting on Socio-Economics Central Europe. Central European University and Corvinus University of Budapest, Budapešť, June30 – July 2, 2005.
- [8] STERN, J. M., SHIELY, J. S., ROSS, I. R. The EVA Challenge. Implementing Value-Added Change in an Organization. New York: John Wiley & Sons, Inc. 2001.
- [9] YOUNG, S. D., O'BYRNE, S. F. EVA and Valued-Based Management. A practical Guide to Implementation. New York: McGraw-Hill 2001.

Corporate Social Responsibility v prostředí malých a středních podniků

Markéta Jansová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: xmargo@seznam.cz

Abstrakt

Společenská odpovědnost firmy (CSR) je systém pro společnosti, malé a střední podniky, které by měli mít za povinnost především zájmy zákazníků, zaměstnanců, shareholderů, společnosti a mít ekologickou povinnost ve všech aspektech svých operací. Vyrůstá podíl malých a středních podniků (MSP) na tvorbě HDP, zaměstnanosti či exportu, roste i potřeba seznámit MSP s problematikou CSR a informovat je o výhodách společensky odpovědného konceptu podnikání. V současnosti malé a střední podniky zcela přirozeně vyvíjí mnoho aktivit spadajících do oblasti společenské odpovědnosti. Většinou se jedná o nepravidelný a neucelený soubor aktivit, kterým chybí napojení na podnikovou strategii. Malé a střední podniky často potřebují pomocnou ruku v procesech strategického plánování a uspořádání aktivit CSR do komplexního celku. Správné pochopení významu je prvním krokem k úspěšné implementaci CSR. Je nutné si uvědomit, že primárním cílem podnikání je tvorba zisku a tak se aktivity spojené s CSR musí podniku vyplatit. Organizace CSR Europe vytvořila tzv. SME Key. SME Key je on-line nástroj, který malým a středním podnikům pomáhá zmapovat jejich dosavadní CSR aktivity a ukazuje jim, jak k problematice přistupovat strategicky. Výzkum v rámci EU19 ukázal, že 50% evropských malých a středních podniků již vyvíjí aktivity, které spadají do oblasti CSR.

Klíčová slova: Společenská odpovědnost firmy, malé a střední podniky, oblasti potencionálního zisku, aktivity spojené s CSR, SME Key.

Abstract: Corporate Social Responsibility in the Specific Environment of the Small and Medium sized Businesses

Corporate Social Responsibility (CSR) is a concept that organizations, especially corporations, small and medium sized-businesses (SMEs), have an obligation to consider the interests of customers, employees, shareholders, communities, and ecological considerations in all aspects of their operations. The part of small and medium sized businesses grows with output of GPD, employment or export, even the need of introducing SMEs with CSR problems and inform them about advantages of social responsibility of business concept. Nowadays small and medium sized businesses completely naturally pursue many activities which slope into section of social responsibility. Mostly it confers about irregular and incomplete complex of activities, which aren't connected to corporate strategy. Small and medium sized businesses often need a hand in operations of strategy planning and order of CSR activities into complex whole. The understanding of meaning is the first step to prosperous implementation of CSR. It is needed to realize that primary target of business is creation of profit, so activities connected to CSR must be redeemed. The organization CSR Europe has created so called SME Key. The SME Key is on-line tools, which helps to small and medium sized businesses plot their existing CSR activities and shows them, how approach the problems strategically. The scope research of EU19 showed that 50% of European small and medium sized businesses already pursue activities, which slope to CSR section.

Key Words: Corporate Social Responsibility, Small and Medium-Sized Businesses, Areas of Potential Profit, Activities, CSR Activities, SME Key.

1. Úvod

V dnešní době se stále častěji objevuje pojem corporate social responsibility. Z větší části jsou o CSR informováni větší společnosti a korporace. Jejich výše zisku umožňuje lepší pohyb v oblasti CSR. V podnikatelském světě neexistují pouze velké podniky, ale velkou část pokrývají malé a střední společnosti (MSP). Nastává zde otázka, zda jsou MSP schopni orientovat se v CSR a jestli to přijmou jako součást své podnikatelské strategie.

Společenská odpovědnost podniku (dále jen CSR) požaduje po podniku, aby se choval společensky odpovědně k prostředí i společnosti, ve kterém podniká, dále přispívat k ekonomicky udržitelnému růstu a zároveň se zasazovat o zlepšování kvality života zaměstnanců a jejich rodin. Po podniku se žádá, aby investoval do aktivit, které přesahují zákonnou povinnost, aniž by bylo zřejmé, proč by se v nich měl angažovat. Je nutné si uvědomit, že hlavním cílem podnikání je tvorba zisku pro vlastníky. Existují různé pohledy na problematiku CSR. Friedmanova kritika říká, že aktivity spojené s CSR něco stojí a aby manažeři získali dodatečné volné prostředky, musí buď snížit dividendy, nebo zvýšit ceny výrobku či vyplácet menší mzdy, respektive je nenavyšovat, i když by to jinak bylo možné. Díky aktivitám v oblasti CSR se proto podnik chová nezodpovědně vůči některým skupinám stakeholderů. Aktivity CSR jsou pro něj nákladem, což se liší od novodobého pojetí, které ho bere jako investici. Po provedených výzkumech, které měly za úkol zjistit výhody a nevýhody CSR, bylo zjištěno, že aktivity CSR přináší následující výhody:

- zvýšení zisku,
- přístup k dodatečnému kapitálu,
- snížení nákladů, zvýšení hospodárnosti,
- zlepšení image,
- zvýšení obrátu a loajality zákazníků,
- zvýšení produktivity a kvality,
- zvýšení schopnosti získat a udržet kvalitní zaměstnance,
- možné snížení zákonného dohledu a zákonných opatření,
- snížení rizika, snížení nákladů na risk management,
- udržení kroku s konkurenty a požadavky trhu. [1]

V případě zařazení CSR do strategie řízení firmy se přitom vytváří předpoklad k podpoře růstu zisku a celkových výsledků podnikání. Malé a střední podniky v současnosti realizují množství aktivit, které lze zařadit do konceptu CSR. Nemají však informace ani zkušenosti o možnostech jejich vzájemného propojení, jenž vede k podpoře celkových výsledků firem.

2. Triple-bottom-line

CSR je koncept, který se opírá o 3 pilíře – ekonomický, sociální a ekologický. Odpovědná firma by měla podnikat kroky v každém z nich. K tomu, aby byl podnik odpovědný, nestačí pouze třídit odpad (ekologie) či jen přispívat na charitu (sociální oblast). Podnik by měl ctít zásady podnikatelské etiky, odmítat korupci a být transparentní (ekonomická oblast).

Tři pilíře korespondují se třemi charakteristikami tzv. triple-bottom-line neboli „3P“:

- Profit – zisk / ekonomická oblast.
- People – lidé / sociální oblast.
- Planet – planeta / environmentální oblast.

CSR v ekonomické oblasti:

- kodex podnikatelského chování firmy,
- transparentnost,
- vztahy s akcionáři (shareholders dialogue),
- chování k investorům,
- ochrana duševního vlastnictví.

CSR v sociální oblasti

- firemní filantropie,
- dialog s tzv. stakeholders,
- zdraví a bezpečnost zaměstnanců,
- rozvoj lidského kapitálu,
- rovné příležitosti (pro ženy a muže a ostatní znevýhodněné skupiny obecně),
- rozmanitost na pracovišti (etnické minority, handicapovaní a starší lidé).

CSR v oblasti ekologie

- ekologická výroba, produkty a služby (standards řady ISO 14000 a EMAS),
- ekologická firemní politika (recyklace, používání ekologických produktů),
- zmenšování dopadů na životní prostředí,
- ochrana přírodních zdrojů. [2]

3. CSR a oblasti potenciálního zisku u malých a středních podniků

Strategickým posláním CSR z pohledu firmy je podpořit rozvoj prostředí ve kterém působí, a to se následně projeví ve zvýšeném zájmu o výrobky a služby a potažmo ve výkonech podniku. Různé kategorie podniků nechápe CSR jako součást podnikatelské strategie, ale pouze jako nástroj pro zlepšení reputace firmy. Celkový etický přístup k zaměstnancům, transparentní obchodní vztahy, či aktivní politika ochrany životního prostředí přitom pozitivně působí na celkové výkony společnosti a podporuje i image firmy. V tabulce č. 1 jsou uvedeny oblasti potenciálního zisku u malých a středních podniků.

Tab. 1 CSR a oblasti potenciálního zisku

Skupina stakeholderů	Výnosy	Náklady
Shareholderi	Nárůst investic od společensky zodpovědných investorů	Zvýšené náklady na zpravodajství a zajištění průhlednosti podnikání
Manageri	Lepší politika v oblasti lidských zdrojů vede ke zvýšení motivace, větší povědomí o přihlášení se podniku k etickým otázkám vede ke zvýšení důvěry k podniku mezi zaměstnanci	Zvýšené náklady na školení v oblasti etiky, schůzky focus group, zpravodajství
Zaměstnanci	Lepší politika v oblasti lidských zdrojů vede ke zvýšení motivace, etické chování nadřazených vede ke zlepšení produktivity, méně pracovních sporů, stávek, lepší pracovní podmínky.	Školení v oblasti etiky, více vnitřní komunikace, větší úsilí v oblasti pracovních vztahů, náklady na zavedení opatření zabezpečujících lidská práva
Zákazníci	Zvýšení přitažlivosti pro zainteresované zákazníky, méně sporů, reklama se může odvolávat na image podniku v oblasti CSR, zlepšení pověsti	Možné krátkodobé zvýšení nákladů na výroby
Subdodavatelé/dodavatelé	Větší kvalita vstupů, méně škodlivé dopady na image	Možné krátkodobé zvýšení nákladů na vstupy
Společnost	Větší ochota přijmout nové investice, zlepšení image	Náklady na neustálou výměnu informací s komunitami, zveřejňování zpráv o CSR, monitorování vnitřních aktivit, zavedení opatření zabezpečujících lidská práva
Vláda	Větší důvěra v podnik, méně právních střetů, předcházení zavedení zákonů omezujících podnikání podniku, lepší obchodní podmínky.	Možné zvýšení nákladů na dodržování nových nařízení
Životní prostředí	Méně právních střetů, zlepšení image, přispívá k trvale udržitelnému rozvoji podniku	Náklady na investice v oblasti kontroly zaměřené na dopady podnikání na životní prostředí

Zdroj: KAŠPAROVÁ, K. Výhody zapojení se do aktivit CSR. Společenská odpovědnost firem [on-line]. [cit. 2007-06-18]. Dostupné z <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?benefit>

4. CSR z pohledu malých a středních podniků

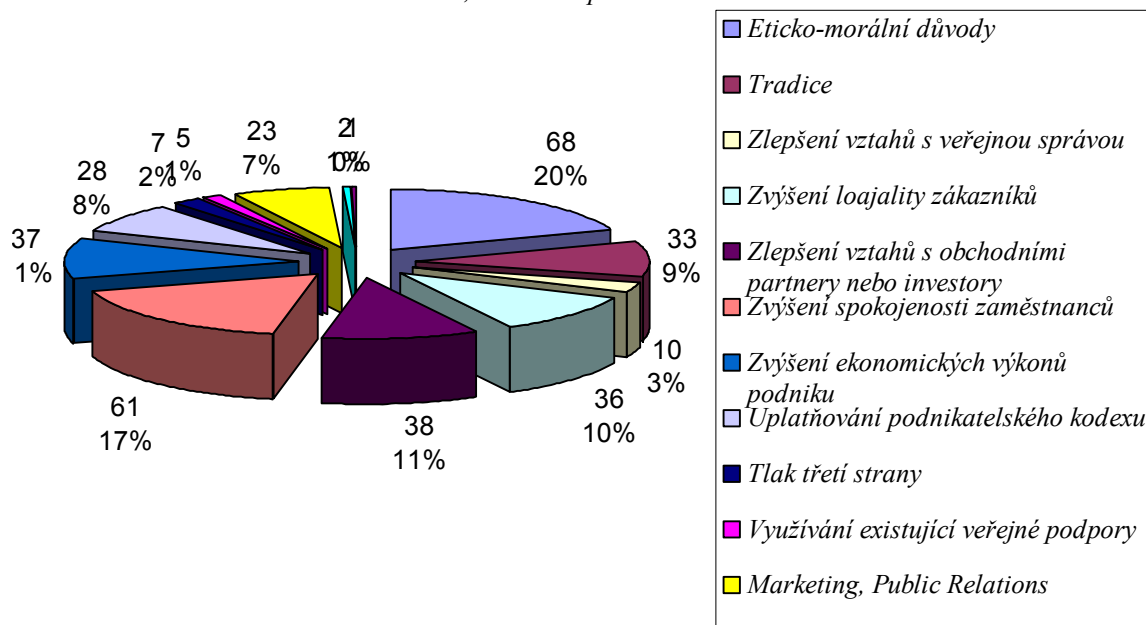
Má-li se CSR skutečně stát běžnou praxí, není možné, aby se celá věc odehrávala pouze na úrovni korporací. Pro rozšíření a zakořenění CSR je zásadní, aby byla relevantní i pro malé a střední podniky, které například v rámci EU v současné době tvoří 99% všech podniků a zaměstnávají 50% všech zaměstnaných. Malé a střední podniky jsou charakteristické svou výraznou závislostí na lokálním prostředí – v místě rekrutují většinu zaměstnanců a v místě či blízkém okolí mají také většinu zákazníků. Z toho důvodu jsou pro ně otázky reputace a dialogu se stakeholders fakticky otázkami existenčními. Přispívat k lepšímu stavu okolního prostředí je v přímém zájmu těchto podniků, neboť jeho stabilita velmi silně ovlivňuje jejich komerční úspěch. Množství malých a středních podniků už aktivity spadající do oblasti CSR zcela přirozeně praktikuje, pouze je přímo nepojmenovává tímto termínem.

Z tohoto předpokladu je nutné vycházet. Hlavní úkol tedy nespočívá v masivní mobilizaci malých a středních podniků, ale v nalezení cest k posílení jejich současných CSR aktivit a zejména k posílení jejich strategického přístupu k CSR jako takovému. Nedávný výzkum v

rámci EU19 ukázal, že 50% evropských malých a středních podniků již vyvíjí aktivity, které spadají do oblasti CSR. Jde zejména o dárcovství do oblasti kultury, sportu a obecně prospěšných projektů. Jejich přístup je charakteristický svou lokálností, občasností a minimální či nulovou provázaností s podnikovou strategií. Výzkum také prokázal nedostatek povědomí o CSR a možných přínosech této politiky. Důležité je tedy vycházet z toho, co již malé a střední podniky v oblasti CSR dělají a pomoci jim tyto aktivity dále rozvíjet a navázat na strategii firmy. V tom mohou být nápomocny i velké korporace tím, že budou například ochotny sdílet své znalosti a kapacity. Po malých a středních podnicích by neměly být požadovány aktivity, které by je finančně přetěžovaly, ani vynakládání sum finančních prostředků na měření nebo vydávání zpráv o těchto aktivitách. V České republice je povědomí o CSR skoro nulové a to jak mezi MSP tak mezi širokou veřejností. Existuje řada různých podpůrných projektů, které podporuje Evropský sociální fond. Cílem těchto projektů je informovat MSP o CSR. V České republice se realizuje sdružení mezinárodních a českých společností a firem pod názvem Business Leader Fórum (dále jen BLF). BLF prosazuje dodržování etiky v podnikatelské praxi a skutečné naplňování CSR a podporuje spolupráci mezi firemním, veřejným a neziskovým sektorem. BLF uskutečnil projekt, který poukazuje na stav mezi pražskými firmami. Jednu z otázek dotazníku charakterizuje obrázek 1.

Obr. 1 Motivy odpovědného chování podniků

Uved'te nejdůležitější motivy, které vedou Váš podnik k odpovědnému a etickému chování vůči zaměstnancům, životnímu prostředí a komunitě



Zdroj: Průzkum mapující CSR. Společenská odpovědnost firem [on-line]. [cit. 2006–12-07]. Dostupné z <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?pruzkum>>

Následující část pojednává o SME Key, která slouží malým a středním podnikům k zmapování oblasti CSR.

5. SME Key

Organizace CSR Europe vytvořila tzv. SME Key. SME Key je on-line nástroj, který malým a středním podnikům pomáhá zmapovat jejich dosavadní CSR aktivity a ukazuje jim, jak k problematice přistupovat strategicky. Na základě případových studií z různých zemí EU také

ukazuje, co vše je na poli CSR pro malé a střední podniky možné, a jak o tom lze souhrnně a finančně nenáročně informovat. SME Key zároveň funguje jako databáze dobrých příkladů k inspiraci. Průvodce pro malé a střední podniky při přípravě zprávy v rámci komunikace CSR nalezneme na <<http://www.smekey.org/>>.

6. Závěr

Společenská odpovědnost firem je trendem, který apeluje na změnu orientace firem z krátkodobých na dlouhodobé cíle, z maximálního na optimální zisk. Společensky odpovědné firmy se chovají tak, aby zohlednily potřeby svého vnitřního i vnějšího prostředí, aby přispívaly k udržitelnému rozvoji, aby byly transparentní a aby obecně napomáhaly celkovému zlepšování stavu společnosti. Konkrétně se společenská odpovědnost projevuje integrací pozitivních postojů, praktik či programů do podnikatelské strategie firmy na úrovni jejího nejvyššího vedení. Chování v souladu s principy společenské odpovědnosti přináší firmě řadu výhod a zisků především nefinanční podoby, jejichž důležitost pro dobré a dlouhodobě udržitelné fungování firmy však není o nic menší. Trend společenské odpovědnosti firem po celém světě narůstá, zejména díky tlaku spotřebitelů a rostoucímu globálnímu propojování světa. Společenská odpovědnost firem je považována za součást konceptu udržitelného rozvoje a je mezinárodně podporována ze strany OSN, EU, OECD a množstvím mezinárodních nevládních organizací. Lokálně je prosazována řadou vládních institucí a národních nevládních organizací.

Národní vlády mohou pozitivnímu trendu společenské odpovědnosti firem napomáhat, a to nejen legislativně, ale zejména jeho aktivní veřejnou podporou a propagací. Pro široké zakořenění a rozšíření společenské odpovědnosti firem bude nezbytná její významnost jak pro korporace, tak zejména pro malé a střední podniky. Příspěvek vznikl v rámci výzkumného projektu „Problematika Corporate Social Responsibility se zaměřením na lidský kapitál, Gender Studies a environmentální management“, který je realizován z finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

Literatura

- [1] KAŠPAROVÁ, K. Výhody zapojení se do aktivit CSR. Společenská odpovědnost firem [on-line]. [cit. 2007-06-18]. Dostupné z <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?benefity>>
- [2] Společenská odpovědnost firem [on-line]. [cit. 2007-06-18]. Dostupné z <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?oblasti>>
- [3] TRNKOVÁ, J. Co znamená společenská odpovědnost firem? Napříč společenskou odpovědností firem. 1. vyd. Kladno: AISIS, 2005.
- [4] TRNKOVÁ, J. Společenská odpovědnost firem. Kompletní průvodce tématem & Závěry z průzkumu v ČR. Text je součástí European Business Campaign for Corporate Social Responsibility. 2004.
- [5] Průzkum mapující CSR. Společenská odpovědnost firem [on-line]. [cit. 2006-12-07]. Dostupné z <<http://www.csr-online.cz/Page.aspx?pruzkum>>

Sewerage Systems in Different Regions of the Czech Republic

Michaela Kaplanová
Czech University of Life Sciences Prague,
Faculty of Economics and Management
Department of Agricultural Economics
E-mail: kaplanova@pef.czu.cz

Abstract

Sewerage services are one of the most important presumptions for a high-quality living of all inhabitants. The information and analyses on sewerage systems development are very important especially considering future development planning of regions. There are still some significant differences in sewerage systems between the regions. This paper sets a task to compare technical facilities /length of sewerage systems in km, number of sewerage connections, .../ and service factors /wastewater discharged into sewerage systems – sewerage water, treated water – sewerage water/ of sewerage systems in regions in the Czech Republic and to find the regions with the same features that means to set up a group of the regions with similar defined indicators. Cluster analysis has been used for there purposes. On the basis of cluster analysis the regions in the Czech Republic were divided into three main groups according to the similarity of technical facilities and service factors. The first group is formed by Prague and Liberecký regions (2 objects). The second group (C2) is represented by Středočeský, Jihočeský, Plzeňský, Královéhradecký, Pardubický, Vysočina, Jihomoravský, Olomoucký and Zlínský regions (9 objects). The third group is the most homogeneous one and it includes Karlovarský, Ústecký and Moravskoslezský regions. The highest similarity was found among Plzeňský and Královéhradecký region. The results can be basis of some deeper analysis.

Key Words: Sewerage Systems, Regions, Technical Features, Service Factors, Cluster Analysis, Dissimilarity and Similarity.

Abstrakt: Kanalizace v jednotlivých krajích České republiky

Odvádění a čištění odpadních vod je základním předpokladem pro kvalitu lidského života. Existence kanalizační infrastruktury a odpovídajících služeb je současně předpokladem dalšího sociálního i ekonomického rozvoje na úrovni lokální, regionální, státní i globální. Pro efektivní budoucí rozvoj a modernizaci kanalizačního systému jsou nezbytné informace, analýzy a zprávy, které zachycují a popisují současný stav. Mezi jednotlivými kraji v České republice jsou stále značné rozdíly ve vybavenosti /počet přípojek, délka kanalizační sítě, apod./ kanalizačních systémů. Cílem tohoto příspěvku je porovnat kraje na základě vybraných ukazatelů a nalézt takové kraje, které mají podobné rysy, tedy vytvořit skupiny krajů s podobnými hodnotami porovnávaných ukazatelů. Za tímto účelem byla použita metoda shlukové analýzy. Analýza rozdělila kraje do tří základních skupin/klusterů. Do první skupiny byly zařazeny kraje hlavní město Praha a Liberecký. Druhá skupina obsahuje 9 krajů /Středočeský, Jihočeský, Plzeňský, Královéhradecký, Pardubický, Vysočina, Jihomoravský, Olomoucký a Zlínský/, do třetí skupiny, která je nejvíce homogenní, patří Karlovarský, Ústecký a Moravskoslezský kraj. Nejvíce podobné jsou si kraje Plzeňský a Královéhradecký. Získané výsledky mohou posloužit jako podkladový materiál pro další detailnější analýzy, znalost podobnosti kanalizací v krajích může napomoci při budoucím plánování a užití stejných strategií.

Klíčová slova: Kanalizace, kraje, technická vybavenost, využití kanalizační sítě, shluková analýza, rozdílnost a podobnost.

1. Introduction

Knowledge introduced in this paper resulted from the solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

Sewerage services are one of the most important presumptions for a high-quality living of all inhabitants. Regarding the level of sewerage systems the Czech Republic belongs to a group of developed states. In 2006 the share of population living in houses connected to sewerage systems was 80%.

The information and analyses on sewerage systems development are very important especially considering future development planning of regions. There are still some significant differences in sewerage systems between the regions. The highest share of population living in houses connected to sewerage systems has Prague region (99,0 %), the lowest share is registered in Královéhradecký region (73,3 %).

2. Objectives and methods

This paper sets a task to compare technical facilities and service factors of sewerage systems in regions in the Czech Republic and to find the regions with the same features that means to set up a group of the regions with similar defined indicators. All the service factors are defined just for households /industrial and other wastewater or industrial and precipitation treated water are not included/. Cluster analysis has been used for there purposes.

The data are based on statistics published by the Czech Statistical Office and describe technical facilities and service factors in fourteen regions in 2006. The defined indicators/factors are following: wastewater discharged into sewerage systems – sewerage water in thousand m³, treated water – sewerage water in thousand m³, length of sewerage systems (km), number of sewerage system connections and length of sewerage system connections (km). The initial dataset has been transformed to numbers per 1000 inhabitants living in houses connected to sewerage systems.

Cluster analysis belongs to the group of agglomerate hierarchical clustering (AHC) and it is used for grouping objects of similar kind into respective categories or in other words it is used to create similar observation groups (clusters) on the basis of their description by a set of quantitative variables. Cluster analysis seeks to identify a set of groups which both minimize within-group variation and maximize between-group variation [3]. This analysis encompasses a number of different algorithms and methods. There are several ways to measure similarity (similarities or dissimilarities), and several ways to recalculate the similarity when the algorithm creates groups (aggregation criteria). The dissimilarity in this paper uses the method of Euclidean distance and the agglomeration method of the cluster analysis is based on Ward's method – it uses an analysis of variance approach to evaluate the distances between clusters. In short, this method attempts to minimize the Sum of Squares (SS) of any two (hypothetical) clusters that can be formed at each step. This method is regarded as very efficient; however, it tends to create clusters of small size [4].

The algorithm of AHC first gathers all the most similar observation pairs, and then progressively aggregates the other observations or observations groups according to their similarity until all the observations are in a single group. Results are presented in the form of

dendrogram, whose root is the class that contains all the observations. This dendrogram represents a hierarchy of partitions, where a partition is obtained by truncating the dendrogram at a certain level of similarity.

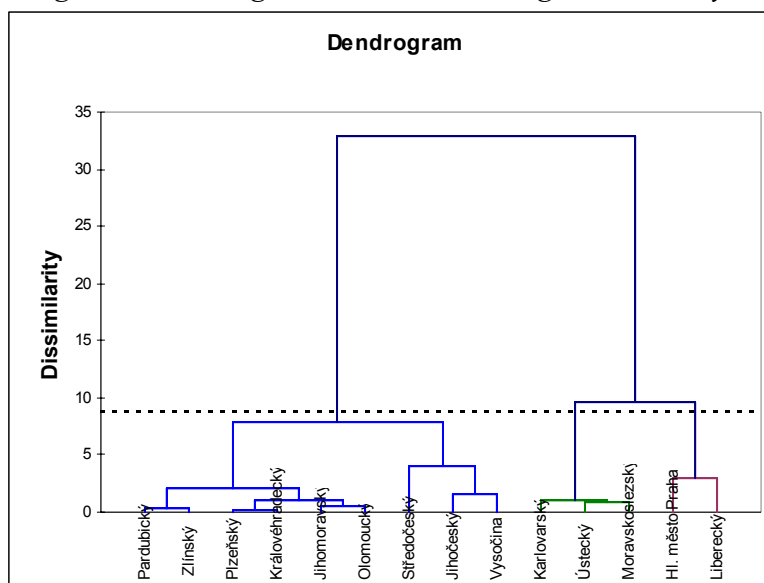
All calculations are run with XLSTAT Pro – version 2007.4 available on www.xlstat.com.

3. Results

Based on cluster analysis all fourteen regions in the Czech Republic were divided into groups with similar features – similar technical facilities and service factors. The results are shown in Figure 1 in the form of dendrogram. It represents how the algorithm works to group the regions, then the sub groups of regions. The dotted line represents the automatic truncation, leading to groups which are approximately the same size.

Each region in a class by itself is displayed on the axis „x“. Regions connected with each other by a „fork“ represent a cluster. The vertical axis denotes the dissimilarity of regions. Distance of each cluster shows the dissimilarity when compared with another cluster. As a result more and more regions are linked together, larger and larger clusters of increasingly dissimilar features are aggregated. Finally, in the last step, all regions are joined together.

Figure 1. Dendrogram constructed using cluster analysis



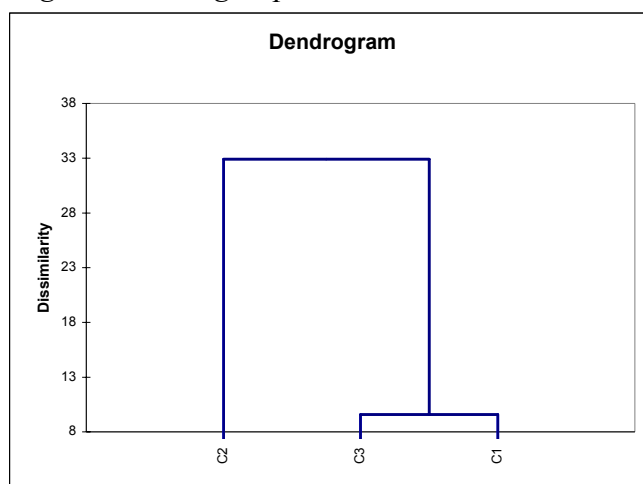
Source: Own calculations in XLSTAT Pro

The results of cluster analysis show the most similar regions are Plzeňský and Královéhradecký. The population living in houses connected to sewerage systems is about 400 thous. people in these two regions. As the compared factors /technical facilities and service factors/ were transferred to a number of 1000 inhabitants and their values were almost same, Plzeňský and Královéhradecký regions create the first cluster.

Other clusters with the same level of dissimilarity are represented by Pardubický and Zlínský regions and by Jihomoravský and Olomoucký regions. All these regions mentioned above create a sub-cluster in next two steps. The dissimilarity of features increases.

From the results of cluster analysis, the regions according to the compared factors were divided into three main groups (with the help of the automatic truncation), see Figure 2:

Figure 2. Main groups – the automatic truncation



Source: Own calculations in XLSTAT Pro

The first group (C1) is represented by the regions of Prague and Liberecký, the second one (C2) is created by 9 regions (Pardubický, Zlínský, Plzeňský, Královéhradecký, Jihomoravský, Olomoucký, Středočeský, Jihočeský and Vysočina) and it is the less homogeneous when compared with the first and the third group. The third group (C3) includes 3 regions (Karlovarský, Ústecký and Moravskoslezský). C3 is the most homogeneous group. This is confirmed when looking at the Within-class variable in Table 1. Its value is the lowest for the third group than for the first and second ones.

Table 1. summarises the cluster analysis results in a different way.

<i>Tab. 1. Results by class</i>			
n	1	2	3
Objects	2	9	3
Sum of weights	2	9	3
Within-class variance	954,105	366,807	243,832
Minimum distance to centroid	21,842	9,140	8,725
Average distance to centroid	21,842	17,109	12,207
Maximum distance to centroid	21,842	26,754	17,300
	Hl. město Praha Liberecký	Středočeský Jihočeský Plzeňský Královéhradecký Pardubický Vysočina Jihomoravský Olomoucký Zlínský	Karlovarský Ústecký Moravskoslezský

The three main groups (C1, C2, and C3) can also be demonstrated geographically. The regions from group C1 and C3 are situated in the north-west of the Czech Republic with the exception of one region – Moravskoslezský. The group C2 is then located in the middle, in the north-east and in the south of the Czech Republic.

4. Conclusions

This paper deals with the comparison of fourteen region sewerage systems in the Czech Republic, the comparison is based on chosen technical facilities /length of sewerage systems in km, number of sewerage connections, .../ and service factors /wastewater discharged into sewerage systems – sewerage water, treated water – sewerage water/. Cluster analysis is used for these purposes.

On the basis of cluster analysis the regions in the Czech Republic were divided into three main groups according to the similarity of technical facilities and service factors. The first group is formed by Prague and Liberecký regions (2 objects). The second group (C2) is represented by Středočeský, Jihočeský, Plzeňský, Královéhradecký, Pardubický, Vysočina, Jihomoravský, Olomoucký and Zlínský regions (9 objects). The third group is the most homogeneous one and it includes Karlovarský, Ústecký and Moravskoslezský regions.

The highest similarity was found among Plzeňský and Královéhradecký region.

The method of cluster analysis was used to show the possibility of finding some similar features in the regions. The results can be basis of some deeper analysis.

Literature

- [1] HENDL, J.: Přehled statistických metod zpracování dat: analýza a metaanalýza dat. Portál, 2006, Praha. ISBN 80-7367-123-9, s. 460 – 497
- [2] Official web sides of the Czech Statistical Office.
Available from <http://www.czso.cz/csu/2007edicniplan.nsf/p/2003-07> [15. 6. 2007]
- [3] Official web sides of NC State University.
Available from <http://www2.chass.ncsu.edu/garson/PA765/cluster.htm>, [25. 5. 2007]
- [4] Official web sides of StatSoft, Inc.
Available from <http://www.statsoft.com/textbook/stcluan.html#index>, [25. 5. 2007]

Faktory ovplyvňujúce rozhodovanie o kapitálovej štruktúre podniku

Jozef Kráľovič

Ekonomická univerzita Bratislava, Fakulta podnikového manažmentu

Katedra podnikových financií

E-mail: kralovic@dec.euba.sk

Abstrakt

Dobrý finančný manažér by mal poznať teoretické prístupy a ich praktické modifikácie k tvorbe kapitálovej štruktúry podniku a vedieť ich tvorivo aplikovať na podmienky vlastného podniku. Pritom základným cieľom aj v tejto oblasti finančného rozhodovania je vybrať takú budúcu štruktúru, nájsť takú kombináciu cenných papierov, ktorá bude pre investorov najspôľahlivejšia, ktorá bude maximalizovať trhovú hodnotu podniku. Rozhodnutia o kapitálovej štruktúre podniku sú ovplyvňované nielen výberom metód a modelov optimalizácie kapitálovej štruktúry ale i rozhodnutiami o projektoch rozvoja podniku, dividendovej politiky a mnohými ďalšími faktormi. V príspevku budeme prezentovať vplyv dvoch externých faktorov - sadzby dane z príjmov a úrokových sadzieb strednodobých a dlhodobých úverov na tieto rozhodnutia v podmienkach slovenských podnikov. Z mnohých teoretických prístupov k optimalizácii kapitálovej štruktúry sme sa rozhodli pre aplikáciu kompromisného modelu kapitálovej štruktúry. Budeme predpokladať, že podnik sa môže proti bankrotu poistiť. A výšku ročného poistenia stotožníme s nákladmi finančných ťažkostí. Domnievame sa, že formulované závery budú užitočné pre teóriu a finančných manažérov podniku.

Kľúčové slová: kapitálová štruktúra, finančné plánovanie, metódy a modely, trhovú hodnotu, dlh, vlastný kapitál, daňová sadzba, úroková miera, daňový štít

Abstract: The Factors Influencing Decision Making Process about Capital Structure of Enterprise

Skilled Financial manager should be familiar with both, theoretical approaches to the creation of corporate capital structure as well as their modifications and creative applications depending on particular conditions of the enterprise. At the same time, the principal goal, also in this area of financial decisions, is to choose such future structure and to find the combination of corporation securities which will be the most reliable for stakeholders and will maximise the corporate market value. Decisions concerning enterprise's capital structure are influenced – except of the choice of capital structure optimization's methods and models – by decisions about projects of enterprise development, dividend policy and by many other factors. This lecture is about to present how both the external factors – income tax rate and deposit interest rate of moderate credits and long credits can influence decisions in Slovak enterprises. Out of many theoretical approaches to optimization of capital structure we have decided for apply of compromised model of capital structure. This is based on presumption, that an enterprise can be insured against bankruptcy. Amount of yearly insurance fee is equal to costs of enterprise's financial difficulties. We anticipate that the conclusions will be useful for both, theory as well as for corporate financial managers.

Key Words: capital structure, financial planning, methods and models, market value, debt, equity capital, tax rate, interest rate, tax shield

1. Rozhodovanie o optimalizácii kapitálovej štruktúry

Finančný manažér pri tvorbe dlhodobého finančného plánu, jeho časti „plánová finančná bilancia“, prijíma rozhodnutia o investovaní do jednotlivých druhov aktív, majetku podniku a rozhodnutia o spôsoboch financovania, t. j. o konkrétnej štruktúre a pomere jednotlivých položiek podnikového kapitálu.

Pri vyjadrení pravej strany finančnej bilancie sa v literatúre možno stretnúť s dvoma pojmami, a to finančná štruktúra a kapitálová štruktúra. Finančnou štruktúrou podniku rozumieme podiel jednotlivých zložiek vlastného a cudzieho kapitálu na celkovom kapitále, ktorý finančne kryje majetok podniku. Pojem kapitálová štruktúra sa spravidla chápe ako štruktúra dlhodobého kapitálu podniku. Kapitálová štruktúra je teda časťou finančnej štruktúry.

V dlhodobom finančnom rozhodovaní je vhodnejšie pracovať s pojmom kapitálová štruktúra, pretože obežné aktíva a krátkodobé záväzky sú v plánovej finančnej bilancii nahradené kategóriou čistý pracovný kapitál. S rovnakým prístupom sa možno stretnúť i v teoretických prácach, najmä tých, ktoré sú zamerané na problémy optimalizácie štruktúry.

Ako by sa mal podnik rozhodovať o kapitálovej štruktúre?

Správne rozhodnutie vyžaduje najšť odpovede na tieto základné otázky:

- Má kapitálová štruktúra vôbec nejaký význam, môže sa celková trhová hodnota podniku zvýšiť alebo znížiť tým, že sa zmení pomer medzi dlhom a vlastným kapitálom?
- Ak má kapitálová štruktúra význam, ktoré faktory potom určujú optimálny pomer medzi dlhom a vlastným kapitálom, aby sa maximalizovala trhová hodnota podniku a minimalizovali sa náklady na kapitál?

Odpoveď na tieto otázky nie je jednoduchá, môže byť áno i nie.

Dobry finančný manažér by mal poznať teoretické prístupy a ich praktické modifikácie k tvorbe kapitálovej štruktúry podniku a vedieť ich tvorivo aplikovať na podmienky vlastného podniku. Pritom základným cieľom aj v tejto oblasti finančného rozhodovania je vybrať takú budúcu štruktúru, najšť takú kombináciu cenných papierov, ktorá bude pre investorov najspôhlivejšia, ktorá bude maximalizovať trhovú hodnotu podniku.

Pri rozhodovaní o kapitálovej štruktúre musí finančný manažér brať do úvahy, resp. rešpektovať mnohé faktory, napríklad náklady podniku na získanie príslušného druhu kapitálu, stupeň rizika poskytovateľov kapitálu, zloženie podnikových aktív, veľkosť a stabilitu podnikových ziskov a cash flow, zdanenie podnikových ziskov, vlastnícka štruktúra, dividendová politika, kapitálový trh a transakčné náklady a ďalšie.

Z uvedených faktorov budeme prezentovať vplyv zmeny dvoch externých faktorov v podmienkach SR a to dane z príjmu a úrokových sadzieb zo strednodobých a dlhodobých úverov – r. 2000 a r. 2006. Z mnohých teoretických prístupov k optimalizácii kapitálovej štruktúry sme sa rozhodli pre aplikáciu kompromisnej teórie, podľa ktorej teoretické optimum podnik dosiahne v okamihu, keď je súčasná hodnota daňových úspor z ďalšieho dlhu kompenzovaná zvýšením súčasnej hodnoty nákladov finančných ťažkostí. Predpokladáme, že podnik má možnosť sa proti bankrotu poistiť. A výšku ročného poistného stotožníme s nákladmi finančných ťažkostí. S touto filozofiou budeme uvažovať i v nasledujúcom príklade.

2. Aplikácia kompromisnej teórie

Predpokladajme tri varianty kapitálovej štruktúry podniku – A, B, C. Podnik dosahuje z celkového kapitálu 10 000 tis. Sk, zisk pred úrokmi 1500 tis. Sk. Úrok z dlhu je 10 %. Trhová hodnota podniku pri 29 %-nej dani z príjmu a úrokovej sadzby 10 % je tabuľke č. 1, riadok 11 a pri 19 %-nej dani z príjmu a úrokovej sadzby 5,4 % v tabuľke č. 2, riadok 7.

Tab. 1 Výpočet trhovej hodnoty podniku s dlhom (daň 29%)

riadok		Variant A	Variant B	Variant C
1.	Vlastný kapitál	10 000	7 000	4 000
2.	Cudzí kapitál	-	3 000	6 000
3.	Zisk (prevádzkový)	1 500	1 500	1 500
4.	Úroky	-	300	600
5.	Zisk pred zdanením	1500	1 200	900
6.	Daň 29 %	435	348	261
7.	Zisk po zdanení	1 065	852	639
8.	Úrokový daňový štít	x	87	174
9.	Kapitalizácia úrok. daň. štítu	x	870	1 740
10.	Trhová hodnota bez dlhu	10 000	10 000	10 000
11.	Trhová hodnota s dlhom	10 000	10 870	11 740

Tab. 2 Výpočet trhovej hodnoty podniku s dlhom (daň 19 %)

riadok		Variant A	Variant B	Variant C
1.	Zisk pred zdanením	1 500	1 200	900
2.	Daň 19 %	285	228	171
3.	Zisk po zdanení	1 215	972	729
4.	Úrokový daňový štít	x	57	114
5.	Kapitalizácia úrok. daň. štítu	x	570	1 140
6.	Trhová hodnota bez dlhu	10 000	10 000	10 000
7.	Trhová hodnota s dlhom	10 000	10 570	11 140

Tabuľky č. 3 a č. 4 vyjadrujú aplikáciu kompromisnej teórie. V nadväznosti na tabuľky č. 1 a č. 2 naďalej predpokladáme tri varianty kapitálovej štruktúry – A, B, C a dva podniky X a Y s rôznym stupňom ekonomického rizika (vyjadreného pravdepodobnosťou finančných ťažkostí v r. 4 a r. 8 tabuliek). Ďalej predpokladáme, že podnik sa môže poistiť voči bankrotu a že výška ročného poistného predstavuje 1 000 tis. Sk (710, resp. 810 tis. Sk po zdanení) násobeného pravdepodobnosťou bankrotu, t. j. čím je väčšia je táto pravdepodobnosť, tým väčšie bude poistné požadované poisťovňou. Ostatné informácie a výpočet čistej súčasnej hodnoty podnikov X a Y (r. 7 a r. 11 tabuliek) po zohľadnení „nákladov finančných ťažkostí“ obsahujú tabuľky č. 3 a č. 4.

Tab. 3 Aplikácia kompromisnej teórie pri 29 %-nej dani z príjmov (v tis. Sk)

r.		A	B	C
1.	Hodnota podniku s kapitalizáciou daňového štítu	10 000	10 870	11 740
2.	Hodnota dlhu	x	3 000	6 000
3.	Hodnota vlastného kapitálu	10 000	7 870	5 740

Podnik X:

r.		A	B	C
4.	Pravdepodobnosť finančných ťažkostí	1	5	20
5.	Poistné po zdanení (710 tis. Sk x r. 4)	7,1	35,5	142
6.	Súč. hodnota poistného (pri 10 % diskont. sadzbe) ¹⁹⁹	71	355	1420
7.	Čistá hodnota podniku (r. 1 – r. 6)	9 929	10 515	10 320

Podnik Y:

r.		A	B	C
8.	Pravdepodobnosť finančných ťažkostí	5	15	30
9.	Poistné po zdanení (710 tis. Sk x r. 4)	35,5	106,5	213
10.	Súč. hodnota poistného (pri 10 % diskont. sadzbe) ¹	355	1 065	2 130
11.	Čistá hodnota podniku (r. 1 – r. 10)	9 645	9 805	9 610

Tab. 4 Aplikácia kompromisnej teórie pri 19 %-nej dani z príjmov (v tis. Sk)

r.		A	B	C
1.	Hodnota podniku	10 000	10 570	11 140
2.	Hodnota dlhu	x	3 000	6 000
3.	Hodnota vlastného kapitálu	10 000	7 570	5 140

Podnik X:

r.		A	B	C
4.	Pravdepodobnosť finančných ťažkostí	1	5	20
5.	Poistné po zdanení (810 tis. Sk x r. 4)	8,1	40,5	162
6.	Súč. hodnota poistného (pri 10 % diskont. sadzbe) ¹	81	405	1 620
7.	Čistá hodnota podniku (r. 1 – r. 6)	9 919	10 165	9 520

Podnik Y:

r.		A	B	C
8.	Pravdepodobnosť finančných ťažkostí	5	15	30
9.	Poistné po zdanení (810 tis. Sk x r. 8)	40,5	121,5	243
10.	Súč. hodnota poistného (pri 10 % diskont. sadzbe) ¹	405	1 215	2 430
11.	Čistá hodnota podniku (r. 1 – r. 10)	9 595	9 355	8 710

3. Záver

Z výsledkov uvedených v tabuľkách č. 3 a č. 4 vyplývajú nasledovné závery:

- Pôvodný model M-M upravený o daň z príjmu vedie k extrémnej dlhovej politike – čím vyšší je podiel dlhu v kapitálovej štruktúre, tým vyššia je hodnota podniku.
- Po zohľadnení nákladov finančných ťažkostí aj v podmienkach 29 %-nej sadzby dane z príjmov a 10 % úrokovej sadzby sa uvedené extrémne riešenie stráca. Optimálna

¹⁹⁹Prepoklad perpetuity

kapitálová štruktúra je u podniku X a Y pri variante B (r. 7 a r. 11, tab. č. 3). Variant C s vyšším podielom dlhu ako variant B má u oboch podnikov už nižšiu čistú hodnotu.

- Pri 19 %-nej dani z príjmov a úrokovej sadzbe 5,4 % podnik X dosahuje optimum pri variante B a Y dosahuje optimálnu hodnotu pri financovaní iba vlastným kapitálom. Vo všeobecnosti platí, že pokles daňovej a úrokovej sadzby znamená zníženie úrokového daňového štítu a optimum sa presúva k štruktúre s nižším dlhom.
- Pokles daňovej sadzby pri súčasnom poklese úrokovej sadzby z dlhodobých úverov pozitívne ovplyvňuje náklady dlhu a pri nemeniacich sa požiadavkách vlastníkov na výnos vlastného kapitálu i priemerné náklady podnikového kapitálu a pôsobí na rast trhovej hodnoty podniku.

Rozhodovanie o kapitálovej štruktúre úzko súvisí s rozhodnutiami o projektoch rozvoja podniku. Zníženie dane z príjmov a úrokovej sadzby z dlhodobých a strednodobých úverov prináša tieto závery (sú podporované prepočtami konkrétnych projektov).

- Zníženie dane z príjmov ak je projekt financovaný iba vlastným kapitálom generuje vyšší peňažný príjem z projektu a pozitívne ovplyvňuje rozhodovanie o projektoch. Zvyšuje sa počet akceptovateľných projektov, vytvára sa v podniku väčší priestor pre investície a rozvoj.
- Ak je projekt financovaný i z cudzích zdrojov (úver), zníženie dane z príjmu a pokles úrokovej sadzby i keď prináša zníženie súčasnej hodnoty úrokového daňového štítu vypočítanú upravenú súčasnú hodnotu nemusí znížiť. Zníženie úrokového daňového štítu je kompenzované rastom čistého zisku ako základnej zložky peňažného príjmu z projektu.
- Ak je primárne rozhodnutie podniku - rozhodnutie o kapitálovej štruktúre, t.j. hľadanie optimálnej kapitálovej štruktúry vyjadrenej cieľovým dlhovým pomerom, tak pri aplikácii kompromisnej teórie pri znížení dane z príjmov a úrokovej sadzby bude podnik uprednostňovať financovanie projektov rozvoja vlastnými zdrojmi pred úverom.

Vyššie uvedené závery dokumentujú prevažne pozitívny vplyv zmien ekonomického prostredia v rokoch 2000 – 2006 na dlhodobé finančné rozhodnutia podniku.

Literatúra

- [1] Brealey, R.A., Myers, S.C.: Teórie a praxe firemných financií, Praha, Computer Press, 2000.
- [2] Kráľovič, J., Vlachynský, K.: Finančný manažment, Bratislava, IURA EDITION, 2006.

Increasing of Productivity in the Field of Overhead Activities

Petr Lepšík

Technická univerzita v Liberci, Fakulta strojní

Katedra částí a mechanismů strojů

E-mail: petr.lepsik@seznam.cz

Abstract

The article is focused on the increasing influence of productivity of overhead activities on competitive advantage and performance of a company. It reminds, till now only an elimination of wasting in the field of production was important and that a lot of things were done since the days of F. W. Taylor. This is the reason why we are able to determine a time requirement of production activities very exactly and relatively easy. Therefore the article is adverting to another significant step for the increasing of productivity of a company which is increasing of productivity of overhead activities. Increasing of productivity of overhead activities is one of actual problem and also a big challenge for many companies which want to come through the competitors fight. The article features the reasons of such evolution which results from increasing trend of customization and with its united production of a big assortment in small batches. There are also introduced a specificity of overhead activities which lie in their stochastic nature. Thanks to the stochastic nature is a description and scheduling of these activities very difficult and known methods which are also mentioned still don't bring required results. Thus space is offered for solving particular problems from the field of overhead activities. Some of them are also stated in the article. There will be noted one of the subject of the problems of overhead activities at the end of the article. Concretely it is about solving the capacitive planning of human sources in the field of service activities.

Key Words: *Productivity, lean service, lean maintenance, overhead activities, human resources, industrialization.*

Abstrakt: Zvyšování produktivity v oblasti režijních činností

Príspevek se zabývá problematikou rostoucího vlivu produktivity režijních činností na konkurenceschopnost a výkonnost podniku. Připomíná, že doposud byl při zvyšování produktivity podniku kladen důraz především na eliminaci plýtvání v oblasti výroby a že od dob F. W. Taylora bylo ve výrobní oblasti vykonáno mnohé a tak dnes již dokážeme velmi přesně a poměrně snadno stanovit časovou náročnost výrobních činností. Príspevek proto poukazuje na další významný krok ke zvyšování produktivity podniku, kterým je zvyšování produktivity režijních činností. Právě zvyšování produktivity režijních činností je jedním z aktuálních problémů a zároveň velkou výzvou pro mnoho podniků, jež chtějí obstát v konkurenčním boji. Článek uvádí důvody takového vývoje, které vyplývají především z rostoucího trendu customizace a s ní spojené výroby velkého sortimentu v malých dávkách. Dále jsou uvedena specifika režijních činností, spočívající především v jejich stochastické povaze, díky níž je popis a plánování těchto činností obtížný a dostupné metody, které budou také uvedeny, stále nedávají požadované výsledky. Tím se nabízí prostor pro řešení dílčích problémů z oblasti režijních činností. Některé z nich zde budou také uvedeny. V závěru článku pak bude pozornost věnována jednomu z témat problematiky režijních činností, konkrétně půjde o řešení kapacitního plánování lidských zdrojů v oblasti servisních činností.

Klíčová slova: *produktivita, štíhlý servis, štíhlá údržba, režijní činnosti, lidské zdroje, industrializace*

1. Historic Point of View

When discussing increasing the productivity of a company above all there was placed emphasis on increasing of the productivity in the field of production till now. Frederick Winslow Taylor (1856 – 1915) was the first man who really started to consider questions of increasing productivity of a worker with the help of monitoring and measuring of a work and who laid the foundations of „scientific management“. Principles which Taylor had used consisted in analysing task of a worker, movement task analysing which is conducting to the elimination of useless movements. After these cautions began rise of productivity of a worker in production about 3,5 % yearly, which means that from Taylor times productivity has risen fiftyfold. Scientific management, later called operational or process engineering, was one of most significant American philosophy which affected all the world. Nowadays with the help of subtlet methods like MOST or MTM we are able to determine time heftiness impositions from production field areas very precisely and relatively easily.

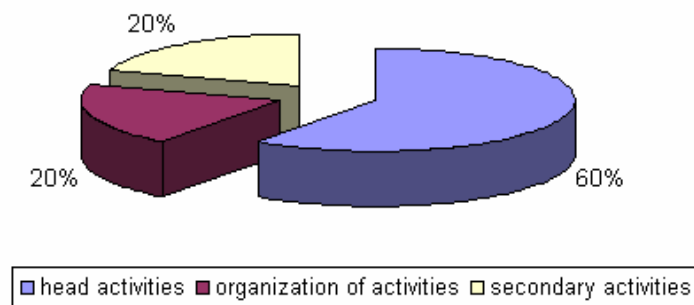
2. Ingoing Trend

As stated above a lot were done for increasing of labour productivity in the field of prudiction. It is importatnt to think about the company as a complex and to look for new areas for increasing of productivity within a company where it could be possible to make dramatic changes in reduction of non value added activities.

Next significant step to increasing of company productivity is encreasing productivity in the area of overhead activities. Reason for addicting to the overhead activities is above all flaring trend of customization. Conception of customization can be comprehended like maximum possible conformity of product to customer`s needs. Therefore products are provided into the market in all sorts of variants and modifications so that they offer as big spectrum of certain prduct as possible. From the prudiction point of view trend of customization brings specific changes in production. These changes lie in production of a big assortment in small series. This very necessary change of production of big assortment in small series brings higher repetitiveness overhead or maintenance activities like machines adjustment, servicing, handling or administration. Thanks to higher repetitiveness of these activities pressure on their standardization uprises which would bring increasing of productivity of these activities.

Question of increasing of labour productivty from the area of overhead activites is also more comlicated that it is not only about the quantity of work which was demanded on the production worker but it is also and above all about the quality of work. When considering an overhead worker it is necessary to answer fundamental question: What is his imposition? After answering this question it is necessary to eliminate all useless activities which take time to a worker and which he/she could use for some other task. Secondary impositions can be done by less qualified worker. Frequent structure of activities in the area of overhead activities is as follows: Basic (main) activities forms 60 %, organiyational activities 20 % and subsidiarz activities also 20 %. This structure is also captured at chart 1.

Chart 1 Frequent structure of overhead activities



After the assesment of the main imposition there may be another requirements to a worker placed like responsibility, installation of continuous innovation, self-culture and teaching the others. Substantial reason for giving an effort to increasing productivity of overheads activities are higher wages of overhead workers.

3. Areas of Lean Thinking

Thanks to above stated changes and requirements methods „Lean Thinking“ are spreaded to other areas in which however they are not perused enough theoretically and practically and they are not developed enough. Man cannot understand the area of Lean Thinking only as Lean Production System but as a complex set of more branches such as:

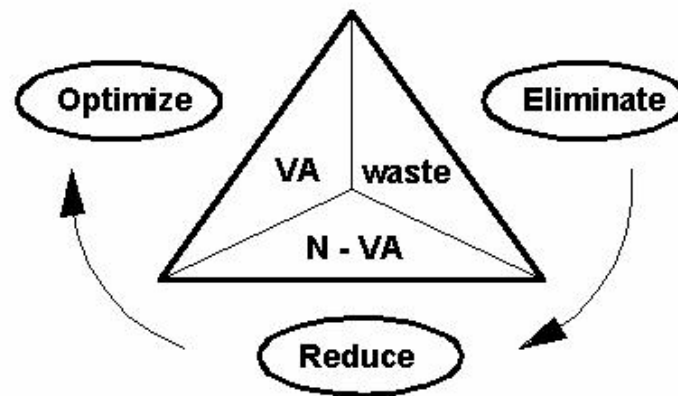
- Lean Administration
- Lean Maintenance and Service
- Lean Management
- Lean Supply Chain
- Lean Innovation

Next the authors would like to note especially first two stated areas which are Lean Administration and Lean Maintenance and Service. These areas are about studying the work of workers in Maintenance, Service, Operation, workers in Administration etc.

It is necessary to realize that structure of activities in the field of overhead activities matches activities in the production area. It is possible to think of overhead work like work in production with the difference that there occurs lower repetition volume within overhead activities.

This approach is called industrialization of overhead activities. There pays also known procedure which lies in elimination of wasting, reduction of activites which do not add value and optimalization of value added activities when we think of overhead activities This approach is perceptible from chart 2.

Chart 2: Procedure of increasing productivity of overhead activities



Generally there are 7 + 1 kinds of wasting for production area. They are: overproduction, inventory, work in process, needless handling, needless movements, defects, waiting, wrong technique and unusing of the human potential in the end.

For area of overhead activities wasting sorts are not generally defined. However they can be: needless movement on workplaces, elaborating needless information, searching information or documents, non-productive meetings, defects, duplicate activities like control, internal communication problems, missing synchronization of workers, wrong setting of SW and its innocence etc.

4. Methods for the Area of Overhead Activities

For elimination of wasting in the area of overhead activities and increasing of its productivity a man can be partly inspired by methods originally intended for production area. Next method group is formed by methods which are created directly for the area of overhead activities. There are some of them mentioned for the area of maintenance activities.

Methods adopted/modified from Lean Manufacturing:

- 5S
- Process analyses
- Value Stream Mapping
- Work measuring
- Work standardization
- Visual management
- Lean lay-out
- Administrative cells
- Tact/times of cycles
- Team work

Methods focused on Lean Service:

- TPM – Total Productive Maintenance
- SMED – Single Minute Exchange Die
- Quick Change
- Maxi MOST – Maynard Operation Sequence Technique

- Admin MOST, Clerical MOST
- Simulation methods for activities analysis in handling and logistics

5. Actual Problem Areas in the Area of Overhead Work

Difficultness of finding contribution methods for the area of overhead activities lies in their different characters compared to production activities. Overhead activities are compared to production activities influenced by big quantity of generally unpredictable influences and casual phenomenons which causes their stochasticity. Thanks to stochastic character of overhead activities there are still offered next troubleshooting areas to solve:

- creation of rational work-measuring methods
- creation of methods for service analysis and administrative work
- creation of working standards
- standardization of overhead work
- elaborating of capacitive planning of human resources standards for the area of overhead work
- creation of methods for training in the area of maintenance activities

6. Capacitive Planning of Human Resources for the Area of Overhead Activities

As mentioned above one of problematic areas – planning overhead activities the problem is to make a standard for capacitive planning of human resources for the area of overhead activities. Recency of this problem can be demonstrated for example in the area of machine maintenance. When there is low number of maintenance workers there is threat of not having maintenance under control, machines defects, turn off production which result to financial losses. On the other hand when there is redundancy of maintenance workers, probably a company will not lose financial profits thanks to defects and stopping of units but will lose profits continuously because of higher costs for wages of maintenance workers. It is clear that in this case better variant is the second one, nevertheless it is still compromise which cannot be understood as optimal solution. Nowadays there known these methods for capacitive planning of human resources in the area of overhead activities:

- Mathematical equation
- Backlog management
- Using of measuring of work
- Benchmarking
- Simulations (responses)

There appear many unknowns in most of these methods which are more or less anticipated. For example in mathematical equations they are empirically stated coefficients. In benchmarking attends in fact to secondary planning which primary had to arise from one of other methods. Using of measuring of work seems to be suitable nevertheless can be time-consuming and can provide scanty result for specific area of activities. In computer simulation occurs problem with setting of suitable probability separation of certain activity.

Authors will be dealing with stochastic analysis character of maintenance activities and searching suitable methodology of capacitive planning of human resources in the area of maintenance activities in the future.

7. Conclusion

Nowadays productivity raising of a company is situated in the stage when it is not enough to „only“ reduce production costs and improving quality. But it is necessary to (thanks to raising trend of customization) focus on productivity growth in nonproductive areas which were left out till now. With this context there are developed areas like Lean Administration, Lean Service and next ones. However it is necessary to realize that if we had done a lot for increasing of productivity in production we did only few steps in the area of increasing productivity in the area of overhead activities. Specialists think that like it was significant for 20th century to increase productivity in the area of production it is necessary for 21th century to encrease productivity in the area of overhead activities.

Literature

- [1] DRUCKER, P. F.: *Výzvy managementu pro 21.století*. 1.vyd. Praha: Management press, 2000, ISBN 80-7261-021-X
- [2] MAŠÍN, I.: *Výroba velkého sortimentu v malých sériích. Principy výrobních systémů pro 21. století*. Liberec: Institut technologií a managementu, 2004, ISBN 80-903533-0-4

Zvyšování konkurenceschopnosti produktu podle ekonomických a technických kritérií

Tomáš Macák

Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta

Katedra řízení

E-mail: macak@pef.czu.cz

Abstrakt

Tento příspěvek řeší vhodnost míry podobnosti mezi vývojovým modelem a skutečným produktem podle technických a ekonomických kritérií. V první části příspěvku jsou vyřešeny technické otázky. Přitom byla využita kybernetická teorie podobnosti – její klasifikace vztahu model-reálný výrobek (izomorní nebo homomorní). Protože podobnost je zde řešena v oblasti aerodynamiky – tak k odvození podmínek isomorfismu je využita Bernoulliova rovnice pro proudění v reálném objektu. Tím je model lodi vymezen po technické stránce. Protože úspěšnost firmy v konkurenčním boji o co nejvýhodnější poměr nabízená hodnota/cena produktu hrají fixní náklady velkou roli, je nutné technické informace doplnit o ekonomické pravidla. Soubor ekonomických znalostí o účelnosti modelu je zde řešen ve třech vzájemně se ovlivňujících dimenzích: První dimenze řeší otázku, zda-li je segment pro který je určen výrobek zákaznický výhodný (s využitím nástroje Bostonské matice nebo matice GE). V druhé dimenzi je řešena otázka, zda-li typický zákazník je kvalitativně nebo cenově náročný na obsluhu. A poslední dimenze hodnotí účelnost podobnosti modelu podle kritéria pružnosti poptávkové funkce. Prvním cílem tohoto příspěvku je tedy nejprve matematicky odvodit kritéria podobnosti model – výrobek. Toto kritérium reprezentuje kritérium technického omezení modelu. Pro samotnou optimalizaci ve výběru nejvhodnějšího modelu pro danou situaci (daný produkt) je poté nutné zvažovat také vzájemně se ovlivňující ekonomická kritéria. Poskytnout znalosti jak vzájemně souvisí tato ekonomická kritéria je druhým cílem příspěvku.

Klíčová slova: Konkurenceschopnost, ekonomická kritéria, technická kritéria, model výrobku, izomorfnní vztah, homomorfnní vztah.

Abstract: Product Competitive Advantage Escalation According to Economic and Technical Criteria

This paper assesses the adequacy of the degree of similarity between the behaviour of a model and the actual product according to technical and economic criteria. The first part deals with technical aspects, using the cybernetic theory of similarities – classification of the relation between the model and the actual product (isomorphic or homomorphic). Since in this case the similarity was assessed in the area of aerodynamics, the Bernoulli Equation was used to derive the conditions of isomorphism for flow in the actual object. This defines the boat model from the technical point of view. Because in the endeavour to develop best possible value-for-money products, dictated by the market competitiveness, fixed costs play a major role, it is necessary to complement technical information by economy laws. Here the economic aspects of the model's feasibility is assessed in three different dimensions which mutually interact with each other: The first dimension deals with the question of whether the product is for the client segment for which it is intended the correct value proposition (using as a tool either the Boston Matrix or the GE Matrix). The second dimension answers the question of whether a typical client is not too costly to service. And the last dimension assesses the feasibility of the model's similarity according to the criteria of flexibility of the demand function. Thus the primary objective of this paper is to mathematically derive the criteria of similarity between the model and the product. This criterion represents the criterion of the model's technical limitations. In order to optimise the selection of most suitable model under the circumstances (for the given product), it is then necessary to take into account also the mutually interacting economic criteria. To provide the understanding how these economic criteria interact with each other is another objective of this paper.

Key Words: Competitive Advantage, Economic Criteria, Technical Criteria, Model of Product, Isomorphic Relation, Relation of Homomorphism.

1. Úvod a cíl příspěvku

Spolu s tím, jak se permanentně rozvíjejí a rozšiřují aplikační nástroje na podporu výkonu manažerské práce, především díky rozvoji informačních technologií (IT), klesá jejich strategický význam. Vedení podnikatelských subjektů se proto musí zamyslet na tím, jakou strategii zvolit pro současné investice do aplikací pro manažerské **rozhodování** (Decision Support Systems), **plánování** (Management Information Systems, Knowledge Work Systems) a **organizování** (Executive Support Systems, Transaction Processing Systems).

Cílem tohoto příspěvek je návrh postupu pro manažerské rozhodování při výběru typu modelu pro vyvíjený produkt podle ekonomických a technických kritérií. Přitom samotný výběr model sleduje splnit jediný požadavek – zvolit takový postup vývoje produktu, při kterém pravděpodobně vytvoříme optimální hodnotu očekávanou spotřebitelem.

Na následujícím příkladu si ukážeme nejenom v organizační a řídicí praxi velice obvyklou situaci, a sice stav, kdy chování dvou systémů resp. chování reálného systému a jeho modelového reprezentanta nebývá zcela totožné (izomorfní), ale jejich shoda je pouze v podstatných rysech. Tuto nedokonalou funkční shodu označujeme termínem *homomorfismus*. Homomorfní analogii si ukážeme na odvození podobnostních čísel z předešlého příkladu, která vyjadřovala podobnost modelu výrobku (zde lodi) a jeho zkušebního modelu.

2. Metodika a materiál příspěvku

Při popisu nebo při modelování jevů v oblasti vztahu řídicí-řízený subjekt (objekt) se potýkáme se dvěma překážkami. Jednak je to přílišná složitost reality u jisté organizace (předmětu zkoumání), kterou nejsme schopni ve všech kauzálních souvislostech postihnout, nebo je modelový popis tak složitý, že je aplikačně nepoužitelný (neumíme ho např. matematicky vyřešit). Na druhé straně je to neurčitost v pozorovaných jevech, která je způsobena naší neschopností přesně diferencovat realitu (tj. přesně měřit a vyhodnocovat kritéria charakterizující pozorovaný objekt). Proto se snažíme najít pro naše výzkumné úvahy o struktuře a chování jistého objektu, určitý již dobře známý vzor, na kterém bychom si zjednodušili šetření našeho předmětu. Tento vzor musí mít podobné chování jako náš zkoumaný předmět, ale nemusí patřit do stejného oboru vědy. Této metodě, kdy poznáváme chování a strukturu sledovaného systému na základě znalostí chování a struktury podobného systému (vzoru), se říká *metoda analogie*. Přitom se nám vždy nemusí povést nalézt vzor (model), který by se funkčně shodoval ve všech svých vlastnostech (resp. v chování všech svých komponentů), stačí, když se shoduje v podstatných rysech. Už tato neúplná funkční totožnost v chování mezi modelem a objektem nám může pomoci v syntéze výsledného (výstupního) chování výstupů, jakožto reakce na změny vstupů. Takováto neúplná funkční podobnost se označuje jako *homomorfismus* mezi modelem (vzorem) a zkoumaným objektem. V případě, že se nám podaří nalézt úplnou funkční podobnost mezi modelem a zkoumaným předmětem, v oblasti určení výsledného chování zkoumaného objektu máme vyhráno. Pro tento případ, kdy obecně mezi dvěma systémy existuje věcná odlišnost (tzn. každý systém popisuje jiný předmět, který může být i z jiné společenské oblasti) ale mezi těmito systémy je identifikována funkční shodnost, nazýváme jejich vztah *izomorfní*.

2.1 Metodika pro vytvoření technických kritérií výrobku

Pro odvození technického kritéria modelu výrobku (zde motorové plachetnice) vyjdeme z rozšířené

Bernoulliovy rovnice popisující proudění v reálném objektu (její odvození je uvedeno v literatuře [1]):

$$(2.1) \quad F \cdot ds + \frac{\partial p}{\rho} + d\left(\frac{v^2}{2}\right) + \frac{\partial v}{\partial t} \cdot ds + \frac{\eta}{\rho} \cdot \frac{\partial^2 v}{\partial s^2} ds = 0$$

Kde je: F - je výsledná hmotová síla vyvozená od účinku hmotnosti tekutiny v kontrolní (sledované) oblasti.

$\frac{\partial p}{\partial s}$ - směrnice růstu tlaku p v závislosti na přírůstku dráhy s (parciální derivace tlaku p podle dráhy s);

ds - délka kontrolní oblasti tekutiny;

$\frac{\partial^2 v}{\partial s^2}$ - je okamžité zrychlení proudu tekutiny v kontrolní oblasti;

v - je rychlost pohybu tělesa tekutinou (např. rychlost plutí lodi);

ρ - je hustota tekutiny;

η - kinematická viskozita (je podíl dynamické viskozity δ a hustoty této kapaliny ρ).

$$\eta = \frac{\delta}{\rho} \left[\frac{m^2}{s} \right];$$

Všechny proměnné (zde se jedná o základní veličiny F , s , p , v , t (čas), η , ρ), které se vyskytují v jednotlivých složkách měrných energií v rovnici (4.1), nyní vyjádříme pomocí měřítek (poměrových čísel λ_i mezi reálným objektem a modelem):

Pro výslednou sílu F působící na obtékaný reálný objekt zavedeme měřítko λ_F , kterým je potřeba násobit sílu F_M působící na model, aby na něm vyvolala ekvivalentní účinek k účinku síly F působící na reálný objekt:

$$(2.2) \quad F = \lambda_F \cdot F_M;$$

Podobně pro poměr délek s mezi skutečným objektem a jeho modelem zavedeme měřítko (λ_s), pro poměr tlaků p skutečnost – model měřítko (λ_p). Schází zavést měřítka pro poměr rychlostí v skutečnost – model (λ_v), pro poměr času t skutečnost – model (λ_t), dynamické viskozity η obtékající tekutiny skutečnost – model (λ_η) a konečně pro poměr hustoty ρ této tekutiny skutečnost – model (λ_ρ). V rovnicovém vyjádření jsou takto definovaná měřítka mezi modelem a skutečností následovně zobrazena:

$$(2.3) \quad s = \lambda_s \cdot s_M; \quad p = \lambda_p \cdot p_M; \quad v = \lambda_v \cdot v_M; \quad s = \lambda_s \cdot s_M; \quad t = \lambda_t \cdot t_M; \quad \eta = \lambda_\eta \cdot \eta_M; \quad \rho = \lambda_\rho \cdot \rho_M$$

Nyní můžeme dosadit jednotlivá měřítka charakterizované vzorci (2.2) a (2.3) pro základní veličiny do rovnice (2.1). Tím získáme upravenou Bernoulliovu rovnici popisující proudění v modelu objektu:

(2.4)

$$\lambda_F \cdot F_M \cdot \lambda_s ds_M + \frac{\lambda_p \cdot \partial p_M}{\lambda_\rho \cdot \rho_M} + \lambda_v^2 \cdot d\left(\frac{v_M^2}{2}\right) + \frac{\lambda_v \cdot \partial v_M}{\lambda_t \cdot \partial t_M} \cdot \lambda_s \cdot ds_M + \frac{\lambda_\eta \cdot \eta_M}{\lambda_\rho \cdot \rho_M} \cdot \frac{\lambda_v \cdot \partial^2 v_M}{\lambda_s^2 \cdot \partial s_M^2} \cdot \lambda_s ds = 0$$

Nyní můžeme rovnici (2.4) formálně upravit tak, aby jednotlivá měřítka byla vedle sebe (tj. změníme pořadí jejich násobení). Dále provedeme formální vydělení této rovnice číslem λ_v^2 :

(2.5)

$$\frac{\lambda_F \cdot \lambda_s}{\lambda_v^2} \cdot F_M \cdot ds_M + \frac{\lambda_p}{\lambda_\rho \cdot \lambda_v^2} \cdot \frac{\partial p_M}{\rho_M} + d\left(\frac{v_M^2}{2}\right) + \frac{\lambda_s}{\lambda_v \cdot \lambda_t} \cdot \frac{\partial v_M}{\partial t_M} \cdot ds_M + \frac{\lambda_\eta}{\lambda_\rho \cdot \lambda_v \cdot \lambda_t} \cdot \frac{\eta_M \cdot \partial^2 v_M}{\rho_M \cdot \partial s_M^2} \cdot ds = 0$$

Podle první podmínky podobnosti (viz. literatura [1]) jsou dva objekty podobné, jsou-li diferenciální rovnice obtékání pro reálný objekt (2.1) a pro jeho model (2.5) stejné. Tuto podmínku splníme pouze tehdy, jestliže koeficienty (indikátory podobnosti složené z měřítek (λ_i)) jsou u každého členu v rovnici (2.5) přibližně rovny jedné, stejně tak jak je tomu v rovnici (2.1) – před každou složkou měrné energie si zde můžeme představit formální násobení hodnotou jedna. Proto můžeme nutnou podmínku podobnosti mezi realitou a modelem matematicky vyjádřit jako rovnost jedné u každého indikátoru podobnosti. Tedy:

Pro podobnost (ve smyslu rovnocenného působení) síly proudící tekutiny na model resp. reálný objekt je tato podmínka vyjádřená z prvního členu:

$$(2.6) \quad \frac{\lambda_F \cdot \lambda_s}{\lambda_v^2} = 1 \Rightarrow \frac{\lambda_v^2}{\lambda_F \cdot \lambda} = 1 \Rightarrow \frac{v^2}{g \cdot s} = \frac{v_M^2}{g_M \cdot s_M} \Rightarrow FR = FR_M;$$

Kde FR znamená *Froudeho číslo*. To nám říká, že poměr gravitačních sil mezi modelem a skutečností musí dosahovat stejné hodnoty.

Stejně tak je nutné, aby u druhého indikátoru podobnost byl výsledek rovný jedné:

$$(2.7) \quad \frac{\lambda_p}{\lambda_\rho \cdot \lambda_v^2} = 1 \Rightarrow = 1 \Rightarrow \frac{p}{\rho \cdot v^2} = \frac{p_M}{\rho_M \cdot v_M^2} \Rightarrow EU = EU_M;$$

Kde EU znamená *Eulerovo číslo*. To nám říká, že poměr tlakových a setrvačných sil mezi modelem a skutečností musí dosahovat stejné hodnoty.

Obdobný postup zvolíme i pro třetí indikátor podobnosti:

$$(2.8) \quad \frac{\lambda_s}{\lambda_v \cdot \lambda_t} = 1 \Rightarrow \frac{\lambda_v \cdot \lambda_t}{\lambda_s} = 1 \Rightarrow \frac{v \cdot t}{s} = \frac{v_M \cdot t_M}{s_M} \Rightarrow SH = SH_M;$$

Kde SH představuje tzv. *Strouhalovo číslo*. To nám říká, že poměr všech rozměrů mezi modelem a skutečností musí dosahovat stejné hodnoty.

Stejným postupem určíme poslední indikátor podobnosti:

$$(2.9) \frac{\lambda_\eta}{\lambda_\rho \cdot \lambda_v \cdot \lambda_t} = 1 \Rightarrow \frac{\lambda_\rho \cdot \lambda_v \cdot \lambda}{\lambda_\eta} = 1 \Rightarrow \frac{\rho \cdot v \cdot s}{\eta} = \frac{\rho_M \cdot v_M \cdot s_M}{\eta_M} \Rightarrow RE = RE_M^{\text{Pozn.1}}$$

Kde RE představuje *Reynoldsovo číslo*. To nám říká, že poměr všech setrvačných a třecích sil mezi modelem a skutečností musí dosahovat stejné hodnoty.

Na proudící tekutinu (tekutinou rozuměj stlačitelnou tekutinu (pára, plyn) i nestlačitelnou tekutinu (kapaliny)) tedy působí různé druhy sil jako např. tlakové, třecí, tíhové apod. Pro každý z těchto druhů jsme si odvodili podobnostní číslo. Při modelování na základě isomorfismu bychom si měli zajistit rovnost všech těchto čísel pro model i reálný objekt (resp. systém). **Přitom izomorfismus model-výrobek může složit jako hlavní technické kritérium výrobku.**

2.2 Metodika pro vytvoření ekonomických kritérií výrobku

Protože úspěšnost firmy v konkurenčním střetu o co nejvýhodnější poměr mezi nabízenou hodnotou / cenou produktu hrají fixní náklady vývoje významnou roli, je často nutné operovat s neúplnými nebo přibližnými informacemi o chování vyvíjeného produktu, které nám umožní získat homomorfně se chovající model. Ten nám sice neumožňuje získat přesnou představu o chování vyvíjeného produktu ve svých provozních podmínkách a tím globálně optimalizovat jeho parametry, na druhou stranu zjednodušeným výzkumem můžeme výrazně snížit jeho náklady, tím docílit snížení prodejní ceny, čímž jej učiníme dostupnější pro širší skupinu potenciálních zákazníků.²⁰⁰

Obráceně, pokud díky přesným informacím získaných z izomorfního modelu vytvoříme unikátní produkt, který bude v užitných parametrech převyšovat konkurenční produkty, můžeme po dobu, kdy konkurence nestihne vhodnými úpravami u svých výrobků dohonit náš superprioritní výrobek, diktovat cenu pro segment náročných zákazníků a díky své produktové konkurenceschopnosti zde dosahovat extraprofitu (vysoké ziskové marže). Z hlediska funkčního a provozního chování u vyvíjeného produktu je samozřejmě výhodnější vyšetřovat výsledné chování na izomorfním modelu. Z podnikatelsko-ekonomického hlediska tomu tak ale být nemusí. Podle podnikatelského kritéria je volba, jaký vtať model – reálný produkt ve svém vývojovém stádiu zvolit, závislá na tom, jakou podnikatelskou strategii zvolilo vedení firmy. Obecně má vedení firmy k dispozici dvě protikladné produktové strategie: *I. diferenciaci produktu* nebo *II. optimalizaci prodejní ceny* prostřednictvím minimalizace celkových nákladů na jeden produkt (k plnění I. strategie přispívá izomorfní modelování, ke splnění II. strategie přispívá vytvoření homomorfního modelu). Podnikatelský produktový plán vychází z analýzy růstu jednotlivých zákaznických segmentů (popřípadě geografických segmentů u nadnárodních firem) a faktoru předpokládaného tržního podílu firmy ve vybraném segmentu. Z této analýzy vyplyne, na jaký cílový segment zákazníků je výhodné, z hlediska předpokládané budoucí ziskovosti, se soustředit. V zásadě máme dvě

²⁰⁰ Podrobnější výklad těchto podobnostních čísel je možné nalézt v literatuře [1] nebo [3].

základní skupiny zákaznických segmentů. První segment zákazníků preferuje diferencovaný produkt, to jsou ti, co jsou nároční na užité vlastnosti produktu, ale shovívaví k vyšší ceně. Druhý segment zákazníků se spokojí s unifikovaným produktem, ale velice citlivě reaguje na jeho vyšší cenu snížením zájmu. K určení obecného postupu, který typ podobnosti (izo/homomorfni) zvolit, je vhodné využít matici (tabulku) přechodů, která bude uvedena v 3. kapitole tohoto příspěvku.

3. Výsledky příspěvku

Představme si praktickou situaci, kdy potřebujeme určit odpor výtlačkové lodě na zmenšeném modelu (v měřítku $\lambda_s = \frac{l}{l_M}$) vlečeného ve zkušebním kanálu (kde $s = l$ je délka skutečné lodi a $s_M = l_M$ je délka modelu). Celkový odpor lodě se skládá z odporu třecího a odporu vlnového. Třecí odpor přináší požadavek na rovnost Reynoldsova čísla modelu a Reynoldsova čísla reálné lodi. Vlnový odpor vyžaduje rovnost Froudeho čísla u modelu a u opravdové lodi, protože se vodní vlna zvedá proti účinku tíhového zrychlení.

Naším úkolem je určit, jakou rychlostí je nutné vléci model lodi, abychom dosáhli rovnocenného působení odporu vody na trup skutečné lodi. Přitom je zkušební kanál naplněný stejnou vodou, v jaké bude plout skutečná loď (např. mořskou vodou) tzn. dynamická viskozita vody modelu η_M se rovná viskozitě vody η u skutečné lodi ($\eta_M = \eta$). Stejně tak i hustota skutečné vody ρ se rovná hustotě vody ve zkušebním kanálu ρ_M , tj. ($\rho = \rho_M$).

Řešení:

Ze vztahu (2.9) můžeme rovnou vyjádřit první podmínku pro rovnost Reynoldsových čísel pro model a skutečnost. Přitom tato Reynoldsova čísla můžeme rovnou anulovat o členy hustoty $\rho / \rho_M = 1$ a o členy dynamické viskozity $\eta / \eta_M = 1$. Redukovaná rovnost Reynoldsových čísel je potom:

$$(3.1) \quad v_M \cdot l_M = v \cdot l \Rightarrow v_M = \frac{l}{l_M} \cdot v;$$

Vztah (3.1) nám ukazuje, jak rychle máme vléci model lodě v ohledu na vytvoření ekvivalentního tření jako u skutečné lodi. Tato rychlost v_M musí být tolikrát větší, kolikrát je model menší oproti skutečnosti.

Dále můžeme ze vzorce (2.6) vyjádřit podmínku pro dosažení ekvivalentního účinku vlnového odporu s využitím redukovaného tvaru rovnosti Froudeho čísla skutečné lodi a jejího modelu. Tíhové zrychlení bude přibližně stejné u modelu i u skutečné lodi ($g_M = g$). Úplně stejné hodnoty bychom získali, pokud bychom se s lodí plavili v oblastech stejné zeměpisné šířky se stejným účinkem odstředivého zrychlení způsobené rotací Země – odchylka je však řádově v setinách $\left[\frac{m}{s^2} \right]$ tedy zanedbatelná. Redukovaná rovnost Froudeho čísel za předpokladu $g / g_M = 1$ je potom rovna:

$$(3.2) \frac{v_M^2}{s_M} = \frac{v^2}{s} \Rightarrow v_M = \sqrt{\frac{l_M}{l}} \cdot v ;$$

Podle vzorce (3.2) musí být rychlost vlečení modelu v_M tolikrát menší ve druhé odmocnině, kolikrát je rozměr modelu l_M menší oproti rozměru skutečné lodi l . Což je v určitém protikladu k podmínce vyjádřené vztahem (3.1). Podle vztahu (3.1) bychom měli model vléci rychleji s jeho klesající velikostí vzhledem k reálné lodi, kdežto podle (3.2) bychom model měli vléci pomaleji s jeho klesající velikostí v porovnání se skutečnou lodí. V takovéto situaci je třeba se rozhodnout, který druh síly je rozhodující (hlavní) a podle toho vyhovět buďto podmínce (3.1) nebo (3.2). Jedná-li se například o soutěžní jachtu, která se bude plavit v moři a která bude mít malý ponor a optimalizovaný trup pro obtékání, bude rozhodující složka odporu tvořená účinkem zvedlých vln proti pohybu jachty – proto se zaměříme na splnění podmínky (3.2). Když vyhovíme pouze jedné ze dvou podmínek izomorfního modelu – *modelujeme pouze homomorfně*.

Pokud bychom chtěli, aby model lodi byl v izomorfním vztahu ke skutečné lodi, museli bychom rychlost vlečení modelu lodi v_M , resp. proudu vody, určit z podmínky rovnosti pravých stran u vzorců (3.1) a (3.2). Tedy:

Izomorfním modelem se model stane, když se pohybuje stejnou rychlostí danou jak podmínkou (3.1) tak podmínkou (3.2). Z toho plyne:

$$(3.3) v_{M(4.17)} = v_{M(4.18)} \Rightarrow \frac{l}{l_M} \cdot v = \sqrt{\frac{l_M}{l}} \cdot v ;$$

Podělíme-li obě strany rovnice rychlostí skutečné lodi v , dostaneme:

$$(3.4) \frac{l}{l_M} = \sqrt{\frac{l}{l_M}} ;$$

Libovolná proměnná nabývá stejné hodnoty při svém odmocnění jedině tehdy, když nabývá hodnoty jedna. Z této skutečnosti nám vyplývá *podmínka izomorfního modelu v relaci skutečného objektu (resp. skutečného systému)*. Ta je:

$$(3.4) \boxed{\frac{l}{l_M} = 1 \Rightarrow l_M = l}$$

K izomorfnímu vztahu mezi modelem určitého produktu a jeho skutečnou podobou je tedy třeba, aby byl model vyroben v měřítku 1:1, tedy aby měl stejnou velikost jako skutečný výrobek. To však s sebou přináší určitou neúčelovost především u velkých a komplikovaných systémů resp. u velkých výrobků. Vyrobit model velkého systému ve stejné velikosti, jako má skutečný, přináší velké náklady (pokud k tomu ještě jde o destruktivní testování modelu – jako jsou např. nárazové zkoušky automobilů, jedná se přímo o utopené náklady).

K formalizování rozhodování o volbě typu modelu výrobku (izomorfní nebo homomorfní) může sloužit následující rozhodovací tabulka. Ta je založena na třech závislých vstupech, které představují ekonomická kritéria. Tyto vstupy pak tvoří určitou rozhodovací matici přechodů (viz. tabulka 1).

Tabulka 1 Přehled vazeb tvořící spojení mezi vstupy (ekonomickými faktory) a výstupy (podobnostními modely)

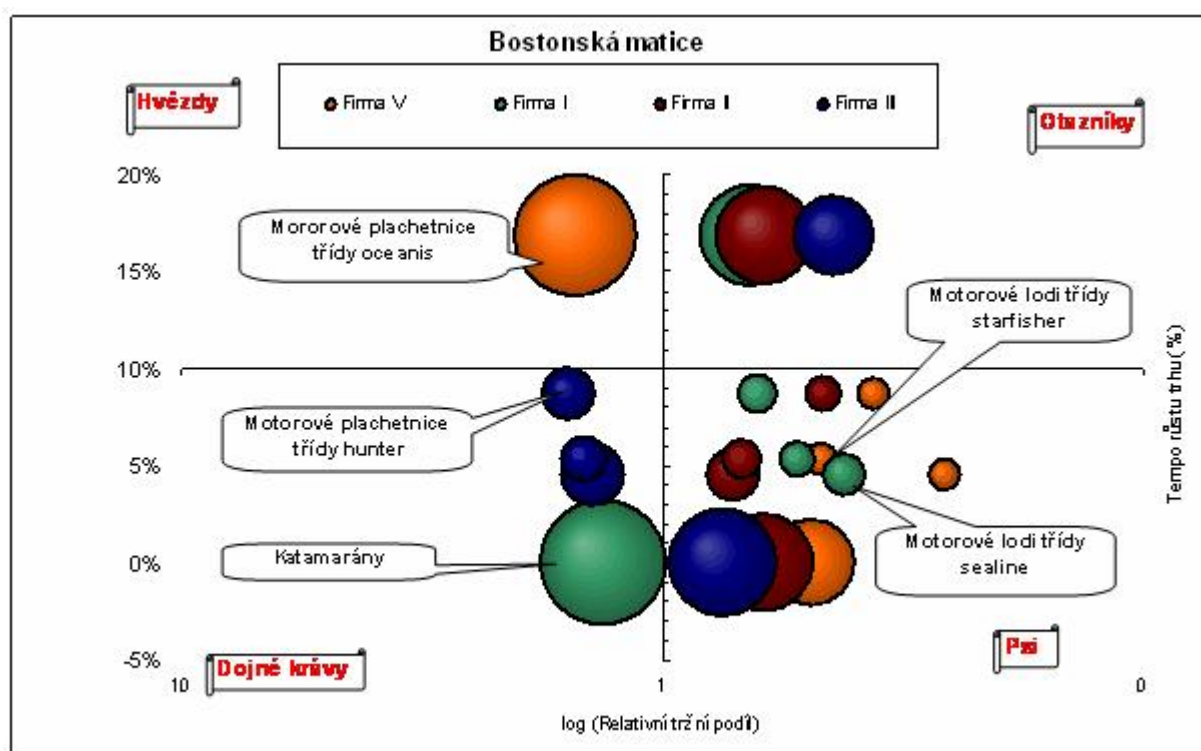
(podobnostními modely)													
M O D E L	zákaznický výhodný segment (dle faktoru růstu segmentu a tržního podílu)				zákaznický nevýhodný segment (dle faktoru růstu segmentu a tržního podílu)				CENOVÝ VOJE				
	kvalitativně náročný		cenově náročný		kvalitativně náročný		cenově náročný						
	pružná poptávka	nepružná poptávka	pružná poptávka	nepružná poptávka	pružná poptávka	nepružná poptávka	pružná poptávka	nepružná poptávka					
	vstup A ₁	vstup A ₂	vstup A ₃	vstup A ₄	vstup A ₅	vstup A ₆	vstup A ₇	vstup A ₈					
Izomorfní výstupní modely	I ₁	1			O výběru modelu rozhodne produktový manager v závislosti na specifických podmínkách OBLAST VSTUPŮ VYHRAZENÁ JINÝM, NEŽ PODNIKATELSKÝM CÍLŮM (NAPŘ. PRO VÝZKUMNÉ ÚČELY HRAZENÉ ZE STÁTNÍCH GRANTŮ)				MIN MAX				
	I ₂	1											
	I ₃	1 ?											
	I ₄	1 ?											
Homomorfní výstupní modely	H ₁			1 ?									
	H ₂			1 ?									
	H ₃			1									
	H ₄			1									

Vstupy matice přechodů zde tvoří tři faktory ovlivňující výsledné chování potenciálních zákazníků při svém rozhodování o koupi naší vyvíjeného výrobku. Prvním faktorem je podmínka podnikatelské opodstatněnosti vyvíjet určitý produkt. Výstupy této matice přechodů pak tvoří 8 druhů zkušebních modelů lišící se svou úrovní abstrakce a také svými pořizovacími náklady. V souladu metodologické terminologie užívané pro hodnocení těsnosti podobnosti je těchto 8 modelů účelově rozděleno na dvě skupiny - jedna skupina s izomorfními a druhá s homomorfními modely. Přitom klíčem k přiřazení modelu k určitému produktu je úroveň produktové diferenciace (pro vysoce diferencovaný produkt bude patřičné přiřadit izomorfní model resp. ho pro něj vytvořit). A naopak, pro unifikovaný produkt, využívající ekonomického důsledku při zhromadnění výroby – tj. klesajících jednotkových fixních nákladů produktu, bude výhodné využít levnějšího homomorfního modelu. Posledním faktorem, který rozhoduje o úrovni podobnosti modelu, je cenová pružnost poptávkové

funkce. Cenová pružnost poptávky nás informuje, jaké budou pravděpodobně celkové výnosy při určitém cenovém nastavení produktu. Cenová pružnost poptávky nám vlastně sděluje, jak budou potenciální zákazníci reagovat relativní úrovni svých nákupů při relativní změně ceny – cenová pružnost poptávky nám potom předurčuje, zda-li je z hlediska optimalizace celkových tržeb z prodeje určitého produktu výhodné snížit cenu, udržet současnou nebo je možné cenu zvýšit (případně může vyjadřovat i indiferentní situaci, kdy nižší cena je kompenzována odpovídajícím přírůstkem prodeje – dosáhneme tedy konstantní tržby).

Vyjádříme-li předešlou tabulku vazeb blokovým schématem, zjistíme, že jednotlivé modely vytvářejí se svými vstupy paralelní rozvodné vazby. Právě existence těchto rozvodných vazeb, které jsou realizovány od vstupů (ekonomických kritérií) k výstupům (podobnostním modelům), umožňuje produktovému manažeru neformalizované rozhodování o faktickém výběru modelu. Bez existence rozvodných vazeb by zde manažerské rozhodování bylo redukováno na formalizované rozhodování na základě výsledků matematického výsledku. Formalizovaný postup by byl následující:

Obrázek 1 Bostonská matice pro pěti-druhé portfolio výroby lodí



1. Určení hodnot prvního kritéria výběru – tj. budoucí podnikatelské výhodnosti určitého zákaznického segmentu. To je možné provést pomocí kvantifikace dvou kritérií (viz. např. Bostonská matice nebo matice GE) zvolili bychom v souladu s tabulkou 1 Bostonskou maticí – viz. obrázek 1 (podrobnější výklad Bostonské matice je možné nalézt v literatuře [2] a [4]). Vertikální osa Bostonské matice charakterizuje tempo růstu trhu vzhledem k předešlému období. Obecně se v ní doporučuje vstupovat na trh, který umožňuje startovní pozici produktu v kvadrantu tzv. „Otazníků“. Tedy na trhy s relativně vysokým tempem růstu, které dokážou absorbovat i produkci nové firmy a naopak, kde nová firma bude mít možnost dosáhnout většího užitku vyplývajícího z většího objemu prodeje. V případě prodejního úspěchu se pomyslná pozice firmy posouvá po horizontální ose relativního tržního podílu do kvadrantu „Hvězd“. Ty představují nejvýhodnější pozici z hlediska dosahovaných prodeje, ale

z hlediska zisku tomu tak nebývá. Musí totiž vynakládat velké finanční „úsilí“ k udržení pozice prodejně nejúspěšnější firmy, navíc na náročném trhu. Náročný trh je zde proto, že vysoké tempo růstu za čas vytvoří veliký trh a ten přiláká velké množství nových soutěžitelů. Proto z hlediska zisku bývá příznivější kvadrant s nízkým tempem růstu trhu označovaný jako „Peněžní kráva“.

Poslední kvadrant, do kterého produkt při svém životním cyklu vstupuje, jsou „Psi“ (někdy označovaný jako prašiví psi). Zde produkt již ztratil svou konkurenceschopnost, což je např. v Bostonské matici vyjádřeno nízkým tržním podílem. Navíc zde došlo k nasycení trhu produktem z našeho portfolia nebo ještě navíc zastaráváním odvětví vlivem modernější produkce ze substitučního odvětví – tzn. i samotný tržní segment se stává zastaralým, což se projeví nízkým tempem růstu trhu na svislé ose Bostonské matice. Obvykle se zbavujeme produkce (tzn. dále ji nevyvíjíme – viz. pravá strana kombinačních vstupů v tabulce 1). (podrobnější výklad Bostonské matice je uveden v literatuře [4])

Na obrázku 1 je zobrazen výsledek při určování prvního kritéria pro volbu podobnostního modelu – a sice kritérium podnikatelské výhodnosti u svého produktového portfolia. Tato podnikatelská výhodnost je hodnocena podle dvou kritérií – odhadnutého tržního podílu firmy v každém segmentu svého portfolia (zde vyjádřeného v logaritmické stupnici) a predikovaného tempa růstu u jednotlivých segmentů portfolia (zde vyjádřeného v procentech). Relativní tržní podíl *RTP* pro každý typ výrobku určíme podle vztahu (3.5):

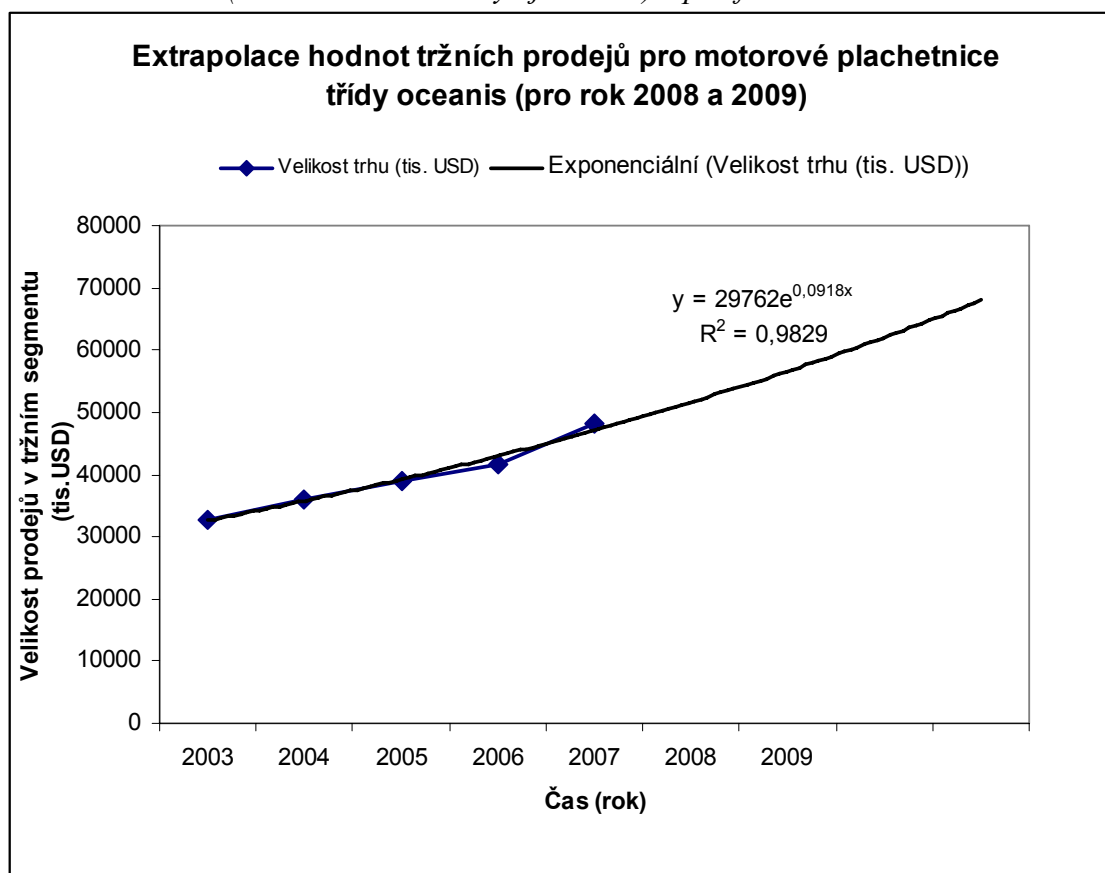
$$(3.5) \text{ RTP} = \frac{\text{prodeje firmy}}{\text{prodeje největšího konkurenta}}$$

Predikované určení tempa růstu jednotlivých trhů určíme extrapolací trendu z minulých dat o tempech růstu jednotlivých trhů portfolia. K tomuto zjištění bychom využili regresní analýzy. Tento postup je ilustrován na obrázku 2.

Po vyřešení prvního kritéria výběru podobnostního modelu – tj. budoucí podnikatelské výhodnosti určitého zákaznického segmentu danou tím, že dané portfolio neleží v kvadrantu „psů“, můžeme přejít ke druhému bodu formalizovaného postupu:

2. kritérium kvalitativní / cenová náročnost a pružnost poptávkové funkce. Z hlediska optimalizace úrovně tržeb je pro výrobce výhodné kombinovat cenově náročný produkt u takového, kde je poptávková funkce elastická (nižší cena bude více než kompenzována nárůstem prodejů – oproti diferencovanému produktu). Naopak, u výrobního portfolia, kde je cenově nepružná poptávka, je výhodné z hlediska celkových tržeb nabízet diferencovaný produkt i s odpovídající vyšší cenou. V souladu této skutečnosti jsou i v tabulce 1 účelově vynechány vazby odpovídající kombinaci vstupů: kvalitativně náročný – pružná poptávka (drahý izomorfní model) a kvalitativně náročný – pružná poptávka (levný izomorfní model). Přitom se předpokládá, že náročného zákazníka na kvalitu produktu (ve smyslu produktové diferenciace) nemůžeme uspokojit (a tedy ani obsluhovat) levnými homomorfními modely. V kombinaci vstupů kvalitativně náročný – pružná poptávka, kde jsme zvolili levný izomorfní model, je však skrytý problém v podobě riskantní sázky na produkt, který nemusí být rentabilní. Je tomu tak proto, že levný izomorfní model je pořád ještě drahý v ohledu na nákladnější homomorfní model. Zákazník zde sice avizuje, že chce kvalitní produkt, ale přitom je cenově velice citlivý – proto není jisté, zda-li nedá nakonec přednost ceně před diferenciací. Proto je vytvoření této vazby podmíněno provedením podrobné analýzy možných rizik nedosažení požadované rentability produkce – což je v tabulce 1 signalizováno otazníkem vedle hodnoty 1.

Obrázek 2 Regresní analýza (exponenciální funkce) pro predikci velikosti tržeb v roce 2009 (čas uvedení na trh vyvíjené lodi) v portfoliu oceanis



Obdobně pro segment cenově náročných zákazníků je výhodné vytvářet homomorfní modely s cenově pružnou poptávkou. Tato kombinace přináší záruku vysokých objemů prodeje. Vytváření homomorfního modelu pro segment, kde se kombinují cenově nároční zákazníci a nepružná poptávka, je také vysoce riskantní záležitost – proto je u těchto vazeb zde pro výstrahu také zařazen otazník. Až po této stránce se jednalo o víceméně formalizovaný postup ukazující výběr modelu podle různých kritérií zákaznických charakteristik. Tento formalizovaný postup je možné vyjádřit například jednoznačnými transformacemi. V následujícím textu bude vysvětlena role produktového manažera, který svým intelektuálním kapitálem přispívá k vyřešení více-jednoznačných vazeb, které jsou v tabulce 1 realizovány prostřednictvím rozvodů některých vstupů do více jak jednoho výstupu.

Nadstavba předešlého – neformalizovatelný postup výběru podobnostního modelu podle situace zákaznických charakteristik je založen na výběru vhodného obrazu pro daný operand v situacích rozvodných vazeb (viz. schéma na obrázku 3).

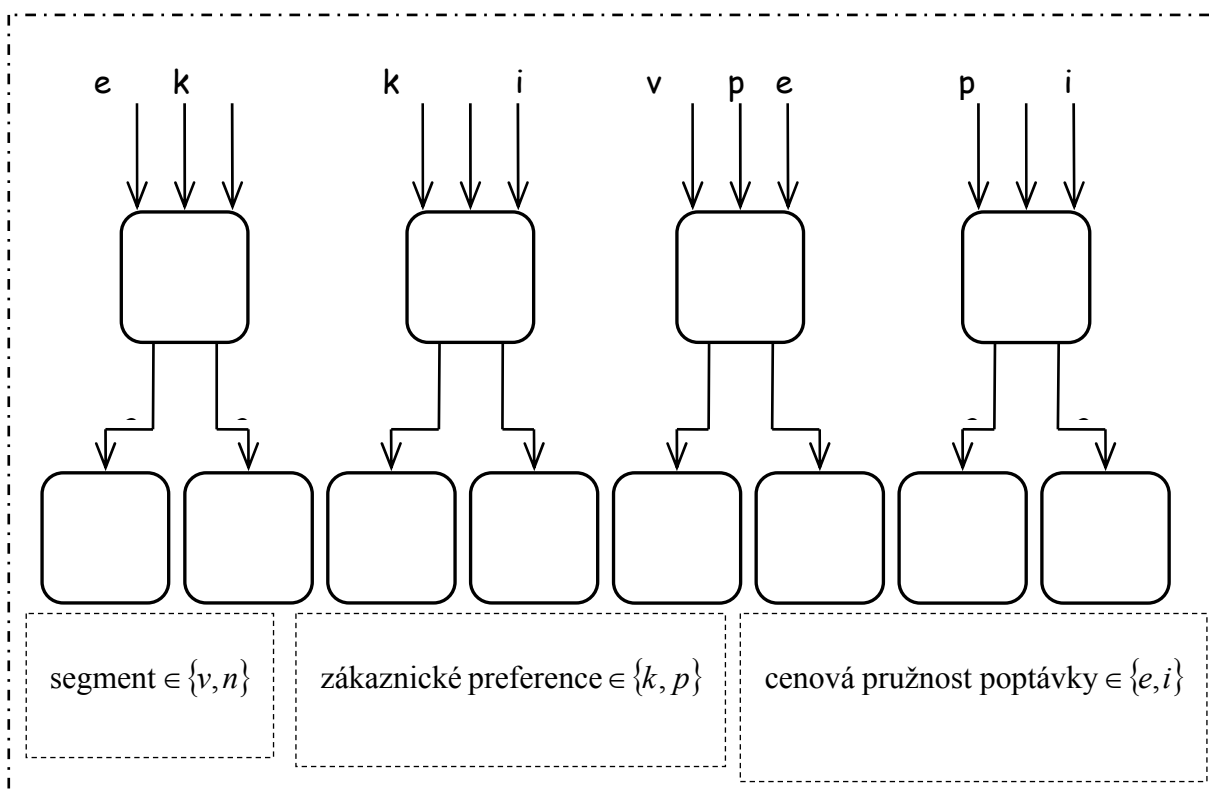
4. Diskuze – závěr

Tento příspěvek se zabývá otázkou výběru typu modelu pro vyvíjený produkt podle ekonomických a technických kritérií. Přitom samotný výběr model sleduje splnit jediný požadavek – zvolit takový postup vývoje produktu, při kterém pravděpodobně vytvoříme optimální hodnotu očekávanou spotřebitelem. Protože, jak je patrné z tabulky 1, postup výběru není jednoznačný (což je signalizováno otázkou u vazeb v tabulce 1) je, ke komplexnosti předložené metodiky, nutné doplnit formalizovaný postup výběru o neformální

nadstavbu. Tuto neformalizovanou nadstavbu předešlého si dovolím uvést v závěru tohoto příspěvku.

Neformalizovatelný postup výběru podobnostního modelu podle situace zákaznických charakteristik je založen na výběru vhodného obrazu pro daný operand v situacích rozvodných vazeb (viz. schéma na obrázku 3). Neformalizovatelný postup je realizovatelný jen díky existenci sociálně-řídící nadstavby organizačního systému, který je tvořený řídicími pracovníky, kteří dokážou i v neurčité situaci aktivovat vhodné transformační procesy. V našem případě je to v první řadě zvažování rizik spojených s vytvořením vazeb, u kterých je v tabulce 1 přidán otazník. V druhé řadě se potom jedná o výběr varianty podobnostního modelu u případů, kde existuje více alternativ řešení zákaznických požadavků, což nám v blokovém schématu obrázku 3 vyjadřují rozvodné vazby (v obecném tvaru je tento rozhodovací úkol řídicích subjektů vyjádřen víceznačnými transformacemi).

Obrázek 3 Blokové schéma vazeb mezi vstupními požadavky a determinanty výroby a výstupním (vybraným) modelem



Podle obrázku 3 je vstup pro rozhodnutí o výběru podobnostního modelu (A_i) vždy tvořen třemi determinanty:

- Podnikatelská výhodnost segmentu, která může nabývat dvou lingvistických proměnných: podnikatelsky výhodný (v), podnikatelsky nevýhodný (n). Nutnou podmínkou pro konstrukci modelu je zde požadavek na dosažení hodnoty (v), což se v tabulce 4.1 projevilo existencí vazeb pouze v levé polovině tabulky (tj. u vstupů A_1, A_2, A_3, A_4).
- Zákaznické preference se buďto soustředí na nízkou cenu produktu – potom tato proměnná nabývá hodnoty kvalitativně náročný zákazník (k). Nebo se jejich preference více přiklání

k nízké pořizovací a provozní ceně produktu – potom proměnná nabývá hodnoty cenově náročný zákazník (p).

- Cenová pružnost poptávky představuje poslední determinant pro výběr modelu. Je to přirozená míra citlivosti reakce zákazníků na změnu ceny produktu (zde uvažujeme, že cena produktu je funkcí vývojových nákladů výrobku). Cenová pružnost poptávky je obecně definovaná jako podíl relativní změny poptávaného množství produktu vzhledem k relativní (např. procentuální) změně prodejní ceny. Protože poptávková funkce je obvykle klesajícího průběhu, je změna ceny i množství vyjadřováno v absolutním čísle – dostaneme kladnou hodnotu elasticity. Je-li výsledek elasticity větší než 1, mluvíme o cenově elastické poptávce (snížení ceny povede k větším tržbám), je-li výsledek menší než 1 – jedná se o neelastickou (inelastickou) poptávku. Nabývá-li cenová elasticita poptávky po určitém produktu (v našem případě určité třídy lodí) hodnoty větší než 1, pak je jí přiřazena hodnota lingvistické proměnné elastická (e). Jestliže cenová elasticita poptávky nabývá hodnoty menší než jedna, pak je jí přiřazena hodnota neelastická (inelestická) (i). Dojde-li ke speciální situaci a cenová elasticita je rovna právě jedné, jedná se z hlediska přiřazení hodnoty proměnné o indiferentní situaci. Snížení ceny je zde totiž kompenzováno úměrným nárůstem poptávaného množství. Když tedy existuje dostatečná produkční kapacita, je z hlediska dosažených tržeb jedno, jestli jejich stejné hodnoty dosáhneme nižší cenou a větším prodaným množstvím nebo naopak (viz. zákon konstantních výnosů). Z hlediska výběru modelu přestává cenová elasticita (při své rovnosti jedné) působit jako determinant výběru – tzn. můžeme jí vyloučit z množiny determinantů tvořící vstupní zákaznické charakteristiky.

Literatura

- [1] HRON, J.: Kybernetika v řízení. Praha: Vydavatelství ČZU 2003. ISBN 80-213-0840-0.
- [2] HRON, J., LHOTSKÁ, B., MACÁK, T.: Kybernetika v řízení. Příklady a aplikace. Praha: Vydavatelství ČZU 2007. ISBN 978-80-213-1640-9.
- [3] JEŽEK, J., ADAMEC, J.: Mechanika tekutin. Praha. Vydavatelství ČVUT 2000. ISBN 80-01-01616-
- [4] KOTLER, P., ARMSTRON, G.: Marketing. Praha: Grada 2003. ISBN 80-247-0512-3.

Differences in Reporting of Intangible Assets under the Czech Legislation and Standards IAS/IFRS, and Their Impact on the Company Value

Olga Malíková

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

E-mail: olga.malikova@tul.cz

Abstract

Aim of this article is to accomplish a comparison of reporting of chosen intangible assets, namely incorporation expenses and research and development that are reported differently according to Czech legislation and to International accounting standards / International Financial Reporting Standards IAS/IFRS. Illustrative example quantifies their different impact on the reporting in the balance sheet. In the Czech circumstances accounting system as well as the financial reporting are influenced by tax legislation substantially and, therefore some differences in the concepts of Czech accounting act and tax legislation for reporting of incorporation expenses and research and development are also mentioned. Usage of those different systems is the major problem of the companies that are publicly subscribed on any European stock exchanges. Those firms prepare financial report according to standards IAS/IFRS but for the purpose of taxation they have to create it under the Czech accounting act because only such entries and reports are used in Czech Republic as a basis for calculation of taxes especially income tax. Balance sheet is one of the most important reports of the company which is prepared for internal as well as external users. It serves as a basis for decision making of the owners, potential investors, managers, banks and other users. Differences in reporting could cause a different view on the worth of the company.

Key Words: *Balance Sheet, Intangible Assets, Incorporation Expenses, Research and Development, Czech Accounting Legislation, Standards IAS/IFRS.*

Abstrakt: *Rozdíly ve vykazování nehmotného majetku podle české účetní legislativy a standardů IAS/IFRS a jejich dopad na hodnotu podniku*

Cílem tohoto příspěvku je provést komparaci vykazování vybraných nehmotných aktiv, jmenovitě zřizovacích výdajů a výzkumu a vývoje, a to podle české legislativy a Mezinárodních účetních standardů / Mezinárodních standardů finančního výkaznictví IAS/IFRS. Ilustrativní příklad kvantifikuje jejich rozdílný dopad na vykazování v rozvaze. V českém prostředí je účetní systém jakož i finanční výkaznictví značně pod tlakem daňové legislativy, která též může ovlivňovat finanční vykazování významným způsobem, proto jsou též zmíněny i rozdíly v pojetí zřizovacích výdajů a výzkumu a vývoje z hlediska českých účetních předpisů a podle zákona o daních z příjmů. Používání těchto odlišných systémů je hlavním problémem společností, jež jsou registrovány na jakékoliv evropské burze. Tyto podnikatelské subjekty připravují finanční výkazy podle standardů IAS/IFRS, ale pro účely daní je musí vytvořit s ohledem na český zákon o účetnictví, protože pouze takové záznamy a výkazy jsou v České republice základnou pro výpočet daňových povinností a především pak daní z příjmů. Rozvaha je jedním z nejdůležitějších účetních výkazů, kterou podnikatelský subjekt připravuje pro interní jakož i externí uživatele. Slouží jako základna pro rozhodovací proces vlastníků, potenciálních investorů, manažerů, bank a dalších uživatelů. Odlišnosti ve vykazování tak mohou způsobit rozdílný pohled na hodnotu firmy.

Klíčová slova: *Rozvaha, nehmotná aktiva, zřizovací výdaje, výzkum a vývoj, česká účetní legislativa, standardy IAS/IFRS.*

1. Introduction

Reporting of intangible fixed assets in accordance with Czech legislation and international standards IAS/IFRS differs substantially. For the companies which are subscribed at the public stock exchanges in the Europe and operate at Czech market it requires having two separated evidences. They have to pursue records based on the Czech legislation for the purpose of taxation because only the system of records made under Czech accounting act serves as a basis for calculation the taxes. But the same act requires that those firms which are publicly subscribed at any European stock exchange shall prepare their financial reports according to requirements of standards IAS/IFRS.

Following text deals with the differences in the balance sheet reporting of chosen intangible fixed assets namely incorporation expenses and research and development, pursuant to Czech legislation and standards IAS/IFRS. In light of Czech accounting legislation is under pressure of taxation requirements (mainly of income tax act) it is also necessary to talk about these possible conflicts between these two Czech legal rules.

2. Incorporation expenses

2.1 Conception of incorporation expenses under Czech legislation

Under Decree on the implementation of **accounting act** for businessmen No. 500/2002 Coll. incorporation expenses are **fixed intangible assets** from the value set by accounting unit and, they are expenditures connected with the setting up of a new accounting unit till the moment of its official registration in the Companies Register. Mainly they are court and notary fees, travelling expenses, remuneration for advisory and intermediary services and rents. If the total of these expenditures does not exceed the value set by accounting unit, they are recorded as the expenses and they reduce the financial result of the current accounting period fully. Incorporation expenses shall not contain especially: capital expenditures (for acquisition of fixed asset) and acquisition cost of inventories, representative expenses or expenditures related with corporate merger. In accordance with the Decree No. 500/2002 Coll., and also under Commercial Code (§ 65a) incorporation expenses are amortized not more than 5 years. It means that accounting amortization can be limited from two to five years in agreement with accounting unit decision.

For the purpose of the **income tax** basis determination, amortization of the incorporation expenses is set by the Income Taxes Act No. 586/1992 Coll. By this law the incorporation expenses are intangible fixed asset if, and only if the „economic life“ is more than one year and acquisition cost exceeds the value 60000CZK. The time of amortization is set for 60 months by this act. For intangible assets (including incorporation expenses) is used straight-line amortization calculated for monthly amounts and it starts first month which follows after the month in which the conditions of amortization were satisfied.

It is possible to say that some accounting units in Czech Republic adopt the requirements of taxation legislation into their accounting system. It pertains to small entities mainly, because it is too difficult and expensive for them to have two separated records – one for accounting and second for taxation. When the taxation demands are included into accounting system it seems to be simplification but entrepreneurs distort accounting of their company knowingly and subsequently they lose the possibility of getting true and fair view of their business activities and they offend against the rules of accounting act.

2.2 Conception of incorporation expenses under standards IAS/IFRS

Recognition of an intangible asset according to standards IAS/IFRS requires of an entity to demonstrate that the item meets: 1) the conditions under the **Conceptual Framework** definition of the asset, (i.e. it is resource controlled by the enterprise as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow to the enterprise) and, 2) the recognition criteria set out in IAS 38. An intangible asset under **IAS 38 – Intangible Assets** is an identifiable non-monetary asset without physical substance that is separable ((i.e. a) capable of being separated or divided from the entity and sold, transferred, licensed, rented or exchanged, either individually or together with a related contract, asset or liability; or b) arises from contractual or other legal rights, regardless of whether those rights are transferable or separable from the entity or from other rights and obligations)). The intangible asset shall be recognised if, and only if: a) it is probable that the future economic benefits attributable to the asset will flow to the entity, and b) the cost of the asset can be measured reliably.

Incorporation expenses do not meet conditions for the recognition of an intangible asset under the standards IAS/IFRS. They will not generate any future benefit (they cannot be used, sold or exchanged and their value cannot be used e.g. as a security of a debt), they do not meet criteria under the IAS 38. From these reasons incorporation expenses are expenses of current accounting period that reduce equities (profit/loss) in the balance sheet.

2.3 Illustrative example – part 1

The owners of new established company PMTP Ltd. put into the business 900000CZK in the form of bank account. Expenditures related to the setting up of a new accounting unit till the moment of its official registration in the Companies Register (1.7. 200X) obtained the value 90000CZK. Statutory body of the PMTP Ltd. has decided about straight-line amortization for 5 years i.e. yearly amortization obtains 18000CZK (monthly 1500CZK). Till the end of the current accounting period accounting unit records six monthly amortization expenses (for the months from July till December) totally in value 9000CZK. Following figure No. 1 shows incorporation expenses and their amortization methods of reporting in the balance sheet as of the end of accounting period when it will be created according to Czech legislation and standards IAS/IFRS.

Fig.1 Incorporation expenses and their amortization reporting under Czech legislation and IAS/IFRS

Balance sheet by Czech leg. as of 31.12.200X				Balance sheet by IAS/IFRS as of 31.12.200X			
Assets		Liabilities		Assets		Liabilities	
Incorpor. Expen. (IE)	90000	Registered capital	900000			Registered capital	900000
Accum. amort.- IE	- 9000	+ Profit / - Loss	- 9000			+ Profit / - Loss	- 90000
Bank account	810000			Bank account	810000		
Σ Assets	891000	Σ Liabilities	891000	Σ Assets	810000	Σ Liabilities	810000

Source: Own elaboration

In the balance sheet which was created according to Czech legislation, the incorporation expenses are reported as the asset item. They were reduced partly by the amortization corresponding to the number of months following after the official registration of the company till the end of accounting period, nine the monthly amount of amortization. This amount is listed as correction (accumulated amortization) in the balance sheet and herewith it is expense reducing profit (equity). According to IAS/IFRS this item cannot be recognized as an asset, all amount reduces the profit in the form of the expense. It appears from the data mentioned in the figure No. 1 that **incorporation expenses overvalue the assets and financial results in the balance sheet created according to Czech legislation.**

It is possible to voice that incorporation expenses are controversial item in Czech legislation. If they are listed as fixed asset, i.e. that their economic lifetime is more than one accounting period; even Decree No. 500/2002 Coll. encloses that the economic lifetime of the intangible fixed assets shall mean such period for which the assets can be used in the current activity or further activity or can be sold, or can be used as a basis for similar or other solutions. Economic lifetime shall also include the period required for making such asset fit for use, adoption, testing and evaluation. It is possible to come to conclusion that incorporation expenses are not useful for current or further activity and it is possible to agree with solution of standards IAS/IFRS for reporting this item as expense reducing the profit (i.e. equity) of current period.

3. Research and development

3.1 Conception of research and development under Czech legislation

According to **Decree No. 500/2002 Coll.**, intangible results of research and similar activity are recorded as **intangible fixed assets** of which they shall be such results of successfully completed projects (works) not falling under intangible industrial and other valuable rights. They shall be included, provided that: a) they have been acquired separately, i.e. they are not part of an acquired fixed asset and its valuation, or b) they have been developed by the accounting unit for the purpose of sale, or recurring sales (this does not include outputs carried out to order or included as part of the delivery of a fixed asset). Their economic lifetime is more than one year and acquisition cost more than the minimal value of acquisition cost set according the accounting unit decision. In absence of one above mentioned conditions, research and development are recorded as expenses reducing the profit of current period fully. Amortization policy is set by accounting unit according to own cost incurred if the research and development were generated internally, or to acquisition cost if these items were acquired by purchase. It shall be prepared regarding the current conditions of use this asset.

According to **Income Tax Act** research and development is intangible fixed asset if, and only if: it is recorded in books of account as an intangible asset; its acquisition cost exceed 60000CZK and economical lifetime is more than one year. The amortization period is strictly set by this act for 36 months.

It is possible to assume that in Czech circumstances of the intangible assets' recognition Czech accounting and taxation legislations are in conflict. Accounting act enables that accounting units can decide about the materiality ("importance") of the asset by their factual condition (i.e. about the limit of the acquisition cost of a fixed asset). Income tax act strictly sets this limit even it sets that the item has to be recorded in the fixed asset in books of account. If accounting unit chooses limit of acquisition higher then 60000CZK it will record all lower items in expenses what is in conflict with income tax law. It is debatable whether there is or is not indirect requirement of the Ministry of Finance for records of intangible assets from 60000CZK for the purpose of taxation without the respect to accounting legislation.

3.2 Conception of research and development under standards IAS/IFRS

Research and development is recognised by **IAS 38 – Intangible assets**. The general definition comes from **Conceptual Framework**. **Research phase:** Research is defined as original and planned investigation undertaken with the prospect of gaining new scientific or technical knowledge and understanding. No intangible asset can arise from the research phase, and thus it must be written off as an expense. No demonstration of probable future economic benefits can exist. (E. g. activities aimed at obtaining new knowledge; the search for, evaluation and final selection of, applications of research findings; the search for alternatives for material, devices, products, processes, systems or services; the formulation, design, evaluation and final selection of possible alternatives for new or improved materials, products, devices, processes, systems or devices). **Development phase:** Development is defined as the application of research findings or other knowledge to a plan or design for the production of new or substantially improved materials, devices, products, processes, systems or services prior to the commencement of commercial production or use. This should be recognised but if, and only if, an entity can demonstrate all of the following: the technical feasibility of completing the intangible asset so that it will be available for use or sale; its intention to complete the intangible asset and use or sell it; its ability to use or sell the intangible assets; how the intangible asset will generate probable future economic benefits – it shall demonstrate the existence of a market for the output of the intangible asset or, if used internally, its usefulness; the availability of adequate technical, financial and other resources to complete the development and to use or sell the intangible asset; its ability to reliably measure the expenditure attributable to the intangible asset during its development phase. Examples of development activities are e.g. the design, construction and testing of pre-production or pre-use prototypes and models; the design of tools jigs, moulds and dies involving new technology; the design, construction and operation of a pilot plant that is not of a scale economically feasible for commercial production; the design, construction and testing of a chosen alternative for new or improved materials, devices, products, processes, systems or services.

If the intangible asset is generated internally it cannot include: selling, administration and other general overheads unless directly attributable to the asset; clearly identified inefficiencies and initial operating losses; expenditure on training staff to operate the asset. Many factors must be considered in determining the useful life, including i.e. the expected usage; typical product life cycles; technical, technological, commercial obsolescence; the stability of industry etc. The depreciable amount of intangible asset should be allocated over its useful life. Amortisation should be allocated on a systematic basis over its useful life from the day it is available for use. It should reflect the pattern of economic benefits being consumed, but straight-line should be adopted if it cannot be determined reliably. The method should be applied consistently, but it would be rare for persuasive evidence to support a method that would result in lower amortisation than that achieved by straight-line.

3.3 Illustrative example – part 2

PMTP Ltd. places the order for generating a study of customer portfolio by a specialised firm. Result of this research is usable from September, 1st of the current period, acquisition cost of this study is 240000CZK. Company PMTP expects that its efficiency will not exceed two years it means that yearly amortisation is 120000CZK, total amortization expenses till the end of accounting period 200X (from September till December) is 40000CZK. Figure No. 2 shows how these transactions affect the structure of the balance sheet of PMTP Ltd. listed according to Czech legislation and IAS/IFRS.

Fig. 2 Research and its amortization reporting under Czech legislation and IAS/IFRS

Balance sheet by Czech leg. as of 31.12.200X				Balance sheet by IAS/IFRS as of 31.12.200X			
Assets		Liabilities		Assets		Liabilities	
Incorpor. Expen. (IE)	90000	Registered capital	900000			Registered capital	900000
Accum. amort.- IE	- 9000	+ Profit / - Loss	- 49000			+ Profit / - Loss	- 330000
Portfolio study (PS)	240000						
Accum. amort.- PS	- 40000						
Bank account	570000			Bank account	570000		
Σ Assets	851000	Σ Liabilities	851000	Σ Assets	570000	Σ Liabilities	570000

Source: Own elaboration

Company PMTP Ltd. is recording the result of research acquired from the other providers as a fixed intangible asset in accordance with Czech legislation. According to amortization policy it reduces the acquisition cost partly that is listed as correction of the asset as well as the item reducing the profit into balance sheet as of the end of accounting period 200X. According to IAS/IFRS this item cannot be recognized as an asset because there does not exist any legal relationship confirming the claims of loyalty of the portfolio customers and herewith there is no reason to expect any benefits in future, and whole amount of acquisition will be an expense, i.e. it will decrease the financial result of current accounting period in 200X.

It is possible to come to conclusion that the main reason of the reporting conflict of the Czech legislation and standards IAS/IFRS arises from absence of the asset's definition and basic conceptual framework for its recognition in Czech legislation. Generally in Czech circumstances there exists the pressure of financial authorities for recognition all significant items as an asset therewith intangible items as well. Czech accounting legislation sets that **development** is listed in intangible fixed assets (with respect of the materiality concept) and it assesses determination of the economic lifetime (it is time of the expected usage of the asset and when it can be managed efficiently for present or future activities, or the time of usage it as the basis or part of developed procedures and results including the time of the verification of the intangible results). It is possible to assume that cost of development helps to discover e.g. market's portfolio then its purpose is usually executed in current accounting period and it is impossible to set the economic lifetime for more accounting periods and development shall not be recognized as an asset but as an expense. This sense meets the criteria of the standards IAS/IFRS. The illustrative example shows that **Czech method of reporting overvalues the assets in the balance sheet and it means that the value of the company would be biased.**

Literature

- [1] 2006 International Financial Reporting Standards Bound Volume. London: IASC, 2006. ISBN 1-904230-79-2
- [2] BAŠTA, T. – ŠRÁMKOVÁ, A. et al. Nový koncept právní úpravy účetnictví a aplikace Mezinárodních standardů účetního výkaznictví (IFRS). Školení školitelů. Podkladové materiály ke školení. Praha: PWC, 2004. Bez ISBN

- [3] KIRK, R. J. International Financial Reporting Standards in Depth. 1st ed. Oxford (UK): Elsevier, 2005. ISBN 0-7506-6778-8
- [4] České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášky č. 500/2002 (ČÚS pro podnikatele č. 001-023)
- [5] Vyhláška č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví
- [6] Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví
- [7] Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů

Vliv zadlužení na rentabilitu vlastního kapitálu

Filip Malý

Masarykova universita, Ekonomicko-správní fakulta

Katedra financí

E-mail: maly@mail.muni.cz

Abstrakt

O tom, že zadlužení má vliv na rentabilitu vlastního kapitálu (RVK) není pochyb. Teorie finanční páky nám říká, že pokud budeme používat pro financování podnikatelských aktivit cizí zdroje místo části zdrojů vlastních, mělo by docházet ke zvyšování rentability vlastního kapitálu. Toto tvrzení má podmínku a sice, že budeme nahrazovat dražší vlastní zdroje levnějšími cizími. Pokud by toto neplatilo, nebyl by takovýto krok samozřejmě výhodný. Teorie nám dále říká, že s rostoucím zadlužením vzrůstá i finanční riziko a tím pádem i pravděpodobnost, že dojde k situaci, kdy společnost špatně odhadne budoucí vývoj zisku a dostane se do stavu, kdy by pro ni bylo výhodnější financování vlastními než cizími zdroji. Z toho plyne, že by se v praxi měly vyskytovat dva druhy společností. Jednak společnosti, které umí dobře odhadnout svůj budoucí vývoj, adekvátně se tomu zadlužit a využít pozitivního efektu finančního páčení (růst RVK s růstem zadlužení) a jednak společnosti, které špatně odhadnou budoucí vývoj a pro které může růst zadlužení znamenat pokles rentability vlastního kapitálu. Tyto dva efekty finanční páky byly testovány na vzorku 1765 firem.

Klíčová slova: Rentabilita vlastního kapitálu, finanční páka, koeficient korelace, finanční riziko, zadluženost.

Abstract: The Influence of Indebtedness on Return on Equity

There is no doubt about the influence of indebtedness on return on equity. The Theory of Financial Leverage says that if you use for your business activities little debt instead of equity only, it should result into increase in return on equity. This state has a condition which is that debt is cheaper than equity. If this were not true then there would not be any advantage in such a swap. The Theory says also, that with increasing indebtedness increases also financial risk and as well probability that there will be a situation that the company will not forecast its expected profit properly and comes into situation that it would be better to finance it with equity only rather than with debt. This indicates that there should be two groups of companies on the market. In the first group should be companies that can forecast very well and therefore have adequate amount of debt. In such a group should hold that with increasing indebtedness increases also return on equity. The second group consists of companies that are not that good in forecasting and therefore do not use adequate debt. In such a group should increasing indebtedness mean decreasing return on equity. These two effects of Financial Leverage were tested on sample of 1765 companies.

Key Words: Return on Equity, Financial Leverage, Correlation Coefficient, Financial Risk, Indebtedness.

Úvod

S teorií finanční páky se seznamují studenti ekonomických oborů většinou již na začátku svého studia. Teorie je to poměrně jasná a pochopitelná. Funguje však tato teorie také v praxi financování českých podniků? Na tuto otázku hledá odpověď následující článek.

Teorie finanční páky

Pokud mluvíme o finanční páce, máme zpravidla na mysli situaci, kdy firma při rozhodování o financování nahrazuje část vlastního kapitálu kapitálem cizím. O finančním páčení se ale také hovoří v případech prostého používání cizích zdrojů financování. Nemusí tedy vždy docházet pouze k nahrazování vlastních zdrojů zdroji cizími, ale může jít i o získávání zdrojů zcela nových.

Hlavní důvody pro využívání cizích zdrojů a tedy finančního páčení jsou dva. První je nedostatek vlastních zdrojů financování, druhý pak snaha získat levnější zdroje než jsou ty vlastní.

Jak takové finanční páčení vlastně funguje? Představme si dvě společnosti, které se liší pouze strukturou zdrojů financování. Společnost A je financována pouze vlastním kapitálem, společnost B pak z poloviny vlastním kapitálem a z poloviny obligacemi. Viz. následující tabulka.

Tabulka 1: Různě financované společnosti

	Společnost A (USD)	Společnost B (USD)
Čistý provozní zisk	1000	1000
Úrok (5% z obligací)	-	250
Čistý zisk	1000	750
Kapitalizace:		
Akcie	10000	5000
Obligace	-	5000
Celkem akcie a obligace	10000	10000
Počet akcií	1000	500
Zisk na akcii	1,00	1,50

Zdroj: LEVY, H a SARNAT, M.: 1999, s. 453.

Z tabulky je patrné, že se zde neuvažují daně z příjmu a především pak to, že společnost financovaná jak dluhem tak vlastním kapitálem dosahuje vyššího výnosu na jednu akcii. *Důvod tohoto jevu lze snadno odhalit: ačkoli společnost splácí z obligací 5% úrok, získává z investovaného kapitálu zisk ve výši 10% a zvyšuje tak zisk pro kmenové akcionáře²⁰¹.* Toto bude platit vždy, pokud společnost bude schopna zhodnotit investovaný kapitál více než kolik činí úroky. Tento pákový efekt funguje i po zavedení daně z příjmu.

²⁰¹ LEVY, H a SARNAT, M.: 1999, s. 453.

Finanční páka a riziko

Finanční páka nemusí mít ale vždy pozitivní efekt na zisk na akcii. Velice záleží na velikosti zisku, který společnost realizuje. Může se totiž stát, že společnost nebude mít dostatečně velký zisk a finanční páčení sníží zisk na akcii na nižší úroveň než při financování pouze vlastním kapitálem. Představme si opět dvě společnosti A a B, financované stejně jako v předchozím případě. Co se stane se ziskem na akcii pokud společnosti místo předpokládaného čistého provozního zisku 1000,- USD budou realizovat pouze 250,- USD? Viz. následující tabulka.

Tabulka 2: Finanční páka a riziko

	Společnost A (USD)		Společnost B (USD)	
Čistý provozní zisk	1000	250	1000	250
Úrok (5% z obligací)	-	-	250	250
Čistý zisk	1000	250	750	0
Kapitalizace:				
Akcie	10000	10000	50000	50000
Obligace	-	-	50000	50000
Celkem akcie a obligace	10000	10000	10000	10000
Počet akcií	1000	1000	500	500
Zisk na akcii	1,00	0,25	1,50	0

Zdroj: LEVY, H a SARNAT, M.: 1999, s. 455.

Z tabulky je jasně vidět, že financování pomocí dluhu zvyšuje variabilitu zisku na akcii²⁰² (rozmezí 1 až 0,25 oproti 1,50 až 0). Tento dodatečný rozptyl zisku vyvolaný dluhovým financováním bývá označován jako finanční riziko²⁰³.

Z teorie finanční páky tedy plyne, že by více zadlužené firmy měly realizovat větší výnos na akcii než firmy nezadlužené (nahrazují dražší kapitál levnějším). Zároveň však teorie říká, že se zadlužením roste finanční riziko, a tudíž možnost pravého opaku, tedy mnohem nižší výnosnosti na akcii.

Pro tento výzkum budou brány v úvahu oba dva efekty rostoucího zadlužení. Jednak, že s rostoucím zadlužením roste ROE²⁰⁴ pro společnosti, které dokázaly vygenerovat dostatečný zisk a dále pak, že s rostoucím zadlužením klesá ROE pro společnosti, které dostatečný zisk vygenerovat nedokázaly. Z tohoto důvodu bude testovaný vzorek společností rozdělen na dvě skupiny, první s kladným ROE a druhá s ROE záporným. Tyto dva efekty zadlužení budou testovány.

Koeficient korelace

Koeficient korelace vychází z kovariance, která je definována jako střední hodnota součinu odchylek dvou náhodných veličin X, Y od jejich středních hodnot. Máme-li dvourozměrný náhodný vektor, jehož složkami jsou náhodné veličiny X, Y , pak vztah mezi těmito veličinami lze vyjádřit pomocí kovariance $C(X, Y)$, která je definována jako

²⁰² LEVY, H a SARNAT, M.: 1999, s. 455.

²⁰³ LEVY, H a SARNAT, M.: 1999, s. 456.

²⁰⁴ Pro účely tohoto článku bude zisk na akcii nahrazen rentabilitou vlastního kapitálu (ROE). Tento ukazatel bude počítán jako poměr čistého zisku ku objemu vlastního kapitálu.

$$C(X, Y) = E\{[X - E(X)][Y - E(Y)]\} = E(XY) - E(X)E(Y)$$

Kovariance může nabývat hodnot z intervalu $(-\infty, \infty)$. Kovariance poskytuje informaci o intenzitě vztahu mezi dvěma veličinami. Při výpočtech je však místo kovariance výhodnější používat **koeficient korelace** $\rho(X, Y)$ definovaný vztahem

$$\rho(X, Y) = \frac{C(X, Y)}{\sigma(X)\sigma(Y)},$$

kde $\sigma(X)$ a $\sigma(Y)$ jsou směrodatné odchylky veličin X, Y . Koeficient korelace nabývá hodnot z intervalu $\langle -1, 1 \rangle$. Pro $\rho = +1$ je mezi X, Y přímá lineární závislost. Pro $\rho = -1$ je mezi X, Y nepřímá lineární závislost. Pro $\rho = 0$ jsou veličiny X, Y lineárně nezávislé, a říkáme o nich, že jsou nekorelované. Nulová hodnota koeficientu korelace tedy neznamena obecnou nezávislost obou veličin X a Y , ale pouze nezávislost lineární²⁰⁵.

Pokud se bude koeficient korelace blížit hodnotě jedna, bude to znamenat silnou závislost mezi rentabilitou vlastního kapitálu a velikostí zadlužení, pokud se bude blížit hodnotě minus jedna, pak to bude znamenat pravý opak.

Testovaný vzorek

Data pro tento článek byla získána z programu Albertina – Firemní monitor. Do výběru byly zahrnuty všechny společnosti v databázi, které se podle klasifikace OKEČ zabývají výrobou. Mezi další omezující podmínky patřil obrat nad 100 mil. Kč a kompletní data za léta 2001 – 2005. Po zpracování byly dále vyřazeny firmy se záporným vlastním kapitálem (nelze spočítat hodnotu ROE) a firmy s ROE přesahujícím 100% a dále nižším než -100%.

Z dat za léta 2001 – 2005 byl vypočten průměr, aby byl omezen vliv náhodných výkyvů ve výsledcích a s takto vzniklými průměry bylo dále počítáno.

Do konečného výběru se tak dostalo 1765 firem, z toho 1484 s kladnou hodnotou ROE a 281 s hodnotou ROE zápornou.

Postup testování

Po získání dat z programu Albertina bylo přistoupeno k samotným testům. Jak již vyplývá z předchozího textu, byla testována závislost mezi zadlužením a rentabilitou vlastního kapitálu. Zadlužení je reprezentováno sumou cizích zdrojů bez rezerv. Rezervy byly z cizích zdrojů vyloučeny proto, protože se v podstatě povahou tyto zdroje blíží spíše zdrojům vlastním než cizím. Samotná zadluženost je dána vztahem:

$$\text{Zadluženost} = \frac{CZ - \text{rezervy}}{\text{Aktiva}}$$

Rentabilita vlastního kapitálu, jak již bylo naznačeno v poznámce pod čarou č.4, byla vypočtena vztahem:

²⁰⁵ http://cs.wikipedia.org/wiki/Charakteristika_n%C3%A1hodn%C3%A9_veli%C4%8Diny

$$ROE = \frac{\text{Čistý\_zisk}}{\text{Vlastní\_kapitál}}$$

Závislost mezi zadlužením a rentabilitou vlastního kapitálu byla testována pomocí stanovení koeficientu korelace.

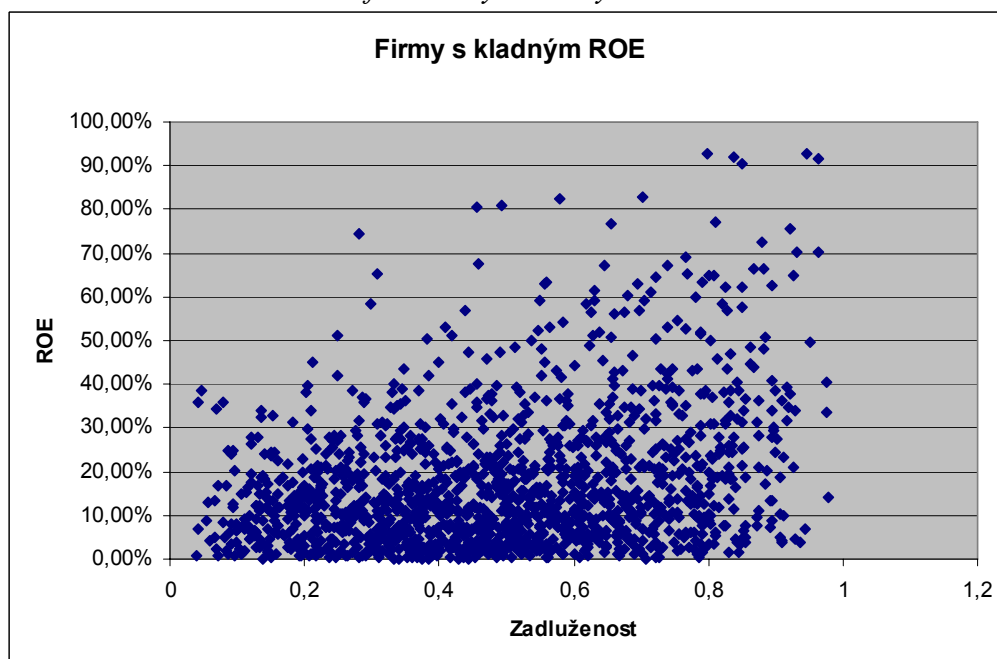
Výsledky testů

Jak již bylo řečeno výše, firmy byly rozděleny do dvou skupin. První skupina je tvořena firmami, které mají rentabilitu vlastního kapitálu kladnou, druhá skupina je pak tvořena firmami se zápornou hodnotou ROE.

Kladné ROE

Tato skupina je reprezentována 1484 firmami. Již z grafického znázornění průběhu ROE a zadluženosti je patrná jistá závislost mezi těmito veličinami. Viz. následující graf.

Graf 1: Firmy s kladným ROE



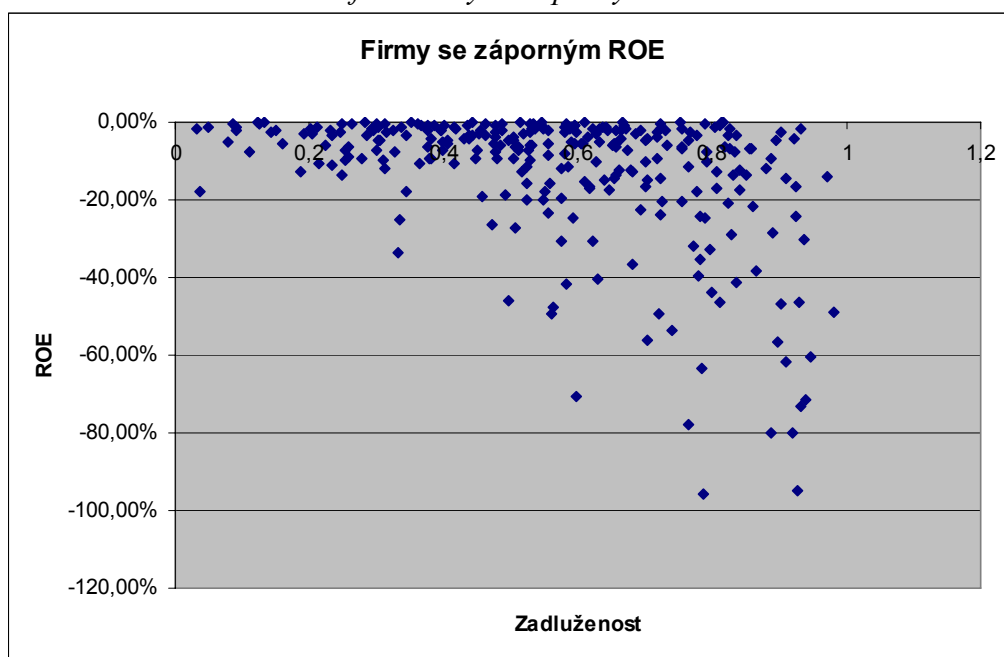
Zdroj: vlastní

Koeficient korelace pro získaná data má hodnotu 0,3. Z této hodnoty plyne určitá závislost mezi zadlužením a rentabilitou vlastního kapitálu. Tato závislost není příliš silná, ale naznačuje, že ve velké části případů jde ROE ruku v ruce se zadlužeností.

Záporné ROE

Tato skupina je reprezentována 282 firmami. Opět již z grafického znázornění průběhu ROE a zadluženosti je patrná poměrně silná závislost mezi těmito veličinami. Viz. následující graf.

Graf 2: Firmy se záporným ROE



Zdroj: vlastní

Koeficient korelace má v tomto případě hodnotu -0,42, což dokazuje poměrně silnou lineární závislost.

Závěr

Teorie finanční páky nám říká, že existuje závislost mezi velikostí zadlužení a rentabilitou vlastního kapitálu. Tato závislost může být jak pozitivní (čím vyšší zadlužení, tím vyšší ROE), tak negativní (čím vyšší zadlužení, tím nižší ROE). Z výsledků vykonaných testů vyplývá, že i v české praxi tato závislost existuje. Ne ve 100% případů, ale rozhodně ve velké části z nich.

Otázkou pro další výzkum zůstává, zda by nebylo možné závislost mezi zadlužeností a rentabilitou vlastního kapitálu ještě lépe znázornit pomocí nějaké nelineární závislosti.

Literatura

- [1] LEVY, H. a SARNAT, M.: *Kapitálové investice a finanční rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. 920 s. ISBN 80-7169-504-1
- [2] HINDELS R., HRONOVÁ S., SEGER J. a FISCHER J.: *Statistika pro ekonomy*. 7. vyd. Praha. Professional Publishing, 2006, 415 s., ISBN 80-86946-16-9
- [3] <http://cs.wikipedia.org>

Očekávání českých podniků ohledně rozvoje systémů měření výkonnosti

Martin Matýska
Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta
Katedra podnikového hospodářství
E-mail: 22384@mail.muni.cz

Abstrakt

Předpokladem pro úspěšné řízení podniků ve vysoce konkurenčním tržním prostředí je schopnost rychlého a efektivního rozhodování při řešení problémů jak na taktické tak strategické úrovni. České podniky, které se v tomto prostředí pohybují, k tomu mohou využít rozsáhlou škálu nástrojů, které nabízí literatura zaměřená na tuto tematiku. Zejména v oblasti řízení a měření výkonnosti podniků došlo v poslední době k rozmachu mnoha nových přístupů. Pojmy jako Activity Based Costing, Lean Management, Six Sigma, teorie omezení, Balanced Scorecard a mnohé další si už našly své nepřehlédnutelné místo jak na stránkách vysokoškolských učebnic a manažerských příruček tak i v ekonomicky orientovaných časopisech. V jaké míře je však české podniky využívají ve své podnikatelské praxi a zda je vůbec znají, však zůstává nezodpovězenou otázkou. Tento příspěvek shrnuje výsledky rozsáhlého výzkumu, který se zabýval zmapováním využití nástrojů pro měření a řízení výkonnosti podniků v českých podnicích. V rámci tohoto výzkumu bylo dále zkoumáno, jaké informace podnikovým manažerům poskytují jejich stávající systémy měření výkonnosti a jaké přínosy případně očekávají od implementace nových. Srovnáním přínosů, které očekávají manažeři od implementace, a přínosů, které jsou popisovány v odborné literatuře, pak byla získána zajímavá zpětná vazba o skutečném vnímání těchto nástrojů mezi manažery podniků v České republice..

Klíčová slova: *Měření výkonnosti, nástroje řízení, Activity Based Costing, Theory of Constraints, Lean Management, Total Quality Management.*

Abstract: Expectations of Czech Companies Concerning the Development of Performance Measurement Systems

The key assumption for successful company management in highly competitive market environment is an ability of fast and effective decision making when problems both on tactical and strategical level have to be solved. Czech companies that take part in this environment can use a lot of systems that offer literature focusing on this issue. A lot of new approaches were developed especially in the area of performance management. Notions as Activity Based Costing, Lean Management, Six Sigma, Theory of Constraints, Balanced Scorecards and many others have already gained a meaningful position both on pages of textbooks and managerial handbooks and also in economically oriented journals. But there is a question that has not been answered yet: To what extent do Czech companies use these approaches in their day-to-day practice and if they know them in general? This paper summarizes results of a broad research that deals with description of using performance management systems in Czech companies. Within this research it was also investigated what information current systems of performance management provide to managers and what benefits managers expect from implementation of new ones. Comparison of benefits that expect managers from implementation of performance management system and benefits described in literature provided an interesting feedback of real perception of these systems among managers in the Czech Republic.

Key Words: *Performance Measurement, Management Tools, Activity Based Costing, Theory of Constraints, Lean Management, Total Quality Management.*

1. Úvod

Podnikohospodářská teorie nabízí mnoho nástrojů k měření a řízení výkonnosti podniků. Je pak jen na podnikových manažerech, aby si vybrali ten, který jim pomůže co nejlépe obstát v konkurenční boji. Ze zcela pochopitelných důvodů, jsou mezi podniky některé z nástrojů známé a používané více, jiné naopak mohou pro podniky představovat naprosto neznámý pojem. Snaha o zjištění skutečného stavu využití jednotlivých nástrojů měření výkonnosti v českých podnicích vedla k vypsání výzkumného úkolu na Katedře podnikového hospodářství Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity s názvem Nástroje měření výkonnosti podniků. Kromě již zmíněného hlavního cíle tohoto výzkumu, bylo dalším úkolem zmapovat očekávání podniků, která mají v souvislosti s implementací nových nástrojů měření výkonnosti podniků.

2. Nástroje měření výkonnosti

Na základě rešerše odborné literatury²⁰⁶ bylo nejprve vytipováno deset níže uvedených nástrojů měření výkonnosti, u kterých bylo následně ověřováno, jak dlouho je podniky v České republice používají a zde je vůbec znají:

- Manažerské účetnictví založené na plných nákladech.
- Manažerské účetnictví založené na neúplných (variabilních) nákladech (Variable Costing, Direct Costing).
- Procesní manažerské účetnictví (Activity Based Costing, ABC).
- Controlling.
- Balanced Scorecard a metody z něj vycházející
- Ekonomická přidaná hodnota (EVA) a s ní spojené koncepty (MVA, Value Based Management).
- Řízení kvality (Total Quality Management)
- Teorie omezení (Theory of Constraints)
- Reengineering procesů (Business Process Reengineering; autoři Hammer, Champy).
- Lean Management (vč. konceptu JIT)

3. Dotazníkové šetření

Za účelem zmapování stavu využití a znalosti jednotlivých nástrojů měření a řízení výkonnosti podniků bylo zrealizováno dotazníkové šetření, v rámci kterého bylo osloveno 8 072 subjektů. Tyto subjekty byly vybrány z databáze CreditInfo tak, aby jejich struktura odpovídala složení podniků v celém hospodářství ČR a to jak co do odvětvové a vlastnické struktury tak i počtu zaměstnanců. V případě kritéria počtu zaměstnanců však byly záměrně z výběrového souboru vyčleněny podniky s počtem zaměstnanců menším než 20, kde se dalo očekávat, že pro své potřeby řízení se obejdou bez většiny z výše uvedených nástrojů.

Dotazníkového šetření se aktivně zúčastnilo 291 respondentů, což představuje míru návratnosti na úrovni cca 3,61 %. Struktura souboru respondentů však neodpovídala struktuře

²⁰⁶ Neely, Gregory, Platts (1995), Larcker, Itner (1998), Gleich (2002), Strack, Villis (2002), Král (2002), Tangen (2004), Šiška (2006), Wulf, Hoboken (2006) a další.

základního souboru v takové míře, aby bylo možno zjištěné výsledky zobecnit na všechny podniky v České republice. I tak ale odpovědi respondentů poskytly zajímavé informace o využití a znalostech jednotlivých nástrojů měření a řízení výkonnosti.

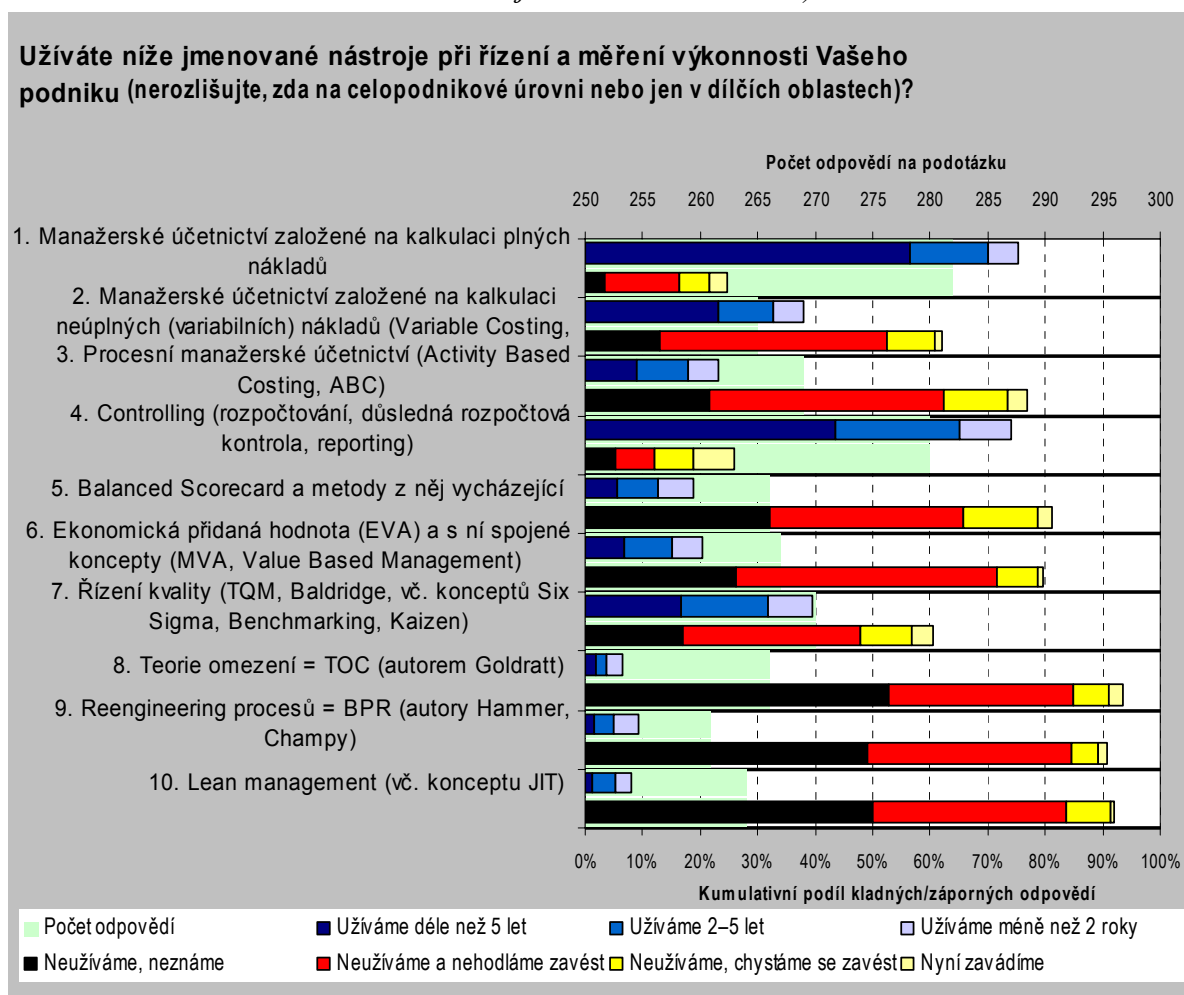
4. Diskuse výsledků

S ohledem na stanovený výzkumný úkol byli účastníci výzkumu požádáni, aby odpověděli na osm otázek. Pro hlavní cíl výzkumu byla klíčová otázka, která zněla:

„Užíváte níže jmenované nástroje při řízení a měření výkonnosti Vašeho podniku (nerozlišujte, zda na celopodnikové úrovni nebo jen v dílčích oblastech)?“

Strukturu odpovědí na tuto otázku ukazuje níže uvedený obrázek č. 1.

Obr. 1 Četnost odpovědí a celkový počet odpovědí na otázku „Užíváte níže jmenované nástroje při řízení a měření výkonnosti Vašeho podniku (nerozlišujte, zda na celopodnikové úrovni nebo jen v dílčích oblastech)?“



Zdroj: Data z dotazníkového šetření. Vlastní výpočty a zobrazení.

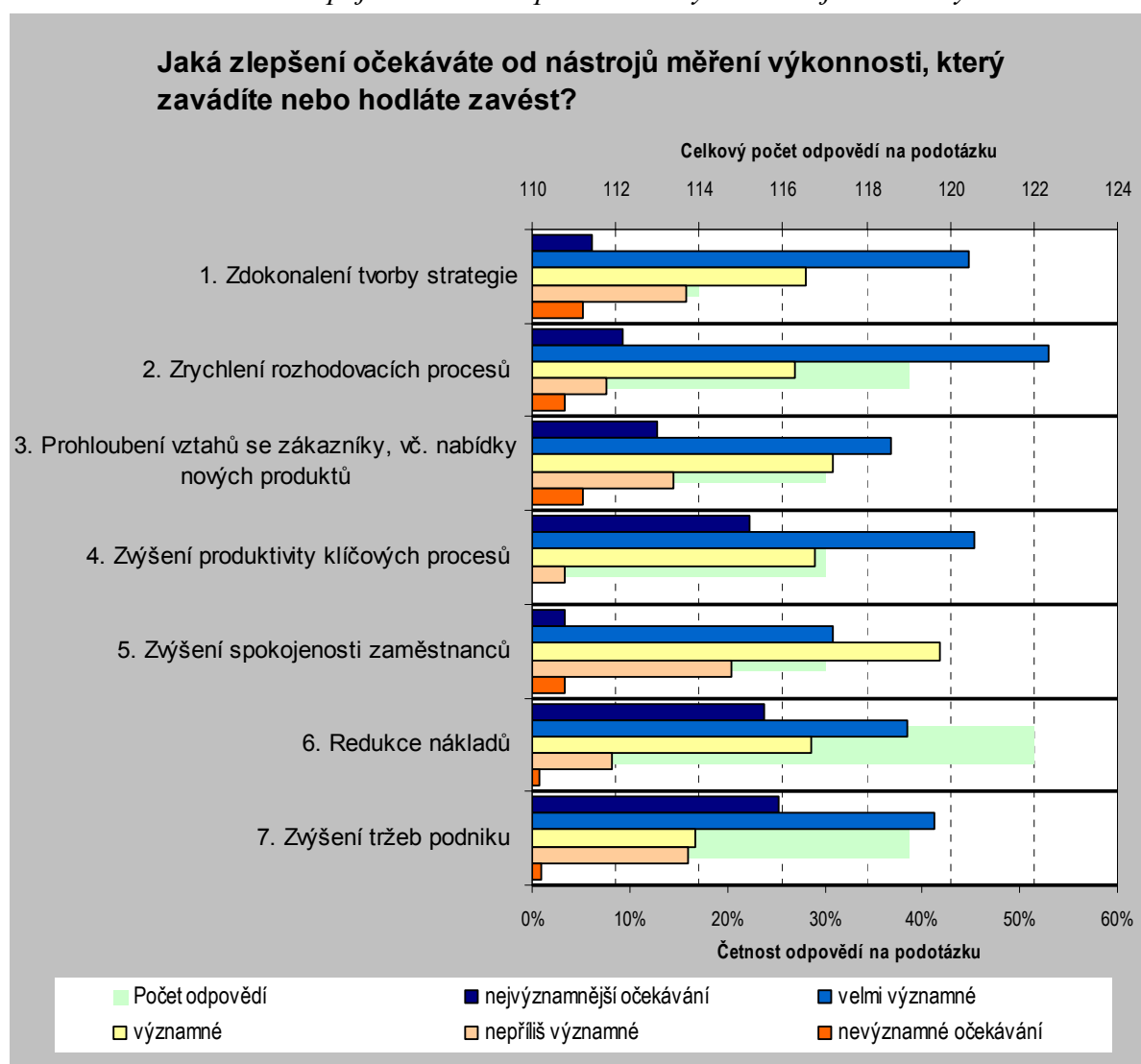
V grafu jsou zobrazeny u každého nástroje dvě řady, které vyjadřují podíl jednotlivých odpovědí spadajících pod možnost „Ano, nástroj používáme“ (horní řada) a možnost „Ne, nástroj nepoužíváme“ (dolní řada).

Jak je možno vyčíst z grafu, podniky nejvíce preferují manažerské účetnictví založené na kalkulaci plných nákladů (téměř 57 % podniků používá déle než 5 let). Controlling pak déle než pět let používá necelých 44 % podniků a dva až pět let 21,4 % podniků. Tento nástroj pak více než 7 % podniků implementuje a dalších 6,8 % hodlá implementovat.

S ohledem na preferenci nástrojů do budoucna, nejvíce podniků hodlá zavádět Balanced Scorecard (12,8 %) a více než 11 % podniků Activity Based Costing.

Naopak nejvíce neznámý pojem pro podniky představuje Goldrattova teorie omezení (52,6 % podniků tento nástroj nezná), následována Lean Managementem neznámým pro polovinu podniků a reengineeringem, který nezná 49 % podniků.

Obr. 2 Očekávání spojená s nově implementovanými nástroji měření výkonnosti



Zdroj: Data z dotazníkového šetření. Vlastní výpočty a zobrazení.

V případě, že respondenti ve výše uvedené otázce zvolily jednu z odpovědí „teprve nyní ho zavádíme“ nebo „chystáme se ho zavést“ byli respondenti dále dotazováni na očekávání, která vkládají do nově implementovaných nástrojů. Takovýchto respondentů bylo 131. Strukturu odpovědí pak znázorňuje obrázek č. 2.

Od nově implementovaných systémů měření výkonnosti podniky nejvíce očekávají pomoc v oblasti zvýšení podnikových tržeb (jako nejvýznamnější označilo tuto možnost více než 25 % podniků, jako velmi významné pak 41,2 % podniků). Jako druhá nejvýznamnější oblast, kde podnik očekávají zlepšení, se ukázalo zvyšování produktivity klíčových procesů (jako nejvýznamnější označilo tuto možnost více než 22 % podniků, jako velmi významné pak 45,3 % podniků), následována zvýšením podpory při snižování nákladů (jako nejvýznamnější označilo tuto možnost necelých 24 % respondentů, jako velmi významné pak 38,5 % respondentů).

Na opačné straně očekávání přínosů se nachází podpora v oblasti zdokonalení tvorby strategie, kde toto očekávání hodnotí jako nevýznamné 5,3 % respondentů a jako nepřilíš významné téměř 16 % respondentů. Podobně se na tom nachází i oblast „Zvýšení spokojenosti zaměstnanců“ a „Prohloubení vztahů se zákazníky, vč. nabídky nových produktů“ (za nevýznamné označilo toto očekávání 3,4 %, resp. 5,1 % a jako nepřilíš významné více než pětina respondentů, resp. 14,5 %).

5. Závěr

Při hledání odpovědi na otázku o rozšířenosti použití a znalosti jednotlivých nástrojů měření výkonnosti se potvrdily se předpoklady o dominantním využití metod manažerského účetnictví a controllingu. Stejně tak nebylo překvapením zjištění nízké znalosti teorie omezení. Na základě podobně koncipovaného výzkumu Truneček (2005) uvádí, že neznalost tohoto nástroje mezi respondenty byla 68 %. Oproti Trunečkovým závěrům však došlo k zajímavému posunu zejména u znalosti metody Just-In-Time, která se snížila téměř o polovinu²⁰⁷.

Také zjištění týkající se očekávání ohledně rozvoje nástrojů měření výkonnosti přinesly poněkud rozporuplné výsledky. Ačkoliv metodu Balanced Scorecard hodlá implementovat nebo implementuje více než 15 % respondentů, očekávání podniků spojená se zdokonalením tvorby strategie, pro jejíž tvorbu je Balanced Scorecard především určena, nejsou příliš významná.

Literatura

- [1] GLEICH, R. Performance Measurement als Controllingaufgabe [online]. München: Verlag Vahlen, 2002. [cit. 2004-06-08]. Dostupný na WWW <<http://www.point-consulting.cz/>>.
- [2] ITTNER, C. D., LARCKER, D. F. Innovations in Performance Measurement: Trends and Research Implication. Journal of Management Accounting Research, 1998, vol. 10, s. 205-238.
- [3] KRÁL, B. a kol. 2002. Manažerské účetnictví. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-062-7.
- [4] NEELY, A., GREGORY, M., PLATTS, K. Performance measurement system design: A literature review and research agenda. International Journal of Operations & Production Management, 1995, Vol. 15, Iss. 4, s. 80-116.
- [5] ŠÍŠKA, L. Controlling, postavení a funkce v podniku. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2006. 115 s. Disertační práce. Dostupný na WWW: <http://is.muni.cz/th/114747/esf_d/Disertace_2verze.pdf?info>

²⁰⁷ Dle Trunečka (2005) činila neznalost pojmu Just-In-Time jen 26 %.

- [6] TANGEN, S. Professional Practice: Performance measurement: from philosophy to practice. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 2004, vol. 53, no 8, s. 726-737.
- [7] TRUNEČEK, J. Analýzy systému podnikového řízení [online]. Praha: VŠE Praha, 2005. [cit. 2007-03-08]. Dostupný na WWW <http://www.rulik.org/synergie/data/03_vychoziempudaje.pdf>.
- [8] WULF, C.C., HOBOKEN, N.J. CFO insights: enabling high performance through leading practices for finance ERP. John Wiley & Sons, 2006. xiv, 290 s. ISBN 0471770833.

Tvořivá ekonomika začíná u tvořivosti manažerů

Milan Mikuláščík, Zbigniew Marten
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky
Katedra managementu
Wyższa szkoła administracji, Fakulta nauk społecznych
E-mail: mikulastik@fame.utb.cz, z.marten@wsa.bielsko.pl

Abstrakt

Úvodem sdělení jsou uvedeny výstupy výzkumů odborníků, kteří se zabývali podobnou problematikou. Výzkum popisovaný v tomto sdělení se zabýval hodnocením efektivitu tréninku manažerů a metodikou, která by zaručovala výrazné zlepšení kvality práce manažera i jeho týmu. Dále také posuzováním pracovních podmínek ve firmách, což bylo zjišťováno pomocí interview a dotazníku. Dalším důležitým faktorem, který byl ověřován byly postoje k preferování aktivní divergence a preferování vyhybat se předčasné konvergenci. Potvrdilo se, že tréninkové postupy mají svůj smysl, že efektivita umožňuje zlepšení všech složek tvořivé aktivity, avšak je třeba dodržovat integrativní postup rozvíjející nejen divergentní myšlení, ale i myšlení konvergentní, je třeba rozvíjet nejen kvantitu, ale i kvalitu, je třeba měnit postoje a posilovat motivaci. Ve firmě je nutno vytvářet atmosféru a podmínky podporující tvořivost. Nejúčinnější pozitivní vliv se prokázal prostřednictvím podpory pracovní skupinou a poskytováním zdrojů, dále to byla zvýšená míra autonomie, tlak, který však může mít pozitivní i negativní povahu. Spíše negativní vliv se projevil v organizačních překážkách a nedostacích, v konzervatismu, nepružnosti a byrokratismu. Závěrem je uvedeno několik doporučení a návrhy na to, jak provádět trénink tvořivosti u manažerů s přihlédnutím na odlišnost náplně práce a podmínek, za kterých je práce prováděna.

Klíčová slova: *Tvořivost, inovace, divergentní myšlení, konvergentní myšlení, heuristika, nestrukturované myšlení.*

Abstract: Creative Economics Begins with Creative Managers

The introduction to the text provides outputs of research of scholars who have dealt with similar problems. Research described in this text deals with evaluation of effectiveness of managers' training and with methodology which would guarantee a considerable improvement in quality of manager's work and work of his/her team. Further, work conditions in companies are evaluated, this being investigated by means of an interview and a questionnaire. It has been proved that training procedures make sense, that effectiveness enables to improve all the components of creative activity, however integration procedure developing not only divergent thinking but also convergent thinking has to be followed and not only quantity but also quality developed, attitudes also have to be changed and motivation strengthened. The company has to create atmosphere and conditions which support creativity. The most effective positive influence proved to be via a support from a working group and by providing sources, further by increased rate of autonomy, pressure, which however can be both of positive and negative nature. Rather a negative influence was shown in organisational obstructions and shortcomings, in conservatism, inflexibility and byrocratism. In the end some recommendations are given, together with suggestions about how to train managers' creativity, considering the differences in scope of work and conditions under which the work is carried out.

Key Words: *Creativity, Innovation, Divergent Thinking, Convergent Thinking, Heuristic, Unstructured Thinking.*

1. Úvod

Vše nové je produktem tvůrčí aktivity. Díky tvořivosti ale není život jednodušší. Spíše naopak. Život vyžaduje, abychom se stále učili, abychom se uměli přizpůsobovat měnícím se podmínkám.

To platí také pro podnikatele a manažery, kteří řídí firmy v podmínkách volné soutěže. Jsou bariéry, které je třeba odstraňovat a vytvořit prostor pro tvořivé myšlení, odbourávat dědictví způsobů myšlení z období tzv. budování socialismu.

O tvořivosti v historii vznikaly různé mýty.

1. Mýtus, že tvořivost je magický jev. Když ji začnou lidé zkoumat, tak magická síla kreativity mizí.
2. Tvořivost je dar od boha jako něco výjimečného.
3. Být kreativním, znamená být do určité míry také duševně nemocný.
4. Tvořivost je výsada mužů.
5. Tvořivost je náhlý nápad, který je dílem náhody.

Tvořivost je náš velký potenciál a musíme ho chápat jako jev přirozený, vlastní každému člověku v určité úrovni a v určitém stylu (Isaksen, 1987). Tvořivost patří mezi nejdůležitější charakteristiky osobnosti úspěšného podnikatele, obchodníka a manažera (Altink, Born, 1993).

V současné době, zejména na vysokých školách, které se zabývají přípravou manažerů, se orientuje způsob výuky na “dovednostní” formy přípravy, které mají více instrumentální charakter. Jedná se o komplexnější přípravu, při níž jde o integraci vědomostí a dovedností ze širší palety oborů (jde o integraci interdisciplinární).

V zahraničí je známá řada autorů, kteří se věnovali tvořivosti a inovaci v podmínkách výrobních i nevýrobních organizací. Torrance, Amabile, McKinnon, Gardner, Treffinger, Parnes, Besemerová, Geschka, Gilad, Fry, Whiting, Kirton, Runco, DeBono, Kim, Csikszentmihalyi, Basadur, Guilford, Osborn, Parnes. Isaksen, Dorval a Treffinger, Sternberg, Gardner, Giselin... V Čechách J. Hlavsa, J. Viewegh, K. Riegel, V. Smékal, M. Svoboda. Na Slovensku M. Jurčová, E. Szobiová, Zelina, Zelinová a další. Caudron je pro podporu kurzů pro společnosti, které chtějí zvýšit kreativní potenciál svých zaměstnanců. Není to novinka, že kreativita je významná v práci. Ale společnosti si začínají uvědomovat, že kreativita má i hodnotu finanční (Caudron, 1998). Účelem studie Claphama bylo srovnání efektivnosti komplexního kreativního tréninku s tréninkovým programem praktického kreativního myšlení a to, jak se projevují obě tyto metody ve vzestupu kreativní aktivity. Výsledky ukázaly, že aktivační kreativní metody se ukázaly jako efektivní v celé řadě parametrů tvořivosti, jen v některých složkách byly výsledky neprůkazné. Cílem studie bylo srovnání efektivnosti komplexního tréninkového programu kreativity s jedním prvkem, a to s rozvojem ideační dovednosti při zvyšování tvůrčího výkonu (Clapham, 1997). Ekvall a Ryhammar (1999) zkoumali vliv prostředí na úroveň tvořivosti ve srovnání s účinností osobnostních rysů. Výsledky ukázaly, že parametry prostředí mají větší účinek, než osobnostní vybavenost. Lapierre a Giroux (2003) specifikovali 6 základních dimenzí pracovního prostředí, které ovlivňují tvůrčí potenciál a inovaci ve firmě. Jsou to pracovní atmosféra, vertikální spolupráce, autonomie, úcta a respekt, dlouhodobé organizační zaměření, široká spolupráce. Nejdůležitějším prediktorem tvořivosti z prostředí je pracovní atmosféra. Organizačním faktorům, pracovnímu klimatu a motivaci se věnovali ve svých výzkumech i Baker, Sweeney

a Winkovski (1967). Velmi málo studií se zabývalo tím, jak se mění postoje, nejen dovednosti. Hodně studií věnovalo pozornost brainstormingu, ale brainstorming není univerzální metoda. Někteří autoři považují za důležitější hledisko evaluaci. Jiní autoři kladou hlavní důraz na realizaci problému, na implementaci. Jakékoli preferování některé části celého procesu je vždy na škodu věci. Basadur, Graen, Green (1982) ověřovali účinnost tréninku tvořivosti u manažerů na kvantitu a kvalitu tvořivých dovedností a na kvalitu produktu. Amabile (1988) se věnovala ve svém výzkumu vlivům prostředí. Dong Jung (2001) ověřoval vliv stylu řízení na tvořivost. McGuire popisuje heuristické studie (McGuire, 1997). M. Pollick a V. Kumar ověřovali kreativní styly u 93. vrcholových manažerů (Pollick, Kumar, 1997). Další podobné výzkumy prováděli J. Culvenor a D. Else (Culvenor, Else, 1997). I. Nuetten (Nuetten, 1992). Výraznou podmínkou tvořivosti je silná motivace a nonkonformismus (Barron, 1993). Csikszentmihalyi hovoří o tzv. radosti z tvoření. Tvořivost ale není pouze divergentní myšlení, jak uvádí Guilford. I konvergentní myšlení má své místo v tvůrčím procesu. Tvůrčí proces má určitou oscilační formu, kdy se střídají fáze produkování množství různých forem řešení problémové situace s fázemi pozastavení se nad některou z nich a hledání způsobu využití, rozpracování, elaborování a ověřování. Trénink tvořivosti pracovníků firem má řadu nezodpovězených otázek a čelí kritice. Tak třeba Dunnette a Campbell (1968) kritizují školní a laboratorní formy tréninku proto, že neposkytují žádné důkazy o efektivnosti takových forem výcviku. Kritizováno bylo to, že vyhledávání problémů a řešení problémů se týkalo fiktivních situací, neutrálních a pro praxi nepoužitelných. V literatuře je vůbec málo studií, které by se zabývaly problémy reálného světa práce a je málo studií, které by zhodnotily změny chování v pracovním prostředí.

Trénink tvořivosti pracovníků firem má řadu nezodpovězených otázek a čelí kritice. Tak třeba Dunnette a Campbell (1968) kritizují školní a laboratorní formy tréninku proto, že neposkytují žádné důkazy o efektivnosti takových forem výcviku. Kritizováno bylo to, že vyhledávání problémů a řešení problémů se týkalo fiktivních situací, neutrálních a pro praxi nepoužitelných. V literatuře je vůbec málo studií, které by se zabývaly problémy reálného světa práce a je málo studií, které by zhodnotily změny chování v pracovním prostředí.

2. Metodika a způsob realizování

Výzkum byl proveden s manažery v rámci tréninku manažerských dovedností, který měl rozsah 20 hodin věnovaných tvořivým dovednostem a řízení. Kromě toho manažeři absolvovali ještě dalších dvacet hodin, které se týkaly komunikačních dovedností. Do výzkumného šetření bylo zařazeno celkem 48 osob z organizací, které projevíly zájem o výcvik manažerů. Účastníci pracují jako obchodní manažeři, obchodní zástupci a dealéři. Všichni zúčastnění mají takový typ práce, kde mohou uplatnit tvůrčí aktivity. Všechny 48 účastníků pak bylo náhodně rozděleno do tří skupin, takže v každé skupině bylo 16 osob. Dvě skupiny byly sledovány jako skupiny experimentální a další skupina jako skupina kontrolní. Produkty řešení byly posuzovány nezávislými posuzovateli podle posuzovacího klíče S. Besemerové (CPSS).

Mnohé úkoly k řešení si stanovovali účastníci sami jako praktické problémy své firmy. Účastníci výcviku byli zasvěceni do toho, jakým způsobem probíhá celý systém tvůrčího řešení problémové situace. Následně individuálně řešili různé problémové situace, které pak porovnávali s ostatními, aby si mohli uvědomit odlišnost různých jiných efektivních postupů ve skupině.

Ke konci výcviku byl proveden se všemi účastníky závěrečný pohovor, absolvovali psychologickou metodu Keys a dotazník. Dva osobní postoje, preferování aktivní divergence a preferování vyhýbat se předčasné konvergenci byly měřeny pomocí čtrnáctibodové preferenční stupnice ideace-evaluace (Basadur, Finkbeiner, 1985).

3. Hypotézy

Hypotézy byly vytvořeny podle očekávání výsledků, které vyplynou z dat našeho experimentu.

- Hypotéza č. 1: V průběhu tréninku selepší výkon při generování problémů.
- Hypotéza č. 2: V průběhu tréninku selepší výkon při řešení problémů.
- Hypotéza č. 3: V průběhu tréninku manažerů dojde ke zlepšení ideace (představivosti), což se projeví zlepšením výkonu na konci výcviku ve srovnání s počátečním výkonem před tréninkem.
- Hypotéza č. 4: V průběhu tréninku manažerů dojde ke zlepšení ideace v třetí fázi tvořivého procesu, při realizaci řešení.
- Hypotéza č. 5: Tendence vyhýbat se postojově předčasné konvergenci povede k preferování aktivní divergence, ke zvýšení dovednosti v ideaci a to ve množství i kvalitě a rovněž ke zlepšení kvality evaluace.
- Hypotéza č. 6: Zlepšení v osobním postoji v preferování aktivní divergence povede ke zvýšení kvantity nápadů.
- Hypotéza č. 7: Zvýšení kvantity ideální dovednosti povede i ke zlepšení její kvality a také ke zlepšení evaluační dovednosti.
- Hypotéza č. 8: Zlepšení kvality ideace povede ke zlepšení kvality evaluace.

4. Testování hypotéz – vývoj faktorů tvořivosti

Manažeři, kteří nastoupili do týdenního výcvikového kurzu. Nejprve řešili dva problémové úkoly, pak vyplnili test preferenční stupnice ideace-evaluace, metodu Keys. Pak začal vlastní výcvik. Absolvovali cvičení s různými úlohami, které byly zaměřeny na problémy obecnějšího charakteru, ale větší část úkolů, na nichž pracovali, si vybírali z problémů, které se týkaly jejich firmy a snažili se na nich pracovat až do konečné virtuální implementace. Opravdová implementace by se měla uskutečnit teprve po návratu do pracovního procesu. Účastníci byli vedeni k tomu, aby je cvičení podněcovalo k tomu pochopit souvztažnost hodnoty subfáze ideace-evaluace. Nakonec absolvovali opět test preferenční stupnice ideace-evaluace, řešili dva problémové úkoly a absolvovali pohovor. Při vyhodnocování řešených úkolů byla používána škálovací metoda CPSS (Besemerová) pro posuzování tvůrčích produktů. Rozdíly mezi skupinami v pretestu nebyly průkazné na 5 % hladině rizika spolehlivosti ani v jednom případě.

Druhá procedurální analýza je zaměřena na ohodnocení efektu tréninku. Tento efekt byl ověřován prostřednictvím multivariační analýzy rozptylu (MANOVA).

Tab.1 Výsledky analýzy provedené multivariační analýzou rozptylu pro porovnání hodnot před a po výcviku

Multivariační analýza rozptylu	Wilkovo kritérium (lambda): F (6,82) = 22,13, p < 0,05 PRE POST t - test Fisch.t.				
Ideační dovednosti (kvantita)	x	10,2	14,0	6,8	44,2
	δ	4,3	6,7		
Ideační dovednosti (kvalita)	x	3,7	5,1	4,9	30,6
	δ	3,0	3,8		
Evaluační dovednosti originalita	x	1,3	2,6	4,6	21,8
	δ	0,6	1,2		
Evaluační dovednosti neoriginalita	x	1,9	2,0	0,5	0,3
	δ	0,3	0,5		
Preferování předčasné konvergence	x	3,3	2,6	- 9,3	76,5
	δ	0,7	0,8		
Preferování aktivní divergence	x	3,6	4,9	3,8	4,1
	δ	0,5	0,8		
Divergentní myšlení ve druhé fázi procesu	x	8,9	12,7	6,7	43,4
	δ	3,7	4,6		
Evaluační ve druhé fázi procesu	x	1,7	2,5	3,2	14,6
	δ	0,9	1,8		

Obě provedené kontroly byly uspokojivé. Významně vzrostlo množství nápadů z průměru 10,2 před výcvikem na průměrnou hodnotu 14,0 po výcviku. Tento rozdíl je průkazný na pětiprocentní hladině rizika spolehlivosti. Tento výsledek reflektuje nárůst tvůrčí pohotovosti, rychlé imaginace a představivosti v průběhu jednoho týdne. Hypotéza č. 1 se jednoznačně potvrdila. Došlo k výraznému nárůstu také u proměnné kvalita ideační dovednosti z 3,7 na 5,1, což je rovněž průkazný výsledek. Tento výsledek je možno označit za predispozici ke zlepšení kvality evaluace, ke zlepšení kvality konvergentního myšlení. Hypotéza č.2 se potvrdila. Po tréninku probanti přesněji poznali, které z jejich myšlenek jsou originální (nárůst z 1,3 na 2,6), ale jejich citlivost pro neoriginální nápady zůstala téměř nezměněna (nárůst z 1,9 na 2,0), nedovedli lépe identifikovat neoriginální nápady. Hypotéza č. 3 a č. 5 se tedy potvrdila.

U obou osobních postojů došlo k průkaznému zlepšení v průběhu tréninku. Preferování aktivní divergence ukazuje zlepšení, které je průkazné na 5 % hladině. Všimněme si, že preferování předčasné konvergence má charakter poklesu hodnoty, což je správně, neboť pozitivní je odkládání předčasného hodnocení. Výsledek je rovněž průkazný na 5 % hladině. Dosažené výsledky prokázaly efektivitu tréninku tvořivého řešení problémů. To znamená, že může být přijata hypotéza č. 4, neboť při porovnávání množství nápadů pro vyřešení vybrané nejlepší alternativy před výcvikem a po výcviku a následně její vyhodnocování je průkazný rozdíl na pětiprocentní hladině.

Na základě výsledků dosažených v testu preferenční stupnice ideace-evaluace (Basadur, Finkbainer, 1985) bylo možno porovnávat změny postojových hodnot před a po výcviku u obou experimentálních skupin a v porovnání s nimi také u kontrolní skupiny. Tyto výsledky je možno vyjádřit v podobě kauzálního modelu. Z tabulky můžeme poznat, že v pěti případech se korelační vztahy neprokázaly, přičemž u dvou z nich má závislost (nepřukázná) dokonce negativní akcent. Vztažnost jednotlivých prvků byla statisticky vyhodnocena pomocí kritéria χ^2 .

Vycházíme-li z postoje preferování aktivní divergence jako předpokladu, který by mohl ovlivnit kvalitu tvůrčí aktivity, tak pozitivní korelace (0,36) naznačuje význam vlivu postoje preferování aktivní divergence. Neprokázaný je však vliv postoje preferování aktivní

divergence na imaginativní dovednost ve formě kvantity (0,18). Takže hypotéza č. 6 se neprokázala. Tento postoj však ovlivňuje kvalitu imaginativní dovednosti a to hned dvěma směry. Přímým působením je průkazná závislost (0,28) a nepřímým prostřednictvím kvantity imaginativních dovedností (0,79).

Klíčem rozvoje tvůrčí aktivity je ale schopnost vytvářet kvanta nápadů. Tato schopnost výrazně ovlivňuje schopnost vytvářet také kvalitní nápady a rozpoznat nápady méně kvalitní. Postoj preferování aktivní divergence pozitivně ovlivňuje kvalitu imaginativní dovednosti (0,28), to znamená, že nestačí jen nácvik dovedností, důležitý je i vztah k tomu, co je důležité právě v tomto okamžiku, najít v sobě dostatek vůle postupovat tím způsobem, který je v tento okamžik nejdůležitější.

Postoj vyhýbat se předčasné konvergenci neovlivňuje dovednost hodnotit originální nápady (-0,20). Tato dovednost je však pozitivně ovlivňována imaginativními dovednostmi jak ve formě kvantity (0,22), tak i ve formě kvality (0,48). Tvořit nové nápady tedy úzce souvisí se schopností vyhodnocovat, které z nápadů jsou kvalitní a které ne. Tímto vzniká mechanismus vyhýbat se mírnějším negativním tlakům, k nimž dochází v předčasné konvergenci při rozpoznávání originálních a kvalitních myšlenek (-0,33) a při rozpoznávání méně kvalitních a originálních myšlenek (-0,31). Tak se potvrzuje hypotéza č.7. Tam, kde nedochází k předčasné konvergenci, vznikají pozitivní tlaky ke tvorbě nových originálních myšlenek a pocity uvolnění ze snadného vybavování, takže korelace (0,30) naznačuje odlišný vztah postojů preferování aktivní divergence a postojů vyhýbání se předčasné konvergenci. Postoj vyhýbat se předčasné konvergenci nemá vliv na kvalitu imaginativních dovedností. Postoj vyhýbat se předčasné konvergenci ovlivňuje dovednost rozeznávat a hodnotit neoriginální nápady (0,26).

Mohlo by se diskutovat o tom, že mechanismus, který preferuje vyhýbat se předčasné konvergenci, může zasahovat do schopnosti rozpoznávat nové, velmi kvalitní nápady, myšlenky a současně vyvolávat nechuť k tomu, abychom je hned hodnotili. Podobně vzrůstající schopnost tvorby vysoce kvalitních, originálních myšlenek by se mohla vracet a zasahovat do starších, méně kvalitních nápadů. Jedinec, který má pocit, že by mohl vylepšit některé staré myšlenky, bude ochoten pro ně opustit nejnovější kvalitní myšlenky v domnění, že se dá ještě něco zachránit.

Jak je ovlivněno praktické vyhodnocování a implementování nápadů dalšími sledovanými proměnnými. Imaginativní dovednost ve formě kvantity má neprůkazný vliv na praktické vyhodnocování a implementování nápadů (0,18). Avšak imaginativní dovednost ve formě kvality pozitivně ovlivňuje praktické vyhodnocování a implementování nápadů (0,32). Dovednost hodnotit neoriginální nápady je dost výrazně ovlivněna kvantitou imaginativních dovedností (0,42). Kvalita imaginativních dovedností spíše snižuje dovednost hodnotit neoriginální nápady. Tento vztah je ale neprůkazný na pětiprocentní hladině rizika spolehlivosti. Dovednost hodnotit originální nápady zvyšuje dovednost praktického vyhodnocování a implementování nápadů (0,37).

Trénink zdůrazňuje a vede k tomu, aby si frekventanti kurzu vytvářeli návyky na hledání a rozvoj nových myšlenek, aby odložili hodnocení ve prospěch nových myšlenek. To by mohlo nejlépe vysvětlit, proč po tréninku není vidět zlepšení v reorganizaci starších myšlenek. Vylepšování schopností rozpoznávat nové a originální nápady by mělo být prioritou při řešení problémových situací, než zlepšování schopností rozpoznávat starší a také méně použitelné, které se pravděpodobně nepoužijí. Zdá se, že větší míra preferování vyhnout se předčasné konvergenci přímo neposiluje schopnost vytvářet kvalitní myšlenky, ale spíše nepřímo

prostřednictvím schopnosti vytvářet kvantum nápadů. Je dobře známo všem, že znalost něčeho pozitivního ještě neznamená, že to budu používat ve svém chování. Zrovna tak názory, že vyhýbat se předčasné konvergenci je efektivní pro tvůrčí práci, ještě neznamenají, že budou ve vlastní práci využívány. Čili postoj k předčasné konvergenci by se mohl přímo vztahovat ke schopnosti tvořit kvanta nových originálních nápadů, ale pouze nepřímo ke schopnosti tvořit kvalitní originální a užitečné nápady. Hypotézu č. 8 můžeme potvrdit jen podmíněně, neboť podmíněnost je zprostředkována prostřednictvím kvantity. Dále zvýšená úroveň preferování divergence, která je zřejmě spuštěna zvýšenou úrovní preference vyhnout se předčasné konvergenci, nepřímo zvyšuje schopnost tvořit kvantitu (fluence) nebo kvalitu (originalita).

Evaluační schopnosti při posuzování originálních i neoriginálních nápadů se pravděpodobně liší, protože je zde diskrepance ve způsobu postoje a v ideační dovednosti. To zvyšuje pravděpodobnost, že odlišné hodnocení úkolů je závislé na odlišnosti postojové a na chování.

Vztah mezi vlastním zhodnocením kvality a kvantity každého účastníka při řešení tvůrčích problémů a průměrným hodnocením ostatních účastníků. Koeficient závislosti 0,63 je průkazný. V rámci tohoto kritéria zaznamenané změny na sobě samém ve zkvalitnění a zvýšení kvantity nápadů při řešení tvůrčích problémů je koeficient 0,64. Změny zaznamenané ostatními je vyjádřeno koeficientem 0,57.

Změna ve větší otevřenosti mysli novým nápadům a přístupům. Koeficient závislosti mezi sebehodnocením a hodnocením skupinou je 0,55, což je rovněž průkazný výsledek. V rámci tohoto kritéria zaznamenané změny na sobě samém ve větší otevřenosti mysli k novým nápadům je koeficient 0,39. Změny zaznamenané ostatními ve větší otevřenosti mysli k novým nápadům je vyjádřeno koeficientem 0,41.

Změna schopnosti přijít s tvůrčím nápadem na evaluaci již dobře definovaného problému. Koeficient závislosti mezi sebehodnocením a hodnocením skupinou je 0,69, což je rovněž průkazný výsledek. V rámci tohoto kritéria zaznamenané změny na sobě samém ve schopnosti přijít s tvůrčím nápadem na evaluaci již dobře definovaného problému je koeficient 0,36. Změny zaznamenané ostatními je vyjádřeno koeficientem 0,42.

Tvořivost byla kvalitativně výraznější v dobře definovaných problémech (průkazné na 5% hladině). V tomto měření nebyla střední hodnota u experimentální skupiny podstatně vyšší, než u skupiny kontrolní.

Jedinci, kteří absolvují trénink tvůrčích dovedností, a zvláště když mají relativně nízkou úroveň imaginace, preferují imaginaci při řešení problémů, ale ne už v takové míře při generování problémů.

Účinky tréninku se jeví na základě našeho výzkumu obecně jako pozitivní. Existují doklady takových změn, například čas strávený odlišnými způsoby myšlení, otevřenost dvojznačnosti a novým idejím, množství negativních i pozitivních úsudků.

Pomocí metody Keys (Amabile) byl hodnocen vliv pracovního prostředí na rozvoj tvůrčího potenciálu. Tato metoda byla vyhodnocována jen za účelem koncipování projektu, který je součástí širšího pojetí výzkumu. Výsledky této metody nebylo možno dávat do vztahu s ostatními metodami, neboť nebylo hodnoceno prostředí, kde byl realizován trénink, ale hodnoceno bylo u každého účastníka pracovní prostředí jeho firmy. Doplněním každé z uvedených položek bylo možno pomocí pohovoru ověřit, které aspekty každého

sledovaného faktoru jsou nedostatkové. Byly to následující aspekty: podpora ze strany organizace, podpora ze strany nadřízených, podpora pracovní skupiny, autonomie, zdroje, organizační překážky a nedostatky. Kritizovány jsou vnitřní spory, konservatismus, formální organizační struktura, nepružnost, byrokratismus.

Řešení problémů, zejména manažerských, má málokdy lineární podobu. Proto by se měli manažeři snažit osvojit si co největší množství informací při snaze porozumět problémům a také si dávat pozor na některé tendence zaujatosti nebo chyby. Bývá přeceňován častý výskyt nápadných, známých událostí a informací na úkor méně nápadných a méně populárních. Informace získané dříve mají často větší váhu při rozhodování. Manažeři mají často tendenci kategorizovat problémy podle oblasti své původní působnosti a podle vlastních zkušeností. Často objevují to, co očekávají. Když porovnávají nějaké hodnoty, přikládají větší váhu celkovému počtu úspěchů raději, než poměru počtu úspěchů k počtu neúspěchů. Vysloví-li manažer nějaký názor v podobě návrhu nebo projektu, je nepravděpodobné, že bude ochoten jej změnit. Často se objevuje tendence pokračovat v používání alternativy, která byla používána dosud, i když už není vhodná. Manažeři podléhají iluzi kontroly.

Tvůrčí pracovní prostředí hraje velmi důležitou roli v rozvoji tvůrčího potenciálu pracovníků celé organizace. Tvůrčí pracovníci musí mít podporu ze strany organizace, musí být účinnější podpora tvorby nápadů a respektován určitý prostor pro riskování. Celá organizace, všichni zaměstnanci musí být vedeni k tomu, aby tvůrčí a inovační aktivity byly respektovány s úctou a aby působily motivačně na všechny pracovníky, aby se zvyšovala spoluúčast na všech úsecích. Označuje se to jako návrhové programy.

Průběh tréninku by měl být sestavován tak, aby vytvářel podporu vzniku návykových forem chování a je třeba připomenout, že je to odborný trénink:

1. Poznávací fáze - kdy začátečník rozvíjí postupně své znalosti.
2. Spojovací fáze – získané znalosti účastník začíná kombinovat a zkoušet.
3. Trénink modelového chování – to je takové pojetí tréninku, ve kterém jsou modelové situace zpevňované něčím přitažlivým v zamýšleném chování.
4. Autonomní fáze – je to konečná fáze získávání dovedností, výkon se stává pro účastníka bezproblémovým, účastník opakováním modelového chování získává návyk, v nejvyšší míře návyku se dá označit jako zautomatizovaný.

Veškerá metodika výcviku by měla být zaměřena na to:

- jak dovede manažer prokázat vůdčí schopnost při inovačních změnách, při zdokonalování práce, při organizaci, při řešení problémů, nových trendů a příležitostí, jak dovede řešit konkrétní případy firmy,
- jak dovede pracovat s informacemi a o informacích se spolupracovníky komunikovat, to znamená také jak je dovede shromažďovat, srovnávat, selektovat a rozhodovat o jejich použití, jedná-li vstřícně, podporující a motivující spolupracovníky, zda vytváří atmosféru spolupráce, zda zvládá interakční problémy, zda je reflexivní,
- jak dovede problémy definovat z různých pohledů a pronikat do jejich podstaty,
- jak dovede problém analyzovat a detailizovat, aby snížil omezující bariéry poznání,
- jak dovede přimět pracovní týmy, aby řešily problémy takovými způsoby, které předčí individuální řešení jednotlivce,
- jak dovede vytvářet nové další návrhy, neobvyklá a provokující potenciální řešení, vytvářet více alternativ pro týmové rozhodování, transformující postupy,

- jak dovede pracovat s nadějnými tvůrčími lidmi, rozvíjet jejich tvůrčí potenciál, trénovat je, vytvářet jim podmínky pro soustředění na práci, pro kterou jsou nadšení, motivovat je,
- jak dovede eliminovat a transformovat předčasné negativní hodnocení návrhů do pozitivní podoby a negovat ztracenou motivaci.

Ale je tu také něco, co nelze v kurzu natrénovat a to jsou znalosti a dovednosti jeho profesionální specializace, některé osobnostní dovednosti a částečně i způsob vnímání světa.

Celá metodika výcviku by měla být založena na třífázovém schématu, přičemž v každé fázi jsou dvě subfáze. To znamená, že se vždy začíná ideací a po ní následuje oddělená evaluace. V těchto jednotlivých fázích jsou procvičovány různé aspekty tvůrčích schopností – flexibilita, fluence, originalita, analýza, syntéza, konstruování, přeměňování, systematizování, kombinování, transformování, organizování, přizpůsobování a realizování.

Každý pracovník nejdříve vybírá reálné problémy ze své firmy (vyhledávání problémů – ideace), mohou mít podobu tzv. „štvacího seznamu“, tedy vše, co jej štve, které vzápětí vyhodnocuje (vyhledávání problémů – evaluace), může to být vytváření seznamu sepsovaného postupně a zvažovaného a zhodnocovaného s použitím různých kombinací s ohledem na hranice možností, může to být morfologická syntéza, která vyžaduje sladování dvou, či více dimenzí.

5. Závěry

Cílem této práce bylo hledat možnosti, jak cvičením, tréninkem zefektivnit inovační procesy, nastínit možné postupy v první řadě v postojích k tvůrčí a inovační politice, vytvářet motivační atmosféru, charakterizovat, co je nejdůležitější v organizacích pro vytvoření tvůrčího klimu a postupně všechny pracovníky zařazovat do tréninkových programů. Tyto tréninkové programy by měly začínat od vrcholového managementu a pokračovat až po řadové pracovníky podniku. To, že tvořivost a inovace je velmi důležitá, potvrdili renomované osobnosti z různých oborů. Ekonomové Drucker, Adair, Watterman, Mansfield (1963), sociologové, např. Merton, psychologové, např. Guilford, Torrance, Lodge a další. Tvořivost a inovace je důležitá pro ozdravování národní ekonomiky i pro růst kvality života. Přesto je hodně firem, které ignorují technologický pokrok. Na základě výzkumů se potvrdilo (Knight, 1967), že inovační procesy mají spíše evoluční charakter, než revoluční.

Výsledky výzkumu prokázaly, že postoje preferování aktivní divergence a postoje vyhýbání se předčasné konvergenci ovlivňují tvůrčí dovednosti jak v kvantitě, tak i v kvalitě i když odlišným způsobem. A co je nejdůležitější, že postoje i dovednosti pozitivně ovlivnily praktické vyhodnocování tvůrčího problému z pracovního prostředí včetně konečné implementace.

Mnohé organizace nevytváří nejlepší klima pro tvůrčí práci. V inzerátech lákají mladé tvůrčí pracovníky, ale ve firmě je nutí k plnění rutinních úkolů. Nejvíce připomínek je k nedostatečné podpoře k tvorbě nápadů a k riskování, chybí inovační provázanost od nejvyššího stupně směrem dolů, záporně byla hodnocena i vysoká míra kritičnosti a nedůvěry k tvůrčím. Kritika nedostatečné spoluúčasti na tvoření nápadů, na řízení a rozhodování. Není ani dost jasná podpora v podobě hodnocení nových nápadů. Nadřízení, kteří jsou otevření spolupráci, chápou důležitost podpory během tvůrčího procesu, který je spojován i s oceněním. Míra takového chápání se zvyšuje po absolvování kurzu. Ukazuje se, že alokované přidělování zdrojů k projektu je přímo spojováno se stupněm projektové tvořivosti.

Míra přístupu ke zdrojům určuje určité hranice pro práci i motivační zaujetí. Neměla by být ani diskriminující, ani příliš extrémně uvolněná a přehnaná. Kritizovány jsou vnitřní spory, konservatismus, formální organizační struktura, nepružnost, byrokratismus.

Literatura

- [1] AMABILE, T.M. a kol., Leader Behaviors and the Work Environment for Creativity: Perceived Leader Support, In *The Leadership Quarterly*, 15 (1), 2004, s. 5-32
- [2] BASADUR, M. S., Leading others to Think Innovatively together: Creative Leadership, In *The Leadership Quarterly*, 15 (1), 2004, s. 103-121
- [3] BASADUR, M. S., ROBINSON, S., The new creative thinking skills 33 needed for total quality management to become fact, In *No Just Philosophy American Behavioral Scientist*, 37 (1), 1998, s. 121-138
- [4] BESEMER, S.P., Creative product analysis matrix: Testing the model structure and a comparison among products, In *Creativity Research Journal*, 11 (4), 1998, s. 333-346
- [5] BESEMER, S.P., TREFINGER, D.J., Analysis of Creative Products: Review and Synthesis, In *Journal of Creative Behavior*, 15 (3), 1981, s. 158-170
- [6] BRENNAN, A., DOOLEY, L., Networked Creativity: a Structured Management Framework for Stimulating innovation, In *Technovation* (article in press), 2004
- [7] CAUDRON, S., Corporate creativity comes of age, In *Training & Development*, 52 (5), Alexandria 1998, s. 50 – 57
- [8] CLAPHAM, M., Ideational skills training: A key element in creativity training programs, In *Creativity Research Journal*, 10 (1), Mahwah 1997, s. 33-44
- [9] CSIKSZENTMIHALYI, M., The Creative Personality, In *Psychology Today*, july-august, 1996, s. 36-40
- [10] CULVENOR, J., ELSE, D., Finding occupational injury solutions: The impact of training in creative thinking, In *Safety Science*, 25 (1-3), Amsterdam 1997, s. 187 – 205
- [11] DOOLEY, L., O'SULLIVAN, D., Systems Innovation Manager, In *International Journal of Production, Planning and Control*, 11 (2), 2000, s. 369-379
- [12] GESCHKA, H., MÄGDEFRAU, H., How Businessmen Generate Ideas: Result of a European Survey and Comparison with a Japanese Poll, In *Creativity and Innovation Management*, Special Dummy Issue, 2002
- [13] HARRIS, P., European challenge: developing global organizations, In *European Business Review* 14 (6), 2002, s. 416-425
- [14] ISAKSEN, S.G., TREFFINGER, D., DORVAL, B., Creative Approaches to Problem Solving: A Framework for Change. Dubuque, Kendall/Hunt Publishing 2000
- [15] KRISTENSSON, P., MAGNUSSON, P.R., MATTHING, Y., Users as a Hidden Resource for Creativity, In *Creativity and Innovation Management*, 11 (1), 2002, s. 55 – 61
- [16] LAPIERRE, J., GIROUX, V.P., Creativity and Work Environment in a High – Tech Context, In *Creativity and Innovation Management*, 12 (1), 2003, s. 11 - 23
- [17] LAWSON, B., Oracles Draughtsmen and Agents: The Nature of Knowledge and Creativity, In *Design and Role of IT*, 14 (3), International Conference for Construction Information Technology, 2004, s. 383 - 391
- [18] MICHINOV, N., PRIMOIS, C., Improving Productivity and Creativity in Online Groups Through Social Comparison Process, In *Computers in Human Behavior*, 21 (1), 2005, s. 11-28
- [19] PALMON, R.R., ILLIES, J.J., Leadership and Creativity: Understanding Leadership from a Creative Problem-Solving Perspective, In *The Leadership Quarterly*, 15 (1), 2004, s. 55-77
- [20] POLLICK, M., Creativity styles of supervising managers, In *Journal of Creative Behavior*, 31 (4), Buffalo 1997, s. 260-270

- [21] REINMOELLER, P., CHONG, LI-CHOY, Managing the Knowledge-Creating Context: A Strategic Time Approach, In *Creativity and Innovation Management*, 11 (3), 2002, s. 165-174
- [22] RUNCO, M.A., Commentary on Personal and Potentially Ambiguous Creativity, In *Creativity Research Journal*, 15 (2-3) April, 2003, s. 137-141
- [23] STERNBERG, R.J., Why Smart People Can Be So Foolish, In *European Psychologist*, 9 (3), 2004, s. 145-150

Optimalizace pořadí výrobních dávek

Jan Pelikán
Vysoká škola ekonomická v Praze
Katedra ekonometrie
E-mail: pelikan@vse.cz

Abstrakt

Předmětem článku je případová studie optimalizace pořadí zpracování výrobních dávek ve strojírenské výrobě, cílem je minimalizace celkové doby zpracování. Výrobní dávky se zpracovávají na strojích, každá dávka je z technologických důvodů přiřazena s určitému stroji. Před zpracováním výrobní dávky je nutno stroj seřídít, což provádí pro všechny stroje jeden seřizovač. Problém je studován jako hybridní flow-shop se dvěma stupni, první stupeň zpracování výrobní dávky představuje seřízení stroje pro tuto dávku seřizovačem, druhý stupeň zpracování výrobní dávky na příslušném stroji. Zpracování výrobní dávky tedy představuje jeden job skládající se ze dvou úkolů, první je seřízení stroje pro dávku a druhý vlastní zpracování dávky na stroji. Problém je studován jako flow-shop se dvěma stupni zpracování, kde na prvním stupni je jeden procesor a na druhém stupni více paralelních procesorů. Jde tedy o nový typ problému a modelu zpracování dávek. Pro tento problém je navržen matematický model, heuristická metoda a je dokázána NP obtížnost tohoto problému, který je označen jako hybridní flow-shop se seřízením. V případové studii je využit jak model, tak heuristická metoda, je dosaženo 30% úspory doby zpracování daného souboru dávek oproti době zpracování v praxi.

Klíčová slova: Zpracování výrobních dávek, optimalizace, operační výzkum.

Abstract: Batch Processing Scheduling

The paper describes a case study of job scheduling in a mechanical-engineering production plant with a goal to minimise the overall processing time, or makespan. The production jobs are processed by machines, and each job is assigned to a certain machine for technological reasons. Before processing a job, the machine has to be adjusted; there is only one adjuster, who adjusts all of the machines as necessary. This problem is treated as a hybrid two-stage flow-shop: the first stage of the job processing is represented by the machine adjustment for the respective job, and the second stage by the processing of the job itself on the adjusted machine. In other words, the job-processing job consists of two tasks, where the first task is the machine adjustment for the job, and the second task is the job processing itself. The first stage of the hybrid two-stage flow-shop contains one processor and the second stage contains multiple processors and each job is assigned to one of the second-stage processors. It is a new type of flow-shop in which the first-stage scheduling depends upon the time scheduling of the second stage. A mathematical model is proposed, a heuristic method is formulated, and the NP hardness of the problem, called a "hybrid flow-shop with adjustment," is proved. The case study is solved with the aid of both the model and the heuristic method and the solution achieved represents a 30% reduction of the processing time for the given set of jobs, in comparison with the actual job scheduling used in practice.

Key Words: Batch Processing, Optimization, Operation Research.

1. Případová studie – popis problému

Případová studie spočívá ve výrobním problému rozvrhování a řazení výrobních dávek v podniku K-Baas. Je daná množina výrobních dávek určená ke zpracování na strojích výrobní haly. Cílem je vyrobit tyto výrobní dávky v minimálním čase. Každá dávka je přiřazena na stroj, který před zpracování této výrobní dávky musí být seřízen seřizovačem. Seřizovač seřizuje všechny stroje výrobní haly, současně může seřizovat pouze jeden stroj, který ale nesmí v této době vyrábět žádnou dávku, tedy pouze tehdy, když ukončil zpracování předchozí dávky. Předpokládá se, že seřízený stroj okamžitě po seřizení na určitou dávku začne tuto dávku zpracovávat. Zpracování dávky nesmí být přerušeno, každý stroj současně může zpracovávat pouze jednu výrobní dávku. Minimalizací celkové doby zpracování všech výrobních dávek se redukuje doby čekání strojů na seřizovače i čekání seřizovače na seřízení volného stroje. Stroj čeká po ukončení zpracování dávky na seřízení v případě, že seřizovač je zaměstnán seřizováním jiného stroje. Seřizovač čeká na seřízení nějakého stroje pokud žádný stroj ještě neukončil zpracování dávky. Je zřejmé, že řešení úlohy spočívá v určení pořadí dávek, pro které seřizovač provádí seřízení odpovídajícího stroje. Tímto pořadím dávek je určeno i pořadí strojů, na kterých seřizovač provede odpovídající seřízení. Zároveň pořadí dávek generuje pořadí zpracování dávek na strojích, pokud je na stroj přiřazeno více dávek.

V literatuře je definován hybridní flow shop jako problém zpracování jobů (dávek) skládající se ze dvou i více stupňů, každý stupeň je tvořen jedním nebo více procesory [1]. Každý ze zpracovávaných jobů se skládá ze dvou a více úkolů, každý úkol se zpracovává na příslušném stupni. Joby jsou nepřerušitelné, na další stupeň přechází job až po zpracování na předcházejícím stupni.

Hybridní flow shop zde popsany předpokládá, že zpracování následující dávky na prvním stupni může začít ihned po ukončení zpracování předchozí dávky na prvním stupni.

Problém případové studie lze tedy formulovat jako hybridní flow shop se dvěma stupni, kde první stupeň zpracování dávky je práce seřizovače, tvořícího jediný procesor na prvním stupni. Druhý stupeň tvoří množina strojů výrobní haly, představující paralelní procesory, dávky ale na tyto procesory jsou jednoznačně přiřazeny. Účelovou funkcí je celková doba zpracování všech dávek na obou stupních. Na rozdíl od hybridního flow shopu v [1] mohou po dvě po sobě následující dávky nastat dvě možnosti:

- pokud obě dávky jsou přiřazeny na stejný stroj, tedy procesor na druhém stupni, pak zpracování následující jobu na prvním stupni může začít až po ukončení předcházejícího jobu na druhém stupni, tedy až v době kdy je stroj uvolněn,
- pokud dva následující joby jsou přiřazeny na různé stroje, procesory na druhém stupni, pak zpracování následujícího jobu na prvním stupni může začít již po ukončení předcházejícího jobu na téže, tj. prvním stupni.

Tento problém bude dále označován jako hybridní flow shop se seřizením (HF2S).

2. Matematický model

Mějme problém o dvou stupních, na prvním stupni je jediný procesor P_0 , na druhém stupni procesory $P_1, P_2, \dots, P_m$. Označme n počet jobů (dávek) $J_1, J_2, \dots, J_n$, každý je nejprve zpracován na prvním stupni, potom na druhém stupni. Předpokládejme, že job J_i je přiřazen na druhém

stupni na procesor $P_{v(i)}$, doba zpracování na prvním stupni je t_i^0 na druhém stupni t_i^l . Množina jobů přiřazených na procesor P_k je $S_k = \{J_i; v(i) = k, i = 1, 2, \dots, n\}$.

Zavedme binární proměnné x_{ij} ($i \neq j$), obsahující informaci o pořadí zpracování jobů na prvním stupni, tedy procesoru P_0 následujícím způsobem:

$x_{ij} = 1$ je-li job J_i zpracován před jobem J_j , pokud $x_{ij} = 0$, pak v opačném pořadí.

Parametry modelu:

n – počet jobů;

m – počet procesorů;

t_i^0 – doba zpracování jobu J_i na procesoru P_0 (na prvním stupni);

t_i^l – doba zpracování jobu J_i na procesoru $P_{v(i)}$ (na druhém stupni);

$v(i)$ je index procesoru na druhém stupni, na kterém se zpracovává dávka i ,

$M \gg 0$ – velké číslo.

Proměnné modelu:

T – celkový čas zpracování všech jobů;

x_{ij} – binární proměnné obsahující informaci o pořadí zpracování jobů na prvním stupni;

t_i – čas zahájení zpracování jobu J_i na procesoru P_0 .

Model:

$$T \rightarrow \min \quad (1)$$

$$x_{ij} + x_{ji} = 1 \quad i, j = 1, \dots, n, \quad i < j, \quad (2)$$

$$t_j \geq t_i + t_i^0 + t_i^l - M(1 - x_{ij}) \quad i, j = 1, \dots, n, \quad i \neq j, \quad v(i) = v(j), \quad (3)$$

$$t_j \geq t_i + t_i^0 - M(1 - x_{ij}) \quad i, j = 1, \dots, n, \quad i \neq j, \quad (4)$$

$$t_i + t_i^0 + t_i^l \leq T \quad i = 1, \dots, n, \quad (5)$$

$$x_{ij} \in \{0, 1\} \quad i, j = 1, \dots, n, \quad i \neq j, \quad (6)$$

$$t_i \geq 0 \quad i = 1, \dots, n. \quad (7)$$

Rovnice (2) zajišťuje, že job J_i je zpracován buď před jobem J_j na procesoru P_0 , nebo naopak.

Nerovnost (3) platí pro joby J_i a J_j přiřazené na druhém stupni na stejný procesor, tj. $v(i) = v(j)$. Pro tyto joby platí, že pokud job J_i předchází job J_j , pak čas t_j zahájení zpracování jobu J_j na

prvním stupni musí následovat až po ukončení jobu J_i na druhém stupni, tedy až v čase $t_i + t_i^0 + t_i^l$.

Pokud ale oba joby jsou přiřazeny na různé procesory na druhém stupni, tj. $v(i) \neq v(j)$, pak job J_j může začít ihned po skončení předcházejícího jobu J_i na prvním stupni, tedy $t_i + t_i^0 \leq t_j$, což je zajištěno nerovností (4).

Nerovnost (5) definuje celkovou dobu zpracování všech jobů T , která musí být větší nebo rovna než doba dokončení všech jobů na druhém stupni $t_i + t_i^0 + t_i^l$, pro $i=1,2,\dots,n$.

Tabulka 1. Výrobní dávky

Číslo produktu	Stroj	Počet kusů	Doba seřízení (min)	Doba zpracování (min)
1	1	1000	8,16	100,00
2	1	50	8,16	5,50
3	2	1000	10,20	260,00
4	2	50	10,20	16,50
5	2	50	10,20	20,50
6	3	1500	61,20	2370,00
7	4	2000	91,80	2440,00
8	5	2000	61,20	1380,00
9	6	667	61,20	1280,64
10	7	100	61,20	40,00
11	7	300	61,20	54,00
12	7	100	61,20	82,00
13	8	200	91,80	172,00
14	9	1000	91,80	2800,00
15	9	100	91,80	11,00
16	9	100	91,80	168,00
17	10	100	6,00	14,00
18	10	2000	6,00	460,00
19	10	1500	6,00	795,00
20	10	1000	6,00	140,00
21	10	100	6,00	14,00
22	10	100	6,00	45,00
23	10	300	6,00	18,00
24	10	2000	6,00	820,00
25	10	100	6,00	28,00
26	10	667	6,00	426,88
27	10	200	6,00	58,00

3. Řešení případové studie

Jako ukázkou řešení problému uvedme optimalizaci zpracování výrobních dávek, které byly v podniku K-Baas zpracovány během jednoho pracovního týdne, tedy za 4500 minut. Výrobní hala obsahovala 10 strojů, bylo zpracováno 27 výrobních dávek uvedených v tabulce 1.

Matematický model (1)-(7) byl řešen pomocí programového systému LINGO8.0, výsledkem bylo získáno řešení obsažené v tabulce 2. Celková doba zpracování dle tohoto řešení je 3256 minut, což znamená 30% zkrácení doby zpracování oproti realitě.

Tab. 2. Optimální řešení matematického modelu.

pořadí	dávka	stroj	zač. seř.	kon. seř.	Konec výroby
	i	k	t_i	$t_i + t_i^0$	$t_i + t_i^0 + t_i^l$
1	14	9	0	91,8	2891,8
2	20	10	91,8	97,8	237,8
3	4	2	166,4	176,6	193,1
4	8	5	176,6	237,8	1617,8
5	18	10	237,8	243,8	703,8
6	2	1	603,84	612	617,5
7	7	4	612	703,8	3143,8
8	27	10	703,8	709,8	767,8
9	19	10	767,8	773,8	1568,8
10	6	3	823,2	884,4	3254,4
11	26	10	1568,8	1574,8	2001,68
12	5	2	1574,8	1585	1605,5
13	10	7	1585	1646,2	1686,2
14	12	7	1686,2	1747,4	1829,4
15	9	6	1912,56	1973,76	3254,4
16	22	10	2277,4	2283,4	2328,4
17	24	10	2328,4	2334,4	3154,4
18	3	2	2728,6	2738,8	2998,8
19	13	8	2738,8	2830,6	3002,6
20	11	7	2830,6	2891,8	2945,8
21	15	9	2891,8	2983,6	2994,6
22	16	9	2994,6	3086,4	3254,4
23	1	1	3146,24	3154,4	3254,4
24	21	10	3154,4	3160,4	3174,4
25	17	10	3174,4	3180,4	3194,4
26	23	10	3194,4	3200,4	3218,4
27	25	10	3218,4	3224,4	3252,4

4. Heuristická metoda

Vzhledem k NP obtížnosti úlohy bude vhodné pro rozsáhlý počet jobů a procesorů užít heuristickou metodu. Předkládaná heuristická metoda postupně vytváří pořadí jobů na prvním stupni ve tvaru $(J_{\pi(1)}, J_{\pi(2)}, \dots, J_{\pi(n)})$, kde $\pi = (\pi(1), \pi(2), \dots, \pi(n))$ je permutace čísel $(1, 2, \dots, n)$.

Další job je vybírán na základě dvou hledisek:

- jde o job, který je přiřazen na druhém stupni k procesoru, který má nejvyšší dolní odhad doby trvání všech jobů přiřazených na tento procesor,
- na vybraném procesoru se zvolí job s minimální dobou zpracování na prvním stupni.

Označme $\overline{S_k}$ množinu jobů přiřazených na procesor k , které ještě nebyly zařazeny do výsledného pořadí, lb_k dolní mez času zpracování všech jobů na procesoru P_k ($k=1, 2, \dots, m$), T_k^f

čas uvolnění procesoru P_k , T čas kdy můžeme zahájit zpracování dalšího jobu a tedy jej zařadit do výsledného pořadí jobů.

Krok 1. Položme: $T:=0$, $\overline{S}_k := S_k$, $T_k^f := 0$, $k=1,2,\dots,m$, $i:=1$.

Krok 2. Dosadíme $lb_k := T + \sum_{j \in \overline{S}_k} t_j^0 + t_j^1$, $k=1,2,\dots,m$.

Krok 3. Zvolme procesor P_k tak, aby:

- a) $\overline{S}_k$ je neprázdná,
- b) $T_k^f \leq T$,
- c) lb_k je maximální pro k splňující a), b).

Krok 4. Zvolme J_j z $\overline{S}_k$ tak, aby t_j^0 bylo minimální.

Krok 5. Položme $\pi(i):=j$, $\overline{S}_k := \overline{S}_k - \{J_j\}$, $T_k^f := T + t_j^0 + t_j^1$, $T := \max\{T + t_j^0, \min_{k, \overline{S}_k \neq \emptyset} T_k^f\}$.

Krok 6. Je-li $i < n$ pak $i:=i+1$, krok 2, jinak konec.

Příklad 2.

Úloha z případové studie byla řešená navrženou heuristikou a dává posloupnost dávek: $\pi=(14, 17, 7, 18, 6, 8, 9, 10, 3, 13, 11, 1, 19, 12, 4, 2, 5, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 15, 27, 16)$ s hodnotou celkové doby zpracování (makespan) 3256.6, což je hodnota blízká optimální hodnotě.

5. Závěr

V práci byla popsána případová studie týkající problému rozvrhování výrobních dávek ve strojírenském podniku. Problém byl charakterizován jako hybridní flow-shop, obsahující dva stupně, první se skládá z jednoho procesoru, druhý z více procesorů, výrobní dávky jsou přiřazeny ke jednomu z nich. Jde o nový typ flow shopu, ve kterém rozvrhování na prvním stupni je závislé na časovém řešení rozvrhu na druhém stupni. Bylo ukázáno, že problém je NP obtížný. Je navržen matematický model i heuristická metoda. Případová studie je řešena navrženým modelem i heuristikou a získané řešení ve srovnání s rozvrhem výrobních dávek užitých v praxi představuje 30% úsporu celkového času zpracování dané množiny výrobních dávek.

Literatura

- [1] Blazewicz, J., Ecker, K.H., Pesch, E., Schmidt, G., Weglarz, J.: Scheduling computer and manufacturing processes. Springer 1996. ISBN 3-540-61496-6.

Normy o společenské odpovědnosti firmy

Martina Prskavcová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra financí a účetnictví, Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: martina.prskavcova@tul.cz

Abstrakt

Príspevek v úvodu predstaví pojem spoločenská zodpovednosť – Corporate Social Responsibility – ktorý bol definovaný Evropskou komisiou ako dobrovoľná integrácia sociálnych a environmentálnych konceptů do podnikových činností a to zcela na dobrovoľnej bázi. CSR vykazuje interné aspekty – problematika sociálnej politiky podniku, bezpečnosti a zdravia pri práci, etiky atď. CSR sa zameriava i na externé lokálne aspekty – komunikácia firmy do regiónu (problematika „dobrého suseda“) atď. CSR predstavuje i externé aspekty celospoločenského charakteru – ľudská práva, rovné príležitosti atď. Príspevek sa zameria na predstavenie súčasných existujúcich noriem, ktoré sa CSR zabyvajú. Jedná sa o tieto normy: Medzinárodná norma SA8000 (sociálna zodpovednosť) – norma pre zlepšovanie pracovných podmienok. AA1000 AccountAbility – norma, ktorá vytvára štruktúru pre spoločenskú zodpovednosť. ISO 14001 - systém environmentálneho managementu. EMAS - environmentálny management. Investros in People - cieľom je zvyšovať výkonnosť podniků prostredníctvom investícií do rozvoja ľudských zdrojů. Ve stručnosti bude predstavená i česká norma – Bezpečný podnik. V súčasnej dobe sa pripravuje norma, ktorá sa bude priamo zabyvať CSR, a to medzinárodná norma ISO 26000 o spoločenskej zodpovednosti, pripravovaný koncept bude také nastíněn. V závere budú predstavené ďalšie iniciatívy, ktoré sa CSR zabyvajú: EFQM Framework, Global Compact (OSN), GRI (Global Reporting Initiative), smernice OECD pre nadnárodnú spoločnosť. Príspevek vznikl v rámci výskumného projektu „Problematika Corporate Social Responsibility se zaměřením na lidský kapitál, Gender Studies a environmentální management“, který je realizován z finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

Klíčová slova: Společenská odpovědnost firmy, mezinárodní normy, ISO, sociální politika podniku, environmentální management.

Abstract: Standards on Corporate Social Responsibility

This article is about Corporate Social Responsibility (CSR), this term has been defined by the European Commission as the integration by companies of social and environmental concerns in their business operations and in their interaction on a voluntary basis. A distinction is often made between three aspects of the social dimension of corporate social responsibility, as follows: • Internal aspects: social policy of enterprise, health and safety at work (OSH), business ethics etc. • External local: local corporate citizenship etc. • External worldwide: human rights, gender studies. This article is interested in standards on Corporate Social Responsibility: International standard SA8000 (Social Responsibility), AA1000 Account Ability, ISO 14001 (System of Environmental Management), EMAS (Environmental Management), Investors in People (effective investment to human management). This article will introduce Czech standard „ Safe Company“. This program is for big and middle companies, which activities are more danger for workforce and damage to the environment. At the close will be introduced other organizations which are interested in CSR: EFQM Framework, Global Compact (OSN), GRI Global Reporting Initiative, OECD.

Key Words: Corporate Social Responsibility, International Standards, ISO, Social Responsibility, Environmental Management.

1. Úvod

K efektivnímu státu a prosperitě by měla patřit společenská odpovědnost firem. Jedná se o dosahování firemního zisku či maximalizace tržní hodnoty firmy za předpokladu integrování sociálních a ekologických hledisek do každodenních firemních operací. Příspěvek v úvodu stručně představí pojem společenská odpovědnost – Corporate Social Responsibility (CSR) a dále se zaměří na stručné vysvětlení následujících norem z oblasti CSR:

- ISO 2600,
- Bezpečný podnik,
- SA 8000 Social Accountability,
- Investors in People,
- AA1000 AccountAbility,
- ISO 14001,
- EMAS,
- EFQM, Global Compact, GRI.

2. Pojem společenská odpovědnost firmy

Společenská odpovědnost firmy (Corporate Social Responsibility – CSR) je výrazem společenské odpovědnosti jejích vlastníků a majitelů. Nikoliv principem, který by nahrazoval právní podmínky dané státem pro dosahování cílů firmy. Z pohledu státu jde o dobrovolný doplněk veřejně garantovaných a vymahatelných pravidel pro podnikání. Adekvátní „nadzákonná“ aktivita managerů firem směřující ke zlepšení pracovních podmínek jejich zaměstnanců a dodavatelsko-odběratelských vztahů, směřující k ochraně životního prostředí a těsnější kooperaci s místní správou a zájmovými skupinami a aktivity vlastníků firem vedoucí ke zlepšení správy společnosti se jednoznačně projeví silně pozitivními dopady na společnost.

Společenská odpovědnost firem se projevuje integrací pozitivních postojů, praktik či programů do podnikatelské strategie firmy na úrovni jejího nejvyššího vedení. Vyžaduje posun pohledu na vlastní společenskou roli z úrovně "profit only" k širšímu pohledu v aktuálním kontextu často zmiňovaných tří „Pé“: „people, planet, profit“ (lidé, planeta zisk). Znamená to fungování s ohledem na tzv. triple-bottom-line, kdy se firma soustředí nejen na ekonomický růst, ale i na environmentální a sociální aspekty své činnosti, firma je přirozenou součástí obce, regionu, společnosti. V této souvislosti je nesmírně důležité hodnocení činnosti firmy jejím okolím, což může výrazně ovlivnit image firmy a koneckonců i její komerční úspěšnost. Tabulka č. 1 ukazuje tři základní kameny trvale udržitelného rozvoje z pohledu CSR:

Tab. 1 Roviny CSR

Ekonomická rovina CSR: - principy dobrého řízení firmy, odmítnutí korupce, transparentnost, ochrana duševního vlastnictví, vztahy s investory, vztahy se zákazníky atd.
Sociální rovina CSR – firemní filantropie, dobrovolnictví, zaměstnanecká politika, sociální politika podniku, rovnost mužů a žen, lidská práce atd.
Environmentální rovina CSR – ekologická výroba, ochrana životních zdrojů, investice do ekologických technologií, ekologická firemní kultura atd.

Zdroj: Kolektiv autorů. Napříč společenskou odpovědností firem. Praha: AISIS o.s., 2005. ISBN 80-239-6111-X. [online]. [cit. 04/2006] Dostupné z: <<http://www.sof.cz/download/Napric-SOF.pdf>>, s. 31.

Koncepcí společenské odpovědnosti podniku (dále jen CSR) se teoretikové managementu začínají metodicky zabývat od poloviny 20. století. Za zlomový rok je pokládán rok 1953, kdy Bowen vydává svou knihu Social Responsibilities of the Businessman.

3. Normy o společenské odpovědnosti firmy

Vzhledem k tomu, že zatím plně neexistuje norma ISO 26000, která je zatím v přípravě, budou v následujícím textu uvedeny i ostatní normy a iniciativy, která mají z různých hledisek vztah k CSR.

ISO 26000

ISO (Mezinárodní organizace pro normalizaci) je světová jednička v tvorbě mezinárodních norem, fungující od roku 1947. ISO vytváří dobrovolné normy, které tvoří přidanou hodnotu všem typům podnikatelských činností. Normy ISO zajišťují charakteristiky jako kvalitu, ekologii, bezpečnost, ekonomiku, spolehlivost, kompatibilitu, funkční součinnost, výkonnost a efektivnost. Usnadňují obchod, rozšiřují znalosti a podílí se na technickém pokroku a správné managerské praxi.

Mezinárodní organizace pro normalizaci ISO zahájila práce na nové mezinárodní normě mimořádného významu i rozsahu. Zařazení této práce do programu prací ISO předcházela dlouhá jednání a diskuze zainteresovaných stran, ISO i spolupracujících organizací, jako jsou ILO, IOE, ECOLOGIA, UNIDO atd. Výsledkem byl návrh na zařazení této normy do plánu ISO, se kterým v lednu 2005 vyjádřilo souhlas 37 členů ISO.

Připravovaná norma ISO 26000 se zaměřením na společenskou odpovědnost je dána všeobecným poznáním, že společenská odpovědnost je základem trvalé udržitelnosti každé organizace.

Cílem normy ISO 26000 je:

- poskytnout návod pro funkční společenskou odpovědnost,
- mezinárodní norma, aplikovatelná pro všechny typy organizací,
- identifikovat a zapojit do práce zainteresované strany,
- zvýšit důvěryhodnost organizací a tím i jejich konkurenceschopnost,
- zvýšit spokojenost a důvěru zákazníků,
- podporovat jednotnou terminologii pro společenskou odpovědnost,
- být v souladu s již existujícími dokumenty, kodexy a dalšími mezinárodními dohodami (např. Světová deklarace lidských práv, Deklarace ILO). [1]

Plán práce

- První pracovní návrh – první čtvrtletí 2006.
- Návrh ISO 26000 – listopad/prosinec 2007.
- Konečný návrh – září 2008.
- Mezinárodní norma – říjen 2008.

Česká republika se přihlásila k iniciativě až v roce 2005. Na národní úrovni vznikla “zrcadlová” pracovní komise pro společenskou odpovědnost, jejíž činnost řídí ČNI.

Bezpečný podnik

Program „Bezpečný podnik“, který vyhlásil ministr práce a sociálních věcí ČR v roce 1996, má za cíl zvýšit úroveň bezpečnosti a ochrany zdraví při práci včetně ochrany životního prostředí u právnických a podnikajících fyzických osob (dále jen organizace), vytvořit podmínky pro zavedení efektivního systému řízení a napomoci jim tak snáze splnit ustanovení české legislativy, vycházející z požadavků směrnic EU. Garantem programu „Bezpečný podnik“ je Český úřad bezpečnosti práce, který považuje prosazování a realizaci programu „Bezpečný podnik“ v organizacích, pro které je určen, za prioritní, a to zejména s ohledem na potřebu účinnějšího prosazování zákonem stanovených požadavků na prevenci.

Současné požadavky a trendy, prosazované jak EU tak i Mezinárodní organizací práce (MOP), jednoznačně směřují k zavádění systému řízení v organizacích, který bude pokrývat jak oblast bezpečnosti práce a ochrany zdraví, tak i ochrany životního prostředí. Program „Bezpečný podnik“ tyto oblasti ve stanoveném rozsahu svými požadavky pokrývá a zároveň organizaci umožňuje zavedení systému řízení BOZP, který je kompatibilní s požadavky systému řízení jakosti a systému environmentálního řízení. S ohledem na požadavek prosazovaný MOP, aby takovéto aktivity byly ze strany příslušných státních orgánů vypracovány a organizacím poskytovány za účelem prosazování dobrovolného přístupu managementu organizací a jejich zaměstnanců k zavádění systémů řízení BOZP bezúplatně, je takto připraven i program „Bezpečný podnik“, který je návodem k zavedení systému řízení BOZP. Účast organizací v tomto programu je dobrovolnou záležitostí. Držitelem platného certifikátu „Bezpečný podnik“ je v současnosti (k 30. 12. 2006) celkem 48 firem, což představuje přibližně 50.000 zaměstnanců. Z tohoto počtu je držitelem již třetího certifikátu v pořadí 10 firem. Druhý certifikát v pořadí vlastní 16 firem. [2]

SA 8000 Social Accountability

SA 8000 je mezinárodní standard, podle kterého jsou prováděny audity třetí nezávislou stranou, obecně je použitelný pro jakýkoli sektor a obor podnikatelské činnosti a společnosti nejrůznějších velikostí, které chtějí poskytnout důkaz, že pečují o své zaměstnance. [5]

Mezinárodní norma SA8000 (sociální odpovědnost) je celosvětově uznávána jako referenční norma pro zlepšování pracovních podmínek. Norma SA8000 vychází z úmluv a doporučení Mezinárodní organizace práce (ILO) a byla vydána organizací Social Accountability International (SAI).

Vydat certifikát o shodě s požadavky mezinárodní normy SA8000 může pouze nezávislý certifikační orgán akreditovaný u SAI. Norma SA8000 specifikuje požadavky na sociální odpovědnost firmy v 9 oblastech:

- pracovní doba,
- zdraví a bezpečnost,
- zamezení diskriminace,
- práce dětí a mladistvých,
- nucená práce,
- svoboda sdružování,
- disciplinární praktiky,
- odměňování splňující základní potřeby,
- řídicí systém pro neustálé zlepšování. [4]

Investors in People

Standard **Investors in People** je **mezinárodně uznávaný standard** v oblasti řízení a rozvoje lidských zdrojů, který sleduje schopnost podniku efektivně vést a rozvíjet své zaměstnance. Získání osvědčení **Investor in People** je pro podnik zárukou špičkové úrovně řízení lidských zdrojů a důkazem, že rozvoj zaměstnanců je v souladu s rozvojem podniku. [7] Tabulka č. 2 uvádí přehled firem v ČR, které již systém Investors in People úspěšně zavedli.

Tab. 2 Firmy v ČR, které aplikovaly systém Investors in People

Firma	Obor podnikání
HELIKA a.s. (Praha)	architektonické, projektové a inženýrské činnosti
HUTNÍ PROJEKT FRÝDEK-MÍSTEK a.s. (Frýdek-Místek)	zpracování projektové dokumentace, inženýrská činnost v investiční výstavbě
HYDROSYSTEM PROJECT a.s. (Olomouc)	výzkum, inženýring a dodávky průmyslových čerpacích systémů kapalin a suspenzí na klíč
LUTOS a.s. (Lubenec)	vývoj, výroba a prodej Rootsových dmychadel
NWT COMPUTER s.r.o. (Hulín)	distribuce hardware a software, tisková řešení, připojení k síti Internet, bezdrátové připojení
OPTION ONE a.s. (Praha)	telekomunikační služby – prodej koncovým zákazníkům – T-mobile, ISDN
PROMA CZ s.r.o. (Dobruška)	prodej a servis elektrického ručního nářadí, obráběcích strojů a příslušenství
SERVISBAL OBALY s.r.o. (Dobruška)	návrhy, výroba a prodej přepravních obalů
SULKO, s.r.o. (Zábřeh)	výroba, prodej a montáž plastových a hliníkových oken a dveří
TANEX PLASTY a.s. (Jaroměř)	výroba plastů pro průmyslové použití
TNT EXPRESS WORLDWIDE, s.r.o.	specialista v oblasti expresní přepravy, logistiky a přepravních služeb
NORGREN CZ	výroba pneumatických prvků a technologií pro řízení pohybu a vedení toku tekutin
BRITSKÁ AMBASÁDA	diplomatické zastoupení Spojeného království Velké Británie a Severního Irska v České republice

Zdroj: Standard rozvoje lidských zdrojů - Investors in People. [online]. [cit. 06/2007] Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/data/files/seznam-spolecnosti-220.pdf>>

AA1000 AccountAbility

Organizace AccountAbility se sekretariátem ve Velké Británii, s mezinárodní členskou základnou představila v roce 1999 normu AA1000 s cílem vytvořit strukturu pro politiku společenské odpovědnosti, dialog mezi zainteresovanými stranami, sociální, etické a environmentální účetnictví, audit a reporting a profesionální výcvik. Norma přispívá k posilování důvěryhodnosti organizací. Členové se zavazují posilovat odpovědné občanství a etické chování v podnikatelském i neziskovém sektoru. Standard je založen na hodnocení kvality řízení podniku z hlediska zapojení a zohlednění jeho zájmových skupin. Více podrobných informací může čtenář získat na internetové adrese www.accountability.org.uk.

EMAS

Eco Management and Audit Scheme (EMAS) představuje schéma environmentálního managementu a auditu podniků, jedná se o dobrovolný systém pro společnosti, které se rozhodly hodnotit a zlepšovat svůj environmentální profil. Účast je možná pro všechny veřejnoprávní i soukromé organizace působící na území států Evropské unie a v Evropském hospodářském prostoru.[9]

ISO 14001

Certifikát ISO 14001 dokazuje, že systém environmentálního managementu podniku je srovnatelný se standardem správné praxe a je s ním ve schodě. Certifikát je vydán třetí stranou - akreditovanou organizací a potvrzuje, že společnost aktivně minimalizujete environmentální dopady činností, produktů a služeb ze své činnosti. Norma ISO 14001 zahrnuje stěžejní prvky účinného systému environmentálního managementu, který může být použit jak pro služby, tak pro výrobní sektory. Norma požaduje, aby společnost definovala environmentální cíle a cílové hodnoty a vytvořila systém managementu nezbytný k jejich dosažení. Mimo to norma požaduje, aby společnost naplnila tento systém procesy, postupy a činnostmi. [10]

Další iniciativy v oblasti CSR

EFQM Framework nepředstavuje normu, ale rámec založený na modelu excelence EFQM, který poskytuje návody, jak identifikovat, zlepšovat a zahrnovat sociální, environmentální a ekonomické dopady činnosti organizace do strategie a každodenního řízení s ohledem na zájmy všech zainteresovaných stran. Global Compact – iniciativa vyžadovaná OSN, v rámci které organizace musí podávat zprávy o naplňování devíti principů s oblasti lidských práv, pracovních podmínek a environmentu. [4] GRI (Global Reporting Initiative) - Metodika Global Reporting Initiative představuje účinný inspirující nástroj ke sledování udržitelného rozvoje na firemní úrovni a definuje konkrétní indikátory třech dimenzí udržitelného rozvoje. Umožňuje připravit racionálnější a vyváženější způsob interpretace vlivu firmy na okolí a zájmové skupiny, než je pohled z hlediska ochrannářských trendů, které se soustředí pouze na oblast negativních vlivů člověka a techniky na přírodu. [8] Směrnice OECD pro nadnárodní společnosti – při aplikaci těchto principů vyzývá OECD ke zveřejnění závazků firmy v oblasti environmentální a v oblasti rizik, které se dané oblasti podnikání týkají. [4]

4. Závěr

Organizace, která se neorientuje pouze na krátkodobé dosahování cílů, ale především na profitabilitu v dlouhodobém horizontu a zároveň se snaží zachovat základní principy CSR, vykazuje směr trvale udržitelného podnikání. Organizace, které se chovají podle myšlenek CSR, by měli také své okolí o těchto principech, které jsou součástí jejich podnikového řízení, efektivně informovat. Jedním z možných způsobů je získávání osvědčení, certifikací, chování se dle zásad určitých norem, standardů, které byly uvedeny v předcházejícím textu.

Obecně by tento způsob chování mohl organizacím zaručit následující efekty:

- zvýšení důvěryhodnosti,
- zlepšení image,
- zvýšení loajality a produktivity zaměstnanců,
- snížení rizika bojkotů a stávek,
- odlišení se o konkurenci,
- zlepšení komunikačních kanálů a lepší informovanost zaměstnanců o podnikových záležitostech,
- zlepšení vztahů s případnými investory.

Literatura

- 416

Charakteristika strategických faktorů konkurenceschopnosti retailingových firem

Šárka Rahmanová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

E-mail: sarka.rahmanova@tul.cz

Abstrakt

Príspevek je zaměřen na problematiku teoretického vymezení obecné podstaty faktorů konkurenceschopnosti retailingové firmy. Prezentovány jsou především teoretické poznatky získané na základě diskuse s domácí a především zahraniční literaturou zaměřenou na problematiku konkurenceschopnosti, strategický management, faktory konkurenceschopnosti a s tím spojenou tematiku strategických faktorů konkurenceschopnosti reprezentující potenciální strategické konkurenční konkurenční výhody. Pozornost je věnována jak teoretickým přístupům zaměřeným na výše uvedenou obecnou problematiku, které jsou obecně aplikovatelné také na situaci retailingového trhu, tak i přístupům specializovaným na situaci maloobchodního trhu. Nejprve jsou charakterizovány faktory konkurenceschopnosti působící v rámci vnitropodnikových a vnějších podnikových procesů zaměřených jak na spolupráci s producenty, popř. dodavateli sortimentu, tak především se zákazníky v roli spotřebitelů retailingovou firmou nabízeného sortimentu. Pozornost je zaměřena na teoretickou charakteristiku zmíněných faktorů a také charakteristiku strategie retailingové firmy, jejímž úkolem je vytyčení strategických cílů retailingové firmy a způsobu jejich dosažení a kontroly. Následně je vymezeno pojetí samotných strategických faktorů konkurenceschopnosti. Strategické faktory konkurenceschopnosti retailingové firmy představují potenciálně významné konkurenční výhody retailingové firmy. Reprezentují z pohledu zákazníků určující faktory při jejich volbě, kde nákup potravinářského sortimentu uskuteční.

Klíčová slova: *Faktory konkurenceschopnosti, strategické konkurenční výhody, lokalizace prodejní jednotky, vlastnosti prodejní jednotky, vlastnosti nabízeného sortimentu.*

Abstract: Retail Firms Strategic Factors of Competitiveness Characteristics

The article is oriented on the issue relating the theoretical determination of the general principle of factors of competitiveness of a retail company. First of all theoretical findings are presented that are won on the basis of a study of home and foreign literature resources that are devoted to a topic of competitive ability, strategic management, factors of competitiveness and interrelated topic of strategic factors of competitiveness representing potential strategic competitive advantages. The attention is paid as well to teoretical approaches specialized on the above-mentioned general findings that are applicable also to the situation in the retail market, as also to approaches directly dedicated to the topic of retail theory. At first the factors are described that take effect on internal company processes and afterwards the attention is paid to factors of competitiveness acting on external company processes focused on as well cooperation with producers eventually suppliers of the required assortment, as also above all on a relationship with customers which use the assortment offered in the retail company. The attention is paid to the theoretical specification of the above mentioned factors and also to the characteristics of the retail company's strategy that sets out strategic aims of the retail company and the way of their achievement and control. Afterwards the respective concept of strategic factors of competitiveness is specified. Strategic factors of competitiveness of the retail company represent potentially important competitive advantages of that company. These strategic factors present from customers' point of view important determinants for their choice, where they prefer to realize the purchase of the food assortment.

Key Words: *Factors of Competitiveness, Strategic Competitive Advantages, Localization of Retail Units, Characteristics of Retail Unit, Characteristics of Offered Assortment.*

1. Úvod

Problematika teoretického určení významu strategických faktorů konkurenceschopnosti retailingových firem, které patří z pohledu zákazníků ke klíčovým faktorům, ovlivňujícím jejich volbu nákupního místa, kde uskutečnění nákupu rychloobrátkového běžného zboží v podobě potravinářského sortimentu plánují, je velmi komplexní tematikou.

Před vlastním vytyčením významných oblastí strategických faktorů, ve kterých mohou retailingové firmy dosahovat strategické konkurenční výhody, je proto důležité věnovat nejdříve pozornost obecné charakteristice a následně vymezení vlivu zmíněných strategických faktorů konkurenceschopnosti reprezentujících oblasti potenciálních strategických konkurenčních výhod na konkurenceschopnost retailingové firmy.

Snahou je poznat význam orientace retailingových firem na zákazníka a nutnosti zohlednění požadavků zákazníků ve strategii retailingové firmy, která o vytvoření strategických konkurenčních výhod usiluje. V této souvislosti je nutné rovněž zdůraznit význam dynamiky konzumního chování a z toho rezultující proměnlivosti vývoje zákaznických požadavků.

2. Podstata faktorů konkurenceschopnosti

Zaměření na konkurenceschopnost z marketingového pohledu, tedy na schopnost retailingové firmy vytvářet konkurenční výhody, je směrodatná pro charakteristiku faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost retailingové firmy (dále jen faktorů konkurenceschopnosti). Faktory konkurenceschopnosti tak představují faktory, které podstatným způsobem ovlivňují schopnost retailingové firmy vytvořit konkurenční výhody. Faktory konkurenceschopnosti reprezentují oblasti potenciálních konkurenčních výhod, kterých může retailingová firma dosáhnout, zohlední-li je ve svém strategickém a operativním zaměření.

Faktory konkurenceschopnosti lze dle jejich vlivu, na které procesy retailingové firmy působí, rozdělit do dvou následujících základních skupin:

- Faktory působící v rámci vnitropodnikových procesů;
- Faktory působící v rámci vnější podnikových procesů.

Pro dosažení konkurenceschopnosti musí retailingová firma vytvářet konkurenční výhody jak ve vlastních vnitropodnikových procesech, tak i vnějších podnikových procesech zaměřených na spolupráci s producenty, popř. dodavateli sortimentu, tak především se zákazníky v roli spotřebitelů retailingovou firmou nabízeného sortimentu. Vnitropodnikové a vnější podnikové procesy se podílí na tvorbě hodnot retailingové firmy. S ohledem na zvyšování konkurenceschopnosti, retailingové firmy musí v těchto procesech dosáhnout současného zvyšování efektivnosti, kvality, flexibility a s tím související rychlosti.[1]

Možnost zohlednění výše uvedených faktorů je podmíněna vhodným strategickým a organizačním vybavením retailingové firmy, které jí umožňuje reagovat pružně na nově vzniklé okolnosti, požadavky a výzvy trhu a přizpůsobit těmto změnám vlastní vnitropodnikové i vnější podnikové procesy.

Na úrovni vnitropodnikových procesů retailingové firmy je třeba obzvláště zdůraznit význam faktorů vhodné strategie prosazené kvalitním podnikovým managementem a kvalitního inovačního managementu

Strategie retailingové firmy, jejímž úkolem je vytyčení strategických cílů retailingové firmy a způsobu jejich dosažení a jejich kontroly, určuje také druh a způsob vedení konkurenčního boje. Snahou zvolené konkurenční strategie je především nalezení takové pozice, která by retailingové firmě umožnila chránit se proti, popř. využít ve vlastní prospěch, působení konkurenčních sil. Liminujícím faktorem je zde kvalita podnikového managementu zodpovědného za strategickou a operativní realizaci vytyčené firemní strategie.[2,3]

Zdůraznění požadavku na kvalitní inovační managementu je logickou reakcí na dynamický a převratný technologický vývoj a s ním související radikální změny v oblasti nejen technické, ale také organizační a sociální inovace. Schopnost retailingové firmy přizpůsobit se a reagovat na tyto změny podstatně ovlivňuje její konkurenceschopnost.[1]

Významné faktory konkurenceschopnosti retailingové firmy existují samozřejmě také na úrovni vnějších podnikových procesů. Zde hrají mimo jiné podstatnou roli kvalita informačního managementu, přístupu a vztahů k producentům, popř. dodavatelům, a schopnost uspokojit potřeby zákazníků retailingové firmy.

Význam kvalitního informačního systému je úzce spojen s vývojem společnosti a požadavkem účastníků na trhu být dostatečně a včas informován. Kvalita informačního managementu je rozhodujícím faktorem bezprostředně ovlivňujícím jednu z hlavních úloh retailingové firmy, kterou je zprostředkování transferu informací od producentů k zákazníkům. Systematický přístup k získávání informací retailingové firmy hraje velmi podstatnou roli také v případě analýzy chování konkurence v retailingovém odvětví. Kvalita informačního managementu je z tohoto důvodu určujícím faktorem ovlivňujícím rychlost s jakou je retailingová společnost schopná reagovat na požadavky trhu.[2,3]

Přístup a kvalita vztahu k producentům popř. dodavatelům je spojena s organizační činností retailingové firmy zaměřené na zajištění logistického toku sortimentu. Je určujícím faktorem v rámci organizace just-in-time dodávek a skladování sortimentu. Mezinárodní retailingové firmy optimalizací zmíněné organizace a globálním přístupem docílit významných synergických efektů. Výše uvedené externí vztahy tak přímo ovlivňují chod retailingové firmy, která by měla v zájmu zachování konkurenceschopnosti být schopná flexibilně a rychle reagovat na sortimentní požadavky zákazníka.[3,4]

Faktory přispívající ke zlepšení schopnosti uspokojit potřeby zákazníků, které zákazníci sami považují za konkurenční výhodu retailingové společnosti, patří ke strategickým konkurenčním výhodám. Vytvoření dobrého vztahu se zákazníky stojí v centru pozornosti retailingové firmy, protože jeho lojalita je klíčovým faktorem úspěchu firmy na trhu. Schopnost optimálně uspokojit potřeby zákazníka, je spojena s porozuměním zákazníkům a pochopením nároků zákazníků jak na sortiment a prodejní jednotku, tak i na informovanost.

Tyto nároky se s rozvojem informační společnosti neustále zvyšují. Zohlednění strategických faktorů, které vedou k upevnění loajálnosti cílové skupiny zákazníků, tak představuje potenciál pro vytvoření dlouhotrvajícího úspěchu retailingové firmy.[4,5,6]

3. Vymezení pojetí strategických faktorů konkurenceschopnosti

S vymezením pojetí konkurenceschopnosti v rámci disertační práce jako schopnosti vytvářet strategické konkurenční výhody souvisí i vymezení pojetí strategických faktorů konkurenceschopnosti.

Pozornost je zde zaměřena pouze na ty strategické faktory konkurenceschopnosti retailingových firem reprezentující strategické konkurenční výhody, které jsou akceptovány a zohledňovány zákazníkem, a které jsou zákaznickým motivem k realizaci nákupu potravin v prodejně supermarketu či hypermarketu retailingové společnosti, která je umístěná v tradičním nákupním centru (dále označovány souhrnným pojmem "strategické faktory konkurenceschopnosti" popř. vzhledem k výše uvedenému pojetí strategických faktorů konkurenceschopnosti jako "strategické konkurenční výhody").

Pozornost je tedy věnována faktorům, které podstatně ovlivňují nákupní chování výše uvedených zákazníků. Vzhledem k omezeným rozsahovým možnostem je pozornost zaměřena pouze na ty významné faktory ovlivňující proces rozhodování zákazníků o nákupu, které jsou bezprostředně ovlivnitelné retailingovými firmami. Jedná se tak o klíčové determinanty nákupního chování zákazníků, na které mají retailingové firmy v rámci vlastní činnosti přímý vliv.

Strategické faktory konkurenceschopnosti retailingové firmy představují potenciální významné konkurenční výhody retailingové firmy, které reprezentují z pohledu zákazníků určující faktory při jejich volbě, kde nákup potravinářského sortimentu uskuteční. Zákaznickova volba nákupního místa, kde nákup potravin uskuteční, je spojena s jeho požadavky jak na umístění prodejní jednotky, tak i na vlastní potravinářský sortiment nabízený v prodejní jednotce retailingové firmy. Požadavky na potravinářský sortiment jsou kombinací zákaznickových požadavků na vlastní zboží a služby nabízené retailingovou firmou v prodejní jednotce.

V souvislosti s výše uvedenými požadavky zákazníků při jejich volbě nákupního místa potravin je možné strategické faktory konkurenceschopnosti retailingových firem provozujících v tradičních nákupních centrech prodejny supermarketů a hypermarketů rozdělit do následujících tří základních skupin:

- Strategické faktory konkurenceschopnosti retailingové firmy související s významem lokalizace prodejní jednotky v moderním formátu tradičního nákupního centra. V tomto případě se jedná o faktory, které rozhodují o tom, proč tradiční nákupní centrum plní pro zákazníky roli nákupního místa potravin. Tyto faktory rozhodují o tom, zda-li je možné vnímat vlastní umístění prodejní jednotky v rámci tradičního nákupního centra jako významnou strategickou konkurenční výhodu akceptovanou a zohledňovanou zákazníkem.
- Strategické faktory konkurenceschopnosti retailingové firmy související se samotnou prodejní jednotkou. V tomto případě hrají podstatnou roli vlastnosti prodejní jednotky supermarketů a hypermarketů, které patří ke klíčovým determinantům rozhodovacího procesu zákazníků o volbě nákupního místa, kde nákup potravinářského sortimentu uskuteční.
- Strategické faktory konkurenceschopnosti retailingové firmy související s v prodejní jednotce nabízeným potravinářským sortimentem. Potravinářským sortimentem je míněná kombinace potravinářského zboží a nabízených služeb v prodejní jednotce. V této souvislosti je vyzdvihován obecný význam faktorů, které představují požadované vlastnosti potravinářského sortimentu, které jsou pro zákazníka určujícími faktory pro volbu prodejny, kde vybrané potraviny nakoupí.

Díky vlastní profilaci retailingové firmy ve zmíněných oblastech a následným dosažením konkurenční výhody popř. celého spektra konkurenčních výhod se tato firma může zapsat do

povědomí zákazníků. Předpokladem je zde samozřejmě vhodná a úspěšná komunikace dané konkurenční výhody či výhod s cílovými zákazníky.

Určení strategických faktorů konkurenceschopnosti vychází z důkladných analýz chování zákazníků, jejich potřeb a požadavků. Z procesního pohledu tak působí především v rámci vnějších podnikových procesů zaměřených na vztah retailingové firmy k zákazníkům.

V této souvislosti je ale důležité vyzdvihnout, že je nutné vnímat činnost retailingové firmy jako komplexní proces, kdy jednotlivé procesní kroky plynule navazují na kroky předcházející. Proto jsou také vnější podnikové procesy úzce spojeny s vnitropodnikovými procesy.

Schopnost retailingové firmy vyniknout ve strategickém faktoru konkurenceschopnosti a vytvořit strategickou konkurenční výhodu vnímanou zákazníky proto přímo souvisí se schopností retailingové firmy, přizpůsobit své vnitropodnikové procesy a vnější podnikové procesy vytyčenému strategickému cíli představujícím dosažení výše uvedené strategické konkurenční výhody resp. spektra konkurenčních výhod.

4. Závěr

Obecně lze říci, že za strategické je možné označit faktory především ze dvou následujících hlavních důvodů:

- Tyto faktory podstatným způsobem ovlivňují nákupní chování zákazníků resp. jejich volbu nákupního místa potravin;
- Retailingová firma může bezprostředně ovlivňovat tzn. aktivně působit na tyto strategické faktory v rámci své operativní činnosti a zohledňovat je tak přímo v rámci marketingové, tak i celopodnikové strategie.

Strategické faktory v roli klíčových determinantů nákupního chování mohou být vymezeny na základě analýzy významnosti, kterou zákazníci daným faktorům v rámci svého rozhodovacího procesu přiřkládají. Tato analýza umožňuje určit, které faktory jsou určujícími stimuly pro rozhodnutí zákazníků, kde nákup potravinářského sortimentu uskuteční. Klíčové stimuly ovlivňující zákaznickou volbu nákupního místa potravin představují z pohledu retailingové firmy strategické faktory konkurenceschopnosti a potenciální oblasti pro vytvoření strategických konkurenčních výhod oproti konkurentům.

Literatura

- [1] MEYER-STAMER, J. Systematische Wettbewerbsfähigkeit und Standort- und Industriepolitik: Ansatzpunkte für die Technische Zusammenarbeit mit Brasilien. Berlin: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik., 1997, S. 12 - 13.
- [2] PORTER, M. E. Wettbewerbsstrategie (Competitive Strategy). 6. Auf. Frankfurt am Main: Campus Verlag, 1990, S. 17, 26, 79.
- [3] RAHMANOVA, Š. Analysis of factors affecting the competitiveness within the retail sector. Sborník příspěvků z mezinárodní konference Liberecké ekonomické fórum 2005. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005, s. 80.

- [4] PÜMPIN, C. Der Handel im globalen Wettbewerb. BEISHEIM, O. Distribution im Aufbruch, Bestandsaufnahme und Perspektiven. München: Verlag Franz Vahlen GmbH, 1999, S. 139.
- [5] MÜLLER, W. Kundenbindung-Management. MÜLLER W., BAUER, H., H. Wettbewerbsvorteile erkennen und sichern, Erfahrungsberichte aus der Marketing-Praxis. Berlin: Luchterhand, 19994, S. 189.
- [6] STORBACKA, K., LEHTINEN, J.R. Řízení vztahů se zákazníky, Customer Relationship Management. Praha: Grada Publishing, 2002, s. 40 – 45.

The Economically Motivated Approach for Corporate Social Responsibility

Martin Schelberg
Tomas Bata University in Zlín
Faculty of Management and Economics
E-mail: marsche@t-online.de

Abstract

Beyond government institutions increasingly voices are being heard from companies which point to the positive effect of Corporate Social Responsibility (CSR) on companies. Many critics require proofs of the increase of the company value through CSR. There is a theory of "externalities" which implies the assumption that all internal leverage on the company value which is released by a company transaction will be reflected in the monetary value of the transaction but not yet the external influences. There exist different acceptances that a considerable influence of CSR on the company value is of an indirect nature. The growing inability of the state to provide social benefits impacts upon a capital market which makes it for the companies interesting to offer these benefits. Therefore a market is originating for CSR. Because globalisation changes the balance between state and market to the disadvantage of the state, a market demand for social benefits or services, for example education, culture or security can increasingly be seen and the state is withdrawing more and more from the supply side and leaving this aspect to the market. The companies operate together with other agents in the society including stakeholders in a competition that is tremendously increased by globalisation. By the concept Sustainable Business Value it is possible to integrate the sustainability concept of the Triple Bottom Line into the business management process.

Key Words: *Economical Approach, Sustainability, Corporate Social Responsibility (CSR).*²⁰⁸

Abstrakt: Ekonomicky motivovaný přístup sociální odpovědnosti podniku

Kromě zvýšených hlasů vládních institucí bývají slyšet hlasy ze společností, dokladující pozitivní efekt sociální odpovědnosti společnosti (CSR) v podniku. Mnoho kritiků požaduje důkaz zvyšování hodnoty podniků v důsledku CSR. Existuje teorie "externalit", která naznačuje, že za předpokladu, že všechny vnitřní transakce se přenášejí do hodnoty podniku, se poté tato uvolní v podobě peněžní hodnoty transakce, ale nikoli externích vlivů. Existují různé zastánci názoru, že vliv CSR na hodnotu podniku má podobu spíše nepřímého efektu. Rostoucí neschopnost státu poskytovat sociální příspěvky se projevuje na kapitálovém trhu a činí tak pro podniky nabízení těchto příspěvků lákavým. Proto trh vychází z CSR. Protože globalizace mění rovnováhu mezi státem a trhem v neprospěch státu, tržní poptávka po sociálních příspěvcích nebo službách (např. vzdělávání, kultura, bezpečnost) mohou být snadno považovány za ústup státu z pozic nabízejícího a zanechání těchto oblastí tržnímu prostředí. Podniky pracují společně s dalšími agenty ve společnosti zahrnující stakeholdery, jejichž vzájemná konkurence je znásobena díky globalizaci. Koncept udržitelné hodnoty podniku nabízí možnost integrovat udržitelnost konceptu „Trojité spodní čáry“ do podnikového managementu.

Klíčová slova: *Ekonomický přístup, udržitelnost, sociální odpovědnost podniku (CSR).*

²⁰⁸ Reviewed by Prof. doc. PhDr. Olga Brezinová.

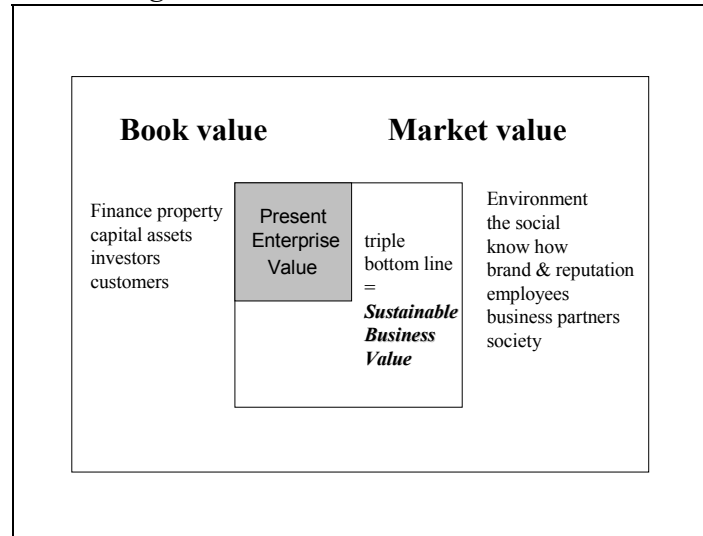
1. Introduction

Beyond government institutions increasingly voices are being heard from companies which point to the positive effect of Corporate Social Responsibility (CSR) on companies. Orlitzky et al. refer to the complexity of the positive leverage from CSR on the companies, here called Corporate Social Performance (CSP): „CSP increases managerial competences, contributes to organizational knowledge about the firm's market, social, political, technological, and other environments, and thus enhances organizational efficiency, and helps the firm build a positive reputation and goodwill with its external stakeholders"^[1]. This thesis is not indisputable. However, at last here is displayed the up to now only recognisable possibility to start the argumentation for appreciation value by CSR. The EU definition of CSR lists in two of five dots the concept sustainability. Furthermore concepts could be mentioned like industrial safety and reliability. Because these are of benefit at last for the companies themselves, display so a property value or an asset, the concept immaterial asset or intangible asset should be examined in his meaning for the economic value added.

2. The meaning of sustainability in the economically motivated approach for corporate social responsibility

The historical origin of the idea of sustainability lies in the Saxon forestry about 1700, which is why sustainability to the origin can be attributed to the economically motivated approach, although later there have been also strong normative attempts for sustainability. In Saxon forestry an extensive silver mining led to the time to a considerable wooden consumption which was connected with an excessive deforestation of the woods. Carlowitz introduced the concept sustainability the first time in this connection. He is based on the simple basic principle that in a certain period only so much wood may be hit as by new plantations can grow again. Also Siemens recognised in 1884: „For instantaneous profit I do not sell the future!"^[2]. The best known and politically most important definition of sustainable development compiled the UN commission for environment and development which was appointed in 1983. The after her chairperson as Brundtland Commission designated committee defined a development as sustainable if she satisfies the needs of the present without risking that future generations cannot satisfy their own needs. In the anglo-saxon literature the concept Sustainable Development (SD) is also common. The Brundtland report of 1987 referred to the problem fields population and human resources, food, biodiversity, energy, industry, urbane challenge, management of oceans, antarctic and space, military conflicts as well as to the institutional and juridical change, however, with explicit rise of the economic growth^[3]. In 2002 the lasting development was manifested at the environmental summit in Johannesburg as an example for responsible action. Simonis formulated on this basis a demand for economic growth under social, economic, structural and ecological aspects^[4]. Before the background of the accentuation of economic success as a main business objective sustainability means that economic growth and social prosperity should be associated with the concurrent preservation of natural resources^[5]. By the concept Sustainable Business Value it is possible to integrate the sustainability concept of the Triple Bottom Line into the business management process. PriceWaterhouseCoopers developed for it following diagram:

Figure 1: Sustainable Business Value



Source: PriceWaterhouseCoopers in Wijn, Annemieke (2004): Lasting management at the xample Kraft Foods and coffee, Powerpoint presentation, p. 9., <http://www.sustainable-coffee.net>

This picture illustrates that sustainable management expands the concept of company value considerably and thereby directs the look at other leverage sizes. Sustainability increasingly is seen as an integrative component of enterprise action and with it is understood as an long term invested and optimised economic value added^[6]. From performance considerations sustainability becomes more and more interesting for the capital markets.

3. The meaning of intangible assets in the economically motivated approach

Immaterial assets - also intangible assets called, win increasingly in meaning. During the last years a growing number of company purchases and amalgamations had an essential leverage on the risen meaning of the topic of the immaterial assets within the scope of the financial reporting of the companies^[7]. Hand and Lev define intangible assets as: „...claims to future benefits that do not have a physical or financial form"^[8]. Obviously immaterial assets distinguish themselves by a higher profitability. The reason for it lies in three specific characteristics which make a distinction between immaterial and material assets:

- sinking unit cost with increasing application up to the natural monopoly and constantly rising benefit.
- non-competition of the consumption and non-competition of the production. The asset cannot be consumed and cannot be displaced by other assets. Of the fact follows that also no depreciation takes place.
- extremely low marginal cost close to zero: An already created asset can be multiplied arbitrarily and nearly free of charge^[9]. The fact is noteworthy, on this occasion, that apparently positive external effects can be found on the side of the production page as well as on the side of the consumers.

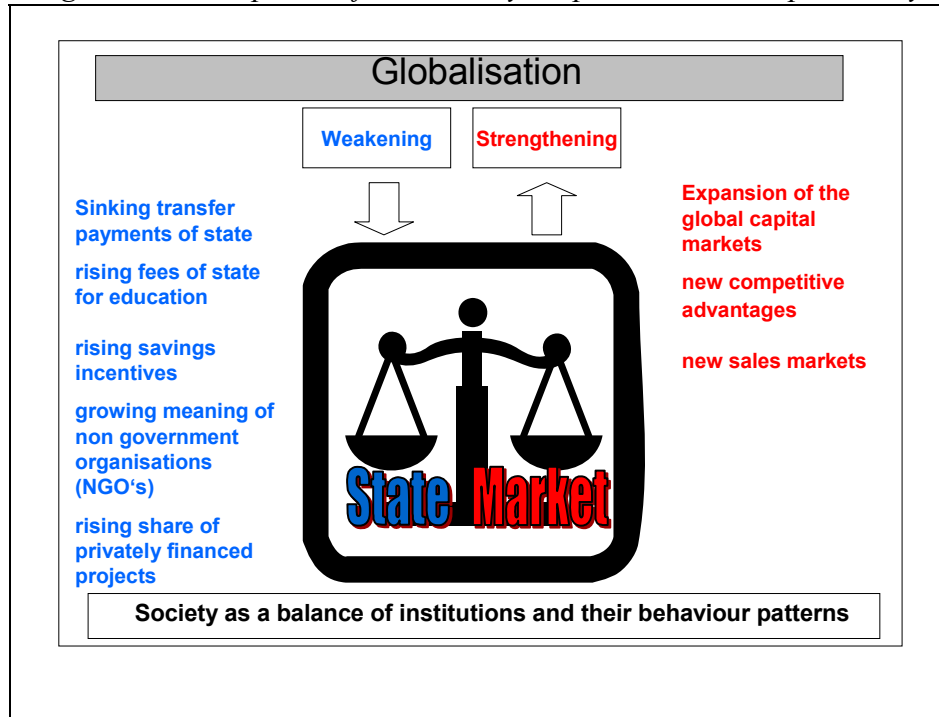
4. CSR as a value added factor

Many critics require proofs of the increase of the company value through CSR. There is a theory of "externalities" which implies the assumption that all internal leverage on the company value which is released by a company transaction will be reflected in the monetary value of the transaction but not yet the external influences^[10]. These "externalities" can be generated, e.g., by innovations, by attraction of other investments to the company location or by support and maintenance of immaterial assets like cooperation and trust. Many CSR-indicators are of qualitative nature and can be measured only hardly financially. The results of the effect of CSR strategies on the company value are so unsafe that it is difficult to predict advantages and improvements in this area^[11]. Although a final proof of the economic value added contribution could not be supplied yet, it can be read by positive leverage of CSR on the economic performances of the companies in many sources. Thus expresses itself Hölz, manager of the range SD in the Deutsche Bank: „Today socially responsible action is a requirement to be able to do transact business" ^[12]. CSR becomes increasingly a strategical component of companies which is measured in financial markets. „The destination of the research must be to identify Win-Win solutions and to introduce CSR in companies, without this would be connected for them with an excessive charge".

5. The development of a CSR market

The breakthrough of CSR in Europe was released again - as with the industrialisation at the end of 18-th century - by a crisis. Once more Great Britain was the first country in which the social circulations became apparent. Moon sees the high unemployment, the expiration of the cities and the social riots in Great Britain at the beginning of the 80s of the 20-th century as a determining release for the CSR debate in Europe^[13]. The changes concerned the society that is defined of Habisch and Jonker as follows: „Society could be understood as in equilibrium between various institutions and corresponding behavioural patterns"^[14]. The progressive globalisation limited the possibilities of the governments more and more and allowed to the companies on the other side more and more the access to more advantageous locations and outlet markets^[15]. Sloterdijk sees in the capital movement, hence, nothing lower than „the driving force to all modern emancipations"^[16]. The origin of this market might be illustrated in following picture:

Figure 2: Development of a market by corporate social responsibility



Source: Own illustration

6. Result

The growing inability of the state to provide social benefits impacts upon a capital market which makes it for the companies interesting to offer these benefits. Therefore a market is originating for CSR. Because globalisation changes the balance between state and market to the disadvantage of the state, a market demand for social benefits or services, for example education, culture or security can increasingly be seen and the state is withdrawing more and more from the supply side and leaving this aspect to the market. The companies operate together with other agents in the society including stakeholders in a competition that is tremendously increased by globalisation. Only one company which asserts itself in it can supply safe and interesting workplaces and to the sponsors an adequate payment of interest - and to the society the expected benefits. Companies can only profit from this growing moral legitimisation. The reaction of the nation states on their weakening exists again in their interlinking under aid of global institutions. like the EU, UNO or WTO.

Literature

- [1] Orlitzky, M. Schmidt, Frank L., & Rynes, Sara .L. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, 24(3), p. 403-441 (Won the 2004 Moskowitz award for outstanding quantitative research relevant to the social investment field; most-cited article published in *Organization Studies* in 2003-by a wide margin), p. 407.
- [2] Fietz, Gabriele; Schadhauser, Walter (2004): Social responsibility in Companies. Bielefeld (Bertelsmann), ISBN-10: 3763931112 ISBN-13: 978-3763931118, p. 9.
- [3] Weissenberger-Eibl, Marion A. (2004): Development of the company and sustainability. Rosenheim (Cactus), ISBN 3-937289-00-3, p 85

- [4] Weissenberger-Eibl, Marion A. (2004): Development of the company and sustainability. p 89.
- [5] Schäfer, Henry; Hauser-Ditz, Axel; Preller, Elisabeth C. (2004): Transparency study to the description of internationally widespread rating systems to the capture of Corporate Social Responsibility, University of Stuttgart by order of the Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, http://www.susfin.uni-stuttgart.de/fileadmin/downloads/Transparenzstu_CSR-Ratings.pdf, p. 32.
- [6] Achleitner, Ann-Kristin; Behr, Giorgio (2003): Internationally Accounting standards. ISBN-10: 3800628899 ISBN-13: 978-3800628896, Munich (Vahlen), p. 125.
- [7] Hand, John R.M.; Lev, Baruch (2003): Introduction and Overview, in: *Intangible Assets*, ed. from J.R.M. Hand and B. Lev. Oxford, Oxford University Press (March 2003), ISBN-10: 0199256942 ISBN-13: 978-0199256945, p. 1.
- [8] Hand, John R.M. ; Lev, Baruch (2003): Introduction and Overview, in: *Intangible Assets*, ed. from J.R.M. Hand and B. Lev. Oxford, p. 306f.
- [9] GRI (2002): Sustainability Reporting Guidelines. Boston (GRI - Worldwide Reporting Initiative), p. 46f. <http://www.globalreporting.org/>
- [10] GRI (2002): Sustainability Reporting Guidelines. p. 71.
- [11] Hermani, Gabriele (2005): networker in the globalisation trial. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 1/3/2005, p. 18.
- [12] Matten, D.; Moon, J.(2005), An Explicit Model of Business-Society Relations, in Habisch, A.; Jonker, J.; Wagner, M.; Schmidpeter, R. (ed) *Corporate Social Responsibility Across Europe*, pp. 51-66, Berlin, Springer. p. 54.
- [13] Habisch, André; Jonker, Jan (2005): Introduction, in: *Corporate Social Responsibility Across Europe*, ed. from A. Habisch, J. Jonker, M. Wegner and R. Schmidpeter. Berlin, Heidelberg (Springer), ISBN: 978-3-540-23251-3, p. 3.
- [14] Habisch, André; Jonker, Jan (2005): Introduction, in: *Corporate Social Responsibility Across Europe*, p. 467.
- [15] Sloterdijk in Schnaas, Dieter (2005): About athletes of ignorance and cosmic idiots. In: *Economic week*, Düsseldorf, 5/19/2005, p. 22

Hodnota zákazníka v podnicích vyrábějících spotřební zboží

Jozefína Simová, Hana Lošťáková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra marketingu
Univerzita Pardubice, Fakulta chemicko-technologická
Katedra ekonomiky a managementu chemického a potravinářského průmyslu
E-mail: jozefina.simova@tul.cz, hana.lostakova@upce.cz

Abstrakt

Současné změny na trhu přinášejí nejenom více saturovanou a fragmentovanou strukturu trhu, zvyšují intenzitu a růst konkurence, ovlivňují chování zákazníků, ale zároveň zvyšují i nároky na podnikání a především na marketingové aktivity podniků i jejich strategie. Tato situace nutí firmy vypracovávat strategie založené na diferencovaném přístupu v řízení vztahů se zákazníky (CRM) v závislosti na hodnotě zákazníka, jenž povedou k úspěchu a ziskovosti firmy. Tento článek se zabývá problematikou diferencovaného řízení vztahů se zákazníky v podmínkách podniků vyrábějících spotřební zboží. Prezentuje dílčí výsledky výzkumu, který byl proveden v rámci řešení projektu Grantové agentury České republiky. Cílem výzkumu bylo zjistit, zda podniky v České republice vůbec uplatňují diferencovaný způsob řízení vztahů se zákazníky, pokud ano, jakým způsobem a podle jakých kritérií, případně zda analyzují své zákazníky podle jejich hodnoty, tj. sledují ziskovost jednotlivých zákazníků a pokud ano, podle jakých kritérií a jakým způsobem. Firmy při posuzování hodnoty zákazníka zohledňují kvantitativní a i kvalitativní ukazatele a v některých případech tyto ukazatele promítají i do kvantifikace hodnoty zákazníka.

Klíčová slova: *Hodnota zákazníka, výrobní podnik, diferencované řízení vztahů se zákazníky, spotřebitelský trh.*

Abstract: Customer Value in Companies Producing Products for Consumer Market²⁰⁹

Present changes in the market bring not only more saturated and fragmented market structure, increase intensity and growth of competition, influence consumer behaviour, but also increase demand on business operations and first of all on marketing activities and strategy development. This situation forces companies to develop strategies based on differentiated customer relationship management (CRM) in relation to customer value that would lead to success and profit of the company. The paper discusses differentiated customer relationship management in the condition of companies producing products for consumer market. It presents the findings of the research that has been conducted as a part of the project supported by the Grant Agency of the Czech Republic. The objective of the research was to find out whether the companies in the Czech Republic apply differentiated approach in customer relationship management at all; if so, how and according to what criteria, whether companies analyze their customer according to their value, ie. The value that they bring to the company and their contribution to the profit of the company, and what criteria they use for it. When estimating customer value, the manufacturing companies consider quantitative and qualitative aspects, and some of them use the aspects for customer value quantification.

Key Words: *Customer Value, Manufacturing Companies, Customer Relationship Management, Consumer Market.*

²⁰⁹ Tento příspěvek byl napsán za podpory grantového projektu GAČR 402/06/0577 „Zvyšování výkonnosti podniků prostřednictvím diferencovaného řízení vztahů se zákazníky na bázi jejich aktuální a potenciální hodnoty pro podnik“.

Úvod

Současné změny trhu, které do značné míry výrazně ovlivňuje rozvoj nových technologií a proces globalizace, přináší podstatně více saturovanou a fragmentovanou strukturu trhu, zvyšují intenzitu a růst konkurence a významně mění způsob podnikání. Změny a trendy na trhu se výrazně promítají i do chování zákazníků. Zákazníci jsou náročnější, vybíravější a velice snadno a rychle se orientují v nabídce trhu. Životní styl, preference a potřeby zákazníků se v posledních letech výrazně změnily. To také přispívá k ještě větší diverzifikaci a roztržštění trhu. Tato situace klade zvýšené požadavky i na marketingové aktivity v podniku, jejichž cílem je především vytvoření důvěry a vzájemné spolehlivosti mezi dodavatelem a zákazníkem tak, aby se zvýšila míra udržení zákazníka. Samozřejmě lepší situaci mají podniky, kde je mezi nimi a konečným spotřebitelem přímý obchodní vztah. V případě podniků vyrábějících produkty pro konečnou spotřebu je situace jiná. Mezi nimi a konečným spotřebitelem stojí ještě tzv. zprostředkovatele – dovozci, velkoobchod a maloobchod. [1, 2, 3].

Pochopení specifických potřeb každého člena v dodavatelském řetězci a implementace technologie do podnikatelského procesu tak, aby bylo možné efektivně řídit všechny potřeby je proto pro udržení konkurenční výhody v současné ekonomice nesmírně důležité [4]. Přestože tyto podniky mají své klíčové zákazníky, s kterými mají přímý obchodní vztah a které jim přinášejí hodnotu, nemohou opomíjet ani potřeby a to, co představuje hodnotu pro konečné spotřebitele jejich produktů.

Tento článek pojednává o tom, jak vnímají a hodnotí hodnotu zákazníka podniky vyrábějící produkty pro spotřebitelský trh. Hodnota zákazníka a její vliv na diferencované řízení vztahů se zákazníky představovala ucelenou část výzkumu zaměřeného na zjištění současného stavu diferencovaného řízení v těchto výrobních podnicích. Cílem výzkumu, kromě jiného bylo zjistit jak výrobní podniky definují hodnotu zákazníka, jaký význam jí připisují a jakým způsobem posuzují hodnotu zákazníka pro podnik.

Výzkum byl proveden v roce 2006 katedrou ekonomiky a managementu chemického a potravinářského průmyslu na Fakultě chemicko-technologické Univerzity Pardubice a katedrou marketingu Technické univerzity v Liberci. Data byla získávána hloubkovými rozhovory se zástupci vybraných podniků působících na průmyslovém a spotřebitelském trhu. Výběr respondentů byl proveden podle jejich vhodnosti (předpoklad diferencovaného řízení vztahů se zákazníky) a dostupnosti. Celkem vzorek zahrnoval 26 podniků působících na B2B trzích a 32 podniků působících na B2C trzích.

Tento článek prezentuje poznatky zjištěné dotazováním 12 výrobních podniků vyrábějících spotřební zboží, které byly předmětem daného výzkumu. Jedná se o firmy vyrábějící bižutérii, hutní výrobky, chlazená jídla, elektroinstalační materiál, čisticí prostředky, alkoholické a nealkoholické nápoje, autokosmetiku a bytová svítidla.

Vnímání hodnoty zákazníka podniky vyrábějícími spotřební zboží

Názory zástupců výrobních podniků na vymezení pojmu a významu hodnoty zákazníka pro jejich podnik byly různé. Z celkového počtu 12 dotázaných podniků, sedm z nich uvedlo, že hodnota zákazníka v jejich podniku významně ovlivňuje způsob obsluhy jejich zákazníků. Zbývajících pět dotázaných podniků uvedlo, že hodnotě zákazníka v podniku nepřipisují velký význam a proto nerozhoduje o způsobu obsluhy jednotlivých zákazníků.

Podle zástupců dotázaných výrobních firem může být hodnota zákazníka vyjádřena:

- Odběrem výrobků
- Ročním obratem
- Stabilitou a výši odběru
- Velikosti zákazníka
- Platební morálkou zákazníka
- Dlouhodobými vztahy se zákazníkem
- Přístupem zákazníka a jeho požadavky s ohledem na cenu
- Kombinací několika kritérií jako například současný a potenciální obrat, současná a očekávaná efektivnost, vztahy s dalšími zákazníky na daném trhu a s konkurenty
- Nejenom finančním vyjádřením obratu a zisku, ale také známosti a imagi výrobků a firmy, tj. dlouhodobým budováním postavení na trhu a v případě pozitivního vnímání výrobků a firmy zákazníky tedy zvyšováním hodnoty podniku i hodnoty zákazníka.

Z hlediska aspektů ovlivňujících hodnotu zákazníka, respondenti z řad výrobních podniků za nejdůležitější aspekty považovali tržby z prodejů, důvěryhodnost a serióznost zákazníka, image a postavení zákazníka na trhu a platební morálku zákazníka. Za poměrně důležité aspekty byly také označeny kladné reference zákazníků, jenž dopomohly ke zvýšení objemu prodeje, provázanost vztahu se zákazníkem, míra vzájemné spolupráce, loajalita zákazníka, velikost ztráty v důsledku narušení vztahů se zákazníkem a hodnota informací získaných od zákazníka. Jako méně důležité aspekty určující hodnotu zákazníka se ukázaly být náklady spojené s obsluhou zákazníka a rozvojem vztahů s ním, perspektiva a stabilita zákazníka, prestiž a znalost oboru zákazníka.

Současný způsob posuzování hodnoty zákazníka pro podnik

Podniky působící v oblasti výroby spotřebního zboží kladou při posuzování hodnoty zákazníka důraz na její všechny tři oblasti, resp. složky a to na minulou, stávající i strategickou hodnotu zákazníka.

Tři čtvrtiny dotázaných firem vychází při posuzování hodnoty zákazníka z jeho minulé hodnoty. Časové období potřebné pro vymezení sledování minulé hodnoty zákazníka bylo v dotázaných firmách různé. Délka se pohybovala od jednoho roku až po několik let, resp. po celou dobu trvání vztahu kontinuálně od současnosti do minulosti.

Podkladem pro stanovení minulé hodnoty zákazníka u dotázaných firem jsou tržby, výše obratu, důvěryhodnost, serióznost a platební morálka zákazníka, předchozí spolupráce, hodnota získaných informací i komplexní význam zákazníka pro firmu. Některé firmy evidují zákazníky z minulých obchodních vztahů, ale tyto informace nevyužívají. Zřetel je brán spíše na solventnost firmy. Jiné firmy využívají tyto informace pro určení bonity zákazníků, posouzení strategického vývoje obchodu, případně trhu, ale i pro reaktivaci minulých zákazníků.

Čtvrtina respondentů nepovažuje minulou hodnotu za tak důležitou za předpokladu, že zákazník podniku přináší dobrou stávající a strategickou hodnotu.

Více než polovina dotázaných firem se zaměřuje na posouzení strategické hodnoty zákazníka, zbývajících pět firem při posuzování hodnoty zákazníka vychází z obou hodnot, tj. ze stávající i strategické hodnoty. Domnívají se totiž, že nejvhodnější je kombinace obou

přístupů s větším důrazem na přítomnost. Sledování stávající hodnoty zákazníka je důležité kvůli „zdravému“ fungování firmy v současnosti (vliv na platební schopnost podniku, efektivní výrobu, apod.), sledování strategické hodnoty je důležité kvůli možnému rozvoji firmy (vliv na získání podílu na trhu, vývoj nových výrobků, investice do výrobních prostředků, tedy na dlouhodobé plánování investic do zákazníka i dovnitř firmy). Podle jejich názorů, při rozvoji pouze jedné hodnoty, např. stávající může dojít ke stagnaci ve vztahu k zákazníkovi a budoucí potenciál může získat konkurence. Na druhé straně kvalitní obsluha zákazníka v současnosti může ovlivnit jeho přínos v budoucnu. Z hlediska dlouhodobého vztahu může být daný zákazník v současné době ztrátový, avšak v budoucnosti může přinést firmě zisk. Obě hodnoty byly proto respondenty považovány za důležité. Zastávají názor, že pro dobré fungování a rozvoj firmy by se měly posuzovat obě hodnoty a posuzování obou hodnot by mělo být propojené.

Pokud jde o to, za jak dlouhé časové období by se měly obě hodnoty zákazníka posuzovat, firmy se ve svých odpovědích v podstatě shodovaly. Stávající hodnota zákazníka by měla být posuzována pouze za krátké období převážně probíhajícího roku (uvedlo devět dotázaných firem z dvanácti) nebo eventuálně za krátké období v minulosti (uvedly tři firmy).

Strategická hodnota by měla být stanovována od současného okamžiku do budoucna po celou dobu předpokládaného vztahu se zákazníkem (uvedlo deset dotázaných výrobních podniků). Některé firmy posuzují strategickou hodnotu od tohoto okamžiku přibližně do tří let u významných zákazníků a u méně významných zákazníků do asi jednoho roku a to z důvodu plánování veškerých činností podniku. Posuzování strategické hodnoty pro období delší než 3-6 let nemá v rychle se měnících podmínkách trhu smysl.

Objevily se však i názory na to, že strategická hodnota zákazníka je podpůrný prostředek pro stanovování budoucí strategie a proto by měla být posuzována ve vztahu k důležitosti zákazníka a to od počátku vztahu po celou dobu až do okamžiku, kdy spolupráce se zákazníkem skončí. Proto se respondenti domnívají, že je potřebné zvážit všechny časové intervaly podle toho jaký byl, je a může být přínos zákazníka.

Pokud jde o názory dotázaných na to, zda-li je možné kvantifikovat hodnotu zákazníka, většina dotázaných firem odpověděla, že ano. Dva respondenti neuměli na tuto otázku odpovědět a tři se vyjádřili, že v případě jejich firmy hodnotu zákazníka nelze kvantifikovat.

Z těch firem, které hodnotu zákazníka kvantifikují, ji větší polovina považuje za účelnou a relativně přínosnou. U ostatních firem se jedná převážně o odhady stávající a strategické hodnoty zákazníka, jejichž přesnost značně kolísá. Frekvence omylů se pohybuje od málo častých (cca 5%) až po poměrně časté omyly (chyba odhadu kolem 50%). Hlavní příčinou daných omylů je to, že se jedná pouze o odhad, který může být více nebo méně přesný. Přesnost odhadu může být ovlivněna především špatným odhadem pracovníka, špatnými výchozími informacemi, nedostupností všech potřebných informací, které jsou často interního charakteru partnerské firmy, špatným vyhodnocením zákazníka (zákazník vypadá velice solidně, později se ukáže opak) nebo utajeností informací o zákazníkovi (např. informace o fúzi, seskupení firmy, které bývají v počátcích utajené a zveřejněné později).

Při stanovování stávající a strategické hodnoty zákazníka výrobní podniky vycházejí z následujících ukazatelů a zdrojů informací:

- ukazatelů za minulé období (podle toho jsou vydávány finanční prostředky na marketingové aktivity)

- vnitropodnikového účetnictví ve spolupráci s oddělením marketingu (marketingovými aktivitami)
- parametrů přínosů a nákladů a jejich možné minimální a maximální hodnoty. Poté jsou jednotliví zákazníci mezi sebou srovnáni a vypočítána jejich určitá finanční hodnota (např. obrát nebo zisk) ve vztahu k výsledkům hodnocení.
- přínosů (tržby, objem prodeje....) a nákladů (věnovaný čas, doprava, udržování)
- plánovaného zisku, tržeb, objemu obchodu
- bodového systému
- nákladů, které lze určit z nákladů na pracovníky, podělených počtem a časem stráveným se zákazníky a na podporující materiál (katalogy, vzorky,..), přínosy prakticky nelze kvantifikovat.

Některé firmy konstatovaly, že způsob stanovení nákladů a zdrojů spojených s obsluhou zákazníka bývá často otázkou nákladů (úsilí a peněz) spojených s kvantifikací hodnoty zákazníka a přínosu, který kvantifikace přináší. Pokud jde o využití strategické hodnoty zákazníka v oblasti řízení vztahů se zákazníky, pouze třetina dotázaných podniků uvedla, že strategickou hodnotu využívá buď invariantně nebo při zvažování strategických rozhodnutí a konkrétních akcích na daném trhu, případně v procesu plánování. Vše je ale podmíněno dalšími faktory, které také významně ovlivňují aktivity podniku.

Třetina dotázaných firem se vyjádřila, že strategická hodnota zákazníka neovlivňuje jejich strategii řízení vztahů se zákazníky, další třetina respondentů tuto záležitost nedokázala kvalifikovaně posoudit. [5]

Diskuse a závěr

Výzkum definování a využívání hodnoty zákazníka v procesu diferencovaného řízení vztahů se zákazníky provedený v oblasti firem vyrábějících zboží pro spotřební trh ukázal, že u poměrně dost firem (uvedly tři čtvrtiny dotázaných) hodnota zákazníka významně ovlivňuje způsob obsluhy zákazníků. Názory výrobních podniků na vymezení pojmu a významu hodnoty zákazníka však byly různé. V podstatě podniky při definování hodnoty zákazníka vycházejí z kvantitativních (tržby, roční obrát, stabilita a velikost zákazníka) i kvalitativních ukazatelů (image zákazníka, délka trvání vztahu, důvěryhodnost a serióznost zákazníka). Výrobní podniky si také uvědomují vliv hodnoty zákazníka z hlediska obchodních referencí, získávání potenciálních zákazníků i ztráty stávajících zákazníků v důsledku narušení vztahu se zákazníkem.

Při posuzování hodnoty zákazníka výrobní podniky zohledňují všechny tři složky hodnoty zákazníka – minulou, stávající i strategickou hodnotu zákazníka. Nejvíce dotázaných firem (uvedly tři čtvrtiny) sleduje minulou hodnotu zákazníka a to v různém časovém období (od jednoho roku až po celou dobu trvání vztahu se zákazníkem). Minulá hodnota zákazníka je využívána pro určení bonity zákazníka, reaktivaci vztahů s minulými zákazníky a strategické plánování podniku. Více než polovina dotázaných firem se zaměřuje na posouzení strategické hodnoty zákazníka; zbývající firmy při posuzování hodnoty zákazníka vychází z obou hodnot, tj. ze stávající i strategické hodnoty. Domnívají se totiž, že nejvhodnější je kombinace obou přístupů s větším důrazem na přítomnost. Pokud jde o to, za jak dlouhé časové období by se měly obě hodnoty zákazníka posuzovat, firmy se ve svých odpovědích v podstatě shodovaly. Stávající hodnota zákazníka by měla být posuzována pouze za krátké období převážně probíhajícího roku nebo eventuálně za krátké období v minulosti. Strategická hodnota by

měla být stanovována od současného okamžiku do budoucna po celou dobu předpokládaného vztahu se zákazníkem. Posuzování strategické hodnoty pro období delší než 3-6 let však nemá podle respondentů v rychle se měnících podmínkách trhu smysl. Většina dotázaných firem se také shodla na tom, že hodnotu zákazníka lze kvantifikovat. V praxi hodnotu zákazníka kvantifikuje poměrně málo dotázaných firem, většinou se jedná pouze o odhady.

Závěrem lze konstatovat, že přestože výrobní podniky ve srovnání s firmami působícími v oblasti maloobchodu, prodeje a služeb, které jsou také zaměřené na spotřební trh, mají relativně lepší podmínky pro využití diferencovaného řízení vztahů se zákazníky (znalost zákazníka, struktury a objemu jeho nákupů), je míra využití hodnoty zákazníka v procesu strategického řízení firmy poměrně nízká. Pouze třetina dotázaných firem uvedla, že využívá hodnotu zákazníka v svém strategickém rozhodování a plánování. Výrobní podniky ve srovnání s ostatními firmami na B2C trzích si více uvědomují důležitost zákazníka, jeho spokojenosti a referencí, které významně ovlivňují možnosti získání i ztráty zákazníků.

Literatura

- [1] KENYON, J., VAKOLA, M. Customer relationship management: A viable strategy for the retail industry? *International Journal of Organization Theory and Behavior*, Fall 2003, Vol. 6, No. 3, pp. 329-353. ISSN 1093-4537.
- [2] LOŠŤÁKOVÁ, H. a kol.: *Strategie diferencovaného CRM podle hodnoty zákazníků pro podnik*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2006, 95 s. ISBN 80-7194-919-1.
- [3] SIMOVÁ, J.: *Hodnota pro zákazníka a její úloha v CRM*. In Lošťáková, H. a kol.: *Strategie diferencovaného CRM podle hodnoty zákazníků pro podnik*. 1.vyd. Pardubice: Univerzita Pardubice, 96 s., (2006), ISBN 80-7194-919-1. (kapitola 1.4, s.15; kap.2, s. 16-23).
- [4] INDUSTRY WEEK, *Gaining a Global View*. Vol.254, No. 6. June 2005
- [5] SIMOVÁ, J.: *Současný způsob diferencovaného řízení vztahů se zákazníky podle jejich hodnoty v podnicích vyrábějících spotřební zboží*. Dílčí výzkumná zpráva v rámci GAČR 402/06/0577, TU Liberec, 9 s., 2006

Účtovné aspekty dlhodobého hmotného majetku podľa slovenských predpisov, IAS/IFRS a US GAAP

Alžbeta Suhányiová
Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta
Katedra financií
E-mail: alzbeta.suhanyiova@tuke.sk

Abstrakt

Dlhodobý hmotný majetok predstavuje významnú súčasť majetku a zároveň tvorí aj najväčšiu časť dlhodobého majetku. Od jeho výkonnosti závisí nielen ekonomická efektívnosť a rentabilnosť poskytovaných výkonov, ale aj celkové dosahované ekonomické výsledky a prestíž na domácom i zahraničnom trhu. Vymedzenie dlhodobého hmotného majetku je formulované v účtovných predpisoch. Účtovníctvo musí reagovať na rozvoj a zmeny nielen v národnom, ale aj nadnárodnom ekonomickom prostredí. V súčasnosti je potreba aplikácie všeobecne uznávaných zásad účtovania a potreba jeho medzinárodnej harmonizácie. Cieľom harmonizácie účtovníctva je dosiahnuť rovnocennosť informácií poskytovaných účtovníctvom a ich vzájomnú porovnateľnosť. Smery, ktorými sa harmonizácia účtovníctva krajín Európskej únie uskutočňuje sú: a) harmonizácia v rámci krajín Európskej únie aplikáciou smerníc Rady Európskej únie; b) harmonizácia aplikáciou IAS/IFRS (Medzinárodné účtovné štandardy / Medzinárodné štandardy na zostavenie účtovnej závierky); c) harmonizácia aplikáciou US GAAP (Všeobecne uznávané účtovné zásady USA). Cieľom tohto príspevku je analyzovať a porovnať dlhodobý hmotný majetok podľa IAS/IFRS, US GAAP a slovenských predpisov, identifikovať rozdiely medzi týmito právnymi úpravami. Článok vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/2561/05.

Kľúčové slová: IAS/IFRS, US GAAP, dlhodobý hmotný majetok, členenie, obstaranie, odpisovanie a vyradenie dlhodobého hmotného majetku.

Abstract: *Accounting Aspects of Long Term Tangible Property According to Slovak Standards, IAS/IFRS, and US GAAP.*

Long-term tangible property is a significant part of the property and creates the greatest part of long-term property. Not only the economic effectiveness and profitability of provided outputs depend from its efficiency, but also total reached economic results and prestige on domestic and foreign markets. Restriction of long-term tangible property is formulated in the accounting statements. Accounting has to react on progress and changes not only on national, but also international economic environment. Application of generally approved accounting standards and their international harmonisation has become necessary. The aim of accounting harmonisation is to reach equivalent information from accounting and their comparability. Directions of EU countries' accounting harmonisation are provided by: a) harmonisation within EU countries by application of EU Council directives, b) application of IAS/IFRS (International Accounting Standards / International Financial Reporting Standards), c) application of US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles USA). The aim of a paper is to analyse and compare long-term tangible property according to IAS/IFRS, US GAAP and Slovak standards, to identify differences between these legal restrictions. Paper is elaborated within scientific project VEGA 1/2561/05.

Key Words: IAS/IFRS, US GAAP, Long-Term Tangible Property, Division, Acquisition, Depreciation, Disable of Long-Term Tangible Property.

1. Účtovné aspekty majetku podľa IAS/IFRS

Vykazovanie hmotného majetku (neobežných hmotných aktív) upravuje IAS 16 - Pozemky, budovy a zariadenia. Cieľom tohto štandardu ako aj celého rámca medzinárodne platných štandardov IAS/IFRS je správne a jednotne vykazovať výsledok, nie je o samotnom vedení účtovníctva danej účtovnej jednotky. Umožňuje používateľom účtovnej závierky rozlíšiť údaje o investíciách do pozemkov, budov a zariadení, ako aj ich transakcie. Kľúčovými otázkami pre vykazovanie majetku je stanovenie obstarávacej ceny, odpisovateľnej hodnoty, životnosti a ukončenie používania.

Okrem toho základného štandardu existujú aj iné, ktoré sa týkajú problematiky vykazovania a transakcií s majetkom, napríklad nehmotný majetok je definovaný štandardom IAS 38, lízing štandardom IAS 17, zníženie hodnoty majetku štandardom IAS 36, aktíva na predaj definuje štandard IFRS 5. Majetok vo fáze zhotovenia alebo vývoja pre budúce použitie ako investičný majetok nespĺňa definíciu investičného majetku v zmysle IAS 40 - Investičný majetok. Až po zhotovení alebo ukončení vývoja sa takýto majetok stáva investičným majetkom, na ktorý sa aplikuje IAS 40. Samotné hnutelné veci a ich súbory nemusia spĺňať kvantitatívne ohodnotenie aktív, pripúšťa sa združovanie nevýznamných položiek do celkov.

Naproti tomu sa podľa IFRS aplikuje komponentný prístup vykazovania aktíva, keď jednotlivé komponenty sú hodnotovo významné a majú rôznu životnosť. Významnosť si stanovuje účtovná jednotka individuálne.

1.1 Hmotný majetok podľa IAS 16 – Pozemky, budovy a zariadenia, jeho členenie a oceňovanie

Podľa medzinárodných účtovných štandardov sú majetkom tie položky pozemkov, budov a zariadení, ktoré je možné spoľahlivo oceniť obstarávacou cenou a je pravdepodobné, že účtovnej jednotke budú z danej položky plynúť budúce ekonomické úžitky spojené s majetkom. Zároveň sa očakáva, že sa bude používať dlhšie ako jedno účtovné obdobie. Samotná doba použiteľnosti majetku môže byť kratšia ako jeho ekonomická životnosť. Odhad doby použiteľnosti majetku je vecou posúdenia založeného na skúsenostiach účtovnej jednotky s podobným majetkom. Napríklad bežné náhradné diely sú obvykle zaradené do zásob a po vydaní do spotreby sú vykazované v spotrebe. Väčšie náhradné diely, u ktorých sa očakáva, že sa budú používať dlhšie ako jedno účtovné obdobie, môžu byť vykazované podľa IAS 16 ako Pozemky, budovy a zariadenia. Tento štandard nepredpisuje hranicu oceňovania pre vykazovanie, t.j. kedy možno určitú položku klasifikovať ako položku Pozemkov, budov a zariadení. Uplatňovanie týchto kritérií vykazovania na špecifické okolnosti účtovnej jednotky je predmetom posúdenia. Podľa okolností môže byť vhodné zoskupovať jednotlivé položky alebo rozčleňovať jednotlivé položky na komponenty. Každá účtovná jednotka si stanoví vlastné kvantitatívne hranice. Pre komponenty musí platiť, že majú rozdielnú životnosť. Štandard sa nevzťahuje na Pozemky, budovy a zariadenia držané za účelom prenájmu alebo predaja.

Členenie triedy Pozemky, budovy a zariadenia

Táto trieda je zoskupenie majetku podobnej podstaty alebo použitia:

- pozemky

- pozemky a budovy,
- stroje,
- lode,
- lietadlá,
- motorové vozidlá,
- nábytok a inventár.

Oceňovanie pozemkov, budov a zariadení je možné nasledovnými spôsobmi:

Historická cena je zaplatená suma peňazí, peňažných ekvivalentov alebo reálna hodnota inej odmeny, ktorá bola poskytnutá za účelom obstarania majetku v čase jeho obstarania alebo zhotovenia.

Reálna hodnota je suma, za ktorú možno vymeniť danú položku majetku v nezávislej transakcii medzi informovanými súhlasiacimi stranami.

Reziduálna hodnota majetku je odhadovaná suma, ktorú by účtovná jednotka v súčasnosti získala z vyradenia daného majetku po odpočítaní odhadovaných nákladov na vyradenie, ak by bol majetok dlhšie používaný a jeho stav by zodpovedal očakávanému stavu ku koncu jeho doby použiteľnosti.

1.2 Obstaranie Pozemkov, budov a zariadení

Spôsoby obstarania nehnuteľností, strojov a zariadení:

- obstaranie kúpou,
- obstaranie kúpou s využitím úveru,
- obstaranie vlastnou výrobou,
- obstaranie lízingom,
- obstaranie s podporou štátnych dotácií,
- obstaranie výmenou majetku.

Do účtovnej hodnoty majetku sa nezahŕňajú:

- náklady počas obdobia, kým sa už prevádzkyschopný majetok nezačne využívať v súlade so zámerom, alebo počas ktorého sa prevádzkuje len čiastočne,
- počiatočné prevádzkové straty,
- náklady účtovnej jednotky na presun alebo reorganizáciu jej činností.

1.3 Odpisovanie Pozemkov, budov a zariadení

Dlhodobý majetok sa začne odpisovať ak je majetok pripravený na používanie, t.j. ak je umiestnený a v stave schopnom činnosti podľa požiadaviek manažmentu. Odpisovanie sa končí zmenou jeho účelu na majetok držaný na predaj alebo vyradením z používania účtovnou jednotkou. Majetok sa neprestane odpisovať v prípade, že sa nevyužíva. Odpisy sa neopravujú späťne.

Metódy odpisovania

Metóda odpisovania odráža spôsob, akým účtovná jednotka spotrebuje budúce ekonomické úžitky z majetku. Na rozvrhnutie odpisovateľnej hodnoty majetku na dobu jeho použiteľnosti na systematickom základe existujú rôzne metódy odpisovania.

Pri lineárnej metóde odpisovania (stright-line method) sú náklady počas doby použiteľnosti konštantné za predpokladu, že sa nemení reziduálna hodnota majetku.

Pri metóde zrýchleného odpisovania (diminishing balance method) sa náklady počas doby použiteľnosti majetku postupne znižujú.

Pri metóde výrobných jednotiek (units of production method) je výška nákladov daná predpokladaným využitím alebo výstupom.

1.4 Ukončenie vykazovania Pozemkov, budov a zariadení

Položka Pozemkov, budov a zariadení by mala byť vyňatá zo súvahy pri vyradení, alebo ak je majetok permanentne stiahnutý z používania a nie sú očakávané budúce ekonomické úžitky z jeho vyradenia.

Zisk alebo strata z ukončenia používania alebo vyradenia majetku sa vykazujú vo výkaze ziskov a strát a sú určené ako rozdiel medzi účtovnou hodnotou a čistými príjmami z vyradenia (ak existujú). K vyradeniu majetku môže dôjsť:

- fyzickou likvidáciou položky alebo jej časti z majetku,
- predajom,
- dohodou o finančnom lízingu,
- darovaním.

Iné spôsoby vyradenia IAS 16 nedefinuje, ale ani nezakazuje.

2. Účtovné aspekty majetku podľa US GAAP

US GAAP je súbor zásad, podľa ktorých sa zostavujú finančné výkazy, ktoré sa predkladajú individuálnym investorom v USA. Nie sú definované zákonom. Vykazovanie v US GAAP nepredpisuje žiadne štandardné názvy účtov. Účtovné jednotky môžu zvoliť akékoľvek rozumné popisné názvy, nielen pre individuálnu položku majetku, ale aj pre jeho zoskupenie. Jedine je nutné, aby u každej triedy alebo zoskupení bol stanovený účel, ktorému slúži.

Pre účely vykazovania sa majetok člení do týchto tried:

- pozemky (property alebo land),
- budovy (plant, buildings alebo structures),
- samotné hnutelné veci (equipment).

Tieto triedy môžu slúžiť ako nadpisy pre individuálne samostatne vykazované položky majetku alebo jeho zoskupení. US GAAP vyžaduje, aby sa všetky podstatné majetkové položky, triedy a zoskupenia vykázali ako samostatné riadkové položky pod rozumným popisným názvom. Pod pojmom rozumný popisný názov sa rozumie taký názov, ktorému bežný užívateľ bude rozumieť a pochopí z neho štruktúru a účel, ktorému slúži.

2.1 Obstarávanie dlhodobého hmotného majetku

Základným pravidlom pre klasifikáciu položky dlhodobý hmotný majetok je skutočnosť, že účtovnej jednotke pravdepodobne prinesie budúci úžitok a že môže spoľahlivo určiť jej obstarávaciu cenu.

Obstarávacou cenou majetku je jeho historická cena. Táto čiastka sa obvykle skladá z nákupnej ceny, dopravy, inštalácie a uvedenia do činnosti, resp. zavedenia do prevádzky. Do hodnoty majetku sa môžu zahrnúť očakávané náklady na vyradenie, úroky a technické zhodnotenie.

2.2 Odpisovanie dlhodobého hmotného majetku

US GAAP nepredpisuje striktné odpisové metódy. Účtovná jednotka je ale vždy povinná v prílohe vysvetliť svoje účtovné postupy, a mimo iného musí uviesť odpisové metódy, ktoré používa.

Medzi štandardné metódy patria:

Výkonová metóda (units of production), firma meria výkon majetku a podľa neho vytvára odpisy.

Lineárna metóda (straight line) odpisovania je nielen najrozšírenejšia, ale tiež pre aplikáciu najľahšia. Čistá súčasná hodnota sa vydolí počtom období.

Zrýchlená metóda SYD (sum of the years digits) vychádza z doby životnosti majetku, na základe ktorej sa vypočíta koeficient.

Zrýchlená metóda DDB (declining balance) vychádza z percentuálneho vyjadrenia doby životnosti.

2.3 Vyradenie dlhodobého hmotného majetku

K vyradeniu dlhodobého hmotného majetku môže dôjsť:

- likvidáciou,
- v dôsledku manka a škody,
- predajom,
- darovaním.

3. Porovnávanie dlhodobého hmotného majetku podľa slovenských predpisov, IAS/IFRS a US GAAP

Porovnávala som členenie dlhodobého hmotného majetku, odpisovania, jeho vyradenia z užívania účtovnej jednotky, a to podľa slovenských predpisov, IAS/IFRS a US GAAP. Výsledky porovnávania sú prehľadne znázornené v tabuľkách. Možno vo všeobecnosti konštatovať, že majetok je definovaný rovnako v slovenských predpisoch, v IAS/IFRS a US GAAP. Položky pozemkov, budov a zariadení, ktoré podľa IAS/IFRS a US GAAP predstavujú hmotný majetok, sú v zákone NR SR č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve označované

pojmom dlhodobý hmotný majetok. Vo všetkých troch prípadoch platí, že doba použitia je dlhšia ako jedno účtovné obdobie (12 mesiacov).

Tab. 1 Členenie dlhodobého hmotného majetku

Slovenské účtovné predpisy	IAS/IFRS	US GAAP
a) pozemky, stavby, byty a nebytové priestory, umelecké diela, zbierky, predmety z drahých kovov, b) samostatné hnutelné veci s výnimkou hnutelných vecí uvedených v písmene a) a súbor hnutelných vecí, ktoré majú samostatné ekonomické určenie s dobou použiteľnosti dlhšou ako jeden rok a v ocenení vyššom ako 30 000 Sk, c) pestovateľské celky trvalých porastov s dobou plodnosti dlhšou ako tri roky, d) základné stádo a ťažné zvieratá, e) otvárkové noviny, pieskovní a hliniská, technická rekultivácia, technické zhodnotenie, ak nie sú súčasťou obstarávacej ceny dlhodobého hmotného majetku.	a) pozemky, b) pozemky a budovy, c) stroje, d) lode, e) lietadlá, f) motorové vozidlá, g) nábytok a inventár, h) kancelárske zariadenia.	a) pozemky, b) budovy, c) samostatné hnutelné veci

Existuje rozdiel v členení dlhodobého hmotného majetku. Podľa slovenských predpisov patria do skupiny samostatných hnutelných vecí a súborov hnutelných vecí stroje, lode, lietadlá, dopravné prostriedky, nábytok, inventár a kancelárske zariadenia, v medzinárodných účtovných štandardoch tvoria tieto položky samostatné skupiny. US GAAP triedi hmotný majetok do troch základných skupín.

Tab. 2 Odpisovanie dlhodobého hmotného majetku

Slovenské účtovné predpisy	IAS/IFRS	US GAAP
- odpisovanie sa začína už v mesiaci jeho zaradenia do majetku účtovnej jednotky, - oprava a údržba nevylučuje jeho odpisovanie, - odpisovanie sa končí vyradením majetku, - môžu sa samostatne odpisovať, ak je rôzna doba použiteľnosti a rôzny priebeh opotrebenia jednotlivých oddeliteľných súčastí dlhodobého hmotného majetku.	- odpisovanie sa začína ak je sprístupnený na používanie t.j. deň zaradenia do majetku, - oprava a údržba nevylučuje jeho odpisovanie, - odpisovanie sa končí vyradením majetku, - samostatne odpisovať sa musia všetky súčasti nehnuteľností, strojov a zariadení a významné náhradné diely.	- odpisovanie sa začína ak je sprístupnený na používanie t.j. deň zaradenia do majetku, - oprava a údržba nevylučuje jeho odpisovanie, - odpisovanie sa končí vyradením majetku, - samostatne odpisovať sa môžu všetky súčasti nehnuteľností, strojov a zariadení a náhradné diely.

Možnosti odpisovania dlhodobého hmotného majetku sú zhodné. Porovnávané normy zhodne určujú aj majetok, ktorý sa neodpisuje. Ide o pozemky, umelecké diela a zbierky. Rozdiely sú v metódach odpisovania.

Tab. 3 Odpisové metódy

Slovenské účtovné predpisy	IAS/IFRS	US GAAP
1. výkonová metóda, 2. časová metóda.	1. lineárna metóda, 2. metóda zrýchleného odpisovania, 3. metóda výrobných jednotiek.	1. lineárna metóda, 2. výkonový metóda, 3. zrýchlená metóda SYD, 4. zrýchlená metóda DDB.

Z porovnania vyradovania jednotlivých položiek z majetku účtovnej jednotky vyplýva, že IAS 16 neupravuje spôsob vyradenia majetku jeho preradením z podnikania do osobného užívania.

Tab. 4 Vyradenie dlhodobého hmotného majetku

Slovenské účtovné predpisy	IAS/IFRS	US GAAP
- fyzická likvidácia, - predaj, - darovanie, - v dôsledku manka a škody, - preradením z podnikania do osobného užívania, - vkladom do inej obchodnej spoločnosti alebo družstva.	- fyzickým vyradením položky alebo jej časti z majetku, - predajom, - darovaním, - v dôsledku manka a škody (nedobrovoľná likvidácia).	- fyzickým vyradením položky alebo jej časti z majetku, - predajom, - darovaním, - v dôsledku manka a škody (nedobrovoľná likvidácia).

Proces globalizácie trhov vytvára neustály tlak na poskytovanie kvalitných účtovných informácií zo strany investorov, ale aj zo strany ostatných užívateľov informácií. Tento trend viedol v krajinách Európskej únie k myšlienke vytvorenia medzinárodných účtovných štandardov, ktorých aplikácia je pre určité účtovné jednotky povinná.

Individuálnu účtovnú závierku podľa IAS/IFRS zostavuje v Slovenskej republike účtovná jednotka, ktorou je banka, pobočka zahraničnej banky, Exporto-importná banka Slovenskej republiky, správcovská spoločnosť, pobočka správcovskej spoločnosti, poisťovňa okrem zdravotnej poisťovne, pobočka zahraničnej poisťovne, zaistovňa, pobočka zahraničnej zaistovne, Slovenská kancelária poisťovateľov, dôchodková správcovská spoločnosť, doplnková dôchodková spoločnosť a Burza cenných papierov. Taktiež podľa IAS/IFRS postupuje aj obchodná spoločnosť, ktorá najmenej dve po sebe idúce účtovné obdobia spĺňa aspoň dve z týchto podmienok:

- celková suma majetku (brutto) presiahla 5 000 000 000 Sk,
- čistý obrat presiahol 5 000 000 000 Sk,
- priemerný prepočítaný počet zamestnancov v jednotlivom účtovnom období presiahol 2 000.

Účtovná jednotka, ktorá v účtovnom období emitovala cenné papiere a tieto boli prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu, ktorá nespĺňa podmienky podľa predošlého odstavca, zostavuje individuálnu účtovnú závierku podľa IAS/IFRS, ak sa tak rozhodne. Účtovná jednotka, ktorou je obchodník s cennými papiermi alebo pobočka zahraničného obchodníka s cennými papiermi a nie je súčasne bankou, pobočkou zahraničnej banky, správcovskou spoločnosťou alebo pobočka správcovskej spoločnosti, zostavuje individuálnu účtovnú závierku podľa IAS/IFRS, ak sa tak rozhodne.

Literatura

- [1] MLÁDEK, R.: Svetové účtovníctvo IFRS a US GAAP, Praha, 2005, www.us-gaap.sk
- [2] PÁL, T.: Speciális számviteli eljárások, Miskolc, 2006, ISBN 978-963-200-100-5
- [3] TUMPACH, M.: Medzinárodné štandardy na zostavenie účtovnej závierky IFRS/IAS, Bratislava, 2006, ISBN 80-8078-072-2
- [4] Zákon NR SR č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve a násl. novelizácie

Transformace podnikových činností v Libereckém kraji

Jaroslava Syrovátková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: jaroslava.syrovatkova@tul.cz

Abstrakt

Príspevek se zabývá problematikou transformace podnikových činností, které se v rámci nejrůznějších změn dotkly činnosti podniků v Libereckém kraji v letech 1993 až v první polovině roku 2007. Důvody, které vedly k těmto změnám byly zjišťovány prostřednictvím dotazníkového šetření, které bylo provedeno v podnicích fyzických osob, jejichž provozovny se nalézají na katastru Libereckého kraje a v podnicích právnickým osob, jejichž sídlo je v Libereckém kraji. Zjištěné údaje z dotazníkového šetření tvoří podklady pro probíhající specifický výzkum v rámci interního grantu, na kterém se autorka článku, spolu se studenty kombinované formy studia, podílí na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

Dotazníkové šetření se zabývalo zjišťováním změn např. v oblasti předmětu činnosti, právních forem, počtu zakladatelů, výše základního kapitálu, sídla podnikatele atd. Dalo si za cíl diagnostikovat nejdůležitější změny v oblasti legislativního procesu, který probíhal v uplynulých letech v České republice a způsobil řadu změn v podnikových činnostech.

Klíčová slova: Transformace, podnikové činnosti, změny, legislativní proces, dotazníkové šetření.

Abstract: Transformation of Business Activities in the Liberec Region

The article concerns with a transformation of business activities, that influenced companies in the Liberec region in a form of many changes between 1993 and 2007. The reasons that led to these changes were investigated through a questionnaire survey performed in both natural and artificial person companies, whose headquarters are located in the Liberec region. Results of the survey served as a basis for a consequent specific research funded by a grant. This research is carried out by the author of the article together with students of the Faculty of Economics at the Technical University of Liberec.

The questionnaire survey tried to track changes in business activities, legal forms, number of founders, authorized capital, headquarters etc. Its objective was to diagnose the most important changes in a legislative process, that went on during the past years in the Czech Republic and caused a plenty of changes in business activities.

Key Words: Transformation, Business Activities, Changes, Legislative Process, Questionnaire Survey.

Úvod

Za účelem získání podkladů pro analýzu příčin, které vedly v podnicích Libereckého kraje ke změnám v jejich podnikatelské činnosti bylo provedeno v červnu 2007 dotazníkové šetření v podnikatelských subjektech, jejichž sídlo nebo trvalé bydliště je na katastru Libereckého kraje.

Potřebné údaje byly zjišťovány pro potřebu interního výzkumného projektu financovaného z prostředků specifického výzkumu „Výzkum důvodů transformace podnikových činností v Libereckém kraji“, který je prováděn na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci v roce 2007.

Účelem dotazníkového šetření bylo zmapovat, co zapříčinilo změny, které nastaly v jednotlivých podnicích po 1. 1. 1993 a verifikovat hypotézu, že k největším změnám v podnikových činnostech vybraných podniků došlo na základě legislativních změn a případně potvrdit, že v rámci legislativních změn to byla právě daňová reforma, která proběhla v České republice od 1. 1. 1993 a zapříčinila nejčastější změny v jednotlivých podnicích v Libereckém kraji.

1. Dotazníkové šetření

Bylo vytvořeno zvlášť pro podniky fyzických osob a zvlášť pro právnické osoby. Jeho struktura a konstrukce byla věnována maximální pozornost, tak, aby jeho vyplňování bylo časově omezené na maximálně 20 minut. Při volbě a formulaci otázek a výběru vhodného škálování bylo přihlíženo k zaměření podnikatelských subjektů, které se nalézají v Libereckém kraji.

Respondenti byli v průvodním dopise k dotazníkovému šetření seznámeni s důvodem zjišťování informací a byli ubezpečeni, že informace získané prostřednictvím dotazníků jsou určeny výhradně pro potřeby interního výzkumu a pro publikování se použijí pouze sumarizované hodnoty. I za těchto podmínek se však někteří respondenti rozhodli nezúčastnit se výzkumu, neboť se obávali, že jimi podané informace by mohly vést k vyzrazení jejich obchodního tajemství.

2. Podnikatelské subjekty v Libereckém kraji

Podle statistických údajů, které byly zveřejněny Krajským úřadem Českého statistického úřadu v Liberci je počet registrovaných subjektů v Libereckém kraji k 31. 12. 2005 celkem 109 557, z toho je 91 135 fyzických osob a 8 917 obchodních společností.

2.1 Podnikatelské subjekty - fyzické osoby

V následující Tab. 1 je uveden rozbor podniků fyzických osob v Libereckém kraji k 31. 12. 2005.

Tab. 1 Přehled fyzických osob v Libereckém kraji k 31. 12. 2005

Název fyzické osoby	Počet	Název fyzické osoby	Počet
živnostník nezapsaný v OR	81 403	fyzická osoba podnikající podle jiných zákonů nezapsaná v OR	4 579
živnostník zapsaný v OR	890	zemědělský podnikatelé – FO nezapsaní v OR	969
samostatně hospodařící rolník nezapsaný v OR	3 290	zemědělský podnikatelé – FO zapsaní v OR	1
samostatně hospodařící rolník zapsaný v OR	3		

Zdroj: ČSÚ Krajská publikace k 31. 12. 2005

Dotazníkového šetření se zúčastnilo celkem 35 fyzických osob.

2.2 Podnikatelské subjekty – právnické osoby

V následující Tab. 2 je uveden přehled vybraných právních forem právnických osob v Libereckém kraji k 31. 12. 2005.

Tab. 2 Přehled vybraných právních forem v Libereckém kraji k 31. 12. 2005

Název obchodní společnosti	Počet	Název obchodní společnosti	Počet
akciová společnost	444	veřejná obchodní společnost	534
společnost s r. o.	7 912	družstvo	349
komanditní společnost	27	státní podnik	36

Zdroj: ČSÚ Krajská publikace k 31. 12. 2005

Dotazníkového šetření se zúčastnilo 11 akciových společností, 29 společností s ručením omezeným, 1 komanditní společnost, 1 družstvo, 1 státní podnik a 3 jiné subjekty. Protože v rámci šetření odpovědělo více právnických osob a to především obchodních společností, jejichž velikost podle výše jejich základního kapitálu, obratu společnosti, počtu zaměstnanců atd. je pestrá a odpovídá podmínkám Libereckého kraje týkají se dále uváděné údaje právě právnických osob.

3. Změny v podnikových činnostech

Dotazníkové šetření se zabývalo zjišťováním důvodů nejrůznějších změn, které vyvolaly v podnikatelských subjektech na katastru Libereckého kraje transformaci jejich činností. Tyto změny se týkaly veškerých činností podniků, které se dotazníkového šetření zúčastnily, ať již hlavní činnosti, tak i jejich vedlejších činností.

Např. změna hlavní činnosti podniku velmi ovlivňuje další podnikové činnosti, druh, kvalitu a rozsah výrobních faktorů, způsob organizace a řízení podniku. 6 podniků právnických osob změnilo svůj hlavní předmět činnosti, což vyvolalo sérii dalších významných změn.

Právnické osoby uvedly různý počet důvodů, které vyvolaly transformaci jejich podnikových činností a to od žádného důvodu až k počtu 17 důvodů. Nejvíce podniků tj. 13 uvedlo, že především jeden důvod ovlivnil jejich další transformaci.

Z 28 nabídnutých důvodů neuvedly žádné podniky 3 důvody - nedostatek surovin, nedostatek energií a celní kvóty.

V Tab. 3 jsou uvedeny důvody změn, které uvedly právnické osoby v dotazníkovém šetření.

Tab. 3 Důvody změn v právnických osobách

Důvod změny	Počet	Důvod změny	Počet
dodavatelé	9	odběratelé	15
změna ceny surovin	6	import	3
změna ceny energií	8	export	5
změna ceny práce	10	změna celní politiky	1
nedostatek pracovníků	5	vstup do Evropské unie	7
nedostatek vlast. kapitálu	8	odbytové problémy	7
nedostatek cizího kapitálu	3	výsledky výzkumu	2
kooperace	4	změna konkurence	13
koncentrace	1	jakost	9
vstup do prof. organizace	1	vláda	8
požadavky na BOZP, PO	9	komunální politika	5
environmentální politika	5	novela zákonů	17
politické důvody	1	jiné	16

Zdroj: vlastní

V dotazníkovém šetření se skutečně potvrdila hypotéza, že vedle změn, které vyvolaly transformaci podnikových činností, jako byla změna ceny práce na trhu, změna odběratelů po vstupu na zahraniční trhy, změna konkurence, změna požadavků na jakost, atd. 17 respondentů – právnických osob uvedlo, že nejvíce je ovlivnily změny v rámci legislativního prostředí v České republice. a že v rámci legislativních změn to byla právě daňová reforma, která zapříčinila nejčastější změny v jednotlivých podnicích v Libereckém kraji.

Tyto změny pak následně vyvolaly různé změny, jako např. změnu organizační struktury podniků, což v rámci dotazníkového šetření uvádí 16 podniků – právnických osob ze 46 podniků. Změnil se například způsob financování činnosti podniků, kde v současné době převažuje kombinovaný způsob financování tj. z vlastních i cizích zdrojů. Změny vyvolaly nutnost více koncentrovat svou činnost, využívat společné podnikání a to buď kapitálové spoluúčasti nebo bez kapitálové spoluúčasti a více kooperovat. 16 podniků např. uvádí, že kooperují ve výrobě a 14 podniků v oblasti práce na objednávku.

V Tab. 4 jsou uvedeny změny počtu zaměstnanců.

Tab. 4 Počet zaměstnanců v právnických osobách

Počet zaměstnanců	Počet podniků při založení	Počet zaměstnanců	Počet podniků nyní
bez zaměstnanců	5	bez zaměstnanců	1
počet do 10	12	počet do 10	8
počet do 25	9	počet do 25	10
počet do 50	6	počet do 50	5
počet do 250	5	počet do 250	11
počet do 500	2	počet do 500	1
počet nad 500	7	počet nad 500	10
Celkem	46	Celkem	46

Zdroj: vlastní

U 18 společností nedošlo ke změnám v počtu zaměstnanců, u 28 společností došlo ke změnám v počtu zaměstnanců a to buď k jejich snížení, nebo k výraznému zvýšení. Změny, které se týkají zaměstnanců ve společnostech, také vyvolaly nutnost změn v oblasti

flexibilních forem zaměstnávání. Zvýšil se počet uzavíraných pracovních smluv na dobu určitou, daleko více se využívají pracovní poměry s kratší pracovní dobou, dočasné zaměstnávání prostřednictvím agentury práce a dohody o pracích konaných mimo pracovní poměr.

Závěr

V rámci dotazníkového šetření se potvrdila hypotéza, která byla stanovena, a to že skutečně nejvíce transformaci podnikových činností od 1. 1. 1993 ovlivnily legislativní změny v České republice. Na podniky v Libereckém kraji působí velké množství tlaků na to, aby si udržely místo na trhu a to jak národním, tak i mezinárodním. Důvody, které působí na změny podnikových činností jsou nejrozličnější. Některé působí pozitivně, jiné negativně. Podniky se těmto změnám věnují s různou intenzitou. Na některé se zaměřují ihned, ale jak se ukázalo, tak se podniky ještě nevěnují pozornost činnostem, které by mohly zvýšit jejich konkurenci schopnost na domácím, ale i zahraničním trhu. Nevěnují dostatek pozornosti své firemní kultuře, zavedení etického kodexu, nemají své vize, ani mise, řada z nich nemá vytvořené kalkulační vzorce, vnitropodnikové směrnice atd.

Literatura

- [1] Krajská ročenka Libereckého kraje, Český statistický úřad, 2006.
- [2] SYROVÁTKOVÁ, J. Zlepšuje novela zákona o veřejných zakázkách a koncesní zákon konkurenceschopnost podniků? In Sborník příspěvků z mezinárodní konference Konkurenceschopnost podniků v kontextu trvale udržitelného rozvoje, 23. – 24. 11. 2006. Technická univerzita v Liberci, 2007. str. 153 – 162. ISBN 978-80-87042-05-2.
- [3] SYROVÁTKOVÁ, J. Financování podnikatelské činnosti ze zahraničních finančních prostředků. In Sborník abstraktů příspěvků I. ročníku mezinárodní konference PFAMEI Právní a finanční aspekty mezinárodní ekonomické integrace, 8. 9. 5. 2007. Masarykova univerzita, Brno, 2007. str. 56. ISBN 978-80-210-4286-5.
- [4] SYROVÁTKOVÁ, J. Vliv daňového zatížení na transformaci podnikatelské činnosti českého subjektu, podnikajícího v příhraniční oblasti, In Sborník z mezinárodní konference GLOBALIZACE versus REGIONALISMUS, 10. – 11. dubna 2006, HF TUL Liberec. ISBN 80-7372-088-4. str. 299 - 309
- [5] SYROVÁTKOVÁ, J. Vliv logistických procesů při transformaci podnikatelské činnosti, In Sborník příspěvků ze 4. mezinárodní konference LOGISTIKA V TEORII A PRAXI, LOGISTIKA JAKO NÁSTROJ PŘI ŘÍZENÍ TOKU MATERIÁLU, 27. dubna 2006, HF TUL Liberec. ISBN 80-7372-059-0. str. 80 - 83
- [6] SYROVÁTKOVÁ, J. Transformace podnikatelské činnosti z důvodu orientace na podmínky podnikání v Polsku. In Recenzovaný sborník abstraktů z konference studentů doktorského studijního programu. Mezinárodní Baťova doktorandská konference 27. dubna 2006. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky. ISBN 80-7318-384-6. str. 231 - 239
- [7] SYROVÁTKOVÁ, J. Vliv brownfields na transformaci podnikové činnosti. In Sborník příspěvků z 5. ročníku mezinárodního sympozia České podnikatelství v evropském prostoru 2006 se zaměřením na ROZVOJ A POTŘEBY REGIONU. 19. září 2006. HF TUL Liberec. ISBN 80-7372-111-2. str. 52 - 55

Vzdělávání a rozvoj pracovníků v organizaci

Marie Šimonová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra financí a účetnictví

E-mail: marie.simonova@tul.cz

Abstrakt

Příspěvek se zabývá vzděláváním pracovníků poskytovaným firmou za účelem zvyšování jejich kvalifikace, výkonu, znalostí a dovedností. Popsány jsou nejen důvody proč by měla firma investovat do vzdělávání svých pracovníků, ale i nejčastější chyby, kterých se při zajišťování vzdělávání pro své pracovníky firmy dopouštějí. V úvodu se příspěvek zabývá postavením firemního vzdělávání v kontextu České republiky a analyzuje důvody proč je další vzdělávání pracovníků stále více důležité. V následující části pojednává o přínosech, které vzdělávání pracovníků pro firmu přináší. Velmi důležitou částí příspěvku je pojednání o cílech vzdělávání, které musí být v souladu s vhodnou volbou metody, která bude pro vzdělávání v konkrétní firmě vybrána. Následuje výčet vzdělávacích aktivit, ze kterých může firma při vzdělávání svých pracovníků volit podle stanovených kritérií tu nejvodnější a dále je příspěvek zaměřen a efektivitu jednotlivých vzdělávacích metod. Kapitola zaměřená na vyhodnocování výsledků vzdělávání a účinnosti vzdělávacího procesu pojednává poněkud komplexněji o hlavních nevýhodách jednotlivých metod měření výkonnosti pracovníků zapojených do vzdělávacího procesu. Na závěr jsou popsány různé metody motivace pracovníků ke vzdělávání, včetně příkladu několika statistických dat týkajících se ochotě vzdělávat se v rámci dalšího vzdělávání v různých zemích Evropské unie.

Klíčová slova: firemní vzdělávání, e-learning, efektivita, motivace ke vzdělávání, vzdělávací metody, konkurenceschopnost, zaměstnatelnost, pružnost pracovních sil, koncepce vzdělávání, systematické vzdělávání, vzdělávací strategie, znalosti a dovednosti.

Abstract: Education and Development of Employees in Organization

This contribution is focused on education of employees which is provided by company in order to increase their qualification, performance, knowledge and skills. Not only reasons for investing into the education are described, but also the main mistakes made by companies during the process of providing the education to their employees. At the very beginning the contribution is focused on situation of continuing education in context of Czech Republic and analyses reasons why this type of education becomes more and more important. Next part is devoted to the benefits of education profitable for companies' themselves. Very important part of contribution deals with educational objectives which have to be in compliance with suitable choice of educational method chosen by concerned company. Follows the description of educational activities from which the company can choose the most suitable activity according to agreed criteria and effectivity of each single educational method. The chapter focused on evaluation of results of education and the efficiency of whole educational process deals in comprehensive summary with the main disadvantages of single method used for evaluation of employees' performance involved into the educational process. The different approaches on motivation of employees are described at the end of this contribution. Some statistical analysis is provided concerning the willingness of employees to be educated in continuing education in different countries of European Union.

Key Words: Corporate Education, E-Learning, Effectiveness, Motivation for Education, Educational Methods, Competitive Advantage, Employability, Flexibility of Labour, Education Concept, Systematic Education, Educational Strategy, Knowledge and Abilities.

1. Pojetí a postavení vzdělávání a rozvoje pracovníků ve firmách

S rozvojem společnosti, neustálým zlepšováním a urychlováním procesů, vysokou specializací a velmi rychle se měnícími tržními podmínkami je člověk stále více nucen pružně reagovat na tyto změny. Pokud by ve své adaptaci zaostal, stal by se nezaměstnatelným, potažmo nezaměstnaným, místo přidané hodnoty své práce by znamenal pro společnost břemeno a finanční zátěž v podobě přerozdělovaných prostředků státního rozpočtu vynakládaných na sociální dávky. Vzdělávání a formování pracovních schopností se tak v moderní společnosti stává celoživotním procesem.

Na rychle měnící se podmínky musí také pružně reagovat firmy. Jednou z možností, jak zůstat konkurenceschopní, je investovat do vzdělávání svých pracovníků. Je samozřejmé, že vzdělávání na jedné straně vyvolá v organizaci dodatečné náklady, ty jsou však více než kompenzovány pracovními výkony a schopnostmi vhodně vzdělaných pracovníků.

Důvodů, proč by měla organizace investovat do vzdělávání svých pracovníků je hned několik. Mezi hlavní z nich patří již zmíněné stále častěji se objevující nové poznatky a nové technologie, jež způsobují, že znalosti a dovednosti lidí stále více zastarávají. Dalším důvodem je proměnlivost lidských potřeb a tím i proměnlivost trhu zboží a služeb, což si vynucuje pružnou reakci jak ze strany organizací, tak jejich pracovníků. Nutno zmínit, že i technické a technologické vybavení samotných podniků se mění ve stále rychlejších cyklech. Stále častější jsou také organizační změny, které lidé musejí častěji zvládat. Přechod k výraznější orientaci na kvalitu výrobků a služeb a také na služby poskytované zákazníkovi je dalším nárokem na pružnost pracovních sil.

Z výše zmíněných důvodů vyplývá, že se mění nejen organizace práce, ale i způsoby řízení, zaměřené na prohlubování a rozšiřování práce, delegování a posilování pravomocí a plošší organizační struktury. Dochází ke globalizaci a internacionalizaci hospodářských aktivit a z toho vyplývající nezbytnost pohybovat se, podnikat a komunikovat v internacionálním prostředí. Za zmínku stojí také nutnost snižování nákladů a snaha o lepší využití technických zařízení a technologií. Zmíněný výčet změn tak mění také hodnotovou orientaci lidí a kvalitu pracovního života, promítající se do zvýšené potřeby pracovníků se vzdělávat. Péče o vzdělávání a rozvoj lidských zdrojů spoluvytváří dobrou zaměstnavatelskou pověst organizace a usnadňuje získávání a stabilizaci pracovníků.

2. Přínos dalšího vzdělávání zaměstnanců

Lépe vzdělaní zaměstnanci jsou schopni poskytovat kvalitnější služby, jsou často lépe finančně hodnoceni,lepší se interní komunikace mezi lidmi na pracovišti a zákazník získává lepší a profesionálnější servis. Firma, která vzdělává své pracovníky prostřednictvím zvyšování jejich kvalifikace, tak lépe obstojí v konkurenčním prostředí a může pružně reagovat na požadavky trhu. Pracovníci firmy jsou více motivováni a méně opouštějí stávající zaměstnání, snižuje se fluktuace, lidé jsou ve firmě spokojenější, podávají lepší pracovní výkony a především jsou odborně zdatnější.

Nutnost dalšího vzdělávání se netýká jen firem, ale i státní zprávy, která má už řadu let dobré zkušenosti se vzdáváním svých pracovníků. Při nástupu do zaměstnání prochází nový pracovník týdenním vstupním školením, během kterého se dozví vše o fungování úřadu a detailně se seznámí s jeho chodem. Lektoři jsou vybíráni z řad právníků a vedoucích jednotlivých oddělení, kteří jsou během školení díky své odbornosti schopni odpovídat také

na všechny otázky, které jim zaměstnanci pokládají. Týdenní školení je zakončeno vědomostním testem a je vyhodnocováno. Účastník v případě, že odpověděl správně na zkušební otázky, dostává certifikát o absolvovaném kurzu a může nastoupit do zaměstnání. Tím však jeho vzdělávání nekončí, a je povinen se každoročně zúčastnit dalších kurzů a školení, která souvisejí s jeho profesí a kterými jsou například kurzy informačních a komunikačních technologií. Samozřejmostí je také jazyková vybavenost zaměstnanců, kterým jsou nabízeny bezplatné jazykové kurzy. Využíván je také program Leonardo da Vinci, který pokrývá další oblast odborného vzdělávání, a to zejména formou stáží zaměstnanců ve vzdělávacích institucích a stážemi v zahraničí. Státní správa se tímto způsobem stará o profesní růst svých pracovníků, kteří musí mimo jiné také naplňovat náročný kodex zaměstnance.

3. Cíle vnitropodnikového vzdělávání

Odpověď na otázku jaké jsou vlastně cíle vnitropodnikového vzdělávání je pouze zdánlivě snadná. Potřebujeme správné lidi na správných místech a ve správný čas. Kdo jsou ti správní lidé a stačí vůbec, aby dělali věci správně, nebo je musíme naučit, aby dělali správné věci? V tom je jistý rozdíl. Vykonávání správných věcí vede k efektivnosti a dynamice firmy, vykonávání věcí správně se ve výkonu firmy vůbec nemusí projevit.

Cílem vnitropodnikového vzdělávání by tedy měl být trénink vedoucí k tomu, aby lidé vykonávali věci správně. To ovšem klade docela vysoké nároky na pochopení procesů, které pracovníci vykonávají a poměrně podrobné popisy práce, jako podklad pro stanovení vzdělávací potřeby. Správný pracovník na správném místě znamená mimo jiné i to, že po něm požadované znalosti, dovednosti a kompetence korespondují s jeho schopnostmi a vlohami a odráží jeho potřebu realizace. Pokud bude dosaženo „převzdělání“ pracovníka, vytvoří se tím ideální podmínky pro jeho frustraci vycházející z jeho přesvědčení, že má takzvaně „na víc“. Tím ovšem firma ztratí správného člověka na správném místě. Možná se zdá, že se jedná o pouhé teoretizování, ale úspěšné firmy s těmito efekty počítají a jejich vnitro-firemní vzdělávací systémy jsou proto úzce provázány s kariérovými řády a plánem rozvoje pracovníků. Zjednodušeně řečeno by vzdělávání ve firmách mělo být vždy pečlivě cílené a diferencované. Méně může být více a hlavním motivem musí především zůstat snaha o pozitivní dopad firemního vzdělávání do firmy.

Při firemním vzdělávání je třeba klást důraz především na volbu vhodné metody. Volba metody by měla odrážet vzdělávací potřebu firmy a měla by jí odpovídat i volba vzdělávací instituce. Vzdělávaný pracovník by měl mít možnost volby takové studijní metody, která mu nejvíce vyhovuje. Někteří lidé se snadno učí sami, jiní potřebují pomoc. Nejde o to zvýšit náklady na vzdělávání, cílem je jeho efektivnost a význam pro firmu. Investice do firemního vzdělávacího systému a orientace na eLearning jsou investice s relativně rychlou návratností, jejichž efekt ovšem velmi závisí na odbornosti a kvalifikaci subjektu, který je zavádí. Dobrá vůle a organizační schopnost vyjádřená pravidelným pořádáním firemních vzdělávacích akcí je dnes nedostatečnou kvalifikací pro naplnění vzdělávacích potřeb firmy a velmi skromným základem pro budování eLearningem podporovaného vzdělávacího systému firmy. Důraz je třeba klást na jasný cíl studia, omezení studijního obsahu pouze na prvky, které se mohou projevit ve výkonnosti firmy a zajištění kvality a snadnosti procesu učení (nikoliv pouze vyučování).

Zavedení elektronických forem vzdělávání přineslo většině firem 30%-ní snížení nákladů na vzdělávání, nebo jim naopak přineslo možnost rozšíření nabídky vzdělávání o 30 %. V obou

případech dochází i ke 30%-ní úspoře studijního času a tedy ke zkrácení doby, po kterou jsou pracovníci vzdělávání mimo svoje pracoviště, nebo nemohou z důvodu účasti na firemním vzdělávání vykonávat svoji práci.

4. Systém vzdělávání pracovníků v organizaci

Do systému vzdělávání pracovníků organizace patří takové vzdělávací aktivity, jakými jsou orientace, doškolování, přeškolení iniciované organizací a rozvoj iniciovaný organizací. Do vzdělávání pracovníků je zapojeno nejen personální oddělení, ale také všichni vedoucí pracovníci a odbory, či jiná sdružení pracovníků. Výjimečně bývají zřízeny zvláštní komise pro vzdělávání pracovníků, složené ze zástupců vedení organizace a jejích pracovníků, popřípadě z externích odborníků.

Záleží zcela na organizaci, jakým způsobem vzdělávání svých pracovníků pojme. Existují organizace, které dávají přednost získávání již odborně náležitě připravených pracovníků. Tento rys je charakteristický zejména pro menší firmy. Jiná skupina organizací se uchyluje ke vzdělávání pracovníků jen tehdy, když je to naléhavě potřebné. Ke vzdělávání pak dochází náhodně, nepravidelně a mnohdy se jedná o kampaňovitou záležitost. Lze konstatovat, že naštěstí dnes již většina firem věnuje vzdělávání svých pracovníků trvalou pozornost, má vypracovanou vlastní koncepci vzdělávání a nezřídka i vlastní vzdělávací zařízení. Pro rozvoj vzdělávání je v takovémto případě vyčleněna skupina pracovníků, která mu trvale věnuje svou pozornost a vypracovává vlastní vzdělávací koncepci. Velmi vhodným podpůrným prostředkem je pro organizaci fakt, že tyto aktivity bývají podporovány i daňovou politikou nebo dokonce státními dotacemi.

5. Efektivnost vzdělávání

Nejefektivnějším vzděláváním pracovníků v organizaci je dobře organizované systematické vzdělávání, kterým je neustále se opakující cyklus, vycházející se zásad politiky vzdělávání, sledující cíle strategie vzdělávání a opírající se o pečlivě vytvořené organizační a institucionální předpoklady vzdělávání. Vlastní cyklus začíná identifikací potřeby vzdělávání pracovníků organizace. Následuje fáze plánování vzdělávání, vlastní proces vzdělávání - tedy realizace vzdělávacího procesu. Další fází systematického vzdělávání je vyhodnocování výsledků a účinnosti vzdělávacího programu a také použitých metod. Poznatky musí být zohledněny v dalším vzdělávacím cyklu.

Formulací potřeby vzdělávání z hlediska organizace, neboli cílem firemního vzdělávání je zajisté zvýšit výkonnost firmy a zlepšit její konkurenceschopnost. Automaticky se předpokládá, že pokud selepší díky tréninku kvalita pracovníků, dojde i ke zlepšení výkonnosti firmy. Někdy dokonce stačí pouze zpětná vazba na úrovni dotazníku frekventantům vzdělávacího kurzu po jeho skončení, aby byl odběratel spokojen a dodavatel měl důkaz, že si svoji odměnu vyjádřenou smluvní cenou zaslouží. Každý kdo má i malou zkušenost se vzděláváním dospělých však ví, jak významnou roli hraje u tohoto typu zpětné vazby charisma a „haló efekt“ lektora. Pro důkaz může sloužit porovnání odpovědí žen a mužů v hodnotících (evaluačních) dotaznících.

Daleko významnější zpětnou vazbu vytváří měření změny znalostí, dovedností a kompetencí u frekventantů. Metoda měření musí vždy korespondovat s obsahem vzdělávání a jeho cílem, za zamyšlení tak stojí spíše otázka, jak dobře proškolený a připravený pracovník přispěje (ne

okamžitě, ale v reálném čase několika týdnů až měsíců) ke zlepšení výkonnosti a konkurenceschopnosti firmy. Je známa řada případů, kdy se proškolený pracovník nakonec obrátí na konkurenční firmu, která ho jako kvalifikovanou sílu zaměstná za vyšší plat. V čem je příčina takové reakce? Lze vycházet z toho, že trénink byl opravdu kvalitní a pracovník si uvědomil svoje nové kompetence a chtěl je uplatnit ve své práci. Pokud by je mohl uplatnit ve firmě, která mu proškolení zajistila, jistě by neodešel. Existuje tedy v těchto případech velmi slabá vazba mezi vůlí firmy trénovat (formální naplnění zadání managementu) a snahou firmy mít z tréninku pracovníků měřitelný efekt.

Je zde ještě jeden vliv, který tuto slabou vazbu dále zeslabuje. Tréninkové firmy přes všechna ujištění o na „míru šitém“ vzdělávání (tailored training) podávají místy až encyklopedické informace a trénují obecně známé principy bez ohledu na skutečné potřeby firmy. To znamená, že pracovník se pak snadno uplatní v jiné firmě. Základní zaměření na trénink výhradně takových dovedností a kompetencí, které odpovídají popisu práce pracovníka možnost uplatnění v cizí firmě sice neodstraní, ale řádově ho zmenší. Omezením školení na konkrétní potřebu (pozor - omezení je v rozporu se zájmem tréninkové instituce) eliminuje také tréninkové časy a dobu vyčlenění pracovníka z pracovního procesu.

Na místě není také přesvědčení, že se dospělí vzdělávají rádi. Omezí-li se rozsah školení na konkrétní a užitečný obsah, budou zaměstnanci ušetření stresujícího procesu učení a posílí se jejich přesvědčení, že školení pro ně opravdu mělo význam. Tento fakt vede zpět k problematice měření efektivnosti vzdělávání.

Solidní vzdělávací firma by měla nabídnout jako součást školení také měření efektu dopadu vzdělávání dovnitř instituce. To je však natolik odborná a časově náročná činnost, že ji nelze vždy uplatnit. Rozhodně by však měla mít své místo u dlouhodobějších tréninkových programů. Měření dopadu vzdělávání do instituce ovšem mnoho tréninkových firem neovládá. Jeho uplatňováním by mohly dokonce v některých případech ohrozit svoje postavení a zájmy ziskové instituce. Je tedy na trénované instituci, aby si tyto zpětně-vazebné ukazatele sledovala a ověřovala.

Jednou z cest jak sladit rozpor mezi dopadem vzdělávání na pracovníka a na firmu je kvalifikované sestavení tréninkového programu z využitím různých vzdělávacích metod, přesně odpovídajících vzdělávací potřebě a za použití takových technických prostředků, které jsou pro daný typ a obsah vzdělávání dostačující. Přesto, že tento přístup znamená i současné snížení nákladů na vzdělávání jednoho pracovníka a při stejném objemu rozpočtu na vzdělávání lze proškolit více pracovníků nebo snížit vlastní rozpočet na vzdělávání ve firmě, není využíván. Je pohodlnější přenést odpovědnost na tréninkovou firmu a mít čisté svědomí, že na vzdělávání pracovníků ve firmě bylo vydáno příslušné (ekonomy doporučované) procento z objemu mezd.

6. Vyhodnocování výsledků vzdělávání a účinnosti vzdělávacího procesu

Základním problémem vyhodnocování výsledků vzdělávání i vyhodnocování účinnosti vzdělávacího programu je především stanovení kritérií výběru. Jak již bylo řečeno, kvalifikace a vzdělávání jsou kvalitativní charakteristiky, jsou obtížně kvantifikovatelné a jejich úroveň nebo velikost změny lze jistit jen nepřímou. Z toho ovšem vyplývá významná rozmanitost kritérií a postupů vyhodnocování.

V první řadě se nabízí porovnávání výsledků vstupních testů účastníků s testy uskutečněnými po ukončení vzdělávacího cyklu. Je však velmi těžké sestavit test, který by objektivně změřil současnou úroveň znalostí a dovedností a jeho výsledky jsou ovlivněny i třeba momentálním rozpoštěním testovaného. Svou roli hraje bohužel také subjektivní sklon hodnotícího připisovat pozitivní rozdíl mezi testy výsledkům vzdělávání, zatímco s negativním rozdílem nebývá jednoduché naložit správným způsobem. Tato metoda tudíž není mnoho spolehlivá.

Ještě méně spolehlivé je monitorování vzdělávacího procesu a programu tj. hodnocení vhodnosti a účinnosti jednotlivých zvolených metod a postupů. Hodnocení odborníky je zpravidla dosti neobjektivní, jelikož odborník má obvykle sklon hodnotit pozitivně použití těch metod, které sám prosazuje.

Nepříliš spolehlivé je i to, snažíme-li se kvantifikovat praktický přínos vzdělávání pomocí ekonomických ukazatelů, jako je třeba zvýšení produktivity práce, zvýšení kvality, zvýšení prodeje, pokles nákladů, zmetkovitost, atd. Ještě problematičtější je to v případě praktického přínosu vzdělávání u vedoucích pracovníků. Hodnocení se zaměřuje na změny chování, změnu schopnosti vést pracovníky, změny v organizaci práce, schopnost řešit problémy, rozhodovat se, atd.

Za relativně nejsnazší postup při hodnocení vzdělávání se považuje metodika zmíněná v prvních třech bodech. Důvodem je možnost formalizování hodnotícího procesu i měřitelnost zjišťovaných skutečností, které jsou v těchto případech širší. Je však třeba věnovat více pozornosti vlastní aplikaci znalostí a dovedností na pracovišti. V této souvislosti závisí mnohé na bezprostředním nadřazeném absolventa vzdělávání, zejména na tom, zda a jak rozpozná zlepšení pracovního výkonu a aplikaci znalostí a dovedností, které byly předmětem vzdělávání. Rozpoznání těchto změn ze strany přímého nadřazeného bývá dosti chabé, neboť ten bývá zaneprázdněn svými ostatními povinnostmi tak, že se nemůže soustavně a detailně zabývat prací jednotlivých pracovníků a její proměnlivostí. Výsledkem pak bývá to, že hodnocení je často dosti formální a nedostatečně podložené. Hodnocení založené na informacích pocházejících přímo od účastníků vzdělávání nebo jejich vedoucích pracovníků vyžaduje mnoho osvěty a přesvědčování, aby se v této souvislosti v maximální míře utlumila subjektivita či zkreslování - ať už záměrná, nebo způsobená podceňováním významu vyhodnocování a z něho pramenící nedostatečné pozornosti věnované jednotlivým aspektům hodnocení.

7. Motivace pracovníků ke vzdělávání

Velmi důležitou otázkou v přístupu ke vzdělávání je potřeba vnitřní motivace, bez které má vzdělávací proces jen slabý význam. V České republice je zatím ke vzdělávání motivována jen malá část dospělé populace, avšak tendence jsou rostoucí v čase. V dospělosti se dále vzdělává jen 29 procent Čechů, což je pátý nejhorší výsledek ze všech 25 států Evropské unie. Podle statistického úřadu Eurostat si v zemích EU zlepšuje znalosti a kvalifikaci průměrně 42 procent dospělých. Ochota učit se po celý život podle Eurostatu roste s dosaženým stupněm vzdělání. Mezi vysokoškoly se v EU v dospělosti neučí jen 31 procent lidí, zatímco mezi lidmi se základním vzděláním či učilištěm to jsou tři čtvrtiny a v Maďarsku dokonce 96 procent. V České republice se do učení nechce každému třetímu dospělému vysokoškoly a téměř 90 procentům lidí s nízkým vzděláním.

Závěrem lze říci, že existence vzdělávání v organizaci usnadňuje tzv. šití pracovních úkolů na míru pracovníkovi. Usnadňuje řadu problémů spojených s personálním plánováním, může

pomoci při získávání pracovníků (ve světě je obvyklé, že pracovníě atraktivnější jsou organizace, které přispívají ke zvyšování konkurenceschopnosti svého pracovníka na trhu práce), usnadňuje též výběr pracovníků (dovoluje přijímat i ty uchazeče, kteří nejsou dostatečně odborně vzděláni), ulehčuje i proces rozmísťování pracovníků. Vzdělávání pracovníků formuje nejen jejich znalosti a dovednosti, ale stále více i jejich osobnost. To se může příznivě projevit v oblasti pracovních a mezilidských vztahů. Vzdělávání pracovníků je též výrazem péče o pracovníky.

Literatura

- [1] KOUBEK, J. Řízení lidských zdrojů, Základy moderní personalistiky. 3. vyd. Praha: Management Press, 2004. ISBN 80-7261-033-3.
- [2] Vývoj vzdělávání dospělých v zemích EU [online]. Dostupné z <epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?>.

Současné trendy v Supply Chain Managementu

Daniel Štěrba

Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta strojní
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
E-mail: dsterba@kpv.zcu.cz

Abstrakt

Současná celosvětově patrná globalizace přináší nové šance ale i hrozby pro průmyslové podniky. Za účelem udržení si své pozice na současném trhu jsou podniky nuceny vyhledávat cesty, jak dosahovat finančních úspor, ale přesto zůstávat dostatečně inovativní a především, jak splňovat očekávání svých zákazníků. V současné době se mnoho odborných článků zaměřuje na tuto problematiku především z pohledu optimalizace interních podnikových procesů. Současně s interními procesy je nutné zvládnout i procesy externí, které bývají stále v současné době především v tuzemské literatuře mírně opomíjeny. V příspěvku je vyzdvížena problematika výběru dodavatele, která je v současné době stále více považována za klíčovou oblast pro dosahování úspěšnosti dodavatelsko-odběratelských řetězců. Příspěvek se zaměřuje rovněž i na problematiku vícekritériálních rozhodovacích metod, které se používají či jsou použitelné v procesu výběru dodavatelů v rámci nákupní strategie single sourcing, která dnes rovněž nabývá na významu v souvislosti s často aplikovanou myšlenou oboustranně výhodných dodavatelsko-odběratelských vztahů založených na bázi partnerství. Jedná se o vyzdvížení metod AHP a ANP.

Klíčová slova: Supply management, výběr dodavatele, dodavatelský řetězec, vícekritériální rozhodování.

Abstract: Nowadays Trends in the Supply Chain Management

Contemporary worldwide globalization offers new opportunities and threats for the industrial enterprises. In order to maintain the market's position the enterprises are under pressure to find ways to cut the costs but sustain innovative enough and mainly satisfy the customer's wish. Many today's articles are focused mostly on the optimalization of the internal business processes. However along with the internal business processes it is crucial to deal with the external business processes. This issue is still slightly marginalized. In the paper there is highlighted the issue of the supplier selection that is contemporary increasingly recognized as a key for the success of part supply chains. The paper is also focused on the issue of decision-making methods that are applicable or are used for the supplier selection process within the single sourcing strategy. Single sourcing strategy is nowadays of great importance by reason of application the mutual win-win relationships with the suppliers based on the partnership. The highlighted decision making methods are AHP and ANP.

Key Words: Supply Management, Supplier Selection, Supply Chains, Multicriterial Decision-Making.

1. Úvod

V současné době je možné vyhledat velmi mnoho odborných statí zabývajících se problematikou optimalizace podnikových interních procesů. Postupně však podnikání nabývá více a více globalizovaného charakteru a samotné podniky se stávají součástí velkých dodavatelsko-odběratelských řetězců. Za předpokladu, že podnik disponuje vysoce způsobilými interními výrobními procesy, dokonale seřízenými podle potřeb zákazníků a schopnými pružně reagovat na změny jejich požadavků, slabinou se stávají externí procesy.[1],[2] Mezi těmito procesy je možné si představit jednak na straně výstupů např. distribuci výrobků, záruční a pozáruční servis a jednak na straně vstupů předchozí dodavatelovu činnost.

Tato doba je charakterizována velkou mírou nakupovaných vstupů. Např. Kaoru Ishikawa ve své knize „Co je to celopodnikové řízení jakosti“ [5] uvádí, že mnohdy výrobci vynakládají 70 % svých nákladů na nákup materiálu a dílů. Je to činnost dodavatele, která v současné době velmi výrazně ovlivňuje výrobky. Jakékoliv kolísání vlastností surovin, materiálů, polotovarů, součástí, výrobních metod prohlubuje riziko vzniku neshod způsobenými dodavateli. Proto procesy výběru a hodnocení dodavatele nabývají na významu a s nimi i metody podporující tyto uvedené procesy.

a) Vymezení termínů související s řízením dodavatelských řetězců

Pod vlivem globalizace podnikání dnes nabývá a do budoucna bude nabývat stále více síťového charakteru. Podniky se stávají součástí dlouhých, často i mezinárodních dodavatelsko-odběratelských řetězců, v nichž každý podnik je zákazníkem pro své dodavatele a dodavatelem pro své zákazníky. Konkurence mezi jednotlivými podniky se mění na konkurenci celých řetězců, což vyžaduje jejich efektivní řízení. Proto je postupně rozvíjena oblast SCM – supply chain management – řízení dodavatelského řetězce. [4]. Pohled na problematiku SCM je však v dostupné literatuře poměrně nejednotný. Samotný obsah termínu SCM není jednoznačně vymezen. Je to zapříčiněno skutečností, že počátky SCM jsou spojeny především s praxí a nikoliv s teoretickým výzkumem. Je tak možné vyhledat v literatuře různorodé definice, což je způsobeno jednak rozsahem činností SCM a také jeho nepřetržitým vývojem. SCM představuje oblastí pokrývající soubor činností spojených s tokem a transformací materiálu od vstupních surovin přes výrobu, sklady, atd., až ke koncovému zákazníkovi, tedy jako „integraci řízení odlišných realizačních procesů v rámci umělého seskupení podniků za účelem zlepšení toku zboží od dodavatelů v rámci distribučního řetězce ke koncovému uživateli“. Je tak možné souhlasit s mnoha zahraničními autory, že SCM představuje záštitný termín pro procesy řízení hmotného a nehmotného toku skrz celé seskupení za účelem uspokojení zákazníka.

Řízení všech procesů v rámci dodavatelského řetězce, počínaje zajištěním surovin na zhotovení produktu a konče dodávkou konečnému spotřebiteli, představuje SCM. Je tvořen řadou procesů, jejichž realizace přísluší různým organizacím, které samy o sobě představují hodnototvorný řetězec. V rámci řízení dodavatelských řetězců jsou využívány koncepce, které byly vyvinuty v různých oblastech – jedná se například o logistiku, marketing, zásady managementu, informační systémy, ekonomie, simulace apod.

b) Struktura dodavatelských řetězců

Dodavatelský řetězec je možné definovat jako systém, který se sestává z řady subjektů, mezi které patří [3],[4]:

- dodavatelé,
- výrobci,
- distributoři,
- prodejci,
- koncový zákazníci.

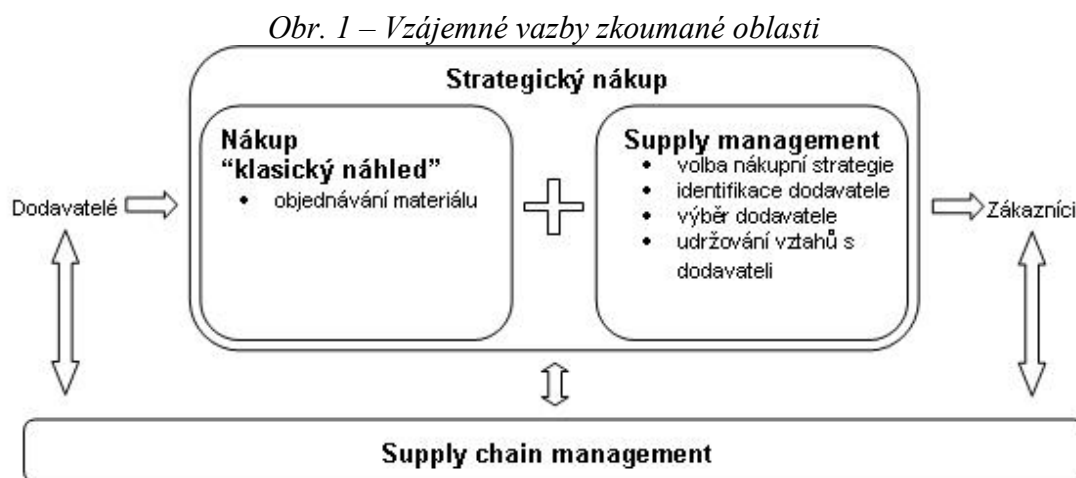
Dodavatelské řetězce jsou poměrně zavádějícím termínem v tom smyslu, že se v realitě obvykle není možné setkat s řetězcem, ale s mnohem složitějšími útvary – tyto řetězce utvářejí v síťovém prostředí množiny dodavatelů, výrobců, distributorů apod., mezi kterými existuje mnoho propojení. [1]

c) Nákup, supply management

S výše uvedenými současnými trendy v podnikání a i s uvedenou významností dodavatelů, se i role nákupu v podnicích začíná měnit z charakteru administrativního na charakter strategický. [2],[4]

Nákup je tedy možné chápat jednak v tradičním náhledu jako proces získávání surovin, polotovarů, výrobků v požadovaném množství. Ze současného náhledu je však především úlohou nákupu zkoumat nákupní strategie, budování vztahů s dodavateli a porozumění potřebám zákazníků. Obecně oblast nákupu v organizacích představuje především odpovědnost za vykonané následující činnosti:

- definování předmětů a požadavků nákupu,
- zvolení nákupní strategie vůči dodavatelům,
- výběr a hodnocení dodavatelů,
- uzavření smluv s dodavateli,
- objednání položek či služeb,
- ověřování shody dodaných položek a monitorování výkonnosti dodavatelů.



Proto dle rozsahu vykonávaných činností se jedná v současné době o strategický nákup, který splývá s termínem supply management, který je součástí SCM. Vzájemné vztahy zobrazuje obrázek 1.

2. Hodnocení a výběr dodavatele

V rámci dalšího výzkumu problematiky SCM byla provedena rešerše dostupné literatury. Jednalo se především o zahraniční, anglicky psanou literaturu. Tato rešerše potvrzuje výše uvedené změny v trendu v podnikání a zdůrazňuje i problematiku hodnocení a výběru dodavatele, jako prvku SCM.

V anglicky psané literatuře oblast výběru dodavatele je často asociována především těmito klíčovými slovy – „supplier selection“ nebo „vendor selection“. Oba mají stejný význam a vztahují se k výběru dodavatele angažovaného do zprostředkovávání materiálu, součástek nebo polotovarů pro následnou výrobu u odběratele.

Významnost problematiky výběru dodavatele je v poslední době především v zahraniční literatuře často zmiňována. Je např. uváděno, že „Jestliže úroveň odběratelské organizace je v současné době natolik závislá na svých zdrojích dodávek, potom rozhodování vztahující se k vytvoření dodavatelské základny jsou samy o sobě nejdůležitější a nejpodstatnější z celého nákupního procesu“ [7] či „Výběr dodavatele je klíčovou oblastí v oblasti strategického nákupu a jeho součástí managementu dodavatelů“.[1],[4]

Proto výběr dodavatele je mimořádně důležitým, možno říci dominantním rozhodováním, které se ve značné míře dotýká strategického nákupu každého podniku.

2.1 Proces hodnocení a výběr dodavatele

Hodnocení a výběr dodavatele je obecně pětifázový proces, jehož fáze jsou následující:

- fáze - rozpoznání potřeby nového dodavatele,
- fáze - definování kritérií pro výběr dodavatele,
- fáze - prvotní hodnocení dodavatele (prescreening),
- fáze - hodnocení a výběr dodavatele,
- fáze - monitorování vybraných dodavatelů.

Při výběru dodavatele je důležitá podstata samotného tohoto problému. Proces výběru dodavatele může být preformulován na rozhodování o výběru dodavatele, které probíhá ve fázích 3 a 4. Rozhodování o výběru dodavatele je možné realizovat na základě matematických metod, které by představovaly vhodný systém pro podporu této problematiky. Vybrání vhodného dodavatele je obvykle nejednoduchý úkol, ve kterém je nutné zvážit mnoho kritérií. Přesto v mnoha organizacích jsou prováděny převážně na bázi vlastní intuice či zkušeností manažera nákupu. Takový přístup je velmi subjektivní a jeho slabina byla v mnoha studiích prokázána. V současné době již není přípustné se spoléhat pouze na vlastní intuici, především pokud se jedná o taková rozhodnutí strategického charakteru, jako je výběr dodavatele. Proces rozhodování o výběru dodavatele představuje dvě základní části charakteristické pro jakýkoliv rozhodovací problém. Jedná se o část stanovení kritérií a o část aplikace metody umožňující výsledné rozhodnutí.

2.1.1 Kritéria hodnocení a výběru dodavatele

Obvykle se pro hodnocení schopností dodavatelů využívají tři primární kritéria – cena, dodání a jakost. V současné době se v literatuře přiznává primární význam i kritériu servis, jako čtvrté dimenze, která musí být zohledňována při výběru dodavatele. Na servis bylo po řadu let nahlíženo spíše jako na kritérium sekundárního typu.

Z důvodu usilování o vytvoření oboustranně výhodných dodavatelsko-odběratelských vztahů s pevnější vzájemnou vazbou obou zainteresovaných subjektů, není již možné při výběru dodavatele upřednostňovat jen kritérium ceny. Zohledňování ceny jako jediného důležitého kritéria při výběru dodavatele je v současné době již nesprávné a je označováno jako atribut primitivního nakupování. Samozřejmě, že cena není označována jako nedůležitá, nadále patří mezi stěžejní kritéria pro výběr dodavatele, je ale již nutné vnímat toto kritérium ve vzájemných vztazích s portfoliem ostatních kritérií, které je nutné brát v úvahu. Například v rámci amerického automobilového průmyslu bylo identifikováno až 26 kritérií, podle kterých by se měl provádět výběr dodavatele.

2.1.2 Rozhodovací metody použitelné pro hodnocení a výběru dodavatele v souvislosti s nákupními strategiemi

Z předchozího odstavce, který byl věnován kritériím zvažovaných při výběru dodavatele je zřejmé, že se jedná o vícekritériální problém a samotný výběr dodavatele probíhá na základě vzájemného porovnání dosažených výsledků. Výběr dodavatele může nabýt těchto dvou podob:

- výběr dodavatele, kdy neexistuje žádné omezení. Což znamená, že všichni dodavatelé jsou schopni uspokojit požadavky odběratele ve všech jeho stanovených kritériích,
- výběr dodavatele, kde již existují jistá omezení ve schopnosti splnit požadovaná kritéria. Tedy žádný z dodavatelů není schopen plně vyhovět odběrateli ve smyslu jeho celkových požadavků a nastává situace, kdy celkové nakupované množství je rozděleno mezi více dodavatelů.

První případ výběru dodavatele představuje tzv. single sourcing, jeden dodavatel je schopen splnit veškeré požadavky na nakupovaný výrobek. Druhý případ představuje nákupní strategii tzv. multiple sourcing. V této situaci je nutné rozhodnout, kteří z dostupných dodavatelů jsou nejlepší a jaké množství výrobků od nich objednat. V této části článku bych chtěl zmínit některé metody, které se používají či jsou použitelné se strategií single sourcing, neboť tato strategie dnes nabývá na významu, především z pohledu oboustranně výhodných dodavatelsko-odběratelských vztahů založených na bázi partnerství.

2.1.3 Metody výběru dodavatele aplikovatelné na nákupní strategii single sourcing

Nejčastěji zmiňované metody v souvislosti s nákupní strategií single sourcing jsou tzv. scoringové metody. Jedná se o metody, které jsou založeny na ohodnocení schopností dodavatele v daných oblastech odběratelem. Pracovníci od odběratele z např. oblastí jakosti, nákupu, výroby a logistiky hodnotí potenciálního dodavatele v jednotlivých pro ně stěžejních kritériích. Ohodnocení kritérií jsou následující: „pozitivní“, „negativní“ nebo „neutrální“. Přestože tyto metody jsou velmi jednoduché a nenáročné na techniku a vybavení, jsou velmi

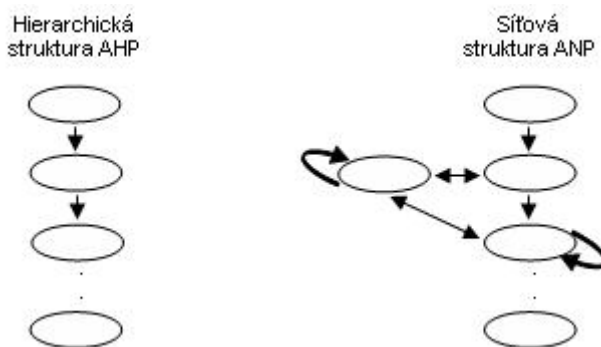
subjektivní a navíc každé kritérium je posuzováno se stejnou váhou, což je v praxi poměrně nereálná situace.

Dalším možnou metodou je metoda AHP (Analytical Hierarchy Process) – analytický hierarchický proces. AHP patří do rámce vícekritériálního rozhodování, v anglicky psané literatuře známého jako Multi-Criteria Decision Making – MCDM a je založen na párovém porovnávání kritérií. [6] Jedná se o mnohem vhodnější metodu, než výše uvedené scoringové metody. Teoreticky je AHP je využitelná pro výběr dodavatele, však určité omezení představuje skutečnost, že kritéria hodnocení nejsou vždy v reálu nezávislá, jak předpokládá metoda, ale často se navzájem ovlivňují. Dále AHP není prakticky možné využít, jestliže je zvažován velký počet hodnotících kritérií, neboť je náročné a zdlouhavé tyto kritéria vzájemně párově porovnat.

Z důvodu, že zohledňovaná kritéria pro výběr dodavatele jsou ve skutečnosti často vzájemně na sobě závislá, je vhodnější použít jinou vícekritériální rozhodovací metodu - metodu ANP (Analytical network process), která je poměrně nová a nabývá v současné době na popularitě. Její obrovská přednost spočívá v zohlednění vzájemné závislosti mezi zohledňovanými kritérii a i jejich zpětné vazby. Z tohoto důvodu představuje poměrně vhodný rozhodovací nástroj použitelný pro výběr dodavatele v nákupní strategii single sourcing.

Rozdíl mezi hierarchickými a síťovým pojetím rozhodovacího problému názorně zobrazuje obrázek 2. Ovály reprezentují jednotlivé shluky (klastry) např. dílčích kritérií rozhodovacího problému, šipky představují směr závislosti mezi shluky, oboustranné šipky pak vzájemnou závislost, smyčky vyjadřují závislost mezi dílčími kritérii v rámci shluků. V mnoha člancích zabývajících aplikací vícekritériálních rozhodovacích metod se tento rozdíl mezi jednotlivými strukturami však opomíjí a je používána nejčastěji metoda AHP.

Obr. 2: Rozdíl mezi hierarchickou a síťovou strukturou rozhodovacího problému



Výše uvedené rozhodovací metody se svými přednostmi a zápory jsou uvedeny v tabulce 1.

Tab. 1 Rozhodovací metody použitelné ve strategii single sourcing

Metoda	Výhody	Nevýhody
Scoringová metoda	jednoduchost nenáročnost	subjektivnost hodnocení stejná váha všech kritérií
AHP (Analytical hierarchy process)	zohlednění kvalitativních i kvantitativních kritérií, SW podpora (ExpertChoice, Web HIPRE++)	náročnost párových porovnávání pro rozsáhlé soubory kritérií nezohlednění vzájemných závislostí
ANP (Analytical network process)	zohlednění kvalitativních i kvantitativních kritérií, objektivnost, zohlednění vzájemných vazeb mezi kritérii SW podpora (ExpertChoice)	náročnost párových porovnávání pro rozsáhlé soubory kritérií

3. Závěr

V příspěvku byly identifikovány některé současné trendy vývoje SCM. Především patrné změny jsou v oblasti nákupu, jehož role nabývá na významu především z důvodu závislosti odběratelů na svých dodavatelích. Z tohoto důvodu je nutné rozvíjet a aplikovat matematické metody pro podporu rozhodování v nákupu především v oblasti výběru dodavatele. Byla vyzdvižnuta vícekritériální rozhodovací metoda ANP. Tato metoda představuje vhodnou podporu pro výběr dodavatele pro strategie single sourcing. Její použitelnost není však tímto omezena, je aplikovatelná i pro kombinaci se metodami lineárního programování pro nákupní strategie multiple sourcing. Tato kombinace by představovala vhodné téma pro další práci. Další práce by mohla spočívat i ve vzájemném porovnání vícekritériálních rozhodovacích metod AHP a ANP za účelem prokázání odlišných výsledků pro složitější struktury rozhodovacího problému.

Literatura

- [1] BURGESS, K. Supply chain management: A structured literature review and implications for future research, International Journal of Operations & Production Management, 2006, roč. 26, č. 7
- [2] FERNANDEZ, R. R. Total quality in purchasing and supplier management, St. Lucia Press, 1997
- [3] FIALA, P. Modelování dodavatelských řetězců, Professional publishing, 2005
- [4] CHEN, I. J, PAULRAJ, A. Understanding SCM: critical research and a theoretical framework, International Journal of Production Research, 2004, roč.42, č.1, s.131-163
- [5] ISHIKAWA, K. Co je celopodnikové řízení jakosti? Japonská cesta, CSQ, 1994
- [6] SAATY, T. L. Axiomatic foundation of the AHP, Management science, 1986, roč. 32, č.7
- [7] SWIFT, C. O. Preferences for single sourcing and supplier selection criteria, Journal of Business Research, 1995, roč. 32, č. 2

Image a kultura vysoké školy – cesta ke zvýšení její hodnoty

Zuzana Švandová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra marketingu

E-mail: zuzana.svandova@vslib.cz

Abstrakt

Identita, image, kultura, renomé či značka jsou pojmy v oblasti školství ne vždy zcela doceněny a jejich uplatnění bývá často izolované a nesystematicky aplikované. Článek se pokouší vymezit pojmy identita a image školy na základě definic firemní identity a firemní image. Se zvyšujícím se počtem nově vznikajících soukromých vysokých škol se v terciární sféře zostruje konkurenčním prostředím. Při výběru vysoké školy potenciální uchazeči o studium hraje image školy důležitou roli. Dobrá image rovněž vede k ochotě dalších klientů spolupracovat se školou, což může vyústit v získání potřebných finančních zdrojů pro rozvoj školy, dobrá image působí na pozitivní přístup zaměstnanců vysoké školy a vede k jejich loajalitě. Při tvorbě image vysoké školy hraje velkou roli kultura vysoké školy, její materiální stránky jako je zařízení budov, vybavení školy ale i nehmatatelné stránky kultury jako je klima ve škole, úroveň managementu, vztahy a jednání pedagogů a studentů, hodnotové a motivační stupnice. Cílevědomá práce na rozvoji a pěstování chtěné image by měla být součástí řízení vysoké školy jako záměrná, plánovitá a nepřetržitá činnost vztahujících se k cílům a strategii školy. S identitou vysoké školy souvisí i značka školy, která tvořená jménem a jeho grafickým vyjádřením, např. logem a vizuálními symboly. Značka odlišuje vysokou školu od konkurence a dělá ji jedinečnou. Pro vysoké školy důležitost a význam dobrých vztahů s cílovými a zájmovými skupinami vychází z toho, že stejně jako subjekty tržního sektoru, také instituce v oblasti školství, musí sledovat svůj trh, přizpůsobovat se měnícím se požadavkům na vzdělávání.

Klíčová slova: Identita, image, design, kultura, komunikace, klima, značka, vysoká škola.

Abstract: Image and Cluture of a University – the Way to Increase its Value

Identity, image, culture, prestige or brand are all terms that are not always fully appreciated in the field of education and their use is often applied in an isolated and a non-systemic way. The article attempts to delimit the terms identity and image of a university based on the definitions of a corporate identity and a corporate image. The increasing number of newly developed private universities intensifies the competitive environment in a tertiary sphere. The image of a university plays an important role in a choice of a university by potential applicants. Good image also leads to a willingness of other clients to cooperate with a university, which may result in gaining necessary financial sources for a university development and growth. Good image positively influences the attitude of university employees to their workplace and enhances their loyalty. The culture of a university also plays an important role in creating university image, that means material factors like equipment, and also non-tangible factors such as a climate of a university, management level, relations and behaviour of teachers and students, value and motivation scales. Purposive work on the development and fostering of a wanted image, which means intentional, systematic and continuous activity concerning the aims and a strategy of a university, should be a part of a university management. A brand name of a university, i.e. name and its graphic form, for example logo and visual symbols, are also a part of an identity of a university. The brand makes individual universities different and unique from a competition. The importance and the significance of good relations of a university with target and interest groups draws from the fact that, like any subject of a market sector, schools must also follow their market, accommodate to changing needs and requirements for education.

Key Words: Identity, Image, Design, Culture, Communication, Atmosphere, Brand, University.

1. Identita a image vysoké školy

Identita školy, image a kultura školy, její renomé či značka školy jsou pojmy, které se dostávají do popředí v souvislosti s marketingovým řízením a komunikací školy. Problematika rozvoje školy, nové moderní přístupy v řízení školy opírající se o utváření vztahů s veřejností, které obsahují tato témata se objevují v odborných publikacích častěji až po roce 2000. Jako pojem je image školy zmíněn v pracích Světlíka [1], Jakubíkové [2], Štefka [3] a Egera a Egerové [4]. Aplikace výše zmíněných termínů do školství však naráží na problém střetávání různých typů odborné terminologie a problém v definicích. V praxi tyto pojmy proto nebývají často správně pochopeny, jejich význam pro existenci školy proto není vždy zcela doceněn a jejich uplatnění bývá často izolované a nesystematicky prováděné.

Pojmy identita a image školy vychází z marketingových teorií firemní komunikace v ziskovém sektoru. **Firemní identita** (Corporate Identity) je souhrnné zosobnění organizace odvozené od její filosofie, historie, kultury, strategie, stylu vedení, pověsti a chování reprezentantů podniku. Představuje to, jak se organizace prezentuje prostřednictvím personálu, firemní kultury, vizuálních znaků, jaká je komunikace uvnitř organizace a jak organizace komunikuje navenek, jaké je prostředí v organizaci, jak se odlišuje od ostatních a jakým způsobem chápe sama sebe. Teoreticky je souhrnný pojem firemní identity tvořen několika dílčími pojmy:

- **Firemní design** (Corporate Design) - koordinované nasazení vizuálních prvků, tzn. logotyp, značka, písmo, barvy, jednotná grafická úprava písemností, formulářů, publikací a propagačních materiálů, vzhled a uniformy popř. ochranné oblečení zaměstnanců, design a obal produktu, architektura a stav budov i okolí apod.
- **Firemní kultura** (Corporate Culture)- souhrn představ, přístupů a hodnot v organizaci všeobecně sdílených a relativně dlouho udržovaných, tzn. dlouhodobé i aktuální klima v organizaci, úroveň managementu, vztahy v organizaci, hodnotové a motivační stupnice, obyčeje, rituály a ceremoniály, slovní hříčky, historky apod.
- **Firemní komunikace** (Corporate Communication) - souhrn všech metod a způsobů komunikace uvnitř organizace i navenek. Zastřešuje všechna komunikační opatření podniku navenek i dovnitř. [5]

Vzájemné působení celého systému komunikačních prvků firemní identity teprve vytváří firemní image.

Firemní image (Corporate Image) se dá na základě výše uvedeného vymezit jako obecný pojem, který se o určité organizaci šíří na základě pohledu z vnějšku a image bude určovat, zda se organizace jeví dobrou nebo špatnou. Za image firmy považujeme tedy to, jak organizaci vnímá veřejnost. Identita organizace tak vytváří image a image organizace je odrazem identity ve vědomí okolí.

Identita vysoké školy je sice strukturovatelná, přitom je však součástí struktur vyššího řádu (identita odvětví, regionu, identita národa...), které mohou působit i protichůdně a je rovněž produktem minulých činností působících poměrně setrvačně. Mnohé z prvků tvořících identitu jsou navíc kvalitativní veličiny, které nelze exaktně vyjádřit, kvantifikovat a měřit, které působí na lidské vědomí i podvědomí a projevují se v nich. Identita je z pohledu vysoké školy determinována velkým množstvím vnějších i vnitřních faktorů. Přesto lze dle některých viditelných projevů identitu konkrétní školy alespoň částečně poznat, analyzovat ji, pracovat

na ní a plánovitě ji utvářet dle a tak vytvářet její odraz ve vědomí veřejnosti, tedy vytvářet chtěnou pozitivní image školy.

Bez ohledu na formu, jakou se identita vysoké školy vyjadřuje, musí splňovat určité obecné požadavky.

Znaky identity vysoké školy musí být:

- jasně formulované
- srozumitelné pro adresáty
- musí vyjadřovat určité specifikum
- musí být konkurenceschopné.

Image vysoké školy jako vzdělávacího subjektu bude vždy záviset hlavně na kvalitě jejího produktu a poskytovaných službách. Podle definice Štefka [3] je image školy „souhrn všech představ, poznatků a očekávání spojených s daným vzdělávacím subjektem, s učiteli nejen současnými, ale i s bývalými, se studenty nejenom současnými, ale i s absolventy a s jejich předpokládanými znalostmi.“

Eger, Egerová [4] doplňují, že představy se však nemusí týkat školy jako celku, u vyšších odborných a vysokých škol může jít především o vzdělávací program, školy nižších stupňů jsou vnímány většinou v celé komplexnosti. Image konkrétní vysoké školy závisí na řadě dalších faktorů a zároveň je ovlivňována image celého školství ve společnosti. Většina zmiňovaných autorů se shoduje v tom, že image školy se skládá z objektivních i subjektivních, správných i nesprávných představ, postojů, zkušeností jednotlivců a skupin lidí o určité škole nebo vzdělávacím programu.

Při vytváření image vysoké školy je velmi důležité sledovat, jak se na školu veřejnost dívá, jaké má o ní představy a jaká očekávání spojuje s realizací jejího vzdělávacího programu a dalšími službami, které nabízí.

Image školy je, kromě finančních omezení, **jedním z rozhodujících faktorů v procesu rozhodování zájemců o studium.** Veřejné vysoké školy školné zatím nevybírají a mají většinou i dlouhodobou tradici, a proto si nechtějí připustit zostrující se konkurenční boj na trhu terciárního vzdělání. Se zvyšujícím se počtem nově vznikajících soukromých škol a stále diskutovanou možností zavedení školného i pro veřejný sektor vysokých škol však do budoucna nemohou s takovými konkurenčními výhodami počítat. V konkurenčním boji v terciární sféře půjde stále více o to, co se potenciální uchazeč o studium domnívá, že se v dané škole naučí, jaké vzdělání získá, jak ho to vybaví do budoucnosti, jak obtížné bude hledat zaměstnání s absolvovaným vzděláním na dané vysoké škole. Budoucí zaměstnavatel při volbě mezi dvěma uchazeči, absolventy s odborně podobným vzděláním a podobnými osobnostními rysy a zkušenostmi, upřednostní pravděpodobně absolventa školy s lepší image. **Absolventi prestižní vysoké školy přebírají na sebe její image,** neboť nejen samotné studium na této konkrétní škole, ale také přijímací řízení je považováno za obtížnější než na ostatních školách.

Dobrá image rovněž vede k ochotě dalších klientů spolupracovat se školou, což vede jednak k lepšímu pokrytí potřeb školy, k získání potřebných finančních zdrojů pro rozvoj školy, a k vybudování trvalých vztahů s externí veřejností školy. Image vysoké školy může být zcela rozdílně vnímána zaměstnanci školy a externí veřejností. **Dobrá image působí na**

pozitivní přístup zaměstnanců vysoké školy a vede k jejich loajalitě. Image školy dokáže silně poškodit kritika školy ze strany akademických pracovníků.

Je třeba si uvědomit, že **image školy bývá relativně stabilní** a proto ji změnou strategie vztahů a komunikace s veřejností nelze rychle měnit. Musí se počítat s tím, že lidé reagují na image školy a ne vždy musí mít přesnou představu o současné realitě v konkrétní škole. Při vytváření image dochází totiž u lidí k tzv. selektivní percepci (lidé zaregistrují spíše ty informace, které očekávají) a k selektivnímu přepracování (lidé si pozmění význam informací podle svých představ a názorů). Proto je budování image neustálou činností, buduje se pomalu a nelze ji vytvořit až v momentě, kdy v důsledku vyostřeného konkurenčního boje bude na škole nedostatek studentů. Zejména pro vysoké školy je důležité, že analýzou image lze stanovit tržní pozici vysoké školy při srovnávání image konkurenčních škol, tedy jakou pozici vysoká škola zaujímá v myslech potenciálních studentů.

V očích veřejnosti již existuje určitá image školy a proto při snaze o její zlepšení by měl management fakulty nejdříve analyzovat dosavadní image u různých zájmových skupin fakulty a zjistit její slabá místa. Je třeba rovněž neustále monitorovat a vyhodnocovat ty okolnosti, které by mohly upozornit na nezbytnost změnit dosavadní image školy. Následně by vedení vysoké školy mělo zvolit formy a prostředky vedoucí ke zlepšení image v některých jejích negativních hodnoceních. Cílevědomá práce na rozvoji a pěstování chtěné image by měla být součástí řízení vysoké školy jako záměrná, plánovitá a nepřetržitá činnost vztahující se k cílům a strategii školy. [6]

2. Kultura a klima na vysoké škole

Při tvorbě image vysoké školy hraje velkou roli **kultura vysoké školy**, tvořená společně sdílenými a relativně dlouho udržovanými hodnotami, normami, konvenčními vzorci myšlení a chování včetně pravidel a vzory jednání. [7]. Kultura školy je ovlivněna širším kulturním a sociálním prostředím, ve kterém se škola nachází, např. kulturou společnosti, kulturou regionální a je do jisté míry i odrazem národní kultury. **Vnější funkce kultury** školy určuje image školy a způsob adaptace školy na okolní podmínky. **Vnitřní funkce kultury školy** souvisí s průbojností strategie školy, jedná se o způsob integrace uvnitř školy. [8]

Systém kultury vysoké školy tvoří:

- **nemateriální, nehmatatelné stránky** kultury jako je klima ve škole, úroveň managementu, vztahy a jednání pedagogů a studentů, hodnotové a motivační stupnice
- **viditelné, materiální stránky** jako je zařízení budov, vybavení školy, pracovišť pedagogů, oblékání pedagogů ale i pořádek a čistota prostor, nástěnky, školní časopisy, diplomy, trofeje dokumentující úspěchy školy.

Klima školy je vymezeno jako sociálně-psychologická proměnná, která vyjadřuje kvalitu interpersonálních vztahů a sociálních procesů, které fungují v dané škole tak, jak ji vnímají, prožívají a hodnotí učitelé, žáci, příp. zaměstnanci školy. Rozhodujícími faktory, které ovlivňují klima vysoké školy je kvalita managementu školy a systém mezilidských vztahů ve škole. Zdravé klima charakterizuje vzájemná důvěra, úcta, morálka, soudržnost a loajalita ke škole mezi všemi, kdo se na vzdělání podílejí. [10]

Pro vysokou školu mají specifický význam **rituály** (formalizovaná procedury jako např. promoce, dny otevřených dveří) a méně formalizované **ceremoniály** (např. plesy, oslavy výročí vysoké školy, sjezdy absolventů apod.). Velmi významnou roli ve vytváření kultury vysoké školy hraje **verbální projev pedagogů a pracovníků školy** popř. specifický vnitřní „slovník“ školy, metafory, slovní hříčky, historky i příběhy apod.

Mezi projevy kultury školy patří i **curriculum školy**. Tento pojem bývá často redukován na **formální curriculum** (vzdělávací program). Jedná se však o širší pojem, který zahrnuje i aktivity mimo výuku, např. sportovní a kulturní aktivity, exkurze, praxe studentů, možnost studia v zahraničí aj. Tyto rozšiřující aktivity školy bývají označovány jako **neformální curriculum**. Pojem **skryté curriculum** v sobě skrývá neformální vztahy mezi studenty a pedagogy, vztahy vysoké školy s vnějšími partnery, sociální strukturu studentů a odráží tak klima školy. [2] Důležití jsou také i „hrdinové“ či „antihrdinové“ školy, kolem kterých se vytváří určitá sága a které tak vlastně personifikují hodnoty a normy školy, ať už se jedná o studenty či pedagogy. Proces výuky, to jakým způsobem výuka na konkrétní vysoké škole probíhá, jaká je filosofie a charakter výuky samozřejmě také podstatným způsobem ovlivňuje kulturu školy. Jedná se nejenom o obsah studijního programu, vyučovací metody, využití didaktické techniky, časový rozvrh hodin, ale také o kontrolu a evaluaci vyučovacího procesu, o vhodnost a přiměřenost vyučovací koncepce.

Hranice mezi nemateriálními a materiálními stránkami kultury vysoké školy nejsou výrazné, měla by však existovat shoda mezi nimi, což znamená shodu mezi hodnotami vysoké školy a jejich viditelnou manifestací vůči zájmovým skupinám. Důležité je rovněž to, jaký význam jednotlivým symbolům kultury školy přikládají studenti a pedagogové i jaký dopad na ně mají. Jedná se především o vztah k autoritám, vztah mezi jednotlivci a kolektivem, převažující způsob myšlení a způsob přijímání nejistoty a rizika. Světlík [1] upozorňuje na to, že některé ze symbolů kultury školy mají spíše expresní obsah, který je pozorovateli přicházejícímu z vnějšího prostředí nepochopitelný a potřebuje vysvětlení.

S kulturou školy úzce souvisí i vizuální symboly, tvořící **design vysoké školy**, tedy logo školy, uniformy, propagační předměty vysoké školy, jednotná grafická úprava písemností a jejich barevnost, formuláře, publikace a propagační materiály, architektura a stav budov i okolí apod.

S identitou souvisí **značka** (tzv. marketingová značka, běžné v češtině jsou anglické výrazy brand a branding). Značka obecně je nositelkou přidané hodnoty produktu, odlišuje jej a ovlivňuje chování a kupní rozhodnutí cílových skupin. Literatura definuje brand jako emocionální, racionální a kulturní vjem, který v nás vyvolává organizace nebo její produkt, kombinace hodnot, slibů a záruk, které si zákazník s brandem spojuje. Je to „tvář“ organizace, která ji symbolizuje a charakterizuje, vytváří její pověst, dobré či špatné jméno, image. Značka je tvořena jménem a jeho grafickým vyjádřením, např. logem a vizuálními symboly, základními prvky (slovní, obrazové, zvukové), které ji odlišují od konkurence a dělají ji jedinečnou.

V zásadě rozlišujeme **značku produktovou** (někdy označovaná jako individuální značka) a **značku firemní**. Jako produkty ve školství chápeme jednotlivé studijní programy, ty nemívají samostatné značky. Přesto image některých studijních programů nebo zaměření může ovlivnit značku vysoké školy. Značka vysoké školy je potom značkou firemní. Firemní značka je obsáhlejší než značka produktová, většinou zahrnuje více produktových značek a někdy i řadu oddělených aktivit organizace. Firemní značka je ve vztahu s větším počtem cílových skupin.

Vztah firemní a produktové značky vždy úzce souvisí s celkovou firemní strategií i s organizační strukturou. [9].

Značku vysoké školy, tak jako značku obecně, tvoří:

- **Schopnosti** – záměr, který měla vysoká škola při svém vzniku a odbornost pedagogů
- **Temperament** – dynamická stránka značky (např. mladá vysoká škola, moderní, tradiční, dynamicky se rozvíjející)
- **Motivace** – důvod, proč by si studenti měli zvolit danou vysokou školu
- **Charakter**- odlišnost od konkurence.

Identita značky vysoké školy je formována činností a filosofií školy, vztahy na trhu, konkurenčním bojem, obecnými tendencemi, veřejným míněním a mnoha dalšími faktory a souvislostmi, vyjadřuje to, čím se značka cítí být. **Image značky vysoké školy** je odraz identity značky v mysli cílových skupin, je tvořena slovy, obrazy a asociacemi, vyjadřuje vnější náhled, obraz značky. [3]. Úspěšnost značky na trhu odráží především povědomí o značce, věrnost značce, vnímaná kvalita a asociace, které odlišují značku od konkurence.

Značka fakulty souvisí se značkou univerzity, jejíž součástí fakulta je. Veřejnost identifikuje značku fakulty jako součást univerzity a zároveň se ve vnímání značky fakulty odráží image značky univerzity, což bývá podpořeno i jednotným designem značek fakult a jejich univerzity. Značka fakulty ve vztahu k univerzitě může být někdy chápána jako značka produktová, značka univerzity jako firemní. Značkou fakulty nemusí být nutně znak fakulty (např. řada měst má jak znak, tak marketingovou značku). Vnímáme-li značku fakulty jako soubor asociací, které si lidé vně i uvnitř fakulty vytvářejí sami, je zřejmé, že jej nelze rychle změnit nebo ovlivnit, dobrou značku nelze vnímat pouze jako produkt reklamního grafika. Strategie rozvoje značky fakulty proto bývá prací oddělení public relations na fakultě, opírající se o důkladnou analýzu (audit).

Identita vysoké školy se svými atributy (kultura, design, komunikace) a image vysoké školy mohou být považovány za hlavní cíle public relations vysokých škol, protože v oblasti vzdělávání vystupuje do popředí People a Participační aktivita jako složky marketingového mixu. Pro vysoké školy důležitost a význam dobrých vztahů s cílovými a zájmovými skupinami vychází z toho, že stejně jako subjekty tržního sektoru, také instituce v oblasti školství, musí sledovat svůj trh, přizpůsobovat se měnícím se požadavkům na vzdělávání.

Literatura

- [1] SVĚTLÍK, J.: Marketing školy. 1. vyd. Zlín: Ekka, 1996. ISBN 80-902200-8-8
- [2] JAKUBÍKOVÁ, D.: Marketing školy. 1. vyd. Liberec: TUL, skriptum, 2001, ISBN 55-005-01
- [3] ŠTEFKO, R.: Teoretické východiská skúmania determinantov image vzdelávacej organizácie. Aula, 1999, č.1, s. 30-34, ISSN 1210-6658a
- [4] EGER, L., EGEROVÁ, D.: Image školy. 1. vyd. Liberec: TUL, skriptum, 2001, ISBN 80-7083-440-4
- [5] HORÁKOVÁ, I., STEJSKALOVÁ, D. a Škapová, H.: Strategie firemní komunikace. 1. vyd. Praha: Management Press, 2000. ISBN 80-85943-99-9
- [6] SVĚTLÍK, J.: Image vysoké školy a její měření. In Marketingová komunikace a image. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2006., s. 147-149. ISBN 80-7318-394-3

- [7] PFEIFER, L., UMLAUFOVÁ, M.: Firemní kultura, síla sdílených cílů, hodnot a priorit. 1. vyd. Praha: Grada 1993. ISBN 80-7169-018-X
- [8] JAKUBÍKOVÁ, D.: Úspěch marketingu závisí na kultuře. In Marketing vysokých škol. Praha: ČVUT a CSVŠ, Sborník příspěvků Mezinárodní konference Projekt Tempus Phare CME 97-3026. 2000, s. 78-79. ISBN 80-01-02163-7
- [9] ŠMÍD, M.: Stručný slovník elektronických médií, Karolinum, Praha 1995, ISBN 80-7184-142-0

Costs Relation between Implementation and Maintenance of Integrated Quality Systems and Number of Employees

Jaromír Švihovský

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomie

E-mail: jaromir.svihovsky@tul.cz

Abstract

Active focus on customer as well as fast changes of all wishes and expectations of customer from competitive products and services with constantly lower number of complaints are nowadays decisive factor of economic competition. To be able to reach this aim responsibility for quality of products and services has spread out to all units within the company thanks to philosophy of Total Quality Management. Every worker of marketing, development, production planning, production, customer service etc. is contributing with its knowledge about quality and with its work to reach up strategic objective of a company „high quality of products and services“ and in addition the aim will be innovated. Another objective of a company is of course that products and services are realized economically. Presumption for reaching these objectives is generally binding quality management which define all the processes within the company and sets appropriate responsibilities and transparently illustrates them, minds changes, manages established processes and introduces relevant improvement acquisition. To launch integrated management system is economically and personally very challenging and so it is necessary that companies will be able to compare costs on introducing and maintenance of particular systems and contributions which arise from it. Question of level of costs on introducing and maintenance of integrated management is main topic of this text.

Key Words: *Integrated Management System, Costs on Implementation of Systems, Costs on Maintenance of Systems, Quality Management, EMS, Labour Protection.*

Abstrakt: Závislost nákladů na implementaci a na udržování integrovaného systému řízení kvality na počtu zaměstnanců

Vědomá orientace na zákazníka jakož i rychlé změny všech přání a očekávání zákazníka od konkurenceschopných výrobků a služeb se stále nižším počtem reklamací jsou dnes rozhodujícím faktorem hospodářské soutěže. Aby bylo možno tohoto cíle dosáhnout, rozšířila se díky filozofii komplexního managementu jakosti zodpovědnost za jakost výrobků a služeb do všech útvarů podniku. Každý pracovník marketingu, vývoje, plánování výroby, výroby, servisu atd. přispívá svým vědomím jakosti a svou prací k tomu, že podnikový cíl „vysoká jakost výrobků a služeb“ bude dosažen a nadto ještě zlepšován. Další cíl podniku spočívá samozřejmě v tom, že budou výrobky a služby realizovány hospodárně (ekonomicky). Předpokladem pro dosažení těchto cílů je obecně závazný management jakosti, který definuje všechny procesy v podniku, stanovuje příslušné odpovědnosti, transparentně je dokládá, hlídá změny, řídí zavedené procesy a zavádí případná opatření ke zlepšení. Zavedení integrovaného manažerského systému je ekonomicky a personálně velice náročné, je tedy nutné, aby podniky byly schopné porovnat náklady na zavedení a udržování jednotlivých systémů a přínosy, které z toho plynou. Právě otázkou nákladů na zavádění a udržování integrovaného managementu se zabývá tento příspěvek.

Klíčová slova: *Integrovaný manažerský systém, náklady na zavedení systémů, náklady na udržování systémů, management kvality, EMS, bezpečnost práce.*

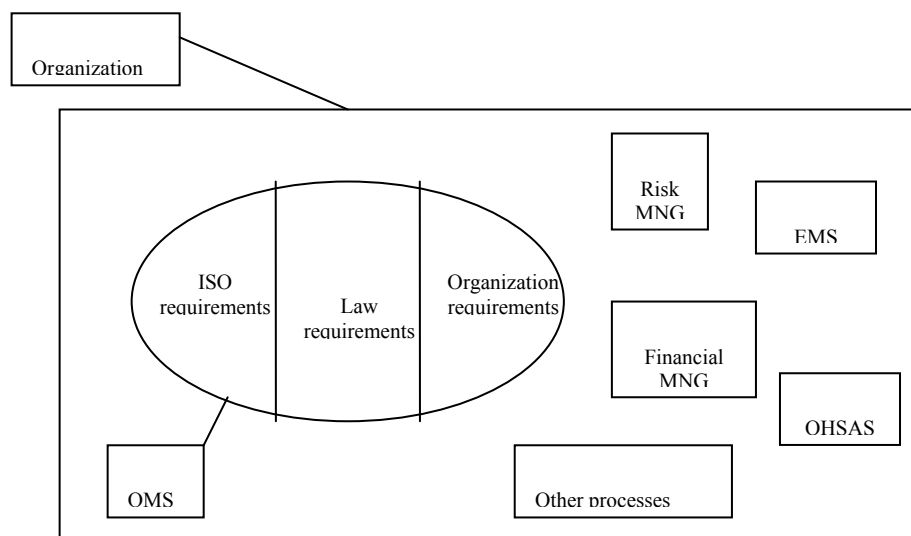
1. Introduction

Within the scope of defence my dissertation work which came through in May 2007 and which was among others focused on costs relation between implementation of integrated quality in the first year and costs relation between maintainance of integrated system and number of employees. Main contens of dissertation work was reserach which would monitore usage of particular methods, systems and tools considering quality mangement in the Czech Republic and their contribution and influence to economic indicators. The research was performed during the years 2006 and 2007 and was defined the aim of affecting opinion of companies in the Czech Republic to this topic.

2. Integrated management

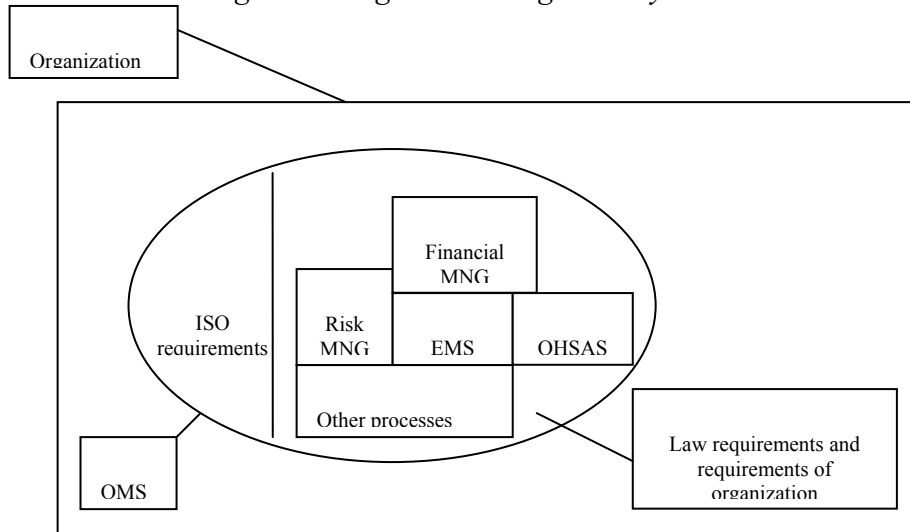
First it is necessary to define what is the meaning of integrated management on which standards basis will be integrated management system created. If the organization is understood as a system of processes it is obvious that all processes in organization form integrated complex (system) and integrated management system (IMS) is then management model which includes all company processes. Possible graphical scheme of the situation is demonstrated in the chart 1.

Figure 1 Structure of internal processes



There is a strukture of processes demonstrated in the chart 1 which is usual or which is very often result of aplication of requirements of ISO 9001. It is obvious that this structure of company processes is far and away distanced from integrated management. Above all QMS is understood as one of many subsystems within the company and not as the system integrating bases. However in the same time it is not usually defined which other subsystem should have this status within integrated management. Optimal model is demonstrated in the chart 2 where QMS is identified with integrated management because it includes all internal processes of a company. This structure appears logical because it is very difficult to find and sustantiate processes which with its content do not go under any of three groups of QMS.

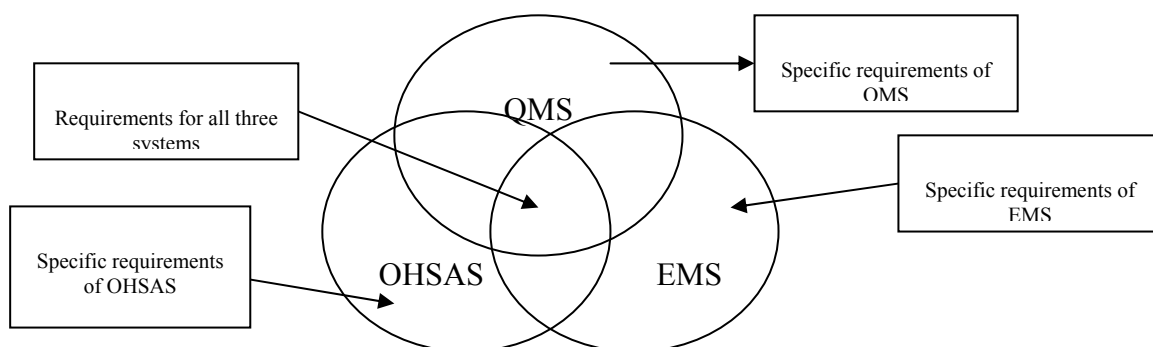
Figure 2 Integrated management system



Source ISO 9000 point of view integrated management model demonstrated in the chart 2 appears as optimal. Main disadvantages of remaining models could be:

QMS, EMS and OHSAS requirements are naturally different with its object but structure of requirements, procedures of its implementation and maintenance are very close. It is a matter of organization whether it decides to launch into profession these three systems. If the company decides for all of them or for some of them it depends also on its independent decision whether it operates separately or together. Sometimes in this context it is discussed as one combined system which includes all three systems – quality, environment and labour protection. Above all economics reasons are conducting company to integrity. Some requirements are same for all three areas but on the other hand there are requirements of particular standards which are focused only to the specific management system – for example QMS requires monitoring and measuring the product or identification and deducibility. Example of EMS requirements could be requirements on emergency readiness or requirements on communication and also OHSAS has its own specific requirements like for example identification of danger, evaluation and risk management. Relations among quality management systems, environment and labour protection are described at chart 3.

Figure 3 Relations among management systems QMS, EMS, OHSAS



3. Basic information about companies

There were 56 companies involved in the research. This number is sufficient and total number of received answers for executing is significant. One of asked company was awarded with „National price for quality“. Research was done with companies which are either commercial

companies (joint stock company, limited liability company) or form of craft (individual person). 63 % of cooperating companies were joint stock company then 32 % were limited liability company and lowest number were individual persons (5 %). For splitting companies according to number of employees there were determined 3 intervals:

1 – 24.....small companies,

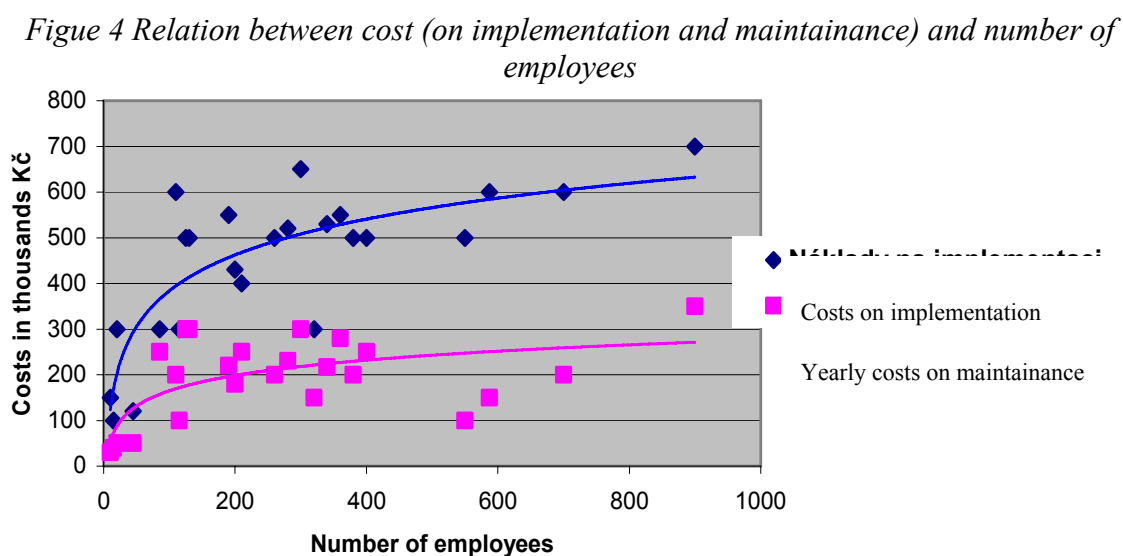
25 – 250.....middle companies,

251 and more.....big companies.

Approximately 14 % of companies were involved in the first interval (small companies). Most of organizations were in second and third interval so they were marked as middle and big companies. Concretely 54 % of middle and 32 % of big companies. Matter of majority ownership there predominates domestic owner (79 %) then foreign owner comes after (21 %). Most of the companies are using more or less consultancy services from external companies which is optimistic findings because it is very necessary to use help of experts for successful and effective implementation quality into business processes.

4. Costs relation between implementation and maintainance of integrated quality system and number of employees

When investigating dependence of implementation and maintainance of integrated quality systems costs there was found dependence on the number of employees. There were investigating two relations. First the attention was forced to the cost level on implementing of integrated quality system in the first year and then dependence on maintainance of these systems in following years. From picked datas point diagram was made up and then regression analysis was implemented and datas were composed with logistic curve. Particular points and regression function are constructed in the following chart 4.



According to research and received datas there could be expressed the relation between costs on implementation of integrated systems on number of employees with the help of following figure:

$y = -136,9 + 113,1 \ln(x)$, where y is cost level in thousands Kč and x is number of employees.

In the same way it is possible to determine similar relation for yearly costs on maintainance of the systems:

$y = -57,3 + 48,3 \ln(x)$, where y is cost level in thousands Kč and x is number of employees .

Literature

- [1] Prchal, M. Integrovaný management a úloha norem ISO řady 9000. In Perspektivy jakosti 3/2006. Praha: Česká společnost pro jakost, 2006. ISSN 1210-1753, p. 21 – 22.

System řízení akciových společností v České republice

Pavel Tuleja
Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra ekonomie
E-mail: tuleja@opf.slu.cz

Abstrakt

V průběhu 90. let prošla česká ekonomika procesem transformace centrálně plánované ekonomiky na ekonomiku založenou na tržních principech. Tento proces sebou přinesl celou řadu nových institucí, přičemž, mimo jiné, vedl také ke vzniku českého modelu výkonu správy a řízení velkých korporací. V souvislosti s tímto, do jisté míry, specifickým modelem však před námi vyvstává celá řada otázek, z nichž za nejdůležitější můžeme označit následující: „Jaká je konkrétní podoba českého modelu správy a řízení velkých společností?“ „Má tento model blíže monistickému anglosaskému modelu, či naopak německému dualistickému modelu?“ a „Jaké konkrétní instituce mají vliv na formování zásad corporate governance v Česku?“ Odpověď na tuto otázku není zcela jednoduchá. Z tohoto důvodu je cílem této stati nastínit čtenáři základní principy výkonu corporate governance v České republice, přičemž svou pozornost zaměříme, především na způsob řízení, kontroly, financování a získávání informací o jednotlivých korporacích působících na českém kapitálovém trhu. V samotném závěru se pak budeme věnovat bližší pozornost organizacím, jež v Česku přímo či nepřímo ovlivňují základní principy fungování corporate governance. Tento příspěvek je tak jednou ze statí, které mají být určitým vstupem do problematiky, již podrobněji řešíme v rámci projektu „Komplexní analýza aspektů corporate governance v podmínkách české ekonomiky“.

Klíčová slova: Český model, dualistický model, financování, informace, kontrola, monistický model, řízení, správa.

Abstract: Corporate Governance in the Czech Republic²¹⁰

During the 90's, the Czech economy underwent a process of transition from the centrally planned economy to the economy based on market principles. This process has brought along a number of new institutions, leading, besides others, to the establishment of the Czech model of the corporate governance. In connection to this, to a certain extent, a specific model, a number of questions emerges, of which the following may be considered the most important: "What is the specific form of the Czech model of administration and management of large corporations?" "Is this model closer to the monistic Anglo-Saxon model or, on the contrary, to the German, dualist model?" and "Which specific situations have effect on forming principles of the corporate governance in the Czech Republic?" The answer to this question is not quite simple. This is the reason why the objective of this article is to outline to the reader the performance principles of corporate governance in the Czech Republic, focusing our attention, in particular to the method of management, control, financing and collecting information on individual corporations operating on the Czech capital market. In the very conclusion, we shall pay attention to organizations which directly or indirectly affect the fundamental principles of operating of corporate governance in the Czech Republic. This contribution is hence one of the articles which are supposed to be a certain introduction to the problems which we handle in more detail within the project titled "A Complex Analysis of Aspects of Corporate Governance under the conditions of the Czech economy".

Key Words: Czech Model, Dualistic Model, Financing, Information, Control, Monistic Model, Management, Administration.

²¹⁰ Tento článek vznikl díky podpoře Grantové agentury České republiky v rámci projektu GA402/06/0204: „Komplexní analýza aspektů corporate governance v podmínkách české ekonomiky“.

Úvod

V rámci soudobé ekonomické teorie nalezneme dva čisté modely správy a řízení velkých společností, a to model monistický (anglosaský) a dualistický (německý). Jelikož oba tyto modely jsou označovány jako modely čisté, v reálně fungující ekonomice se s nimi prakticky nesetkáme. Reálně fungující modely corporate governance tak jsou modely smíšenými, v nichž převažuje buďto anglosaský, nebo německý přístup ke správě a řízení velkých akciových společností. Takovýmto model je také český model corporate governance.

Český model správy a řízení velkých akciových společností

V průběhu 90. let procházela česká ekonomika procesem transformace centrálně plánované ekonomiky na ekonomiku založenou na tržních principech. Tento proces sebou přinesl řadu nových institucí a mimo jiné vedl i ke vzniku českého modelu výkonu corporate governance. V této souvislosti před námi vyvstává otázka: „Jaký je český model výkonu správy a řízení akciových společností?“ Odpověď na tuto otázku se pokusíme nalézt v průběhu následující stati, v jejímž rámci podáme, vzhledem k požadovanému rozsahu, stručnou charakteristiku českého modelu corporate governance, přičemž hlavní důraz budeme klást především na způsob řízení a kontroly, financování a získávání informací o jednotlivých korporacích působících na českém kapitálovém trhu.

Řízení a kontrola korporací

Prvním aspektem, na nějž při analýze českého modelu corporate governance zaměříme svou pozornost, bude způsob řízení a kontroly velkých akciových společností, jenž je spojen především s kontrolou a řízením manažerů zodpovědných za bezproblémový chod jimi spravovaných firem.

Vyjdeme-li z platného Obchodního zákoníku, pak dospějeme k závěru, že v České republice je výkon corporate governance postaven na dvoustupňovém způsobu řízení, což jednotlivým akcionářům umožňuje aktivně se podílet na správě příslušné akciové společnosti. V rámci tohoto systému tak vedle sebe působí představenstvo, jež je složeno z manažerů a je statutárním orgánem dané firmy, a dozorčí rada, které se představenstvo zodpovídá a jejímiž členy nemohou být jak osoby působící v tomto představenstvu, tak prokuristé a osoby oprávněné jednat jejím jménem. Z tohoto pohledu je tedy zřejmé, že v případě České republiky jsou jednotlivé korporace ovládány nepřímou, tj. prostřednictvím hlasování v dozorčích radách, z čehož vyplývá, že český model je vystavěn spíše na voting a nikoliv na exit-systému. Tento náš závěr pak dále potvrzuje také způsob volby jednotlivých členů dozorčí rady, kteří jsou ze dvou třetin voleni valnou hromadou akcionářů a z jedné třetiny zaměstnanci firmy. Díky tomuto způsobu volby jsou pak manažeři jednotlivých firem v podstatě nuceni konzultovat veškerá svá rozhodnutí jak s vlastníky, tak se zástupci odborů, resp. zaměstnanců, což český model výkonu corporate governance opět více přibližuje dualistickému modelu typickému pro německy hovořící země.

Při podrobnější analýze kapitálového trhu dospějeme k závěru, že v Česku je vlastnictví jednotlivých korporací soustředěno do rukou několika významných investorů, jimiž jsou buďto významní zahraniční investoři, nebo velké investiční, popř. penzijní fondy. V této souvislosti je zapotřebí říci, že tento způsob rozložení vlastnictví je výsledkem transformačního procesu a zejména pak kupónové formy privatizace, v jejímž průběhu byly

do soukromých rukou převedeny podniky, jejichž jmění dosáhlo celkové hodnoty 367,5 mld. korun. 70 % takto zprivatizovaného majetku získaly v první a druhé vlně kupónové privatizace právě investiční fondy, jimž čeští občané svěřili 71,8, resp. 64,0 % všech investičních bodů. Zbývajících 30 % majetku pak připadlo drobným akcionářům, kteří tak měli pouze minimální vliv na chod jednotlivých akciových společností. Toto minoritní postavení přimělo drobné akcionáře postupně odprodat své podíly do rukou koncentrovaných vlastníků, díky čemuž velké investiční fondy dále upevnilly své výsadní postavení na českém kapitálovém trhu.

Tento vývoj pak vedl k postupnému omezování přístupu outsiderů k cenným papírům emitovaným jednotlivými akciovými společnostmi, v důsledku čehož se omezil i vliv kapitálového trhu na správu a řízení jednotlivých korporací. Na druhé straně je však zapotřebí říci, že určitým pozitivem tohoto způsobu řízení společností je to, že se v české ekonomice téměř nevyskytuje nepřátelské převzetí firmy, jež je typické zejména pro anglosaský model.

Dostupnost informací

Jak je z výše uvedeného zřejmé, v minulých letech byli drobní investoři v České republice odsouzeni spíše do role druhořadých hráčů, přičemž toto minoritní postavení, spojené navíc s poněkud omezenými možnostmi postihovat „vnitřní obchodování“ (insider trading), výrazně omezilo jejich schopnost získávat relevantní informace o hospodářském vývoji jednotlivých akciových společností. Český model výkonu corporate governance tak v minulosti fungoval a doposud v podstatě funguje spíše na osobních kontaktech a na přednostním přístupu bankovních institucí, jako majoritních vlastníků investičních společností, k informacím. V důsledku tohoto vývoje se v České republice vyskytuje na burze cenných papírů relativně malý počet firem. Vyjdeme-li z oficiálních údajů Burzy cenných papírů Praha, a. s., pak dospějeme k závěru, že na prestižním hlavním trhu jsou v současnosti umístěny akcie jedenácti velkých korporací, k nimž patří např. ČEZ, Erste Bank, Philip Morris ČR, Telefónica O2 C.R. či Zentiva, přičemž 1. července tohoto roku bude tento počet rozšířen na dvacet, když dojde ke sloučení původního hlavního trhu s trhem vedlejším. Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že také z hlediska získávání informací se české pojetí výkonu corporate governance poměrně výrazně přibližuje pojetí německému, jež je z tohoto pohledu označováno jako přístup „soukromého vlastnictví“.

Ačkoliv i v tomto případě můžeme model uplatňovaný v České republice označit jako model blízký se ideální podobě insider-systému, nelze říci, že tomu tak bylo vždy. V průběhu 90. let byla na hlavní české trhy, tj. na Burzu cenných papírů Praha, a. s. a v RM-systému, a. s., uvedena celá řada akciových společností, které však na těchto trzích zpravidla nesetřvaly příliš dlouho. Současně je zapotřebí říci, že zejména díky „vnitřnímu obchodování“ s akciemi a díky, již výše zmíněné, špatné dostupnosti informací byl český kapitálový trh poměrně málo likvidní. Nízká likvidita trhu se následně odrazila v omezené schopnosti analytiků odhadovat tržní hodnotu firem a tím pádem také k obchodům realizovaným na principu morálního hazardu.

Způsob financování

Vzhledem k tomu, že český systém řízení a kontroly akciových společností má blíže systému německému, v němž je výkon corporate governance spojen přímo s vlastníky a nikoliv s nepřímým „hlasováním“ prostřednictvím kapitálových trhů, hrají při financování českých

korporací trhy cenných papírů mnohem menší roli než v systému anglosaském. V případě České republiky tak jednotlivé akciové společnosti nezískávají volné finanční zdroje přímo od domácností, ale zprostředkovaně prostřednictvím univerzálních bank, jež mají zpravidla poměrně úzkou vazbu na jednotlivé průmyslové podniky.

V tomto okamžiku můžeme tedy konstatovat, že při financování českých akciových společností hrají poměrně významnou roli komerční banky, které si zejména na počátku 90. let zachovávaly vůči nově vzniklým korporacím poměrně výrazný odstup, když těmto firmám poskytovaly pouze krátkodobé a výjimečně také střednědobé úvěry. Přes tuto obezřetnost v chování se však jednotlivé banky nebyly schopny vyhnout rizikovým úvěrům, jejichž podíl na celkovém počtu poskytnutých úvěrů neustále narůstal. Objem rizikových úvěrů tak v průběhu času dosáhl hranice, při jejímž překročení bylo zapotřebí realizovat kroky, které vedly jak k ozdravení a restrukturalizaci, tak k následnému posílení českého bankovního sektoru. Významnou roli v tomto procesu pak sehrála především Konsolidační banka Praha, s. p. ú. a její právní nástupkyně Česká konsolidační agentura, na něž jednotlivé bankovní instituce převedly velkou část nekvalitních úvěrů.

Přestože rozhodující roli při financování velkých korporací v České republice již delší dobu sehrávají univerzální banky, je zapotřebí připomenout, že především na počátku 90. let hrály v tomto systému významnou roli také investiční fondy, jejichž význam vzrostl díky, již výše zmiňované kupónové formě privatizace. V tomto okamžiku je zapotřebí poznamenat, že zejména v letech 1992-1994 byl podíl těchto fondů na kapitálovém trhu minimálně srovnatelný s podílem, jenž je běžný v monistickém modelu. Máme-li tyto dva modely porovnat, pak zde nalezneme jeden významný rozdíl a tím je poměrně značná závislost jednotlivých investičních fondů na zakladatelských bankách, které tak jejich prostřednictvím mohly významně ovlivňovat jednotlivé korporace. Pokud zhodnotíte výše uvedené, dospějeme k závěru, že z hlediska financování akciových společností se český model výkonu corporate governance opět blíží spíše modelu německému, a to i přesto, že na počátku transformace se zda prosazovaly silné monistické prvky.

V obecné rovině bychom tedy český model správy a řízení velkých korporací mohli označit za model, v němž převažují prvky typické pro dualistický systém výkonu corporate governance. Současně s tímto závěrem je však zapotřebí dodat, že ačkoliv se tento model jeví jako ustálený, začínají se zejména v posledních letech v rámci odborné veřejnosti stále častěji objevovat hlasy, které volají po takové novelizaci Obchodního zákoníku, která by těmto firmám umožnila vybrat si mezi monistickým a dualistickým modelem.

Komise pro cenné papíry a její role při utváření principů corporate governance v České republice

Na základě výše uvedeného můžeme tedy konstatovat, že při vytváření českého systému správy a řízení velkých korporací sehrál poměrně významnou roli proces, v jehož rámci docházelo a v současnosti i nadále dochází k postupnému přechodu od prvotní investorské struktury, jež byla výsledkem kupónové privatizace, k nové vyspělejší struktuře, která český kapitálový trh postupně přibližuje vyspělým kapitálovým trhům v zahraničí. V rámci tohoto procesu sehrála v minulosti významnou roli především Komise pro cenné papíry (dále také KCP), která v Česku působila v letech 1998-2006, kdy její roli převzala Česká národní banka. Otázkou tedy zůstává, jaká byla role této komise při utváření českého modelu corporate governance.

Vyjdeme-li z původního znění zákona č. 15/1998 Sb., pak dospějeme k závěru, že jedním ze tří hlavních cílů Komise pro cenné papíry, jenž přímo souvisí s výkonem corporate governance, byla ochrana investorů před riziky, která jsou spojena s jejich působením na kapitálovém trhu. Podíváme-li se na tuto oblast poněkud podrobněji, pak dospějeme k závěru, že cílem Komise bylo omezit zejména rizika související se:

- selháváním statutárních orgánů a managementů jednotlivých firem. Zde se jednalo především o snahu zabránit krachům velkých společností, k nimž by mohlo dojít v důsledku nedostatků v kontrolních mechanismech, nedostatečnému kapitálovému vybavení firem či v důsledku nekompetentnosti manažerů těchto společností.
- podvodným jednáním, v jehož rámci se firmy pokoušejí buďto zkreslovat či nezveřejňovat informace, jež jsou nezbytné pro rozhodování jednotlivých subjektů působících na českém kapitálovém trhu,
- nevhodností nabízeného instrumentu, tj. omezit nebezpečí spojené s nepříznivým výběrem služby ze strany investora
- a rizika spojená s poklesem kurzu daného investičního instrumentu.

Instituce pověřené dohledem nad kapitálovým trhem mají za úkol rozpoznat možná rizika spojená jak se selháním jednotlivých statutárních orgánů, tak s jejich podvodným jednáním, čímž následně přispívají k větší průhlednosti tohoto trhu. Transparentnost českého kapitálového trhu by tak měla být zabezpečena především všeobecnou dostupností informací o jednotlivých emitentech, o hospodářských výsledcích společností, jež jsou v jejich vlastnictví a o obchodech s příslušnými cennými papíry. Z tohoto důvodu požadovala KCP po jednotlivých podnicích vydávajících akcie, aby pravidelně, pravdivě a úplně informovali všechny subjekty působící na příslušném kapitálovém trhu o výsledcích hospodaření a kapitálové přiměřenosti jimi vlastněné firmy. Tyto kroky byly podnikány především s cílem zabránit nekalým praktikám spojeným se snahou manipulovat trhem, a to zejména prostřednictvím obchodování realizovaného na základě důvěrných informací, což jsou přestupky, které zásadním způsobem ovlivňují povědomí tuzemských i zahraničních investorů o transparentnosti českého trhu s cennými papíry.

Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že Komise pro cenné papíry se v rámci své činnosti snažila zabránit tomu, aby byly jak kapitálový trh, tak jednotlivé instituce zneužívány k aktivitám, jež svou podstatou buďto odpovídají nebo se velmi blížily kriminální činnosti. Zde máme na mysli zejména snahu o potlačení takových praktik, jakými jsou např. praní špinavých peněz, podvody a nepoctivé jednání, zkreslování informací a hospodářských výsledků či již výše zmiňovaný insider trading.

Při naplňování tohoto cíle byla Komise nucena postupovat v souladu se stávajícím právním řádem, přičemž při svých regulačních aktivitách vycházela z pěti základních principů, z nichž se z hlediska corporate governance jeví jako nejdůležitější princip primární zodpovědnosti. Dle této zásady je jediným orgánem zodpovědným za to, že obchodní činnost společnosti je plně v souladu s legislativou a s požadavky na regulaci ze strany KCP statutární orgán, jímž je v případě akciové společnosti její představenstvo. Můžeme tedy říci, že z tohoto pohledu je za řízení rizika a za kontrolu ve firmě plně zodpovědný management firmy, přičemž úlohou Komise bylo pouze kontrolovat dodržování požadavků na regulaci. KCP tak v žádném případě nesměla zasahovat jak do obchodních aktivit společností, tak do její soukromoprávní oblasti.

V této souvislosti je nutno podotknout, že jedním z požadavků Komise, jenž směřoval nejen ke společnostem pohybujícím se na regulovaném trhu, ale také k institucionálním investorům, auditorům či ratingovým agenturám byl požadavek na to, aby se tyto subjekty v odpovídajícím rozsahu přihlásily ke „Kodexu správy a řízení společností“ založeného na Principech OECD (2004) a zpracovaného pracovní skupinou, v jejímž čele stála právě KCP a již dále tvořily např. zástupci Asociace penzijních fondů, Burzy cenných papírů Praha, a. s., CG Partners, Českého institutu členů správních orgánů, Českého institutu interních auditorů či Unie investičních společností ČR, což jsou všechno organizace, které poměrně významně ovlivňují proces utváření českého modelu výkonu corporate governance. Tento Kodex je souborem doporučení, která mají zajistit základy pro efektivní rámec správy a řízení společností, ochranu práv akcionářů a pro usnadnění výkonu těchto práv, spravedlivé zacházení se všemi akcionáři (majoritními, minirotními, tuzemskými i zahraničními), odpovídající roli zainteresovaných stran při správě a řízení daných společností, včasné a přesné uveřejňování všech podstatných informací týkajících se chodu společnosti a v neposlední řadě také strategické vedení společností, účinné monitorování jejich managementů a odpovědnost představenstev a dozorčích rad vůči společnostem a akcionářům, přičemž některá z těchto doporučení jsou již v současnosti součástí českého právního řádu. Na druhé straně je však zapotřebí poznamenat, že tento kodex nemá podobu právní normy a proto v žádném případě nemůže modifikovat ustanovení jednotlivých právních předpisů.

Závěr

Co říci závěrem? Vyjdeme-li z výše uvedeného, dospějeme k závěru, že v posledních osmnácti letech se český model výkonu správy a řízení společnosti vyvinul do podoby, v níž převažují spíše prvky německého dualistického modelu. Proces utváření tohoto systému ovlivnila v minulosti celá řada institucí, z nichž k nejvýznamnějším patřila Komise pro cenné papíry, která byla založena v roce 1998 a k jejímuž zániku došlo o osm let později, kdy její roli převzala Česká národní banka. Význam KCP pro výkon corporate governance pak můžeme spatřit především v její roli při vytváření jak původní, tak nové verze Kodexu správy a řízení společnosti, jenž se tak stal jedním z nejvýznamnějších dokumentů tvořících základy českého systému corporate governance.

Literatura

- [1] HINDLS, Richard, HOLMAN, Robert, HRONOVÁ, Stanislava a kol. Ekonomický slovník. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 520 s. ISBN 80-7179-819-3.
- [2] KAVALÍŘ, Petr. Hodnocení corporate governance v České republice. Working Paper CES VŠEM [online]. 2005, č. 14 [cit. 2007-05-29]. Dostupné z: <http://www.vsem.cz/data/docs/gf_WPNo14.pdf>. ISSN 1801-2728.
- [3] Kodex správy a řízení společnosti ke stažení [online]. c2005 [cit. 2007-05-29]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/hs.xsl/fnm_sprava_kodex_22015.html>.
- [4] Komise pro cenné papíry [online]. c2007 [cit. 2007-06-29]. Dostupné z: <<http://www.sec.cz/export/CZ/index.page>>.
- [5] MLČOCH, Lubomír. Institucionální ekonomie. 2. vyd. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2005. 189 s. ISBN 80-246-1029-9.
- [6] ROUBÍČEK, Lukáš. Corporate governance (Správa a řízení společností). 1. vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 1998. 129 s. ISBN 80-7078-592-6.

- [7] Zákon č. 15/1998 Sb., o dohledu v oblasti kapitálového trhu a o změně dalších zákonů [online]. c2007 [cit. 2007-06-05]. Dostupné z: <http://portal.gov.cz/wps/portal/_s.155/701?kam=zakon&c=15/1998>.
- [8] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník ve znění novelizací zákona [online]. c2007 [cit. 2007-06-05]. Dostupné z: <http://www.webset.cz/obchodni_zakonik.htm>.

Český podnik v éře celosvětového zeštíhlování

Martina Ublová, Lilia Dvořáková, Helena Aschenbrennerová
Západočeská univerzita, Fakulta strojní v Plzni
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
E-mail: ublova@kpv.zcu.cz

Abstrakt

Kdybychom si položili otázku, co si představujeme pod pojmem moderní metody řízení, každý z nás, resp. každý podnik, by byl schopen odpovědět jinak. Každý již jistě slyšel pojmy jako Lean Manufacturing, Just-in-Time, Kanban, Kaizen, Six Sigma a další. Na kterou z těchto metod se však manažeři podniku mají zaměřit? Kterou z nich by měli využít pro zlepšení chodu celého podniku? To jsou nejčastější otázky, které si manažeři kladou v souvislosti s potřebou zlepšování podnikových ukazatelů. Pokud začneme hledat odpovědi na tyto otázky a začneme studovat a pročítat různé články, odkazy, metodické pokyny, knihy, zúčastňovat se seminářů, konferencí a sympózií zaměřených na toto téma, uvědomíme si, že se v současné době stále více hovoří o štíhlém způsobu řízení. Štíhlý způsob řízení si tak razí cestu z japonského prostředí do zcela odlišného prostředí, z automobilové a elektronické výroby postupně do všech odvětví, z výrobních procesů do ostatních podnikových oblastí. Nastává tak éra celosvětového, resp. celopodnikového zeštíhlování.

Cílem příspěvku je nalézt odpověď na otázku, proč tomu tak je. Proč si manažeři podniku myslí, že transformací podniku v podnik štíhlý dokáží vyřešit problémy, s kterými se každý podnik v současné době potýká? Japonské metody se rozvíjely již od 50. let dvacátého století, od 80. let je metoda „lean“ využívána a následně upravována v USA. Je to již tedy přibližně 40 let, co byly podány první informace o výrobním systému Toyoty. Proč se až nyní české podniky rozhodly, že právě tento způsob řízení je pro ně ten správný? Nalézt odpověď na položené otázky je cílem tohoto příspěvku.

Klíčová slova: Štíhlá výroba, éra celosvětového zeštíhlování, štíhlá společnost, mapování hodnotových toků, zlepšování procesů, Ishikawův diagram, diagram rybí kosti.

Abstract: Czech Company in the Lean Worldwide Era

If we ask the question what we imagine behind the term modern methods of management, each of us, or (if you like) every company would be able to answer in a different way. Everyone has surely heard the terms such as Lean Manufacturing, Just-in-Time, Kanban, Kaizen, Six Sigma and other. Which of these methods should the managers target? Which of them should they use for improvement of running the whole company? These are the most common questions that managers ask in connection with the need to improve company indicators. If we start looking for answers to these questions and we start studying and reading various articles, references, guidelines, books, we participate in seminars, conferences and symposiums targeting this topic, then we realize that nowadays it is still more often talked about the lean way of management. The lean way of management comes from the Japanese environment to a completely different environment, from the automobile and electronic production subsequently to all branches, from the production processes to other business areas. So the lean worldwide era, or (if you like) the lean companywide era comes.

The goal of the paper is to find the answer to the question why it is so. Why do the company managers think that the company transformation in a lean company can solve the problems, which the company nowadays wrestles with? Japanese methods have already developed from the 50s of twentieth century. Beginning the 80s, the method “lean” has been used and consequently conditioned in the USA. It has been approximately 40 years, when the first information about the production system of Toyota was given. Why did the Czech companies decided as late as today that just this way of management is the right one for them? The goal of this paper is to find the answers to the questions asked.

Key Words: Lean Production, Lean Worldwide Era, Lean Company, Lean Consumption, Value Stream Mapping, Developing Processes, Ishikawa Diagram, Fishbone Diagram.

1. Historie a definice pojmu štihlá výroba

Koncept štihlé výroby (Lean Production, Lean Manufacturing, Lean Thinking) pochází ze společnosti Toyota, kde se začal rozvíjet již v 50. letech dvacátého století. Tento styl řízení se označuje také jako Toyota Production System.

Klasická definice říká: „Štihlá výroba znamená vyrábět jednoduše v samořízené výrobě. Koncentruje se na snižování nákladů přes nekompromisní úsilí pro dosažení perfekcionismu. Ke každému dni ve výrobě patří principy Kaizen aktivit, analýza toků a systémy Kanban. Toto úsilí vtahuje do změn všechny pracovníky podniku – od vrcholového managementu až po pracovníky ve výrobě.“

Jednoduše řečeno, štihlost podniku znamená dělat jen takové činnosti, které jsou potřebné, dělat je správně hned napoprvé, dělat je rychleji než ostatní, za méně peněz a neplýtvat zbytečně svými zdroji. Plýtvání zdroji má přímé dopady na náklady, kvalitu a dodávky. Štihlost podniku je v tom, že děláme přesně to, co požaduje zákazník, s minimálním počtem činností, které nepřidávají výrobku či poskytované službě hodnotu. Jinými slovy to znamená, dát zákazníkovi co skutečně chce, kdy to chce, za konkurenceschopnou cenu, v kvantitě a variabilitě, kterou vyžaduje a vždy v očekávané kvalitě.

Výrobní koncept založený na principech štihlé výroby začal budovat ve své automobilce již Henry Ford v letech 1903 až 1923. Fordovi myšlenky ve svých závodech uplatnil i Tomáš Baťa.

2. Základní principy a pilíře štihlé výroby

Štihlá výroba je flexibilní a disciplinovaný výrobní proces určený principy a standardy, kde se týmy schopných a zmocněných pracovníků společně podílí na odstraňování plýtvání, řízení výroby a dodávek produktů, které vždy splní požadavky zákazníků v kvalitě, sortimentu, nákladech a čase.

Základem výrobního systému Toyoty se staly dva pilíře: **JIT (Just-in-Time)** a **Jidoka**. Na Obr. 1 jsou shrnuty základní prvky výrobního systému Toyoty.

Mezi základní principy štihlého výrobního systému patří [4]:

- Dlouhodobá filozofie, která je základem rozhodování managementu
- Vytvoření kontinuálního toku, který vyplaví problémy na povrch
- Využívání principu tahu, který eliminuje nadprodukcí
- Eliminace plýtvání, vyrovnaní pracovního zatížení, Heijunka
- Kultura zastavení procesu a fixace problému – okamžitá kvalita u zdroje
- Standardizace
- Vizuální řízení
- Výchova leaderů
- Vytvoření silné a stabilní kultury
- Rozvoj sítě partnerů a dodavatelů
- Řešení problémů a zlepšování přímo u zdroje
- Pomalé a důkladné rozhodování - nedělají se ukvapená rozhodnutí
- Kaizen – učící se organizace

Obr. 1 Toyota Production Systém



3. Řešení problémů ve štíhlém podniku

Základní podmínkou štíhlosti je úzké propojení s ostatními podnikovými oblastmi. Implementace štíhlého způsobu řízení předpokládá neoddělovat jednotlivé podnikové procesy od sebe. Bez ohledu na velikost podniku v sobě štíhlé výrobní systémy zahrnují základní funkční oblasti, které jsou podmínkou úspěšného fungování. Mezi základní aktivity patří například návrh výrobků, plánování procesů, výrobní operace, rozvržení zařízení a toku materiálů, plánování a řízení výroby apod. Úspěch moderní organizace záleží na kvalitě celkové spolupráce jednotlivých oblastí řízení podniku, tzn. vývoji, administrativě, logistice a výrobě - potom již nehovoříme pouze o štíhlé výrobě, ale o **štíhlém podniku**. To samozřejmě předpokládá mít velmi dobře propracovaný management znalostí a neustále rozvíjet podnikovou kulturu (vzor základních návyků).

Společnosti na celém světě se snaží koncept vyvinutý v Toyotě napodobovat. V 70. a 80. letech začaly americké a evropské společnosti posílat své vedoucí pracovníky do Japonska a ti zpátky přinášeli získané zkušenosti. Bohužel však, řada principů a metod byla přejímána do těchto společností jen povrchně a bez implementace celého systému, základu a filosofie byla odsouzena k nezdaru. Ty společnosti, které implementují komplexní systémy (většinou přizpůsobené danému podniku a danému prostředí), mohou počítat se zlepšením chodu celé společnosti.

Od aplikace konceptu štíhlého řízení se očekává, že podnik vyřeší své současné problémy a dosáhne tím také lepších výsledků. Hlavní potíž s „řešením problémů“ však spočívá v tom, že podnik reaguje bezprostředně. To znamená, že podniky hledají řešení, aniž by předtím přesně definovaly problém. Potom svoji pozornost soustředí na odstraňování symptomů, místo řešení příčin problémů a plýtvání.

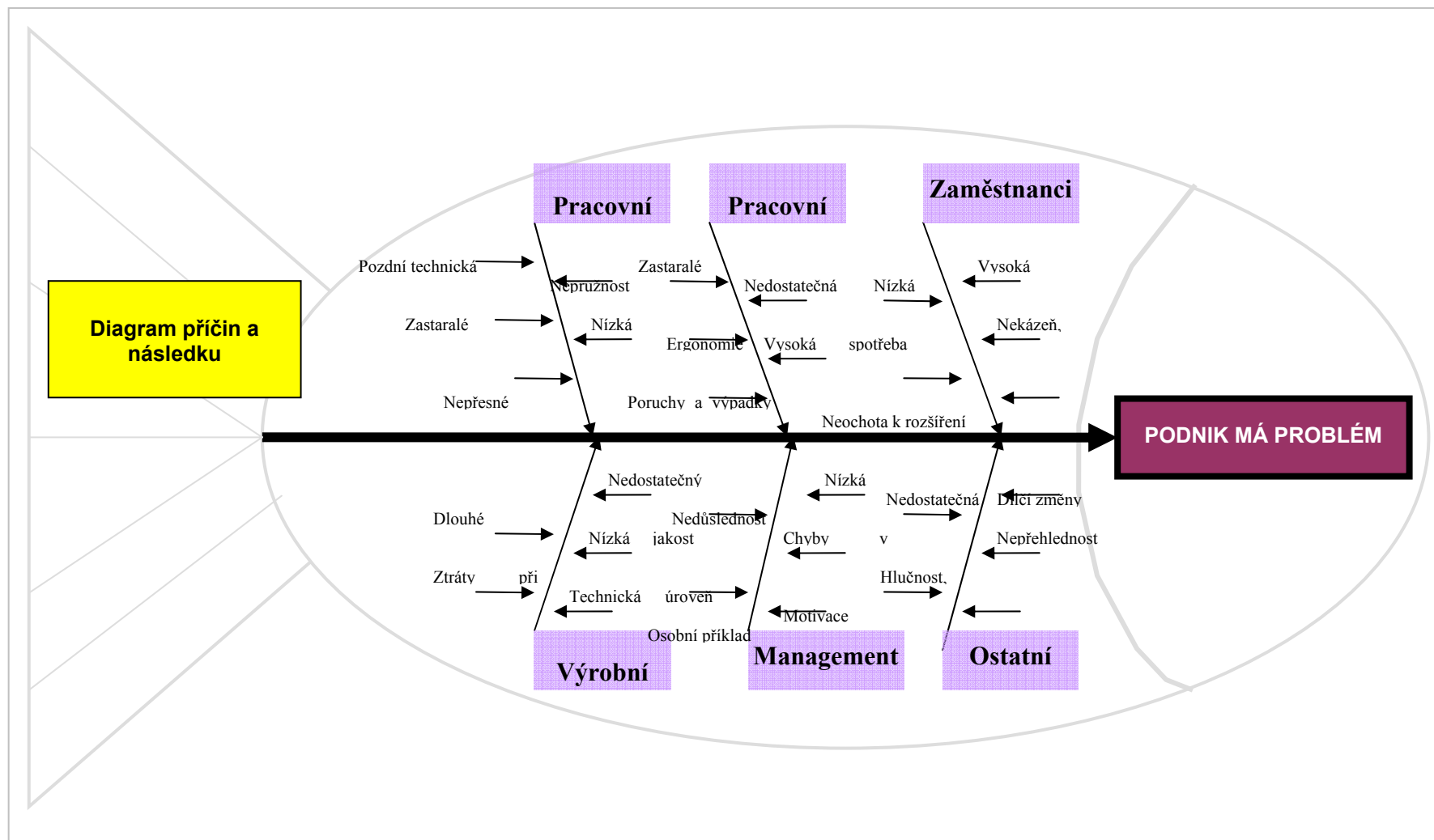
Pro lepší přehlednost definování příčin problému je výhodné, využije-li podnik **Ishikawův diagram**, někdy označovaný jako **Diagram rybí kostry** či **Diagram příčin a důsledku**. Na Obr. 2 jsou systematicky zachyceny hlavní příčiny, které vyvolávají určitý podnikový problém. Problémy, s kterými se podnik potýká jsou uspořádány do šesti hlavních skupin:

- Pracovní proces
- Pracovní prostředí
- Zaměstnanci
- Výrobní program
- Management (řízení)
- Ostatní

V rámci každé skupiny byly definovány konkrétní problémové oblasti, které ať již přímo či nepřímo, zapříčiňují snížení produktivity a konkurenceschopnosti podniku. Na daném obrázku je zobrazen pouze výběr těch nejvýznamnějších.

Pro identifikaci, měření a následnou eliminaci příčin jednotlivých forem plýtvání (nadvýroba, nadbytečná práce, zbytečný pohyb, zásoby, čekání, opravování, doprava, nevyužitá schopnost pracovníků apod.) štlhlý podnik využívá metodu **Value Stream Mapping**, neboli **Mapování toku hodnot**. Jedná se o jednoduchý a rychlý nástroj, jehož prostřednictvím se popisují materiálové a informační toky v podniku. Princip metody spočívá v tom, že se v podstatě podnik zabývá otázkou, jak jinak, lépe a efektivněji zajistit soubor funkcí, které dnes plní analyzovaný výrobní proces.

Obr. 2 Problémy výrobních podniků



Základní metodou štihlé transformace při řešení problémů je metoda „**5 PROČ?**“. Tzn., místo toho, aby podnik hledal viníka - „**5 kdo?**“ (Kdo to udělal?, Kdo to neudělal?, Kdo nese zodpovědnost? apod.), měl by hledat příčinu problému. Pokud se podnik 5 krát po sobě zeptá (Proč se chyba vyskytla?, Proč pracovník nepracoval?, Proč stroj nefungoval? apod.), většinou dorazí ke kořenům problémů, tzn. ke skutečným příčinám.

Jednotlivé metody, principy a nástroje štihlé výroby reprezentují změny v oblasti přístupů k řešení jednotlivých problémů a situací, které jsou před podnik postaveny. Podnik si musí umět odpovědět na tři základní otázky:

- **CO CHCE ZMĚNIT?** ▶ Rozbor klíčových problémů v podniku a jejich příčin
- **ČEHO CHCE ZMĚNOU DOSÁHNOUT?** ▶ Definování přínosů v krát. a dlouhodobém horizontu
- **JAK ZMĚNU USKUTEČNÍ?** ▶ Detailní definování jednotlivých kroků

Podniky se musí snažit vyvíjet i vlastní metody a nástroje. Některé budou možná přetrvávat jen krátce, ale jiné se stanou trvalými nástroji výrobního managementu. V obou případech si ale podniky musí uvědomit, že **pouze tak je možné, aby se podnik odlišil od své konkurence** a získal tak svoji konkurenční výhodu.

4. Závěr

Odpovědí na to, proč se v současné době koncept štihlé výroby tak rozšířil je, že tento koncept je vlastně kombinací nejen praktičnosti, což je patrné z dosažených výsledků jeho úspěšných realizací v podnicích, tak i modernosti až módnosti. Realizace projektů štihlé výroby vlastně představují uplatnění komplexních systémů změn. Pravda, výsledky se nedostaví hned zítra či za týden, ale v dlouhodobém kontextu se kvalitně odrazí v chodu celého podniku. Chce to jen notnou dávku trpělivosti, věřit ve své schopnosti a rychle se naučit novým věcem, které jsou s implementací štihlé výroby neodmyslitelně spojeny. Slova, že bez přímé účasti všech zaměstnanců a podporou vrcholového managementu se to nedá dobře zvládnout, nejsou jen planou frází. Je možné říci, že štihlá výroba je filosofie myšlení při práci. Pokud pracovníci podniku budou jen mechanicky vykonávat nějakou činnost a neví proč to dělají a jaký má tato činnost vlastně smysl, nejsou daní pracovníci motivováni k efektivnější a produktivnější práci. Když však mohou při své činnosti přemýšlet a dělat věci, které mají své místo v celém řetězci různých prací, je to cesta k úspěchu. Stane se, že když se při své práci člověk zamyslí, zjistí, že daná činnost jde udělat i jinak a jednodušeji. A takto musí uvažovat všichni lidé v podniku. Teprve poté můžeme hovořit o štihlém podniku.

Koncept štihlé výroby se stal odpovědí na otázku, jak dosáhnout prosperity těch podniků, kteří jsou přesvědčeni, že úspěch a růst podniku předpokládá nejprve odstranění všech druhů plýtvání implementací principů štihlé výroby, jejichž základy položila společnost Ford a téměř k dokonalosti rozvinula společnost Toyota. Je proto možné tvrdit, že **štihlá výroba je příležitost a výzva pro podniky v 21. století.**

Literatura

- [1] API – Akademie produktivity a inovací: Seminář: Štíhlé výrobní systémy. Školící materiál API, Želevčice 2007
- [2] API – Akademie produktivity a inovací: Seminář: Cesta k štíhlému podniku. Školící materiál API, Želevčice 2006
- [3] GEORGE, M.L.: Lean Six Sigma. McGraw-Hill, New York 2002, ISBN 0-07-138521-5
- [4] KOŠTURIÁK, J., FROLÍK, Z.: Štíhlý a inovativní podnik. Alfa Publishing, s.r.o., Praha 2006, ISBN 80-86851-38-9
- [5] KOŠTURIÁK, J., GREGOR, M.: Podnik v roce 2001. Revoluce v podnikové kultuře. Grada, a.s., Praha 1993. ISBN 80-7169-003-1
- [6] LIKER, J.: The Toyota Way: 14 Management Principles From The World's Greatest Manufacturer. McGraw-Hill, New York 2003, ISBN 0-07-139231-9
- [7] VYTLAČIL, M., MAŠÍN, I., STANĚK, M.: Podnik světové třídy. Institut průmyslového inženýrství, Liberec 1997, ISBN 80-902235-1-6

Increasing of Sales Profit in Present-Day Competitive Activity by the Example of Telecommunication Company

Ivan Volkov

Department of economy and management in companies

Moscow State Industrial University, Moscow, Russia

E-mail: moscrus@yahoo.com

Abstract

In the following report I analyzed some points of work of Telecommunication Company among up-to-date competitive situation.

Competitiveness is one of the most important conditions to increase company's profit. Speed and volume of profit increasing depends on many factors such as managers activity and knowledge, market conditions and so on. There are many methods of such increasing in up-to-date competitive situation. Many methods is widely used. They are hardly to be used from day to day. Company needs new methods of increasing competitiveness and as consequence increasing of company's profit. Company has more advantages if it can use method such as no company used before. I tried to offer new method of increasing profit on sales of a company in my work.

Profit on sales in this wholesale company is developed by my method. Main point of this development is that the company can choose supplier which provide service or product to receive the best combination of price-quality. This choice can raise company's profit thanks to increased service consumption. The goal of managerial staff of reselling company is to know how to collect necessary statistical information about sales and recognize the best combination of purchase price and quality. This know-how which lets company to maximize profit on sales of product within one price bracket can be nice tool in a competitive fighting inside modern service and product market.

Key Words: Profit on Sales, Telecommunication, Wholesale, Competitive Activity.

Abstrakt: Zvyšování obchodního zisku v současné konkurenční aktivitě na příkladu telekomunikační společnosti

V následujícím článku analyzuji některé aspekty fungování telekomunikačních společností společně s aktuální konkurenční situací.

Konkurenceschopnost je jednou z nejdůležitějších podmínek pro zvýšení zisku společnosti. Rychlost a výše zvyšování zisku závisí na mnoha faktorech jako jsou manažerské aktivity a znalosti, tržní podmínky atd. V současné konkurenční situaci existuje mnoho metod jak zvýšit konkurenceschopnost, potažmo zisk. Mnoho metod je rozsáhle využíváno, avšak jejich využití je den ode dne těžší. Firma vyžaduje nové metody zvyšování konkurenceschopnosti a v důsledku toho zvyšování firemního zisku. Firma je zvýhodněna, pokud aplikuje metodu, kterou nikdy žádná jiná firma neužila. V mé práci jsem se pokusil nabídnout novou metodu zvyšování obchodního zisku.

Obchodní zisk ve velkoobchodní společnosti je generován mou metodou. Hlavním východiskem je fakt, že společnost si může vybrat dodavatele, který poskytuje služby nebo produkt, aby získala tu nejlepší kombinaci ceny a kvality. Tento výběr může zvýšit zisk společnosti díky zvýšení odběru služeb. Cílem manažerů velkoobchodní firmy je znát, jak shromáždit nezbytné statistické informace o prodeích a zjistit nejlepší nákupní kombinaci ceny a kvality. Toto know-how, které umožní firmě maximalizovat obchodní zisk z produktu uvnitř cenového rozpětí může být užitečným nástrojem v konkurenčním boji na moderním trhu zboží a služeb.

Klíčová slova: Obchodní zisk, telekomunikace, velkoobchod, konkurenční aktivita.

Introduction

Competitiveness is depending on many economical measurers of a company. Company can live on a market when it has enough money to develop its capacity, number of partners, clients. Sometimes company has not permanent inpayments from founders. So company must increase its own working assets. Company's working assets usually increasing regarding to its profit.

Profit of a company is a one of the main economical category. Profit is the goal of business of any company. Profit is a net income of the company and has some functions in the company. For example, stimulation of future activity, characterize economical effect, is a source for budgeting. One of the main functions is a characteristic of economical effect of one or another measures, caused this profit.[1]

Profit can be measured as a difference between price of selling price and purchase price in the middleman organizations. It should be noted that it is necessary to consider expenses connected with the process of reselling, such as delivery charges, service of transport charges, employers which work in this part of business.

Planned activity for the profit development should be taken in a company. Increasing of profit can be obtained by: increasing quantity and/or quality of reselling product, decreasing charges for organization of reselling process. All these ways used while company tries to increase its profit.

Essence of competitiveness increasing method by the example of Telecommunication Company.

At my work I viewed the way of increasing of competitiveness owing to optimal choosing of quantity and price of purchased product in the Telecommunication Company, Interconnect Global.

It's necessary to note that we talk about telecommunication service, which has its property:

- Intangibility – service could not be touched or tasted. Client can receive information about provided service.
- Inseparability – service can not be activated without executor of service; presence and contact of executor with customer needed.
- Temporality – consumption value is very short; most of service can not be stored (except data-bases and so on).
- Variability – services depends on conditions of providing.
- Possession and property – customer is not owner of service; customer has personally profit using service. [4]

Set, that increasing of sales does not involve increasing of quantity of employers and servicing equipment. Considered profit on sales as a difference of selling price and purchase price without charges of organization of reselling process. This charges considered invariable.

We first establish conditions, which real wholesale telecommunication works in:

- Presence of several providers with difference of price and quality.

- Large volume of selling product (minimum 50 pieces per day).
- Absence of Intermediate stores with reselling product (services).
- Opportunity to regulate level of selling price depending on quality and customer's preferences (depending on special feature of product)
- Increasing of providing services volume changes service charges slightly.
- Changes of providing quality don't involve replacement of transportation network.

Telecommunication Company which has number of end-users usually satisfies the conditions.

Clients use telephone services of this company, and depending on their wishes can change company (in the case of low quality and/or high price. As the company already has providers, customer base and own network, lets consider invariable services charges depending on quantity of selling service.

Example of such organization is any other commercial structure, deal with reselling of services, or have purchased product then resell it in own net of shops. Company should have suppliers, net of shops, transport.

We also may view any wholesale company which satisfies conditions noted above.

Let's suppose that "ordinary" company which does not apply method described in my work has statistic listed in Schedule #1.

Tab.1 The Sales and the profit on sales level in the "ordinary" company, in US dollars.

vari- ant	pur- chase price	selling price	sale level	number of desirous, man/day*	real customer ratio	average purchase	profit per 1 piece	total profit on sales
1	0.22	0.23	28600	10000	0.52	5.5	0.01	286
2	0.23	0.25	7200	5000	0.32	4.5	0.02	144
3	0.26	0.3	3968	1000	0.64	6.2	0.04	158.72

* Quantity of attendants or quantity of customers which wish to buy this product.

Source: Information from Interconnect Global Inc. billing system, May 31, 2007; service code – 9379(Afghanistan)

Schedule 1 shows "classical" example. Company has some providers offering the same product with different quality and price. Company sells this product by retail.

Real customer ratio – this is a relation between number of customers actually bought this product and number of desirous. The other part of attendants turned to a competitor or is waiting for better quality.

It is known that quality and price for product plays means a lot in customers' final choice of one or another offered in the market product. Generally increasing of quality of product involves increasing both purchase and selling price. Customers wish to buy high quality product for lower price. Customer seeks to buy more products with lower price and high quality than usual. Some customers wish to pay more money for the best quality of product (service).

Telecommunication Company, that customers, who receive quality service, consume it more than those who use bad quality service. We don't speak on the telephone very long when we can't hear or can't be heard (or have echo, static, fading, clipping, crackling, cross talk,

hollow sounds). We can try to reach one number using service of one Telecommunication Company very long; but failed to reach this number we can wait for better quality or use another companies' service. Sometimes we are to solve quite serious matters by phone. Having bad quality of telephone service we don't understand or miss something from conversation and then are to hang up the phone. Quality of product (or service) is very critical in this case. Thus we can speak about average quantity of purchased product (average purchase) as a quality level of this product. We can see from the schedule #1 that increasing of quality involves increasing of average quantity of consumed service. This also involves increasing both purchase and selling price.

Profit on sales calculated as a difference between selling and purchase prices. Total profit on sales calculated as a profit on sales per one piece of sold product multiplied by number of desirous, then multiplied by real customer ratio, in the end multiplied by average purchase. [2]

Maximum of profit on sales is achieved not by selling the cheapest product but by selling high quality product (see schedule #1).

Wholesale Telecommunication Company's practice shows that it is very difficult to find client who will purchase product at high price with high quality. It is much easier in practice to find clients who want to purchase product at lower price with lower quality. We can see from Schedule #1 that number of customers decreases depending on decreasing of selling price.

My method of increasing of profit on sales offers firms to resell the same products with different quality and purchase price (mean wholesale purchases from different providers) at the flat price. Obviously company should not resell product at a loss. In this case company has an opportunity to maximize profit on sales choosing provider with the best combination price-quality.

Let's examine one example. Company which resells telecommunication services has some providers of the same service. For example company uses some alternative telephone providers which let client to connect him or her with another subscriber. Purchase price of such service fluctuates within one price bracket. Quality of the service changes depending on provider too.

Sales and profit on sales level under using such method listed at Schedule #2.

Tab. 2. Sales and profit on sales level Telecommunication Company using method of combination of providers, in US dollars.

variant	purchase price	selling price	sale level	number of desirous, man/day*	real customer ratio	average purchase	profit per 1 piece	total profit on sales
1	0.206	0.23	9100	10000	0.35	2.6	0.024	218.4
2	0.208	0.23	14700	10000	0.42	3.5	0.022	323.4
3	0.212	0.23	23400	10000	0.45	5.2	0.018	421.2
4	0.22	0.23	28600	10000	0.52	5.5	0.01	286
5	0.23	0.25	7200	5000	0.32	4.5	0.02	144
6	0.26	0.3	3968	1000	0.64	6.2	0.04	158.72

* Quantity of attendants or quantity of customers which wish to buy this product.

Source: Information from Interconnect Global Inc. billing system, June 07, 2007; service code – 9379(Afghanistan)

Company has several variants of the same product with different quality from different providers as seen in Schedule #2

Unlike first example (in Schedule #1) company has some purchasing variants of service from different providers within one price bracket (see variant 1, 2, 3, 4, Schedule #2). Thus company has an opportunity to resell these products at the same price. Selling price does not change that's why number of desirous remains the same too (variant 1, 2, 3, 4 Schedule #2). Client can measure quality level of service during receiving of this service only.

Having large volume of selling product we can analyze changing of profit on sales under the influence of changing of purchase price and quality.

As seen in Schedule #2, increasing of purchase price involves increasing of quality of product, and thus total sale level changes in the end. Total sale level increasing from var.1 (equal 9100 pieces) to var.4 (equal 28600 pieces), as selling price remains the same but quality get better.

Profit per 1 piece is different. It is decreasing from 0.024 US dollar to 0.01 US dollar while purchase price increasing.

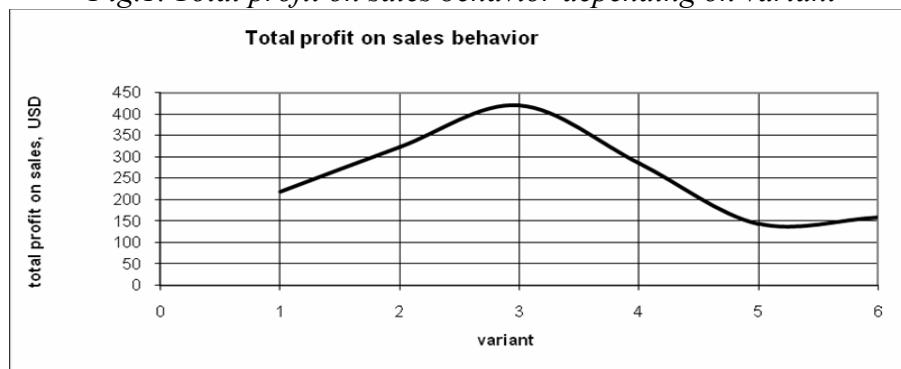
Traditionally consider that it is disadvantageously to resell product with smaller profit per 1 piece. Company has to load it's technique, put out organization resources less efficiently from profit per 1 piece point of view. [3]

On the one hand we have increasing of purchase price involving decreasing of profit on 1 piece. But on the other hand we have increasing of quality and whereas increasing of average clients' purchase.

Managerial staff must note such combination of purchase price and product quality wherein total profit on sales achieves maximum. In our example this maximum achieved in var.3. Profit per 1 piece is not so small and quality is not so much as at var.4.

We can construct a graph of changing of total profit on sales. As seen from this graph maximum of total profit on sales in the 0.23 price bracket achieved in var.3.

Fig.1. Total profit on sales behavior depending on variant



Source: Information from Interconnect Global Inc. billing system, June 07, 2007; service code – 9379(Afghanistan), see Schedule #2.

As seen from Schedule #2 and Fig.1, to sell on 0.23 US dollars it will be more profitable use provider in 3-rd variant.

Conclusion

Competitiveness is a measurement of company's activity. Effectiveness of this activity is a level of profit on sales.

As seeing from written before, the difference between selling price and purchase price not always influence on the level of profit on sales as a measure of effectiveness of company's activity. Selling price should not be increased in direct proportion with purchase price to determine maximum of profit on sales. As a matter of fact part of clients can go away to a competitor. We also should take into account changing of quality within one price bracket from one provider to another.

The goal of managerial staff of reselling company is to know how to collect necessary statistical information about sales and recognize the best combination of purchase price and quality. This know-how which lets company to maximize competitiveness of product within one price bracket can be nice tool in a competitive fighting inside modern service and product market.

Literature

- [1] Gerchikova I.N. Menegment: Textbook – 3-rd edition, -Moscow: UNITI, 2002. – 501p.
- [2] Savitskaya G.V. Analysis of economic activity of a company. Textbook. 3-rd edition, Moscow: INFRA-M, 2006. – 425p.
- [3] Sergeev I.V. Economics of enterprise. Study Guide. – 2 edition, Moscow: Financi i Statistika, 2004 – 304 p.
- [4] MICHALOVA, V.: Manazment a marketing sluzieb. Bratislava: Netri, 2006. S.17-22. ISBN 80-969567-1-X

Genderová diverzita na manažerských pozicích

Hana Zemanová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

E-mail:ha.zemanova@seznam.cz

Abstrakt

Jako součást evropské kampaně pro rovnosti příležitostí vyhlásila Evropská komise rok 2007 rokem Rovnosti příležitostí pro všechny. Jeho posláním je osvěta v oblasti zabránění diskriminace ve všech podobách. Jaký je přístup k této problematice v České republice ve srovnání s ostatními státy? Jaká je genderová diverzita na manažerských pozicích? Jsou ženy důležité na vysokých postech v zaměstnání? Není tajemstvím, že zastoupení mužů a žen v řídicích pozicích je v České republice nevyrovnané. I když počet žen v managementu stále roste, muži nadále obsazují téměř tři čtvrtiny všech řídicích pozic. A to i přesto, že se počet žen s vysokoškolským vzděláním přibližuje počtu vysokoškoláků mužů. Bohužel tomu přispívá i přístup českých firem. Otázkám rovných příležitostí je věnována pramalá pozornost, otázky se řeší spontánně a pragmaticky. Za příčinu lze označit současné podmínky pracovního trhu, stereotypní myšlení ve smyslu postavení žen ve společnosti, nemožnost skloubení kariéry s mateřstvím aj. V průběhu života procházejí muži a ženy různými vzdělávacími systémy a získávají rozdílné zkušenosti, což ovlivňuje jejich znalosti a schopnosti. Toho by měli efektivně využít firmy. Právě v této souvislosti je totiž různorodý management velkou výhodou, protože přináší do podnikové strategie více kreativity a inovace než výhradně mužské vedení. Vyrovnanější zastoupení obou pohlaví v managementu se pozitivně odráží i na produktivitě a zvýšené konkurenceschopnosti firmy.

Klíčová slova: *Rovné příležitosti; genderová diverzita; společenská odpovědnost firem; diskriminace; konkurenceschopnost firem.*

Abstract: Gender Diversity on Manager's Positions

The European Commission has declared the year 2007 as the year of Equal opportunity for everyone as the part of European campaign for equal opportunities. Its mission is education in order to reduce discrimination in all its forms. How is the approach to these problems in the Czech Republic in comparison with other states? How is gender diversity in manager positions? Are women in important posts in employment? It isn't a secret, that distribution of men and women in the leading positions in the Czech Republic is unequal. Even as the number of women in management steadily increases, men still make up almost three quarters of all leading positions although the number of women with university education is slightly above the number of men with the same education. The approach of Czech firms towards to this situation is given small attention, as the questions are solved spontaneously and pragmatically. By reason of this we can identify the current conditions in the job market as stereotyping women with the impossibility to combine work duties with maternity and others. During life men and women pass through various education systems and obtain different experiences, which influence their knowledge and skills. Companies should try and effectively improve their positions towards these facts. In this connection diverse management is a big advantage, because it brings more creative people and innovation into the business strategy than only men's perspective. More equable representation of both genders in management is positively reflected in productivity and increased competitive advantage of companies.

Key Words: *Equal Opportunities, Gender Diversity, Corporate Social Responsibility, Discrimination, Competitive Advantage of Companies.*

Úvod

Jako součást evropské kampaně pro rovnosti příležitostí vyhlásila Evropská komise rok 2007 rokem rovnosti příležitostí pro všechny. Na aktivity, které budou v jeho rámci probíhat, je vyčleněno celkem 13 milionů eur. Aktivity budou soustředěny okolo následujících tématických okruhů:

- právo – zvyšování povědomí o právních aspektech rovnosti příležitostí
- reprezentace - debata o cestách ke zvýšení podílu méně reprezentovaných společenských skupin na rozhodovacích procesech
- různorodost – oceňování různorodosti v životě i práci
- respekt a tolerance - propagace tolerantní a soudržné společnosti.

Rovné příležitosti nejsou jen dalším módním tématem současnosti. Mnozí zaměstnavatelé si stále ještě neuvědomují důležitost této problematiky. Zaměstnanci by však uvítali změnu, protože podle průzkumu veřejného mínění, který proběhl v rámci příprav na ERRP 2007, se např. přes 60 procent obyvatel starého kontinentu domnívá, že diskriminace je v jejich zemi rozšířená a že je potřeba více žen v managementu a v politice. Většina také podporuje zavedení různých opatření na podporu rovných příležitostí pro muže a ženy na pracovišti. Podaří se i České republice vytvořit stejné šance pro ženy a muže?

1. Přístup k rovnosti příležitostí v České republice

Podle výzkumu provedeném společností SC&C chápou české firmy otázky rovných příležitostí povrchně, nepřikládá se jim žádná zvláštní důležitost, řeší se pragmaticky a spontánně. Personalisté nejsou vedeni k tomu, aby v rámci firemní kultury diverzitě věnovali zvýšenou a systematickou pozornost. V českých firmách má hledisko vytváření smíšených týmů malý význam. Zástupci firem se domnívají, že jde o záležitost, která se řeší spontánně sama nebo že to u nich řešit nelze. Diskriminace a nedostatek rovných příležitostí se u nás objevuje už při náboru a později i během kariérního rozvoje. V podnicích existuje nedostatečné povědomí o hodnotě, produktivitě a výhodách diverzifikovaných týmů. Existují zde dosti razantní společenské předsudky o roli a schopnostech žen a mužů. Mnoho organizací v České republice stále zastává názor, že se ženy na mnohá místa „nehodí“ nebo na to „nemají“, ačkoliv se postupně v ostatních progresivních zemích děje opak. K přijetí žen do týmů nebo na pozice, kde převažují muži, dochází v situaci, kdy je málo zájemců – mužů o místo, nebo je žena mimořádně vytrvalá. Výsledkem negativního přístupu k rovným příležitostem je například to, že ženy pracující a vykonávající stejnou práci berou menší platy, mají horší podmínky pro postup a jsou diskriminovány v době, kdy plní cennou biologickou celospolečenskou funkci při výchově dětí. Většina firem se dobou mateřství svých zaměstnankyň nezabývá. Mnoho firem propaguje a potvrzuje populární, automatické předsudky mužského stylu řízení jako jediné cesty k moci, síle a respektu. V mnoha firmách existuje diskriminace v době snižování počtů zaměstnanců, a to hlavně vůči ženám středního věku, které jsou „odhozené na smetiště permanentí nezaměstnanosti“ nebo odkázány na podřadné práce, na které jsou překvalifikované a kde není využita jejich kapacita a schopnosti. Podobné se děje i starším mužům. Mnoho firem v Čechách čeká, až jim bude uplatňování rovných příležitostí nejdříve „nařazeno zeshora“, a pak teprve začnou tuto problematikou řešit. Světlou výjimkou jsou firmy se zahraničním kapitálem. Tyto společnosti dbají na vyrovnanost týmů, pokud jde o věkové rozdílnosti i vyváženost pohlaví.

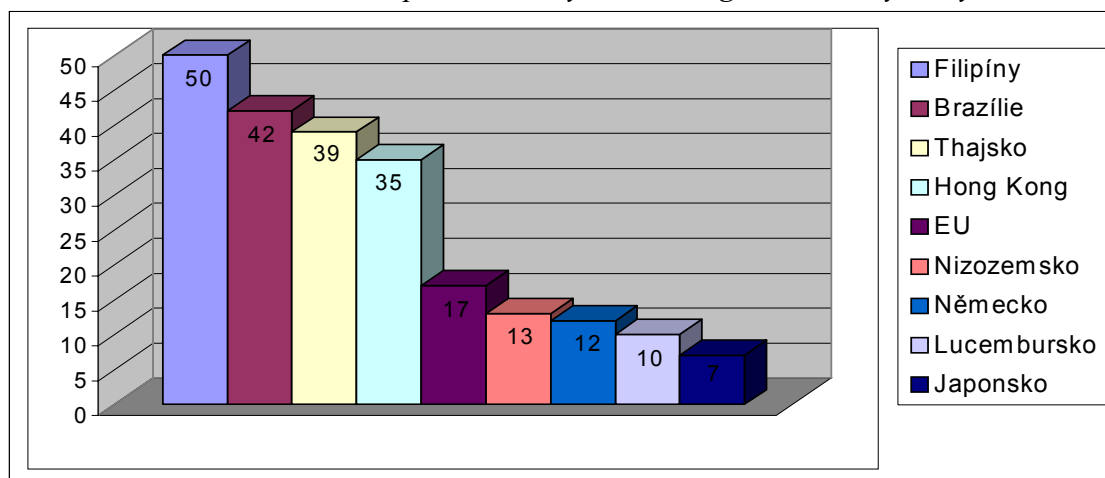
2. Genderová diverzita na manažerských pozicích

Počet žen v řídicích pozicích pozvolna roste. Jejich kariérní postup je ale pomalejší a obvykle končí na nižších pozicích než postup mužů. V České republice v porovnání se světem jsou v managementu ženy zastoupeny podstatně méně. A to i navzdory tomu, že máme nejvyšší procento zaměstnanosti žen v celé Evropské unii. Nedávné statistiky ukazují, že v průměru zaměstnanosti, ženy zastávají přibližně jednu čtvrtinu všech řídicích pozic, ale ve vrcholovém managementu méně než 2% pozic. A to i přesto, že se počet žen s vysokoškolským vzděláním přibližuje počtu stejně vzdělaných mužů. Mnohé firmy, zvláště s mužským zastoupením ve vedení, nejsou ochotny rozeznat „ženský“ styl organizace práce. Ženy ve vysokých pozicích často nemají možnost uplatnit přirozené schopnosti, jsou nazývány „emocionálními“ přes jasný důkaz, že určitá sada emocí – tzv. emoční inteligence (empatie, schopnost naslouchat, dynamika, společenské vlastnosti, schopnost „číst“ řeč těla atd.), přispívá k růstu a soudržnosti týmů a vede ke zlepšení služeb zákazníkovi. Firmy neoceňují budoucí matky a nepraktikují politiku benefitů, flexibilní pracovní doby, kontaktu a rozvoje během mateřské dovolené. Tím diskriminují ženy v kariérním postupu, a tak organizaci doslova okrádají o intelektuální hodnotu.

Situace v zahraničí

Genderová diverzita na manažerských pozicích v zahraničí se výrazně neliší od situace v České republice. Ženy zaujímají méně než čtvrtinu pozic ve vyšším managementu. V necelých 40 % firem ve světě nejsou ženy zastoupeny ve vyšším managementu vůbec. Jedinou zemí, kde je poměr žen a mužů vyrovnaný jsou Filipíny. Naopak Japonsko se může „pochlubit“ nejmenším procentem zastoupení žen ve vyšším managementu. Tyto výsledky zveřejnila společnost Grant Thornton International ve zprávě International Business Report v březnu 2007. V některých zemích můžeme sledovat trend zvyšující se participace žen ve vyšším managementu. Mezi tyto země patří např. Španělsko, Indie, Thaj-wan a Filipíny, Hong Kong a Švédsko. Na druhé straně došlo ke snížení počtu firem s ženami ve vyšším managementu v těchto zemích: Mexiko, Rusko, Polsko, Itálie, Nový Zéland a USA. Na obr. č. 1 je zobrazena situace ve vybraných zemích.

Obr. 1 Procentuální zastoupení žen ve vyšším managementu ve vybraných zemích



Zdroj: elektronický zpravodaj webového portálu www.muiziazeny.cz, duben 2007 + vlastní zpracování

Proč jsou ženy pro management důležité?

- ženy jsou stejně dobré manažerky jako muži
- společnosti, které mají větší počet žen v řídicích pozicích, prokazují lepší ekonomické schopnosti
- diverzita v týmech přispívá ke zdravému klimatu a zefektivňuje řešení problémů
- diverzita umožňuje vzájemné obohacování, toleranci a vnímavost
- ženy jsou i zákaznicemi, potřeby zákazníků dokážou odhadnout lépe

Specifická charakteristika žen související s úspěšností na pozici manažera

Mezi charakteristikami žen byly nejčastěji uváděny:

- **komunikační dovednosti** (ženy mají mnohem lepší komunikační dovednosti),
- **sociální dovednosti** (mají dobrou schopnost navazovat a udržovat kontakty, jsou trpělivější v
- budování vztahů, jsou schopnější přijmout pravidla a pohybovat se v jejich mezích),
- **prezentační dovednosti**,
- **empatie** (dokážou mnohem lépe než muži vycítit, co protějšek potřebuje),
- **smysl pro detail** (muž některé věci přehlédne),
- **flexibilita** (ženy jsou mnohem pružnější, rychleji reagují na změnu podmínek),
- **kreativita** (ženy jsou tvořivější než muži),
- **výkonnost** (u žen neklesá výkonnost po obědě),
- **vytrvalost** (ženy jsou vytrvalejší),
- **schopnost rozložení pozornosti paralelně na několik oblastí** (ženy jsou schopné zohlednit více parametrů a paralelně sledovat více faktorů a věcí).²¹¹

Studie “Spojení korporační výkonnosti a genderové diverzity“ dokazuje, že firmy, které mají větší počet žen v řídicích pozicích, vykazují vyšší zisky. Na druhé straně je ženám kladeno do jejich kariéry mnoho překážek.

Překážky pro dosažení vysoké pozice

- stereotypy a předsudky týkající se ženských rolí a schopností
- nedostatek mentoringových programů
- rodinné povinnosti
- nedostatek poskytnutých zkušeností

Avšak pochybení lze někdy hledat i na straně žen samotných, které mnohdy o postup dostatečně neusilují, s přesvědčením, že jejich šance jsou nepatrné.

Firmy, které tyto překážky bourají, vědí že ženy jsou pro management důležité. **Doporučení** pro firmy, které chtějí mít diverzifikované týmy, využít, nabírat, rozvíjet a udržet si schopné ženy, jsou následující:

²¹¹ FISCHLOVÁ, D. Možnosti a bariéry prosazení žen a mužů v managementu. Šetření na personálních agenturách. VÚPSV, Praha 2005.

3. Osvěta

Informovanost o rovnoprávnosti a hodnotě každého jednotlivce jak na pracovním místě, tak i ve společnosti se dá velice dobře a efektivně rozvíjet ve firmách budováním silné organizační kultury a praktickými semináři tak, jak to na českém trhu dělá několik úspěšných firem. V první řadě jde o přiznání chyb i skutečnosti, že diskriminace na pracovních místech existuje a mnohé firmy ji dokonce podporují. Organizace si rovněž mohou vzít příklad ze zemí, které takto začaly a dnes jsou již na správné cestě k rovnosti příležitostí, kde už pouze záleží na jednotlivci, jestli těchto příležitostí využije či nikoliv.

Formulace inzerátů

Některé pozice se tradičně inzerují pod ustáleným názvem např. ředitel, proto je zapotřebí věnovat formulaci náležitou pozornost.

Standardizace průběhu přijímacího řízení

Každá dobrá organizace, jež má ve vedení odvážný management s vizí, by měla **začít s kvótami**, které stanoví poměr mužů a žen středního a vrcholového managementu. Kvóty neznamenají pouze holá čísla, ale také konzistentní politiku při náboru, rozvoji, kariérním postupu, politice nástupnictví a hodnocení zaměstnanců.

Nový přístup k ženám, které odcházejí na mateřskou nebo se z ní vracejí

Flexibilní pracovní doba a jiné flexibilní formy práce umožňují ženě-matce nebo muži-otci pečovat o rodinu a přitom nezaostat v kariérním růstu. Nepřetržitým kontaktem se společností (zasílání informací o novinkách, odborných podkladů a interního časopisu, pozvánky na skupinové nebo celofiremní společenské aktivity) dá vedení svým zaměstnancům najevo, že si jich váží, a zároveň jim poskytne možnost „udržet krok“ v informovanosti s ostatními zaměstnanci. Společnost také může hradit vzdělávací programy či školení tak, aby i během mateřské dovolené měli zaměstnanci možnost pokračovat ve svém vzdělávání a zvyšování odbornosti. Některé firmy v zahraničí nabízejí svým pracovníkům možnost využití firemních školek pro své potomky.

4. Závěr

V posledních desítkách let se stala pro mnohé ženy seberealizace stejně důležitá jako tradiční oblast rodiny. Bohužel ve společnosti přetrvávají předsudky týkající se schopností žen pracovat na vysokých manažerských postech. Hlavní bariérou k zaměstnávání žen ze strany zaměstnavatelů, ale i samotných žen je mateřství a péče o rodinu. Zastoupení žen ve vedoucích pozicích se v České republice pozvolna navyšuje. Jedním z důvodů je zvyšování počtu vysokoškolsky vzdělaných žen. Přesto ženy jako manažerky nacházejí uplatnění spíše na nižším a středním stupni řízení. Firem zabývajících se genderovou problematikou je ale stále málo, přesto že odborné studie prokázali, že vyrovnanější zastoupení obou pohlaví v managementu se pozitivně odráží na produktivitě a zvýšené konkurenceschopnosti firmy. Jestliže organizace aktivně neaplikují systém rovných příležitostí na pracovních místech, činí tak na vlastní úkor a způsobují si reálnou škodu. Ochabují služby zákazníkům, inovace, předávání informací mezi lidmi, nejsou vyvíjeny dostatečně diverzifikované týmy, které

napomáhají k vyšší efektivitě a produktivitě práce. Firmy bez rovných příležitostí v managementu jak středním, tak vrcholovém produkují výrobky a služby, které ignorují potřeby poloviny obyvatelstva.

Příspěvek vznikl v rámci výzkumného projektu "Problematika Corporate Social Responsibility se zaměřením na lidský kapitál, Gender Studies a environmentální management", který je realizován z finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

Literatura

- [1] Gender v managementu: kvalitativní výzkum podmínek a nerovností v ČR. VÚPSV, 2006.
- [2] Možnosti a bariéry prosazení žen a mužů v managementu. Šetření na personálních agenturách, VÚPSV, 2005.
- [3] Rovné příležitosti jako součást společenské odpovědnosti firem. Gender Studies, o.p.s. 2006.
- [4] QUO VADIS, rovné příležitosti...? Human resources management. 6/06. str. 10 – 12.
- [5] www.muzaizeny.cz
- [6] www.genderstudies.cz
- [7] Ženy v top managementu přinášejí firmě zisk. Human resources management. 6/06. str. 13,14.

Indikátory měření kvality zdravotní péče

Andrea Žejdlová

Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická

Katedra ekonomiky podniku a účetnictví

E-mail: zejdlowa@keu.zcu.cz

Abstrakt

Kvalita zdravotní péče patří mezi tradiční hodnoty zdravotní péče v důsledku bezprecedentního rozvoje medicínských technologií a v souvislosti s univerzálností poskytované zdravotní péče nabývá tento pojem nové rysy a rozměry. Zájem o kvalitu péče a její zlepšování se postupně přenesl z USA do Evropy. V roce 1985 bylo zjišťování kvality definováno jako jeden z 38 cílů Světovou zdravotnickou organizací v rámci evropské strategie programu Zdraví pro všechny do roku 2000. Systém kvality je podle ISO definován jako souhrn struktury organizace, jednotlivých odpovědností, procedur, procesů a zdrojů, které jsou potřebné k zajištění a zlepšení kvality zdravotnické péče. Výkonnost jednotlivých zdravotnických institucí je hodnocena z různých hledisek. Ve většině případů se zvažují ekonomická hlediska, zatímco v jiných jsou hodnoceny ukazatele vstupů, procesu a výstupů. Rychlý rozvoj informačních technologií usnadňuje měření kvality zdravotní péče a zároveň umožňuje snazší přístup k informacím. Význačné pokroky lze zaznamenat i ve vývoji indikátorů kvality a postupném vytváření a přijímání standardů péče. Rozvíjí se široké spektrum nástrojů pro měření a srovnávání výkonosti a kvality poskytovatelů zdravotní péče a získané výsledky mohou být použity i ve veřejně přístupných zprávách o kvalitě péče. Ve zmíněných zprávách jako priority a cíle pro řízení a zlepšování kvality zdravotní péče uvádějí následující skutečnosti: orientace na pacienta, orientace na efektivní vynakládání prostředků na zdravotní péči a orientace na spokojené zaměstnance.

Klíčová slova: *Indikátory kvality zdravotní péče, kvalita zdravotní péče, management kvality, zdravotnictví, efektivnost.*

Abstract: Health Care Quality Indicators

This article gives some information to the topic of health care quality indicators. Two main issues are tackled: what concepts or dimensions of quality of health care should be measured and how, in principle, should they be measured. Health care quality belongs to the traditional values of health care. In context of medical technologies development takes health care new trends and aspects. Interest in health care improvement came from USA to Europe. WHO defined health care quality as one of the 38 priorities within the frame of European strategy Health for All by the year 2000 (HFA). According to ISO quality management system should take into account the measures, settings, services and functions of both clinical and administrative activities within the health care industry. Efficiency of health care institutions is judged by many aspects. Mostly are considered economical aspects but sometimes are used indicators such inputs, process and outputs. Fast information technologies development makes easier to measure the health care quality. Significant improvement are by health care quality indicators and by progressive receiving and formation of health care standards. In principle, quality should be measured, it is suggested that the indicator set should contain both process and outcome measures. Moreover the indicator set should be based on three main criteria like the importance of what is being measured, scientific soundness of the measure and the feasibility/cost of obtaining data.

Key Words: *Health Care Quality Indicators, Health Care Quality, Quality Management, Health, Effectiveness.*

1. Úvod

Do českého zdravotnictví ročně plyne přes 210 miliard korun. V České republice v největších fakultních nemocnicích a specializovaných centrech je zdravotní péče naprosto srovnatelná s vyspělými evropskými zeměmi. Česká republika má jednu z nejnižších kojeneckých úmrtností na světě a věk lidí se hlavně díky novinkám v léčbě těch nejvážnějších chorob zvýšil za posledních sedmnáct let o více než čtyři roky. Zatímco u nás se vydalo v roce 2005 na zdravotnictví 213 miliard korun (tedy 7,2 procenta HDP), země se srovnatelnou kvalitou a dostupností lékařské péče vydávají o stovky miliard korun víc. Pro srovnání: Rakousko za stejný rok na zdravotnictví uvolnilo 9,1 procenta a Německo dokonce 10,9 procenta svého HDP. Český pacient zatím nemusí na rozdíl od německého nebo rakouského platit za návštěvu lékaře nebo za den pobytu v nemocnici. Na druhou stranu má tuzemské zdravotnictví i spoustu nedostatků. Stále aktuálnější problematikou se stává oblast vyhodnocování kvality poskytované zdravotní péče. Donedávna převážně intuitivně subjektivní přístup ke kvalitě zdravotní péče je nahrazován zdokonalovanou formalizací procesů, jejichž cílem se stává dosahování všestranně optimálních výsledků. Soustavné zlepšování kvality je tedy spjato s růstem profesionality a celkové efektivnosti péče a ve vyspělých státech je mu věnována stále větší pozornost. Přes stále vzrůstající zájem se dosud nepodařilo definovat jednotnou definici kvality ve zdravotnictví, která by brala ohled na všechny aspekty tohoto složitého procesu a byla všemi přijata. Kvalita péče v nemocnici zahrnuje všechny dílčí činnosti, které byly provedeny s vysokou profesionalitou, s optimálním výsledkem, s minimálním rizikem pro pacienty, ve shodě s aktuálními medicínskými standardy a hodnotami, s ohledem na hospodárné vynaložení zdrojů – s naplněním obsáhlého očekávání pacientů. V souladu s touto definicí by měl systém řízení kvality v nemocnici vytvářet rámcové strukturální a organizační předpoklady pro uskutečňování této definice při popsáných náročných požadavcích.

2. Zdravotní péče orientovaná na výsledky

Systém kvality pomáhá zdravotnickým institucím naplňovat požadované kvalitativní cíle. Jde o metodu, která zabezpečuje dostatečnou spolehlivost, že proces nebo určitá služba naplní určité požadavky. Konečným cílem systému kvality je zlepšovat kvalitu péče, poskytovanou v souladu s potřebami a požadavky pacientů a dalších klientů, omezit chyby, nežádoucí výsledky, ztracený čas a nevyhnutelné náklady spojené se špatnou kvalitou péče. Odpovědnost za kvalitu péče poskytované celou institucí spočívá na vrcholném managementu, zatímco odpovědnost za kvalitu péče poskytnutou jednotlivým pacientům náleží příslušným odborným pracovníkům.

Kvalita zdravotní péče může být měřena hodnocením struktury péče, procesu péče a výsledků ve vztahu k subjektům péče – pacientům. Jednou možností je vyhodnocovat systémy kvality jako hodnocení celé instituce (sebehodnocením nebo akreditací), které je založeno na předpokladu, že výsledkem dobře organizovaných procesů a systematického zajišťování a zlepšování kvality je vhodná a přiměřená péče. Jinou možností je měření kritických bodů v procesu péče. Konečně se může systém kvality zaměřit na monitorování kvality péče měřením výsledků ve vztahu k užítu pacientů jako jsou klinické výsledky, spokojenost klientů a vnímaná kvalita života v souvislosti s výsledky poskytované péče.

2.1. Účinky systémů kvality

Důvodem rozvoje řízení kvality je skutečnost, že systém kvality vede k lepším výsledkům. Pokračující zlepšování procesů musí ústít do lepších služeb a především, do lepší spokojenosti pacientů. Zlepšování kvality závisí do značné míry na úsilí pracovníků, je nemenší význam připisován jejich pracovní spokojenosti. Systém kvality by však neměl přispívat jen ke zlepšování spokojenosti, ale také ke zlepšování diagnostických a léčebných výsledků bez ohrožení finančních souvislostí. Monitorování procesů by mělo také vést k méně chybám a k méně překrývání nebo dublování procesů a tudíž k vyšší účinnosti a hospodárnosti a v neposlední řadě zejména také k lepšímu jménu instituce. Na druhé straně počátky procesu řízení kvality mohou být spojeny se zvýšenými iniciálními náklady na implementaci řízení kvality a také s očekávaným zvýšeným úsilím se strany pracovníků.

2.2. Řízení a zlepšování kvality péče

Řízení kvality nespočívá v napravování chyb, ale především v jejich předcházení, ve zvyšování výkonnosti a zlepšování úrovně poskytované nemocniční péče. Tak lze dosáhnout dobrého image nemocnice u pacientů a odesílajících lékařů. Hospodárnost nemocnice je možná jen při myslitelně vysokém využití všech kapacit nemocnice a při současné optimalizaci délky hospitalizace pacientů. Zlepšování kvality zdravotní péče je možno dosáhnout:

- trvalým získáváním, sledováním a vyhodnocováním informací o péči o nemocné s cílem zlepšení péče,
- definováním a používáním objektivních kritérií pro vyhodnocování péče,
- vytvořením metodických a organizačních podmínek včetně motivace a získávání zdravotnických pracovníků pro zajišťování kvality,
- zaváděním konkrétních opatření, zlepšujících kvalitu.

Soustavné zlepšování kvality současně znamená:

- vytváření prostoru pro soustavný rozvoj pracovníků a organizace s využíváním nových metod,
- kladení stejného důrazu na správnost údajů,
- předpoklad pro vyspělou praxi zaváděním nových postupů a procedur,
- zvyšování pacientovy spokojenosti současně s omezením rizik a nákladů péče.

Efekty zlepšování kvality:

- poskytování nejvhodnější péče nejlepším dostupným využitím současných vědeckých poznatků,
- zmenšení příležitostí pro poskytování nevhodné nebo nedbalé péče a léčby,
- omezení nezdůvodněných rozdílů mezi činnostmi lékařů a zdravotnických zařízení,
- zvýšení významu výchovy a dalšího vzdělávání lékařů a ostatních zdravotnických pracovníků,
- možnost větší informovanosti a odpovědnosti pacientů v péči o zdraví,
- větší odpovědnost vztahů mezi těmi, kteří péči poskytují a těmi, kteří ji financují,
- příležitost k poskytování odpovídajících hodnot za vynaložené peníze,

- redukcí nákladů omezením zbytečných výdajů a vzrůstající hospodárností,
- větší důvěryhodnost zdravotnických organizací.

3. Současný stav měření kvality zdravotní péče v České republice

Česká republika neměla v minulých letech s výjimkou národní zdravotnické statistiky (ÚZIS) žádné institucionální nástroje pro měření výsledků péče. Rovněž hodnocení nákladů jednotlivých případů bylo až dosud předmětem spíše menších, individuálních projektů, které nebyly koordinovány na úrovni vládních autorit. Vytvořením Rady pro kvalitu ve zdravotnictví, ustanovením Centra pro řízení kvality ve zdravotnictví a definováním několika klíčových programů kvality jsou vytvořeny institucionální podmínky pro měření efektivity na úrovni vlády. Díky dezintegraci poskytovatelů i plátců zdravotní péče je obtížný sběr a koncentrace důležitých údajů. Chybí pohled na celý proces péče o pacienta včetně období, kdy je poskytována sociální péče, chybí propojení informací z domény zdravotní a sociální péče.

Mělo by se směřovat k implementaci objektivních metod měření výsledků a nákladů péče, k hodnocení spokojenosti pacientů s péčí v oblasti klíčových problematických skupin onemocnění při zajištění ochrany osobních údajů a respektování práv pacientů. Nezbytná je také tvorba standardů návaznosti procesů léčebné péče a vytvoření transparentního právního rámce umožňujícího metodicky jednotným způsobem zabezpečit sledování a vyhodnocování kvality a efektivity poskytované zdravotní péče v oblasti veřejného zdravotnictví.

Ukazatele k monitorování plnění dílčích úkolů:

- kvalita života podle metody Euro QoL,
- průměrné náklady na případ,
- průměrná doba léčení,
- celkový nemocniční stupeň úmrtnosti (lokalita),
- pooperační mortalita,
- celková dětská úmrtnost.

Hlavní výzvou je proto přeměřovat pozornost managementu na všech úrovních zdravotní péče na měření skutečného vlivu různých intervencí na zdraví obyvatelstva. Od používání výsledných indikátorů lze očekávat, že nabídne sjednocující koncepci pro řízení celého zdravotnického systému. Je proto třeba, aby fungoval základní minimální soubor relevantních a výsledky měřících indikátorů, které budou zacíleny na nejdůležitější zdravotnické problémy. Pro základní soubor indikátorů je žádoucí získat mezinárodní konsensus, pravidelně monitorovat výsledky a vyhodnocovat je jako součást rutinního poskytování zdravotní péče. Soustavný rozvoj kvality péče, používající dokumentované výsledkové ukazatele a medicína založená na průkazném ověření (evidence based medicine) přispějí k účinnější a hospodárnější aplikaci diagnostických a terapeutických intervencí a k redukcí zbytečných nákladů na různé procedury a léky. Na výsledky zacílené indikátory pomáhají měřit, které intervence jsou účinné a proto by měly být používány pro monitorování každodenní péče a pro hodnocení nových diagnostických a léčebných technologií (včetně nových farmaceutických výrobků). Získané indikátory se mohou také stát důležitým nástrojem nových manažerských technik či monitorování zlepšených kontraktů mezi plátcí a poskytovateli zdravotní péče.

4. Program kvality ve Fakultní nemocnici Hradec Králové

Na základě dostupných informací autorka uvádí údaje zaměřené na zabezpečování kvality poskytované zdravotní péče ve Fakultní nemocnici Hradec Králové. Fakultní nemocnice Hradec Králové (dále jen FN HK) se systematicky zabývá sledováním kvality zdravotní péče již od roku 1993. Během let FN HK postupně vytvořila vlastní strukturovaný a kvantifikovatelný systém hodnocení kvality. V letech 2002/2003 nově definovala postup pro zlepšování kvality zdravotní péče na základě akreditačních standardů Spojené akreditační komise České republiky (SAK ČR). Provedla základní seznámení pracovišť s projektem a základní kvalitativní hodnocení jednotlivých pracovišť dle akreditačních standardů SAK ČR. V r. 2004 byla provedena kontrola plnění standardů formou sebehodnocení klinik. V r. 2005 se staly akreditační standardy SAK ČR základem pro odborné hodnocení pracovišť FN HK.

FN HK definovala 4 hlavní priority a cíle pro řízení a zlepšování kvality zdravotní péče:

- orientace na pacienta
- orientaci na efektivní vynakládání prostředků na zdravotní péči
- orientaci na spolupráci s Lékařskou fakultou UK v Hradci Králové a Střední a Vyšší zdravotnickou školou v Hradci Králové
- orientaci na spokojené zaměstnance

Ve FN HK byla vytvořena reprezentativní Rada kvality, která svým složením pokrývá zdravotnické i nezdravotnické úseky. Bylo ustaveno Centrum kvality péče, které je obsazeno kvalifikovanými vysokoškoláky s prokazatelnými zkušenostmi v oblasti zavádění kvality (mezi jinými kvalifikačními předpoklady mají kvalifikaci interních auditorů kvality). Je ustavena Rada kvality pro ošetrovatelskou péči, která se podílí na tvorbě ošetrovatelských standardů a provádí vnitřní ošetrovatelské audity. FN HK má zavedeny a využívá organizační standardy lékařské péče a ošetrovatelské péče, další odborné lékařské standardy (celkový počet 200) a ošetrovatelské standardy (celkový počet 400, z toho 250 obecných pro celou FN HK a 150 oborových).

Současný stav zavedení metod zlepšování kvality do jednotlivých léčebně preventivních a technicko hospodářských součástí FN HK v návaznosti na 4 hlavní motivační oblasti:

Orientace na pacienta

Je důsledně aplikována zásada, že prvotní je zájem pacienta. Jsou vyvozovány systémové důsledky z kontinuálního sledování spokojenosti ambulantních i hospitalizovaných pacientů, ze stížnostní agendy a z evidence mimořádných událostí. Byla zavedena identifikační tabla pracovníků na pracovištích, je věnována pozornost zevnímu i vnitřnímu orientačnímu systému, je věnována pozornost prostředí klinik a nemocnice, kvalitě personálu a chování personálu. V ambulantní péči je povinné zvaní neurgentních nemocných na čas. Byla propracována metodika informovaného souhlasu a jeho užívání u hospitalizovaných nemocných a u nemocných, kteří absolvují intervenční či jinak rizikové výkony. Probíhá pravidelné dotazníkové šetření o spokojenosti u ambulantních i hospitalizovaných pacientů, které je kvartálně vyhodnocováno a z výsledků jsou vyvozovány závěry.

Orientace na efektivní vynakládání prostředků na zdravotní péči

Byla vypracována jednotná účetní soustava, výsledky práce jsou kontinuálně sledovány v časových řadách až na úroveň jednotlivých nákladových středisek, je porovnávána výkonnost pracovišť a náklady na zdravotní péči ve strukturované podobě. Operativně jsou přijímána opatření při změnách vnitřních nebo zevních podmínek práce. Vedoucí zdravotničtí pracovníci jsou dlouhodobě edukováni v ekonomických znalostech. Výsledky práce jsou spojeny úzce s hmotnou zainteresovaností. Hodnocení zdravotnických pracovišť je z 50% závislé na ekonomických výsledcích. Je důsledně využívána metoda výběrových řízení v oblasti léků a zdravotnického materiálu. Metodika výběrových řízení ve FN HK je obecně pokládána ekonomickými partnery za jednu z nejnáročnějších v rámci zdravotnických zařízení v ČR.

Orientace na spolupráci s Lékařskou fakultou UK v Hradci Králové a se Střední a Vyšší zdravotnickou školou v Hradci Králové

Ve FN HK je vysoce oceňována akademická aktivita, dlouhodobě jsou vytvářeny materiální podmínky pro kvalitní výuku. Odměňování vedoucích pracovníků klinik je závislé z 50% na akademických a zdravotnických aktivitách. FN HK z vlastních zdrojů odměňuje nositele akademických titulů a odměňuje publikační aktivitu zaměstnanců FN HK. Lékařská fakulta UK v Hradci Králové a Střední a Vyšší zdravotnická škola v Hradci Králové převzaly ošetrovatelskou dokumentaci, která je využívána při výuce ošetrovatelství. Unikátní metodou rozvoje je podpora rozvojových aktivit pracovišť formou vnitřních grantů.

Orientace na spokojené zaměstnance

Zdravotníci, kteří přicházejí do bezprostředního kontaktu s nemocným jsou maximálně podporováni administrativními a technickými složkami nemocnice. Dlouhodobě je kultivován systém odměňování, zaměstnanci dlouhodobě patří k velmi dobře odměňovaným v rámci Sdružení fakultních nemocnic. Ve FN HK se dlouhodobě daří výstavba nových zařízení a rekonstrukce starých provozů, z čehož profitují nejen nemocní, ale i zaměstnanci. 1x ročně probíhá hodnocení všech zdravotnických pracovníků, výsledek hodnocení má přímý vliv na výši osobního příplatku.

5. Závěr

Přelom tisíciletí je v hospodářský vyspělém světě ve všech oblastech lidské činnosti ve znamení stoupajícího významu kvality – jakosti. Nízká cena a množství produktu na trhu již v silné konkurenci nestačí. Poptávka je především po zboží a službách poskytovaných ve správný čas, na správném místě, za nejvýhodnější cenu a v dokonalé kvalitě. Tato tržní premisa je platná v nejširším slova smyslu i ve zdravotnických službách. Přechod empirické medicíny na kauzální medicínu a ekonomické limity zdravotní péče si vyžadují zásadní změny ve způsobu poskytování zdravotní péče, v myšlení a chování pacientů, poskytovatelů a plátců i v přístupu státní správy. Prioritou se stává kvalita poskytovaných služeb, její zajišťování a kontinuální zvyšování včetně měření, vyhodnocování a porovnávání získaných dat pomocí standardizovaných postupů. Systémy zdravotní péče tak na celém světě usilují o naplnění stejného cíle a řeší přitom stejný problém. Oním cílem je poskytování kvalitní zdravotní péče. Přitom pojem kvalitní v sobě obsahuje především schopnost uspokojit potřeby

pacientů, tedy přinášet očekávaný užitek, ale i objektivně definovaný a měřitelný užitek vyjádřený standardizovanou potřebností a experty očekávaným, tedy obvyklým výsledkem péče. Nalezení rovnováhy mezi dosahováním požadované kvality péče a nezbytnou spotřebou dostupných zdrojů společným problémem. Ve vyspělých zemích pacienti a plátcí péče – tedy pojišťovny a stát očekávají, že v jejich zdravotnických zařízeních bude poskytována kvalitní zdravotní péče – při respektování práv pacientů.

Literatura

- [1] GLADKIJ, I. a kolektiv: Management ve zdravotnictví. Brno: Computer Press, 2003, ISBN 80-7226-996-8
- [2] GLADKIJ, I.: Řízení zdravotní péče, orientované na výsledky a kvalita péče. Zdravotnictví v ČR, 2000, roč. 3, č. 4, s. 2 - 4. ISSN 1213-6050
- [3] GLADKIJ, I.: Implementace systému řízení kvality zdravotní péče v nemocnicích. Zdravotnictví v ČR, 1999, roč. 2, č. 4, s. 152 - 155. ISSN 1213-6050
- [4] Fakultní nemocnice Hradec Králové. Dostupné na: <http://pavouk.fnhk.cz/>

**SEKCE INFORMAČNÍ ZABEZPEČENÍ
PODNIKŮ A ORGANIZACÍ**

Znalosti a informační technologie v malých a středních podnicích

Klára Antlová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra informatiky

E-mail: klara.antlova@tul.cz

Abstrakt

Malé a střední podniky (MSP) se podílejí na zdravém podnikatelském prostředí, zvyšují dynamiku trhu, mají schopnost absorbovat podstatnou část pracovních sil uvolňovaných z velkých podniků a jsou stabilizujícím prvkem ekonomického systému. Pro udržení se v konkurenčním prostředí musí organizace být schopny také umět využívat své nabyté znalosti a dovednosti a mít dostatek informací týkající se podnikatelského prostředí. V první řadě musí mít stanovenou podnikovou strategii a na jejím základě musí určit i strategii rozvoje znalostí a dovedností. Malé a střední firmy jsou velmi často závislé na svých zákaznících, proto musí znát jejich potřeby a požadavky. Musí s nimi umět komunikovat pomocí vhodných komunikačních kanálů (např. elektronická výměna dat, internet). Zvláště u MSP je podniková strategie ovlivněna i charakterem a způsoby podnikání vlastníka nebo manažera firmy. Stejně jako zaměstnanci i manažeři by si měli neustále zlepšovat své znalosti a dovednosti a seznamovat se s novými trendy řízení (např. metody Balance Scorecard, teorie omezení apod.). Bohužel, v praxi většinou manažeři nemají příliš času ani na strategické plánování, natož na vzdělávání se. Při stanovení podnikové strategie je nezbytné mít co nejvíce informací o podnikatelském prostředí organizace a o možnostech jejího uplatnění na trhu. Orientace na trhu umožňuje organizaci hledat další možnosti pro uplatnění nových produktů, služeb, poprodejích služeb a nových způsobů komunikace se zákazníky a dodavateli nebo o nových dodavatelských kanálech. Dále musí pracovníci organizace sledovat nejen vývoj trhu, ale i trendy výrobních technologií a informačních technologií. Toho všeho bez znalostního řízení nelze dosáhnout.

Klíčová slova: *Malé a střední podniky, znalosti, informační a komunikační technologie, podniková a informační strategie.*

Abstract: Knowledge and Information Technology in Small and Medium-Sized Enterprises

Small and medium enterprises play important role in business environment, increase dynamic of market and are able to employ people leaving big organizations. To stay competitive they have to be able to use knowledge and skills of own employees and they have to have access to business environment information. It is very important to them to have business strategy and this business strategy has to be connected with using of knowledge. Small organizations depend and are also very close connected with their customers. So they need to know what the customers want, what they prefer, how they want to communicate etc. The establishing of business strategy depends very often on the role of owner or manager. He also needs information for strategic decision and improve his knowledge. One of first steps of strategy process is orientation in business market, possibility of new product, finding niche edge and new possibility of communication with customers and suppliers. Without using of information and communication technology it is not possible.

Key words: *Small and Medium-Sized Enterprises, Knowledge, Information and Communication Technology, Business and Information Strategy.*

1. Úvod

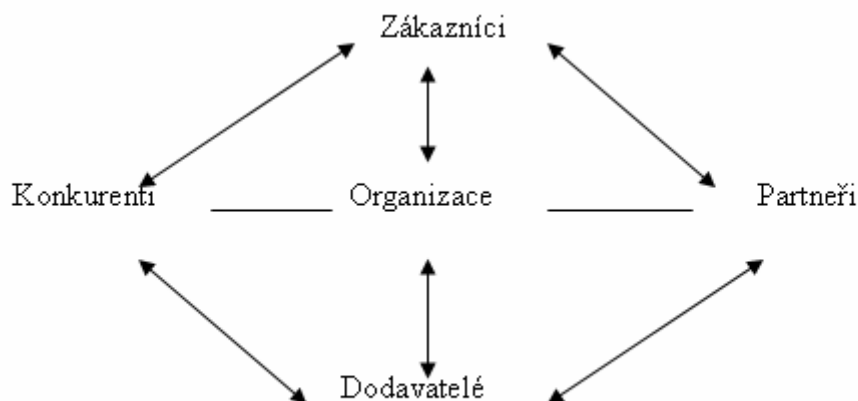
Malé a střední podniky stejně tak jako velké organizace si v poslední době čím dál více uvědomují strategický význam informací. Během své dlouholeté činnosti získali celou řadu cenných zkušeností, které mohou využívat ve svém podnikání. Společně se svými partnery, zákazníky a dodavateli si vyměňují a sdílejí velké množství dat, které bez vhodných nástrojů - informačních a komunikačních technologií (ICT) nelze zvládnout. A právě tyto nabyté znalosti, zkušenosti a dovednosti zaměstnanců se stávají zdrojem konkurenční výhody. Bohužel speciálně znalosti odpovídající životním či pracovním zkušenostem jsou velmi často v organizacích opomíjeny. Tyto tzv. tacitní znalosti jsou považovány za stejně důležité jako různá pravidla nebo principy organizace označované jako formální znalosti (explicitní).

Podnikové strategie MSP jsou ve většině případů zaměřeny na snižování nákladů, to znamená, že společně se svými zákazníky a dodavateli sdílejí v rámci dodavatelského řetězce formální informace týkající se skladových zásob což jim umožňuje lepší plánování a úsporu výrobních nákladů. Organizace, jejichž podnikovou strategií je odlišnost produktu nebo služby od konkurence, sdílejí tacitní informace a spolupracují se svými partnery na návrhu a vývoji nových produktů.

Vzhledem k tomu, že MSP mají méně zaměstnanců a nemají tak hierarchickou strukturu jako velké organizace, mohou mnohem lépe sdílet znalosti a dovednosti. Kromě toho také nejčastěji sdílejí znalosti v rámci kooperace s velkými partnerskými organizacemi, kdy se často podílejí na vývoji, například v automobilovém průmyslu, kdy se podílejí na vývoji nového vozu a jsou členy velkých projektových týmů. Velmi zřídka se stávají znalosti a dovednosti zaměstnanců MSP konkurenční výhodou a tedy i součástí podnikové strategie i když konkurenční výhodou se mohou stát i explicitní znalosti např. znalosti týkající se specifik trhu a podnikatelského prostředí. Mezi tyto znalosti lze zařadit velmi často např. znalosti týkající se specifik trhu a podnikatelského prostředí.

Výměna znalostí může probíhat i mezi konkurenty, kdy se společně podílí na vývoji standardů nebo výrobku. Takovým příkladem mohou být firmy HP a Compaq, kteří se spolupracují na příští generaci mikročipů. Jejich vzájemný vztah je partnerství, přestože jsou i konkurenti. Tyto vztahy a role jednotlivých členů vytvářejí kooperační síť (viz. Obr. Č. 1). Klíčovým problémem ovšem je co sdílet, kdy, jak a s kým. Pochopitelně, že je důležité, aby všichni členové kooperující sítě měli ze sdílení znalostí užitek.

Obr.1: Kooperující síť



Zdroj [3]

MSP většinou interně sdílejí informace a formální znalosti týkající se rutinních a každodenních operací v rámci svých informačních systémů. Tacitní znalosti jsou sdíleny na úrovni manažerů a vedení organizace. Vzhledem k omezeným finančním zdrojům se na informační systémy dívají jako na nutnou počáteční investici, kterou chtějí mít co nejmenší. Teprve v důsledku růstu organizace a počtu zákazníků se rozhodují o dalším investování do ICT. Manažeři a vlastníci rozhodují v podstatě o všech oblastech svého podnikání tzn. o marketingu, vývoji výrobku a služeb, o technologiích, o zaměstnancích a pod (viz obr. č. 2). Z toho vyplývají nároky na znalosti a dovednosti manažerů MSP. Ve skutečnosti většina organizací dohání znalosti a dovednosti tak, jak to vyžadují jejich dodavatelé, zákazníci příp. konkurenti. Tím vzniká určitá mezera ve znalostech a dovednostech, která může případně i ohrozit konkurenceschopnost organizace. Tato mezera se týká znalostí a dovedností:

- Úspěšné umístění výrobku nebo služby na trh
- Řešení technologických problémů týkajících se návrhu a výroby
- Řešení manažerských problémů
- Zajištění informatických potřeb organizace

Obr.2: Požadované znalosti a dovednosti v MSP



Zdroj vlastní]

Konkurenční výhoda organizace je založena na schopnosti organizace obstát ve svém podnikatelském prostředí (dle Portera [4]). Tato strategie je založena na nízkých nákladech, na vytváření bariér novým konkurentům a na začlenění firmy do dodavatelského řetězce Jiný pohled na konkurenční výhodu organizace je zaměřen na zdroje, které jsou nenahraditelné nebo je obtížné je napodobit. Tyto zdroje mohou být jak hmotné, tak nehmotné. Za nehmotné zdroje lze považovat právě znalosti. Činnost organizací, které mají založenu konkurenční výhodu na znalostech je především založena na kreativitě svých pracovníků, na lidských zdrojích apod. Tyto organizace musí umět pracovat s informacemi, předávat si je a sdílet, proto musí využívat současné informační a komunikační technologie.

2. Typy znalostí

Znalosti v organizaci mají své specifické charakteristiky a lze na ně nahlížet z různých perspektiv. Jedno hledisko se může týkat toho, zda jsou to jsou znalosti interní nebo externí. Ať už se jedná o externí nebo interní znalosti je důležité vzájemné porozumění a používání

stejných pravidel a významů. Bohužel mnoho problémů pramení ze vzájemného nepochopení (např. uživatelé a dodavatelé ICT nebo externí konzultanti či dodavatelé), což se v praxi stává velmi často.

Klasická klasifikace znalostí rozlišuje následující typy znalostí: [6]

- co? (fakta),
- proč ? (pravidla, principy, návrhy),
- jak? (jak věci fungují),
- kdo? (vztahy mezi lidmi).

Další rozdělení se může týkat zaměření znalostí na:

- technologické,
- marketingové,
- organizační,
- sociální.

Kromě toho lze na znalosti nahlížet jako na:

- základní znalosti (fakta, právo, znalosti týkající se specifika oboru...),
- strategické znalosti (znalosti důležité pro rozvoj a na kterých závisí budoucnost),,
- znalosti tržně nebo obchodně orientované.

Znalosti můžeme také rozdělit dle potřeby, např. při vývoji nového výrobku nebo služby jsou znalosti využívány v několika fázích:

- analytické (průzkum trhu, požadavky zákazníků, konkurence),
- strategické (výhoda na trhu),
- rozvojové (návrh výrobku nebo služby),
- konstrukční (produkt, ve kterém je uloženo výrobní know-how),
- výrobní

V současném turbulentním prostředí a při neustálém tlaku konkurence vzniká v organizaci požadavek na nové znalosti a dovednosti pracovníků. Tyto požadavky většinou korespondují s požadavky na znalosti typu:

- současný stav – nedostatečné (disfunkčnost) a zastaralé znalosti neefektivní procesy, nutná potřeba změny,
- nová znalost (může se týkat technologie, trendů v dané oblasti,
- cíle firmy (při dosažení cílů je potřebná nová znalost).

V praxi většinou MSP přijímají nové znalosti pouze v případě, že stávající stav je nevyhovující a je vyžadována nová znalost (např. nové technologie, způsoby komunikace, požadavky zákazníků, nové aplikace apod.). Zavedení znalostního řízení může zlepšit osvojení nových znalostí a dovedností v organizaci a právě proto by se mělo promítnout i do návrhu podnikové strategie a dalších dílčích strategií včetně informační strategie.

3. Potřeba znalostního řízení v MSP

Jak vyplývá z předchozí části příspěvku, existuje v organizaci velké množství dat, informací a znalostí, které jsou potřebné k fungování a úspěšnosti organizace. Proto je potřeba umět tyto data využívat a vyhodnocovat, vědět jaké znalosti jsou v organizaci potřebné, jak zajistit jejich dostupnost příslušným pracovníkům, odkud je získat a v jaké formě. Znalosti v organizaci lze přirovnat k uspořádání knih v knihovně a chceme – li nalézt nějakou knihu musíme vědět kde hledat. Proto musí být knihy pomocí nějakého systému uloženy. Toto vše je cílem znalostního řízení. Kromě toho znalostní management pomáhá organizaci řešit:

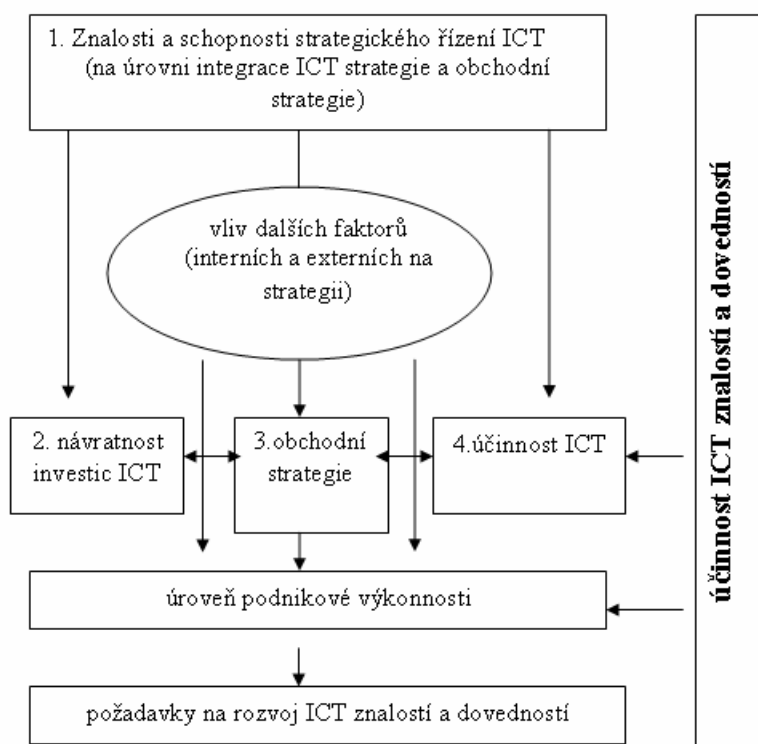
- účinnost a efektivnost rozvoje kompetencí pracovníků (vzdělávání),
- strategické znalosti – rozhodování,
- synergie zaměstnanců,
- zlepšení interní a externí komunikací a výměny informace.

Znalostní zdroje v organizaci jsou důležité pro chod organizace a zabezpečení jednotlivých klíčových a podpůrných procesů. Můžeme je rozdělit na:

- praktické znalosti (odbornost),
- operační znalosti (založené na rutinních operacích),
- kontextuální znalost (znalost specifického trhu).

Získávat znalosti lze také pomocí outsourcing dané problematiky, nákupem patentů a licencí, akvizicí, přijmutím nových a zkušených pracovníků a v neposlední řadě sdílením znalostí v organizaci.

Obr. 3: Model využívání znalostí pomocí ICT



Zdroj: [2]

Nositelem znalosti je především pochopitelně člověk, který je ukládá pomocí hw, sw, na papírové a digitální nosiče. K tomuto účelu existuje celá řada aplikačních nástrojů, např. ve větších organizacích je často využíváno intranetové řešení (přístup k podnikovým dokumentům pomocí internetových prohlížečů). Vhodné využívání znalostí v organizace se bez znalostí práce s ICT neobejde. Jak tento problém u MSP řešit? Příkladem může být aktivita projektu FRESA (Framework for regional Employment and Skills Action). Tento projekt je financovaný britskou vládou a je určen pro podporu MSP v oblasti Londýna. Cílem je zvýšit konkurenceschopnost MSP pomocí využívání ICT a znalostí pomocí školení. Znalosti a dovednosti z oblasti ICT projekt považuje za klíčové pro podnikání a dosahování strategických cílů organizací (viz obr.3).

4. Závěr

Cílem tohoto článku bylo upozornit na problematiku znalostního řízení a dalšího vydělávání pracovníků MSP. Na základě průzkumu provedeného Katedrou informatiky Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci viz [1] je v malých a středních podnicích znalostem věnována velmi malá pozornost. Rovněž i co se týče využívání ICT při práci se znalostmi. Jak vyplývá z tohoto průzkumu, informační a komunikační technologie v MSP jsou většinou využívány jen pro administrativní účely, skladové hospodářství a řízení výroby. V menší míře jsou často využívány pro plánování výroby a pro komunikaci s dodavateli a zákazníky. Naproti tomu největší pozornost znalostnímu řízení je věnována v organizacích podnikajících na internetu nebo zabývajících se vývojem nebo prodejem ICT. Zlepšit znalostní vzdělávání v MSP mohou napomoci řešit i univerzity pomocí různých projektů spolupráce. Příkladem může být i projekt katedry informatiky HF TUL: „Zvýšení efektivity vzdělávacího procesu v kontextu spolupráce univerzity a podnikatelského prostředí“, který je realizován v rámci podpory Evropského sociálního fondu Operačního programu rozvoje lidských zdrojů 3.2. Jeho cílem je spolupráce a sdílení znalostí z oblasti ICT. Využívání znalostí v organizaci má význam pro zvýšení konkurenceschopnosti a proto by jim měla být věnována pozornost, jak v podnikové tak i v informační strategii.

Literatura

- [1] Antlová, K.: Výsledky výzkumu informačního zabezpečení podniků v Euroregionu Nisa, Sborník prací výzkumného záměru Ekonomické problémy transformace hospodářství ČR s přihlédnutím ke specifikům Euroregionu Nisa, VI. díl, str. 392 – 403, Liberec 2005, ISBN 80-7083-916-3
- [2] FRESA Flagship Programme Information and Communication Technologies for Small & Medium sized Enterprises, The London Skills Commission, London Development Agency, <http://www.lda.gov.uk/server/show/ConWebDoc.298>, 15. 11.2005
- [3] Levy M and Powell P, Strategies for Growth in SMEs: the role of information and information systems; Information Systems, Butterworth Heinemann, Oxford (2005)
- [4] Porter, M.E. Competitive advantage, The Free Press New York, 1985.
- [5] Kelly, K.: New rules for the new economy, Aires USA, Vol.5, Iss.9, str. 140-141, ISSN 1059-1028
- [6] Van Krogh, G., Nonaka, I.: Enabling Knowledge Creation, New York, Oxford University Press, 2000
- [7] Kerste, R.Muizer, A., Zoetermeer, A.: Effective Knowledge Transfer to SMEs, Strategic Study B200202, 2002, ISBN 90-371-0862-8

Projekty elektronického zdravotnictví v zemích Evropské unie

Žaneta Boučková

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra pojišťovnictví

E-mail: zaneta.bouckova@gmail.com

Abstrakt

Lidé potřebují mít přístup ke spolehlivým a kvalitním zdravotnickým službám. I pro Evropskou Unii je důležité zlepšovat zdraví a blaho svých občanů. Populace v dobrém zdravotním stavu patří mezi základní předpoklady pro dosažení strategických sociálních a ekonomických cílů – prosperity, solidarity a bezpečnosti. Tento příspěvek se zabývá zdravotní péčí podporovanou počítačovými technologiemi, které mohou vést ke zlepšení kvality péče poskytované pacientům. Elektronické zdravotnictví se stalo významně rostoucí oblastí. Cílem elektronického zdravotnictví je zvýšit kvalitu léčení, zlepšit přístup k péči a zamezit nadbytečnému čerpání veřejných prostředků. To je důvod, proč Evropská Komise dala za úkol všem členským státům, aby začaly s přípravou projektů elektronického zdravotnictví. Poté Evropská komise nechala zhodnotit 10 projektů elektronického zdravotnictví z vybraných členských států. Těchto 10 případových studií jasně ukazuje, že elektronické zdravotnictví se stalo výhodnou investicí a může vést ke značným ekonomickým a sociálním přínosům. Získané údaje potvrzují, že elektronické zdravotnictví již přináší reálné užitky lidem a reálné úspory ve veřejných výdajích. Internet se stal hlavním a rozšiřujícím se zdrojem informací pro pacienty i veřejnost.

Klíčová slova: Elektronické zdravotnictví, efektivnost, informační a komunikační technologie, veřejné výdaje, zdravotní péče.

Abstract: E-Health Projects in the EU Countries

People need access to reliable and high-quality health services. Improving the health and well-being of European citizens is also important for the European Union. Achieving the strategic social and economic objectives of prosperity, solidarity and security requires a population in good health. This project concerns with healthcare applications based on computer – supported collaboration technologies which have the potential to improve the quality of care delivered to patients. eHealth has become a major growth industry. The aim of eHealth is to improve treatment quality, better access to care, avoidance of unnecessary public expenditure. That is the reason why the European Commission gave a task to all Member States to set up a project eHealth. Then the European Commission let to review 10 eHealth projects which are applied in Member States. These 10 case studies clearly demonstrate that eHealth matters, that it is well worth the investment and that it can lead to substantial economic and social benefits. Hard evidence that proves eHealth is already providing real benefits to people as well as real savings in public expenditure. The internet has become an essential and increasing part of providing information to patients and general public.

Key Words: eHealth, Effectiveness, Information and Communication Technologies, Public Exenditures, Health Care.

1. Úvod

V souvislosti s rostoucími výdaji na zdravotnictví vzniká potřeba tuto problematiku nějakým způsobem řešit. Potřebujeme udržitelnou medicínu, jež bude finančně přijatelná pro všechny státní zdravotnické systémy a v dlouhodobém měřítku bude poskytovat rovný přístup ke zdravotní péči. Informační a komunikační technologie může být jednou z možných cest k vytvoření úspor v systému financování zdravotní péče. [1]

2. Výdaje na zdravotnictví

Pro mezinárodní srovnání se často používá podíl celkových výdajů na zdravotnictví na hrubém domácím produktu. Tento údaj slouží spíše jako orientační srovnávací ukazatel, protože nevyjadřuje, jestli jsou finanční prostředky v jednotlivých zdravotnických systémech vynaloženy efektivně.

Z tabulky č. 1 lze vyčíst, že v České republice se podíl celkových výdajů na zdravotnictví na HDP v letech 2000 až 2004 pohybuje kolem 7 %. Ekonomicky srovnatelné země jako Portugalsko, Řecko a Maďarsko mají tento ukazatel vyšší o 1 až 3 procentní body. Irsko se pohybuje na stejné úrovni jako ČR. Nižší úroveň ukazatele než ČR vykazuje Slovensko a Polsko. U Francie, Německa a Švýcarska ukazatel dosáhl výše přes 10 %. Nejvyšší podíl výdajů na zdravotnictví na HDP v rámci zemí OECD ve sledovaném období vykazují USA, a to přes 15 %. [2]

Tab. 1 Srovnání podílu celkových výdajů na zdravotnictví na HDP ve vybraných zemích

Země	Podíl v %				
	Rok				
	2000	2001	2002	2003	2004
ČR	6,5	6,8	7,0	7,4	7,1
Dánsko	8,3	8,6	8,8	8,9	8,9
Finsko	6,7	6,9	7,2	7,4	7,5
Francie	9,2	9,3	10,0	10,4	10,5
Irsko	6,3	6,8	7,2	7,2	7,1
Itálie	7,9	8,0	8,2	8,2	8,4
Lucembursko	5,8	6,4	6,8	7,7	8,0
Maďarsko	7,1	7,3	7,7	8,3	8,3
Německo	10,4	10,6	10,8	10,9	-
Norsko	8,5	8,9	9,9	10,1	9,7
Polsko	5,7	6,0	6,6	6,5	6,5
Portugalsko	9,4	9,3	9,5	9,8	10,0
Rakousko	9,4	9,5	9,5	9,6	9,6
Řecko	9,9	10,4	10,3	10,5	10,0
Slovensko	5,5	5,5	5,6	5,9	-
Španělsko	7,2	7,2	7,3	7,9	8,1
Švédsko	8,4	8,7	9,1	9,3	9,1
Švýcarsko	10,4	10,9	11,1	11,5	11,6
Velká Británie	7,3	7,5	7,7	7,9	8,3
USA	13,3	14,0	14,7	15,2	15,3

Zdroj: OECD Health Data, červen 2006

I přes obecnější charakter ukazatele podílu celkových výdajů na zdravotnictví na HDP je možné konstatovat, že ekonomicky vyspělejší země vydávají vyšší podíl svého hrubého domácího produktu na zdravotnictví.

3. Projekty elektronického zdravotnictví v zemích EU

Evropská Komise dala za úkol všem členským státům, aby začaly s přípravou projektů elektronického zdravotnictví. V databázi se lze setkat se stovkou různých evropských projektů, které využívají nové informační a komunikační technologie ve zdravotnictví. Po té Evropská komise nechala posoudit 10 nejzajímavějších projektů elektronického zdravotnictví v zemích EU a chtěla vědět, zda jsou ekonomicky výhodné a jaký mají přínos pro zdraví. Pro vypracování studie byla vybrána společnost Empirica ve spolupráci s dalšími agenturami.

Projektový tým tvořili:

- Empirica Communication and Technology Research, Německo (koordinátor),
- TanJent Consultancy, Velká Británie,
- Kadris, Francie,
- Jagellonian University, Polsko,
- ESYS Consulting, Velká Británie.

Metodologie posuzovaných projektů byla založena na cost – benefit analýze (CBA). Studie je zaměřena hlavně na identifikaci nákladů a výnosů. Do nákladů jsou zahrnuty počáteční investice, dále investice spojené s nákupem a zaváděním informačních technologií (software, hardware) a také náklady související s organizačními opatřeními a podobně. Výnosy jsou identifikovány pro občany (pacienty), ale také pro ostatní účastníky zdravotnického systému, tedy pro poskytovatele zdravotní péče a pro její plátce.

U všech deseti projektů byla provedena cost – benefit analýza. Součástí je i předpověď nákladů a výnosů na tři roky dopředu, tedy do roku 2008. [3]

Seznam vybraných projektů eHealth v rámci EU:

- AOK Rheinland, Německo,
- Apoteket, Švédsko,
- Remisy, Rumunsko,
- Institut Curie, Francie,
- IZIP, Česká republika,
- Kind en Gezin, Belgie,
- MedCom, Dánsko,
- Medical Order Center Ahlen, Německo,
- NHS Direct Online, Velká Británie,
- Sjunet (Švédsko) a radiologické konzultace mezi Švédskem a Španělskem. [4]

AOK Rheinland, Německo (Cross Border Health Network)

Německá zdravotní pojišťovna AOK Rheinland vydává svým pojištěncům zdravotní karty (GCE), díky kterým mohou být ošetřeni ve 14 nemocnicích podél holandského a belgického pobřeží. Odstranění zbytečného papírování snížilo náklady. Také byla zrušena nutnost pacientů za péči platit a následně čekat na zpětnou úhradu z pojišťovny. Pomocí webové aplikace si může lékař ověřit zdravotní pojištění pacientů a úhrada nákladů na léčení probíhá přímo mezi nemocnicí a pojišťovnou.

Apoteket, Švédsko (ePrescription)

Ve Švédsku je v současné době 42 % všech lékařem vystavených receptů elektronicky zasíláno do lékáren přes Sjunet (zdravotnický extranet) nebo prostřednictvím webu. Lékař může poslat e-recept do národní schránky, která umožňuje všem 900 lékárnám v celém Švédsku recept vyzvednout. Pacient má možnost si vybrat lékárnou, ve které si recept vyzvedne.

Záchranný systém města Bukurešť, Rumunsko (DISPEC)

Tento systém pomáhá zdravotnímu personálu pohotovosti poskytnout volajícím kvalitní péči. Voláním na tísňovou linku je klient spojen s operátorem, který poskytne okamžitou radu a také zadá do systému informace týkající se příčiny, podstaty nehody a závažnosti situace. Na základě těchto informací operační systém automaticky určí stupeň pohotovosti, lokalizuje a přivolá nejbližší záchranný vůz, který má potřebné vybavení a personální obsazení nutné pro danou situaci.

Institut Curie, Francie (Elios a Prométhée)

Institut Curie je výzkumné a léčebné středisko (nemocnice) v Paříži, které se specializuje na onkologii. Elios je elektronická databáze pacientů (komplexní interní systém). Prométhée je nástroj, který umožňuje vyhledávat i v databázích ostatních středisek. Spolupráce obou systémů dává lékařům přístup k lepším informacím a umožňuje jim jednodušší rozhodování, jaký způsob léčby zvolit.

IZIP, Česká republika (Web based electronic health record)

Tento projekt je založen na existenci elektronických zdravotních knížek pacientů na internetu. Tato zdravotní knížka může obsahovat všechny informace o zdravotním stavu pacienta a je přístupná z kteréhokoli počítače připojeného na internet. Číst v ní může pacient nebo lékař, kterému to pacient umožní. Pacient po registraci obdrží doporučeně poštou do vlastních rukou přístupový kód, který potřebuje pro vstup do zdravotní knížky. Zdravotní záznamy mohou do internetové zdravotní knížky zapisovat jen zdravotničtí pracovníci registrovaní v systému IZIP. Lékař má k dispozici kompletní zdravotní historii pacienta a předchází se provádění nadbytečných a duplicitních zdravotních úkonů.

Kind en Gezin, Belgie (Vaccination Database System)

Systém je založený na webové aplikaci, která obsahuje všechny informace týkající se očkování každého dítěte narozeného ve Vlámku. Poskytuje také lékařům informace o dostupnosti dané vakcíny a umožňuje její on-line objednání.

MedCom, Dánsko (National Health Data Network)

Tato národní zdravotní síť je využívána pro komunikaci mezi obvodními lékaři a nemocnicemi. Lékárníci mohou jeho prostřednictvím přijímat e-recepty. Do tohoto systému je kromě zdravotních složek také zapojena sociální péče. Ta je například rychle informována o

propuštění pacienta z nemocnice do domácího ošetřování. Tímto je zefektivněna spolupráce mezi zdravotní a sociální složkou.

Medical Order Center Ahlen (MOC), Německo (eProcurement-supply chain optimisation)

MOC je skladní a dodavatelský systém podporovaný ICT při nemocnici v Mnichově, který poskytuje logistické služby nemocnicím v okruhu 300 km. Cílem projektu je snížení nákladů nemocnic v oblasti zásobování. On-line objednávání a monitorování zásob umožňuje snížení skladových zásob, a tím i nákladů na skladování.

NHS Direct Online (NHSDO), Velká Británie (Health Information)

NHSDO je webový portál, který provozuje britská národní zdravotní služba a navazuje na již dříve vzniklé call centrum NHS Direct. Cílem projektu je poskytování informací o zdravotní péči obecně. Portál nabízí možnost se přímo dotazovat, hledat ve zdravotní encyklopedii a získávat informace o lokálních NHS.

Sjunet, Švédsko a radiologické konzultace mezi Švédskem a Španělskem

Kvůli nedostatku radiologů ve Švédsku se dvě nemocnice rozhodly využít konzultace se specializovanou klinikou telemedicíny v Barceloně (ve Španělsku). Švédské zdravotní sestry provedou vyšetření a snímky jsou prostřednictvím zdravotní sítě Sjunet poslány na Španělskou kliniku. Výsledkem je menší zatížení švédských radiologů a především o polovinu kratší čekací doba pacientů na vyšetření. [5]

4. Závěr

Příkladem informačních a komunikačních technologií, které mohou sloužit ke zkvalitnění poskytované zdravotní péče, je ePrescription, Telemedicína a již zmiňované elektronické zdravotní knížky. Samotná idea vedení zdravotní dokumentace na internetu je jistě dobrá. Kdyby takový nástroj dostal pevná legislativní pravidla a stal se součástí centrálního registru zdravotnických informací, měl by nejen medicínské využití, ale daly by se z něj získávat cenné informace o tocích peněz v českém zdravotnictví. Zavedení moderních ICT ve zdravotnictví se může stát jednou z cest, jak zefektivnit využívání omezených finančních prostředků v systému zdravotní péče a jak zlepšit kvalitu péče poskytované pacientům.

Literatura

- [1] Callahan, D., Ekonom, 6, 2004, s. 19.
- [2] Zdravotnictví v mezinárodním srovnání [on line]. [cit. 22. 12. 2006]. Dostupné z: <http://www.uzis.cz/download_file.php?file=2333>
- [3] eHealth Impact [on line]. [cit. 4. 4. 2007]. Dostupné z: <http://www.ehealth-impact.org/download/documents/D4_1_Final_report_on_methods_and_tools_ext.pdf>
- [4] eHealth Impact [on line]. [cit. 4. 4. 2007]. Dostupné z: <http://www.ehealth-impact.org/case_studies/index_en.htm>
- [5] eHealth Impact [on line]. [cit. 5. 4. 2007]. Dostupné z: <http://www.ehealth-impact.org/download/documents/D6_2_Final_Report_ext.pdf>

Využití získaných dat od zákazníků prostřednictvím informačního systému v podniku

Jaroslava Dědková, Jozefína Simová, Hana Lošťáková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
E-mail: jozefina.simova@tul.cz, jaroslava.dedkova@tul.cz
Univerzita Pardubice, Fakulta chemicko-technologická
E-mail: hana.lostakova@upce.cz

Abstrakt

Daný příspěvek popisuje využití informačního systému v podnicích pro získávání potřebných údajů o zákaznících v rámci CRM. Prezentuje část výzkumu, který byl realizován v rámci grantového projektu GACR 402/06/0577 "Zvyšování výkonnosti podniků prostřednictvím diferencovaného řízení vztahů se zákazníky na bázi jejich aktuální a potenciální hodnoty pro podnik". Výzkum byl prováděn na B2C trzích u výrobních firem, firem zaměřených na prodej a poskytování služeb. Sběr dat probíhal metodou hloubkového rozhovoru. Do výzkumného šetření bylo zahrnuto cca 30 podniků.

Má-li se zvyšovat výkonnost a konkurenceschopnost podniků na současných trzích, je třeba umět rozhodnout, které zákazníky má smysl obsluhovat a které, vzhledem k jejich ztrátovosti, nemá smysl obsluhovat. Budování vztahů se zákazníky se proto v současné době stává nezbytností, a proto firmy musí aplikovat komplexní proces CRM, který jim umožní na základě provedených analýz a identifikace zákazníka zvolit vhodné strategie pro různé skupiny zákazníků. Pro správnou implementaci CRM je nutné mít přehled o zákaznících, proto je nutné vybudovat a používat vhodný informační systém.

Klíčová slova: Informační systém, CRM, diferencované řízení vztahů, výzkum, B2C trhy.

Abstract: Usage of Gained Data from Consumers through an Informative System to a Company

The article describes the use of information system in companies for obtaining needed data about consumers in the scope of CRM. It presents a part of the research which has been conducted as a part of the project supported by the Grant Agency of the Czech Republic n. 402/06/0577 "Increase of Company Performance Efficiency through Differentiated CRM on the Basis of Customer Actual and Potential Value to a Company". The research focused on B2C markets in particular on including companies in the production (manufacturers producing products for consumer market) and service sectors, sales and distribution sectors. A depth interview was used as a method of data collection. About 30 companies were involved in the interviewing.

If the efficiency of the companies and their competitiveness in the present markets is to increase, it is necessary to decide what customers are to be served in the future and what customers regarding to their loss-making contribution to the company are not to be served. Marketing relationship with consumers becomes necessity nowadays. That is why firms must apply complex process of CRM (according to the done analyses and identification of customers) which enables the firms to choose appropriate strategies for different groups of customers.

Key Words: Informative System, CRM, Differentiated CRM, Research, B2C Markets.

1. Úvod

Přístup, umožňující lepší poznání zákazníků a spotřebitelů, pochopení jejich jednání i potřeb a definování vhodných aktivit na udržení zákazníků, je přístupem „CRM“. CRM lze definovat jako koncepci nebo oblast řízení, která se zabývá tím, jak si může organizace udržet ty nejrentabilnější zákazníky a současně snižovat náklady a zvyšovat užitnou hodnotu svých aktivit – a tak maximalizovat celkový dosahovaný zisk.[1]

CRM pomáhá firmám vytvořit více profitabilní vztah se zákazníkem a snížit operativní náklady. Ve všech odvětvích je efektivní CRM strategickou nezbytností pro růst a přežití firem. Při procesu řízení vztahů se svými zákazníky může organizace využít řadu technologií a informačních systémů. Jedním z nejdůležitějších systémů je software, který automatizuje procesy v oblasti prodeje, zákaznického servisu, marketingu a který poskytuje přístup ke všem informacím potřebným při uspokojování potřeb zákazníků. Současně udržuje konzistentnost mezi přístupovými body a funkcemi, které mají co do činění se zákazníky a zákaznickými daty. [6]

2. Cíl a metodika zpracování dat

Cílem příspěvku je ukázat část výsledků primárního kvalitativního výzkumu, který se snažil zjistit současný stav diferencovaného řízení vztahů mezi firmou a zákazníky. Celý projekt je řešen Katedrou ekonomiky a managementu chemického a potravinářského průmyslu FCHT Univerzity v Pardubicích a Katedrou marketingu HF Technické univerzity v Liberci. Jedním z dílčích cílů výzkumu bylo zjistit využití získaných dat od zákazníků pomocí informačního systému.

Výzkum se uskutečnil během roku 2006 ve vybraných firmách na B2C trzích s odpovědnými pracovníky marketingového nebo obchodního oddělení, nebo přímo s jednatelem, či majiteli firem. Výzkum byl realizován metodou individuálních hloubkových rozhovorů. Celkem bylo osloveno 42 firem, přičemž do výzkumného šetření bylo zahrnuto 32 firem. Ostatní podniky své odpovědi považovaly za důvěrné informace, nebo odmítly věnovat svůj čas dotazování a odpovědět na celý dotazník. [2]

Zastoupení firem, které se zúčastnily průzkumu, bylo rovnoměrné, a bylo dáno firmami, zaměřenými na prodej výrobků, na poskytování služeb a výrobními firmami. Prodejní firmy (10) se zabývají především distribucí kojeneckého zboží a drobných výrobků z plastu, spotřebiči pro domácnost, zásilkovým obchodem, prodejem textilního zboží, prodejem kosmetiky, výrobků pro volný čas, sport a domácnost, prodejem příslušenství pro mobilní telefony, prodejem krmiva pro domácí zvířectvo, náradí a nástrojů. Firmy poskytující služby (10) poskytují marketingové služby, reklamní, telekomunikační, finanční, pojišťovací, kosmetické, komunikační a personální služby. Výrobní firmy (12) zastupují především automobilový průmysl, potravinářský, sklářský, stavební, elektroinstalační a chemický průmysl.

3. Existence informačního systému ve výrobních podnicích a využití získaných dat od zákazníků

Cílem této části výzkumu bylo zjistit, jak funguje v daných podnicích systém identifikace a analýzy zákazníků a k čemu se získaná data o zákaznících využívají.

U jedné čtvrtiny výrobních firem nefunguje informační systém o zákaznících, jedna firma uvedla fungování takového systému pomocí licenčního databázového programu. U většiny firem je informační systém v podniku propojený mezi jednotlivými odděleními a proto nepovažují za nutné provádět zdokonalení v oblasti identifikace zákazníků.

Využití získaných dat

Výrobní firmy se ve velké většině (10 firem) snaží využívat data získaná od zákazníků a pouze dvě firmy je nevyužívají. V případě konečného produktu se data používají pro ekonomické a marketingové analýzy (výhledy, předpokládané prodeje). Ve výrobních firmách se tímto zabývá marketingové a obchodní oddělení, částečně i obchodníci a oddělení péče o zákazníky. O případných problémech by se firmy dozvěděly formou reklamace od zákazníka, přes obchodní partnery a kontaktem se zákazníkem. Polovina výrobních firem neanalyzuje kvalitativní požadavky zákazníků. Potravinářský podnik (Soare) se tomuto věnuje ve výrobním a logistickém oddělení při změně výrobků a podmínek zákazníků. Data využívají všichni zaměstnanci a odlišnosti jsou u různých skupin zákazníků v množství a typu informací (velkoobchod, koneční spotřebitelé).

Kvantitativní požadavky zákazníků asi polovina výrobních firem neeviduje. Druhá polovina firem eviduje informace o vývoji na světovém trhu, o obratu, dále se zajímá převážně o historický vývoj zákazníků a informace o příchodu/odchodu zákazníků z trhu, o konkurenci na trhu, o ekonomickém vývoji země. Analýzu provádí většinou příslušný pracovník obchodu dotazováním nebo je vedena v rámci finančních a ekonomických ukazatelů, v některých případech ji provádí obchodní úsek a vedení společnosti. Analýza je prováděna měsíčně, čtvrtletně, jednou za rok i na několik let dopředu.

Analýzu dosavadních nákupů zákazníků a spokojenosti zákazníků asi polovina firem neprovádí. Jedna firma (Gastro) ji provádí pravidelně a analýzu provádí obchodní oddělení. Sklářská firma zaznamenává odlišnosti u různých skupin zákazníků na základě významnosti zákazníka. Potravinářská firma vyhodnocuje prodeje a spokojenost zákazníků pravidelně, minimálně jednou měsíčně. Tyto informace zjišťuje obchodní oddělení a obchodní zástupci. Struktura firem, které zjišťují, jak probíhá rozhodování o nákupu u zákazníků je znázorněna v tabulce 1.

Tab.1 Rozhodování o nákupu

Rozhodování o nákupu	Četnost výrobních firem
Je zjišťováno	4
Není zjišťováno	5
Nezodpovězeno	3
Celkem	12

Necelá polovina výrobních firem rozhodování o nákupu u zákazníků nesleduje a jedna čtvrtina dotázaných firem na tuto otázku neodpověděla. [3]

4. Existence informačního systému v podnicích zaměřených na prodej a využití získaných dat od zákazníků

Pouze dvě prodejní firmy (Baumatic a Tanya) uvedly, že v podniku nefunguje informační systém o zákaznících tak, aby všichni zaměstnanci byli schopni zjistit, co potřebují (např. jaký předcházející

kontakt s daným zákazníkem již proběhl a co bylo dohodnuto). Existence informačního systému u firem je uvedena v tabulce 2.

Tab.2 Existence informačního systému v podniku

Existence informačního systému	Četnost prodejních firem
Ano	8
Ne	2
Celkem	10

Ostatní firmy takový informační systém mají a uvedly, že je tento systém natolik propojený, že příslušný pracovník může o zákazníkovi vždy zjistit všechny adekvátní informace a zlepšení není nutné. Většina firem tedy neplánuje zdokonalení v oblasti identifikace zákazníků. Ty, co plánují zdokonalení (4 firmy), by chtěly mít další informace u všech zákazníků, lepší software, větší aktuálnost informací nebo důkladnější propojení účetnictví a CRM. Polovina firem vidí nedostatky ve strukturování a v aktualizaci dat a jedna třetina podniků na otázku neodpověděla.

Využití získaných dat

Prodejní firmy většinou využívají získaná data o zákaznících pro analýzy podporující rozhodování. Dvě firmy informace nevyužívají a jedna firma na tuto otázku neodpověděla. Při podrobnějším dotazování tyto data zpracovává obchodní oddělení, prodejní oddělení nebo zákaznické oddělení a zpracovávají je podle potřeby. Malé firmy uvedly zpracovávání všemi zaměstnanci a nahodile.

Kvalitativními požadavky zákazníků se zabývá polovina firem. Evidenci těchto požadavků vede asistent obchodu dle potřeby, oddělení řízení produktu většinou nahodile, prodejci při kontaktu se zákazníkem a majitel firmy dle potřeby. Pouze jedna firma uvedla, že jsou odlišnosti u různých skupin zákazníků. Kvantitativní požadavky zákazníků jedna třetina firem neeviduje. Pro předpověď poptávky většinou firmy využívají analýzu dosavadních prodejů, trendů, odhad minulé poptávky a sledují předběžné indikace z trhu. Analýzu provádí oddělení řízení produktů, nákupní oddělení dvakrát měsíčně a údaje jsou používány např. pro řízení toku zboží od dodavatelů. Prodejce kosmetických výrobků využívá pro zjišťování kvantitativních požadavků zákazníků osobní rozhovory a požadavky zákazníků analyzuje čtvrtletně. Četnost firem, které provádí analýzu dosavadních nákupů zákazníků a zjišťování spokojenosti zákazníků je uvedena v tabulce 3.

Tab.3 Analýza dosavadních nákupů zákazníků

Analýza nákupů	Četnost prodejních firem
Je prováděna	6
Není prováděna	4
Celkem	10

Firmy, které tyto analýzy zjišťují, se je snaží zjistit i u potenciálních zákazníků a zjišťují je obchodní zástupci, obchodní oddělení, oddělení řízení produktů. Údaje jsou využívány pro optimalizaci produktového portfolia a reflexi obchodních nabídek. Jedna třetina firem analýzu dosavadních nákupů zákazníků neprovádí.

V polovině dotázaných firem dealeři a prodejci zjišťují, jak probíhá rozhodování o nákupu jednotlivých zákazníků. Dvě firmy na tuto otázku neodpověděly a jedna třetina firem se o

rozhodovací proces zákazníků nezajímá. U potenciálních zákazníků se tyto informace většinou nezjišťují. [5]

5. Existence informačního systému ve firmách, poskytujících služby a využití získaných dat od zákazníků

Jedna dotázaná firma, poskytující personální služby uvedla, že v podniku nefunguje informační systém o zákaznících. Ostatní firmy takový informační systém mají a uvedly, že je tento systém propojený tak, že příslušný pracovník může o zákazníkovi vždy zjistit všechny adekvátní informace a zlepšení není nutné. Dvě firmy se domnívají, že nejsou všechna data důsledně využívána pro analýzy podporující rozhodování a vidí potřebné zdokonalení v oblasti identifikace zákazníků, nicméně žádné zásadní další informace nepotřebují. Ostatní firmy se domnívají, že data jsou využívána v potřebné míře.

Využití získaných dat

Firmy poskytující služby většinou využívají získaná data od zákazníků. Data analyzuje oddělení klientské péče průběžně nebo zákaznické oddělení a obchodní zástupci. Telekomunikační firma uvedla, že se tím zabývá oddělení vývoje. O případných problémech by se většinou firmy dozvěděly rozhovorem nebo stížnostmi zákazníků. Velká většina firem (dvě třetiny) uvedla, že se zabývá kvalitativními požadavky svých zákazníků, nicméně podrobněji tuto otázku nedokázaly specifikovat. Nejčastěji se těmito požadavky zabývá oddělení klientské péče a u telekomunikačních služeb to je zákaznické oddělení, které se tímto zabývá denně. Pouze dvě firmy uvedly, že data od zákazníků nevyužívají. Kvantitativní požadavky zákazníků sleduje polovina dotázaných firem podle předchozích zkušeností nebo podle předchozích objednávek. Analýzou dosavadních nákupů zákazníků a spokojenosti zákazníků se zabývá polovina dotázaných firem, jak je uvedeno v tabulce 4.

Tab.4 Analýza dosavadních nákupů zákazníků

Analýza nákupů	Četnost firem, poskytující služby
Je prováděna	5
Není prováděna	5
Celkem	10

Jak probíhá rozhodování jednotlivých zákazníků o nákupu se snaží zjistit většina dotázaných firem. Zjišťuje to ředitel, obchodní zástupci nebo jsou informace zjišťovány na základě osobních rozhovorů a osobní zkušenosti. [4]

6. Závěr

Budování vztahů se zákazníky se stává v současné době nezbytností. Firmy se snaží aplikovat komplexní proces CRM, který jim umožní na základě provedených analýz a identifikace zákazníka zvolit vhodné strategie pro různé skupiny zákazníků. [7]

V našem projektu jsme se pokusily zjistit, jaký je současný stav diferencovaného řízení vztahů mezi firmou a zákazníky. Vybrané podniky zastupovaly prodejní firmy, firmy poskytující služby a výrobní podniky, operující na trzích konečných spotřebitelů.

Lze konstatovat, že:

- Ve většině firem existuje informační systém o zákaznících a že je tento systém natolik propojený, že příslušný pracovník může o zákazníkovi vždy zjistit všechny adekvátní informace a zlepšení tohoto systému není nutné.
- Ve velké většině se firmy snaží využívat data získaná od zákazníků a pouze několik málo firem (6) je nevyužívají. V případě výrobních firem se data používají pro ekonomické a marketingové analýzy (výhledy, předpokládané prodeje),
- Celkově asi polovina firem uvedla, že se záznamy u různých skupin zákazníků neliší, nebo je nevyhodnocují.

Cílem rozvoje vztahů s klíčovými zákazníky je vzájemné posílení partnerství a zároveň oslabení pozice konkurence. Řízení vztahů se zákazníky je založeno na posilování vztahů se zákazníky prostřednictvím spolehlivých kvalitních interakcí a efektivního plnění závazků za použití co nejvhodnějších prostředků, proto je nezbytné správné nainstalování a využívání informačního systému v podniku.

Příspěvek byl napsán za podpory projektu GAČR č.402/06/0577:Zvyšování výkonnosti podniků prostřednictvím diferencovaného řízení vztahů se zákazníky na bázi jejich aktuální a potenciální hodnoty pro podnik.

Literatura

- [1] BURNETT, K.: Klíčoví zákazníci a péče o ně, 1.vydání,Computer Press, 2002, Praha, ISBN 80-7226-655-1
- [2] DĚDKOVÁ, J: Identifikace zákazníků jako klíčový aspekt CRM, kapitola v monografii „Strategie diferencovaného CRM podle hodnoty zákazníků pro podnik“, 1.vyd.Pardubice: Univerzita Pardubice, 2006.s.62-67, ISBN 80-7194-919-1
- [3] DĚDKOVÁ, J.: Současný způsob identifikace a analýzy zákazníků v oboru podnikání výrobních firem. Dílčí výzkumná zpráva v rámci GAČR 402/06/0577, TU Liberec, 9 s., 2006
- [4] DĚDKOVÁ, J.: Současný způsob identifikace a analýzy zákazníků v oboru podnikání poskytování služeb. Dílčí výzkumná zpráva v rámci GAČR 402/06/0577, TU Liberec, 8 s., 2006
- [5] DĚDKOVÁ, J.: Současný způsob identifikace a analýzy zákazníků v oboru podnikání prodeje výrobků. Dílčí výzkumná zpráva v rámci GAČR 402/06/0577, TU Liberec, 9 s., 2006
- [6] LOŠŤÁKOVÁ, H.: Podstata strategie diferencovaného CRM podle hodnoty zákazníků pro podnik, kapitola v monografii H.Lošťáková a kol.,„Strategie diferencovaného CRM podle hodnoty zákazníků pro podnik“, Pardubice 2006, str.7-13, 2006, ISBN 80-7194-919-1
- [7] STORBACKA, K., LEHTINEN, J.: 2002.Řízení vztahů se zákazníky.1.vyd.Praha 2002. 168s. ISBN 80-7169-813-X

SME – Frameworks of ICT Adoption and Use

Jakub Hejtmánek
University of economics Prague, Faculty of statistics and informatics
Department of IT
E-mail: hejtma@vse.cz

Abstract

In this paper we consider the information support of business activities in small and medium sized enterprises, mainly focusing on the ICT adoption and use issues. At the beginning this relatively wide domain is conceptually and systematically surveyed. At the basis of recent scientific research we introduce and discuss the theoretical possibility to create the comprehensive conceptual model - a global framework. Despite we were still unable to create such “all-in-one” solution interesting areas (of important or problematic aspects in ICT adoption and use among SMEs) were discovered. In this first part (Frameworks of ICT adoption and use) we deliver some partial frameworks that are used for evaluation of miscellaneous factors affecting ICT adoption and use (in a broader sense). None of these frameworks is entirely comprehensive, but they are partially useful. For this reason we propose a new method (original draft called “SME/ICT”) applicable by SMEs for solving the ICT issues when supporting business activities. Our method consists of 4 main parts, which are examined in detail: 1. Determination of suitable ICT services to support SME's business factor (matrix of business factors X potential ICT services); 2. Analysis of accessible services and theirs costs (matrix of ICT services X available services on the market); 3. Analysis of the selected ICT solution and its benefits (matrix comparing costs X benefits); 4. The final selection and implementation of ICT solution into ICT infrastructure of the SME.

Key Words: SME, Small And Medium-Sized Enterprise, Framework, Model, ICT, ICT Adoption, ICT Use, Information Technologies, Information Systems, SME/ICT Method.

Abstrakt: SME – rámec přijetí a užívání ICT

Článek je orientován na problematiku podpory podnikatelských aktivit malých a středních firem pomocí prostředků ICT, zejména v jejich nasazování a používání. V úvodu je tato značně široká oblast systematicky a konceptuálně zmapována. Na základě analýzy současných vědeckých zdrojů předkládáme a diskutujeme teoretickou možnost zpracování a vytvoření jediného konceptuálního modelu – frameworku. Přestože se nám tento model dosud nepodařilo sestavit, byly identifikovány zajímavé oblasti, které rozkrývají důležité či problematické aspekty správné adopce a využívání ICT ve SME. Pro tuto oblast je v první části článku (Modely pro podporu podnikání SME pomocí ICT) vedeno několik dílčích frameworků sloužících pro vyhodnocení různých faktorů, které ovlivňují využívání ICT u SME (ve smyslu „širokého záběru problematiky“). Žádný z těchto modelů není zcela komplexní, mají však dílčí využitelnost. Z tohoto důvodu je pak v následující části (Metoda SME/ICT) uveden prvotní návrh původní metody využitelné SME pro řešení svých potřeb podpory podnikání službami a prostředky ICT. Metoda obsahuje 4 základní kroky, které jsou detailně rozebrány: 1. Stanovení vhodných informačních služeb pro podporu podnikatelského faktoru (matice klíčových faktorů podnikání X odpovídajícím ICT službám); 2. Analýza reálně dostupných řešení informatické služby na trhu a jejich nákladnosti (matice ICT služeb X reálně dostupným řešením); 3. Analýza nákladnosti vybraného řešení a přínosu tohoto řešení (matice porovnání nákladů ICT řešení X jejich přínosům); 4. Konečný výběr řešení a implementace do stávající informační infrastruktury firmy.

Klíčová slova: MSP, SME, malá a střední firma, ICT, framework, model, využívání ICT, adopce ICT, informační technologie, informační systémy, metoda SME/ICT.

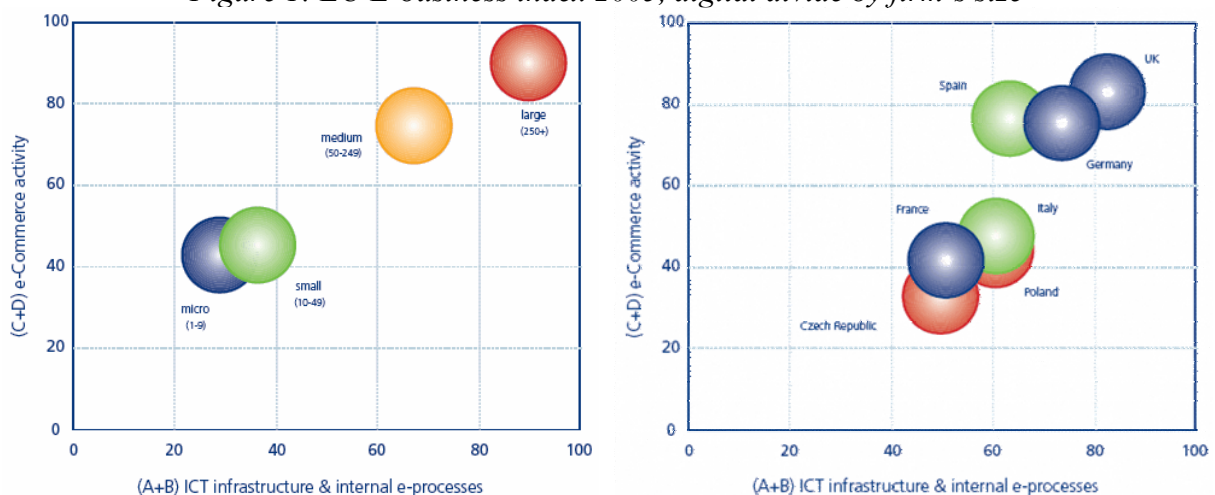
Conceptual framework of informatics in SME

There are the millions of small firms all over the world, varying in size, branch, business, organization, management, that do business under different economic conditions. They use ICT to support and manage their businesses in many ways, at different levels of complexity. Is it even possible to make a theoretical conceptual framework of the “informatics in SME” counting significant domains, when the reality is so variable?

In the literature we can very rarely find a “conceptual model creation” approach. Many authors proceed per partes. They examine a chosen part from the whole informatics in SME, mainly by parsing the functional, architectural or technical view of IS (e.g. ERP for SME, CRM, e-commerce solutions). More interesting (and also difficult) are the business-knowledge oriented approaches. Well, the technology is important, but is not the key.

In the European Union we encounter the interesting fact when considering ICT use: we should not divide the firms into small and medium size enterprises (SME) against large (LE), but into small (SE) against medium and large (MLE). The European e-Business Watch survey [3] uncovered a big digital divide between SE and MLE (see Figure 1). From my own practical experience I have to agree. The level of ICT use (and knowledge to gain benefits from it) is rapidly decreasing with the firm’s size. Let’s find out why, there are many reasons.

Figure 1: EU E-business index 2005, digital divide by firm’s size



Frameworks of ICT adoption and use in SME

Several researchers and organizations, that concern with ICT use, adoption or implementation, already developed interesting frameworks for SMEs. While goal is merely the same – to help themselves understand its issues and key factors – the point of view differs with the motivation.

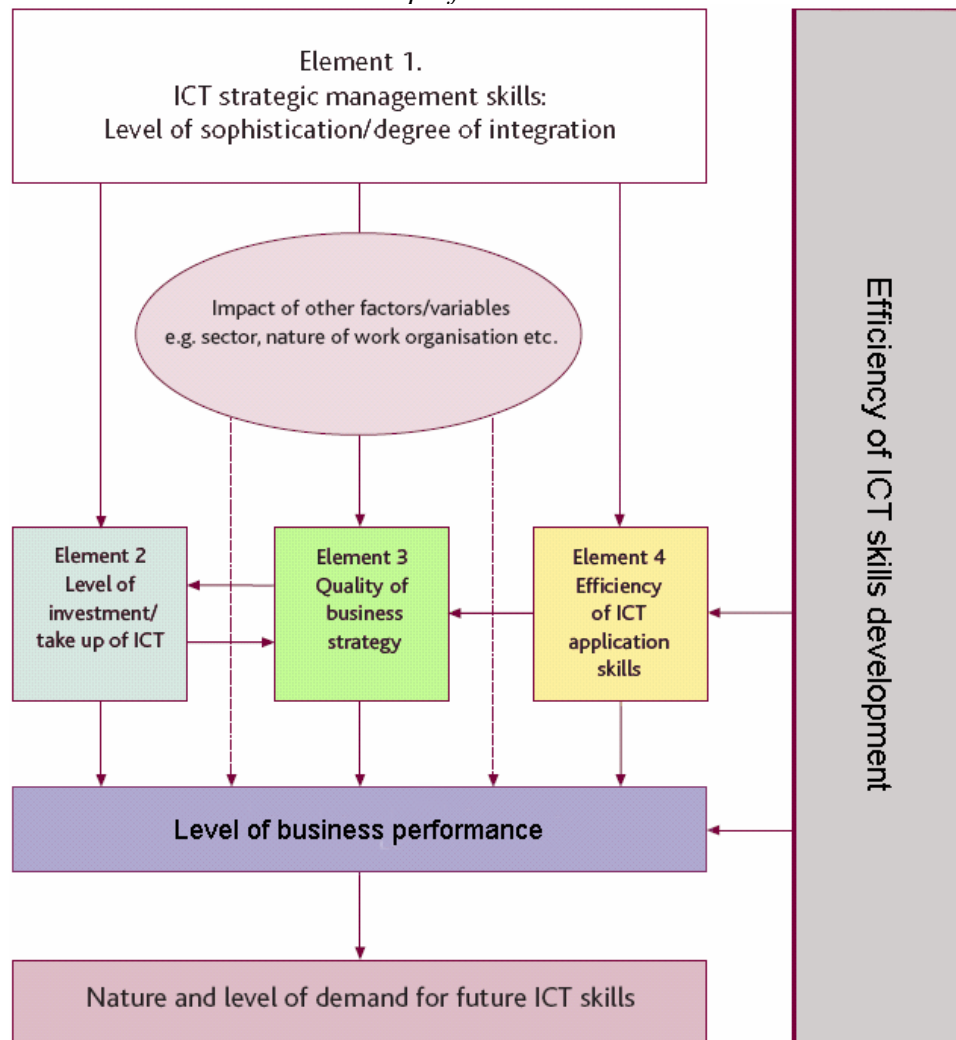
The state agencies primary want to educate and transfer the ICT skills onto SME’s people; ICT suppliers want to sell information services and solutions successfully; entrepreneurs want to know, how to manage own ICT better. Everyone does it to make the profit. Despite these frameworks have rather partial use they can exploit miscellaneous exciting factors, which affect the proper ICT use in SMEs. We can use this “subject point of view” perspective to split one big conceptual model problem into sensible parts and evaluate the key factors

involved in ICT adoption and use. In the next chapters two significant frameworks are presented.

ICT skills, education and transfer in SME

London state initiative FRESA (The Framework for Regional Employment and Skills Action) by the London Skills Commission [4] is involved in the planning, delivery and support of employment, training and labour market policy. Big effort has been made in analyzing ICT use in SME sector. Ongoing project ICT4SMEs [5] has to research and identify the issues for SMEs in developing ICT skills for business. The vision is for London's SMEs to gain the expert knowledge and skills to adopt and exploit ICT in order to obtain the maximum business benefits. Key domains are shown in the ICT4SME model (see Figure 2).

Figure 2: The interrelationship between skills, technology and business strategy and performance



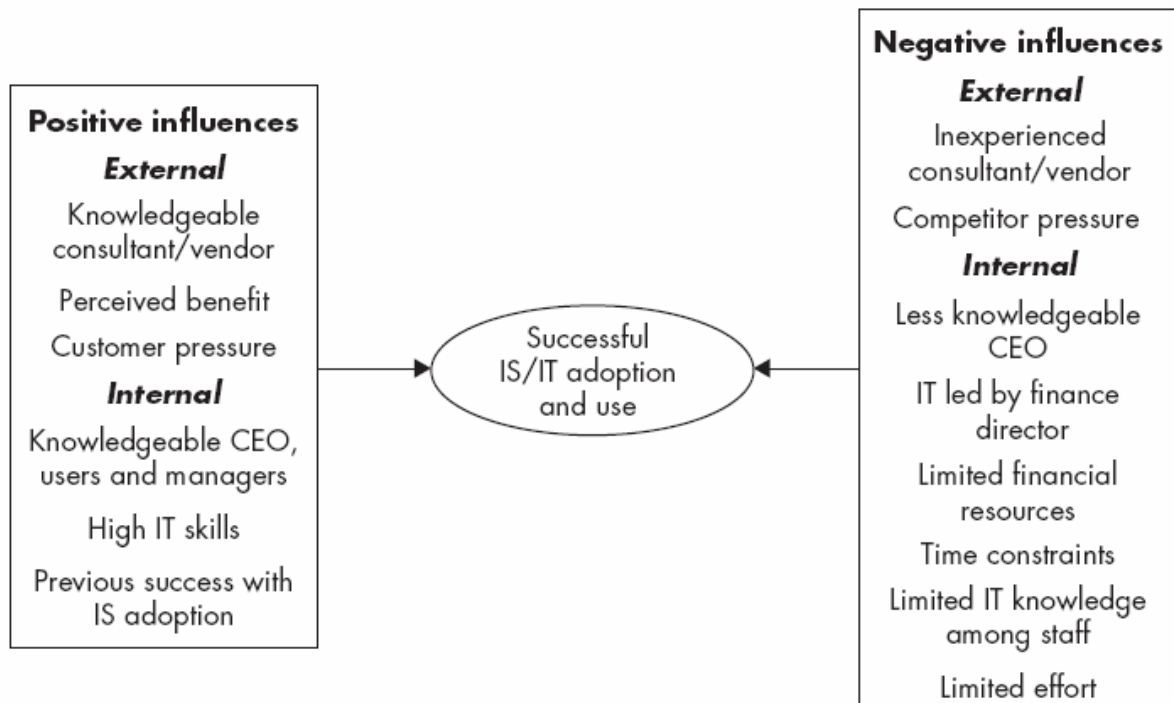
- The relationship between skills, knowledge and the acquisition and application of technology, though clearly strong, is difficult to determine. It is often stated that businesses skills needs are derived from organisational needs; however, the relationship is more complex than this “derived needs” theory implies. Businesses operate through a dynamic set of inter-related processes and activities, not a linear sequence of events.

- In the case of ICT, the proper understanding and use of technology by managers and leaders is a critical driver and can upgrade a business's strategic potential, which, if realised, will not only determine the level of further investment and take up of new technologies but also raise demand for skills. The nature and quality of skills within firms also influences demand for and efficiency of application of technology. This in turn has an impact on both business strategy and performance, from which skills needs are derived.
- In this model, higher-level management skills in the strategic use of ICT influence the nature of the use of ICT in the business and hence the level of investment in ICT. The extent of the strategic knowledge of the potential of ICT at this higher-level will also have an impact on the nature and quality of the business strategy. Workforce ICT skills not only affect how efficiently the technology is applied in achieving business aims but will also have an impact on the potential of the business to benefit from further take-up of technology and so inform the strategy.

IS adoption issues

Research done by [1] discovered many factors involved in successful management, adoption and use of information systems in SMEs. Key factors affecting successful adoption and use of IS are shown at Figure 3. "SME can successfully implement IS providing the owner appreciates the value of IS, staff have good quality IT skills, and the SME uses a consultant who understands the issues. Customer pressure and previous success with adoption are also positive influences. In general, the obverse of these issues can mean that IS adoption is less successful."

Figure 3: IS adoption issues



"It is likely that the greatest success in IS adoption arises through a combination of planning and owner involvement. Where IS projects are led by a senior manager other than the owner, most often the finance director, then IS adoption tends to be less successful. However, when

communication breaks down or planning is not undertaken, then there is less likelihood of success. One of the problems for SMEs is that they often underestimate the effort and time required to implement IT. IS adoption is often driven by perceived benefits to the SME, particularly competitor pressure, and this leads to minimal consideration of issues, such as security, time and maintenance, when making adoption decisions.

The greater the knowledge of IT amongst users and management, the more likely IS adoption will be successful. Conversely, the lack of IT knowledge severely limits successful IS adoption. Information systems adoption in SME is less likely to be successful when there is limited IT knowledge (particularly on the part of the owner), problems with prior systems developments and limited finance.

The lower spend on IS by SMEs makes it difficult to meet objectives; for example, SMEs are less likely to appoint quality IS consultants. Time is a further constraint on SMEs as managers and owners do not spend sufficient time on either IS planning or implementation. If users are involved in implementation this may compensate for the lower involvement of owners.“

SME/ICT method - selecting the proper ICT solution

Another one of the ICT perspectives is the “supplier’s-owner’s” view, useful when selecting and delivering the appropriate ICT services, solutions and systems. Majority of ICT deliveries into SMEs are based on outsourcing/external provisioning. Literature [6], [7] explains the areas of ICT, which SMEs can conveniently and successfully outsource to supplier, why and when is it useful to outsource, where are benefits and disadvantages.

To help SMEs with choosing suitable ICT, we are developing a new original method (draft called “SME/ICT”) practically applicable by SMEs for solving the ICT issues when supporting business activities. The method is based on the tendering techniques presented in literature [8].

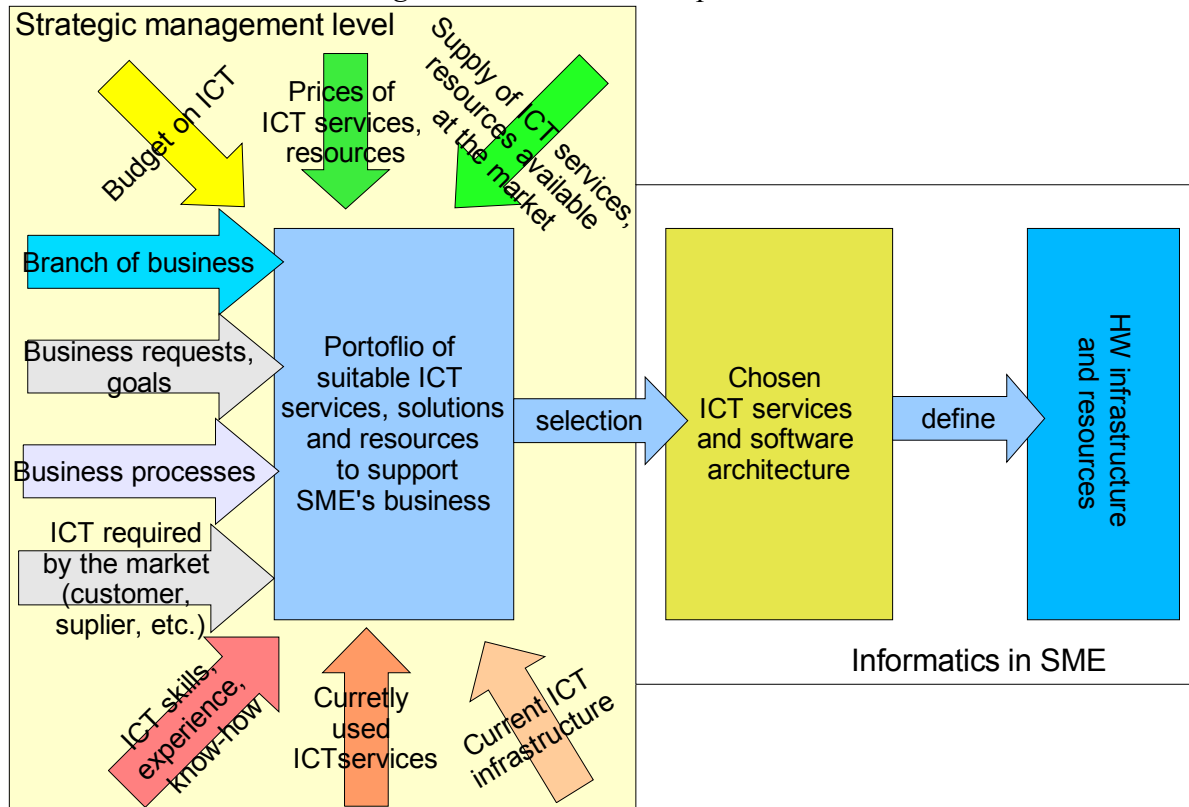
The goal of the SME/ICT method is to design and describe the phases leading SME entrepreneurs to choose, adopt and use suitable ICT services, solutions and systems. The method must be practically applicable by SME and has to introduce and analyze the chief factors involved. The top-down decomposing will be done. It begins at the strategic business scope and going down to definition of hardware infrastructure needed for ICT to run.

Business activities in SME

Initially we need a basic insight into common business activities of SME, which play crucial role in successful IS/ICT adoption and use among SME. Before designing and implementing any kind of information system, we need to understand correctly the business processes and activities that the firm runs to satisfy its customers, suppliers, holders, state regulations etc. With the business plans, goals and requests defined by management, it forms the top strategic level.

In Figure 4 are shown main factors determining what ICT services, solutions and systems SME will use. These factors can be basically divided into internal or external by the firm’s ability to influence them.

Figure 4: SME/ICT conceptual model



Internal factors determining used ICT:

- Branch of business/core business — the type of the business has the major influence on the required level of ICT and types of ICT used (e.g. small software house versus farmer).
- Standard businesses processes — exist in each firm and can be supported by standardized, ready made ICT services and IS packages (e.g. phone and E-mail communications, tax accounting administration, order placing, salaries, web hosting, etc).
- Business requests and goals — other special requests and goals on ICT. Management wants to support some specific or unique processes by ICT to gain competitive advantage. High level of customizations or unique development of tailored ICT service/solution/system is necessary.
- Budget on ICT — the amount of money determines the level and the possibility to hire/buy/run ICT services and resources. Often small firms have poor cash-flow or don't want to invest in longer terms and. It leads into use of isolated, limited, low cost and quality solutions.
- Current portfolio of used ICT services and resources — thinking about buying a new service/resource in context, within our ICT strategy. We will need to integrate it into current portfolio, redesign workflow, can it be done easily? It needs always some integration work.

- Current ICT infrastructure (software and hardware) — requirements on SW and HW, do we have enough resources? What are the consequences implementing a new technology, how much is it complementary with present infrastructure?
- ICT skills, experience and know-how — relationship between skills, knowledge and the acquisition and application of technology was described in the chapter 0. Assistance of ICT consultants is often necessary, but SMEs unwillingly pay these “extra” types of service.

External factors determining used ICT:

- ICT required by the market (customer, supplier, state administration, parent company, etc.) —many SMEs adopt and use ICT because they are forced by the external subjects on the market. They have no choice (typically use of EDI required to sell in retail market chains).
- Supply of ICT services, solutions and resources available on the market of ICT suppliers — SMEs don't have enough internal resources to secure needs for ICT. Many services are outsourced, externally supplied or purchased as ASP. There are lots of suppliers, hundreds of solutions available at the local and global market. To choose wisely, SME has to know the supply.
- Prices of ICT services, solutions and resources — price the easy applicable metric limits the supply into the really available set. Despite there exist services/solutions to support the business need, many SMEs cannot afford them.

SME/ICT method: phases

SME will choose from the huge amount of ICT services, solutions and systems available on the market such portfolio, which satisfies SME's business needs effectively and efficiently. The choice used by this method is done by basic measuring the costs against benefits of certain, potentially useful, solutions in one domain (e.g. for enterprise management we can compare solutions starting with simple tax evidence – accounting system – economic solution – to complex ERP). The right choice requires knowledge of capabilities, functionalities, benefits and costs of available services/solutions/resources. The selection will be done in 4 phases narrowing down the scope as follows:

Definition of suitable ICT services to support a business factor. Construction of Matrix_1: business factors X corresponding ICT services,

Analysis of availability of ICT services on the market taking into account rough cost view. Construction of Matrix_2: selected ICT service X available and affordable solutions on the market,

Detailed usability and cost-benefit analysis of pre-selected narrowed solutions. Matrix_3: ICT solution X benefits and costs,

Final choice and implementation of solution into software and hardware architecture.

Phase 1/4 construction of Matrix_1: Business factors X corresponding ICT services

The definition of key business processes and activities (in draft called “factors”) does the entrepreneur at strategic level management. Put them into the matrix on the left side, and find appropriate ICT services or solutions to support them on the other side. Concrete matrix will always differ with the enterprise. It consists of individually proposed services. As an example in the Table 1 you will find a matrix for a small ICT firm (www.atlancom.eu – specializes in ICT for SME) where I work.

Despite SMEs vary in many ways, standard business process can be found in each firm, so suppliers offer highly standardized, low cost package and services to support them (e.g. telephone service, office information system, web hosting, mail hosting, internet connection, tax evidence, accounting, web shop, etc.).

Table 1: Matrix 1 – business factors X corresponding ICT services (reduced)

Factor (domain)	Factor (concretely)	Suitable ICT service to support
<i>Core-business</i>	Hardware – reseller, service, install of infrastructures	E-commerce for on-line ordering, on-line hw configuration, on-line delivery, support and sales return, enabling tracking possibility for customers
	Consultancy in ICT	Knowledge management
	Education in ICT	E-learning for customers
	...	
<i>Standard business processes</i>	Tax evidence, single-entry bookkeeping	Economic system
	Timesheet calculations, salaries	Personal IS, Enterprise payroll system
	Invoicing for outsourced services	On-line billing system
	Offerings, orders, catalogue, delivery of services and goods	Website, E-commerce, B2B, B2C
	Communication with customers, suppliers	Telephone, E-mailing, video conference, office information system
	...	...

Phase 2/4 construction of Matrix_2: ICT services X available solutions on the market

In this phase we take one of the business factors from previous matrix and look for available solutions SME can afford to buy/hire. While searching we consider usability and rough costs involved within the solution against SME’s ICT budget. This will eliminate solutions that are out of SME reach. Information systems can be measured by widespread spectrum of metrics, but at this level we do only the price comparison. Concrete solutions from different competitors will be write down into the matrix (Table 2).

Table 2: Matrix 2 – chosen ICT services X solution including rough costs (reduced)

Solution available at the Czech market	ICT supplier	Costs: install/ license	Costs: year maintenance
<i>Economic system for tax evidence, accounting, basic enterprise administration for small firm</i>			
ABRA G1 (sole trader)	AKTIS a.s.	6 900 CZK	1 380 CZK
ABRA G2 (small firm)	AKTIS a.s.	29 900 CZK	5 980 CZK
ABRA G3 (medium firm)	AKTIS a.s.	54 000 CZK	10 800 CZK
POHODA 2007 Lite (sole trader)	STORMWARE s.r.o.	3 980 CZK	1 280 CZK
POHODA 2007 Standard NET10 (small firm)	STORMWARE s.r.o.	13 960 CZK	3 480 CZK
POHODA 2007 Premium NET10 (medium firm)	STORMWARE s.r.o.	19 960 CZK	4 890 CZK
MONEY S3 Lite (small firm)	CÍGLER SOFTWARE, a.s.	19 950 CZK	2 589 CZK
MONEY S3 Market (small firm)	CÍGLER SOFTWARE, a.s.	19 950 CZK	2 589 CZK
MONEY S3 Standard (small firm)	CÍGLER SOFTWARE, a.s.	34 950 CZK	2 589 CZK
MONEY S3 Business (medium firm)	CÍGLER SOFTWARE, a.s.	79 900 CZK	4 590 CZK
MONEY S3 Office (medium firm)	CÍGLER SOFTWARE, a.s.	89 900 CZK	4 590 CZK

Phase 3/4 construction of Matrix_3: pre-selected ICT solutions X benefits and costs

Only 2-3 best solutions will fall through into the phase 3. Multi-criterion measurements can be made on these pre-selected candidates to evaluate the best one. Detailed matrix of benefits and costs will be constructed. Benefits can be derived from system functionalities and specifications.

For example: when tendering economic system for enterprise administration in SME, we can buy single use, low cost, simple sole-trader tax evidence without any extra functionality. But with more complex multi-user solutions (like small ERPs) SME gain the extra benefits, because it interconnects all the business activities. SME can work with the complete information and will not have integration problems in the future. Sure, better functionality, more benefits lead to higher costs. To decrease the total price for complex solutions the suppliers of ERP design the systems to be scalable and modular. Firms pay gradually, but the information systems can grow up with them.

Phase 4/4 Final choice and implementation of solution

Finally SME chooses the best solution to satisfy the business factor defined and prioritized by the management. If we buy/hire and then implement robust solutions that support many needs together, we will gain the benefits in the future. In a short term the implementation of more sophisticated solutions may temporary lower the business performance, because of redesign, reset the workflow.

While tendering relatively independent and standardized ICT services (like telephone, internet connection, web hosting service) no big effort is needed, basic cost analysis is sufficient, because the suppliers can be easily replaced in very short terms. But when selecting nearly “non-reversible” solution, like tendering ERP, it needs very cautious and professional approach.

Conclusion

Researching the ICT adoption and use issues among SMEs can be done by different views. Research by FRESA [5] certifies, that the problem is hard to solve. The relationship between skills, knowledge and the acquisition and application of technology, though clearly strong, is difficult to determine. Levy and Powel [1] summarize influences on successfulness use of ICT in SMEs, giving the key factors.

We presented a new draft of method called SME/ICT that can be used when selecting ICT services systematically and easily, to adopt the right ICT. In reality the method is usable as long as we are able to determine the costs and benefits of each ICT service and solution. Analyzing the ICT supply side we encounter the problem of estimation the total price of ICT services/solutions. More complex solutions need more customizations, some time to implement, what is hard to calculate. Different pricing strategies of different suppliers forbid us to make sensible comparisons within the functional domain. Well, nothing is ideal, an approximation can be done, calculating costs into two parts (implementation/license, maintenance and further development) copying the lifecycle.

At the begging we asked the question whether is possible to integrate all these partial frameworks into one conceptual framework of informatics in SME. Now I think, that creating one big gray ball, saying everything is interconnected, doesn't seem very reasonable.

Literature

- [1] Levy M., Powell P.: Strategies for Growth in SMEs: the role of information and information systems, Information Systems, Butterworth-Heinemann Ltd, 2004, ISBN: 978-0750663519, p. 36-50
- [2] The European e-Business Report 2005 edition: A pocketbook of e-Business Indicators 2005 E-watch, <http://www.ebusiness-watch.org>, 5. 11.2005
- [3] The European e-Business Report 2005 edition: A portrait of e-business in 10 sectors of the EU economy 4th Synthesis Report of the e-Business W@tch The European e-Business Report E-watch, <http://www.ebusiness-watch.org/resources/documents/eBusiness-Report-2005.pdf>, 15.11.2005
- [4] FRESA Flagship Programme Information and Communication Technologies for Small & Medium sized Enterprises, The London Skills Commission, London Development Agency, <http://www.lda.gov.uk/server/show/ConWebDoc.298>, 20.5.2007
<http://www.fresa-london.org>, 20.5.2007
- [5] FRESA: Research Report, February 2004,
http://www.lda.gov.uk/upload/pdf/18_517_FRESA_exec_summary.pdf, 20.5.2007
http://www.lda.gov.uk/upload/pdf/18_517_FRESA_main_report.pdf, 20.5.2007
- [6] Hejtmánek, J.: Outsourcing IT/ICT in the specific environment of small and medium sized enterprises. 25th International Conference on Organizational Science Development Change Management. Kranj: University of Maribor 2006, ISBN 961-232-186-8
- [7] Hejtmánek, J.: Outsourcing IS/IT v malých a středních firmách, Liberecké ekonomické fórum, 2005, ISBN 80-7093-953-8
- [8] Voříšek, J.: Strategické řízení informačního systému a systémová integrace, Management Press, 1997, ISBN: 80-85943-40-9

Etické aspekty rozvoje informačních technologií – antropický problém odpovědnosti

Zbyněk Hubínka
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra informatiky
E-mail: zbynek.hubinka@vslib.cz

Abstrakt

Zdá se, že existují etické dopady užívání IT, dané zčásti faktory vysvětlitelnými antropologicky. Článek si klade za cíl osvětlit často jen intuitivně a jaksí implicitně vnímané etické aspekty užívání IT v podnikání, vytvořit syntézu etiky informatické a obchodní a poukázat na rizika neetického chování v BIT. Stejně jako nelze oddělit od sebe technologii a její obsluhu, nelze oddělit ani obecně vnímanou, byť nekodifikovanou etickou stránku manipulace s informacemi od odpovědnosti. Nakolik je tato odpovědnost vymezitelná právní normou a nakolik se jedná o endogenní odpovědnost mravní, je otázka. V obchodním styku využívajícím komunikační technologie třetího řádu, tj. Internet a síť velkého rozsahu vůbec vstupují do hry faktory osobní integrity – jak se při obsluze nezkorumpovat nebo nenechat korumpovat. Vymezení odpovědnosti v BIT je komplikováno obrovskou šíří odpovědnostních vazeb, což umožňuje jejich obcházení. Bezpečnostní prvky potom hrají spíše pasivní úlohu brzdy a zábrany, než že by samy aktivně identifikovaly slabá místa a eliminovaly je. Primární je ovšem antropický aspekt. Sebelepší zabezpečení neodolá před lidským mozkem, neexistuje neprolomitelná šifra a nezničitelné datové médium. Rozhodující úlohu tedy hrají faktory lidské a zde je i kořen problému – síla charakteru, vnitřní integrita osobnosti a morálně volní vlastnosti obsluhy informačního systému. Bezpečnostní mechanismy jsou jen doplňkem, rozhodující je vědomí odpovědnosti.

Klíčová slova: Informační technologie, odpovědnost, podnikatelská etika, BIT, antropický princip, bezpečnost.

Abstract: Ethical aspects of IT development – anthropic problems of responsibility

It seems that there is ethical results of using IT, given partially by anthropologically interpretable factors. The article is concentrated on description of ethical aspects of using IT in business usually felt just intuitively and rather default, to create a synthesis of both information and business ethic and to point to risks of non-ethic behavior in BIT. As it is impossible to divide technology from its service, nor it is impossible to divide generally sensed, even not codified ethical aspect of manipulation with information from responsibility. To what extent is that responsibility definable by certain percept of law or it is an endogenous moral responsibility, that is a question. In business relations, where ICT of third grade (Internet and WAN at all) are used there appears factors of personal integrity – how not to be bribed and how not to let be bribed. Definition of responsibility in BIT is complicated by enormous wideness of responsibility network, which allows to bypass them. Security elements plays then rather passive role of a brake and barrier than they would made an active identification of weak points by themselves and eliminated them. The anthropic aspect is of course primary. Even the best possible securing can not stand up to a human brain, there is no unbreakable data medium. The deciding role plays then the human factors and there is also the root of the problem – strength of character, internal integrity of personality and moral-voluntary quality of IS service. Security mechanisms are just a supplement, the awareness of responsibility is always deciding.

Key Words: Information Technology, Responsibility, Business Ethic, BIT, Anthropic Principle, Security.

1. Úvod

Dnes neexistuje ekonomická činnost, která by se neopírala o IT – při podnikání je třeba komunikovat a to v současnosti bez nasazení IT prakticky nelze. Obvykle se předpokládá, že etika je pro stroje prázdný pojem – počítač nemůže jednat eticky nebo neeticky, protože není vybaven vědomím. To ale nemusí být vůbec pravda, protože i počítač může vygenerovat informaci, jejíž dopad má etický rozměr. Z etiky potom pramení odpovědnost, v užším významu nikoli odpovědnost právní, nýbrž mravní. IT mohou být jak podporou odpovědnosti, tak i jejím ohrožením. Podpora vyplývá z širší záběru, která se aplikací IT neobyčejně zvětšuje a je tedy možné odpovědnostní vazby rozšířit v daleko větším měřítku, ohrožení odpovědnosti vyplývá prakticky z téhož, tj. z přílišné širší, v níž může dojít k zamlžení odpovědnostních vazeb.

2. BIT a etika

Informační technologie bývají definovány mnoha způsoby. Jedna z definic vystihujících podstatu věci by mohla znít „prostředky k uchovávání a manipulacím s informacemi“. BIT je potom aplikace IT v podnikání. Jak již bylo řečeno, dnes nelze podnikat bez nasazení IT alespoň implicitně. Zde budeme uvažovat IT v užším smyslu jako soubor zařízení explicitně souvisejících s výpočetní technikou, nikoli tedy mikropočítače v řídicích jednotkách automobilů, výtahů, klimatizací, bílé techniky ap. Pod pojmem „Business Information Technology“ si lze představit systémy řízení výroby, skladové evidence, CAD/CAM, datových sítí – v podstatě jakýkoli druh informační technologie, který vydělává peníze je zároveň i BIT.

Etika, definice etiky je spjata s filosofií a vývojem filosofického chápání. Lze říci, že je dokonce inherentní součástí filosofických systémů a někdy, jako například u Konfucia je dokonce filosofií samou (Konfucius klade na první místo v žebříčku hodnot blaho lidu, jeho filosofie je vlastně sbírkou morálních ponaučení a příkazů, jak žít, aby blaho celku bylo co možná nejvyšší.). Evropská tradice objevuje etiku postupně – poprvé etiku zmiňují sofisté, kteří se zaměřují na člověka, a to nikoli na abstrakci lidství, ale na jednoho konkrétního člověka. Tím, že definují pravidla správného chování, definují etické normy.

Platónská etika je postavená na předpokladu existence nejvyššího dobra a nesmrtelné duše nadané rozumem. Člověk si posunem do nadmyslového světa rozpomíná na znalosti, které měla jeho nesmrtelná duše před svým poklesem do světa materiálního. To koresponduje s Platónovou představou o poznávání jako rozpomínání na již známé, ale fyzickým tělem zablokované. Prostředkem k povznesení je zdatnost, ctnost, která člověka k tomuto cíli přibližuje. Platónské ctnosti byly čtyři – rozumnost, statečnost, uměřenost a spravedlivost. Jejich aplikací se člověk povznáší a stává se moudrým.

Podle Aristotela je etické dokonalé rozvinutí činnosti, která je člověku vlastní. Touto činností rozuměl Aristoteles rozum, proto pěstování rozumu vede k povznesení. V prvním stupni předpokládá Aristoteles ovládnutí pudů rozumem, protože pudy jsou překážkou ke skutečnému poznání, v druhém potom zdokonalování rozumových schopností jako takových.

Stoická etika pokládá za nejvyšší dobro život v souladu s přírodou, který je zároveň podle stoiků životem rozumným. Žít v bludu, bez rozumu, ovládnán vášněmi je špatné, ostatní kategorie jsou potom lhostejné (což je významný posun oproti řecké škole, která indiferentní kategorie nezná). Rozpoznání dobrého a špatného je otázkou boje proti afektům, které toto

poznání zamlžují. Při naprostém osvobození od pudů je zároveň dosaženo dokonalého poznání, takový člověk je potom moudrý. Narozdíl od kynického pojetí stoikové doplňují typicky římský moment, vědomí náležitosti k celku – lidstvu a tedy vědomí spravedlnosti a pozitivního charakteru lásky k člověku v nejširším významu.

Tomistická, scholastická etika se opírá jednak o aristotelské pojetí, jednak o Bibli s důrazem na Nový zákon a Ježíšova morální poučení, která Tomáš Akvinský vnímá jako silnější, než starozákonní desatero (Ježíšův příchod je naplněním staré smlouvy s Hospodínem a ta je tedy vyhaslá). Novým imperativem je dosažení spásy, pro níž je nutné splnit tři základní předpoklady: vědět, v co věřit, co žádat a co činit. Rozum je přirozeností člověka a rozumové poznání je kladeno nejvýše.

Kant potom kritizuje předchozí pojetí etiky jako rámce daného zevnějšku a říká, že etika pochází z individuální zkušenosti. Všeobecně platný princip ovšem leží v rozumu samém. Kant rovněž předpokládá genezi etiky z pocitu odpovědnosti vůči sobě samému – člověk jako bytost mravní a mravně svobodná dává zákon sám sobě jako bytosti smyslové. Z toho plynou mravní povinnosti k sobě, především pravdivost a sebeúcta, a povinnosti k druhým, láska (ve významu altruismus) a úcta (příkaz neuvažovat o lidech jako o věcech). Povinnosti k sobě implikují nutnost mravního sebepoznání a tím i poznání mravní dokonalosti.

Novodobí filosofové vytvářejí vlastní velmi různorodé etické systémy. Fichte pojímá život jako proces sebeočist'ování od příměsí nezbytných k jeho naplnění. Lze se nechat unášet věcmi, což je špatné, nebo pohyb věcí určovat a usilovat o nezávislost na věcech, což je dobré. Comte pokládá za etické jednání ve prospěch celku, jímž je lidstvo jako takové. Podle Benthama je nejvyšším dobrem obecné blaho, které učiní co nejvíc lidí šťastnými, Mill potom upřednostňuje sladění požadavků jednotlivce a společnosti. Konečně Spencer dospívá k teorii etiky a mravního konání nezávisle na historicky vnímaných kategoriích – dobré je to, co je spravedlivé, špatné je to, co individuum omezuje.

Lze tedy definovat dva pohledy na etiku – etika individua, kde blaho jedince determinuje blaho celku, a etika kolektivu, kde obecné blaho zajišťuje blaho co nejvíce jedinců. Ideologizace na linii liberalismus -- socialismus je zde ovšem naprosto zavádějící a nepřipustná.

3. Morálka a etika

Jednoduše řečeno, etika je statickým modelem morálky. Morálka jako taková vyplývá z principů udržujících danou společnost pohromadě, amorální jednání je signálem k vyloučení individua ze společnosti. O tom, co je a co není morální i rozhoduje zvyk, úzus platný v dané komunitě. Etika je kodifikací a explicitní formulací zásad, které nemusí být nutně platné, zpravidla ovšem pro jejich formulátora představují ideál vhodný následování. Příkladem budiž následující: v muslimské společnosti je morální poškodit se nebo zabít ve jménu transcendentní moci, což je mezi křesťany naprosto nemyslitelné. Pokud sám formulátor nerezignuje na objektivní charakter svých zásad, je jeho konstrukce etiky považována za obecně platnou (nicméně nikoli nutně dodržovanou).

4. Etika a obchod

Obvykle se předpokládá, že etika v podnikání nemá místo. Etika je považována za interpretaci hodnotového žebříčku, což v obchodní praxi bývá spíš na obtíž. Obchodní etika jde ale jinými cestami než etika filosofická. Dobré je to, co nese zisk a pokud možno opakovaně. Za dodané zboží je tedy nutno zaplatit, už jen (při absenci právního rámce) v zájmu obchodů budoucích. Konkurenční prostředí etické jednání podporuje, protože směřující strany mají možnost si vybrat mezi poctivými, a tedy dobrými partnery, a těmi ostatními. Podvodník jednající proti obchodní etice v konkurenčním prostředí neobstojí. Obchodní etika je tedy zároveň exogenní, protože vychází ze zvyklostí přejatých odjinud, i endogenní, neboť vzniká samotnou spravedlivou směnou. Podle Friedmanna je společenskou povinností podnikatelů zvyšovat zisk, což lze chápat jako vyšší morální apel. Zisk ovšem nelze dlouhodobě realizovat bez spravedlivé směny, a jsme opět u problému, co je v obchodu dobré a co je špatné, tedy definice obchodní etiky.

5. Etika a IT

Informace v sobě nese etický náboj. To je prostý fakt – každá informace bude posuzována, zda má pozitivní nebo negativní dopad, bude tedy eticky kvalifikována. Lidský život nemůže bez informace ani vzniknout, kde není život, není ani etika (A naopak – existence lidského vědomí implikuje existenci etiky. Ve Starém zákoně je přímo řečeno, že člověk byl nevědomý, dokud nepožil ovoce ze stromu poznání dobrého a zlého. Tím je dána hranice mezi člověkem a zvířetem, totiž že člověk disponuje vědomím a je schopen přichodzí informaci hodnotit.) Z hlediska informační technologie je etický náboj informace pasivní, pokud informace obsahuje etická pravidla, a zároveň aktivní, pokud má informace etický dopad (což má vždy). IT tedy zprostředkuje nástroje pro vytváření a aplikaci morálních pravidel a je od etiky neoddělitelná.

6. IT a antropologie

Antropologie je vědou o člověku. Takto chápaná do sebe zahrnuje všechny humanitní disciplíny, je tedy metavědou zabývající se všemi aspekty lidství. V užším smyslu rozlišujeme antropologii klinickou, opírající se o anatomii, fyziologii a patologii a tedy spjatou s medicínou, a antropologii kulturní, zabývající se lidskými artefakty a historickou rolí člověka. Na pomezí obou leží potom antropologie prehistorická a paleoantropologie, která zkoumá biologický a kulturní vývoj člověka. Její kořeny sahají opět do starého Řecka k sofistům vyznávající antropocentrický postoj k přírodě a z toho titulu se začali zabývat člověkem. Aristoteles na základě Platónových úvah o státu hovoří o člověku jako o *ζoon πολιτικον*, tvorů společenském. Filosofii novověku je člověk vnímán buď jako součást celku, nebo jako prvek celek tvořící. Antropologický, resp. antropický aspekt IT je dán faktem, že IT jsou vyvíjeny pro člověka jako takového a tedy jemu přizpůsobovány. Na nejnižší úrovni to jsou vstupně-výstupní zařízení, která vyžadují pro svou funkci fyziologická specifika člověka (klávesnice, myš, monitor). IT tedy nejsou ničím jiným, než technologicky pokročilou modifikací pěstního klínu. Technologie s sebou nese moc a tato moc je předmětem etických regulací.

7. Člověk a stroj

Vztah mezi člověkem a strojem může nabývat dvou extrémů: člověk jako stroj a stroj jako člověk. Karteziánské teze o člověku -- hodinovém stroji vychází z deterministického předpokladu o spočitatelnosti světa. Není to zcela nepravda – člověk na určité úrovni nedělá nic jiného, než uvolňuje energii z jistých chemických vazeb a spotřebovává ji k udržení vlastní integrity. To je ovšem základní rys života jako takového, stejně tak lze člověka přirovnat k informačnímu procesoru. Narozdíl od ostatních forem živé hmoty člověk informace přeměňuje v abstrakta a symboly (řeč, písmo), s těmito potom nakládá a zpětně si pod abstraktním pojmem vybavuje konkrétní věc. Tomu odpovídá i vize „Informační společnosti“ složené z „informačních jedinců“, kteří primárně sbírají, vytvářejí a pozměňují informace, přičemž ostatní aspekty jejich existence jsou potlačeny.

Stroj jako člověk předpokládá rozvoj lidských a quasilidských vlastností u počítačů. Vysoká míra interakce s obsluhou, nové přístupy k počítačům jako expertní systémy nebo umělá inteligence mohou vést k domněnce, že počítače jsou víc než stroje. Za hranici mezi strojem a myslícím strojem je obvykle považována prokazatelná existence vědomí, uvědomění si vlastní existence.

8. BIT, etika a antropologie

Interakce etiky a antropologie je tedy zřejmá. Osoba je totiž obvykle vnímána jako předmět etiky a odpovědnosti. Latinský výraz pro osobu, *persona*, měl původně význam divadelní role (a stejně na ni nahlíží i některé sociologické školy). Osoba je tedy autonomní bytost, která si sama určuje pravidla (v kontrastu k pravidlům daným přírodou živočichům). Morální aspekt osoby je potom centrum, kolem něhož se vytváří etika jako taková.

Pohled na IT jako na nástroj je častým důvodem k úvahám o etickém užívání. IT jako ostatní nástroje zvyšuje moc člověka nad prostředím a ostatními lidmi. I užití moderních technologií, které přináší možnost ovlivnit více lidí s nižší mírou explicitního násilí nepostrádá etický rozměr. IT může představovat dokonce hrozbu tradičním společenským pořádkům. Užití eticky neutrálních metod/prvků/zařízení vede v konečném důsledku k eticky hodnotitelnému výsledku, a to i když je tento produkován jiným strojem.

Dehumanizace je vnímána jako riziko ve vztahu člověk -- stroj jako vyšínutí z rovnováhy v tomto vztahu ustavené ve prospěch stroje. Je často stimulována futurologickými koncepcemi „vzpoury mozků“, jíž bude předcházet odstranění lidského elementu z výroby a rozhodování o výrobě. Právě expertní systémy a umělá inteligence mají velký potenciál v procesu odlidšťování. Pozitivní efekt dehumanizace nebezpečné a fyzicky náročné práce může přerůst v úplné nahrazení lidské práce prací strojů, což by vedlo k destrukci stávajících společenských vazeb založených právě na směně práce za oběživo. Postupná humanizace strojů, a to i v dnes pozorovatelných stádiích zase způsobuje lidem psychické nebo i fyzické potíže. Známy je strach z počítačů u starších lidí, kteří v nich podvědomě vidí komplikaci vlastní práce, nutnost učit se něco nového.

Dalším důležitým momentem interakce etiky, informatiky a antropologie je otázka soukromí. Je jisté, že soukromí, jak bylo vnímáno dříve už neexistuje. Prvním významným zásahem do soukromí jedince bylo zavedení centrálních registrů obyvatelstva, kde jsou shromažďovány údaje uvedené na rodných listech, občanských průkazech a jiných identifikačních dokladech. Přestože je zákonem vymezeno, jaká data a jakým způsobem lze shromažďovat, drtivá většina

populace svá personální data dávno dobrovolně poskytla potenciálně nedůvěryhodným institucím – bankám a spořitelnám. Nikdo nemůže říct, kam se ztratily záznamy ze zkrachovalých peněžních ústavů, či kdo k nim měl přístup. Zásadním rizikem je samozřejmě možnost nezákonného přístupu k personálním údajům, to ale přesahuje rámec tohoto článku.

Narušení soukromí je v západní společnosti bráno jako a priori špatné a tedy obtížně obhajitelné. Teorie etiky stavějící na výhodě celku, potlačující význam individua samotného dokáží ospravedlnit určité zásahy do soukromí (které je vzhledem ke kolektivu méně významné) nezbytné pro zachování integrity celku, naopak individualistická pojetí etiky zahrnují jakákoli omezení v tomto smyslu a pokládají je za absolutně špatné. Pro užívání BIT se ale určité míry soukromí vzdáváme dobrovolně.

9. IT a odpovědnost

Zde docházíme k zajímavému paradoxu. Ačkoli je většinou lidí vnímáno spojení „podnikatelská etika“ jako protimluv, tiž lidé nepochybují o odpovědnosti v podnikání jako o dané věci, přinejmenším na úrovni odpovědnosti za vykonanou práci. Nicméně už dříve jsme se zmínili o existenci etických principů skrytých v prostředí komerce.

Odpovědnost jako taková je dvojího druhu. Mravní, vyplývající z etických zásad přijatých za vlastní, a právní, vycházející z právních norem. Právní odpovědnost je tedy exogenní, deklarovaná mimo jedince a rizika z jejího nesplnění jsou obecně známa (alespoň rámcově). Odpovědnost mravní je sice částečně také odrazem obecně platných norem, které nejsou závazné právně, ale jedinec je přesto respektuje, neboť jsou součástí jeho osobnosti.

10. IT jako podpora odpovědnosti

Eticky motivovaná odpovědnost je společenskou konstrukcí, jejímž cílem je přiřadit výsledky činitelům. Základním požadavkem je schopnost a potřeba komunikovat se všemi dotčenými stranami. A právě zde se dotýkají informační technologie a odpovědnost. Informační systémy mohou vytvořit sdílenou realitu, prostřednictvím které budou informovat účastníky o tom, co se děje a co se stalo – typicky manažerské systémy. Pro definování odpovědnosti musí všechny strany nejen sdílet morální normy, ale i realitu.

IT rovněž způsobují dosud nebyvalé rozšíření rámce komunikace. Odpovědnost může být řešena v daleko větším měřítku, překračujícím rámec jediného státu/společnosti/komunity. Komerční užití IT v podnikání představuje samo o sobě nutnost odpovědnosti, jak bude uvedeno dále.

11. BIT jako problém odpovědnosti

Nejprve se zaměříme na odpovědnost sociální. Pokud ji budeme vnímat jako schopnost určit, kdo je odpovědný, potom pochopíme, jak užívání IT může zde způsobovat problémy. Není vůbec jednoduché dobrat se skutečného původu informace a aplikace IT může toto hledání ještě více ztížit. Rovněž právní aspekt odpovědnosti je důležitý. Jakkoli jsme se doposud soustředili na morální rozměr odpovědnosti, je třeba vzít v úvahu i zákon a omezení z něj vyplývající. Legislativa zpravidla pokulhává za rozvojem informačních technologií, což znamená, že jednak aktivity dnes legální mohou být zanedlouho nezákonné, jednak že

stávající právo bude obcházeno nebo vůbec nebude naplněno. Konečně je tu aspekt přístupu, v němž může rovněž docházet k morálním rozporům. Zvykli jsme si dělit svět na informačně bohatý a informačně chudý, zhruba odpovídající finančnímu bohatství a chudobě. Z realizace odpovědnosti prostřednictvím IT jsou vylučovány informačně a tedy finančně chudí, kteří byli již dříve považováni za neodpovědné. Tak je morální pojem odpovědnosti zdrojem nemorálního efektu.

Nyní k otázce, jak užívání informačních technologií způsobuje problémy odpovědnosti na základě antropologických předpokladů. Prvním problémem je strukturální slabost elektronické komunikace. Komunikace jako taková předpokládá, že sdělovaná informace bude pravdivá, správná a úplná. Jakkoli v interpersonální komunikaci obvykle není problém nalézt pravdu, v komunikaci zprostředkované už to problém je. Vyplývá to z neosobnosti takové komunikace. Pro úspěšnou komunikaci musíme nalézt konsensus a to je v případě nasazení IT daleko těžší. Dalším problémem je „jinakost“ opačné strany komunikace. Jsou vnímány jako „jiní“, jejichž hodnoty jsou komunikující straně zcela cizí. Tento problém dnes není tak zjevný, jako tomu bylo dříve. Nicméně odpovědnostní, resp. morální problém je tu zřejmý – neviděný protivník neexistuje. Tento pohled je dán prehistoricky z dob, kdy se lidé organizovali do malých skupin a cizí bylo pro ně nepřátelské (hanlivé označení jiných národů, např. Němec – člověk němý). Komunikující strany vůči sobě cítí nižší odpovědnost z titulu vzájemné cizoty. Samozřejmě nelze opomenout ani problém absence verbálně-vizuálního kontaktu jako takového, což opět do značné míry snižuje pocit odpovědnosti za vyřčené. Málokdo by si dovolil vůči svým kolegům tvář v tvář to, co jim z anonymity diskusního fóra promptně sdělí.”

Dalším problémem je provázání odpovědnosti s osobou. Jak je statut odpovědnosti obecně vnímán, vždy je třeba najít někoho, kdo za danou věc odpovídá. Ostatně už sama vazba „odpovědná osoba” svědčí o tomto úzu. Zároveň jakoby byly počítače z této odpovědnostní struktury vyňaty, protože jakožto stroje nemají morálku a nemohou být tudíž odpovědné. Za problém generovaný strojem se potom může nezodpovědný jedinec skrývat. Konečně vnímání člověka jako stroje může vést ke snížení osobní odpovědnosti. Typickým příkladem budiž vojenské schovávání se za rozkazy (ačkoli vojenské řady mnoha států umožňují, či přímo nařizují podřízenému vojákovi vzepřít se nesmyslnému rozkazu). Považování lidí za stroje je obecně velmi nemorální. Člověk nedokáže pracovat jako stroj, má emoce, potřebuje odpočinek, má osobní představy, prostě je vybaven vědomím. Zásada přistupovat ke člověku jako ke stroji popírá existenci lidského vědomí a vede k amorálnímu jednání jak ze strany vedoucích, tak i vedených. Konečně posledním problémem je skutečnost, že počítače vytvářejí vlastní realitu, která je ovšem redukovanou verzí reality obecné. Tyto reality jsou počítači vytvářené a zároveň i kontrolované. Problém s definováním odpovědnosti nastává při hledání relevantní reality, která, není-li v komunikaci dosaženo konsensu prakticky nemůže být nalezena.

12. Závěr

Počítače a používání informačních technologií otevírá nové šance, ale zároveň také odhaluje nová rizika přijímání odpovědnosti. Tento problém není nový, rostl s aplikacemi výpočetní techniky od počátku. Odpovědnost byla znázorněna jako integrální prvek pro přenos morálních a etických otázek v podnikání. Nicméně zde zůstávají hranice růstu a akceptovatelnosti odpovědnosti. Pokud budou tyto hranice poznány a dodržovány, užití informačních technologií neztratí morální rozměr.

Literatura

- [1] STAHL, B. C. Information Technology, Responsibility and Anthropology. In Proceedings of the 35th Hawaii International Conference on System Sciences, 2002. ISBN 0-7695-1435-9.
- [2] FRIEDMANN, M. a FRIEDMANN, R. Svoboda volby. [online] <http://libinst.cz/stranka.php?id=156>. ISBN 80-85467-85-2
- [3] STÖRIG, H.-J. Malé dějiny filozofie. 3. vydání. Zvon, Praha 1993. ISBN 80-7113-058-3
- [4] RÁDL, E. Dějiny filosofie -- Novověk. Reprint 1. vydání. Votobia, Olomouc 1999. ISBN 80-7220-064-X
- [5] Sancti Thomae Aquinatis Summa Theologiae. [online] <http://krystal.op.cz/sth/sth.php>
- [6] Bible. Písmo svaté Starého a Nového zákona. Ekumenický překlad. Česká biblická společnost, Praha 1991
- [7] Korán. Odeon, Praha 1991

e-Bussiness.cz 2007

Jaroslav Jandoš

University of Economics Prague, Faculty of Informatics and Statistics

Department of Information Technologies

E-mail: jandos@vse.cz

Abstract

In still broader extent the electronic business is becoming part of business activities of business subjects. In this context the problem of specification and quantification of indicators for evaluation, comparison and benchmarking of various aspects of this area is becoming the center of interest. Description and presentation of some publicly available indicators enabling evaluation of conditions and development of this area in the Czech Republic is the core of this paper.

Indicator attributes, important for the area of electronic business are described in the paper. These indicators may relate to three areas of electronic business – i.e. electronic business readiness, electronic business adoption and electronic business impact (on society, enterprise). Paper is oriented towards two cases of representative (i.e. credible) publicly available integrated sets of indicators. For those cases the indicator definitions, ways of indicator evaluation, ways of deriving the “higher level” indicators are described. As well as the results in the last published version of these indicators. Indicators at country level are in the center of attention, as they enable (to certain extent) the benchmarking of the Czech Republic with other countries in the area of electronic business. Especially the countries of European Union are taken into account. Further conclusions and comparisons, relevant for the Czech republic, are derived from published results.

Key Words: *e-Business, Indicators, Indicator Attributes, Indicators Evaluation, EU 27.*

Abstrakt: E-Bussiness.cz 2007

Elektronické podnikání se ve stále širším měřítku stává součástí podnikatelských aktivit podnikatelských subjektů. V souvislosti s tím se dostává do středu zájmu i problematika určení a kvantifikace indikátorů, sloužících pro hodnocení a srovnávání (comparison and benchmarking) různých aspektů souvisejících s touto oblastí. Referát je zaměřen na popis a prezentaci některých veřejně dostupných indikátorů, které umožňují hodnotit podmínky a rozvoj této oblasti v ČR.

V referátu jsou popsány atributy indikátorů, které jsou významné pro oblast elektronického podnikání. Tyto indikátory se v zásadě mohou vztahovat ke třem oblastem elektronického podnikání – k připravenosti na e-podnikání, k využívání e-podnikání a k dopadu e-podnikání (na společnost, podniky aj.). Referát je zaměřen na dva případy reprezentativních (tj kredibilních) veřejně dostupných integrovaných indikátorových souborů. Pro ně jsou popsány definice jednotlivých indikátorů, způsoby vyhodnocování jednotlivých indikátorů, způsoby tvorby indikátorů “vyšší úrovně”. Rovněž pak výsledky v poslední zveřejněné verzi těchto indikátorů. Pozornost je věnována zejména indikátorům na úrovni zemí, které umožňují (do jisté míry) i srovnávací hodnocení České republiky v oblasti elektronického podnikání s dalšími zeměmi, při čemž pozornost je zaměřena zejména na země Evropské Unie. Z publikovaných výsledků jsou pak odvozeny některé další závěry a srovnání, pro Českou republiku relevantní.

Klíčová slova: *e-Podnikání, indikátory, atributy indikátorů, vyhodnocení indikátorů, EU 27.*

1. Introduction

E-business indicators are the center of this paper.

Indicator – quantification-able parameter, whose value (level) determines the level of fulfillment of phenomenon which is specified by this indicator.

The basic indicator attributes, from our point of view, are the following

- identification (“name”), meaning, exact specification
- value
- methodology of value calculation
- purpose of using (this indicator)
- publicity
 - public indicators (publicly published indicators and their value)
 - private indicators (typically KPI of individual enterprises, used only internally for target-seeking)

E-business – many specifications of e-business are cited in the literature e.g. “automated business processes (both intra-firm and inter-firm over computer mediated networks” (broad specification by OECD).

E-business indicators may address some or all of three inter-related areas

- e-business readiness
 - in narrow sense (basically only technological issues)
 - in broad sense (not only technological but also economical, legal and other issues)
- e-business adoption
- e-business impact (on enterprise, society)

For evaluation of conditions and development in the area of e-business in the Czech Republic the following representative (i.e. with high reputation) public sources, which include definition and evaluation of e-business related indicators (typically the integrated set of indicators), have been selected:

- The 2006 e-readiness rankings by EIU
- The European E-business Report 2006/2007 by e-Business W@tch

The possibility of benchmarking on country (EIU) or country and industry (BusinessW@tch) level and of selecting/locating the “best performers” in various indicators are the main reasons for selecting these sources. The latest versions of sources have been used, in most cases the 2007 versions based on information available at the time of preparing these sources. It is therefore necessary to have in mind that there is some delay between data collection and source/report publication.

Although the results of benchmarking, based on these sources, may not be overrated, they may present some “rough” measure of success.

Note: benchmark – “something that serves as a standard by which others may be measured” [4]

Eurostat and CSO (Czech Statistical Office) publish number of indicators (and their values) concerning various areas of e-business (e.g. e-commerce). However they don't provide periodical methodologically integrated set of e-business indicators and therefore are not included in this paper.

2. The 2007 e-Readiness Rankings

A white paper from Economist Intelligence Unit [1]

- Organization providing indicators definition and evaluation

Economist Intelligence Unit (EIU) in cooperation with the IBM Institute for Business Value (which cooperated on building the “ratings model” –i.e. evaluation methodology).

The white paper is published annually since 2000 with some changes in methodology (ratings model) as well as in number of countries included (this is slowly increasing over the years).

- Orientation (2007)

73 world's largest economies (countries)

2.3. Publication date

April 2007

2.4 Methodology

2.4.1 Indicators definition

$$I(EBR) = \sum_{i=1}^6 w_i \cdot I_i$$

Where:

I(EBR) - the resulting (main) indicator – e-readiness indicator (“e-readiness score”)

I(1) – I(6) – partial indicators based on several sub-indicators (which are not described in detail in the report). The value of the main as well as of partial indicators is <0, 10>; value of 10 is the best (for ideal case).

Partial indicators are the following

I(1) – connectivity and technology infrastructure

With 8 sub-indicators (e.g. Internet penetration)

I(2) – business environment

With cca 70 not-specified sub-indicators (e.g. policy toward private enterprise)

I(3) – social and cultural environment

With 5 sub-indicators (e.g. level of Internet literacy)

I(4) – legal environment

With 4 sub-indicators (e.g. laws covering the Internet)

I(5) – government policy and vision

With 4 sub-indicators (e.g. e-government strategy)

I(6) – consumer and business adoption

With 4 sub-indicators (e.g. level of online commerce)

w(i) – weight (in percent) expressing the authors view of importance of I(i) for I (EBR)

$w(1) = 0,20$

$w(2) = w(3) = w(5) = 0,15$

$w(4) = 0,10$

$w(6) = 0,25$

Areas addressed by indicators

Indicators are directed mostly towards e-readiness area (in broad sense). I(6) is oriented towards e-adoption area.

2.4.2. Indicators evaluation

By analysts of EIU using also results of several other analysis (e.g. World Bank, Pyramid Research).

The way (i.e model) of derivation of partial indicators from sub-indicators is not described.

2.5 Results

2.5.1 Final result

Ordering of countries according to value of I(EBR) – e-business readiness indicator

2.5.2 Derived Results for Czech Republic (e.g.)

Position of the Czech Republic relative to the “best of class” countries in individual indicators.

Position of the Czech Republic in individual indicators (to show the strong and weak CZ areas)

Time series of Czech Republic position in previous evaluations (since 2000). (Limited importance because of changes in indicators definition as well as in the number of countries included).

2.6 Results may be useful for

- government, state administration
- investment companies
- organizations active in individual areas related to e-business

3. The European E-business Report 2006/2007 [2]

3.1 Organization providing indicators definition and evaluation

Empirica GmbH Germany in cooperation with several other organizations in EU countries. Activities have been supported by European Commission, DG Enterprise and Industry.

The report has been published in versions 2002, 2003, 2005, 2006/2007. With some changes in methodology (e.g. question formulation in survey) as well as in the number of countries included (this number is gradually expanded). Different industries are included in various report versions (over years).

“The mission [of e/business watch] is to monitor, analyse and compare the development and impact of e-business in different sectors of the European economy. „ [2]

3.2 Orientation (2006/2007)

10 selected industries in 27 EU countries as well as in ascending/candidate country (Turkey) and EEA Norway. Full results are provided for 10 EU countries (EU-10) including Czech Republic (i.e. CZ, DE, ES, FR, IT, HU, NL, PL, FI, UK)

3.3 Publication date

January 2007

Data collection – March/April 2006

3.4 Methodology

3.4.1 Indicators definition

30 indicators divided into 8 groups (A – I) as follows

A - use of ICT networks

- A-1 Internet access
- A-2 Wireless LAN
- A-3 Voice-over-IP
- A-4 Remote access

B - Internal e-integration

- B-1 Intranet
- B-2 ERP (Enterprise resource Planning)
- B-3 Companies tracking working hours online
- B-4 Companies sending or receiving e-invoices

C - e-Procurement and Supply Chain Management

- C-1 Companies placing orders to suppliers online
- C-2 Use of specific ICT solutions to support sourcing and procurement processes
- C-3 Companies linking their ICT system with suppliers
- C-4 SCM (Supply Chain Management) systems

D - e-Marketing and sales

- D-1 CRM (Customer Relationship Management) systems
- D-2 Companies accepting orders from customers online
- D-3 Use of specific ICT solutions to support marketing and sales processes
- D-4 Companies linking their ICT system with customers

E. e-Standards and interoperability

- E-1 Use of e-standards
- E-2 Use of open Source operating systems
- E-3 Use of open Source databases
- E-4 Perceived importance of interoperability

F. ICT skills

- F-1 Regular ICT training of employees
- F-2 Outsourcing of ICT services in 2005

G. ICT Security

- G-1 Use of Secure Server technology
- G-2 Use of Digital Signature/PKI

H. ICT and Innovation

H-1 Product and service innovation

H-2 Process innovation

I ICT Impact

I-1 ICT impact on competition

I-2 ICT impact on revenue growth

I-3 ICT impact on business process efficiency

I-4 ICT impact on quality of customer service

From these (basic) indicators new (higher level) indicators may be derived.

Indicators in one group may be aggregated in order to derive the new (higher level) indicator. The new indicator $I(N)$ is

$$I(N) = \frac{\sum_{i=1}^k I_i}{K}$$

Where

$I(i)$ are the values of indicators in group

K is the number of indicators in group

This approach is adopted for groups A to D. These aggregated (higher level) indicators A,B,C,D are used mainly for

- indicators A,B,C,D are (once more) aggregated in order to derive e-Business Index 2006 (along the line of Balanced Scorecard) (e.g. for countries, industries, enterprise size-bands)
- indicators A and B are (once more) aggregated and together with (once more aggregated) indicators C and D are used for two-dimensional presentation of e-Business Index 2006 (e.g. for all sectors, all size bands)
- all indicators in groups A,B,C,D (or alternatively aggregated indicators A,B,C,D in [3]) are used for (graphical) presentation of global view at individual industries, so called “E-Business Scoreboard 2006.”

Areas addressed by indicators

Indicators are directed towards all three areas

- e-readiness area (in narrow sense) – namely indicators group A and B
- e-adoption area - namely indicators group C and D
- e-impact area – namely indicators group I

3.4.2. Indicators evaluation

Indicators evaluation is based on the questionnaire oriented towards individual enterprises and answered by telephone interviews. Only enterprises using computers are included. Selected 10 industries (“sectors”) for 2006 survey include – food, footwear, pulp& paper, ICT manufacturing, consumer electronics, shipbuilding and repair, construction, tourism, telecommunications, hospital services. All 10 industries are covered in 10 countries (EU-10) including Czech Republic (i.e. CZ, DE, ES, FR, IT, HU, NL, PL, FI, UK) with total of 7237 enterprises (about 750 per country). All results are published for EU-10, partial results for other countries. Enterprises in each country/industry were to include 10% of large companies, 30% of medium, 25% of small and up to 35 % of micro enterprises.

Note: “EU-10 represent more than 80% of the population and GDP of EU”.

Each indicator is based on the answer of every survey participant to one question e.g. “Does your company use an intranet?” (for B-1). Also related data are collected on company including – country, industry, enterprise size (micro, small, medium, large – according to EU classification). This approach enables several different views of each indicator

- total (all countries, all enterprises, all industries)
- by industry
- by firm size
- by country

3.4.3 Indicator meaning

Depending on the underlying data for indicator evaluation (so called “weighting”) every indicator may have one of the following meaning (mentioned in the report – here shown by the B-2 example)

- % of the enterprises, (e.g. total, in various industries, in various countries) irrespective of their size, satisfying the indicator question (enterprise weighted data). “Results are mainly determined by situation in smaller firms as there are more smaller firms than large firms in the total sample”.
- or % of employees (e.g. total, in various industries, in various countries) satisfying the indicator question (employment weighted data). Results are mainly determined by situation in large firms as they have more employees.

In both cases the highest score is 100.

3.5 Results

For EU-10 countries the basic results are the following:

- E-business Index 2006 – by country, by industry (sector), by firm size.
- E-business Index 2006 2 dimensional - by country, by industry (sector), by firm size.
- E-business Scoreboard – by industry (global view also in [3]).

- Individual indicators - by industry, by country, for small firms and large firms (different view also in [3]).

3.6 Results may be useful for

Although the Report presents comparison on country level, it has to be taken with care, as it is based only on 10 industries, which may be of different “economic strength” and different “firm-size structure” in individual countries. However the main strength of the Report is the view at firm-size (including SME) level and at industry level. As the Report is based on company-based survey, it may be of value especially to company management in organizations active in 10 industries covered by the Report.

4. Conclusion

For basic results of e-business evaluation in the Czech Republic see table 1 and 2.

The 2007 e-readiness rankings may be used for more detailed view of individual indicators on country level.

The European E-business Report, 2006/2007 may be used for more detailed view at industry (sector) and enterprise size level.

Tab.1.Basic results:

COUNTRY	2007-ER	EBI-10 EU
Czech Republic	31 (6,32) *8	9 (48)
Germany	19 (8,00) *4	6 (58)
Spain	26 (7,29) *7	4 (62)
France	22 (7,77) *5	2 (68)
Italy	25 (7,45) *6	10 (44)
Hungary	34 (6,16) *9	8 (53)
Netherlands	8 (8,50) *2	3 (64)
Poland	40 (5,80) *10	7 (57)
Finland	10 (8,43) *3	1 (100)
United Kingdom	7 (8,59) *1	5 (59)

2007-ER – The 2007 e-readiness ranking – only 10 EU countries, position/rank, (2007 e-readiness indicator/score – of 10), *position – only between EU 10 countries

EBI-10 EU – The European E-business Report 2006/2007 – only 10 EU countries, country position/rank, (E-business Index 2006, based on employment weighted data)

Tab.2.Czech Republic in The 2007 e-readiness ranking

	I(EBR)	I(1)	I(2)	I(3)	I(4)	I(5)	I(6)
w(i)		0,20	0,15	0,15	0,10	0,15	0,25
Best	Denmark 8,88 (1)	Switzerland 9,60 (5)	Canada 8,69 (13)	US 8,80 (2)	Hong- Kong 9,70 (4)	Denmark 9,85 (1)	US/HK 9,50 (2/4)
CZ	6,32 (31)	5,45 (31)	7,44 (29)	6,00 (36)	7,05 (36)	5,55 (41)	6,70 (32)
DIF(i)	2,56	4,15	1,25	2,80	2,65	4,3	2,8
DIFw		0,83	0,19	0,42	0,26	0,64	0,7

The 2007 e-readiness ranking

Columns - indicators

Rows

Best country in given indicator, indicator value/score, country position/rank by I(EBR)

CZ – indicator value/score, CZ position/rank by given indicator

DIF(i) – indicator value of best country – indicator value of CZ

DIFw – DIF(i) x w(i)

Acknowledgement.

This research is partly supported by grant GACR 201/06/0175.

Literature

- [1] The 2007 e-readiness rankings, Rising the bar, A white paper from the Economist Intelligence Unit, available at <http://www.eiu.com> (accessed 3.6.2007)
- [2] The European E-business Report, 2006/2007 edition, e-business w@tch, January 2007, available at <http://www.ebusiness-watch.org> (accessed 3.6.2007)
- [3] A Pocketbook of e-business Indicators, 2006 Edition, available at <http://www.ebusiness-watch.org> (accessed 3.6.2007)
- [4] Webster's Ninth New College Dictionary, 1991, ISBN 0 87779-508-8

Působení informačních a komunikačních technologií na hospodářský růst

Eva Marhoulová

Vysoká škola veřejné správy a mezinárodních vztahů v Praze

Katedra ekonomie, řízení a informatiky

marhoulova@vsvsmv.cz

Abstrakt

Příspěvek je zaměřen na vlivy informačních a komunikačních technologií (ICT) na hospodářský růst. Zabývá se přínosem ICT pro konkurenceschopnost ekonomik a modely hospodářského růstu; hledá odpověď na otázku, jak přispívají ICT ke globalizaci, jak mění podmínky na světových trzích a zároveň jakým způsobem se ICT podílí na ekonomickém růstu. Klíčovým momentem nové ekonomiky je skutečnost, že nejvýznamnějším zdrojem ekonomického rozvoje a růstu jsou informační technologie. V nové ekonomice, kterou lze nazvat znalostní nebo též kvalifikovanou ekonomikou, výrazně narůstá podíl kvalifikované práce na tvorbě přidané hodnoty. Informační a komunikační technologie jsou jen jedním z předpokladů vzniku znalostní ekonomiky; nezbytné je vymezit roli znalostí v nové ekonomice a poukázat na provázanost ICT a znalostmi. Z dlouhodobého hlediska jsou významné investice do lidského kapitálu, které přispívají ke zvyšování odborných schopností a umožňují změnu kvalifikace v budoucnu.

Růstové teorie navazující na teorii prof. Solowa hledají odpověď na otázku udržení současného postavení ve světovém hospodářství zaměřením s využitím informačních a komunikačních technologií a speciálních znalostí a dovedností, které zajistí ekonomický růst a trvale udržitelný rozvoj.

Klíčová slova: *informační a komunikační technologie, hospodářský růst, teorie růstu, nová ekonomika, znalostní ekonomika, znalosti, kvalifikovaná pracovní síla.*

Abstract: The Impact of Information and Communication Technologies on Economic Growth

The contribution deals with the influence of information and communication technologies (ICT) on economic growth. It focuses on the factors of economic competitiveness and the models of economic growth looking for the explanation of how ICTs contribute to globalization, how they change the world market condition and how ICTs contribute to the economic growth. The key point of new economy is represented by the information technologies as the most important factor of economic growth. In new economy, called knowledge economy as well, the participation of qualified labor force on market value creation is increasing. Information and communication technologies represent the perquisites for knowledge economy; the role of knowledge is important to be set and the link between ICT and knowledge is crucial to be found. The investments into human capita, which contribute to a better and more qualified labor force, are important from a long-term point of view.

The theories of growth based on Solow model look for the explanation of remaining competitive in the current world market. They are focusing on information and communication technologies and special knowledge and skills, which secure the economic growth and sustainable development of the economies.

Key Words: *Information and Communication Technologies, Economic Growth, Theories of Growth, New Economy, Knowledge Economy, Knowledge, Qualified Labor Force.*

Úvod

Informační a komunikační technologie (ICT) patří k faktorům vyvolávajícím technologický pokrok. Dopad zlepšení informační komunikační infrastruktury na ekonomiku je podobný jako dopad rostoucí inovační aktivity. Pokud skutečně existuje spojitost mezi ekonomikou komunikačních sítí a endogenním růstem, je velmi zajímavé prozkoumat dosavadní teorie, které učinily první kroky k prozkoumání těchto spojitostí. V rámci endogenních růstových modelů, může být informační a komunikační infrastruktura zdrojem vnějších úspor, nižších transakčních nákladů na objednávání, shromažďování informací a vyhledávání služeb.

Z pohledu infrastruktury jsou ICT ekonomickou výhodou, která může vytvářet dodatečné ekonomické efekty jako přidanou hodnotu, zlepšení produktivity a zvýšení zaměstnanosti, a zároveň mohou realizovat výhodu z podstaty sítí, tedy propojení různých regionů, které mají odlišné ekonomické systémy, umožnění vyšších informačních toků a vyčerpání možností inovací dosažením na předem neznámé trhy. Výhody informačních a komunikačních technologií neplynou pouze z technologické změny, která se v této oblasti odehrává, ale i z pozitivních externalit sítování, které zvyšují průmyslovou výkonnost i multiplikační efekty. Mezní náklady připojení nového uživatele ke stávající síti jsou mnohem menší než mezní příjem, který nový uživatel přinese ostatním uživatelům.

Není pochyb o tom, že využití ICT nemůže zůstat bez povšimnutí. ICT jsou katalyzátorem ekonomického růstu. ICT jsou definované jako soubor aktivit, které jsou umožněny díky využití elektronického způsobu komunikace. Důležité je sledovat, jakým způsobem ovlivňují ICT ekonomické procesy.

Podíl ICT kapitálu na ekonomickém růstu

Teoretické studia, které zkoumaly vztah mezi ICT a ekonomickým růstem, vymezily nejméně tři způsoby, jak ICT ovlivňují ekonomický růst:

- Investice do ICT
- Produkce ICT
- Využití ICT, spillover efekt

V neoklasické teorii je podíl investic do ICT definován takto: firmy budou investovat do ICT dokud se výstup nevyrovná mezním nákladům na investice. Tím je definován i podíl ICT kapitálu na produktivitě práce. Růst souhrnné produktivity výrobních faktorů v odvětvích průmyslu vyrábějících ICT bude přispívat k růstu agregátní celkové produktivity výrobních faktorů a růstu produktivity práce. Měřit růst celkové produktivity výrobních faktorů, ke kterému dochází v důsledku používání ICT, je velmi obtížné.

ICT kapitál je v otázce zvyšování ekonomického růstu nadřazen ostatním druhům kapitálu. Vyšší zásoba ICT kapitálu na obyvatele umožňuje ekonomikám dosáhnout vyšších ekonomických růstů při stejné úrovni práce a kapitálu [6]

Přestože jsou nové investice do ICT standardními produkty, umožňují firmám inovovat a akumulovat pro firmu specifický kapitál. [10] Tyto inovace přinášejí dodatečné výnosy a mohou tedy být chápány jako dodatečný faktor k souhrnné produktivitě výrobních faktorů a označeny jako spillover efekt.

Podíl ICT kapitálu na ekonomickém růstu může být vyjádřen [12]:

$$Y = AX(L, K_N, K_{ICT})$$

Hrubý domácí produkt (Y) je vytvářen výrobním faktorem X, který se skládá z ICT kapitálu (K_{ICT}), faktoru práce a ostatních výrobních faktorů.

Za podmínky minimálních nákladů pro výrobce, konkurenční trhů a konstantních výnosů z rozsahu, se souhrnná produktivita výrobních faktorů vyjádří jako růst výstupu mínus vážený podíl růstu vstupů.

$$\Delta \ln A = \Delta \ln Y - \bar{v}_L \Delta \ln L - \bar{v}_N \Delta \ln K_N - \bar{v}_{ICT} \Delta \ln K_{ICT}$$

Investice do ICT vybavení zvyšují množství kapitálu, který může být využit pro faktor práce, tedy zvyšování produktivity práce, které povede ke zvýšení ekonomického růstu. Investice do ICT rovněž přispívají k zavádění nových technologií a nových procesů. Vliv technologie na výrobní proces se však projevuje až s jistým zpožděním, které je způsobené připravováním technologie, jejím zavedením a přizpůsobením a např. i školením pracovníků. Souhrnná produktivita výrobních faktorů může také vzrůst produktivním využitím ICT kapitálu, ale jeho přesný přínos nemůže být přesně určen. Relativně nízká produktivita výrobních faktorů může ovlivnit spill-over efekt síťových externalit využití ICT, neboť využití externalit i efektu sítě závisí na dostatečném počtu uživatelů nové technologie. [9]

V průběhu transformace ekonomik mohl být růst produktivity způsoben růstem kapitálové intenzity, ale rovněž mohl být podnícen technologickou změnou. Zejména se zvýšením investic do nových forem kapitálu, např. informačních a komunikačních technologií, dochází k akceleraci růstu produktivity. Neméně důležité je analyzovat, do jaké míry ICT kapitál přímo přispívá ke zvýšení růstu produktivity práce a do jaké míry ovlivňují růst celkové produktivity výrobních faktorů v odvětvích, které intenzivně využívají ICT.

ICT kapitál může ovlivnit ekonomický růst i nepřímo. Ačkoli nejsou známy důvody pro relativně vysoký růst souhrnné produktivity výrobních faktorů, patří k nim bezesporu restrukturalizace, liberalizace trhů, transfer technologií i kapacita jejího využití, zlepšení manažerských a obchodních dovedností a zvýšení lidského kapitálu a stabilní makroekonomická situace.

Boucekkine a de la Croix [11] vyvinuli model, v němž je ztělesněn technický pokrok endogenně. V modelu je práce rozdělena na kvalifikovanou a nekvalifikovanou; technologický pokrok je ztělesněn v nových kapitálových statcích, tedy efektivním kapitálu. Sektor kapitálu produkuje efektivní kapitál použitím finálních statků a ihned dostupných vstupů. Výzkum a vývoj používá kvalifikovanou pracovní sílu, jejíž produktivita závisí na obecně dostupných znalostech. Z sektoru výzkumu a vývoje plynou nové poznatky, které podléhají autorským právům, a tak se stávají všeobecně známými až po uplynutí určité doby. To vytváří pozitivní externalitu pro zbytek ekonomických subjektů. V tomto smyslu jsou informační technologie silným motorem ekonomického růstu.

Z modelu Boucekkinea a de la Croixa [11] mohou i přes jeho komplexnost být vyvozeny následující závěry: konjunktura založená na IT nemusí mít dlouhodobý dopad na ekonomický růst, pokud se výlučně spoléhá na zvýšení produktivity efektivního fyzického kapitálu. V tomto případě je IT revoluce pouze dočasná. Pokud produktivita výzkumu a vývoje roste,

dává současně růstový impuls dalším sektorům podnikání, čímž pravděpodobně dojde k růstu ekonomiky. Model by samozřejmě musel být obohacen několika dalšími faktory (např. chování spotřebitele, politika v oblasti výzkumu a vývoje), aby poskytoval kompletní popis digitální ekonomiky. Model je proto spíše prvním krokem k formalizaci digitální ekonomiky.

Ekonomický růst se objevuje pokud se do produkce zapojí více půdy, práce nebo kapitálu a podnikatelských zdrojů, které využívají lepší technologie a manažerské techniky a zvýšení produktivity existujících zdrojů zvýšení produktivity práce nebo produktivity kapitálu. [7] ICT kapitál je hlavním aktivem, které ztělesňuje novou technologii.

Model Chena a Keea [15] zkoumá dopad znalostí a ICT na ekonomický růst. Modely endogenního růstu prezentované Romerem, [13] Grossmanem a Helpmanem [14] a dalšími se pokouší vysvětlit růst produktivity rozvojem sektoru výzkumu a vývoje s lidským kapitálem a kvalifikovanou pracovní silou na straně vstupů. Růst je zapříčiněn exogenním růstem míry akumulace lidského kapitálu nebo jednorázovým zlepšením přenosu informací např. prostřednictvím ICT.

Ekonomický růst úzce souvisí se vzdálenostmi, které jsme schopni cestovat. Čím jsou národy mobilnější, tím vyšší ekonomickou aktivitu vykazují a tím jsou ekonomiky bohatší. [8] S nástupem ICT klesá význam vzdálenosti, avšak stále významnou roli hraje faktor cestování, a to nejen z pohledu vzdálenosti, ale i rychlosti. ICT dávají prostor pro zvládnutí více věcí bez ohledu na místo a vzdálenosti.

ICT na jedné straně umožní ekonomickou aktivitu bez ohledu na vzdálenost, na druhé straně však díky jejich využití v mezinárodním prostředí objem přepravy stoupá.

Využití ICT umožňuje zkrátit dobu potřebnou k výrobě zboží. Informační technologie rovněž napomáhají ke zlepšení poskytovaných služeb a umožňují nabídnout služby zcela nové kvality (např. internetový obchod, elektronické bankovníctví aj.)

Ovlivňuje rychlost osvojování si ICT ekonomický růst? Je možné říci, že nedávný vývoj v oblasti ICT přispěl k ekonomickému růstu během krátké doby – existuje tedy pozitivní korelace mezi vývojem v ICT a ekonomickým růstem. I přesto musí být podporovány výdaje na výzkum a vývoj v oblasti ICT. Podle Smítne [1] by měly vlády investovat do tvorby ICT průmyslu a do implementace ICT produktů a služeb.

Výdaje na ICT v EU

Investice do ICT odvětví jsou považovány za klíčové z hlediska hospodářského růstu v nové ekonomice. V České republice umožnily vytvořit prostředí, které zemi přiblížilo k prostředí ostatních zemí EU. Investice sloužily nejprve na nákupy osobních počítačů, poté se zvýšenou úrovní informačních technologií na nákup vyšších systémů a programového vybavení.

Výdaje na informační technologie dosahovaly vysokých hodnot v souvislosti s příchodem nového tisíciletí. Následoval však pokles, který souvisel s celosvětovou recesí. Od roku 2003 do roku 2005 dosáhly výdaje na ICT v EU průměrně 6,8 procent hrubého domácího produktu. V Evropě, jak ukazuje tabulka č. 1, zvyšují průměry tradičně severské země a nově Pobaltské republiky, zejména Estonsko a Lotyšsko. Překvapivě vysoké procento investují do rozvoje informační a komunikační infrastruktury Bulharsko a Rumunsko. Česká republika se snaží udržet s evropským vývojem krok, na informační a komunikační technologie v roce 2005

vydala 6,8 procenta hrubého domácího produktu, z toho komunikační technologie 3,7 procenta; na informační technologie 2,9 procenta hrubého domácího produktu. Celkové výdaje na ICT v roce 2005 řadí ČR na dvanáctou příčku mezi sledovanými evropskými ekonomikami. Lepší pozici má ČR ve výdajích na IT. Mezi zeměmi EU je na osmé příčce.

Tabulka 1 Výdaje na informační (IT) a komunikační technologie (CT) – výdaje na ICT

		EU 25	EU 15	Belgie	Česká republika	Dánsko	Německo	Estonsko	Řecko	Španělsko	Francie	Irsko	Itálie	Lotyšsko	Litva	Maďarsko	Nizozemí	Rakousko	Polsko	Portugalsko	Slovensko	Slovensko	Finsko	Švédsko	Velká Británie	Bulharsko	Rumunsko
2003	IT	3	3,1	3	2,7	3,5	3,1	2,3	1,3	1,8	3,3	2,1	2	1,9	1,3	2,1	3,9	3	1,7	2,2	1,8	2	3,6	4,5	4,3	1,4	1,3
	CT	3,4	3,3	3,5	3,8	3,2	3	6,6	4	3,7	2,7	3,5	3,3	6,8	4,6	5,4	3,7	3,4	4,7	5,1	3,2	4,4	3,4	4,3	3,8	6,4	4,9
	ICT	6,4	6,4	6,5	6,5	6,7	6,1	8,9	5,3	5,5	6	5,6	5,3	8,7	5,9	7,5	7,6	6,4	6,4	7,3	5	6,4	7	8,8	8,1	7,8	6,2
2004	IT	3	3	2,9	2,8	3,5	3,1	2,7	1,2	1,7	3,3	2,1	1,9	2,1	1,4	2,4	3,8	3	1,9	2,1	1,9	2,2	3,6	4,4	4,2	1,5	1,6
	CT	3,4	3,4	3,4	3,7	3,1	3,1	6,9	3,8	3,8	2,6	3,4	3,4	7,4	5,6	5,5	3,7	3,4	4,9	5,2	3,3	4,3	3,4	4,3	3,8	7,4	5,9
	ICT	6,4	6,4	6,3	6,5	6,6	6,2	9,6	5	5,5	5,9	5,5	5,3	9,5	7	7,9	7,5	6,4	6,8	7,3	5,2	6,5	7	8,7	8	8,9	7,5
2005	IT	3	3,1	2,9	2,9	3,4	3,1	2,9	1,2	1,7	3,4	2	1,9	2,2	1,6	2,4	3,9	3	2,2	2,2	2	2,3	3,7	4,4	4,2	1,8	1,9
	CT	3,4	3,3	3,4	3,7	3,1	3,1	6,9	3,7	3,8	2,6	3,2	3,4	7,4	6,2	5,7	3,7	3,3	5	5,2	3,4	4,4	3,3	4,2	3,8	8,1	6,3
	ICT	6,4	6,4	6,3	6,6	6,5	6,2	9,8	4,9	5,5	6	5,2	5,3	9,6	7,8	8,1	7,6	6,3	7,2	7,4	5,4	6,7	7	8,6	8	9,9	8,2

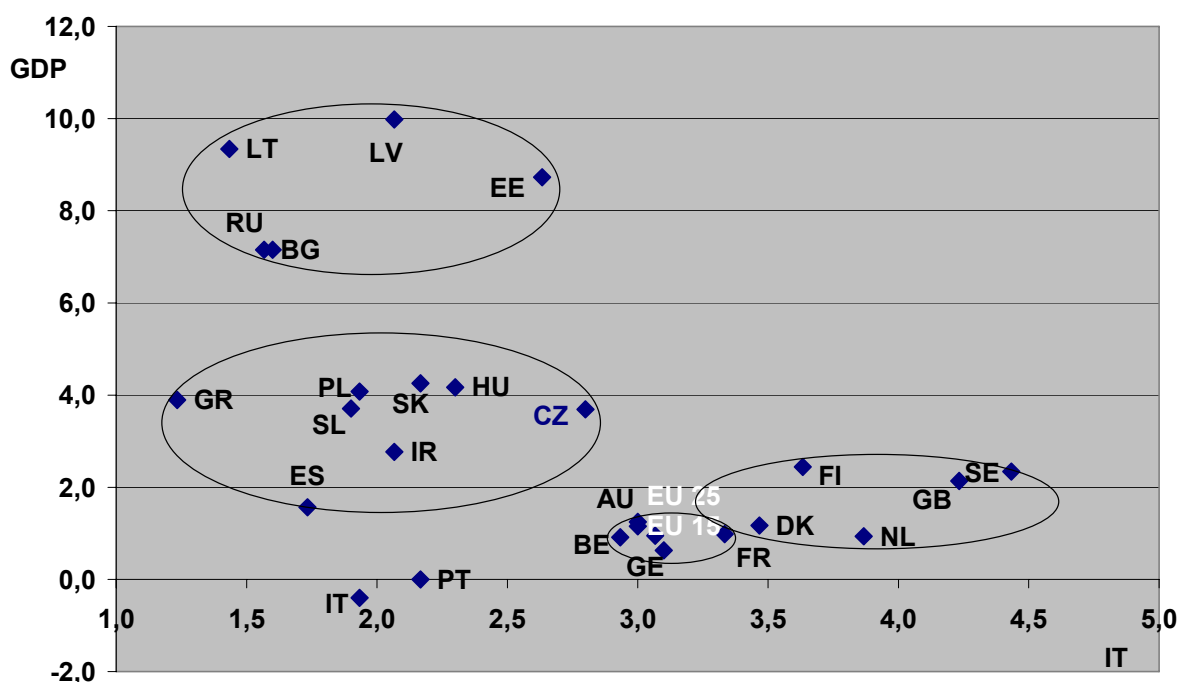
Zdroj: Eurostat, 29.6.2007

K podrobné analýze vztahu výdajů na ICT a růstem hrubého domácího produktu na obyvatele dosud není dostatečně dlouhá časová řada údajů, neboť se dá předpokládat, že investice do ICT se na hospodářském růstu projevují s určitým časovým zpožděním. Evropský statistický úřad poskytuje údaje do roku 2002 za vybrané ekonomiky do roku 2005.

Jak ukazuje graf č. 1, je možné vymezit skupiny zemí, které mají společné charakteristiky. Graf ukazuje růst reálného hrubého domácího produktu na obyvatele a jeho vztah k výdajům na informační technologie (údaje jsou průměrnými hodnotami za roky 2003-2005). V investicích do IT dominují severské ekonomiky spolu s Velkou Británií a Nizozemím. Tyto země vykazují nízké míry růstu hrubého domácího produktu, avšak jeho vysoký základ. Druhou významnou skupinou jsou ekonomiky střední Evropy – Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Polsko a Slovinsko, společně s Irskem, Španělskem a Řeckem. Tyto ekonomiky vynakládají na IT méně než je průměr Evropské unie, avšak vykazují vyšší růst hrubého domácího produktu než je její průměr. Poslední skupinou zemí jsou rychle se rozvíjející ekonomiky – Pobaltské země, Bulharsko a Rumunsko, které ve sledovaném období dosahují v průměru více než sedmiprocentního přírůstku hrubého domácího produktu.

Žádná z ekonomik se nenachází ve čtvrtém kvadrantu, tedy nemá vysoké výdaje na IT i vysoký růst hrubého domácího produktu. Je tedy zcela zřejmé, že informační i komunikační technologie jsou pouze jedním z faktorů, který ovlivňuje hospodářský růst. Další významnou roli hrají inovační aktivita, lidský kapitál, institucionální prostředí aj. ekonomické i neekonomické faktory.

Graf 1 Vliv IT na GDP



Zdroj: Eurostat, 29.6.2007

Závěr

Ve využívání ICT technologií Evropská unie zaostává za USA. Častým argumentem ke zdůvodnění rozdílů využívání ICT v USA a EU je stále probíhající přechod k nové ekonomice, který umožní zvýšení produktivity díky využití ICT. [5] Řada institucí v Evropě brání přesunu zdrojů od neproduktivních k produktivnějším firmám. Evropské ekonomické prostředí vytváří příliš málo prostoru dobrým firmám, aby mohly excelovat, a ochraňuje upadající firmy před odchodem z trhu. Tento fakt negativně ovlivňuje investice na firemní úrovni, například investice do lidských zdrojů a ICT, které zůstávají v neproduktivních podnicích.

Díky podílu ICT na ekonomickém růstu lze říci, že podniky hrají důležitou roli ve využívání vhodné technologie, která umožňuje zrychlení procesů, snížení nákladů a zvýšení produktivity. Firmy, které se ocitly v rukou zahraničních vlastníků, byly tlačeny k vyššímu využití ICT např. kvůli propojení databází v rámci koncernu atd. Nastartování restrukturalizace znesnadnilo pozici původním firmám, které byly díky silnému tlaku konkurence nuceny z trhu odejít. Malé a velmi dynamické firmy postrádají podporu ze strany státu i EU k rozvoji, neboť samy nejsou dosud kapitálově dostatečně silné.

Literatura

- [1] Smith, K. *Assessing the economic impact of ICT*. STEP Report R-01. Netherlands. [online] [cit. 17.3.2007] Dostupné z <<http://www.step.no/reports/y2002/0102.pdf>>
- [2] Piatkowski, m. *The Contribution of ICT Investment to Economic Growth and Labor Prooductivity in Poland 1995-2000*. TIGER Working Paper Series, No 43. [online] [cit. 17.6.2007] Dostupné z <<http://www.tiger.edu.pl/publikacje/TWPNo43.pdf>>

- [3] van Ark, B. a Piatkowski, m. *Productivity, Innovation and ICT in Old and New Europe*. Research Memorandum GD-69 [online] [cit. 11.6.2007] Dostupné z <<http://ggdc.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/WorkPap/2004/200469/200469.pdf>>
- [4] Marcusson, M. *Effects of ICT capital on economic growth. Directorate General for Enterprise and Industry* [online] [cit. 21.6.2007] Dostupné z <<http://ec.europa.eu/enterprise/ict/policy/doc/ict-cap-eff.pdf>>
- [5] van Ark, B. a Inklaar R. *Catching up or Getting Stuck? Europe's Trouble to Exploit ICT's Productivity Potential*. Research Memorandum GD-79 [online] [cit. 11.6.2007] Dostupné z <<http://ggdc.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/WorkPap/2005/GD-79/gd79online.pdf>>
- [6] Vu, K. *ICT and Global Economic Growth*. Job Market Paper. [online] [cit. 13.5.2007] Dostupné z <<http://topics.developmentgateway.org/edevelopment/rc/filedownload.do~itemId=1011517>>
- [7] Miles, P. *Globalisation- Economic Growth and Development and Development Indicators*. Planet Papers. [online] [cit. 11.6.2007] Dostupné z <<http://www.planetpapers.com/Assets/4302.php>>
- [8] *Time, mobility and economic growth*. [online] [cit. 28.6.2007] Dostupné z <<http://www.flexibility.co.uk/issues/transport/time-mobility.htm>>
- [9] Timmer, M. P. Ypma, G. A van Ark, B. *IT in the European Union: Driving Productivity Divergence?*. Research Memorandum GD-67 Groningen Growth Development Centre. University of Groningen. 2003
- [10] Brynjolfsson, E. a Hitt, I. *Beyond the productivity paradox*. MIT 1998 [online] [cit. 22.4.2006] Dostupné z <<http://opim.wharton.upenn.edu/~lhitt/bpp.pdf>>
- [11] BoucekkinE, R. de la Croix, D. *Information technologies, embodiment and growth*. Journal of Economic Dynamics & Control 27, 2003, s. 2007-2034. [online] [cit. 11.5.2006] Dostupné z <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIimg&_imagekey=B6V85-470M5XH-2-9G&_cdi=5861&_user=640831&_orig=search&_coverDate=09%2F30%2F2003&_sk=999729988&view=c&wchp=dGLbVtb-zSkzV&md5=304d8706c8e34ff0414b57ee0847d8dc&ie=/sdarticle.pdf>
- [12] Solow, R. Technical change and the aggregate production function. Review of Economics and Statistics, 39, pp. 65-94
- [13] Romer, P. M. Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. Chicago. USA: University of Chicago, 1990, vol. 98, no. 5, pt. 2, pp. 71 - 102. ISSN 0022-3808. [online] [cit. 30/04/2006] Dostupné z <<http://www.uni-konstanz.de/FuF/wiwi/vwl/HPGrieben/download/romer.pdf>>
- [14] Grossman, G. a Helpman, E. *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press. 1991. ISBN 0262570971
- [15] Chen, D. a Kee, H. L. *A Model on Knowledge and Endogenous Growth*. World Bank. 2005. [online] [cit. 17.10.2005] <<http://info.worldbank.org/etools/docs/library/135703/KnowledgeGrowth-PRWP3539.pdf>>

Ocenění a zabezpečení informací

Jaroslav Mlýnek
Technická univerzita v Liberci, Fakulta pedagogická
Katedra matematiky a didaktiky matematiky
E-mail: jaroslav.mlynek@tul.cz

Abstrakt

Informace každé úspěšné obchodní společnosti patří mezi její nejdůležitější aktiva. Proto je nezbytné jejich zabezpečení a stanovení závazných bezpečnostních principů při jejich užití (zejména pro informace v elektronické formě). Obchodní společnosti chrání své informace z důvodu závazků vyplývajících z platné legislativy, smluv s obchodními partnery a svého vlastního zájmu.

Informace jsou oceněny z pohledu důvěrnosti, integrity a dostupnosti. Ocenění informací z těchto tří pohledů je nezbytným krokem k zajištění jejich přiměřeného zabezpečení. V opačném případě mohou být některé informace nedostatečně zabezpečeny a jiné zabezpečeny nadměrně. V takových případech však dochází k plýtvání finančními prostředky společnosti.

Praktická realizace ocenění obchodních informací je obtížná a tento příspěvek je zaměřen na ocenění informací na principu nejhorších možných negativních dopadů pro společnost v následujících situacích: informace jsou vyzrazeny a zneužity, došlo k modifikaci informací a k nedostupnosti informací. Vhodně vybraný respondent provádí odhady možných negativních dopadů pro společnost podle připravených scénářů v několika oblastech (například ztráta důvěry, obchodní a ekonomické zájmy, finanční ztráty). Ocenění informací je prováděno na základě odhadu úrovně negativního dopadu v jednotlivých oblastech dopadu. Příspěvek obsahuje praktický příklad ocenění informací.

Klíčová slova: *Dostupnost, důvěrnost a integrity informací, identifikace a ocenění informací, scénáře pro ocenění informací.*

Abstract: Evaluation and Securing of Information

Information is a part of the most important assets of every successful business company. Therefore, it is necessary to protect the information and to determine mandatory security principles of its use (especially in electronic form). Business companies have to protect their information as a result of legal regulations, valid agreements with business partners and own interests.

Information is evaluated from the point of view of confidentiality, integrity and availability. The information evaluation from these three points of view is an essential step to ensure adequate information security. Otherwise, certain important information may be secured insufficiently and other information secured unduly. In such cases the financial resources of company are being wasted.

Practical performance of information evaluation is a difficult process and this article describes information evaluation based on the principle of the worst possible consequences that can be expected in the following three situations: information disclosure and misuse, information modification and information unavailability. Well-chosen respondent executes the estimations of the possible negative impacts using prepared scenarios in a few areas (for example loss of goodwill, commercial and economic interests, financial loss). The information evaluation is realized on the basis of the negative impact level in the individual areas. Article includes practical example of information evaluation.

Key Words: *Availability, Confidentiality and Integrity of Information, Evaluation of Information, Information Evaluation Guidelines.*

1. Úvod

Informace jsou zpracovávány, přenášeny a využívány v prostředí společnosti. Jedná se o nehmotná aktiva, která náleží k nejcennějším aktivům společnosti a jsou součástí nejdůležitějších konkurenčních výhod na stávajícím trhu. Informace se tak stávají pro každou společnost nepostradatelné a životně důležité pro její další chod. Vzniká tak přirozená potřeba jejich ochrany. Vzhledem k současnému rozvoji informačních technologií dochází stále k většímu objemu a procentuálnímu zastoupení zpracování, uchovávání a přenosu informací v elektronické formě.

Ve firmách bývá při řešení problematiky zabezpečení informací často opomíjena nezbytnost zajištění přiměřené ochrany informací vzhledem k jejich významu pro firmu. Přiměřenost zabezpečení informací úzce souvisí s procesem ocenění informací a řízením rizik obchodní společnosti, tato problematika je řešena například v [1] a [4]. Provedení ocenění informací je poměrně obtížný krok pro společnost. Je nezbytné, aby bylo uskutečněno v režii specialistů, kteří mají s tímto procesem praktické zkušenosti. Ocenění informací bývá často součástí provedení analýzy rizik informačního systému společnosti (viz [3]).

Ve společnosti může být také zvolen jiný přístup k zabezpečení informací, kdy konkrétní bezpečnostní opatření jsou realizována plošně na celý informační systém například na základě doporučení uváděných v bezpečnostních normách. Tento přístup však společnosti nezajistí přiměřené zabezpečení informací vzhledem k jejich významu pro společnost. Dochází tak k situaci, kdy některé informace mohou být zabezpečeny nedostatečně a jiné naopak nadměrně. V takovém případě není splněn hlavní cíl realizace bezpečnostních opatření a dochází navíc k plýtvání finančními prostředky společnosti.

2. Zabezpečení informací

Pod pojmem zabezpečení informací je míněno zajištění jejich důvěrnosti (prevence proti neoprávněnému užití informací), integrity (prevence proti neautorizované modifikaci informací) a dostupnosti (prevence proti znemožnění oprávněného použití informací).

Obchodní společnost chrání své informace především z následujících důvodů:

- povinnosti vyplývající z platné legislativy v ČR (například zákon č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých předpisů), dodržování doporučených zásad EU,
- závazky vyplývající z uzavřených smluv a dohod s jinými právními a fyzickými subjekty,
- vlastní obchodní zájmy společnosti – jedná se zejména o utajení důvěrných informací a zamezení jejich zneužití konkurencí, zajištění celistvosti informací a jejich dostupnosti.

Zabezpečení informací ve firmách je realizováno v rámci prostředí jejich informačního systému umožňujícího zpracování elektronických informací. Firma zajišťuje zabezpečení informací zaváděním bezpečnostních opatření v různých oblastech (například řízení přístupu k informacím, kryptografické nástroje, bezpečnostní předpisy, organizační opatření, personální bezpečnost, fyzická bezpečnost, monitorování a audit).

3. Ocenění informací

Abychom byli schopni přiměřeně zabezpečit elektronické informace, je potřebné provést jejich ocenění (stanovení jejich významu pro společnost.) Jeden z možných přístupů provedení ocenění je založen na principu odhadu možného negativního dopadu pro společnost v případě ztráty důvěrnosti, porušení integrity nebo nedostupnosti informací.

Před vlastním provedením ocenění informací obchodní společnosti je zapotřebí provést identifikaci vyskytujících se informací v rámci informačního systému společnosti. Informace jsou za účelem ocenění sdružovány do větších celků, tzv. informačních jednotek. Při praktickém provádění identifikace je vhodné přiřadit ke každé agendě jednu informační jednotku (například vytvoření informačních jednotek „internetové obchodování“, „manažerský informační systém“, „informace o zaměstnancích společnosti“). Při identifikaci informací a vytváření informačních jednotek lze postupovat na základě pracovní náplně jednotlivých útvarů společnosti a na základě obchodních aktivit společnosti. V praxi středně velké společnosti (přibližně 100 zaměstnanců) užívají kolem 10 až 20 informačních jednotek, velké obchodní společnosti (nad 1000 zaměstnanců) obvykle 100 a více informačních jednotek.

Po provedení identifikace může společnost přistoupit k ocenění informačních jednotek. Při tomto postupu je každá informační jednotka oceněna na principu možného negativního dopadu pro společnost, pokud jsou informace informační jednotky:

- vyraženy a následně zneužity (například konkurencí),
- modifikovány (společností neplánovaná změna obsahu informace – jedná se o modifikaci záměrnou nebo v důsledku chyby),
- nedostupné (dočasně po nějaký časový interval) nebo zničeny.

Možné negativní dopady jsou uvažovány zvlášť pro každou ze tří výše uvedených možností. Tyto tři pohledy jsou zcela odlišné a na sobě nezávislé. Uvedme příklad dvou informačních jednotek: „obchodní strategie“ a „měnové kurzy“ (aktuální kurzy při převodu financí mezi různými měnami). První informační jednotka má velmi důvěrný charakter, vyražení a zneužití informací z této informační jednotky může mít pro společnost závažné důsledky. Pokud však budou tyto informace po nějaký čas nedostupné (například jeden den), nebude mít daná skutečnost pro společnost prakticky žádné negativní dopady. Z pohledu důvěrnosti je tedy daná jednotka velmi citlivá, avšak z pohledu dostupnosti je citlivost poměrně malá. Druhá informační jednotka je citlivá z pohledu integrity, neboť při užití chybného kurzu dochází k finančním ztrátám a tato skutečnost může společnosti přinést závažné problémy. Z pohledu důvěrnosti však uvedená informační jednotka není citlivá vůbec, neboť kurzy mezi měnami obchodní společnosti denně aktualizují a zveřejňují (například na svých webových stránkách). Každá informační jednotka je tedy hodnocena ze tří pohledů: důvěrnosti, integrity a dostupnosti. K zabezpečení informací z těchto tří pohledů jsou obecně užívána různá bezpečnostní opatření. Například k zajištění důvěrnosti informační jednotky mohou být užity šifrovací metody, integrity metody kontrolních součtů a dostupnosti zálohování a archivace.

Pro všechny tři pohledy ocenění informační jednotky se užívají stejné oblasti možného negativního dopadu pro společnost. Jedná se především o následující oblasti:

- přímé finanční ztráty,
- porušení právních předpisů a smluvních závazků,
- ohrožení obchodních zájmů společnosti,

- porušení ochrany osobních údajů,
- zhoršení výkonu společnosti,
- poškození dobrého jména společnosti,
- ohrožení dodržování zákonnosti (při vyšetřování trestných činů je zapotřebí, aby informace nebyly poskytnuty neoprávněné osobě, nebyly neoprávněně modifikovány a byly dostupné),
- ohrožení bezpečnosti a zdraví zaměstnanců společnosti a osob.

Každá společnost samozřejmě může výše uvedené negativní oblasti dopadu zredukovat nebo naopak dle svých potřeb rozšířit o další specifické oblasti.

Ocenění informační jednotky provádí podle metodiky a připravených scénářů vhodně vybraný respondent. Je zapotřebí, aby znal jak a k čemu je daná informační jednotka užívána. Hodnocení respondenta je vždy do jisté míry subjektivní. V praxi se osvědčuje volit za respondenty manažery střední úrovně, vedoucí odborů nebo oddělení, která jsou hlavními zpracovateli nebo uživateli informační jednotky. Ocenění nemohou provádět pracovníci informačních technologií, tato činnost přísluší obchodním a specializovaným útvarům společnosti.

Respondent oceňuje informační jednotku zvláště z pohledu důvěrnosti, integrity a dostupnosti. Při ocenění jednotky z pohledu důvěrnosti respondent provádí odhad negativního dopadu pro společnost v případě vyzrazení a zneužití informací z informační jednotky. Pro každou oblast dopadu je v rámci užití metodiky stanoveno několik úrovní závažnosti negativního dopadu pro společnost, každé úrovni dopadu je přiřazena celočíselná hodnota h , pro niž platí $1 \leq h \leq N$, kde N je pevně dané přirozené číslo (například 10). V tab. 1 je uveden příklad oblasti negativního dopadu „poškození dobrého jména společnosti“ včetně přiřazení hodnot h jednotlivým úrovním dopadu. Respondent vybere úroveň závažnosti pro jednotlivé uvažované oblasti dopadu. Maximální hodnota h ze všech hodnot h příslušných vybraným úrovním dopadu pak udává ocenění jednotky z pohledu důvěrnosti. Ocenění jednotky z pohledu integrity a dostupnosti se provádí zcela analogicky.

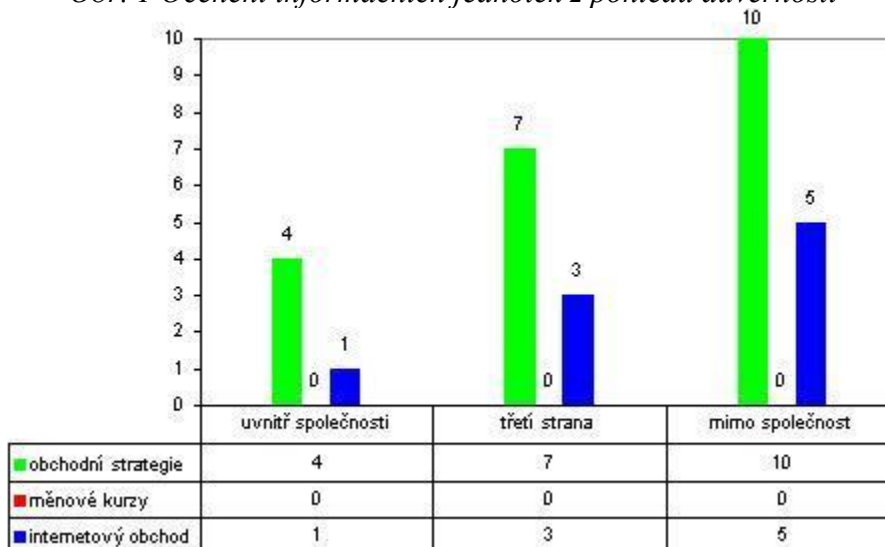
Tab. 1 Úrovně negativního dopadu pro konkrétní oblast

Oblast negativního dopadu „poškození dobrého jména společnosti“	
úroveň možného dopadu	přiřazená hodnota h (1 až 10)
1. úroveň dílčí problémy uvnitř společnosti, zhoršení atmosféry na pracovišti	1
2. úroveň nepříznivý vliv na vztahy s klienty, dodavateli, státními orgány, jinými obchodními společnostmi, veřejností; nepříznivá publicita na regionální úrovni	2
3. úroveň zhoršení vztahů s klienty, dodavateli, státními orgány, jinými obchodními společnostmi, veřejností; nepříznivá publicita na národní úrovni	5
4. úroveň nepříznivá publicita na národní úrovni, nastává hromadný odliv klientů společnosti, výrazné omezení zájmu ostatních společností o spolupráci	8
5. úroveň nepříznivá publicita na národní úrovni, pozastavení činnosti společnosti	9

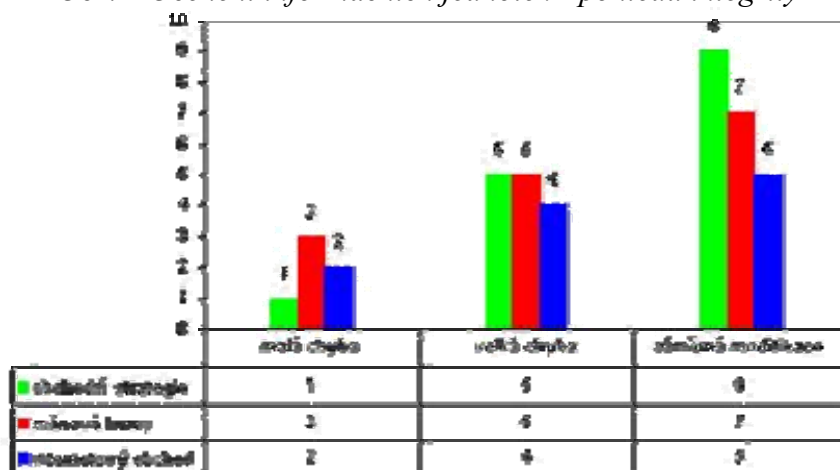
Na obr. 1, 2, a 3 je uveden příklad ocenění informačních jednotek „obchodní strategie“, „měnové kurzy“ a „internetový obchod“ z pohledu důvěrnosti, integrity a dostupnosti užitím

metodiky CRAMM (CCTA Risk Analysis and Management Methodology, viz [2]). Při oceňování bývají často zkoumány negativní dopady ze všech tří pohledů podrobněji. Například na obr. 1 jsou uvažovány tři druhy subjektů, které mohou potenciálně neoprávněně získat a zneužít informace, na obr. 3 jsou uvažovány negativní dopady pro různé časové intervaly nedostupnosti informační jednotky. Z obr. 1 je zřejmé, že informační jednotka „obchodní strategie“ je velmi citlivá z pohledu důvěrnosti, naopak jednotka „měnové kurzy“ je z pohledu důvěrnosti přiřazena hodnota 0, neboť se jedná o veřejné informace. Z obr. 3 je zřejmé, že pokud jednotka „obchodní strategie“ není dostupná po kratší časový úsek, nenastávají společnosti prakticky žádné komplikace, ale u jednotky „internetový obchod“ již kratší časová nedostupnost má pro společnost poměrně značný negativní dopad.

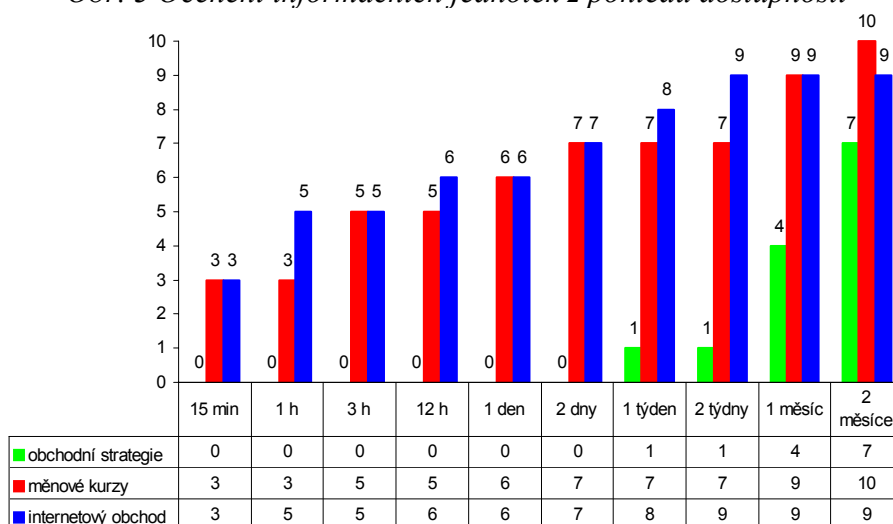
Obr. 1 Ocenění informačních jednotek z pohledu důvěrnosti



Obr. 2 Ocenění informačních jednotek z pohledu integrity



Obr. 3 Ocenění informačních jednotek z pohledu dostupnosti



3. Závěr

Po provedení ocenění informačních jednotek z pohledu důvěrnosti, integrity a dostupnosti zná vedení společnosti i specialisté v oblasti bezpečnosti přibližnou hodnotu (význam) informačních jednotek pro společnost. Tato skutečnost je vodítkem pro společnost při rozhodování, které informační jednotky vyžadují a na jaké úrovni zabezpečení z hlediska zajištění jejich důvěrnosti, integrity a dostupnosti.

Literatura

- [1] ČSN/ISO 17799:2000 Code of Practice for Information Security Management.
- [2] <http://www.cramm.com>
- [3] PELTIER, T., R.: Information Security Risk Analysis. Taylor & Francis Group, Boca Raton, USA, 2005.
- [4] SMEJKAL, V., RAIS, K.: Řízení rizik. Grada, Praha, 2003.

Podnikatelská sběrnice – řešení pro podnikání v sítích?

Jan Skrbek

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra informatiky

E-mail: jan.skrbek@tul.cz

Abstrakt

Příspěvek vychází z dlouhodobého zkoumání v oblasti aplikací moderních informačních a komunikačních technologií pro podporu podnikatelských činností. S rozvojem komunikační infrastruktury vzrůstá nabídka služeb, jež jsou dostupné v elektronické podobě. Čím více služeb tohoto typu je k dispozici, tím snazší je vytvořit nový elektronický obchodní vztah. Současný Internet představuje technologický standard pro datovou komunikaci a prezentaci, kolem kterého se vytvořila bohatá infrastruktura produktů a služeb. Analogicky některé společnosti používají k označení souhrnu technických, aplikačních a podnikových standardů na kterých jsou založena softwarová řešení, elektronické služby apod. termín podnikatelská sběrnice. Součástí podnikatelské sběrnice jsou ale navíc nepsané, nicméně obecně respektované postupy pro podnikatelské objekty v různých prostředích, procesní pravidla a „zákony“ pro podnikání v sítích. V ideálním stavu by měla podnikatelská sběrnice představovat standardizované rozhraní pro připojení dalších účastníků podnikatelské sítě, a to jak z hlediska využívání technologické a komunikační infrastruktury, tak i z hlediska síťového podnikání. Její komplexní standardizace by měla umožnit bezproblémové zapojování dalších subjektů do stávajících podnikatelských sítí či vytváření sítí nových. Při současné dynamice změn nejen v oblasti IT, ale i manažerských přístupů je však stále obtížnější vytvářet funkční standardy pro nové služby a aplikace podnikatelské sběrnice.

Klíčová slova: Reengineering, podnikatelské sítě, standardizace, informační technologie, komunikace.

Abstract: Business Bus – Solution for Business Networking?

The paper appears from long-term research work in the field of application of modern information and communication technologies for a support of business activities. Based on the development of communication infrastructure we can scope extension of new-fashioned and/or quite new services that are accessible in the electronic form. The more such services are available the easiest is to realize new electronic business relations. Current Internet as a technological standard for data communication and presentation is a base for rich infrastructure of products and services. Analogue - some companies use the term business bus for complex of technical, application and business roles that are the base for software solutions, e-services etc. Important part of the business bus are moreover non written but generally accepted procedures for business entities in different enviroins, process roles and „laws“ for network undertaking. In ideal case business bus should represent standard interface for connection of new partners of business networking from both point of view – exploitation of technological and communication infrastructure as well as business networking. Its complex standardisation should enable trouble free connection of additional subjects into existing business networks or formation of new business networks. By current dynamics of changes not only in the field of ICT but also in managerial approaches is more and more difficult to design workable standards for services and application of business bus.

Key Words: Reengineering, Business Networks, Standardisation, Information Technology, Communication.

1. Podnik v informační éře

Informační věk díky aplikacím informačních a komunikačních technologií otevírá nespočetné možnosti pro nová podnikatelská řešení. To samo o sobě přináší výjimečné příležitosti pro rychlé inovátory; na druhé straně vzrůstající dynamika rozvoje znamená výrazné nebezpečí pro váhající subjekty. Podniky i jednotlivci jsou neúprosně tlačeni k aktivitě. Současně vzrůstá pocit jejich nejistoty - je větší než kdykoli předtím. Mnohé společnosti mají však dosud spoustu práce s řešením problémů spojených s restrukturalizací, fúzemi, akvizicemi, globalizací, technicky zastaralými aplikacemi a jinými operativními úkoly.

Schopnosti identifikovat šance v prvotním stádiu a dovést je k implementaci otevírají nespočetný svět podnikatelských příležitostí. Manažeři hledají tzv. „podnikatelský model“ informačního věku, který by jim pomohl identifikovat reálné možnosti a odhadnout důsledky vlastního rozhodování. Tento model by měl především umožnit:

- identifikovat co nejdříve nová podnikatelská řešení založená na informačních a komunikačních technologiích,
- porozumět pravidlům podnikání v informačním věku a
- formulovat postupy pro zajištění úspěšné transformace.

Podnikání v informační éře lze charakterizovat jako síť procesů. Reengineeringové a přeprojektovací přístupy umožnily v posledním desetiletí zavést v řadě podniků integrované procesy. Trendy vývoje informačních technologií i manažerských přístupů naznačují, že v příštích deseti až dvaceti letech umožní podnikatelské sítě efektivní propojování procesů, překračující hranice podniků. Tyto procesy budou poskytovat služby přímo zákazníkům. Prostředníkem pro podporu takovýchto procesů se stanou datové sítě, z nichž v současnosti výsadní postavení zaujímá Internet. Lze očekávat, že potřeba a nutnost mezipodnikové koordinace budou mít na podnikání v blízké budoucnosti zcela zásadní vliv - významně vyšší než měla vnitropodniková integrace.

Jednou z perspektivních cest pro nová business řešení jsou podnikatelské sítě. Sítě podporují specializaci. Podniky se musí rozhodnout co je pro ně ekonomicky výhodnější - zda si zajišťovat jednotlivé procesy vlastními silami, či je „nakupovat“ u specializovaných firem. Každý subjekt v rámci podnikatelské sítě se může zaměřit na procesy, které umí dělat nejlépe. Nové druhy služeb, jež jsou realizovány ryze elektronicky, často pokrývají velmi malý počet úloh, čímž jen zintenzivňují jejich úzké zaměření. Pokud nevzniknou takové monopoly, které by ohrožily či vyřadily trh, bude Internet podporovat výběr a kombinaci nejefektivnějších procesů. Tím jsou míněny procesy s vysokou spolehlivostí, nízkou cenou, krátkými cykly a vysokou flexibilitou. Podnikatelské sítě zjednodušují natolik spolupráci mezi jejími účastníky, že navenek budí zdání jediného podniku.

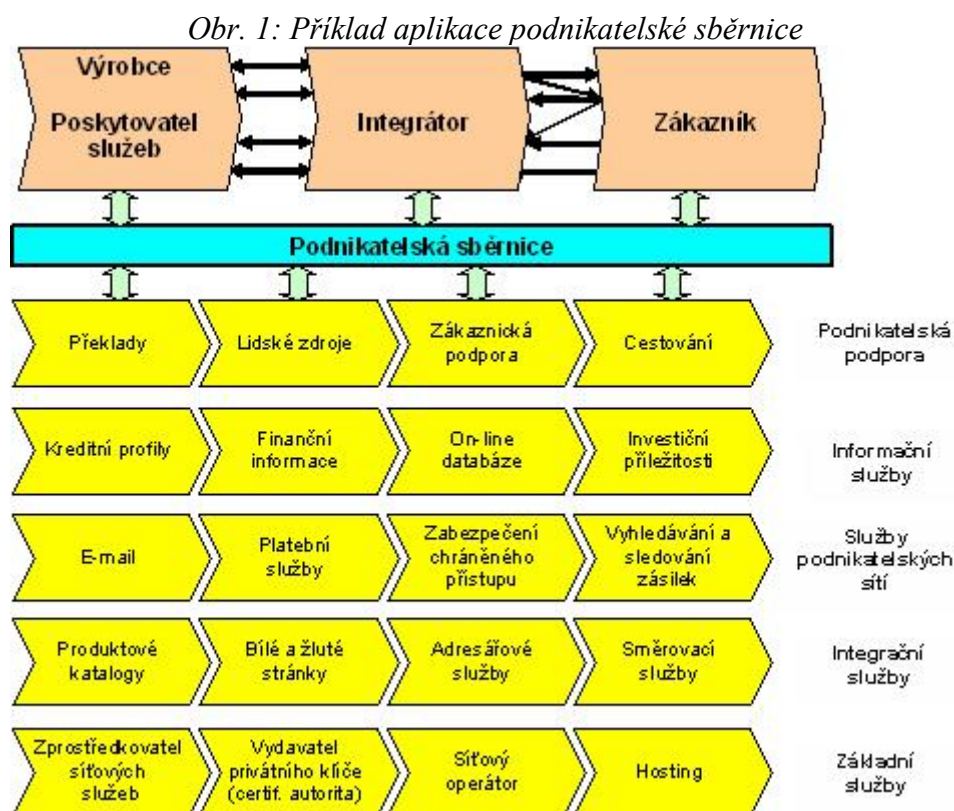
Cesta ke vzniku výkonných podnikatelských sítí vede přes rozklad existujících podniků na nezávislé procesy a nové sestavení výkonných procesních a dodavatelských řetězců [Zerdick a kol. 1999]. Podniky počátku 21. století se nalézají na startu dramatických transformací – jejich hnací silou jsou právě podnikatelské sítě.

2. Komunikační prostředí – podnikatelská sběrnice

S rozvojem komunikační infrastruktury vzrůstá nabídka služeb, jež jsou dostupné v elektronické podobě. Sítě jsou základním předpokladem pro realizaci služeb typu platebních

transakcí, hodnocení kredibility, multidodavatelských katalogů, úvěrů atd. Čím více služeb tohoto typu je k dispozici (a je současně akceptováno velkým množstvím tržních subjektů), tím snazší je vytvořit elektronický obchodní vztah.

Současný Internet představuje technologický standard pro datovou komunikaci (TCP/IP) a prezentaci (HTML, SGML, XML), kolem kterého se vytvořila bohatá infrastruktura produktů a služeb. Analogicky některé společnosti používají k označení souhrnu technických, aplikačních a podnikových standardů na kterých jsou založena softwarová řešení, elektronické služby apod. termín „business bus“ [Alt/Schmid 2000], jež lze přeložit jako podnikatelská sběrnice. Tyto standardy zahrnují například EDIFACT, cXML (komerční XML), OAGIS (open applications group integration specification), OAMAS (open applications group middleware api) a řadu dalších aplikací. Součástí podnikatelské sběrnice jsou i nepsané, ale obecně respektované standardy pro podnikatelské objekty v různých prostředích (např. SAP, Microsoft), procesní standardy a „zákony“ pro podnikání v sítích. To jsou obecně platná pravidla (např. jak jednat při zpoždění dodávky), jež jsou pro podobné případy akceptována všemi subjekty sítě. V ideálním případě by měla podnikatelská sběrnice představovat standardizované rozhraní pro připojení dalších účastníků podnikatelské sítě.



Podnikatelská sběrnice umožňuje realizovat v podnikatelských sítích vztahy m:n. V současnosti jsou v podstatě všechny používané relace buď typu 1:n (např. Amazon), nebo 1:1. Důsledkem tohoto stavu jsou příliš vysoké náklady a úsilí při vytváření a využívání každého dalšího vztahu. Dostupnost standardů, jež umožní zlepšení schopnosti práce ve vztazích m:n, by mohlo víc než co jiného předznamenávat rychlost, s jakou se vytvoří skutečné síťové podnikání. V ideálním případě by měla podnikatelská sběrnice působit v roli standardizované zásuvky sítě, do které se zapojí náš podnik.

Současné programové balíky systémů ERP většinou vycházejí z organizační i funkční struktury „klasických“ podniků. Tyto systémy podporují pouze částečně (pokud vůbec) nové

formy „síťového“ podnikání. Je zřejmé, že musí být postupně vyvíjeny a odladovány nové aplikace, umožňující realizaci funkcionalit „síťových ERP“. Patří mezi ně například distribuce procesu managementu lidských zdrojů mezi sdílenými službami a outsourcingovými společnostmi, koordinace plánování výroby v jedné společnosti a plánování dodavatelského řetězce v druhé atd. Ačkoli by se mohlo zdát jednodušší rozšířit současná řešení ERP o síťové verze procesů než vyvíjet kompletní systémy ERP založené na síťových řešeních, stojíme v této oblasti před obrovským kusem vývojářské práce.

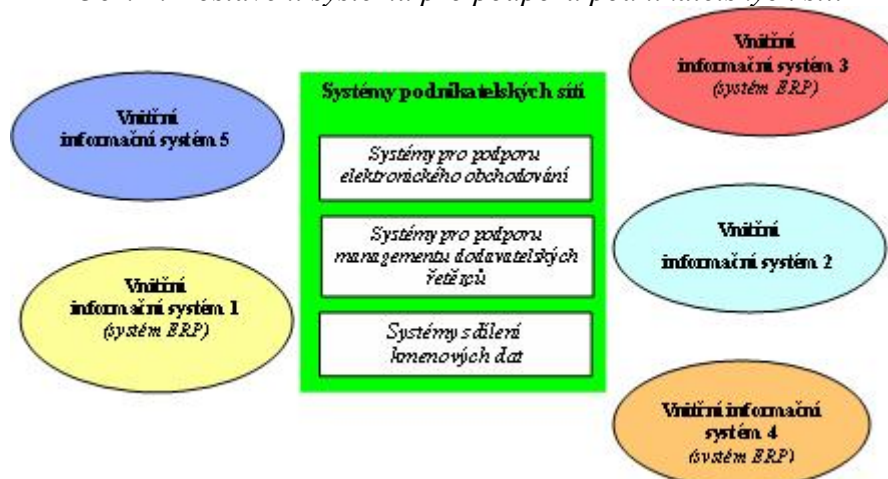
3. Interní systémy podnikatelských sítí

Změnu ve smyslu podnikatelských sítí jak v oblasti strategií, tak i procesů je možné uskutečnit pouze za pomoci technické implementace informatických přístupů. To znamená, že již není v popředí otázka, které procesy by měly být pro zákazníky a dodavatele optimalizovány, ale jak mohou procesy kooperujících partnerů navzájem komunikovat. Principiálně lze přitom odlišit decentrálně implementované informační systémy, (interní nebo externí) portály, (externí) elektronická tržiště a externí elektronické služby.

Základní rozvoj podnikatelských sítí z technologického hlediska byl umožněn prostřednictvím integrovaných informačních systémů (ERP). V průběhu devadesátých let bylo v jejich rámci vytvářeno prostředí, umožňující individuální (t.j. formu 1:1) i skupinovou (1:n) integraci s podnikovými partnery. K tomu účelu byly etablovány systémy, které byly v podnicích paralelně implementovány ke stávajícím informačním systémům. Mezi ně patří zejména:

- systémy kmenových dat, zajišťující datovou konzistenci v celé řetězci jednotlivých aplikací. Příkladem mohou být převodníky EDI a a nejrůznější proprietární systémy (Application Link Enabling,...),
- systémy pro podporu managementu dodavatelských řetězců - (tzv. systémy SCM), nabízející funkcionality pro plánování dodavatelských sítí, plánování požadavků a pod. Zpravidla jsou tyto systémy navázány na stávající systémy ERP,
- systémy elektronického obchodování, jejichž těžiště spočívá v oblasti informačních a sjednávacích aktivit. Ačkoli byly v průběhu času vybavovány funkcionalitami elektronického obchodování i systémy ERP, existují doposud specifické aplikace a služby, jež musí být s interními podnikovými systémy propojovány. Tyto systémy používané na nákupní i prodejní straně se mohou mezi sebou výrazně lišit (zásobování / prodej).

Obr. 2: Postavení systémů pro podporu podnikatelských sítí



4. Elektronické služby

Propojování a komunikace v čase Internetu znamená vytváření způsobilosti pracovat v relacích n:m. K podnikatelské sběrnici mohou být „připojovány“ - vedle zákazníků a dodavatelů - také různé elektronické služby, jež mohou být využívány řadou uživatelů současně. Výhodou tohoto řešení je, že podnikatelská sběrnice poskytuje trvalý přístup k řadě elektronických služeb, které však mohou být zpoplatňovány až na základě skutečného využití.

Elektronické služby realizované na bázi podnikatelské sběrnice lze podle zaměření rozdělit do pěti základních skupin. Jsou jimi služby určené pro podporu podnikatelských sítí, služby podnikatelské podpory, informační služby, integrační služby a základní služby. Pro všechny uvedené typy elektronických služeb platí, že:

- podporují koordinaci jednotlivých síťových strategií,
- přebírají podporu pro zřetelně vymezenou samostatnou podnikovou úlohu,
- služba je realizována ryze elektronicky,
- mohou být vyžádány od samostatných podnikových jednotek,
- nabízejí standardizované modulární výkony,
- jsou zpoplatňovány na základě počtu transakcí či doby využití,
- nejsou významné z hlediska hlavních aktivit podniku,
- mohou být integrovány jak do mezipodnikových, tak i do interních procesů.

5. Standardizace podnikatelské sběrnice - šance pro síťové strategie?

Celkový koncept strategie podnikatelských sítí je postaven na myšlence, že každé rozhodování při konkrétním řešení sítí má tři dimenze, vycházející z organizační strategie, síťové strategie a komunikační strategie. Ty pak mají na každé úrovni řadu podob, přičemž mezi jednotlivými úrovněmi neexistuje žádné závazné uspořádání. Konkrétní konfigurace řešení podnikatelských sítí je vždy úkolem strategického managementu podniku a musí být východiskem pro jakékoli koncepční práce (viz obr. 4).

Implementace strategie podnikatelských sítí vyžaduje takový vrcholový management, který má jasnou vizi budoucího vývoje, je zaujatý myšlenkou této strategie a je pevně rozhodnutý ji

prosazovat. Veškeré procesy na pozadí každého strategického rozhodnutí musí vycházet ze síťových přístupů. Osvojením myšlenky vytváření podnikatelských sítí přestává existovat problém spojený s „chápáním“ a implementací izolovaných řešení.

Obr.4: Vzorový příklad rozhodovací cesty ve třech dimenzích

Organizační strategie	Outsourcing	Insourcing	Virtuální organizace	Otevření nových podnikatelských oblastí
Síťová strategie	Elektronické obchodování	Management dodavatelských řetězců	Management vztahů se zákazníky	
Komunikační strategie	Vnitřní systémy podnikatelských sítí	Portály	Elektronická tržiště	Elektronické služby

Myšlenka tří dimenzí by se mohla stát hledaným vhodným východiskem právě pro tvorbu standardů podnikatelské sběrnice. Ta by v ideálním stavu by měla představovat standardizované rozhraní pro připojení dalších účastníků podnikatelské sítě, a to jak z hlediska využívání technologické a komunikační infrastruktury, tak i z hlediska síťového podnikání. Její vysoká standardizace by měla umožnit bezproblémové zapojování dalších subjektů do stávajících podnikatelských sítí či vytváření sítí nových.

Literatura

- [1] ÖSTERLE, H., FLEISCH, E., ALT, R. Business Networking in der Praxis, Springer, 2002
- [2] SKRBEK, J.: Vybrané informační přístupy k podpoře progresivních kooperativních strategií podniků Euroregionu Nisa, Sborník prací výzkumného záměru HF TUL “Ekonomické problémy transformace hospodářství České republiky s přihlédnutím ke specifickým Euroregionu Nisa” V. díl, str. 156 - 160, Liberec 2004
- [3] SKRBEK, J., WRAITH, P.C. Možnosti aplikací podnikatelských sítí v prostředí integrované Evropy, Integrace systémů v integrované Evropě, sborník mezinárodní konference, Liberec 8.- 9.11.2004, str. 139 - 148
- [4] SKRBEK, J. Vybrané aspekty podnikání ve věku Internetu, in „e-strategie systémové integrace“, sborník semináře s mezinárodní účastí, Liberec 7.11.2002, str. 120 - 130
- [5] SKRBEK, J. Podnikatelské sítě – šance pro (euro)regiony, sborník ze 6. mezinárodní konference HF TUL „Transformace hospodářství ČR před vstupem do EU“, str. 74 (5 str. na CD), Liberec 2003

Vzdělávání dospělých a integrace seniorů do informační společnosti

Mojmír Volf

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra informatiky

E-mail: mojmir.volf@tul.cz

Abstrakt

Konvergence spotřební elektroniky, výpočetní techniky a komunikačních technologií je každodenním projevem informatizace společnosti. Mladá a střední generace se rychle na tento proces adaptuje, avšak v případě věkové skupiny 50+ hrozí vznik tzv. digitální propasti a snížené technologické gramotnosti. Vzhledem k obchodnímu potenciálu této skupiny obyvatelstva a rostoucímu procentuálnímu zastoupení v společnosti jako celku je však taková situace krajně nežádoucí. Občané postproduktivního věku nebo tomuto věku se blíží začínají být vnímáni jako velice lukrativní cílová skupina. V některých odvětvích je adaptace na tento typ zákazníků snadná, avšak informační a komunikační technologie (ICT) jsou vnímány jako složitá problematika, vyžadující když ne přímo speciální vzdělání, tedy alespoň rozsáhlé zkušenosti a dovednosti. Výrobci spotřební elektroniky se snaží přizpůsobit své produkty tak, aby bylo jejich ovládání a používání maximálně intuitivní. Vývoj v této oblasti je však překotný a na trh přicházejí zařízení tak komplexní a nabitá funkcemi, že je jejich plné využití vyhrazeno jen malému procentu dostatečně zkušených uživatelů. Neformální vzdělávání potenciálních uživatelů je pak nedocenitelným doplňkem marketingu právě u takto komplexním zařízení a služeb. Vzhledem k celkovému stárnutí populace pak může být orientace na starší generaci a neformální vzdělávání vhodným doplňkem k formálním kurzům nabízeným vzdělávacími institucemi všech úrovní.

Klíčová slova: *Vzdělávání 50+ občanů, informační a komunikační technologie, spotřební elektronika, digitální konvergence, informační společnost.*

Abstract: Education of Adult People and Senior Integration into Information Society

Convergence of consumer electronics, information technology and communications is an everyday exposure of our society informatization. Young and middle-aged users are personally or professionally motivated to adopt the features of the information society, but in case of 50+ citizens is serious danger of so-called "digital divide" or "digital gap" which is relatively new term for limited ability to adopt and use new digital ICT products and technologies. Considering marketing potential of this part of population and ageing society, emergence of the digital gap is at least undesirable. Senior citizens, which are pensioned or at the end of their professional career are considered to be an interesting target market. In many branches, e.g. tourism, is adaptation to their needs and requirements relatively fast and simple. ICT is on the other hand perceived as too complex and complicated for an untrained or unskilled user. Consumer electronics producers tend to make their established products operation as simple as possible, but many new products are so complex and feature-rich, that only small number of skilled and enthusiastic users put them to full use. Informal education of 50+ citizens could represent valuable instrument for better and faster adoption of modern digital technologies by older generation. Considering trend of population aging and decreasing numbers of full-time students, informal education for 50+ citizens could be suitable supplement to regular education programmes at educational institutions of all levels.

Key Words: *Education for 50+ Citizens, Information and Communication Technology, Consumer Electronics, Digital Convergence, Information Society.*

Digitální konvergence a informační společnost

Původním významem pojmu digitální konvergence byl přesun od klasických audiovizuálních médií k jejich digitálním variantám. Tento proces, trvající již více než deset let do sebe postupem času zahrnul i technologie komunikační a rovněž umožnil vznik a rozšíření zařízení, která synergickou kombinací technologií zajišťují uživatelský komfort nedosažitelný nasazením jednotlivých technologických řešení.

Příkladem jsou palubní navigace pro automobily, využívající grafické rozhraní pro plánování tras a následnou navigaci v 3D prostředí, doplněnou o hlasový výstup itineráře. Díky multimediální výbavě a bezdrátové konektivitě mají tato zařízení i funkce osobního přehrávače zvuku a videa, hlasového záznamníku, datové banky a například i fotoaparátu s funkcí rozpoznávání textu.

Dalším produktem těžícím z výhod digitální konvergence jsou současné mobilní telefony. Mnoho typů je v současnosti vybaveno přehrávači a přístroje bez digitálního fotoaparátu jsou dnes jen v nejnižších cenových kategoriích nebo vyvíjené speciálně pro korporátní klientelu.

Možnosti technických prostředků rok od roku narůstají, avšak uživatelské návyky a přístup se mění pomaleji, zejména u uživatelů věku 50+. Největším problémem je u těchto uživatelů motivace k přijetí nových technologií a zařízení a poté jejich kvalifikovaná obsluha a využití poskytovaných možností.

Bez dostatečných návyků v užívání digitálních prostředků komunikace jsou však tito občané efektivně vyloučeni z informační společnosti a nemohou využívat jejich výhod, mezi které patří zejména rychlost a pružnost reakcí na jakékoliv změny a požadavky nejen v rámci profesionálního života, ale například i při komunikaci se státní správou nebo v běžném osobním životě.

V minulých letech se firmy podnikající na poli komunikačních služeb zaměřovaly zejména na mladou generaci, u které bylo zaručeno kladné přijetí technických novinek. V případech některých produktů a služeb však patrně došlo k nadhodnocení jejich obchodního potenciálu a následnému neúspěchu u koncových uživatelů.

Tržní potenciál starší generace

Současná střední generace je sice demograficky nejsilnější skupinou zákazníků, avšak její potenciál je rozptýlen do širokého spektra produktů. Značnou část prostředků této skupiny spotřebovávají zejména splátky nejrůznějších úvěrových služeb, zejména na pořízení nemovitostí či zboží dlouhodobé spotřeby. Nezanedbatelnou část svých příjmů tato skupina vynaloží na potřeby svých potomků v předproduktivním věku.

Lidé ve věku 50+ jsou, na rozdíl od střední generace, nezatíženi splácením úvěru a péčí o další generaci. Některá odvětví, například cestovní ruch, se flexibilně chopila tohto trhu a přizpůsobila svoji nabídku. Informační a komunikační technologie jsou však, zejména starší generací, vnímány jako složitá a finančně náročná problematika jejíž přínos k životnímu komfortu je diskutabilní. Tento postoj je podmíněn na jedné straně samotným procesem stárnutí a jeho dopady na psychiku, avšak podíl na něm má i způsob komunikace produktů ICT v médiích a marketingovými odděleními firem.

Postoj firem je zdůvodnitelný problematickým uplatněním některých produktů na současném trhu, avšak vhodným obchodním modelem je možné nabídnout v současnosti libovolné zboží nebo službu, s použitím online obchodování pak navíc i bez vysokých požadavků na úvodní kapitál.

Součástí marketingové strategie by se pak mohly stát i vzdělávací služby pro starší generace. Těmto zákazníkům je již, přes jejich potenciál, obtížné nabídnout produkt jen na základě jeho módnosti či technické vyspělosti, avšak srozumitelně vedená komunikace, vstřícné a korektní jednání a jednoznačná identifikace výhod ale i nevýhod daného produktu vliv módních trendů, uplatňující se zejména u mladší generace, plně nahradit.

Neformální vzdělávání dospělých

Občané ve věku 50+ se zpravidla nacházejí na sklonku profesionální kariéry mají nebo již v penzi. Z hlediska vzdělávání i dalších potřeb mají mnoho společných charakteristik. Z hlediska vzdělávání je lze shrnout následovně:

- odbornost v oblasti, které se profesionálně věnují nebo v minulosti věnovali,
- sebekázeň ve studiu,
- obecný přehled a ustálené životní postoje založené na vlastní zkušenosti,
- nulové požadavky na zvyšování nebo rozšiřování kvalifikace,
- zavedené sociálně-komunikační vzorce,
- potřeba hledání nové životní perspektivy a náplně,
- potřeba získávat a udržovat sociální kontakty nahrazující ty z pracovního života.

Vzdělávání pak má v podstatě krom vlastního přenosu informací a získávání vědomostí a zkušeností i funkci sociální. Vzdělávání v oblasti ICT je pro občany ve věku 50+ obzvláště cenné, neboť nejsou odkázáni jen na kontakty získané během procesu, ale je jim dána celá sada nástrojů pro obnovování a udržování starých kontaktů a rovněž pro získávání nových.

Výuka za výše uvedených podmínek s sebou nese mnohé výhody, ale i úskalí. Výhody plynou zejména z opravdového vnitřního zájmu o problematiku. Další výhodou je relaxovanost studentů, neboť výstupem této neformální výuky není doklad nutný pro vykonávání profese nebo zvýšení příjmu, ale pouze prohloubení znalostí a dovedností ve studovaném oboru výhradně pro osobní potřebu. Zde je první zásadní rozdíl od běžné formální výuky na všech vzdělávacích zařízeních, kdy je studium buďto povinné a v důsledku toho studenti minimálně motivováni, nebo je naopak studium výběrové či finančně nákladné a na absolvování je vázán služební postup nebo pracovní zařazení.

Mezi nevýhody lze počítat zejména problémy s přijímáním nových informací, způsobené fyziologickými změnami spojenými se stárnutím, ale i psychickými bariérami. Nevýhodou ale i přínosem je nutnost průběžně komunikovat o obsahu výuky a flexibilně reagovat na individuální požadavky jednotlivých studentů, začleňovat je do celkového rámce výuky a balancovat náročnost studia mezi všeobecnými, nudnými a nezáživnými informacemi na straně jedné a stresujícím přívalem příliš odborných informací a straně druhé.

V rámci formálního vzdělávání má lektor možnost vystupovat z pozice autority svěřené zaštiťující institucí vzdělávacího programu. Nemělo by to být pravidlem, ale v kurzech formálního vzdělávání lze vyučovat i obory neatraktivní a vybočující z úzkého pásma mezi nudnou a stresující látkou. Neformální vzdělávání klade v tomto směru vysoké nároky jak na

přípravu obsahu kurzu, tak na odborné znalosti, flexibilitu a komunikační dovednosti všech zúčastněných vzdělavatelů.

Vzhledem k principům práce v akademické sféře je pak zřejmé, že nejbližší mají k tomuto typu vzdělávání především vysokoškolští pedagogové. Univerzity a vysoké školy mají na tomto poli i dlouhodobou tradici ve formě akademií nebo univerzit třetího věku. Výhody z vyššího vzdělání na poli informačních a komunikačních technologií však nemají jen samotní absolventi kurzů. Organická integrace věkové skupiny 50+ do informační společnosti přinese odlehčení i mnoha institucím využívaným převážně touto věkovou kategorií a umožní tak přesun uvolněných finančních i lidských zdrojů směrem k progresivnějším službám a produktům.

Krom ekonomických přínosů integrace věkové skupiny 50+ do informační společnosti je nutné zmínit i přínosy sociální. Sílicím trendem na poli ICT je podpora komunit a komunitních aktivit. Zpřístupněním těchto aktivit seniorům lze eliminovat širokou škálu sociálně-psychologických problémů, které by mohl přinést vznik digitální propasti zmíněné v úvodu.

Závěr

Senioři a věková skupina 50+ jsou jednou z částí obyvatelstva, které jsou ohroženy komunikační bariérou nazývanou někdy jako digitální propast. Toto ohrožení a zároveň nezanedbatelný ekonomický potenciál skýtají vhodné podmínky pro jejich vzdělávání na poli informační a komunikačních technologií. Senioři vzděláváním získají možnost seberealizace a nástroj pro získávání a udržování kontaktů, vzdělávací instituce a firmy získají finančně zajímavou a perspektivní skupinu zákazníků a státní orgány rozšíří své možnosti uplatňovat principy informační společnosti.

Literatura

- [1] MAHRINGER, R. Nové výzvy pro vzdělavatele. Liberec 2004.
- [2] DUNNING, G. Samostatné studium jako nástroj celoživotního vzdělávání. University of Glamorgan, Velká Británie 2004.

Demand and Supply of ICT Specialists In the Czech Republic

Jiří Voříšek, Ota Novotný

University of Economics, Prague, Faculty of Informatics and Statistics,

Department of Information Technology,

E-mail: vorisek@vse.cz, novotnyo@vse.cz

Abstract

Demand and supply of ICT specialists cannot be analyzed mechanically – each country and each region has its own features and specific character. This paper provides an analysis of the situation in the Czech Republic. It focuses on universities effectiveness in the ICT education and on the skills required on the Czech IT market. General conclusions describe typical “product” of Czech education process in the area of ICT skills.

The main conclusions of the analysis are as follows: 1) The demand of ICT specialist is much more higher than the supply in the CR. 2) ICT oriented study programs significantly differ in the level of knowledge provided to the student. 3) Graduate bachelors in the Czech Republic do not have knowledge profile sufficient to enter business as qualified employees without extensive additional training. In terms of further education they are too “expensive” for employers. It also illustrates the situation in the Czech Republic where only about 10% of ICT graduates do not continue with the Master studies. Bachelor programs are then formulated not as standalone education, but rather as prerequisites of the master studies.

Key Words: *ICT Professions, ICT Knowledge, Demand and Supply of ICT Specialists.*

Abstrakt: Poptávka a nabídka ICT specialistů v České republice

Analýza nabídky a poptávky po ICT profesích nemůže být realizována mechanicky – každá země a v řadě případů i každý region má své specifické charakteristiky, které je třeba respektovat. Příspěvek je zaměřen na srovnání poptávky a nabídky po ICT specialistech v ČR a popisuje znalosti typických absolventů bakalářského a magisterského studia informatiky v ČR. Tyto znalosti pak srovnává se znalostmi, které od nastupujících zaměstnanců požadují čeští zaměstnavatelé.

Hlavními výsledky analýzy jsou tyto: 1) Poptávka po ICT specialistech v ČR výrazně převyšuje nabídku. 2) Studijní programy jednotlivých vysokých škol zaměřené na informatiku poskytují svým studentům velmi rozdílný rozsah a hloubku znalostí a dovedností. 3) Převážná většina absolventů bakalářských oborů nemá znalosti které by vyhovovaly požadavkům zaměstnavatelů a musejí být masivně doškolováni. Toto doškolování zvyšuje náklady na pracovní sílu. Mj. i z tohoto důvodu pouze cca 10% bakalářů přechází do praxe, ostatní pokračují ve studiu magisterským stupněm. Bakalářské obory tak nejsou v ČR samostatným studiem, po kterém je možné nastoupit do kvalifikačně náročných profesí, ale spíše přípravou na magisterský stupeň studia.

Klíčová slova: *ICT profese, ICT znalosti, poptávka a nabídka ICT specialistů.*

1. Problem Formulation

A number of different types of providers are involved in the delivery of ICT education services in the Czech Republic resulting in a variety of formal and informal qualifications. Influences such as globalisation, and increased popularity of outsourcing and offshoring have recently combined to produce an environment where ICT graduates need to have up-to-date and industry-relevant knowledge and skills, so that they can be successful in this highly competitive environment. Importantly, these skills must allow mobility across different countries and regions, as many ICT projects involve international collaboration and working overseas. Given the intense global competition in ICT education it is essential that universities deliver high-quality courses that are closely aligned with global industry requirements.

Skills required by ICT professionals range from highly technical knowledge (needed to develop software systems and applications using advanced computer languages and tools) to project management and people skills, and can involve specialised expertise for a given industry sector or type of business. While the core ICT skill set includes the basic elements of software engineering and networking, new areas of skills are constantly emerging, re-defining the portfolio of skills that ICT practitioners need. Skills shortages can arise as a result of competence shortfall or mismatch between available skills and those desired by the industry. Most Higher Education policies have a long-term impact and cannot address immediate demands that result from rapid changes in the technological environment. As a result, vendor-based certification courses and various types of continuing education courses are becoming increasingly popular with ICT professionals and provide a fast track method for acquiring up-to-date skills.

Above listed issues are included among the reasons why the Faculty of Informatics and Statistics, Prague University of Economics (Czech Republic) decided to initiate research project in order to map:

- ICT education offer in the Czech Republic,
- demand for ICT skills in the Czech Republic.

The aim of this project was to motivate universities and formulate recommendations for further development of the Czech high (secondary and tertiary) and university education in the area of ICT. To set up and formally pass the accreditation process of a new study program takes in minimum one year (only under conditions that relevant school or university has enough experts in required knowledge areas).

The main goal of the project was in the first phase:

- identify at all universities and technical schools, which are involved in ICT education, topics of their education process with credits donation,
- identify actual number of students, expected number of graduates in actual school year and actual number of enrolled students in the first year.

The second phase included survey of the ICT skill requirements in the Czech market. The investigation started in September, 2006 and was finished in February, 2007.

2. Methodology

2.1 Who is an ICT Professional - Roles in ICT

Let us now consider the situation regarding the availability of ICT professionals in the Czech Republic. To evaluate the demand and supply of ICT professions is rather complicated as up-to-date definition of an ICT specialist in statistical nomenclatures is not available. In addition to the obvious ICT professions such as programmers, network or data base administrators, there exists number of professions that combine ICT background with other qualification, e.g. ability to optimize enterprise processes, ability to implement methodology needed for ERP systems, or ability to prepare the ICT sourcing strategy and to define the relationship parameters with vendors and outsourcers [Gartner, 2005].

Our project prefers classification of specific roles in ICT (rather than particular professions which are in this context too detailed) underlining the competitive ability of graduates based on their knowledge potential. ICT specialist in this context is educated and qualified to use his/her knowledge potential mainly in the design, implementation and operation of ICT and their application.

We have defined following ICT roles [Vorisek, 2006]:

- Business process analyst/architect
- IS/ICT development and operation manager
- ICT relationship manager / businessman in ICT products and services
- IS/ICT developer / IS/ICT architect
- Applications and ICT infrastructure administrator
- ICT advanced user.

ICT end users are not (for the purpose of this project) considered as ICT specialists, even though most of the current university graduates (doctors of medicine, financiers, architects) are by definition active in data processing and computer aided operations. We decided to exclude this category from our research because it does not require specific ICT education. For example, user of SAP application software is not, according to our classification, an ICT specialist, but a methodology designer responsible for methods and rules of SAP usage in the organization is covered by ICT advanced user. This exclusion makes our ICT Specialist different from the ICT Specialist defined e.g. by OECD [OECD, 2006].

2.2 Knowledge Domains

In order to describe knowledge required by individual ICT roles we defined several knowledge domains. The domains are based on Strawman curricula [Strawman, 2004], Curriculum Development Guidelines [Career-Space, 2001], and on the Gartner's IT Professional Outlook [Gartner, 2005]. According to these sources we have identified following knowledge categories:

Process modeling (MS01), Application functionality (MS02), ICT service definition and operation (MS03), Architecture analysis and design (MS04), Software engineering (MS05), Data engineering (MS06), ICT infrastructure (MS07), Operational Excellence (MS08), Communication and presentation skills (MS09), Team leadership skills (MS10), ICT market

knowledge (MS11), Organizational management methods (MS12), Enterprise finance and economics (MS13), Sales and marketing (MS14), Statistics (MS15), Law (MS16) and Business sectors (MS17).

Furthermore, there are some obligatory knowledge/skills that are required for all ICT roles:

- high level of creativity,
- team work ability,
- communication competence,
- fluent spoken and written English.

2.3 Knowledge Levels

In order to define the “amount” of knowledge required by individual ICT role we have defined non linear scale as follows:

- Level 0 - No knowledge
- Level 1 - Overview (relevant to 1-3 intensive training days)
- Level 2 - Basic orientation and terminology (relevant to 4-8 intensive training days)
- Level 3 - Good orientation and basic practical skills (relevant to 9-32 intensive training days)
- Level 4 - Good orientation and good practical skills (relevant to 33-64 credits intensive training days)
- Level 5 - Highest knowledge quality and advanced practical skills (relevant to 65 and more intensive training days).

2.4 Knowledge Profiles and Their Distances

A set of knowledge levels for each ICT role is in our research defined as “knowledge profile” and is used for comparison of the business requirements with the knowledge profile of university graduates.

In our research we have used for the above listed comparison the measure “Distance between the knowledge profiles”. The distance between university profile A and business knowledge profile B is expressed by the number of additional intensive training days required for the university graduate with the knowledge profile A in order to fulfil the minimum requirements of profile B required by business. The smaller the distance, the “cheaper” it is for the organization to employ this university graduate.

3. Survey

Initially, we have developed the survey questionnaires for universities and for the enterprises (legal entities) in the Czech Republic. We tested these questionnaires at the pilot survey in small number of universities and enterprises. Then we updated them based on the comments received.

Then we have asked all Czech public and private universities to take part in the survey. Each university taking part in the survey (we have got response rate 63% with all the major

universities and their ICT study programs covered – having 203 study programs analyzed) filled in questionnaire for each study program with the number of credits devoted to each knowledge domain and with number of students, enrolled and number of graduates in 2005 and 2006. From this sample we calculated the knowledge profiles of the bachelor and master ICT oriented study programs. Then we used Microsoft Clustering algorithm to divide ICT study programs to four groups (on bachelor and on master level) based on their knowledge profile.

In the second phase of the project we analyzed the structure of the Czech legal entities based on the industry sectors and number of their employees. Based on the results of this analysis we prepared structure of required qualified enterprise sample. Then we launched the survey, which brought 1002 responses in this structure. Each enterprise taking part in the survey filled in a questionnaire with required knowledge level which they would expect from their new employee (for defined ICT roles). They also filled in the actual number of employees in each of the six ICT roles and the prediction for the next years. From that sample we calculated the number of employees in ICT roles in the Czech Republic and the demand for them in the future.

4. Results Overview

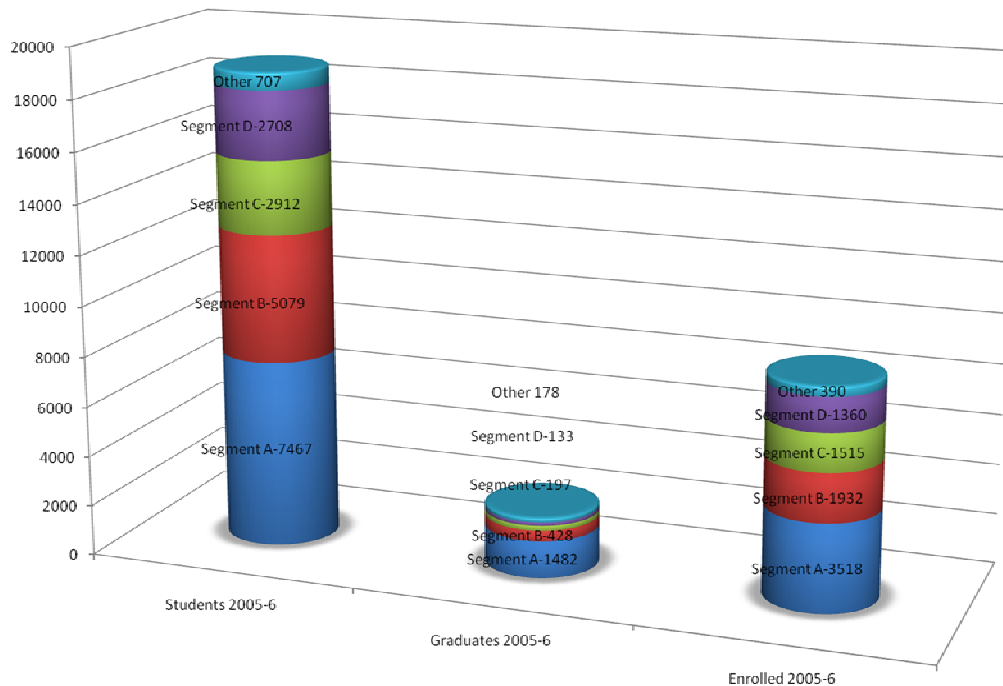
We will start with the first phase of the project – analysis of the Czech ICT education market. The most important part of this research is based on the characteristics of study program segments (clusters), which brought very interesting results.

Note: Some of the study programs on bachelor and also on master levels were excluded from clustering because their questionnaires in the area of the knowledge profile were not filled in properly – they are listed as “Not classified” in the following tables.

4.1 Bachelor Level Education

Segment A (see Figure 1) – indicates **low level of ICT education** (working hypothesis is that ICT knowledge is “additional” to different one). This low level could be followed in two dimensions. The first dimension is the variety of ICT courses, which are focused mainly on software engineering, data engineering and ICT infrastructure without any other knowledge provided for students. It provides graduates only with a brief overview of ICT issues. The second dimension is connected with the depth of education in selected course. Knowledge level three is very low especially if the education is concentrated to such low variety of courses. It is below the average of the whole ICT education level through all investigated segments.

Figure 1: Bachelor studies segmentation (with number of students, graduates and enrolled)
Bachelor Studies - Segmentation



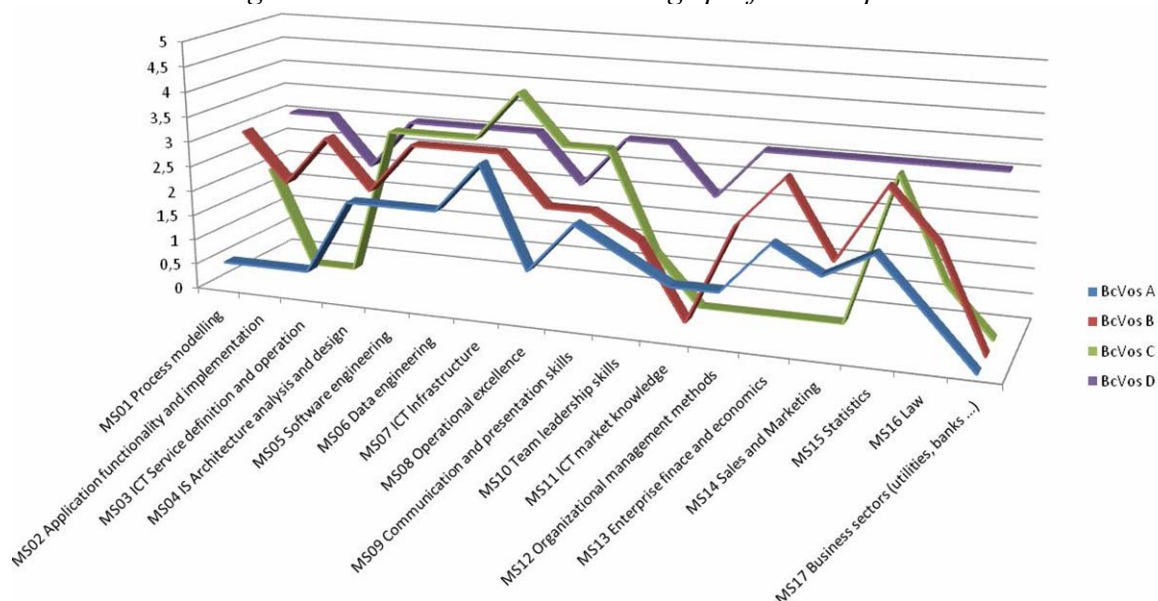
Segment B – offers harmonic education in “exact sciences”. Education is focused on ICT issues presentation with added value of the statistics, marketing and enterprise finance and economics. This specialization provides perspective to a graduate either to be a lower ICT manager or to continue to further master study level.

Segment C – provides common education in classic ICT. This kind of education represents knowledge in the areas of ICT services, software engineering, data engineering and ICT infrastructure, operational excellence, communication and team leadership. Additionally, there is included statistics. These graduates have potential for being successful ICT managers.

Segment D – the most complex knowledge with accent not only to ICT education, but it covers also general education in economics, organization and enterprise knowledge. The D segment with whole scope of taught knowledge domains provides potential for future graduates to enter the level of upper management and perhaps the top management level. Their knowledge must be, of course, supported by very strong motivation, further education on master level and hard work in business.

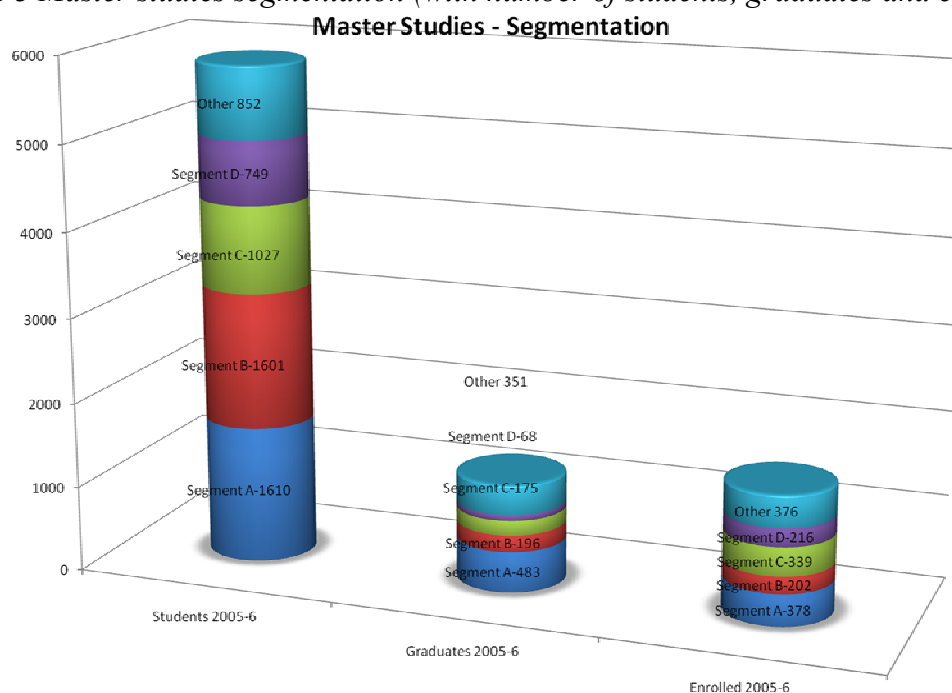
Comparison of the knowledge profiles of the bachelor studies segments could be found at the Figure 2.

Figure 2 Bachelor studies knowledge profiles comparison



4.2 Master Level Education

Figure 3 Master studies segmentation (with number of students, graduates and enrolled)



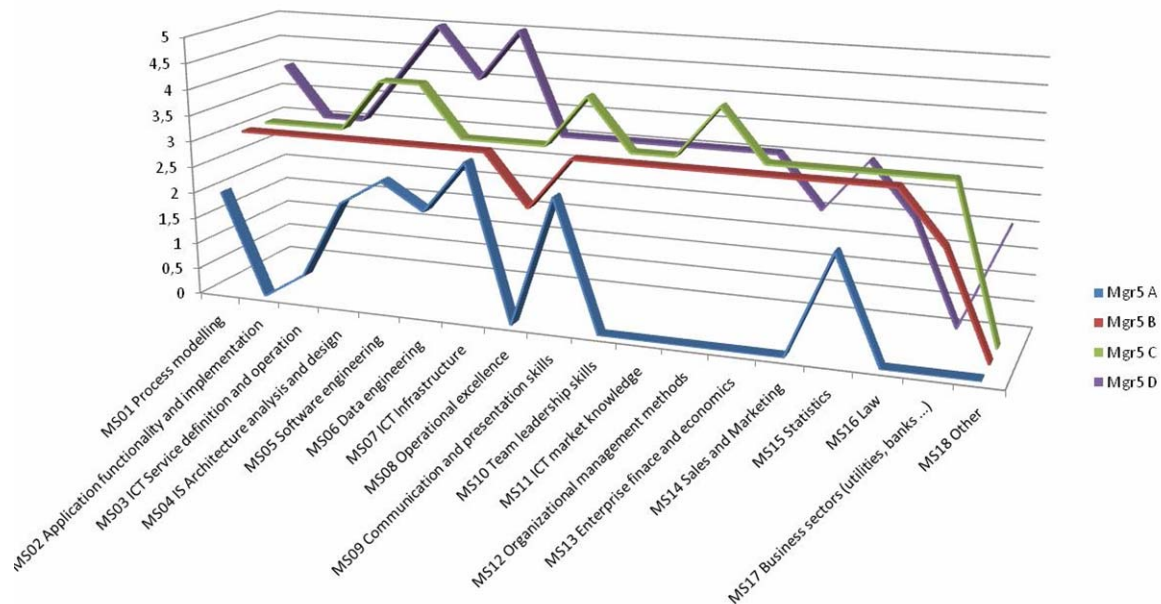
Segment A - ICT Additional (ICT overview) provides only general partial knowledge level in the ICT. The ICT knowledge is only additional to other non informatics education and it is questionable why these master programs are presenting themselves in the community of ICT specializations. Graduates are expected to continue in ICT education when entering their first jobs in ICT area. Working hypothesis is that these graduates could participate after some training in the following ICT roles: **Businessman in ICT products and services** (ICT Salesman, ICT Relationship Manager).

Segment B – offers **comprehensive** basic **education** in ICT. Working hypothesis is that graduates have opportunity to, naturally after further non university education, successfully enter ICT business in all roles specified in section 2.1.

Segment C – prepares graduates with accent to IS Analysis and Design, Software Engineering and management skills – Communication and Presentation, Organizational Management Methods. Working hypothesis is that these graduates are ideal candidates for leading positions in ICT branch especially in the role **IS/ICT development and operation manager**.

Segment D – provides detailed knowledge in the areas of Process Modelling, ICT Infrastructure and Software engineering. Working hypothesis is that graduates in this segment are oriented towards the following roles - **Business process analyst/architect** or **IS/ICT development and operation manager**.

Figure 4 Master studies knowledge profiles comparison

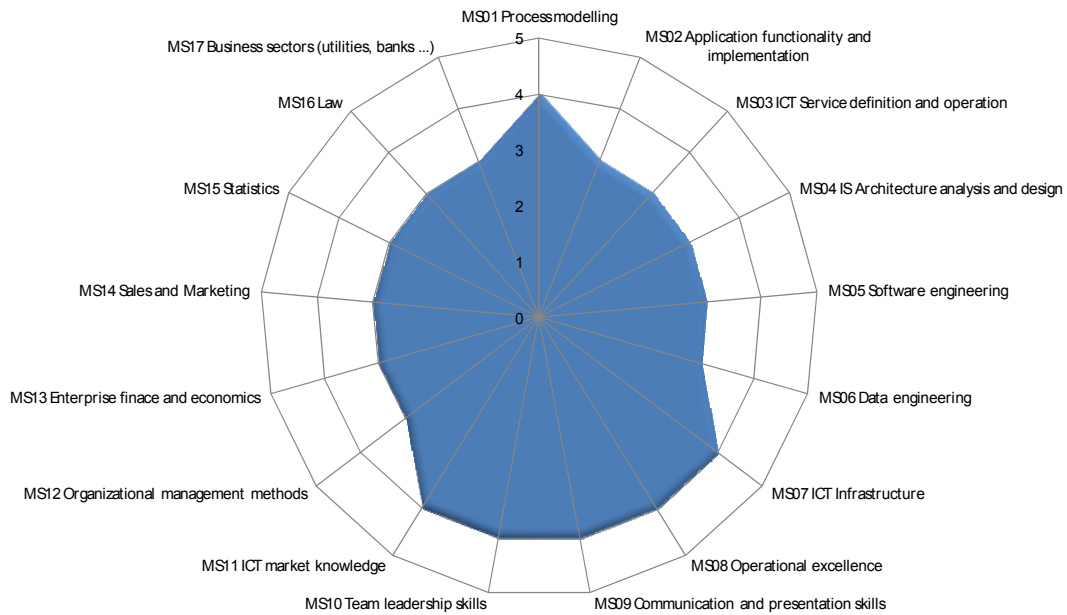


4.3 Business Requirements for ICT roles

Second phase of the project was concentrated on knowledge level the employers would expect from their new employee (for defined ICT roles). Knowledge profiles then resulted from the above described survey for each of the above listed ICT roles. As an example we have included knowledge profile of the Business process analyst/architect ICT role (Figure 5).

Note: All values are expressed as medians of the survey sample.

Figure 5 Knowledge profile of the Business process analyst/architect



Overall results for all the ICT roles show the emphasis given by employers of ICT specialists (in this case university graduates) not only to the ICT “core” knowledge domains (MS01-MS08), but also to the ICT “soft” skills (MS09-MS11) and to the non ICT skills (MS12-MS18). It is surprising especially in the case of IS/ICT developer / IS/ICT architect and Applications and ICT infrastructure administrator roles. Results also show that there is no special need for highly skilled university graduates (level 5), but rather for graduates with knowledge in all the listed skill categories.

In discussion we had with selected employers when validating the survey results was expressed the need for the soft and non ICT skills as the product of the university educational process rather than for the ICT “core” skills. Employers expressed that they are able easily improve the knowledge of their employees in the ICT core skills, but that they have problem with improvement of ICT “soft” skills and also with non ICT skills. This corresponds with our survey results.

This puts different light to the strictly technically oriented ICT curricula which were recently favoured as the best starting point for the employment in ICT. Missing ICT “soft” skills or even non ICT skills would disqualify these graduates on the labour market.

It makes also wider the pool of the graduates relevant for the employment in the ICT. Especially for the Business process analyst/architect, Businessman in ICT products and services, and ICT advanced user – roles the ICT university graduates will have to compete with other ICT university graduates who are usually having better “soft” skills.

4.4 Distance between the university programs and business requirements

We have described how we have been analyzing the distance between the knowledge profiles of university programs and business requirements for the particular business role in the section 2.4.

As an example of the results we have included in this paper tables showing the distance (expressed in the number of additionally required intensive training days) between the bachelor and master level programs and business requirements for the Business process analyst/architect role (Tables 1 and 2).

Table 1: Distance among the bachelor level programs and requirements for the Business process analyst/architect role

Bachelor Studies Segment Name	Distance (training days)	Students 2005-6	Enrolled 2005-6	Graduates 2005-6
A	146	5027	1861	714
B	109	2280	1121	188
C	114	2720	1178	343
D	68	3084	1526	237
Not classified		3848	2211	726
Total		16959	7897	2208

Note: Results for other defined ICT roles were similar to the above listed ones

Distance among the master level programs and requirements for the Business process analyst/architect role is depicted in the following table.

Table 2 Distance among the master level programs and requirements for the Business process analyst/architect role

Master Studies Segment Name	Distance (training days)	Students 2005-6	Enrolled 2005-6	Graduates 2005-6
A	155	1610	378	483
B	59	1601	202	196
C	40	1027	339	175
D	42	749	216	68
Not classified		852	376	351
Total		5839	1511	1273

5. Conclusions

If we analyze the results in the Table 1 and Table 2, we can find the following interesting conclusions:

- ICT oriented study programs significantly differ in the level of knowledge provided to the student,
- Graduate bachelors in the Czech Republic do not have knowledge profile sufficient to enter business as qualified employees without extensive additional training. In terms of further education they are too “expensive” for employers. It also illustrates the situation in the Czech Republic where only about 10% of ICT graduates do not continue with the Master studies. Bachelor programs are then formulated not as standalone education, but rather as prerequisites of the master studies.

Literature

- [1] [Career-Space, 2001] Curriculum Development Guidelines, New ICT Curricula for 21st Century Designing Tomorrow's Education, Available Online: www.career-space.com
- [2] [ČSÚ, 2006] Informační společnost v číslech, ČSÚ, 2006
- [3] [Gartner, 2005] Morello, D.: The IT Professional Outlook: Where Will We Go From Here?, Gartner Research, ID Number: G00130462, 14 September 2005
- [4] [Hudson, 2006] Hudson, R.L.: The Innovation Manifesto - 9 ideas to bridge the gap between industry and academia – and make Europe more competitive in global technology, Holbrooks Printers Ltd, Portsmouth, 2006 (also available at: http://www.sciencebusiness.net/pdf/Innovation_Manifesto.pdf)
- [5] [Frinking, Ligetvoet, Lundin, Oortwijn, 2005] Frinking, E., Ligetvoet, a., Lundin, P., Oortwijn, W.: The supply and demand of e-skills in Europe, Draft final report, Prepared for DG Enterprise and Industry of the European Commission, June 2005
- [6] [Klailová, Kyselica, 2006] Klailová Š., Kyselica, A.: Lidské zdroje v informační společnosti, ČSU, Praha 2006
- [7] [OECD, 2006] OECD 2006: Information and Communication Technology, OECD Information Technology Outlook, ISBN 92-64-02643-6, 2006
- [8] [Strawman, 2004] Strawman, J. Computing Curricula 2004 Overview Report including A Guide to Undergraduate Degree Programmes in Computing, Strawman Draft, ACM/AIS/IEEE, 1 June 2004, <http://www.acm.org/education/curricula.html>
- [9] [Vorisek, 2006] VOŘÍŠEK, Jiří, FEUERLICHT, George. The Impact of Global ICT Trends on Demand Characteristics for ICT Professionals. Martinique 05.11.2006 – 10.11.2006. In: Proceedings of the 5th Conference Europe. Paris: IUT Pari Jussieu, 2006, s. 151–164.

Informační potřeby organizace

Vladimíra Zádová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra informatiky
E-mail: vladimira.zadova@tul.cz

Abstrakt

Nejen získání konkurenční výhody, ale i udržení se na trhu v konkurenci ostatních organizací, vyžaduje mít správné informace ve správný čas na správném místě, tedy zavést v organizaci správný informační systém. Jeho podoba a rozsah závisí na dalších faktorech, z nichž určující jsou globální strategie organizace, rozsah trhu a postavení organizace na něm, dalšími faktory jsou styl řízení, organizační struktura, lidský potenciál a také podniková kultura. Informační systém organizace je většinou chápán jako informační systém založený na informačních a komunikačních technologiích (IS/ICT), který poskytuje zejména informace o činnosti organizace a informace pro podporu rozhodování manažerů. IS/ICT vychází ze sledování a zaznamenávání jednotlivých událostí, které nastaly v průběhu činnosti organizace. Takto pojatý systém je založen převážně na vnitřních informačních zdrojích. Informační potřeba organizace je však mnohem širší. Organizace musí monitorovat i vnější prostředí a pružně reagovat na změny v něm, využít lidský potenciál jako zdroj informací, stejně tak aktualizovat a minimalizovat množinu pravidel podnikání (tedy zákony, normy a směrnice). Neméně důležité je zaměřit se na poskytování informací o organizaci samé, jejích produktech a její činnosti a tak vytvářet obraz o ní pro zákazníky, dodavatele a konkurenci. Článek si klade za cíl upozornit na potřeby informací a možnosti je uspokojit.

Klíčová slova: *Informační systém, intelligence, Business Intelligence/podnikové zpravodajství, konkurenční zpravodajství, pravidla podnikání, informace, znalosti, konkurenceschopnost, globální strategie.*

Abstract: Information Needs of Organization

Not only gaining a competitive advantage but also staying on the marketplace requires having the right information at the right time in the right place, which means to implement the right information system in the organization. Its form and scope depends on other factors, the most important which are global strategy of organization, its market area and position in it, the next factors are managerial style, organization structure, manpower, and corporate culture. Information system of the organization is generally understood as an information system based on information and communication technology (IS/ICT), which mainly offers information about operation of the organization and information for managerial decision support. IS/ICT today mainly observes and records events that happened in the course of the organization's activity. Such a concept of a system is based mainly on internal information sources. But the information needs of an organization are much wider. Organization must monitor also the organization's environment and promptly react to its changes, it must use the manpower as an information source, as well as upgrade and minimize the set of business rules (i.e. legislation, standard specifications, and instructions). Equally important is to aim on giving the information about the organization itself, its products and activities, and in this way to make the image about the organization for its customers, suppliers, and competitors. The goal of this article is to call attention to the information needs and the possibilities of their fulfilment.

Key Words: *Information Systems, Intelligence, Business Intelligence, Competitive Intelligence, Business Rules, Information, Knowledge, Competitive Advantage, Global Strategy.*

1. Úvod

Informační společnost, znalostní společnost jsou časté charakteristiky dnešní společnosti. Informace se stávají další silou vedle půdy, práce a kapitálu. Změny, které vedou k posunu důležitosti jednotlivých faktorů ve společnosti, jsou dány neustálým vývojem technologií i schopností organizací a jednotlivců se tomuto vývoji přizpůsobovat. Významnou roli sehrávají informační a komunikační technologie, které mají v dnešní době zásadní podíl na globalizaci ekonomiky a obchodu, zasahují i do ostatních oblastí lidské činnosti.

Globalizace světové ekonomiky způsobuje převýšení nabídky nad poptávkou, změnu rozsahu trhu organizací, transformaci organizací. Aby organizace obstály v konkurenci ostatních, musí na tuto skutečnost reagovat, přizpůsobit své cíle a požadavky. Důležité pro organizace je stanovit informační potřeby, které jsou klíčové pro jejich činnost a tyto potřeby naplnit zavedením informačního systému. Informace, tedy informační systém, je jedním z kritických faktorů úspěchu organizací.

Cílem článku je formulovat obecně informační potřeby vzhledem k současným požadavkům kladeným na organizace v konkurenčním prostředí. Následující kapitola je věnována vlastní specifikaci potřeb informací, třetí kapitola zdrojům informací organizací, čtvrtá kapitola pak zabezpečení těchto informačních potřeb.

2. Formulace požadavků

Organizace je otevřený sociální systém, jehož prvořadým cílem je realizovat předmět činnosti za účelem vytváření zisku. Prvky podstatného okolí systému jsou zákazníci, dodavatelé, konkurenti, ale i orgány veřejné a státní správy, banky. S ohledem na zvyšující se potřebu získání konkurenční výhody je jednoznačně rozhodující zaměření na zákazníka. Působením vnějšího tlaku dochází ke změnám uvnitř organizace. Mění se globální strategie organizace a tím i informační strategie, která z globální strategie vychází. Informační strategie klade stále větší důraz na vnější faktory, s nimiž podnik musí počítat, ale které může ovlivnit jen zprostředkovaně.

Při specifikaci informačních potřeb je se třeba zaměřit na tyto hlavní oblasti

- pravidla podnikání
- informace pro organizaci
- informace o organizaci.

Pravidla podnikání (business rules) jsou zásadní pro činnost organizace, na jejich základě je organizace řízena. Pravidly podnikání jsou zde myšleny nejen zákony a vyhlášky, kterými omezují činnost organizace orgány státní a veřejné správy, ale i vnitřní normy, tedy směrnice, kterými jsou sledovány dlouhodobé cíle organizace. Tato pravidla stanovují také informační požadavky, které mají organizace emitovat. Pravidla jsou určující pro následující dvě oblasti informačních potřeb.

Pod informace pro organizaci patří informace o její vlastní činnosti, ale také informace pro podporu rozhodování. Tyto informace musí zachytit stav procesů jak uvnitř organizace tak vně organizace. Kromě poskytování informací o aktuálním stavu jednotlivých procesů, jsou získané informace dále analyzovány z hlediska času a prostoru a použity k rozhodování.

Vedle získávání informací o stavu procesů organizace je třeba sledovat informace o konkurenci, zákaznících, dodavatelích (i potenciálních), stavu oboru, technologiích.

Informace o organizaci znamenají poskytování informací o organizaci, jejích produktech, službách vně organizace, a tak vytváření jejího obrazu pro její podstatné okolí, tedy pro zákazníky, konkurenci, dodavatele. Tato oblast není většinou chápána jako informační potřeba, na kterou se je třeba zaměřit. Některé informace, které musí organizace poskytovat o své činnosti, jsou dány ze zákona, další záleží na rozhodnutí manažerů, celkové politice a kultuře organizace.

Všechny požadované informace musí být sledovány, analyzovány a poskytovány průběžně pro podporu rozhodování na všech stupních řízení. Pravidla podnikání musí být aktualizována, sledována platnost jednotlivých pravidel (i po době jejich platnosti), musí být minimalizován počet pravidel, změny pravidel pak musí být promítnuty do jednotlivých procesů, které řídí. Je třeba soustavně monitorovat situaci (tedy mít situační povědomí) a reagovat na změny, ke kterým dochází vně organizace. Podněty ke změně rozsahu a obsahu sledování, eventuálně k poskytování dalších informací, mohou přicházet od manažerů, a to zejména při uvažovaných změnách v cílech organizace.

3. Zdroje informací a jejich využití

Zdroji pravidel podnikání, pomocí nichž je organizace řízena, jsou zákony, normy a směrnice. Většinu informací o stavu procesů uvnitř i vně organizace je v organizacích možné získat z produkčních aplikací informačních systémů založených na informačních a komunikačních technologiích (IS/ICT). Tyto aplikace IS/ICT v současné době pokrývají vnitřní procesy organizace (ERP aplikace) i její vztahy s okolím (aplikace CRM, SCM, elektronické podnikání). Aplikace pro podporu rozhodování (Business Intelligence) vycházejí při dolování dat a OLAP analýzách z dat získaných z produkčních aplikací, v menší míře z dat získaných vně organizace. Dalšími zdroji informací uvnitř organizace jsou i záznamy sledování neuskutečněných nákupů při elektronickém obchodování, i záznamy z prohlížení internetových stránek organizace. Na základě analýzy z poskytnutých dat je možné zlepšit umístění a vzhled stránek, analyzovat chování návštěvníka stránek – potencionálního zákazníka (tzv. click stream analýza). Zdroji informací jsou i zápisy z porad, korespondence, e-maily, záznamy telefonních hovorů.

Organizace musí čerpat i z vnějších informačních zdrojů, zejména pro monitorování situace organizace. Uvádí se, že podíl vnitřních zdrojů informací je 80 procent, vnějších zdrojů pak 20 procent [4]. Zásadním zdrojem vně organizace z hlediska činnosti organizace jsou zákony a vyhlášky. Informace je možné získat z veřejnoprávních informačních zdrojů, vhodné pro získání informací je zaměřit se i na sledování konferencí, publikovaných studií, prezentací firem, celostátního a regionálního tisku. Zejména posledně jmenované mohou pomoci při zjištění nuancí, které vedou ke změnám prostředí.

Vedle použití zdrojů informací v papírové či elektronické formě, je možné se zaměřit na lidské zdroje tzv. kolektory informací [1]. Z kolektorů informací lze vybudovat lidskou síť. Ke stanovení kolektorů informací v organizaci vede postavení pracovníků v organizaci, jejich schopnosti i délka působení v organizaci („staří“ zaměstnanci tvoří vnitřní paměť organizace). Kolektory informací jsou vybíráni na základě toho, že pracují s externími informacemi (př. s dodavateli, zákazníky), mají víceoborové aktivity, zpracovávají informace z více oddělení.

Kolektoři informací vykonávají tuto činnost vedle svého zaměstnání, jsou školeni k tomu, aby rozpoznali důležitost informace.

4. Zabezpečení informačních potřeb

Způsobu pokrytí jednotlivých informačních potřeb je v obecné rovině věnována velká pozornost, jsou k tomu určovány postupy, vyvíjeny metody, nástroje a techniky, je využívána i informační technologie.

Pro analýzu a sledování pravidel je určen Business Rules přístup. Základním předpokladem přístupu je explicitní vyjádření pravidel, provedení dekompozice pravidel na atomická pravidla, formalizace jednotlivých neformálně vyjádřených pravidel, analýza atomických pravidel a následné spojení s procesy organizace a objekty podnikání. Pravidla jsou formulována pomocí termů a faktů, tím je zajištěna konzistence pravidel. Termy označují objekty podnikání, fakty pak vztahy mezi dvěma nebo více termy. Sama definice termů a faktů je považována za pravidla. Cílem analýzy pravidel je zajistit množinu pravidel, jejímiž vlastnostmi jsou unikátnost, minimálnost, konzistence a úplnost vzhledem k oblasti a cílům, na které jsou zaměřeny. Blíže [2], [5], [7]. Přístup je zatím málo využit, postupně bude docházet k jeho širšímu uplatnění, zejména při expanzi organizací do jiných teritorií, či působení organizací ve více teritoriích.

Jak již bylo uvedeno výše, v rámci IS/ICT jsou v současné době názvem Business Intelligence označovány aplikace na podporu rozhodování. Součástí těchto aplikací jsou dolování dat (Data Mining), OLAP (On-line Analytical Processing), reporting jako procesy pro podporu rozhodování zajišťující informace a znalosti (v případě dolování dat) pro management na různých úrovních řízení a speciální úložiště dat - datové sklady resp. datová tržiště - sloužící jako datové zdroje pro výše zmíněné procesy. Data v datových skladech jsou získávána z vnitřních zdrojů organizace, ale i ze zdrojů vnějších – v závislosti na požadavcích manažerů na analýzy. Při procesu dolování dat jsou zjišťovány předem neznámé souvislosti v datech, na rozdíl od OLAPu se nejedná o hypotézy specifikované uživatelem, jde o analýzy odvozované z obsahu dat. V případě zaměření procesů Business Intelligence na zákazníky a jejich analýzu bývá použit termín zákaznická inteligence (CI, Customer Intelligence), který zdůrazňuje těsnou součinnost aplikací CRM a Business Intelligence.

Ze širšího pohledu Business Intelligence znamená obecně přístupy a procesy (tedy nejen založené na ICT), jejichž uplatnění vede k podpoře rozhodování. Vedle Business Intelligence je používán i termín Competitive Intelligence (CI), termíny jsou překládány jako podnikové zpravodajství a konkurenční zpravodajství. Terminologicky není jasné odlišení mezi podnikovým a konkurenčním zpravodajstvím, většinou je chápána hranice ve využití zdrojů informací – podnikové zpravodajství využívá spíše vnitřní zdroje. Oblast zajišťování informací o organizaci je dnes zajišťována v rámci obranného zpravodajství.

V širším pojetí je tedy inteligence chápána jako zpravodajská činnost a jako taková přebírá principy a postupy, které jsou známé z národních zpravodajských organizací. Na rozdíl od těchto organizací používá pouze legální zdroje informací, je omezena i finančními prostředky, má jinou organizační strukturu. K rozhodnutí zavést oficiální zpravodajský systém v organizaci musí vést její postavení, velikost i charakter činnosti, použité technologie a zejména dlouhodobé cíle. Je nutné přesně vymezit, co je třeba sledovat. Je třeba zdůraznit, že zpravodajské systémy nemohou být v organizaci vytvářeny bez podnikové kultury.

Problémem často v organizacích není ani to, že informace neexistují, ale to, že jsou informace rozptýleny, není jasné stanoveno, jaké informace mají být sbírány, analyzovány, distribuovány a prezentovány, proč mají být sbírány a komu mají být určeny – zejména u informací o vnějším prostředí. Úkolem zpravodajského systému v organizacích je jasné stanovit i prvky systému, kompetence, odpovědnost, metody, prostředky.

5. Závěr

Článek se zaměřil na specifikaci informačních potřeb organizace na obecné úrovni s cílem uvést současné možnosti tyto potřeby uspokojit. I když organizace se vzájemně liší, cíle a požadavky každé organizace jsou specifické a odvíjí se zejména od velikosti trhu, postavení organizace na něm, předmětu činnosti i dalších záměrů organizace, lze při specifikaci informačních potřeb a vybudování tomu odpovídajícího informačního systému vycházet z těchto obecně formulovaných potřeb.

Literatura

- [1] Friedman, G.: The Intelligence Edge, Random House, 1997
- [2] Ross, R.: Principles of the Business Rule Approach; 1st. Edition, Addison-Wesley, 2003
- [3] Smejkal, V., Rais, K.: Řízení rizik, 1. vyd. Praha, Grada, 2003
- [4] Tyson: Complete guide to Competitive Intelligence, Chicago, 2006
- [5] Zádová, V. Business rules přístup jako konkurenční výhoda organizace, Liberecké informatické fórum, 2006, str. 199-204
- [6] Zádová, V.: Nové trendy v informačních systémech organizací a jejich uplatnění v podnicích české části Euroregionu Nisa. Sborník prací výzkumného záměru HF TUL, Ekonomické problémy transformace hospodářství České republiky s přihlédnutím ke specifickým Euroregionu Nisa, III. díl, Liberec 2003, str. 289 - 304
- [7] www.businessrulesgroup.org

Koncept informační podpory přeshraniční spolupráce podniků a organizací

Eva Zikmundová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra informatiky
E-mail: evazik@centrum.cz

Abstrakt

V souvislosti s integračními procesy v Evropě nabývá na významu spolupráce se zahraničními subjekty. Propojováním a vzájemnou spoluprací, a to nejen na úrovni národní, se naskytá celá řada možností pro udržitelný rozvoj příslušných regionů. Důležitým krokem pro posílení této spolupráce se stal vstup ČR do EU. Jednotlivé subjekty využívají svých silných či slabých stránek a vzájemně se podporují při realizaci rozvoje. Možné způsoby spolupráce jsou různorodé – od neformálních kontaktů a ad hoc spolupráce, přes různá zájmová uskupení, až po profesionálně založené formy sdružování. Příspěvek se zabývá některými důležitými aspekty návrhu integrační platformy pro navázání a efektivní řízení přeshraniční spolupráce malých a středních podniků a organizací, založené na využití moderních informačních a komunikačních technologií. Za přínos této, na konceptuální úrovni navržené, integrační platformy v podobě webového portálu na Internetu je považováno předpokládané odstranění negativního vlivu bariér, existujících v oblasti přeshraniční spolupráce. Systém informační podpory přeshraniční spolupráce je navržen v návaznosti na ekonomické a informatické trendy v současné společnosti. Původní návrh informační podpory, který je uveden v příspěvku, je nastaven na podmínky Euroregionu Nisa (ERN). Zohledňuje tak nejruznější faktory ekonomického rozvoje v rámci tohoto regionu, přičemž vzhledem k podobnosti hospodářského vývoje je z velké části aplikovatelný také na ostatní euroregiony.

Klíčová slova: Přeshraniční spolupráce, euroregion, informační podpora, portál, malé a střední podniky, znalosti.

Abstract: Concept of Information Support of Cross-border Cooperation of Companies and Organizations

In connection with integrating processes in Europe the importance of cooperation with foreign subjects rises. Through interconnection and partnership, not only at the national level, number of possibilities for sustainable growth of involved regions appears. Entering Czech Republic the European Union has meant important point for this cooperation support. These subjects have taken advantage of their strengths and weaknesses and have encouraged each other by their development. The possible ways of partnership are different – from informal contacts and ad hoc cooperation, through miscellaneous interest groups to professionally established forms of associating. This contribution deals with some relevant aspects of designing the integrating platform for establishing and effective management of cross-border cooperation for small and medium enterprises and organizations, based on modern information and communication technologies. The benefit of this, at conceptual level designed, integrating platform in the form of web portal on Internet consists in the supposed removing the negative influence of the barriers that exist especially in the cross-border cooperation. System of information support of cross-border cooperation is suggested in accordance with economic as well as informatic trends appearing in today's society. The original concept, mentioned in this contribution, is set to the specifications of the Nisa Euroregion. Various factors of economic development in the frame of this region are taken into account, however considering the similar economic development it is for the most part applicable to other euroregions.

Key Words: Cross-border Cooperation, Euroregion, Information Support, Portal, Small and Medium Enterprises, Knowledge.

1. Úvod

V souvislosti s integračními procesy v Evropě nabývá na významu spolupráce se zahraničními subjekty. Propojováním a vzájemnou spoluprací, a to nejen na úrovni národní, se naskytá celá řada možností pro udržitelný rozvoj příslušných regionů. Důležitým posunem v tomto ohledu je přistoupení dané země do EU. Příspěvek nastiňuje důležité aspekty návrhu integrační platformy pro spolupráci podniků a organizací v rámci ERN. Všechny státy, jejichž částí tvoří tento euroregion, členy EU jsou. Řada překážek této vzájemné spolupráce již tedy byla eliminována. Na druhou stranu, přeshraniční spolupráce v tomto euroregionu je stále ještě spojena s množstvím bariér vyplývajících z jejich postavení na perifériích národních hospodářských soustav. K omezování přeshraniční hospodářské aktivity rovněž dochází díky chybějícím jazykovým znalostem, znalostem správy a konkurentů na druhé straně hranice. Znemožnění vzniku kontaktů a výměnných vztahů způsobuje vzájemná neznalost podniků na druhé straně hranice nebo podobně neznalost orgánů zprostředkovávajících možnou spolupráci či nedostačující podpora komunikace podniků s těmito orgány. Problémy prohlubují též rozdílné správní struktury v jednotlivých částech přeshraničního regionu – rozdílné daňové systémy a sazby, systémy sociálního pojištění, nákladové struktury, mzdy a ceny, legislativa, kultura, vzdělávací systémy apod. Nezanedbatelnou zůstává rovněž bariéra psychologická, která vyplývá z historického vývoje provázaného národnostními i jinými konflikty. Odstraňování tohoto problému zakořeněného v myšlení obyvatel je zřejmě dlouhodobějšího rázu a pravděpodobně bude snáze řešitelné až příchodem nových generací. Navíc v podmínkách tohoto prostředí stále ještě převažuje konkurenční vnímání a tedy nezávislé fungování podnikatelského sektoru. Toto úskalí se promítá do neochoty vzájemně spolupracovat a tyto růstové faktory zůstávají spíše v pozadí zájmu podnikatelů nebo se do popředí dostávají jen velmi pomalu. Naproti tomu ve vyspělém světě je předmětem cíleného zájmu podnikatelů aktivně vyhledávat a rozvíjet vzájemnou spolupráci, neboť si uvědomují její potenciál. Následující text blíže rozvádí východiska tvorby informační podpory přeshraniční spolupráce v ERN a navrhuje koncept integrační platformy pro navazování a řízení této spolupráce v podobě specifikace požadavků kladených na daný informační systém.

2. Specifika hospodářství ERN

Zřejmou překážkou v uskutečňování společné hospodářské politiky ERN je odlišný charakter vývoje zúčastněných tří zemí. Přesto lze také v oblasti hospodářství u jednotlivých částí ERN vysledovat některé společné prvky. Infrastruktura, zejména její dopravní složka, je zde na poměrně dobré úrovni a nabízí tak dobré podmínky pro její využití v rámci hospodářské spolupráce. ERN má převážně průmyslový charakter, navíc poskytuje mnoho příležitostí pro rozvoj cestovního ruchu. V souvislosti s novými tržními podmínkami zde nastal značný rozvoj malého a středního podnikání. Dle studie [11], zabývající se potenciálem pro vznik klastrů, je za klíčová odvětví na území ERN označen textilní, automobilový průmysl a v průmysl skla. Všechny země tvořící ERN jsou v současné době již členy EU, která pomáhá cílenými programy vyrovnat rozdíly v konkurenceschopnosti regionů, ale i podniků různých velikostí.

Hospodářství ERN se však také potýká s celou řadou problémů spojených se strukturálními změnami, vyznačujícími se na jedné straně útlumem primárního a sekundárního sektoru a na straně druhé posilováním významu sektoru terciárního. Zároveň došlo i ke změnám odvětvové struktury uvnitř jednotlivých sektorů. Jeden z významných a typických důsledků těchto změn na území ERN přináší tzv. brownfields. Jedná se o nemovitost (pozemek nebo objekt), která se nachází na současně nebo v minulosti zastavěném území, není efektivně

využívaná a je zanedbaná, případně i kontaminovaná. Tuto nemovitost zároveň nelze efektivně využívat, aniž by proběhl proces její regenerace. Lze na ni pohlížet z mnoha hledisek – ekonomického, ekologického, estetického, bezpečnostního apod. Tyto tzv. deprimující zóny lze rozdělit na dvě základní skupiny – průmyslové a neprůmyslové. Průmyslové deprimující zóny jsou plochy se značným rozvojovým potenciálem, vhodné pro významné (pobídkové) investory (plocha min. 2 ha, s tím že 75 % lokality bude využíváno pro zpracovatelský průmysl anebo navazující služby). Naopak neprůmyslové deprimující zóny nejsou atraktivní pro velké investory, jsou vhodné spíše pro drobné, malé a střední podnikání a pro spolupráci soukromého a veřejného sektoru.

Výzkumem neprůmyslových deprimujících zón v Libereckém kraji se s podporou Ministerstva pro místní rozvoj zabývá Hospodářská fakulta TU v Liberci ve spolupráci s Agenturou regionálního rozvoje spol. s r.o. V rámci této spolupráce byla navržena a zrealizována databáze charakterizující tyto zóny a předána na Ministerstvo pro místní rozvoj. Problematikou revitalizace a mapováním brownfields se na českém území ERN systematicky zabývá také Liberecký kraj společně s Agenturou pro podporu podnikání a investic CzechInvest. V německé a polské části ERN problematika brownfields zatím není systematicky zpracovávána ani nejsou tyto nemovitosti mapovány.

3. Typy (přeshraniční) spolupráce

Partnerství není ničím novým a z několika příkladů z České republiky i zahraničí je patrné, že lze dosáhnout nejen ekonomického přínosu. Vytvářením partnerství dochází k synergickému efektu. Spojením různých subjektů se vytvoří podstatně větší přidaná hodnota než jakou by jednotlivé subjekty vytvořily samostatně. Zároveň si jednotliví partneři předávají a získávají nové zkušenosti, budují si lepší image a tím získávají náskok před konkurencí. Možné způsoby spolupráce jsou různorodé – od neformálních kontaktů a ad hoc spolupráce, přes různá zájmová uskupení, až po profesionálně založené formy sdružování. Jedná se o současný trend, kdy spolupracující subjekty mají společný cíl, který společně naplňují. S postupující globalizací se stále častěji setkáváme se spoluprací, která překračuje hranice jednoho státu. Středem zájmu tohoto článku bude podpora právě takových typů spolupráce, které je možné uskutečnit v rámci Trojzemí, resp. hraničních částí tří států (Česká republika, Polsko, Německo) spadajících do ERN. Každé partnerství můžeme členit z různých hledisek: dle počtu zapojených subjektů, dle požadované délky spolupráce, dle typu participujících subjektů (soukromý/veřejný/neziskový sektor), dle předmětu spolupráce (obchodní – např. zprostředkování obchodu, vzájemná distribuce, franchise - povolení/koncese/licence, marketing/propagace, logistika apod.; finanční – např. joint venture, fúze, odkoupení/prodej (podílu) společnosti, apod.; technická či výrobní – např. transfer know-how a technologií, technologická spolupráce, výzkum, vývoj, vzájemná výrobní smlouva, výrobní licence apod.). Každá z těchto skupin či oblastí vyžaduje k účelnému a efektivnímu fungování vzájemné spolupráce vzhledem ke sledovanému cíli více či méně odlišné informace, služby, produkty či prováděné činnosti apod.

4. Současný stav informační podpory přeshraniční spolupráce v euroregionu

Současný stav informační podpory mobility pracovních sil přes hranice země či přeshraniční spolupráce jako takové se uchyluje v mnohých ohledech v souvislosti s otevřením hranic a přistoupením zemí do EU příznivým směrem. Příkladem může být např. spolupráce úřadů

práce v ERN, které si pravidelně vyměňují informace o stavu trhu práce a právních podmínkách. Pozitivní efekt pro rozvoj hospodářské spolupráce v rámci ERN má rovněž pravidelné zpracovávání a výměna statistických údajů o jednotlivých částech ERN. Neméně významnou oblast v této souvislosti představuje výměna dat mezi univerzitami a výzkumnými ústavy. Poradenské a konzultační služby, týkající se (kromě jiného) podpory podnikání v rámci přeshraniční spolupráce (šíření informací pro potenciální investory, veřejně přístupné databáze kontaktů na zájemce o přeshraniční spolupráci a zprostředkování těchto obchodních kontaktů apod.), jsou zajišťovány prostřednictvím různých institucí (např. hospodářských komor, agentur regionálního rozvoje, sítě EURES), poloveřejných agentur i soukromých společností, působících v jednotlivých částech ERN. Otevřely se také nové možnosti získávání příspěvků ze společného rozpočtu unie. Základním předpokladem pro jejich efektivní využívání je přístup k podrobným a aktuálním informacím o možnostech čerpání prostředků z různých programů a fondů EU. Vhodný dotační program lze vyhledat na základě specifikace regionu, činnosti, organizace apod. O možnostech získávání finanční podpory na tyto projekty z prostředků EU je možné se informovat na k tomu určených webových stránkách či jiných místech k tomu zřízených.

Některé informace či v lepším případě přímo doporučení jsou zprostředkovávány formou pořádaných konferencí či seminářů, příp. distribuovány na informačních letáčcích, brožurách prostřednictvím regionálních médií. Chvályhodné kroky byly rovněž učiněny vybudováním webových stránek prezentujících společné projekty různých subjektů či klastrových iniciativ na tomto území. Za zmínku jistě stojí existence některých velmi zdařilých informačních systémů umožňujících správu projektů některých měst a obcí. Na trhu IS/IT obecně se již řadu let vyskytují nejrůznější systémy řízení projektů, které si kladou za cíl zefektivnit projektovým manažerům práci, existují rovněž i dražší systémy pro skupinovou spolupráci, které jsou však většinou závislé na platformě, fungují jedno-stanice nebo vyžadují nákladnou licencovanou instalaci u všech budoucích uživatelů. Mocným nástrojem podpory přeshraniční spolupráce jsou také samotné Euroregiony, jakožto zájmová sdružení obcí a okresů, zaštiťující projekty v zájmu rozvoje spolupráce zúčastněných zemí v nejrůznějších oblastech. Nabízí se tedy celá řada možností získání potřebných informací k uskutečnění nejen podnikatelských záměrů přispívajících k přeshraniční spolupráci. Mnohé z (v úvodní části) uvedených bariér týkajících se přeshraniční spolupráce se zdají být tímto překonány, o čemž svědčí již množství nepopíratelně úspěšných projektů.

Existuje však taková informační podpora, která by pro podniky a organizace bez ohledu na jejich zaměření či velikost znamenala skutečnou oporu při přípravě a provádění všech základních činností spojených s realizací přeshraniční spolupráce v celém euroregionu (resp. v ERN), která by zahrnovala všechny související oblasti a všemi těmito oblastmi ho postupně prováděla a poskytovala k nim aktuální a relevantní informace či dokonce rady a zároveň umožňovala, aby tato spolupráce byla v souladu s požadovaným rozvojem tohoto euroregionu a tedy respektovala jeho specifika? V čem tedy ještě můžeme spatřovat skryté rezervy či potenciál pro zlepšení informační podpory přeshraniční spolupráce?

Na první pohled je dostupnost informačních zdrojů poměrně slušná. Jejich účelné a efektivní využívání však předpokládá dostatečnou informovanost všech potenciálních subjektů o zmíněném systému nabízených služeb a zejména ochotu tyto zdroje aktivně vyhledávat a věnovat jejich objevování a následnému využívání nezanedbatelný čas. Každý typ spolupráce je specifický něčím jiným a v podstatě také každý samostatný projekt spolupráce je jedinečný a najít tak relevantní využitelný informační zdroj je nesnadná záležitost. Navíc každý z výše uvedených zdrojů přispívá k podpoře přeshraniční spolupráce buď pouze „na okraj“ své rozsáhlejší působnosti jednou z mnoha nabízených služeb nebo je třeba následné kroky učinit

již nezávisle - samostatně nebo za pomoci dalších institucí či informačních zdrojů, po kterých je opět nutné se pracně pít. Negativním aspektem může být také poměrně úzký profil těchto zdrojů, kdy se každý z nich zaměřuje např. pouze na určitý menší geografický celek, určitý typ klienta (veřejná/soukromá/nezisková sféra či pouze jednotlivé občany) nebo na samostatnou izolovanou tematiku apod. Předmětem mnoha výzkumů prakticky po celém světě je celá řada dílčích projektů, zabývajících se určitou problematikou, která se přeshraniční spolupráce podniků a organizací přímo či nepřímo dotýká. Bohužel jsou však tyto projekty studovány mnohdy izolovaně (často o sobě dokonce ani nevědí) a nejsou tak nijak vzájemně provázány. Tato skutečnost rovněž nenahrává optimálnímu výsledku, neboť v této izolaci přirozeně zůstávají také příslušné výstupy těchto projektů.

Je také třeba si uvědomit, že u každého projektu přeshraniční spolupráce se jedná o nutnost (nebo alespoň doporučení) překlenutí mnoha administrativně (ale i po jiných stránkách) náročných kroků z toho vyplývajících, které vstupují do nejrůznějších vzájemně se prolínajících oblastí a celý proces tak ještě více komplikují a prodlužují. Současný systém informační podpory přeshraniční spolupráce postrádá jakousi kontinuitu a její klienti tak snadno ztrácí přehled v množství úkonů, které mají v této souvislosti provést, nemají k dispozici žádný univerzální a efektivní prostředek, který by jim aktivně pomáhal tyto úkony společně vykonávat, příp. jenom zaznamenávat, nemají tedy žádného „průvodce“, který by je celým procesem vedl či upozorňoval na možnosti, kde mohou najít všechny potřebné informace apod. Tyto subjekty se pak snadno přestávají v celé problematice orientovat. Komplexní pohled na problematiku tak poukazuje na stále ještě zcela nedostatečný systém informační podpory, byť se situace v oblasti přeshraniční spolupráce již značně zlepšila a neustále zlepšuje. Vědí ale skutečně tyto subjekty na koho nejlépe se v dané situaci s určitým požadavkem obrátit? Jsou si vůbec těchto požadavků či všech dílčích aktivit spojených s realizací přeshraniční spolupráce vědomy?

Konečně, alfa a omegou pro zajištění dobře fungujícího partnerství je podpora samotné komunikace mezi partnery. Rozšíření nových komunikačních technologií samo o sobě není zárukou úspěchu, nejsou-li tyto prostředky vhodně využívány. Komunikace mezi partnery bývá často neorganizovaná a její forma ne zcela vyhovující, tím spíše, vstupuje-li do hry cizí jazyk. Mnohé studie svědčí o tom, že podcenění vzájemné komunikace se stává jednou z nejčastějších příčin neúspěchu, a to prakticky u kteréhokoliv typu spolupráce. Kromě toho v každém partnerství sehrává významnou roli lidský faktor. Slovy nejednoho odborníka: „je to o lidech“ [8]. Ač by se mohlo na první pohled zdát, že navázání a realizace spolupráce podniků a organizací je poměrně jednoduchá záležitost, v praxi často (a to právě především díky úloze lidského faktoru) naráží na mnohé problémy, tím spíše, má-li se uskutečnit přes hranice dané země.

Demotivačně tak nedokonalosti tohoto systému působí především na subjekty, které nedisponují jistou dávkou „moci“ či si nemohou dovolit k vedení související agendy zaměstnávat další zdroje, příp. nejsou zaštiťovány nějakou silnou autoritou, která by pro ně byla v tomto ohledu oporou. Tento problém tak zasahuje především právě malé a střední podniky, které jsou v ERN silně zastoupeny. Tyto jsou díky pokračující globalizaci nuceny o své místo na trhu neustále bojovat. Přitom právě využití potenciálu přeshraniční spolupráce s jinými subjekty skýtá jednu z velkých příležitostí, jak svoji konkurenceschopnost upevnit, a to nejen na tuzemském trhu. I přes značný posun v řešení této problematiky vnímá ještě stále mnoho podniků jejich potenciální spolupráci s jiným subjektem, navíc ještě uskutečněnou přes hranice své země, jako velký krok do neznáma, do nejistoty a velkého rizika. Mnohé z podniků si uvědomují bariéry takové spolupráce (jazykové, administrativní či finanční náročnost, neznalost zahraničního podnikatelského prostředí, nedůvěra či jiné psychologické

důvody apod.), a proto o spolupráci raději ani neuvažují. Tyto podniky navíc často nebývají o výhodnosti takové spolupráce přesvědčeni a dokonce vnímají možnou spolupráci spíše jako nežádoucí pomoc konkurenci.

Komplexnost problematiky, resp. nedořešení potřebné podpory provázanosti všech těchto základních momentů, může nakonec dané subjekty od původního záměru (přeshraniční spolupráce) lehce odradit. Největším kamenem úrazu je nedostatečná informovanost a neefektivní komunikace. Je nezpochybnitelné, že velkou předností informační podpory by se stal takový systém, který by reflektoval všechny výše uvedené problémové aspekty včetně zprostředkování vzájemné komunikace všech subjektů, kterých se daná spolupráce přímo či nepřímo týká.

5. Současné informační trendy

Rychlost změn hospodářského prostředí (nejen v ERN) se v posledních letech neustále zvyšuje, stejně tak rychle dochází ke změnám ve světě IS/ICT. Při návrhu optimalizace informační podpory podniků a organizací je nutné také uvažovat trendy v oblasti využití IS/ICT. Tyto trendy jsou odezvou na obchodní požadavky současného trhu, ale také na existenci aktuálních informačních technologií. Klíčovými trendy, které budou ovlivňovat využívání IS/ICT jsou [11]:

- prosazování procesního řízení podniků a organizací,
- snaha o unikátní a efektivní propojení IS/ICT s podnikatelským modelem, podnikovou kulturou a podnikovými procesy. Cílem je umožnit podniku zvyšovat rychlost reakce na významné události, snižovat náklady, zvyšovat kvalitu a/nebo poskytovat nové produkty/služby zákazníkům,
- řízení vztahu byznys - informatika na bázi informatické služby. Ta je popsána formou SLA (Service Level Agreement), což je smlouva definující měřitelnou úroveň poskytovaných služeb,
- rozdělení zodpovědností za přínosy a náklady ICT mezi byznys a ICT manažery (řízení přínosů investic do IS/ICT),
- nákup a využívání škálovatelných ICT služeb – ASP (Application Software Provider) - místo nákupu IS/ICT produktů. Tuto službu využívají vzdálení zákazníci prostřednictvím internetu. Tutéž aplikaci běžící na tomtéž hardwaru tak mohou simultánně využívat tisíce uživatelů z různých organizací.

6. Základní koncept informačního systému

Z výše uvedených nedostatků současné informační podpory přeshraniční spolupráce vyplývá jasná potřeba nástroje podpory subjektů nejrůznějšího charakteru při plánování a realizaci projektů v rámci ERN. Tento nástroj by měl zároveň vycházet ze skutečných potřeb euroregionu. Vzhledem k univerzálnosti jeho řešení a podobnosti hospodářského vývoje a potřeb by mohl být tento model aplikovatelný z velké části také na ostatní euroregiony. Následující část příspěvku naznačuje možný koncept informační podpory procesu utváření a realizace přeshraniční spolupráce podniků a organizací v rámci ERN s ohledem na zmíněná

hlavní specifika tohoto euroregionu a současné informační trendy s využitím moderních informačních a komunikačních technologií. Konečná podoba tohoto systému by měla odpovídat webovému portálu na internetu. Vzhledem k charakteru uživatelů systému, mezi nimiž budou především malé a střední podniky, které si nemohou dovolit vynakládat příliš vysoké finanční prostředky na jeho provoz, půjde o aplikaci inspirovanou službou ASP, která nevyžaduje po technické stránce v podstatě nic víc než připojení k internetu a běžný internetový prohlížeč. Bude tak snadno dostupný i nejširší veřejnosti. Každé partnerství je unikátní, postupně se vyvíjející ve specifických podmínkách. Je náročné na budování i následnou koordinaci, a je přínosné jen pokud spolu subjekty spolupracují bez skrytých úmyslů a pokud věří společné práci. Vzhledem k této unikátnosti budou ke správě jednotlivých projektů vzájemné spolupráce využity prvky projektového řízení. Cílem tohoto systému by mělo být odbourání či alespoň částečná eliminace výše uvedených bariér existujících v oblasti přeshraniční spolupráce podniků a organizací v rámci ERN a posílení motivace subjektů tuto spolupráci realizovat.

Před zahájením projektování každého informačního systému je vždy nutné odpovědět si na základní otázky. Vzhledem k rozsahu tohoto příspěvku budou v následujícím textu nastíněny odpovědi alespoň na dvě z nich. Odpovědi na otázku „proč má být systém vytvářen“ byla věnována kapitola 4. Mezi další podstatné otázky patří: pro koho bude navržen (uživatelé) a co má dělat (funkcionalita).

Uživatelé systému

Záměrem je vytvoření systému, který by sloužil širokému spektru uživatelů, byl pokud možno univerzální a mohl tak podporovat problematiku přeshraniční spolupráce v nejrůznějších aspektech a souvislostech. Uživatelé navrhovaného systému netvoří homogenní skupinu a lze je rozlišit do několika skupin. První skupinu uživatelů systému tvoří běžní občané, které zajímá problematika přeshraniční spolupráce v ERN a její možnosti. Portál pro ně může zároveň představovat zdroj inspirace k založení podnikatelské činnosti a mohou se tak např. stát potenciálními partnery subjektů, které se zde prezentují. Tito občané budou mít také (stejně jako ostatní skupiny uživatelů) možnost přispět ke kvalitě systému a k rozvoji spolupráce zapojením se do diskusních fór či případných zveřejněných hodnotících materiálů. Do této skupiny neregistrovaných uživatelů náleží kromě jednotlivých občanů také nejrůznější subjekty z veřejné, soukromé a neziskové sféry, které zde navíc mohou předkládat své náměty na spolupráci (poptávku i nabídku). Druhou skupinou uživatelů jsou subjekty téhož původu (podniky a organizace), kteří se do systému registrovali a rozšířili si tak nabídku poskytovaných služeb systému. Svou registrací a následným využíváním portálu poskytnou do systému data (údaje osobního či jinak důvěrného charakteru budou poskytována se souhlasem uživatele), která se mohou stát cenným zdrojem při provádění průběžného monitorování jejich potřeb a zjišťování celkového stavu v oblasti přeshraniční spolupráce na daném území, ale také při hodnocení využitelnosti portálu s možností zpětné reakce ze strany správce či tvůrce portálu (např. rozšířením systému o nové funkcionality či jinými úpravami systému). Budou mít v systému uložen svůj profil, který budou mít možnost kdykoliv aktualizovat. Dále budou prostřednictvím systému spravovat a v interakci se svými partnery řídit své společné projekty (kterých mohou mít i více, podobně jako partnerů) včetně řízení komunikace s partnery. Správa a další rozvoj systému bude v rukou třetí skupiny uživatelů – správců systému, kteří budou pověřeni běžnými činnostmi odpovídajícími této funkci. Budou mít např. přístup ke všem datům, neomezená práva k systému a budou odpovídat za jeho formální správnost. Po obsahové stránce budou oprávněni v případě výskytu nevhodných příspěvků zasahovat do diskusních fór jejich vyřazením. Ostatním uživatelům budou

nastavovat příslušná práva a chránit systém před případným zneužitím. Ve spolupráci s tvůrci (analytiky či navrhovateli) systému (případně se zástupci sdružení Euroregionu) budou projednávat a realizovat jeho další vývoj na základě průběžně sledovaných zkušeností s využíváním portálu, námětů jeho uživatelů či aktuálních potřeb v oblasti rozvoje ERN. Na základě monitorovacích výstupů vytvářených správcí systému bude možné vytvářet podkladové materiály pro strategické rozvojové dokumenty na území ERN.

Funkcionalita systému

Navrhovaný informační systém bude řešit úlohy, podle nichž bude členěn na jednotlivé moduly, přičemž tyto moduly budou vzájemně provázané a využívané volitelně dle potřeb uživatelů. Aplikace by měla být co možná nejuniverzálnější, využitelná maximálním počtem podniků a organizací za účelem podpory všech typů spolupráce. Systém bude podporovat všechny činnosti, kterými by měla prostupovat každá spolupráce – od vyhledávání partnera, prvotního společného plánování, vytváření strategických dokumentů, po řízení samotné realizace aktivit a hodnocení výsledků spolupráce. Neustále bude dbáno o důkladnou informovanost jednotlivých zainteresovaných partnerů, ale také nezačleněných subjektů a široké veřejnosti, kterých se dané partnerství také týká, byť nepřímo. Hlavním účelem tohoto systému bude podpora navazování a řízení (teoreticky nejen přeshraniční) spolupráce podniků a organizací, umožnění a usnadnění komunikace mezi partnery, transparentnost a automatizace souvisejících činností a usnadnění dostupnosti potřebných informací k provádění všech základních aktivit, které taková spolupráce obnáší. Systém tak tedy současně poslouží jako průvodce celým procesem formování fungujícího partnerského vztahu mezi podniky či organizacemi.

7. Závěr

Príspevek nastiňuje problém nedostatečného uvědomění si a využívání potenciálu přeshraniční spolupráce podniků a organizací v rámci ERN. Zároveň předkládá návrh na eliminaci hlavních bariér této spolupráce, resp. návrh na nástroj informační podpory přeshraniční spolupráce v podobě konceptu webového portálu na internetu. Naznačuje některé důležité oblasti, na které se tento informační systém zaměřuje s ohledem na potřeby a specifika hospodářství ERN a na současné ekonomické a informatické trendy. V podnikatelském sektoru závisí realizace, implementace a především využití a rozvoj tohoto systému z velké části na ochotě změnit vnímání této spolupráce a tedy na ochotě přistupovat k potenciálním partnerům nejen jako ke konkurenci, ale především jako k velké příležitosti k upevnění a zvýšení konkurenceschopnosti.

Literatura

- [1] ČECH, P. Přínos podnikových portálů pro management znalostí. Internet a konkurenceschopnost podniku, Zlín, 2004, s. 139 – 143.
- [2] LEBEDA, P. Infrastruktura regionální spolupráce – úzký profil českého managementu. Liberecké ekonomické fórum, Liberec, 2005.
- [3] HEJTMÁNEK, J. Internet jako zdroj informací pro marketing malých a středních firem. Systémová integrace 4/2003, 2003.
- [4] DUTÝ, Z., KRAČUNOV, CH. Portál duševního vlastnictví ČR. Systems Integration, 2004.
- [5] HOLÁ, J. Intranet ve firemní komunikaci. České podnikatelství v evropském prostoru, 2005.

- [6] ADÁMEK, P. Projektové řízení ve veřejném sektoru se může opřít o nové technologie. Moderní obec 11/2003, 2003
- [7] Crossborder Labour Market and Qualifications, AEBR Annual Conference, Karlovy Vary, 2003.
- [8] NECHVÍLOVÁ, S., HOLÝ, M., KRÁTKÝ, J. Partnerství pro cestovní ruch. První regionální rozvojová a. s., Pardubice, 2006.
- [9] RYDVAL, J. Podkladové materiály k semináři kurzu F4 – Outsourcing v logistice (kurz konán 22. 6. 2007 v rámci projektu Regionální centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu – TRANSCEN), Liberec, 2007
- [10] ŽIŽKA, M. Netzwerkinitiativen in der Euroregion Neisse. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, 2005, č. 1078, s. 419–427
- [11] VOŘÍŠEK, J. Trendy využití podnikových IS/ICT. [on-line], <http://www.modernirizeni.cz>

SEKCE ROZVOJ LIDSKÉHO KAPITÁLU

Model vlivu subjektivně vnímaných diskontních měr na investice do vzdělání

Václav Adamec
VŠE v Praze, Národohospodářská fakulta
Katedra institucionální ekonomie
E-mail: vaclav.adamec@seznam.cz

Abstrakt

Článek se zabývá problémem racionální volby mezi alternativními úrovněmi vzdělání, se zvláštním zaměřením na subjektivně vnímané diskontní míry. V první části budou zmíněny relevantní faktory, které mají vliv na rozhodování. Následující část se skládá z modelu, v němž se soustředím na jeden z nejdůležitějších faktorů rozhodování, subjektivní diskontní míru. Ostatní faktory budou považovány za konstantní. Model pracuje s posledními daty platnými pro ČR. Diskontní míra, která závisí na subjektivním vnímání, přisuzuje větší váhu příjmům bližším současnosti, takže nižší úrovně vzdělání jsou racionálně preferovány těmi, kdo mají vyšší subjektivní diskontní míry, protože ukončení vzdělání jim umožňuje dosahovat okamžitých příjmů. Na druhou stranu jejich mzdy jsou pak nižší než pozdější mzdy lépe vzdělaných pracovníků. Model udává věky, v nichž jsou navraceny investice do vyššího vzdělání, a dále diskontní míry, které vyrovnávají současnou hodnotu kumulovaných čistých mezd, a to mezi všemi typy vzdělání. Tyto data jsou vypočítána nejprve za situace bez školného, dále pak jsou zahrnuty různé úrovně školného. Je ukázáno, že nemusí být racionální usilovat o vyšší vzdělání ve všech případech, v závislosti na subjektivní diskontní míře. Nicméně ukáží, že dosažení magisterského/inženýrského titulu je podle posledních dat nejiracionálnější volba pro podstatnou část populace, dokonce i při zahrnutí školného.

Klíčová slova: Lidský kapitál, školné, investice do vzdělání, diskontní míry, racionalita rozhodování.

Abstract: Model of Impact of Subjective Discount Rates on Education Investments

The article deals with problem of rational choice among alternatives of education levels, with special focus on influence of subjective discount rates. In the first part, relevant factors, which may have influence on decision making, will be mentioned. The following part consists of model, concentrating on one of the most important factor, subjective discount rate. The other factors are considered to be fixed. The model works with the latest data of the Czech Republic. Discount rate, which depends on subjective perception, imputes higher weights to incomes, which are closer to present. Therefore, lower levels of education are rationally preferred by those, who have high subjective discount rates, because the end of education allows them to receive immediate income. On the other hand, their wages are lower than wages of high educated workers later on. The model delivers ages, when the investment to higher education is paid off, and furthermore it delivers the discount rate, which equalizes the present value of cumulated net wages among all types of education. These data are counted for the situation without tuition fees at first, followed by consideration of different levels of tuition fees. It is shown, that it doesn't have to be rational to get higher education in all cases, depending on the level of subjective discount rate. However it will be shown, that the achievement of master degree is the most rational choice for substantial part of population according to current data, even with consideration of tuition fees.

Key Words: Human Capital, Tuition Fees, Education Investment, Discount Rates, Rationality of Decision.

1. Úvod

Současné dynamické ekonomické prostředí vytváří neustále větší tlak na lidský kapitál a jeho rozvoj. Rychle se měnícím podmínkám mezinárodního konkurenčního prostředí se přizpůsobují lépe zejména zaměstnanci s vysokým nespecifickým lidským kapitálem²¹². Je proto zřejmé, že význam lidského kapitálu je klíčový a nadále poroste. Zdá se proto, že je výhodné investovat do vzdělání. Je tomu tak však za všech okolností? Tato otázka bude zvažována na následujících stranách.

2. Vzdělání: investice do lidského kapitálu a relevantní faktory obecně

Aspekt významu lidského kapitálu a investic do něj se uplatňuje v poslední době v ČR zejména v diskuzích o zavedení školného na veřejných VŠ, jedná se však o obecnější problematiku. Nakolik je investice do lidského kapitálu v podobně lepšího vzdělání rentabilní? Jaké faktory ovlivňují rozhodování o případném dalším vzdělávání? O těchto otázkách bylo vedeno mnoho ekonomických i politických debat. Politické debaty jsou jedna věc, druhá věc je pohled ekonoma - vědce, který by neměl sledovat jiné cíle než objektivní stanovení dopadů zkoumaného jevu na trh a společnost.²¹³ Ekonomický pohled na vzdělání (jako investice do lidského kapitálu) byl rozpracován zejména zásluhou chicagské školy²¹⁴ a v současné době se hojně uplatňuje ve světové²¹⁵ i v české literatuře²¹⁶. Práce zmíněné v poznámkách 4 a 5 studují na empirické rovině význam jednotlivých faktorů, které ovlivňují rozhodnutí o případné investici do lidského kapitálu (dalšího vzdělávání). Je nepochybné, že klíčový vliv, podobně jako u jakékoliv jiné investice, má zejména očekávaná návratnost (výnosnost) investice do vzdělání (rolí hrají jak očekávané ušlé výdělky, tak očekávaná přímá suma nákladů na vzdělání, tak očekávaný rozdíl výše příjmů s vyšším vzděláním oproti příjmům bez vyššího vzdělání). A opět podobně jako u dalších investic, i zde hrají roli následující faktory, které ovlivňují investiční očekávání o návratnosti (výnosnosti):

- míra rizikovosti investice. Je zřejmé, že při začátku studia si student nemůže být jistý, jestli bude schopen studium úspěšně dokončit. Pokud by studium dokončeno nebylo, náklady ve formě ušlých výdělků i přímých nákladů na vzdělání by představovaly čistou ztrátu. Tento faktor modely někdy neuvažují, protože jeho kvantifikace je obtížná. O uvažovaném reprezentativním agentovi se tak předpokládá, že mu inteligenční a jiné schopnosti nebrání vzdělání dokončit a do jeho rozhodování tudíž nevstupují. Rizikovost investice je dále spojená nejen s možností nedokončení vzdělání, ale i s možnou změnou ekonomického prostředí (např. změna vládní regulace daného povolání, posuny odchodu věku do důchodu a změny důchodového systému obecně, růst progresivity zdanění příjmů, který relativně snižuje čistý příjem ve vyšších pásmech, kam se chce jedinec svou investicí do vzdělání dostat, možný podstatný nárůst zájmu o dané vzdělání, což učiní vzácnost daného vzdělání nižší, s dopadem na růst nabídky práce a tedy snížení mezd, atd.).

²¹² Nespecifický lidský kapitál, narozdíl od specifického, je uplatnitelný v nejen v konkrétním zaměstnání, ale je přenositelný i na jiná pracovní místa.

²¹³ Jedná se o paradigma zdůrazňované především rakouskou školu - the economics is value-free (moral-free) science. Viz např. Rothbard (1997) nebo Mises (1996)

²¹⁴ Např. Becker (1993), Schultz (1983)

²¹⁵ Např. Carnoy (1994), Harmon, Walker, Westergaard-Nielsen (2001), Psacharopoulos, Patrinos (2002)

²¹⁶ V českém prostředí zejména práce V. Urbánka a kol.: (Urbánek, Maršíková, Hlínová, 2005), (Urbánek, 2007)

- subjektivní diskontní míra (δ). Intertemporální substituce spotřeby je u každého jedince odlišná, hraje přitom zásadní roli při stanovení očekávané návratnosti investice. Samozřejmě platí, že čím je kdo netrpělivější ve spotřebě (tj. o co více si cení současné spotřeby než budoucí, čím má tedy vyšší subjektivní diskontní míru), tím bude méně ochotný do vzdělání investovat, případně tím vyšší bude muset být očekávaný rozdíl mezi příjmy se vzděláním a bez vzdělání, aby byla vysoká diskontní míra kompenzována.
- roli hrají i další faktory, jako subjektivní ocenění prestiže spojené s vyšším vzděláním, subjektivní ocenění příjemně stráveného času studentského života atd. Tyto faktory jsou samozřejmě opět velmi těžko kvantifikovatelné. Modely od nich proto abstrahují, nebo je považují za residuální složku.

Vzhledem k tomu, že obecná problematika investic do lidského kapitálu je poměrně dobře zmapovaná, zaměřím se nadále úzce na problematiku subjektivní diskontní míry a jejího vlivu na rozhodování lidí o investici do lidského kapitálu v současných podmínkách ČR. Ostatní zmíněné faktory budou považovány za fixní. Nejprve se zaměřím na vliv subjektivní diskontní míry na rozhodování o nepovinném vzdělání (tj. od ZŠ výš) obecně. V další části vyvodím implikace pro aktuální téma školného na veřejných VŠ.

3. Model vlivu subjektivní diskontní míry na maximální dosažené vzdělání

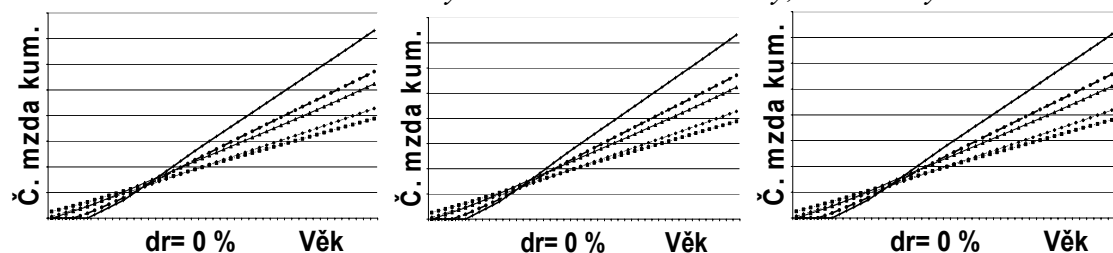
Model je vytvořen následujícím způsobem a přijímá zjednodušující předpoklady, o kterých jsem pojednal výše. Nechť rozhodující se agent má potenciál vystudovat jakoukoliv školu a nechť se nemění ani institucionální podmínky výše zmíněné v odrážce A. Abstrahuji i od dalších faktorů podle odrážky C. Očekávání jsou tvořena na základě současných dat o průměrných mzdách.²¹⁷ Pro výpočet čisté mzdy je uvažováno stávající zdanění daně z příjmu fyzických osob podle zákona o dani z příjmů. Je uvažován pouze odpočet na poplatníka. Povinná školní docházka (ZŠ) končí k 15. roku života (ať je ZŠ dokončena či nikoliv). Střední odborné učiliště (SOU) není zakončeno maturitou a příprava zde trvá 3 roky. Středoškolské vzdělání zakončené maturitou (SŠ) je 4leté, bakalářské studium (VŠ bc.) či studium na vyšší odborné škole (VOŠ) je 3leté, magisterské studium²¹⁸ (VŠ mgr.) trvá další 2 roky. Po dobu studia nemá jedinec příjmy. Po vstupu do pracovního procesu bude jedinec zaměstnán až do dosažení důchodového věku, který stanovím na 65 let. Diskontní míry se během života nemění. Model abstrahuje od efektu „treatment on treated.“

Při tak dlouhodobém horizontu, jakým je čas mezi vstupem do pracovního procesu a odchodem do důchodu, je zřejmé, že role subjektivní diskontní míry na rozhodování o volbě úrovně vzdělání bude velmi vysoká. Grafy znázorňující čisté kumulativní mzdy přepočtené na současnou hodnotu (SH) k 19. roku života různými diskontními měrami tento intuitivní závěr potvrzují:

²¹⁷ data podle ČSÚ – rozložení hrubých mezd podle dosažené výše vzdělání, sekce 3109-06.

²¹⁸ Do pojmu magisterského studia pro účely práce zahrnu i studium inženýrské jako ekvivalent.

Obrázek 1: Věk a dosažená výše čisté kumulativní mzdy, různé míry vzdělání



Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty a úpravy

Více vpravo začínající křivky znázorňují křivky čistých mezd zaměstnanců s vyšším vzděláním. Tyto křivky jsou kvůli vyšším mzdám strmější. Je vidět, jak vzrůstající subjektivní diskontní míra způsobuje vyšší konkávnost křivek (a samozřejmě stlačení současné hodnoty kumulované sumy čisté mzdy). Průsečík jednotlivých křivek se tak sune více vpravo (tj. k vyrovnání SH čistých mezd dojde později, návratnost investice do vzdělání je delší). Konkrétní věk, kdy podle modelu dojde k vyrovnání SH čistých nakumulovaných mezd podle jednotlivých subjektivních diskontních měr, udává následující tabulka. Sloupec „dr“ specifikuje diskontní míru, při které se SH čistých kumulovaných mezd vyrovnají právě k věku odchodu do důchodu.

Tabulka 3: Věk vyrovnání SH čistých mezd diskontované k 19. roku života, podle typu vzdělání

Vyrovnání mezi vzděláním:	Dr=0%	dr=2,5%	dr=5%	dr=7,5%	dr=10%	dr*
ZŠ-SOU	39	47	-	-	-	4,7 %
ZŠ-SŠ	31	32	36	44	-	9,1 %
ZŠ-VOŠ a VŠ (bc.)	34	36	41	61	-	7,6 %
ZŠ-VŠ (mgr.)	33	35	37	43	-	9,3 %
SOU-SŠ	26	26,5	27	28	29	19,2 %
SOU-VOŠ a VŠ (bc.)	33	34	36	41	-	9,6 %
SOU-VŠ (mgr.)	32	33	35	38	44	11,4 %
SŠ-VOŠ a VŠ (bc.)	37	41	54	-	-	5,4 %
SŠ-VŠ (mgr.)	34	36	38	43	-	9,5 %
VOŠ a VŠ (bc.)-VŠ (mgr.)	32	33	34	35	37	15,3 %

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat ČSÚ

Co z uvedeného modelu vyplývá? Předně s rostoucí uvažovanou subjektivní diskontní mírou roste exponenciálně věk vyrovnání SH čistých kumulovaných mezd. Při vyšších diskontních mírách se tak v některých případech stane, že se SH čistých kumulovaných mezd do konce produktivního věku vůbec nevyrovná. Pokud tedy nebereme v úvahu vliv dalších faktorů, můžeme odmítnout často opakovanou generalizující tezi, že „investice do vzdělání se vyplácí.“ SH čistých mezd se nevyrovnají ani při relativně nízkých diskontních mírách zejména mezi ZŠ-SOU a SŠ-VOŠ+VŠ (bc.). K vyrovnání dochází v prvním případě při $dr=4,7\%$ (pokud se tedy agent rozhoduje po ZŠ jen mezi pokračováním vzdělání na SOU a okamžitým zařazením se do pracovního procesu, při dr nad $4,7\%$ může být racionální zvolit druhou variantu), v druhém případě u $dr=5,4\%$ (opět tedy, pokud se rozhodování týká jen volby mezi vstupem do zaměstnání a studiem na VOŠ, pak od subjektivně vnímané $dr=5,4\%$ může být racionální začít pracovat). U dalších relevantních rozhodovacích situací (volba mezi SOU a SŠ po ZŠ, volba po SŠ mezi práci a VŠ s perspektivou magisterského vzdělání, volba o navazujícím magisterském studiu po bakalářském vzdělání) jsou vyrovnávací subjektivní diskontní míry podstatně vyšší (racionální by tedy bylo do vzdělání neinvestovat jen při

relativně vysokých subjektivních diskontních mírách). Mimochodem je zajímavé, že k vyrovnání mezi SH čistých mezd pro 3 základní typy vzdělání (ZŠ, SŠ, VŠ mgr.) dochází vždy při diskontní míře mezi 9,0 a 9,5 %.

Pro celkové rozhodování o budoucí kariéře po ukončení ZŠ se dá konstatovat, že do subjektivně vnímané diskontní míry 9,3 % je nejracionálnější rozhodnutí zvolit si dráhu, která bude akademicky zakončená magisterským titulem. Do této diskontní míry je totiž SH čistých mezd inženýrů a magistrů nejvyšší, v porovnání se všemi dalšími alternativami. Naopak nad tuto diskontní míru je vždy nejvyšší SH čistých mezd v případě okamžitého vstupu do pracovního procesu po ZŠ (sic!). Žádný mezistupeň vzdělání nedosahuje nejvyšší SH čistých mezd pro žádnou diskontní míru.

4. Implikace modelu pro školné na veřejných VŠ

Školné na veřejných VŠ způsobí, že se SH čistých příjmů vysokoškoláků sníží. Od vysokoškolského vzdělání tak budou odrazeni ti, kteří se v modelu zatím pohybovali těsně pod diskontní mírou, která vyrovnává SH čistých mezd k důchodovému věku. Tato míra se zavedením školného poklesne (při vysokém školném bude samozřejmě pokles této diskontní míry vyšší). Místo nulového čistého příjmu v letech vzdělání totiž do modelu vstoupí záporné hodnoty pro roky života 20 až 22, respektive až 24. Pokud by si student musel na studium půjčit (studenti ze sociálně slabých rodin), pak do záporné hodnoty školného vstoupí samozřejmě i další náklady a pokles vyrovnávací diskontní míry by byl vyšší. Následující tabulka shrnuje výstup modelu pro různé výše školného na VOŠ a VŠ (5000 Kč, 10000 Kč a 50000 Kč ročně). Tabulka uvádí jen řádky, kterých se zavedení školného dotkne.

Tabulka 4: Věk vyrovnání SH čistých mezd diskontované k 19. roku života, podle typu vzdělání, při různě vysokém školném

školné→ dr→	0 Kč p.a.						5000 Kč p.a.					
	0 %	2,5 %	5,0 %	7,5 %	10,0 %	dr* v %	0 %	2,5 %	5,0 %	7,5 %	10,0 %	dr* v %
ZŠ-VOŠ+VŠ(bc.)	34	36	41	61	-	7,6	34	36	41	62	-	7,5
ZŠ-VŠ(mgr.)	33	35	37	43	-	9,3	33	35	38	44	-	9,2
SOU-VOŠ+VŠ(bc.)	33	34	36	41	-	9,6	33	34	37	42	-	9,4
SOU-VŠ(mgr.)	32	33	35	38	44	11,4	32	34	35	38	45	11,2
SŠ-VOŠ+VŠ(bc.)	37	41	54	-	-	5,4	38	42	57	-	-	5,2
SŠ-VŠ(mgr.)	34	36	38	43	-	9,5	35	36	38	44	-	9,3
VOŠ+VŠ(bc.)-VŠ(mgr.)	32	33	34	35	37	15,3	32	33	34	35	37	15,0
školné→ dr→	10000 Kč p.a.						50000 Kč p.a.					
	0 %	2,5 %	5,0 %	7,5 %	10,0 %	dr* v %	0 %	2,5 %	5,0 %	7,5 %	10,0 %	dr* v %
ZŠ-VOŠ+VŠ(bc.)	34	36	42	-	-	7,4	35	38	45	-	-	6,8
ZŠ-VŠ(mgr.)	33	35	38	45	-	9,1	34	36	40	50	-	8,3
SOU-VOŠ+VŠ(bc.)	33	34	37	43	-	9,2	34	36	40	52	-	8,1
SOU-VŠ(mgr.)	33	34	36	38	46	11,0	34	35	38	42	-	9,7
SŠ-VOŠ+VŠ(bc.)	38	42	61	-	-	5,0	40	47	-	-	-	3,9
SŠ-VŠ(mgr.)	35	36	39	45	-	9,1	36	38	42	56	-	7,8
VOŠ+VŠ(bc.)-VŠ(mgr.)	32	33	34	35	37	14,8	33	34	36	37	41	12,8

Zdroj: vlastní výpočty na základě dat ČSU

Z uvedené tabulky je patrné, že zavedení školného v uvedených sumách zejména při nižších diskontních mírách nemá na návratnost investice příliš velký vliv. Vzhledem k relativně nízkým hodnotám uvažovaného školného mají mnohem větší význam případné (diskontované) budoucí platové rozdíly spojené s vyšším vzděláním. K výraznějším posunům

dochází až u částek, o nichž se pro politickou neprůchodnost zatím příliš neuvažuje (zde částka 50000 Kč). Při uvažovaném školném do 10000 Kč se věk vyrovnání SH čistých mezd posune maximálně o 2 roky, s výjimkou vztahu mezi SŠ a VOŠ+VŠ (bc.) při vysokých diskontních mírách. Racionální volba typu vzdělání bude proto ve většině případů po zavedení školného nezměněna. K určitému ovlivnění může dojít v případě zájmu o VOŠ a VŠ (bc.) ve smyslu poklesu zájmu. Někteří studenti by od studia na VOŠ a VŠ (bc.) byli odrazeni, a to jak ve prospěch pracovního zařazení hned po SŠ, tak ve prospěch studia VŠ (mgr.).

Co se rozhodování o optimální kariéře po ZŠ na základě kritéria maximální SH čistých mezd týká, závěr pro školné ve výši 5000 Kč a 10000 Kč je obdobný jako pro model bez školného. Původně byla hranice, do níž se vyplatilo začít pracovat hned po ZŠ, stanovena na diskontní míru rovnou 9,3 %. Nad tuto míru odpovídala nejvyšší možná SH čistých mezd magisterskému vzdělání. V případě školného do 10000 Kč se tato hranice sníží maximálně o zanedbatelných 0,1 procentního bodu. K zajímavému efektu dochází zhruba od školného ve výši 16000 Kč p.a., kdy se objevují subjektivní diskontní míry, pro které je z hlediska maximálně dosažitelné SH čistých mezd racionální zakončit vzdělání po SŠ s maturitou (jedná se o subjektivní diskontní míry pod 9,1 %). V případě školného v modelové výši 50000 Kč by tak pro subjektivní diskontní míru 0 – 7,8 % bylo nejiracionálnější pokusit se dosáhnout magisterského vzdělání, pro míru 7,8 – 9,1 % jen středoškolského vzdělání a maturitou, a od 9,1 % jen vzdělání základního.

5. Závěr

Uvedený model ukazuje, že subjektivní diskontní míra má velmi důležité postavení v rozhodování o investici do vzdělání. Nedá se proto obecně tvrdit, že „každá investice do vzdělání se vyplácí.“ Záleží na subjektivně vnímaných hodnotách, v tomto případě na subjektivní míře netrpělivosti ve spotřebě (vyjádřené diskontní mírou). Vzhledem k tomu, o jak vysokých částkách školného se v současné době uvažuje, školné by racionální rozhodování o výběru úrovně vzdělání podle SH čistých mezd nemělo příliš ovlivnit. Považuji za důležité zdůraznit, že podle současných dat je pro podstatnou část populace (subjektivní diskontní míry do 9,3%, resp. 9,2%) nejiracionálnější pokusit se dosáhnout magisterského vzdělání a tedy do svého lidského kapitálu cílevědomě dlouhodobě investovat, a to i při běžně uvažovaných úrovních školného. Zavádění dalších proměnných do modelu by pak výhodnost investice do magisterského vzdělání zřejmě dále zvýšilo (zahrnutí pravděpodobnosti ztráty zaměstnání, zaměstnání ve věku nad 65 let atd.).

Literatura

- [1] von MISES, L., (1996), The Scope and Method of Catallactics, in von MISES, L., Human Action, Foundation for Economic Education, Irvington, 1996, str. 232-256
- [2] ROTHBARD, M., (1997) Praxeology: the Methodology of Austrian Economics, in ROTHBARD, M., The Logic of Action One: Method, Money and the Austrian School, Edward Elgar Pub, London, 1997, str. 58-77
- [3] BECKER, G.S., (1993) Human Capital: a Theoretical and Emperical Anaylsis, with Spécial Reference to Education, University of Chicago Press, Chicago, 1993
- [4] PSACHAROPOULOS, G., PATRINOS, H.A., (2002) Returns to Investment in Education,: a Further Update, Washington, World Bank Policy Research WP 2881, září 2002
- [5] HARMON, C., WALKER, I., WESTERGAARD-NIELSEN, N., (2001) Education and Earnings in Europe: a Cross Country Analysis of the Return to Education, Cheltenham, Edward Edgar, 2001

- [6] CARNOY, M. (1994), Rates of return to education, in HUSE'N, T, POSTLETHWAITE, T.N. (Eds.), The International Encyclopedia of Education, 2. vydání, Pergamon/Elsevier Science, Oxford, Vol. 8, 1994
- [7] SCHULTZ, T., (1983) The Economics of Education, Columbia University Press, New York, 1983
- [8] URBÁNEK, V. (2007), Vzdělání a lidský kapitál, on line přístup kvf.vse.cz/download.php?soubor=43
- [9] URBÁNEK, V., MARŠÍKOVÁ, K., HLÍNOVÁ, M., Lidský kapitál a očekávaná návratnost investice do vysokoškolského vzdělání v ČR a v zemích EU, Technická univerzita v Liberci, Liberec, 2005
- [10] zdroje statistických dat: ČSÚ

International Strategic Alliances and the Learning Process

John R Anchor, Eleanor M M Davies and Zuraina Dato Mansor
University of Huddersfield
Business School, Department of Business Studies,
E-mail: j.r.anchor@hud.ac.uk

Abstract

Many firms enter alliances as a strategic necessity for sustaining competitive advantage. This is because these hybrid, inter-organisational structures are becoming essential features in today's intensely competitive markets as a means of facilitating market entry, acquiring new technology, leveraging economies of scale, and enhancing new product development capabilities. Recently, the strategic alliance literature has been linked to the organisational learning literature to highlight the fact that alliances create environments for learning and knowledge transfer. This phenomenon is referred to as 'alliance-based learning', and is the focus of this research. The study identifies the key facilitating learning elements in strategic alliances. It also highlights the importance of understanding the evolutionary stages in alliances in order to ease the process of learning. Following a postal survey of Anglo-Malaysian strategic alliances, the research focuses on two in-depth case studies. One case is from the manufacturing sector and the other from the higher education sector. Both organisations entered into alliances with learning as one of the key objectives. Building on previous research, an alliance-based learning framework was developed, covering the evolutionary stages of alliance formation and the process of child learning from its foreign parent partners.

Key Words: Strategic Alliances, Organisational Learning, Malaysia, UK.

Abstrakt: Mezinárodní strategické aliance a vzdělávací proces

Mnoho firem vstupuje do aliancí ze strategických důvodů kvůli udržitelnosti konkurenční výhody. Je tomu tak proto, že tyto hybridní struktury s vnitřní organizací se stávají na současných silně konkurenčních trzích prostředkem k usnadnění vstupu na trh, přijímání nových technologií, realizace úspor z rozsahu a zvyšování kapacity vývoje nových produktů. V poslední době je literatura týkající se strategických aliancí směřována k literatuře učících se organizací, aby zdůraznila fakt, že aliance vytvářejí prostředí pro transfer znalostí a zvyšování kvalifikace. Tento jev je považován za "vzdělávání v aliancích" a je tématem tohoto výzkumu. Studie identifikuje klíčové elementy podpory vzdělávání ve strategických aliancích. Rovněž zdůrazňuje důležitost porozumění vývojovým stupňům v aliancích za účelem zjednodušit proces vzdělávání. Bylo provedeno dotazníkové šetření anglo-malajsijských strategických aliancí, výzkum byl soustředěn do dvou hloubkových případových studií. První se týká průmyslového sektoru a druhá sektoru vyššího vzdělávání. Obě organizace vstupují do aliancí se znalostmi jako jedním z klíčových cílů. Rámec vzdělávání v aliancích byl vytvořen na základě výše uvedeného výzkumu, zahrnuje vývojové stupně formování aliance a proces vzdělávání dětí jejich zahraničními rodičovskými partnery.

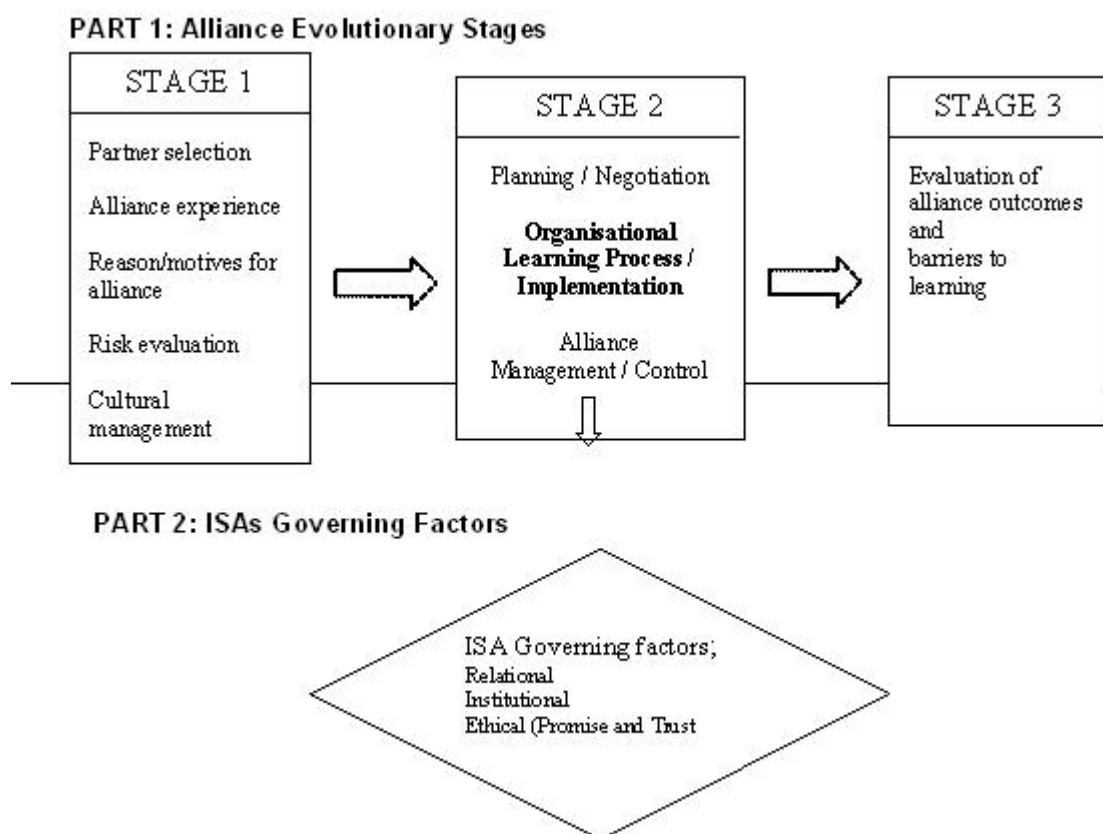
Klíčová slova: Strategické aliance, vzdělávání v organizacích, Malajsie, Velká Británie.

1. Introduction

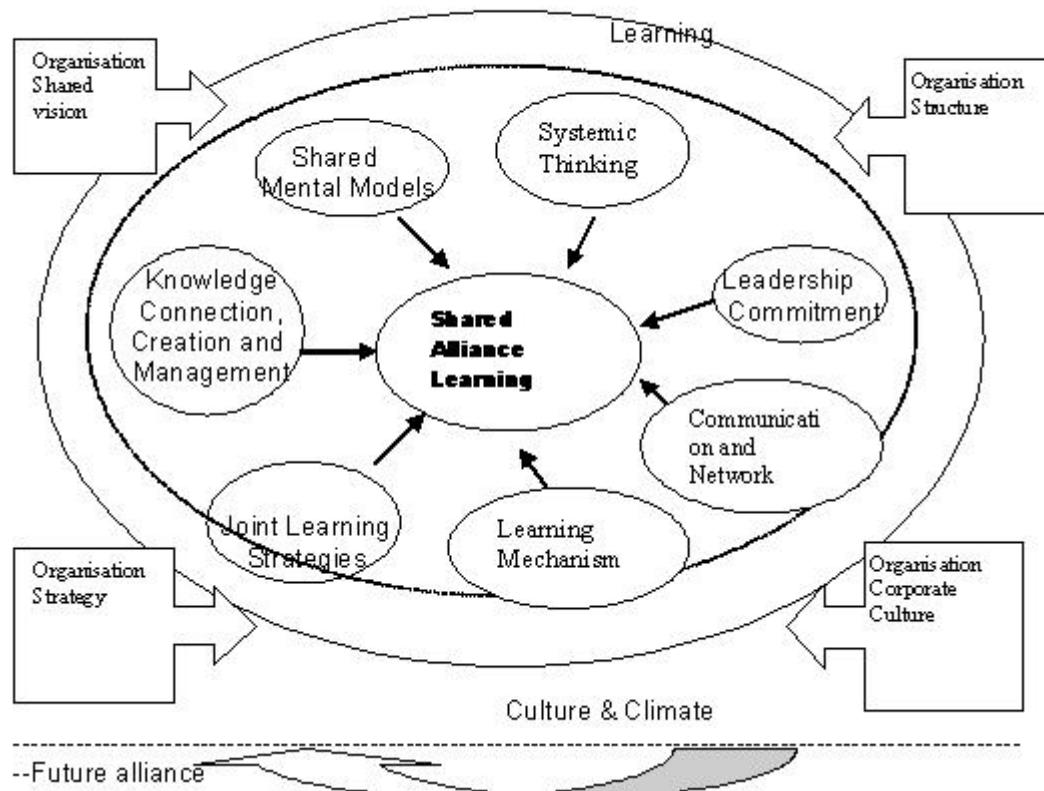
This research is focused on international strategic alliances (ISA) and the learning process. Specifically, the research explores alliances formed between Malaysian organisations ('child' or child company), and partners from the UK (parent partner organisations) whose main objective was learning. This exploration involved some processes that exhibit the relationship, from alliance formation to alliance learning. An alliance-based learning framework in three parts, was identified (see Figure 1). Part 1 (the process for alliance formation involving three major evolutionary stages) was taken from the work of Lei et al, [17]. Part 2 (introducing factors in governing a successful alliance) was based on work by Sharma [26]. Part 3 (identifying key elements for promoting learning within an alliance organisation) was adopted from Morrison and Mezentseff [22].

Partners go through an appropriate partner selection process to inculcate a conducive learning environment. The choice of appropriate partners (who have, and are prepared to share, the required knowledge) and the effective management of the alliances (within the bounds of the ISA's governing factors) are important for achieving a better learning environment.

Figure 1: Alliance-based Learning Framework



PART 3: Learning Framework



The two case studies used in this research were a manufacturing company – Polyethylene Malaysia Sdn. Bhd.– and an educational institution – Centre of Business and Management Studies, Sepang Institute of Technology (CBMS). Both alliances were established not only for traditional ISA motives, but also in support of the Malaysian government’s K-economy objectives. In this respect, alliances with international partners were designed to encourage and promote not only new technology and skills transfer, but also to increase learning and experience (or tacit knowledge). The key elements presented in an alliance-based learning framework were tested through these two cases, and the findings were then used to prepare the alliance-based learning framework (Figure 1).

This research investigates the process of alliance formation with learning as one of its major reasons for building such a relationship. By exploring the alliance evolutionary stages to its learning process, the research identified the key learning elements that promote and facilitate the process.

Initially, the study was conducted to recognise the essential factors for forming a successful alliance relationship. It has been argued that alliances are difficult to manage (Geringer and Hebert) [8]. Some writers declare that only very astute senior managers could successfully win a race to learn to conduct an alliance (Hamel et al) [11]. These arguments were used to support the development of the alliance-based learning framework. This is based on the notion that if alliance managers had problems with managing the alliance, they would be unable, or have limited opportunity, to focus on the learning process. It is also emphasises the importance of Part 1 of the alliance-based learning framework in Figure 1. Section 2 provides further evidence on how those elements/factors help to build a successful alliance relationship.

Additionally, the factors discussed in section 2.3 are significant in helping alliance partners to govern a successful relationship – Part 2 – which were recognised would, if existing in the relationship, help alliance managers to be more focused on the next part – Part 3.

Finally, by testing the work from Morrison and Mezentseff [22], the study has identified those key elements that are important to facilitate and promote shared alliance-learning between partners.

2. Implications for Theory

2.1 Part 1: Alliance Collaborative Experience.

A study by Cavusgil et al. [5] has shown that firms with greater collaborative experience benefit more in acquiring knowledge (see also Lyles, [19]; Inkpen, [13]; Child and Yan, [6]; Anand and Khanna, [1]; Holt et al., [12]; Buckley et al. [4], while tacit knowledge can be obtained through partners' close and frequent interaction (see Lei et al). [17].

Case A (Polyethylene Malaysia Sdn. Bhd.) showed that trust had already developed since both parent organisations had a long-term relationship. Therefore, when deciding to form another alliance, a small business unit, separate from the parent organisation's control and management, there were no apparent major problems. More importantly, this alliance organisation could better focus on the objective of acquiring learning. These findings also suggest that previous alliance experience is positively associated, and can impact on how the 'child' businesses are managed, monitored and acquire learning, and also that the 'child' would likely better appreciate the learning opportunities and skills for knowledge acquisition (see Westney) [29].

2.2 Part 2: Alliance Governing Skill

Commitment and trust. In managing and controlling the alliance operation, partners must have knowledge of these elements. This is because, as Zineldin [30] claimed, the success of the alliance arrangement is like a marriage; it needs commitment and trust (Holt et al. [12] Pett and Dibrell, [25]; Buckley et al [4]). Commitment can be achieved through close co-operation and a good communication process. It was established in Case B (Centre of Business and Management, SIT) that relationships would be threatened when the alliance had gaps in terms of communication and a lack of involvement from top management; or if there was insufficient 'trust' built and the alliance was at risk of being sandwiched between, for example, the source of innovation and the source of inspiration (Kanter, [15]) or its life-cycle.

2.3 Part 3: Process of Learning from Partner

Shared Vision. It is generally understood that a shared vision (by all members in the 'child' businesses) provides a focus for learning. The ability of alliance managers to provide a mechanism for sharing the alliance objectives with the other members helped the learning process to take place (for example, in Case A, alliance managers provided technical training programmes to achieve the polyethylene technology, skills and experience). This suggests that learning could be 'transferred' easily when it is made known and shared as a responsibility by

the people of such alliance organisations (see also Inkpen, [13]; Marquardt, [21]; Tsang, [27], [28]).

Organisational culture. In terms of organisational culture, this study suggests that it is very important for an alliance organisation to inculcate a positive learning culture in order to ease the learning process. For example, management must design learning strategies to build commitment towards achieving the alliance's learning objectives. This includes providing specific budgets for training and development, learning facilities and encouraging empowerment, mutual trust, sharing of responsibility, and continuous promotion of learning-based on-the-job experience.

Further, it was established that learning objectives in an alliance organisation must be valued and rewarded to motivate an individual's commitment, and this was done by setting annual individual and group/department targets.

Structure and Strategy. It has been stated that alliances need to co-ordinate the learning task within their organisation structure and strategy in a way conducive to the sharing and institutionalisation of experience to help achieve better learning results (Nonaka and Takeuchi, [23]; Tsang, [28]). Thus alliance organisations that are formed with a learning objective need to be structured in a simple way and involve little bureaucracy (Kanter, [15]).

Learning, it is also argued, is a costly process, and the performance of the alliance may be positively related to the costs provided by the management. Therefore, it is suggested that learning has to be well planned and integrated into the organisation's strategy (see Cohen and Levinthal, [7]; Lee and Beamish, [16]). In this view, it was established that Case A has supported the importance of those factors. For example, as learning was included as a primary motive for alliance formation, and management had prepared proper strategies such as providing satisfactory budget for technical and training programmes, as well as learning facilities, the learning process was more easily accessed. On the other hand, in Case B, there was a great deal of bureaucracy involved, and the local parent partner was facing financial problems that resulted in a limitation on capitalising on the 'child' learning opportunities.

The findings indicate that alliances need to be systematically planned and well-managed in order to bring strength and improvement to the organisations, and more specifically, to help learning take place. It has also been shown that strategic management decisions are important in identifying learning strategies and must be addressed at the beginning of the alliance formation through to setting-up the mechanism for evaluating the effectiveness of learning from the parent partner.

Other Key Learning Elements. Theoretically at least, the case study findings support the suggested elements in the alliance-based learning framework, especially when the latter is developed from organisational learning theory, specifically within the alliance context. It was shown that there is a positive relationship between all elements – 'shared mental models', 'systemic thinking', 'joint learning strategy/structure and process', 'knowledge connection, creation and management', 'communication and network', 'learning mechanism', and 'leadership commitment' – and overall organisation learning outcomes and performance; be they at individual, team or organisational levels. Additionally, it is suggested that, in the long run, the knowledge and experience arising from this effort can be used in future relationships for promoting organisational growth or achieving competitive advantage.

The learning process in Case A was judged to be more successful due to the fact that the child company had inculcated a strategy that helped promote a better learning environment. Thus, those contributing elements that promote learning from partners (which were applied by this organisation), were used to support the modification of the proposed alliance-based learning framework and to justify the inclusion of additional elements.

Finally, it is reasonable to assume from the findings that the success in achieving learning in the Case A child company was due to:

- A. Focused and planned learning objectives.
- B. Trust built up in the relationship.
- C. Managers (expatriate and a few local senior managers) with previous alliance experience.
- D. Alliance expatriate managers able to adapt to the local culture and share the alliance objectives.
- E. Top management commitment towards the alliance
- F. Close and frequent communication and interaction between the foreign and local partners' staff.

In Case B, there was little evidence of the above, and thus the corresponding learning was limited to individual and group levels. Therefore, the study highlights the following reasons for inhibiting learning, especially at an organisational level:

- The alliance and shared learning objective were not made clear to the staff in the 'child' business.
- Little top management commitment, especially from the 'child' local parent partner.
- A high level of bureaucracy involved (also in 'child' business).
- Less face-to-face communication or direct interaction between partners (communication gap).

3. Contribution to Knowledge

Although the number of strategic alliances is increasing, their performance is still limited and often creates unsatisfactory outcomes (Beamish and Delios, [2]; Beamish and Berdrow, [3]). The reasons for the poor performance of alliances include, for example, lack of congruity of objectives (Beamish and Delios, [2]), difficulties in management (Madhok, [20]), and costly operations (Lee and Beamish, [16]).

From another point of view, it is established that learning through alliances is a widely recognised opportunity, be it through strategic, operational or financial motivations (Hamel and Prahalad, [11]; Beamish and Berdrow, [3]). Further, literature also suggests that 'parent control' could also determine the performance (Gray and Yan, [9]; Lin et al. [18]).

This study suggests, however, that 'alliance top management involvement' can be positively related to the learning performance of the alliance business (specifically in terms of learning *from* parent partners to the 'child' businesses – and in this case, it is especially important where both alliance organisations were operating in developing countries, and were dependent on parent partner contribution to learning). The research has shown that the top management in the local business was responsible for preparing and providing a focused learning environment and strategy in order to maximise learning absorptive capacity *from* its parent

partners. For example, in Case A, it was shown that top management commitment helped the ‘child’ access and share polyethylene technology, skills and experience with little or no conflict with the partner. In Case B, however, it was clearly stated that learning was inhibited due to conflict in internal management and high bureaucracy involved at the ‘child’ business partner institution.

In summary, the primary contribution to knowledge of this study rests with the proposed alliance-based learning framework, and its specific argument that proper management of the ISA evolutionary stage helps to increase and maximise the acquisition of learning. Having a mutually agreed and organised alliance relationship provides the opportunity for alliance managers to concentrate on both the learning effort and a focused strategy, structure and culture that promote a better learning environment.

Specifically, the study has established the following contributions:

- Development of an alliance-based learning framework that helps promote a conducive learning environment within the ISA context.
- Testing of the framework, and provision of evidence that applying the key elements could help partners in the alliance organisations maximise their learning opportunity.
- Finally, provision of evidence for refining the factors that can promote and enhance the learning process (elements that remain or are added as new to the framework after the test), and factors that inhibit learning.

4. Managerial Implications

In practical terms, the overall findings suggest that in terms of learning, the managerial, operational and business strategies of the alliance organisation cannot be separated. Indeed, management should leverage the learning with future business development, and the learning acquired from the partners should be stored, managed, and used for future alliances.

As suggested by Parise and Henderson [24], traditional alliance success measures, such as duration and financially-based metrics, may be insufficient if the business strategy is to reduce exposure to risk, or to develop an industry standard, and suggest that in measuring alliance success, a linkage to business strategy should be included.

The development of the alliance-based learning framework is appropriate for two major reasons. First, it provides a practical background for managers in an alliance organisation to exploit the advantages of the ISA, and for preparing the strategy and structure that are needed to accomplish the learning objectives (especially in the case where child partner is seeking learning from its foreign parent partner). Second, it helps identify the factors or elements to be taken into consideration, especially when an alliance is built with a focus on learning objectives.

5. Limitations of research

This study has a number of limitations; one being the limited number of case studies, which prohibited generalisation of the findings. However, the findings and analysis may be used to

support the development of a more generalised model in the theory of ISA and the learning context.

The second limitation is that the data were collected mainly from people in the local partners' organisations in Malaysia and only one person from the UK parent partners was interviewed in each case. This limited number of respondents was due to the fact that some of them (the respondents from the local company or business) were reluctant to give information (due to company confidentiality policy) and also because of time-constraints in order to secure more interview sessions.

Third, the data were collected when the intended learning (learning process from parent partners to 'child' businesses) had already taken place. For example, the company visit and face-to-face interviews with respondents at the Polyethylene Malaysia Sdn. Bhd. (Case A) took place when the child company had apparently successfully achieved the transfer of technology and skills from the parent partner and the plant had operated successfully. However, learning observed at the time of the study was part of a continuous learning process. In Case B, the visit and face-to-face interviews with the respondents at the 'child' business took place when the relationship was experiencing problems that ultimately led to the dissolution of the partnership.

6. Conclusions

The study has been conducted to contribute to the existing understanding of whether or not an alliance can be used as a learning vehicle. It underlines the importance of learning processes through the alliance relationship, and shows that learning can take place via various opportunities. In this study for example, learning is shown to take place from foreign parent partners to the child organisation. This opportunity for learning, which needs proper planning and negotiation, can be used by management to design and promote a more successful learning strategy by inculcating suggested key learning elements.

The study was conducted on two selected 'child' business/organisations, addressing the learning that 'occurred', and relating it to increased knowledge of these 'child' businesses. From the findings, it could be concluded that management played an important role in facilitating the learning process.

As the study reviewed the issues of ISAs and the learning process by developing and testing its alliance-based learning framework on two types of organisations (manufacturing and education) in Malaysia, the framework was then modified, based on the findings and sought evidence.

In summary, it was suggested that the key findings from both Cases A and B showed that, first, both 'child' businesses or companies had achieved learning but there were problems in Case B that inhibited the process of learning from the partners, such as internal management conflict at the 'child' business.

The second key finding is that the alliance in Case A was judged to be more successful. Thus the (modified) framework highlights the elements that were found to be important, and had been applied by the organisation to support the process of learning from the parent partner.

Further, as the study tested the importance (in terms of applicability) of key learning elements suggested by Morrison and Mezentseff, a modified framework as shown in Figure 1, Part 3 was proposed.

The figure shows all those elements that are important in the promotion of shared alliance learning in the child business. This identification of key elements promoting learning in the child business from its foreign parent partner answers part 'c' in the research questions. In particular, the study proposes that each element should have its individual circle and arrow attached to signify that they are equally important in terms of contribution to the promotion of shared alliance learning. This is important because as it was stated before, learning from the foreign parent partner needs proper strategies and high commitment.

In conclusion, the researcher felt that regardless of the alliance organisations' locations, and industry sector, the proposed framework would facilitate the learning process. As a whole, it is hoped that this framework will be a useful guide for managers in alliance organisations for promoting learning and for academics to understand more in terms of the theoretical aspects involved.

Literature

- [1] ANAND, B. N. AND KHANNA, T. (2000). Do firms learn to create value? The case of alliances. *Strategic Management Journal*, Vol. 21., No.2, pp. 295-315.
- [2] BEAMISH, P. W., AND DELIOS, A. (1997). Improving joint venture performance through congruent measures of success. In: Beamish, P.W. and Killing, J. P. (Eds.) *Co-operative strategies: European perspectives* (pp.103-127)
- [3] BEAMISH, W. P. AND BERDROW, I. (2003). Learning from IJVs: The unintended outcome. *Long Range Planning*, Vol. 36, pp. 285-303.
- [4] BUCKLEY, P. J., GLAISTER, K. W. AND HUSAN, R. (2002). International joint ventures: Partnering skills and cross-cultural issues. *Long Range Planning*, Vol. 35, pp.113-134.
- [5] CAVUSGIL, S. T., CALANTONE, R. J. AND ZHAO, Y. (2003). Tacit knowledge transfer and firm innovation capability. *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 18, No. 1, pp. 6-21.
- [6] CHILD, J. AND YAN, Y. (1999). Predicting the performance of international joint ventures. Working paper. University of Cambridge, UK.
- [7] COHEN, W. M. AND LEVINTHAL, D. A. (1990). Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, No.1, pp. 128-152.
- [8] GERINGER, J. M. AND HEBERT, L. (1989). Control and performance of international joint ventures. *Journal of International Business Studies*, Vol. 20, pp. 235-254.
- [9] GRAY, B. & YAN, A. (1992). A negotiations model of joint venture formation, structure and performance: *Advances in International Comparative Management*, Vol. 7, pp 41-75
- [10] HAMEL, G. AND PRAHALAD, C. K. (1994). *Competing For the Future*. Harvard Business School, Boston, MA.
- [11] HAMEL, G., DOZ, Y. AND PRAHALAD, C. K. (1989). Collaborate with your competitors and win. *Harvard Business Review*, Vol. 67, Jan-Feb, pp. 133-139.
- [12] HOLT, G. D. AND LOVE, P. E. D. AND LI, H. (2000). The learning organisation: Toward a paradigm for mutually beneficial strategic construction alliances. *International Journal of Project Management*, Vol. 18, Iss. 6, pp. 415-421
- [13] INKPEN, A. C. (1996). Creating knowledge through collaboration. *California Management Review*, Vol. 39, No. 1, pp. 123-140.

- [14] INKPEN, A. C. (1998). Learning and knowledge acquisition through international strategic alliances, competitiveness and global leadership in the 21st century. *The Academy of Management Executive*, Vol. 12, No. 4, pp. 223-229
- [15] KANTER, R. M. (1994). Collaboration advantage: Art of alliances. *Harvard Business Review*, Vol. 66, No. 4, pp. 96-108.
- [16] LEE, C. AND BEAMISH, P. W. (1995). "The characteristics and performance of Korean joint ventures in LDCs". *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, pp. 637-654.
- [17] LEI, D. SLOCUM JR, J. W. AND PITTS, R. (1997). "Building cooperative advantage: Managing strategic alliances to promote organisational learning". *Journal of World Business*, Vol. 32, No. 3, pp. 203-224
- [18] LIN, J. L., YU, C.-M. J. AND SEETO, D.H.W. (1997). Motivations, partners' contributions, and control of international joint ventures. In Beamish, P. W. and Killing, J. P. (Eds), *Co-operative strategies: Asian Pacific perspectives* (chapter 5, pp. 115-134). New Lexington Press: San Francisco.
- [19] LYLES, M. A. (1988). Learning among JV-sophisticated firms. In Contractor, F. and Lorange, P. (eds.), *Cooperative strategies in international business*. Lexington Books, Lexington, MA, pp. 301-316.
- [20] MADHOK, A. (1995). Revisiting multinational firms' tolerance for joint ventures: A trust-based approach. *Journal of International Business Studies*, Vol. 26, No. 1, pp. 117-137.
- [21] MARQUARDT, M. J. (1996). Building the learning organisation: A systems approach to quantum improvement and global success. McGraw-Hill, New York, NY.
- [22] MORRISON, M. AND MEZENTSEFF, L. (1997). Learning alliances: A new dimension of strategic alliances. *Management Decision*, Vol. 35, No. 5, pp. 351-358.
- [23] NONAKA, I. AND TAKEUCHI, H. (1995). *The knowledge creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford University Press, New York.
- [24] PARISE, S. AND HENDERSON, J. C. (2001). Knowledge resource exchange in strategic alliances. *IBM System Journal*, Vol. 40, No. 4, pp.908-924
- [25] PETT, T. L. AND DIBRELL, C. C. (2001). A process model of global strategic alliance formation. *Business Process Management Journal*, Vol. 7, No. 4, pp. 349-364.
- [26] SHARMA, D. D. (1998). A model for governance in international strategic alliances. *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 13, No. 6, pp. 511-528.
- [27] TSANG, W. K. E. (1998). Motives for strategic alliances: A resource-based perspective. *Scandinavian Journal Management*, Vol. 14, No. 3, pp. 207.
- [28] TSANG, W. K. E. (1999). The knowledge transfer and learning aspects of international HRM: An empirical study of Singapore MNCs in China, *Academy of Management Review*, Vol. 13, No. 1, pp. 91-101
- [29] WESTNEY, D. E. (1998). Domestic and foreign learning curves in managing international cooperative strategies. In Contractor, F. and Lorange, P. (eds.), *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington Books, Lexington, MA, pp. 339-346.
- [30] ZINELDIN, M. A. (1998). "Towards an ecological collaborative relationship management: A "co-operative" perspective". *European Journal of Marketing*, Vol. 32, No. 11/12, pp. 1138-1164

Role of the Entrepreneurial Universities in the Human Capital Formation of the Region

Maria A. Burykhina

Tomas Bata University, Faculty of economics and management

E-mail: mariabur@yandex.ru

Abstract

This paper addresses the issue of human capital formation - as the basic engine of economic growth, the investment into the human capital, universities - as a resource of formation of the human capital in regions. Higher Education research-led sector worldwide, is facing new challenges that require new and innovative systems for sustaining and developing new and innovative technology-transfer activities in support of the modern competitive economy. Universities play the basic role in formation of the qualified labor and reflect investment character of expenses for formation from trained. High Educational Institutions and related human capital investment strategies are key ingredients in the promotion of sustainable development of the regions. Universities today, in this school of thought, are held to be vortexes which can combine use of knowledge with industrial and regional growth and provide a habitat for the dynamic interaction between educational, business and government sectors. Universities are facing problems of preparation of innovative experts, search for new forms of formation of the human capital, meeting new requirements in conditions of economic growth. By consideration of the problems connected with human capital formation, we should speak about the bilateral approach to a situation, by considering high educational institutions as the resource for formation of the human capital on the one side, and as the enterprise which should be developed itself for successful productivity from the other side.

Key Words: *Entrepreneurial Organization, Entrepreneurial University, Human Capital, Formation of the Human Capital, Triple Helix Model, Regional Development.*

Abstrakt: Role podnikatelských univerzit při tvorbě lidského kapitálu v regionu

Článek se věnuje problematice formování lidského kapitálu – coby základní hnací síle ekonomického růstu, investicím do lidského kapitálu, univerzitám – jako zdroji tvorby lidského kapitálu v regionech. Na celém světě čelí vědecky založené obory vyššího školství novým výzvám, jež si žádají nové a inovativní systémy udržování a rozvíjení nových a inovativních aktivit k přenosu technologií, podporujících moderní konkurenční hospodářství. Univerzity hrají zásadní roli při tvorbě kvalifikované pracovní síly a reflektují investiční charakter výdajů. Instituce univerzitního vzdělávání a jim odpovídající strategie investic do lidského kapitálu jsou klíčovými komponentami při podpoře udržitelného rozvoje regionů. Z dnešních univerzit se v souladu s tímto myšlenkovým proudem stávají centra, kombinující využívání znalostí s průmyslovým a regionálním růstem a nabízející prostředí pro dynamickou interakci mezi vzdělávacím, podnikatelským a vládním sektorem. Univerzity čelí problémům při přípravě inovačních expertů, při hledání nových forem vytváření lidského kapitálu, při naplňování nových požadavků v podmínkách hospodářského růstu. Vezmeme-li v úvahu problémy spojené s tvorbou lidského kapitálu, měli bychom mluvit o bilaterálním přístupu k této situaci, kdy na jedné straně stojí vysokoškolské instituce jako zdroje formování lidského kapitálu a na druhé jako podniky, jež by měly samy rozvíjet úspěšnou produktivitu.

Klíčová slova: *Podnikatelská organizace, podnikatelská univerzita, lidský kapitál, formování lidského kapitálu, model trojitě závitnice, regionální rozvoj.*

Human capital

In recent years the term "human capital" has become almost dreadfully familiar. It entered into common usage among economists 30 years ago, by Gary Becker, a Nobel laureate and professor of economics and sociology at the University of Chicago; he made it the title of a seminal book on the economics of education and training.

As Mr. Becker points out, "education and training are the most important investments in human capital". Many studies have shown that high school and college education in the United States greatly raise a person's income, even after netting out direct and indirect costs of schooling, and even after adjusting for the fact that people with more education tend to have higher IQs and better-educated and richer parents. Similar evidence is now available for many years from over a hundred countries with different cultures and economic systems. The earnings of more educated people are almost always well above average, although the gains are generally larger in less developed countries [1].

The concept of human capital arose from a recognition that an individual's or a firm's decision to invest in human capital (i.e. undertake or finance more education or training) is similar to decisions about other types of investments undertaken by individuals or firms. Human capital investments involve an initial cost (tuition and training course fees, forgone earnings while at school and reduced wages and productivity during the training period) which the individual or firm hopes to gain a return on in the future (for example, through increased earnings or higher firm productivity). As with investments in physical capital, this human capital investment will only be undertaken by the wealth-maximizing individual or firm if the expected return from the investment (or 'net internal rate of return') is greater than the market rate of interest[2].

Most empirical studies of investment in human capital have looked at education rather than on-the-job training. Institutions of higher learning have long been recognized as having unique and powerful impacts on the regions in which they are located. The educational and, more recently, research functions of universities are being credited with major roles in regional economic development. No state strategy for enhancing economic growth is complete without explicit consideration of how additional public investment in higher education can enhance the state's ability to influence business location decisions; generate indigenous, self-sustaining economic activity; and further raise the quality of human capital [3].

There are several problems that arise when trying to estimate the true causal effect of education and training on individual earnings.

Role of the universities in the human capital formation

University is a structure supplying human capital to other organizations of a region. In regard to human capital formation, the university's importance of regionally-focused teaching has a stronger focus on regional student recruitment and graduate retention; the development of programs that address skills required by regional industries, localization of learning processes, for example, through workplace-based learning and regional projects. From the perspective of the triple helix model [4], Etzkowitz argues that the third role of universities involves a shift from training individual students towards a focus on groups, in organizational settings.

Universities increasingly ‘train organizations’ through teaching-based incubators that integrate entrepreneurial education and firm formation [5].

There are generative and developmental roles performed by universities in regard to human capital formation at a regional level:

Key characteristics of university roles in regional human capital formation:

- Integrated with new firm formation, in non-traditional contexts, notably, incubators.
- Generic advanced training to support the loosening of lifetime employment, as firms are increasingly involved in lateral relationships.
- Regionally-focused education, through emphasis on student recruitment, graduate retention; programs to address regional skills gaps, especially, development of regionally-focused learning processes.

A key question that is raised by the study is the importance of a generative role performed by universities. It may be argued that the heart of the matter is the relevance of the contributions made by universities to regional needs. Whether that contribution is generative or developmental is a second order issue.

The reality is that the relationships between universities and their regions mature over time and what is best at one point may not be so at another. Equally, what is best for one university or region may not be suitable for another. Certainly, there may be merits in a generative role performed by a university, in terms of the sustainability of the university itself and, perhaps, its own confidence and credibility as a key regional actor.

Universities are making valuable contributions to enhancing the human capital stock in their regions, that are consistent with community expectations and the evolution of the role of universities. Universities, heretofore seen as a source of human resources and knowledge, are looked to for technology and future industry. Many universities, even those in countries such as Japan that until recently relied almost wholly on informal ties have developed the organizational capabilities to formally transfer technologies. Universities are also extending their teaching capabilities from educating individuals to shaping organizations in entrepreneurial education and incubation programmes [6]. Moreover, rather than technology transfer existing as an isolated island, some universities are combining their research, teaching and technology transfer capabilities in new formats, with each academic mission enhancing the other.

The necessary precondition of successful management in processes of university’s modernization, its integration into regional development is elaboration of strategy and the mechanism of inclusion in perspective organizations (formal and informal) [7].

By development of productive strategy it is necessary to consider a number of the moments describing external (in present understanding) environment. First, conditions of activity of university are defined by features of a social system, a policy of federal bodies, the basic macroeconomic parameters of the country which now are favorable enough for educational structures. Development and implementation of effective strategy for integration economic and social sector solves a complex of problems: to reveal competitive advantages and strategic opportunities of university development; to prove the maintenance of strategy

development of the university, the country considering interests, territories, business-units; to define groups of potential participants of various forms of interaction business-units, authorities and management, their interests and spheres of interaction; productively to adapt and use positive foreign experience of application economic-organizational forms and tools; to coordinate actions and control university with a policy of federal and regional authorities in sphere of social and economic transformations; to make active processes of investments attraction to university[8].

The estimation of occurring and predicted changes in an environment of the university region allows to determine risks, dangers and potentialities.

Potentialities: the interested attention of regional authorities, use of their organizational-economic potential for expansion of participation of university in perfection of social and economic processes; escalating of economic resources due to joining of university into business-groups; Integration of universities with the branch and academic scientific organizations; development of segments of the market of patents and licenses for high technology production and technologies; expansion on high-tech on the markets of educational services.

Threats: the weakening of creativity connected with "brain drain" from high education systems into business and abroad; exacerbation of the competition between international, inter-regional and regional levels in the educational markets; weakening of communications between university and enterprises of real economy sector.

Strong and weaknesses of university, opportunities and the threats arising in its environment, it is necessary to consider in a context of similar characteristics of regional social and economic system.

Conclusion

The available evidence has shown that human capital is an important factor in individual, firm and national economic growth. In particular, positive economic returns to education at the individual level have been consistently found, with such returns varying by the type and level of the qualification obtained, by subject area for higher education and over time. Training, too, was shown to result in significant wage returns for the individual, and, again, the returns were found to vary among the different sources and types of training courses. Training appears to offer further benefits in terms of higher employment stability and to be quite portable among jobs.

More direct evidence on the importance of human capital for national productivity growth is provided by growth regressions, where the education measures have been found to be significant explanatory variables, with higher education being the most relevant education variable for more developed countries. Etzkowitz argues that "The common objective of knowledge-based economic development efforts everywhere in the world is the creation of an 'Innovating Region'. An Innovating Region has the capability to move across technological paradigms and periodically renew itself through new technologies and firms generated from its academic base. Perhaps the most important factor is the presence of an entrepreneurial university that advances emerging areas of knowledge and puts this knowledge to use in developing the region human capital. The emergence of university–industry–government

interactions the triple helix – can also be identified as a key factor in regional development” [9].

Literature

- [1] BECKER, G. <http://www.econlib.org/library/Enc/HumanCapital.html>
- [2] MASIN, A.L. Investments in Human Capital. Regional Aspects, 2004
- [3] TEMPLE, J. AND JOHNSON, P., Social Capability and Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 1998
- [4] ETZKOWITZ, H. Trippelhelix.: SNS Press, Stockholm, 2005
- [5] ETZKOWITZ, H. Entrepreneurial Scientists and Entrepreneurial Universities in American Academic Science. Dordrecht, Holland: Minerva. 1983
- [6] Miguel Palacios Lleras. A Capital Markets Approach to Student Funding. University of California, Berkeley, 2005
- [7] Mark R. Rosenzweig. Human Capital Accumulation, the Family and Economic Development - Investing in Human Capital.
- [8] HENDRICKS, L. How important is human capital for development? Evidence from immigrant earnings. American Economic Review, 2002.
- [9] ETZKOWITZ, H. MIT and the Rise of Entrepreneurial Science. Routledge, London, 2002

Vyhodnocení e-Learningového kurzu „Vybrané problémy finančního řízení podniku“

Markéta Dubová, Helena Jáčová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra financí a účetnictví
E-mail: marketa.dubova@tul.cz, helena.jacova@tul.cz

Abstrakt

Cílem článku je prezentace výsledků pilotního průzkumu, který je primárně zaměřen na předběžné vyhodnocení e-learningového kurzu „Vybrané problémy finančního řízení podniku“ a také na testování dotazníku, který byl pro tyto účely sestaven. Autoři kurzu chtějí tímto zjistit, jak jsou uživatelé a studenti kurzu spokojeni se základní strukturou kurzu, použitou technologií, designem kurzu atd. Zároveň také chtějí znát názory studentů na srozumitelnost kurzu např. při zadávání otázek a početních příkladů, jejich celkový pohled na výhody a nevýhody e-learningu jako celku a dále také jejich nápady pro případné zdokonalení či rozšíření kurzu. V neposlední řadě je úkolem průzkumu vyhodnotit efektivitu výuky podpořenou e-learningovými materiály a dopad na studijní výsledky uživatelů e-learningového kurzu, resp. nejprve zjistit, zda dotazník sestavený pro tyto účely bude vhodným nástrojem pro sběr dat potřebných pro takové hodnocení. Výše zmiňovaný e-learningový kurz byl primárně vyvinut pro studenty prezenčního studia Hospodářské fakulty (HF) na Technické univerzitě v Liberci, avšak může pomoci při studiu každému, kdo se zajímá o problematiku finančního řízení podniku. Kurz se skládá z 11-ti kapitol, které jsou multimediálně zpracovány. Student vstupuje do jednotlivých kapitol intuitivním pohybem kurzoru a kliknutím myši na příslušné multimediální okno, které je uspořádáno tak, aby nejprve představilo cíle kapitoly a klíčová slova. Každá kapitola je studentovi či uživateli zpřístupněna v PDF formátu a je vždy ukončena stručným shrnutím nejpodstatnějších myšlenek. Samozřejmě nechybí otázky a početní příklady, kdy je uživateli umožněno, aby si sám otestoval své nabyté znalosti, a dále slovník pojmů, hypertextové odkazy a další.

Klíčová slova: e-Learning, finanční řízení, Moodle, podnik, dotazník, pilotní průzkum.

Abstract: The Evaluation of the e-Learning Course „Selected Problems of Financial Management“

The aim of this article is to present the results of the pilot research which was basically focused on the pre-evaluation of the e-learning course entitled „Selected Problems of Financial Management“. The authors of the questionnaire, which was firstly developed for these purposes, wanted to find out if the users of the course are satisfied with the basic structure, technology and design of this course etc. The authors also wanted to know the students' opinion of the course comprehensibility, their evaluation of advantages and disadvantages of e-learning as a whole and their ideas how to improve the course. Finally, the one of the most important purposes of the research was to evaluate the effectivity of e-learning education and the impact on the study results of the course users. The above mentioned e-learning course was firstly designed for students of full-time courses of the Faculty of Economics at the Technical University of Liberec. However, this e-learning course can serve anybody who is interested in the problems of financial management of companies. This course is composed of 11 chapters. The student/user can enter the chapter by simple clicking on the multimedia window. Each such multimedia window is organized in order to firstly introduce the aims of the chapter and key words. Each chapter is completed at the end by the summary of the most important ideas and knowledge, tests, hyperlinks and key words dictionary etc.

Key Words: e-Learning, Financial Management, Moodle, Enterprise, Questionnaire, Pilot Research.

1. Úvod

E-learning představuje nástroj pro tvorbu a distribuci výukových materiálů a vyhodnocení znalostí jeho uživatelů prostřednictvím počítače s příslušným programovým a síťovým vybavením. Rychlý rozvoj internetu a nástup elektronického vzdělávání otevírá nový prostor a možnosti vytváření vhodných výukových materiálů nejenom pro studenty prezenční a kombinované formy studia, ale i pro studenty v oblasti celoživotního vzdělávání. Dále tyto výukové materiály mohou sloužit i jako vhodná pomůcka pro management a zaměstnance podniků, kteří si zde mohou najít nejen různá teoretická vymezení odborných termínů, ale i praktické příklady postupů a metod používaných např. při finanční analýze, výpočtech efektivnosti investic, apod.

Využití e-learningu přináší výhody jak studujícím, tak i pedagogům. K hlavním výhodám patří především snadná přístupnost, možnost rychlé aktualizace, úspora nákladů pro univerzitu při tisku nových učebních materiálů, podpora spolupráce mezi studentem a vyučujícím a mnohé další.

Tato forma výukových materiálů má i své nevýhody, které lze spatřovat především v tom, že je nutné připojení k internetu, kterým jsou vybaveny jak školy, knihovny tak i podnikatelské subjekty, ovšem řada domácností připojení k internetu ještě nemá. Další nevýhodou je omezený sociální kontakt, který je při této formě výuky a vzdělávání značně omezen. Z tohoto důvodu je vhodné kombinovat e-learning s běžnými vzdělávacími metodami.

2. Cíl a metodika

Cílem článku je vyhodnotit výsledky pilotního průzkumu mezi studenty, kteří ke svému studiu a přípravě ke zkoušce z předmětu Finanční řízení podniku použili e-learningový kurz „Vybrané problémy finančního řízení podniku“. Hlavním úkolem tohoto pilotního průzkumu bylo otestovat strukturu a funkčnost dotazníku sestaveného za účelem získávání dat týkajících se názorů studentů a uživatelů na zmiňovaný e-learningový kurz. Autoři kurzu chtějí dotazníkem zjistit, jak jsou uživatelé a studenti kurzu spokojeni se základní strukturou kurzu, použitou technologií, designem kurzu atd. Zároveň také chtějí znát názory studentů na srozumitelnost kurzu např. při zadávání otázek a početních příkladů, jejich celkový pohled na výhody a nevýhody e-learningu a dále také jejich nápady a doporučení pro případné zdokonalení či rozšíření kurzu. Průzkum si také kladl za cíl zjistit, zda je možné prostřednictvím dotazování vyhodnotit efektivitu výuky podpořené e-learningovými výukovými materiály.

Pro dosažení stanoveného cíle byla zformulována metodika, která spočívala v následujících krocích:

- analýza možnosti vytvoření interaktivní výukové podpory na Hospodářské fakultě TUL,
- výběr předmětu, který bude zpracován jako pilotní a jeho možné propojení se stávajícími materiály k podpoře výuky,
- výběr vhodného programu pro vytvoření učební pomůcky, který by dále umožňoval snadnou aktualizaci a doplnění zpracovaných textů,
- vytvoření webové aplikace, která by umožňovala studentům prezenční i kombinované formy studia distribuovat požadované znalosti z předmětu, který je součástí státních závěrečných zkoušek,
- aplikace ve výuce daného studijního materiálu,

- zhodnocení studijní pomůcky studenty pomocí dotazníkového šetření.

3. Představení e-learningového kurzu (realizace studijního materiálu)

Po krátké analýze možností vytvoření e-learningového kurzu na Katedře financí a účetnictví na Hospodářské fakultě TUL bylo rozhodnuto, že jako pilotní interaktivní výuková podpora bude vytvořen e-learningový kurz „Vybrané problémy finančního řízení podniku“, který bude sloužit jako nepovinná pomůcka při studiu předmětu Finanční řízení podniku I. a II. Autoři kurzu využili svých pedagogických zkušeností při tvorbě tradičních knižních výukových materiálů a také svých zkušeností při tvorbě různých flashových animací a prezentací na internetu. Při zvážení všech výhod a nevýhod programů, které umožňují tvorbu těchto e-learningových podpor výuky, se autoři rozhodli využít softwarového balíčku s názvem Moodle. Tento software byl zvolen hlavně proto, že je volně a veřejně přístupný a lze jej použít na jakémkoliv počítači s fungujícím PHP, a také proto, že podporuje celou řadu databází.

V současné době tento e-learningový kurz slouží pro podporu výuky na Katedře financí a účetnictví právě druhý školní rok. E-learningový kurz „Vybrané problémy finančního řízení podniku“ je určen především studentům denního studia 4. ročníku Hospodářské fakulty TUL. Avšak uživatelem kurzu se může stát každý zájemce o vědomosti týkající se např. vlivu časového faktoru a rizika na finanční rozhodování, finanční analýzy, využití různých forem interních a externích zdrojů financování podnikových potřeb a v neposlední řadě také investičního rozhodování a dlouhodobého financování.

Studenti, kteří projeví zájem o e-learning, se nejprve zaevidují na webové stránce <http://turbo.cdv.tul.cz/>, kde se přihlásí založením nového účtu, čímž jim bude následně prostřednictvím uživatelského jména a hesla umožněn přístup do kurzu. Studenti byli informováni o možnosti přístupu do kurzu průběžně během školního roku na přednáškách i cvičeních předmětu Finanční řízení podniku.

Kurz je tvořen celkem 11-ti kapitolami. Každé multimediální okno odpovídající jedné kapitole je graficky uspořádáno tak, že se nejprve student seznámí s obsahem kapitoly a nejdůležitějšími klíčovými slovy probírané látky. Celý text lekce lze pak otevřít kliknutím myši na příslušnou kartu, čímž se zobrazí soubor ve formátu PDF. Ke zobrazení těchto materiálů byl v Moodle využit Modul Studijní materiály, který umožňuje zobrazení jakéhokoli materiálu dostupného v elektronické formě (soubory aplikací Word, PowerPoint, Flash, video nebo zvukové soubory ap.). Zpětná vazba, jež má studujícímu i vyučujícímu potvrdit či naopak vyvrátit dovednosti a znalosti, je zde umožněna prostřednictvím testů. Moodle nabízí možnost vytváření databáze otázek v tzv. „Modulu Test“. Jednotlivé testy jsou sestaveny tak, že vždy obsahují zhruba 10 otázek, které se vztahují k problematice probírané v dané lekci a které vždy nabízí volbu 3 možných odpovědí s jedinou správnou variantou. Součástí testů jsou i numerické úlohy. Moodle umožňuje automatické hodnocení a zobrazování správných odpovědí k uvedeným otázkám.

4. Výsledky pilotního dotazníkového řešení

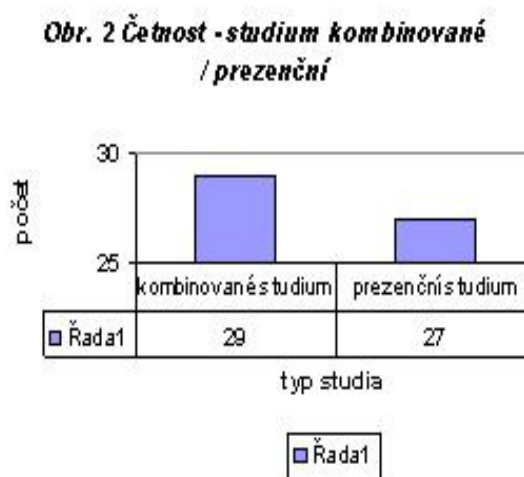
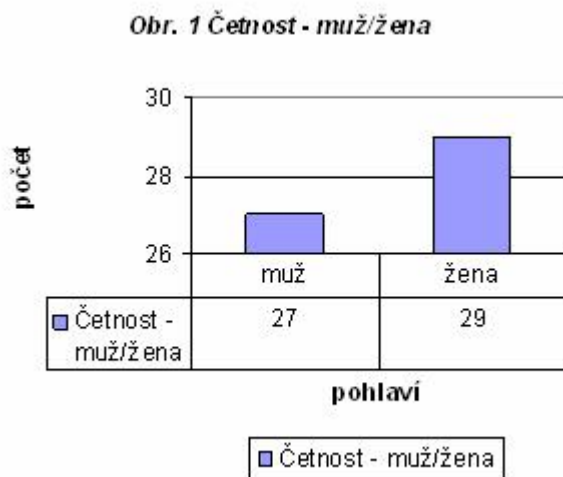
Jak již bylo zmíněno, chtějí autoři znát názor studentů na tento kurz, k čemuž byl využit autory sestavený dotazník a proveden pilotní průzkum mezi studenty. Dotazník byl tematicky rozdělen do následujících okruhů:

- charakteristika respondentů;
- vyhodnocení kurzu z hlediska spokojenosti a názorů studentů na kurz;
- výhody a nevýhody e-learningu z pohledu jejich uživatelů, resp. studentů;
- organizace studia e-learningového kurzu;
- vyhodnocení vlivu kurzu na studijní výsledky studentů;
- výhled do budoucna.

V následujících podkapitolách článku budou výsledky těchto tematických okruhů z dotazníkového průzkumu podrobněji popsány.

4.1 Charakteristika respondentů

Celkem bylo požádáno 144 studentů prezenčního a kombinovaného studia, aby zodpověděli na otázky obsažené v dotazníku spokojenosti se zmiňovaným e-learningovým kurzem. Dotazníkové šetření obsahovalo celkem 26 otázek. Kompletně vyplněných dotazníků vrátilo celkem 56 respondentů, z toho bylo 29 studentů kombinovaného studia a 27 studentů studia prezenčního (Obr. 2), z čehož bylo 27 mužů a 29 žen (Obr. 1). Z vyplněných dotazníků dále vyplynulo, že z 56 respondentů má 37% z nich dobré zkušenosti s e-learningem, 35% z nich má pouze částečné zkušenosti, 15% z nich spíše zkušenosti nemá a 13% nemá zkušenosti žádné. Nikdo z nich nepotvrdil zkušenosti výhradně nejlepší. Tuto informaci o zkušenostech studentů s e-learningem považují autoři za důležitou z toho důvodu, že mohou zjistit, zda již studenti mají vytvořenou jakousi představu o tom, jak by interaktivní studijní pomůcka měla být strukturována a co by jim měla nabídnout ve srovnání s tradičními knižními studijními materiály. Studenti byli v této části dotazníku také žádáni, aby vyplnili své jméno, příp. číslo indexu. Tento údaj byl zcela dobrovolný. Celkově uvedlo tuto informaci 25 studujících. Autoři požadovali tuto informaci proto, aby mohli snadněji zjistit úspěšnost studentů v jejich studiu a tím i celkovou efektivitu e-learningového kurzu.



Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Z návratnosti dotazníků a aktuálního počtu 140 studentů prezenčního a 60 studentů kombinovaného studia 4. ročníku HF v letošním školním roce 2006/2007 lze usoudit, že studenti kombinovaného studia se snaží více využívat e-learningové formy studijních materiálů pravděpodobně proto, že jsou pro ně snadněji dostupné než pravidlené přednášky a cvičení a mohou je používat v jakémkoliv čase, popřípadě si vytisknout potřebný text. U studentů prezenčního studia je důvodem nízké návratnosti kompletně vyplněných dotazníků a nižší frekvence používání kurzu ten fakt, že ke studiu raději využívají přednášek, které buď

sami navštěvují nebo které získají od svých kolegů, a tudíž nejsou tolik motivováni k využívání alternativních zdrojů informací jako studenti kombinovaného studia. Fakt, že studenti prezenčního studia méně používali kurz ke své přípravě na zkoušku, vyplynul z té skutečnosti, že tito studenti sice byli ochotni dotazník vyplnit, ale vrátili jej vyplněný jen z části s odůvodněním, že daný e-learningový kurz z různých příčin (časových, technických, z důvodu údajné neinformovanosti o existenci kurzu atd.) ke svému studiu nepoužívali. Tyto dotazníky bylo nutné z dalšího vyhodnocování vyřadit.

4.2 Vyhodnocení kurzu z hlediska spokojenosti a názorů studentů na kurz

Důležitým prvkem ankety bylo zjistit spokojenost, příp. nespokojenost a celkový dojem uživatelů, resp. studentů, z e-learningového kurzu.

Obr. 3 Splňuje eLearningový kurz představy studentů?



Obr. 4 Spokojenost studentů s technologií

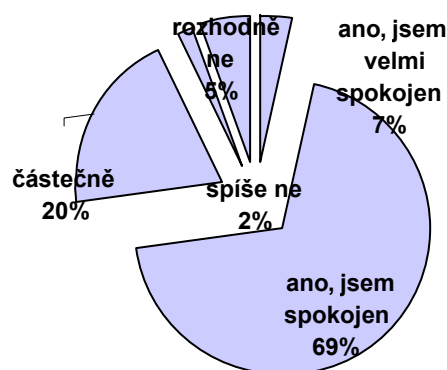


Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

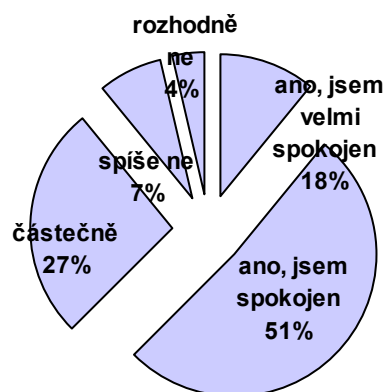
Z otázky, zda kurz splňuje představy studentů, vyplynulo, že 63% dotazovaných je s kurzem spokojeno, 7% dokonce velmi, 44% respondentů odpovědělo, že jsou s kurzem spokojeni částečně. Nespokojených studentů bylo celkem 9% (2% odpovědělo rozhodně ne a 7% spíše ne), z čehož lze usuzovat na vysokou spokojenost s hodnoceným e-learningovým kurzem (viz. obr. 3). Částečná nespokojenost u některých studentů může být způsobena např. tím, že kurz zatím neobsahuje všechny tématické celky, které jsou obsahem Finančního řízení podniku I a II, že neobsahuje prozatím kompletní slovník odborných pojmů a dále že obsahuje poměrně málo testových otázek. Všechny tyto nedostatky hodlají autoři v blízké budoucnosti odstranit.

Spokojenost studentů s použitou technologií (viz. obr. 4) je také vysoká. Spokojeno je 64% studentů, 7% z nich je dokonce velmi spokojeno. Částečnou spokojenost vyjádřilo 24%, což může být způsobeno nutností přihlásit se do kurzu, pomalý internet popř. další technické překážky (nedostatky internetového prohlížeče Explorer).

Obr. 5 Spokojenost studentů se základní strukturou

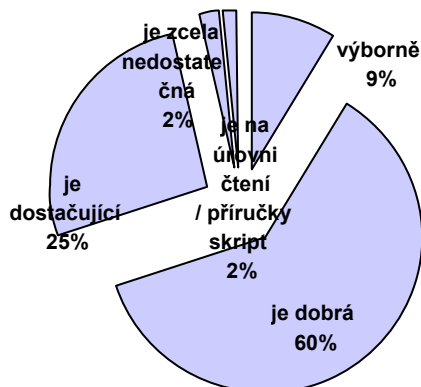


Obr. 6 Spokojenost studentů s uživatelským komfortem

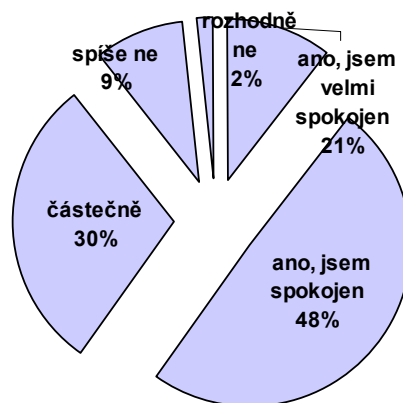


Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Obr. 7 Spokojenost studentů s názorností kurzu



Obr. 8 Spokojenost s designem kurzu



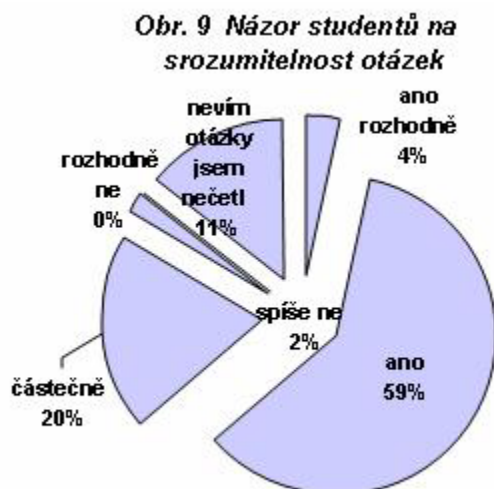
Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Další otázky se týkaly spokojenosti studentů se základní strukturou kurzu, s uživatelským komfortem, s názorností a designem kurzu. V hodnocení spokojenosti se základní strukturou kurzu (viz obr. 5) 69% respondentů ankety vyjádřilo spokojenost, 7% z nich dokonce vysokou spokojenost. Lze konstatovat, že toto kladné vyjádření velké většiny studentů poukazuje na to, že obsah kurzu zahrnuje základní tématické okruhy, které na sebe logicky navazují a zároveň představují stěžejní oblasti daného předmětu. Kromě toho se každá kapitola skládá z klíčových slov, cílů, výkladu dané látky, shrnutí, testů a příkladů, což umožňuje studentům poměrně rychlou orientaci v dané problematice.

Uživatelský komfort vyhovuje 69% respondentů (18% z nich je dokonce velmi spokojeno) (viz obr. 6). Spíše nespokojených je pouze 7% respondentů, což může být opět zapříčiněno technickými problémy při přihlašování se do kurzu nebo technickými problémy, které mohou být způsobeny například pomalým připojením k internetu.

Autoři kurzu se snažili navrhnout zajímavý a snad i vtipný design kurzu, který je tvořen především příjemnou uklidňující barvou, snadným ovládáním a bohatými multimediálními flashovými animacemi. Většina respondentů, tj. 69% je s navrženým designem kurzu spokojena, 21% z nich dokonce velmi. Pouze 2% respondentů vyjádřilo, že s kurzem

rozhodně spokojeni nejsou, což je podle názoru autorů kurzu opět velice pozitivní výsledek hodnocení kurzu (viz obr. 8). Obdobný výsledek vyplynul z hodnocení spokojenosti studentů s názorností kurzu (viz obr. 7).



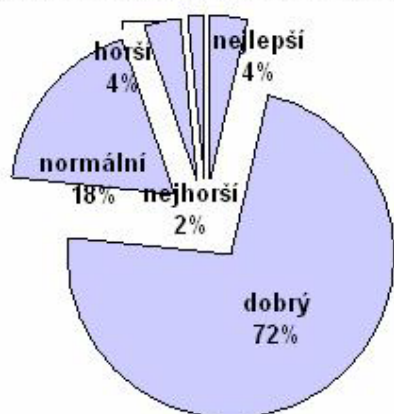
Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Dále byli studenti dotazováni, zda je z jejich pohledu kurz srozumitelný ve výkladu nové látky, otázek na konci kurzu, které mají prověřit jejich nabyté znalosti, dále z hlediska srozumitelnosti odborných pojmů a v neposlední řadě také z hlediska srozumitelnosti kurzu při zadávání početních příkladů na konci kapitol, které mají za úkol, stejně jako otázky, ověřit jejich pochopení probírané látky. Každá otázka nebo příklad mají navrženy tři varianty řešení a pouze jedna je správná. Z výsledků (viz obr. 9, 10) šetření vyplynulo, že řada studentů při studiu nevyužila možnost vyzkoušení si svých vědomostí na testových otázkách (11% respondentů) či příkladech (23% respondentů). Studenti, kteří využili této možnosti se vyjádřili, že nejen otázky (63% respondentů), ale i zadané příklady (59% respondentů) jsou srozumitelné.

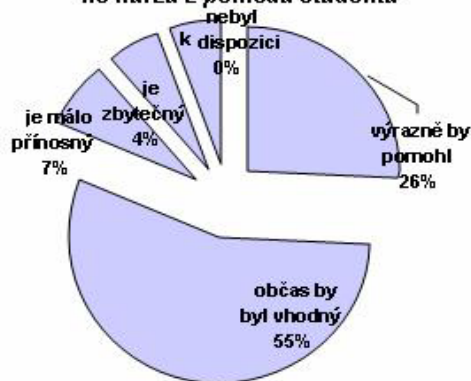
V případě názorů studentů na srozumitelnost ve výkladu nové látky se 81% studentů vyjádřilo, že kurz je z tohoto hlediska v pořádku, pouze 2% z celkového počtu respondentů odpovědělo, že kurz rozhodně srozumitelný není. Z hlediska názoru studentů na srozumitelnost pojmů používaných v kurzu již výsledky tak jednoznačně pozitivní nejsou, protože 66% napsalo, že občas narazilo na neznámý pojem a jen 29% rozumělo pojmům v celém rozsahu. Tato částečná nesrozumitelnost pojmů však je pravděpodobně dána buď ne příliš dobrou organizací studia kurzu (viz níže) nebo jednoduše tím, že je to pro studujícího nová látka, se kterou se teprve seznamuje.

Další částí dotazníku bylo zaměření se na to, jak studenti (uživatelé) celkově hodnotí kurz, tj. jejich celkový dojem (viz obr. 11). Z výsledků vyplynulo, že studenti mají z e-learningového kurzu nejenom dobrý dojem, což vyjádřilo 72% z nich, ale 4% mělo dokonce z kurzu dojem nejlepší. 18-ti% respondentů se kurz jeví jako normální a pouze 6% z nich mělo z kurzu celkový negativní dojem, z čehož vyplývá, že kurz je celkově vnímán pozitivně.

Obr. 11 Celkový dojem studentů z kurzu



Obr. 12 Důležitost hlasového komentáře ke kurzu z pohledu studentů



Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Jelikož tento e-learningový kurz není vybaven hlasovým komentářem, zajímali se autoři také o názor studentů, zda by jim komentář při studiu pomohl. (Viz obr. 12.) Z dotazníkového šetření vyplývá, že 55% studentům by hlasový komentář občas pomohl při studiu a 26% by pomohl dokonce výrazně. Tento výsledek šetření bude autory motivovat k tomu, aby kurz doplnili o hlasové komentáře.

Výhody a nevýhody e-learningu z pohledu uživatelů/studentů

Jak již bylo řečeno v úvodu, přináší využití e-learningu výhody jak studujícím, tak i pedagogům. Při vyplňování dotazníku bylo studentům nabídnuto několik možných „výhod“, které by uživatelé kurzu, podle názoru autorů, mohli shledávat jako důležité. Konkrétně autoři vybrali tyto možné výhody pro studujícího:

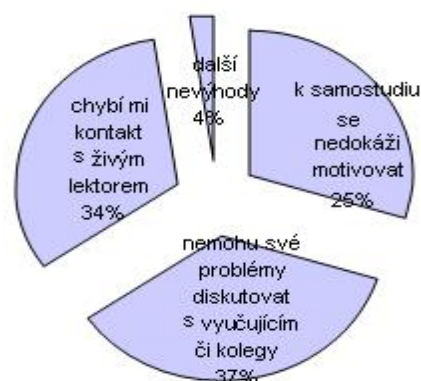
- mohu se učit tehdy, kdy chci;
- e-learningový kurz je nezávislý na kvalitě přednášejícího / cvičícího;
- mohu si přizpůsobit tempo výuky;
- mohu si přizpůsobit obsah kurzu (učím se to, co chci);
- ušetří mi čas;
- mohu testovat své znalosti.

V neposlední řadě měl student, pokud to uznal za vhodné, specifikovat další výhody. Při odpovědi na tuto otázku nejenže měl student zatrhnout, které výhody na e-learningu shledává, ale na stupnici od 1 (min. význam) do 5 (max. význam), měl uvést váhu, jakou klade na jím zvolenou výhodu.

Obr. 13 Zhodnocení výhod eLearningu z pohledu studentů



Obr. 14 Nevýhody eLearningu z pohledu studentů



Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Za největší výhodu považují uživatelé možnost přizpůsobení si tempa výuky dle svého času. Rovnoměrné rozložení výhod e-learningu naznačuje, že studenti neshledali žádnou uvedenou výhodu za výrazně významnější než ostatní (viz obr. 13).

Tato forma výukových materiálů má i své nevýhody. Obdobně jako v případě vyhodnocení výhod, bylo studentům v dotazníku nabídnuto z několika možností, kterým podle svého uvážení měli přiřadit příslušnou váhu z uvedené stupnice významnosti. Možnosti nevýhod byly tyto:

- k samostudiu se nedokáži motivovat;
- nemohu své problémy diskutovat s vyučujícím / kolegy;
- chybí mi kontakt s živým lektorem.

V neposlední řadě měl student opět, pokud to uznal za vhodné, specifikovat další jím spatřované nevýhody e-learningu. Za hlavní nevýhodu e-learningu studenti považují, že nemohou vzniklý problém diskutovat s vyučujícím či kolegou a zároveň i absenci kontaktu s živým lektorem (viz obr. 14).

4.4 Organizace studia e-learningového kurzu

Velký vliv na vnímání kvality, příp. výhod a nevýhod kurzu, má organizace studia při přípravě na zkoušku či cvičení během semestru. Organizace studentů při studiu má také vysoký vliv na jejich výsledky při zkouškách. Proto byly autory do dotazníku zařazeny také otázky týkající se toho, jak studenti s daným kurzem v průběhu školního roku pracovali. Z dotazníku vyplynulo, že více času věnovali studenti kurzu kombinovaného studia. 40% studujících využilo kurz na konci semestru při přípravě na zkoušku, 36% odpovědělo, že používalo kurz spíše nepravidelně a 9% vidělo kurz až teprve v souvislosti s průzkumem (viz obr. 15). Z vyhodnocení další otázky týkající se organizace studia vyplynulo, že nejvíce, tj. 48% uživatelů, studovalo kurz po částech, 34% kurz pouze rychle prohlédlo a 16% z nich studovalo pouze ty kapitoly, které jej zaujaly (viz obr. 16). Nejvyšší průměrná délka studia při tom byla 5-30 min., což uvedlo 52% dotazovaných, 39% uživatelů uvedlo, že strávilo při jednom „studijním sezení“ s kurzem 50 – 90 min. a pouze 11% uvedlo vícehodinové studium. Z těchto výsledků lze usuzovat na nepříliš dobrou organizaci studia uživatelů kurzu.

Obr. 15 Frekvence použití kurzu při studiu



Obr. 16 Organizace studentů při studiu kurzu

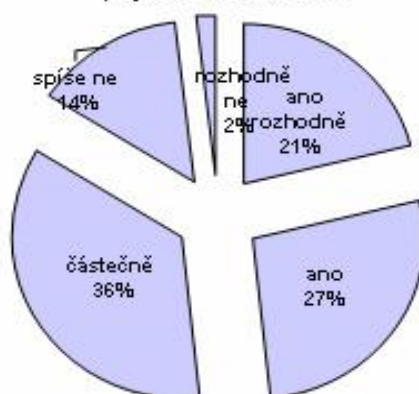


Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

4.5 Vyhodnocení vlivu kurzu na studijní výsledky studentů

Jak bylo již zmíněno, má organizace studujícího při studiu velice významný vliv na celkové studijní výsledky. Měřit efektivitu e-learningových studijních materiálů je velice obtížné. Důvodem tohoto nesnadného hodnocení je ten fakt, že jsou sice známa data o studijních výsledcích studentů, ale pouze někteří (25) z nich uvedli své jméno, či index, podle čehož by bylo snadné zjistit jaký vliv měl kurz na jejich závěrečnou známku z daného předmětu. Dalším důvodem obtížné měřitelnosti efektivy e-learningového kurzu je i to, že nelze zjistit studijní výsledek v případě, kdy student kurz použil při své přípravě na zkoušku a zároveň v případě, kdy kurz při studiu nevyužíval. Z toho důvodu autoři v tomto pilotním dotazníkovém průzkumu položili studentům otázku, zda jim kurz při jejich přípravě na zkoušku pomohl. Z hodnocení vyplynulo, že 27% kurz pomohl, 36% pomohl alespoň částečně, a 21% uvedlo, že jim pomohl významně (rozhodně). Pouze 2% uvedlo, že jim kurz rozhodně nepomohl a 14% odpovědělo, že jim kurz spíše nepomohl (viz obr. 17). Na základě těchto výsledků lze konstatovat, že kurz přinesl pozitivní efekt a není tudíž zbytečný. Proto stojí za úvahu jeho další rozšíření či zdokonalení jeho celkové struktury z pohledu probíraných témat.

Obr. 17 Pomohl kurz studentům při jejich přípravě na zkoušku?



Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Z údajů o studentech, kteří uvedli své jméno, či číslo svého indexu (celkem 25 studentů), a z dohledaných dat o jejich výsledcích ze závěrečné zkoušky vyplynulo, že 8 (32%) z nich

získalo známku výbornou, 12 (48%) studentů získalo hodnocení velmi dobře, 3 (12%) z nich mělo hodnocení dobré a 2 (8%) při zkoušce nebyli úspěšní a musí zkoušku skládat znovu. Všichni tito studenti při tom používali ke své přípravě na zkoušku e-learningový kurz „Vybrané problémy finančního řízení podniku“.

Výhled do budoucna

Pilotní průzkum nabídl také velice zajímavé výsledky z hlediska budoucího výhledu a budoucího možného rozšíření uvedeného e-learningového kurzu. Autoři kurzu se studentů dotazovali jednak na to, zda se chtějí více vzdělávat prostřednictvím e-learningu, a jednak je zajímalo, zda by uvítali rozšíření tohoto kurzu a konkrétněji, jakou část kurzu by chtěli rozšířit nejvíce (viz obr. 18, 19, 20). Byli jim nabídnuty tyto možnosti:

- slovník klíčových pojmů;
- hypertextové odkazy;
- anglická verze kurzu;
- nové kapitoly;
- testové otázky;
- příklady;
- plánovací kalendář semestru;
- seznam použité literatury.

Studenti mohli samozřejmě doplnit další varianty podle svého uvážení a zkušeností s jinými e-learningovými kurzy.

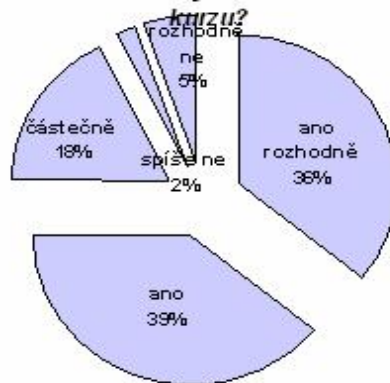
84% studentů uvedlo, že chtějí i nadále využívat ke svému studiu e-learningové materiály. Důvod lze spatřovat pravděpodobně v těch důvodech, jak vyplývá z předcházejících výsledků dotazníků, že jim tato forma umožňuje plánovat si svůj čas, studovat v čase, který jim vyhovuje (večer, o víkendu) apod.

Z hodnocení dále vyplynulo, že studenti by uvítali rozšíření pilotního kurzu, který jim byl nabídnut ke studiu (39% souhlasilo s rozšířením kurzu, 36% dokonce uvedlo, že by uvítali rozšíření kurzu rozhodně, 18% odpovědělo, že by kurz rozšířili pouze částečně. Pouze 7% odmítlo jeho rozšíření).

Obr. 18 Touha studentů více se vzdělávat prostřednictvím eLearningu

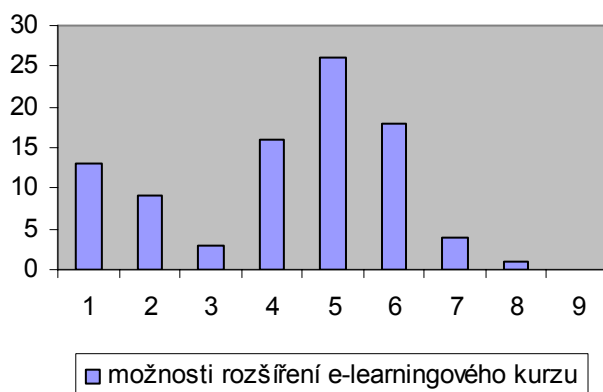


Obr. 19 Uvítali by studenti rozšíření kurzu?



Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Obr. 20 V kurzu by studenti nejčastěji doplnili:



Zdroj: vlastní zpracování dotazníku

Studenti nejvíce požadovali rozšíření testových otázek (26x), následovaly příklady (18x) a jako třetí nejčastěji zmiňovaná část, která by měla být rozšířena, byly nové kapitoly (16x). Nejméně studentům scházel seznam použité literatury a anglická verze kurzu.

5. Závěr

E-learningový kurz „Vybrané problémy finančního řízení podniku“ byl v rámci Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci do výukového procesu poprvé zařazen v zimním semestru akademického roku 2005/2006. Z tohoto důvodu se jeho autoři pokusili v letošním roce zhodnotit jeho přínosy a také jeho celkové vnímání z pohledu jeho uživatelů. Je zřejmé, že pilotní průzkum přinesl mnohé zajímavé závěry, na které se pokusí autoři v blízké budoucnosti reagovat. Při vlastním zpracování e-learningového učebního textu si jeho autoři ověřili, že se jedná o velmi náročnou práci, která vyžaduje daleko více času a úsilí než vypracování standardní učební pomůcky - skript. Odměnou za tuto práci jsou pro ně, jak vyplývá z dotazníkového šetření, kladné ohlasy spokojených studentů.

Dále je zřejmé, že tato forma nemůže nahradit osobní kontakt ze studenty, ale přináší celou řadu výhod především pro studenty. Jednu z velkých výhod e-learningu autoři spatřují především v tom, že posluchači si na přednášku přinesou vtištěný text, do kterého si mohou zapisovat podrobnější informace a zároveň v průběhu semestru mohou v čase samostudia přednášenou látku prostudovat a problematické pasáže mohou konzultovat průběžně. Takto si studenti látku lépe osvojí a lépe si zapamatují a pochopí i obtížnější témata.

Z výsledků pilotního dotazníkového šetření vyplynulo, že jsou studenti s kurzem celkově spokojeni. E-learningový kurz jim vyhovuje jak z hlediska jeho základní struktury, uživatelského komfortu, designu, tak také z hlediska jeho celkové názornosti. Studentům se jeví srozumitelnost v rámci testových i početních příkladů také jako dobrá. Studenti dále projeví zájem o případné doplnění hlasovým komentářem. Z výše uvedených závěrů vyplynul dále zájem studentů vzdělávat se prostřednictvím e-learningových studijních materiálů a zájem o další rozšíření kurzu zejména v oblasti testů a nových kapitol. Autoři se proto budou snažit daný kurz rozšířit o další testové otázky, kapitoly a další funkce, které nabízí zmiňovaný softwarový balíček Moodle. Ze zkušeností s vyhodnocováním vyplněných dotazníků rovněž vyplynuly některé závěry a to zejména, že dotazník bude na základě těchto

zkušeností doplněn o další otázky tak, aby byl schopen lépe zjistit, jak daný kurz přispěl k rozšíření a prohloubení znalostí studentů.

Literatura

- [1] JÁČOVÁ, H., DUBOVÁ, M., WEINLICH, P. E-learningový kurz „Vybrané problémy finančního řízení podniku“ Sborník příspěvků ze semináře a soutěže eLearning 2005, ISBN 80-7041-595-9
- [2] JÁČOVÁ, H., DUBOVÁ, M., WEINLICH, P., ČECHLOVSKÁ, Š. E-learning Course „Selected Problems of Financial Management“ Liberecké informatické fórum“- Sborník konference 6.-7. listopadu 2006. ISBN 80-7372-121-X
- [3] JÁČOVÁ, H., DUBOVÁ, M., WEINLICH, P., ČECHLOVSKÁ, Š. E- podpora výuky předmětu Finanční řízení podniku. In Konference Pedagogický software 2006, České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, 7.-8.6.2006. s. 165-167. ISBN 80-85645-56-4
- [4] JÁČOVÁ, H., DUBOVÁ, M., WEINLICH, P. Vybrané kapitoly z finančního řízení podniku. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005 – e-learningová skripta, 1. místo v interní soutěži TUL e-learningových materiálů za rok 2005

Open Economy – Harmonization of Foreign Language Terminology within EU Agrarian Sector

Milena Dvořáková

Provozně ekonomická fakulta, Česká zemědělská univerzita v Praze

Katedra jazyků

E-mail: dvorakova@pef.czu.cz

Abstract

The paper is focus at precisioning the vocabulary in the field of harmonisation of the EU integration processes within the agrarian sector. The Department of Languages has been participating in the research project of the Department of Agricultural Economics of the FEM CUA in Prague under the title Effective integration of the Czech agrarian sector in the frame of European structures – prerequisite of the sustainable development MSM 4111 000 13). The objective of this collaboration is to produce complex teaching aids in the form of specialist vocabularies both in the paper form and electronic, so that besides the special subjects they could be also used in the combined study programmes where already today the virtual language materials have been introduced. The specialist thematic vocabularies of European integration should facilitate work with literature in the foreign languages and also facilitate communication between specialists from various countries in the given field. This article monitors the final results of the above mentioned project in Czech-French and French-Czech version

Key Words: *Open Economics, Modern Methods of Management in the Agrarian Sector, Economy of the Resources of the Agrarian Sector, Competitiveness of the Czech Agricultural Food Products on the International and Domestic Markets, Legislative Regulation of the Competitiveness of the Czech Agricultural Food Products, Harmonization of Agricultural Economics Terminology, Terminological Analysis.*

Abstrakt: Otevřená ekonomika – harmonizace terminologie cizího jazyka v agrárním sektoru EU

Článek je zaměřen na preciznost slovních terminologií na poli harmonizace integračních procesů EU v agrárním sektoru. Katedra jazyků je zapojena do výzkumného projektu katedry zemědělské ekonomiky FEM ČZU v Praze s názvem Efektivní integrace českého agrárního sektoru v rámci evropských struktur – za předpokladu trvale udržitelného vývoje (MSM 411 000 13). Cílem této spolupráce je vytvořit komplexní vzdělávací podporu ve formě speciálních slovníků ve fyzické i elektronické podobě a nad rámec toho i zvláštní učební předměty, které by mohly být využívány v kombinovaných studijních programech, kde jsou již nyní virtuální jazykové materiály zavedeny. Speciální tématické slovníky evropské integrace usnadní práci s literaturou v cizích jazycích, a také na tomto poli usnadní komunikaci mezi odborníky z různých zemí. Článek monitoruje výsledky výše zmíněného projektu v česko-francouzské a francouzsko-české verzi.

Klíčová slova: *Otevřená ekonomika, moderní metody řízení v agrárním sektoru, ekonomika zdrojů v agrárním sektoru, konkurenceschopnost českých zemědělských potravinových produktů na mezinárodních a domácích trzích, legislativní regulace konkurenceschopnosti českých zemědělských potravinových produktů, harmonizace zemědělské ekonomické terminologie, terminologická analýza.*

Introduction

Globalization of the world economic information is not to be doubted. Internationalization and electronization of the capital markets, enforcement of international research and technology ties, and especially the creation of the common European market and the need of professional mobility of the inhabitants of the united Europe enhances the importance of the professional language proficiency in the frame of science research as well as in the frame of the foreign language teaching.

The study programmes of Economics and Management, Business Administration and Information Technologies include a very attractive area of European Agrarian Diplomacy (EAD) which was established at the Czech University of Agriculture following the request of the Ministry of Agriculture with the objective of training specialists for successful negotiations and promotion of the Czech agrarian sector. A very intensive teaching programme in the English and French Languages, two official EU languages, is a part of the programme. As the EAD teaching programmes include more and more subjects given in the foreign languages (by visiting lecturers) there is an urgent need of adequate specialist dictionaries based on modern technologies which would cover the terminology of the EU integration processes and the students could thereby use them for their work on their theses in the foreign languages as well as in their future career.

Material and methods

Empirical data have been acquired in the framework of the research object CEZ: J03/98: 411100013, Department of Agricultural Economics of Czech University of Agriculture in Prague under the title “Effective integration of the Czech agrarian sector in the frame of European structures - prerequisite of the sustainable development”.

The Department of Languages is specially engaged in the continuous processing of the Czech economic terms, the final aim being the publication of specialized dictionaries comprising the lexical material of the individual stages. The following specialized dictionaries are being processed using the method of linguistic analysis:

English dictionary of the European integration of the agrarian sector

German dictionary of the European integration of the agrarian sector

French dictionary of the European integration of the agrarian sector

The postgraduate students of the Faculty of Economics and Management also contribute to the processing of the terminology in the framework of their postgraduate language studies. The departments of the Faculty of Economics and Management responsible for the 5 stages provide the Department of Languages with the Czech terms and definitions. The obtained material is translated there into the above mentioned languages and subsequently consulted with specialists from our partner universities abroad - Humboldt Universität zu Berlin, Bodenkultur Universität Wien, ENSA Montpellier, University of Plymouth. As basic sources, definition dictionaries and special lexicons available at present are being used.

Results and discussion

The paper thus submitted is focused at precisioning the vocabulary in the field of harmonisation of the EU integration processes within the agrarian sector through specialist vocabularies in the German and French Languages. The integration processes require intensive communication between the individual integrated groups, their institutions, enterprises and individuals. Among the important pre-requisites of understanding is the use of technical terminology with accurate equivalents, although it has to be borne in mind that each individual country, whether it be the EU member or affiliated, may have and will have their own problems.

The Department of Languages has been participating for five years in the research project of the Department of Agricultural Economics of the Faculty of Economics and Management of the Czech University of Agriculture in Prague under the title Effective integration of the Czech agrarian sector in the frame of European structures - prerequisite of the sustainable development. This project includes the following parts:

- Part 1 Theoretical aspects of a successful open economy
- Part 2 Modern methods of management in the agrarian sector
- Part 3 Economy of the sources of the agrarian sector
- Part 4 Competitiveness of the Czech agricultural food products on the international and domestic markets
- Part 5 Legislative regulation of the competitiveness of the Czech agricultural food products
- Part 6 Harmonization of agricultural economics terminology.

Examples:

I. Etapa	
OTEVŘENÁ EKONOMIKA – MEZINÁRODNÍ EKONOMIE	ECONOMIE OUVERTE – ECONOMIE INTERNATIONALE
Absolutní cena – cena vyjádřená v peněžních jednotkách.	Prix absolu – prix exprimé en unités monétaires.
Absolutní výhoda – schopnost země A vyrábět statek efektivněji než země B.	Avantage absolu – capacité d'un pays A de produire un bien d'une manière plus rentable qu'un pays B.
Absorpce - úplné domácí zdroje.	Absorption – dépenses domestiques totales.
Alternativní náklady – množství produkce jednoho statku, které nebude vyrobeno, aby bylo možno vyrobit jednu další jednotku druhého statku.	Coûts d'opportunité – quantité de la production d'un bien, qui sera sacrifiée au profit de la production d'une autre unité d'un autre bien.
Apresiasi měny - měnový kurz roste relativně k ostatním měnám.	Appréciation d'une monnaie – augmentation relative de la valeur de cette monnaie par rapport à celle des autres monnaies. (le contraire de la dépréciation).
Běžný účet platební bilance - část platební bilance, zahrnuje nákupy a prodeje statků (viditelných) a služeb (neviditelných), dary a vládní transakce.	Compte courant de la balance des paiements – une composante de la balance des paiements, qui inclut les achats et les ventes des biens (visibles) et des services (invisibles), les dons et les transactions du gouvernement.
Celní unie - dohoda mezi několika zeměmi o odstranění překážek obchodu a vytvoření společných překážek pro nečlenské země.	Union douanière – accord entre plusieurs pays visant l'annulation des barrières commerciales et la création des barrières communes pour les pays non-membres.

I. Etapa	
ECONOMIE OUVERTE – ECONOMIE INTERNATIONALE	OTEVŘENÁ EKONOMIKA – MEZINÁRODNÍ EKONOMIE
Absorption – dépenses domestiques totales.	Absorpce - úplné domácí zdroje.
Appréciation d'une monnaie – augmentation relative de	Apresiasi měny - měnový kurz roste relativně k ostatním

la valeur de cette monnaie par rapport à celle des autres monnaies. (le contraire de la dépréciation).

Approche par portefeuille vis-à-vis de la balance des paiements – théorie de parité monétaire selon laquelle la parité monétaire fonction de l'offre des obligations locales et étrangères.

Autarcie – situation d'un pays qui ne participe pas aux échanges internationaux. Il s'agit d'une économie fermée, repliée sur elle-même.

Avantage absolu – capacité d'un pays A de produire un bien d'une manière plus rentable qu'un pays B.

Avantage comparatif – situation selon laquelle un pays A peut se spécialiser dans la production et l'exportation de biens qu'elle peut produire à des coûts relativement bas (ce pays A peut importer des biens qu'elle produirait à des coûts relativement élevés).

Aversion du risque – tendance des investisseurs qui consiste à préférer un risque moindre.

Balance commerciale – partie de la balance des paiements, qui s'occupe des exportations et des importations de marchandises physiques ou visibles (valeur des exportations commercialisées).

měnám.

Portfoliový přístup k platební bilanci - teorie měnového kurzu, která vychází s toho, že měnový kurz je funkce nabídky domácích a zahraničních obligací.

Soběstačnost – situace, ve které se země neúčastní mezinárodní směny.

Absolutní výhoda – schopnost země A vyrábět statek efektivněji než země B.

Komparativní výhoda – situace, kdy země A se může specializovat na výrobu a export těch statků, které může vyrábět s relativně nižšími náklady (země A může dovážet takové statky, které by vyráběla s relativně vyššími náklady).

Riziková averze - tendence investorů preferovat menší riziko.

Obchodní bilance - část platební bilance, která se zabývá exportem a importem fyzického nebo viditelného zboží (hodnota obchodovaných exportů).

We focused on the extent to which the terminology of the respective agrarian economic fields corresponds in Czech and in the foreign languages. The analysis was carried out using the following criteria:

- Coincident terms + coincident definitions
- Coincident terms + complementary definitions
- Coincident terms + different definitions
- Different terms + coincident definitions
- Different terms + different definitions
- Terms not used in French and German

Conclusions

To finish this paper, we can state that total coincidence and verbatim translations cannot be achieved either in terminology or in other fields as every system has its own specific regional problems. At any rate, complete harmonization of the economic terminology of the agrarian sector should be the main objective of our efforts, and this objective is still to be pursued.

Integration processes in the frame of the EU call for intensive communication among the individual integration entities, their institutions, enterprises and inhabitants. One of the important prerequisites of understanding is the use of common terminology, though we ought to respect the fact that every country, be it a member or an associate, deals and will deal with its specific problems. Specialized dictionaries of the European integration should help to make the use of foreign materials more effective, and facilitate the communication among the specialists from various countries. They will also be useful for students who study the extended language education courses and write their diploma theses in foreign languages. They can make use of the terms and definitions that might not, in all cases, be verbatim translations of the Czech versions but modified expressions consulted with the specialists from our partner universities abroad.

Literature

- [1] Dvořáková, M. (1998). Francouzsko-český a česko-francouzský slovník ekonomických, finančních a právních pojmů používaných v agrárním sektoru, CREDIT Praha (French-Czech and Czech French dictionary of economic, financial and legal terms used in an agrarian sector), Dicovert, (1996). Institut national de gestion et d'économie rurale, Paris
- [2] Kraus, J. a kol. (1993). Výkladový slovník agrární ekonomiky, VÚZE, Praha, (Explanatory dictionary of agrarian economics)
- [3] Pohorská, R., Vlasák, V. (1997). Česko-francouzský a francouzsko-český finanční slovník, VŠE Praha, (Czech-French and French Czech financial dictionary)
- [4] Silem, A. (1999). Lexique d'économie, Toulouse, Dalloz
- [5] Tvrdon, J. (1999). Některé analytické přístupy hodnocení předpokladů efektivní integrace českého a evropského agrárního sektoru, ČZU Praha, (Some analytical approaches of effective integration of the Czech and European agrarian sector prerequisites evaluation)

Vnímanie hodnoty vzdelanie študentmi ekonomickej fakulty

Marta Flešková, Vladimír Salbot, Soňa Kariková
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, Ekonomická fakulta
Katedra ekonómie a humanitných vied

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, Pedagogická fakulta
Katedra psychológie

E-mail: marta.fleskova@umb.sk, salbot@pdf.umb.sk, skarikova@pdf.umb.sk

Abstrakt

V príspevku referujeme výsledky výskumu hodnôt a hodnotových orientácií, ktorý sme realizovali na vzorke vysokoškolských študentov. Osobitne si všímame hodnotu vzdelanie, jej umiestnenie v hodnotovom systéme študentov Ekonomickej a Pedagogickej fakulty UMB v Banskej Bystrici a význam, ktorý vzdelaniu pripisujú. Výskumný súbor tvorilo 302 študentov uvedených fakúlt, ako výskumné metódy boli použité Dotazník HO-PO-MO na zisťovanie hodnotových orientácií a dotazník vlastnej konštrukcie na zisťovanie významu hodnoty vzdelanie. Výsledky prezentujeme za celý súbor, ale aj porovnávame z hľadiska navštevovanej vysokej školy. Zistili sme štatisticky významné rozdiely v ekonomickej hodnotovej orientácii v prospech študentov ekonomickej fakulty, sociálnej a estetickej hodnotovej orientácie v prospech študentov pedagogickej fakulty. Tento rozdiel pripisujeme orientácii študentov, ktorá vyplýva z obsahu a zamerania študovaného odboru. Analýzou hodnoty vzdelanie sme nezistili výraznejšie rozdiely medzi oboma skupinami respondentov. Študentom, bez rozdielu na typ školy, sa pri slove vzdelania najčastejšie vybavajú pojmy škola, knihy, vedomosti, učiteľ, práca atď. V súvislosti so svojím vzdelaním sa tešia, že získajú nové vedomosti, lepšie sa uplatnia na trhu práce, že študujú to, čo ich baví. Majú však aj obavy, že sa im štúdium nepodarí dokončiť, že zlyhajú, ale aj z neuplatnenia sa v odbore a praxi.

Kľúčové slová: Hodnoty, hodnotové orientácie, vysokoškolskí študenti, vzdelanie, výskum.

Abstract: Perception of the Value Education by the Students of the Faculty of Economics

The article reports the results of the research of values and value orientations that was realized on the sample of university students. Especially we observe the value education, its position within the value system of students of the Faculty of Economics and the Faculty of Education M. Bel University in Banská Bystrica and the importance that students attach to education. The research sample consist 302 students of above mentioned university. As for the research methods, the authors used the questionnaire HO-PO-MO measuring the value orientation and the questionnaire of own construction measuring the importance of value education. The results are presented for all research sample, but also compared from the point of view of field of study. We found out statistically significant differences in economic value orientation on behalf of student of the Faculty of Economics and social and aesthetic value orientation on behalf of students of the Faculty of Education. The difference can be dedicated to the subject-matter of field of study. There is not significant difference between two observed groups in educational value orientation. All students connect the concept education with the concepts school, books, knowledge, teacher, work. They enjoy that they reach new knowledge, better position on the labour market, their field of study is interesting. On the other hand they are afraid of failure and problem with the versatility in the practice.

Key Words: Values, Value Orientation, University Students, Education, Research.

Vzhľadom na obdobie závažných zmien v našej spoločnosti v oblasti ekonomickej, politickej, sociálnej i duchovnej, problematika hodnôt nadobúda v súčasnosti význam najmä v súvislosti s výchovou detí a mládeže. Hovorí sa o rozpade tradičných hodnôt, o tom, že z procesu hodnotenia sa vytráca objektivita, v dôsledku čoho sa stráca povedomie existencie objektívnych, vždy platných hodnôt a objektivita hodnoty začína byť určená spoločenskou potrebou [6, s. 23].

Hodnotová orientácia našej spoločnosti nadobúda skôr smer „mať niečo“ a nie „byť niekým“, čo súvisí s celkovou atmosférou vo vnútri spoločnosti, ktorá je viac orientovaná na materiálne hodnoty a konzum. Z toho sa potom všeobecne konštatuje, že mládeži pravé hodnoty unikajú, v dôsledku čoho sa upína na tzv. pseudohodnoty konzumnej spoločnosti – zisku za každú cenu, pohodlný život, alkohol, drogy, atď. D. Bohumelová [2] uvádza, že charakteristickou črtou súčasnej mládeže je žitie pre prítomnú chvíľu, „tu a teraz“.

Paradoxne, viaceré výskumy prinášajú údaje, že mladí ľudia preferujú priateľstvo, harmonický život v rodine, dobré medziľudské vzťahy [13], zdravie, rodinu, životného partnera [8], lásku, zdravie, rodinu, slobodu, múdrosť, peniaze a úspech [5], zdravie, priateľstvo [1]. Práve pre tieto paradoxy „čo sa hovorí“ a „čo hovoria výpovede mladých ľudí“ považujeme permanentný výskum hodnôt detí a mládeže opodstatnený.

Hodnoty. Hodnotový systém. Hodnotová orientácia

Hodnoty sa považujú za dôležitú subštruktúru osobnosti, ktorá významnou mierou ovplyvňuje rozhodovanie a konanie človeka, vedie k individuálnemu a pre človeka charakteristickému vnímaniu okolitého sveta – ľudí, vecí, javov a udalostí. Hodnoty sú súčasťou človeka, spájajú sa s kognitívnymi štruktúrami osobnosti – sú významnými činiteľmi pri poznávacej činnosti, emóciami – to čo percipujeme, o čom rozmyšľame sa stáva hodnotou tým, že je pre nás príťažlivé alebo nás odpudzuje, ale sú aj zdrojom snaženia človeka a súčasne udávajú smer jeho správaniu. Podľa M. Zelinu [15, s. 167], zatiaľ čo pudy a inštinkty sú viazané na biofyzologické dispozície, potreby na psychické charakteristiky osobnosti, hodnoty a hodnotové systémy sa blížia skôr k cieľovým charakteristikám osobnosti, pričom sú silne podmienené aj spoločensky.

Pojem hodnota má interdisciplinárny charakter. Aj v samotnej psychológii existuje veľa autorov, ktorí vo svojich definíciách používajú na vymedzenie tohto pojmu rôzne kritériá. V. E. Frankl [3, s. 280-284] vo svojej axiologickej koncepcii zdôrazňuje význam zmyslu, ktorý chápe ako subjektívny jav obsahujúci hodnotu individuálneho prežívania a striktné odlišuje potreby od individuálnych a univerzálnych hodnôt. Hodnota predstavuje jedinečný a neprenosný význam o niekom alebo o niečom a ako taká určuje obsah a smer správania osobnosti. To znamená, že význam sa nedá prenášať tradíciou, prostredníctvom archetypov, ale na druhej strane zároveň nepopiera, že existujú aj hodnoty univerzálne, prenášané kultúrou.

K. Popielski [6] chápe hodnotou „všetko to, čo človeka priťahuje, obohacuje, usmerňuje, čo vytvára jeho osobu vo všetkých dimenziách, prejavoch a snahách“.

N. Rot [3] zdôrazňuje subjektívnosť a žiadúcnosť ako najvýznamnejšie atribúty hodnoty a konštatuje, že „hodnoty označujú idey alebo situácie, o ktorých existuje presvedčenie, že predstavujú niečo dobré, žiadúce, k realizácii ktorého treba smerovať“.

Hodnotový systém je sústava hodnôt, ktoré jednotliviec prijíma a ktoré ho priťahujú. Podľa M. Homolu [4 s. 209], „ak poznáme hodnotový systém jednotlivca, máme dobrý obraz o jeho osobnosti“. Podľa uvedeného autora [c.d., s. 209-210], musí byť hodnotový systém:

- vnútorne konzistentný s celou osobnosťou,
- realistický a do určitej miery pružný,
- život v súlade s ním má prinášať človeku uspokojenie.

Hodnotový systém je zasadený do „ja“ každého človeka a má tým väčší vplyv na osobnosť, čím je ucelenejší a prepojenejší s ostatnými subsystémami osobnosti. Na hodnotový systém je podľa V. Poliacha [10, s. 35] priamo napojené svedomie. Ide o „autoregulačný emocionálny mechanizmus, používajúci ako hodnotiace kritérium zvnútornené mravné normy, ktoré sú súčasťou hodnôt“. Preto by hodnotový systém človeka mal byť taký, aby nielen čo možno najviac zodpovedal spoločenským požiadavkám, ale aby bol aj v súlade s jeho presvedčením.

Niektorí autori [napr. Prunner, 11] spájajú hodnotový systém s hodnotovou štruktúrou, s usporiadaním, resp. rebríčkom hodnôt. V našom poňatí budeme hodnotový systém chápať ako poradie a vzájomné súvislosti osobnostne uznávaných hodnôt.

Pojem hodnotová orientácia tiež nie je chápaný jednoznačne. T. Pardel [9 s. 12] definuje hodnotovú orientáciu ako „zovšeobecnenú koncepciu prírody a sveta, koncepciu úlohy človeka vo svete a spoločnosti, koncepciu medziľudských vzťahov, určujúcu smer a selektivitu v správaní“. J. Sekera [12 s. 7] spája hodnotovú orientáciu s hodnotovým postojom, pričom hovorí, že postoj je primárne hodnotiacim vzťahom a má kľúčový význam pre zameranie činnosti človeka. Hodnotovú orientáciu chápe ako „určitý výsledok hodnotového postoja, ktorý vyjadruje cieľové zameranie subjektu“. K tomu dodáva, že hodnotová orientácia je výsledkom výberu hodnôt, zároveň však podľa neho platí, že nie každý výber je hodnotovou orientáciou.

Hodnotová orientácia je smerovanie k preferovaniu určitých hodnôt pred inými hodnotami a poukazuje na určitú zameranosť osobnosti.

Vzdelanie ako hodnota

Pojem vzdelanie patrí k základným pojmom pedagogiky a súčasná pedagogika ho vymedzuje nielen ako sústavu osvojených vedomostí, zručností a návykov, ale za jeho súčasť považuje aj získavanie citových, charakterových a vôľových vlastností a hodnotovej orientácie [7]. Takto chápané vzdelanie sa považuje za najlepší spôsob ako rozvíjať ľudský potenciál, t.j. také vlastnosti ako myslenie, tvorivosť, zodpovednosť, záujem o sebazvedľávanie, ale aj schopnosť spolupracovať, komunikovať, vyjadrovať svoje názory, učiť sa nové veci a primerane sa správať.

Vzdelanie nadobúda v súčasnej epoche rozvoja informačných technológií, globalizácie a poznatkovo orientovanej spoločnosti čoraz väčší význam aj ako záruka lepšieho uplatnenia sa na trhu práce, lepšieho hodnotenia a v neposlednom rade aj spoločenskej prestíže. Nemôže to však byť len vzdelanie formálne, čo pri súčasnom tlaku na potrebu vyššieho vzdelania pre väčšiu časť populácie predstavuje veľké nebezpečenstvo najmä z hľadiska jeho kvality, alebo pragmaticky orientované, ktoré redukuje človeka na jeho funkciu výkonnú a spotrebnú.

Byť rozhladeným a kultivovaným človekom si vyžaduje nielen veľa poznatkov, ale aj zamyslenie sa nad zmyslom vlastného bytia, svojho smerovania, utváranie si vlastnej identity, schopnosť dať svojej existencii zmysel v podobe zmysluplnej sebarealizácie svojich vedomostí, skúseností a schopností.

Vývinové obdobia adolescencia a ranná dospelosť sú charakteristické prípravou na život, povolanie a úzko sa spájajú so vzdelávaním a vzdelaním. Ako chápu študenti vysokej školy vzdelanie, s čím ho spájajú, aké miesto má v ich hodnotovom systéme sme sa snažili zistiť vo výskume, ktorý je súčasťou grantovej úlohy VEGA č.1/2507/05.

Cieľ výskumu. Výskumné problémy

Cieľom výskumu bolo zistiť, aké sú hodnotové orientácie študentov ekonomickej a pedagogickej fakulty. Osobitne sme analyzovali, ako vnímajú vysokoškolskí študenti hodnotu vzdelanie.

Snažili sme sa odpovedať na tieto otázky:

1. Aké miesto zaujíma vzdelávacia hodnotová orientácia v rámci sledovaných hodnotových orientácií?
2. Existujú rozdiely v hodnotových orientáciách študentov ekonomickej a pedagogickej fakulty?
3. S čím sa u vysokoškolských študentov asociuje hodnota vzdelanie?
4. Čo vysokoškolskí študenti v súvislosti s hodnotou vzdelanie vnímajú pozitívne a čoho sa obávajú?
5. Existujú rozdiely vo vnímaní hodnoty vzdelanie medzi študentmi ekonomickej a pedagogickej fakulty?

Výskumná metóda. Výskumná vzorka

Na získanie údajov o hodnotových orientáciách študentov sme použili dotazník na poznávanie hodnotových orientácií, ktorý je jedným z troch dotazníkov Dotazníka HO-PO-MO (Dotazník na zisťovanie hodnotových orientácií, postojov k hodnotám a motivácie výkonu), autor J. Vonkomer (14). Dotazník je zameraný na skúmanie vzdelávacej, estetickej, mravnej, ekonomickej a sociálnej hodnotovej orientácie. Pre tento dotazník platí, že čím vyššie je skóre, tým je hodnotová orientácia preferovanejšia. Výsledky dotazníka sme spracovali kvantitatívnymi metódami.

Druhou metódou bol dotazník na zisťovanie významu hodnoty vzdelanie. Zo siedmych otázok sme analyzovali tieto 3 otázky:

1. Uveďte 5 ľubovoľných slov, ktoré Vám napadnú pri slove vzdelanie.
2. Čo Vás najviac teší v súvislosti s vaším vzdelaním.
3. Čoho sa najviac obávate v súvislosti s vaším vzdelaním.

Výskumnú vzorku tvorilo 149 študentov (108 dievčat a 39 chlapcov) Ekonomickej fakulty (ďalej EF) a 153 študentov (dievčat) Pedagogickej fakulty (ďalej PF) UMB v Banskej Bystrici. Na získanie výskumnej vzorky sme použili metódu dostupného výberu.

Výsledky

Spracovaním výsledkov za celú sledovanú skupinu respondentov sme získali poradie ich hodnotových orientácií. Ako najpríťažlivejšiu označili vysokoškooláci sociálnu hodnotovú orientáciu, ktorá vyjadruje pozitívny vzťah k ľuďom, ďalej v poradí vzdelávaciu, ekonomickú, mravnú a ako najmenej príťažlivú estetickú hodnotovú orientáciu (tab.1). V skupine študentov ekonomickej fakulty, ktorú tvorili muži a ženy sme urobili porovnanie aj z hľadiska rodu, podľa ktorého študentky-ženy preferujú sociálne hodnoty (AM=29,66), čo považujeme u žien za prirodzené, ďalej hodnoty súvisiace so vzdelaním (AM=26,96), ekonomické hodnoty (AM=24,87), morálne (AM=20,5) a estetické hodnoty (AM=10,96). Študenti-muži sú viac ekonomicky orientovaní (AM=27,87), vzdelávacie (AM=25,02) a sociálne hodnoty (AM=25,80) sú pre nich rovnako dôležité a ako najmenej príťažlivé sú mravné (AM=21,68) a estetické hodnoty (AM=11,19).

Tab. 1 Hodnotové orientácie študentov pedagogickej a ekonomickej fakulty (N=302)

Hodnotové orientácie	AM	SD	Poradie
sociálna	30,28	5,83	1.
vzdelávacia	26,37	5,33	2.
ekonomická	21,54	7,08	3.
mravná	20,93	4,32	4.
estetická	13,06	6,21	5.

Hodnotové orientácie študentov pedagogickej a ekonomickej fakulty sme porovnali Studentovým t-testom. Štatisticky významné rozdiely sme zaznamenali v sociálnej, ekonomickej a estetickej hodnotovej orientácii (tab. 2). Študenti ekonomickej fakulty sú viac ekonomicky orientovaní, zatiaľ čo u študentov pedagogickej fakulty je výraznejšia sociálna a estetická hodnotová orientácia. Tento pomerne veľký rozdiel pripisujeme študovanému odboru. Respondentky z pedagogickej fakulty sa pripravujú na vykonávanie sociálnych a pomáhajúcich profesií, v rámci štúdia absolvujú nielen teoretické psychologické a pedagogické disciplíny, ale aj rôzne výcvikové programy, prax v sociálnych zariadeniach, čo sa iste odrazí aj na ich hodnotovej orientácii. Respondenti z ekonomickej fakulty sa naopak pripravujú na rôzne ekonomické pozície, čo ich prirodzene orientuje viac na ekonomické hodnoty. Orientácia na hodnoty súvisiace so vzdelaním a morálne hodnoty je u oboch skupín približne rovnaká.

Tab. 2 Rozdiely v hodnotových orientáciách medzi študentmi ekonomickej a pedagogickej fakulty

Hodnotové orientácie	EF (N=149)		PF (N=153)		t-hodnota
	AM	SD	AM	SD	
vzdelávacia	26,43	5,07	26,31	5,59	0,188
estetická	11,38	5,71	15,07	6,03	6,000**
mravná	20,57	4,01	21,04	4,58	1,404
ekonomická	25,69	5,37	17,50	6,17	12,317**
sociálna	28,60	5,46	31,91	5,74	5,129**

** $p < 0,01$

V súlade s cieľom výskumu sme hlbšie analyzovali hodnotu vzdelanie.

V prvej otázke respondenti uviedli spolu 1427 slov, ktoré im asocuje pojem vzdelanie. Aj keď podľa inštrukcie bolo potrebné uviesť 5 slov, priemerný počet na EF bol 4,56 a na PF 4,84. Pri slove vzdelanie sa študentom ekonomickej fakulty vybavila najčastejšie tieto pojmy:

škola (67,1%), knihy (40,3%), vedomosti (38,2%), učiteľ (16,1%), práca (15,4%), učenie (14,8%), skúška (14,1%), múdrosť (14,1%), titul (8%), spolužiaci (8%), peniaze (8%), priatelia (4%). Dievčatá okrem toho uviedli: inteligencia (12,9%), úspech (8,3%), možnosti (8,3%), budúcnosť (6,5%), diplom (6,5%). Asociácie k pojmu vzdelanie študentov pedagogickej fakulty sú nasledovné: škola (54,9%), vedomosti (41,2%), knihy (35,9%), múdrosť (24,2%), učenie (16,3%), peniaze (13%), učiteľ (13,7%), práca (12,4%), titul (11,1%), skúšky (11,7%), inteligencia (10,5%), spolužiaci (7,8%), uplatnenie (6,5%). Nezaznamenali sme výraznejšie rozdiely v najčastejšie uvádzaných asociáciách – najfrekvencovanejšími slovami spájanými s pojmom vzdelanie sú v oboch skupinách škola, knihy, vedomosti a na PF aj múdrosť.

Vzdelanie prináša zážitky spokojnosti a radosti najmä vtedy, keď ho môže človek uplatniť, využiť, keď prináša vnútorné uspokojenie. Sú však aj situácie, keď ho človek vníma ako záťaž, prípadne jeho získavanie je sprevádzané nepríjemnými zážitkami. Čo vysokoškolských študentov teší a čoho sa obávajú v súvislosti so svojim vzdelaním sme zisťovali dvoma otvorenými otázkami. Študentov ekonomickej fakulty najviac teší, že získajú nové vedomosti (30,9%), lepšie sa uplatnia na trhu práce (19,5%) a študovaný odbor ich zaujíma a baví (13,4%). Budúci pedagogickí a sociálni pracovníci sa najviac tešia: novým vedomostiam (34,6%), že študujú to, čo ich baví (13%), na budúcu prácu s deťmi (5,2%). Výpovede boli veľmi rozmanité a nie je možné ich uviesť všetky, preto sme sa sústredili len na najviac zastúpené kategórie. Ani tu sme nezaznamenali výraznejšie rozdiely medzi sledovanými fakultami.

Respondenti nemali problém uviesť aj to, čoho sa v súvislosti so svojim vzdelaním obávajú, aj keď početnosť odpovedí bola nižšia ako v prípade pozitívneho prežívania súvislostí so vzdelaním. Študenti ekonomickej fakulty sa obávajú neukončenia štúdia (30,2%), neuplatnenia sa v odbore a praxi (10,5%), nedostatočnosti svojho vzdelania (8,7%) a jeho nevyužitia v živote (7,3%). Študenti pedagogickej fakulty majú obavy, že štúdium nezvládnu (28,7%), že nenájdu uplatnenie (20,5%) a ich vzdelanie nebude dostatočné (9,8%). Uvádzané dôvody boli opäť veľmi podobné, aj keď sa vyskytli menšie rozdiely medzi fakultami. Na základe toho môžeme konštatovať, že rozdiely z hľadiska typu školy sú minimálne. Zaujalo nás, že aj napriek úvahám o spoplatnení vysokého školstva, len 5 respondentov z celého súboru uviedlo obavy z platenia školného.

Záver

V závere nášho príspevku sa pokúsime zhrnúť výsledky realizovaného výskumu a naznačiť ďalšie možnosti skúmania v tejto oblasti. Zistili sme, že hodnota vzdelanie sa u vysokoškolských študentov spája najmä so školou, vedomosťami, knihami, učiteľom, učením. Asociovanie vzdelania s týmito pojmi nepovažujeme za náhodné. Študenti navštevujúci obidve fakulty ich zrejme vnímajú ako inštitúcie, kde získavajú nové poznatky, vedomosti, čo potvrdzuje aj najčastejší výskyt asociácie vzdelanie – škola. Dokumentujú to aj odpovede na otázku čo, ich na vzdelaní teší (nové vedomosti).

Prekvapilo nás, že takmer tretina študentov má obavy z neukončenia študovaného odboru. Ostáva otázkou, či tieto obavy pramenia z náročnosti študovaných odborov, alebo pochybností študentov o sebe, svojich osobnostných predpokladoch pre štúdium. Tento problém by sme chceli hlbšie analyzovať v ďalšom výskume. Určité percento študentov vyjadrilo obavy z toho, či nájdu uplatnenie svojho vzdelania v praxi. Ak vychádzame z toho, že hodnota vecí a javov v sebe zahrňuje aj dimenzie významnosť, cennosť pre človeka, v tejto

súvislosti naše zistenia navodzujú aj otázku, do akej miery si budú títo študenti vážiť hodnotu vzdelanie (aké postavenie bude mať potom vzdelanie v ich rebríčku hodnôt).

Preferenciu sociálnej hodnotovej orientácie vysokoškolskými študentmi pred ostatnými hodnotíme pozitívne. Myslíme si, že pre rozvoj spoločnosti, jej ekonomickú prosperitu sú rovnako dôležité, ak nie dôležitejšie, medziľudské vzťahy, sociálne cítenie, prosociálne správanie.

Študenti na druhom mieste preferovali vzdelávaciu hodnotovú orientáciu – čo nasvedčuje, že si uvedomujú dôležitosť hodnoty vzdelanie.

Aj keď našim cieľom nebolo osobitne skúmať estetickú hodnotovú orientáciu, zaujala nás jej veľmi nízka preferencia, ktorú sme v takej miere v iných výskumoch (na vzorke žiakov základnej a strednej školy) nezaznamenali.

Pre plnohodnotný život človeka je dôležitá hodnotová vyváženosť, t.j. aby niektoré hodnotové orientácie výrazne neprevyšovali iné (človek, ktorý je obklopený ekonomickým bohatstvom, disponuje vysokým vzdelaním a nevníma krásu prostredia, prírody, umenia je ochudobnený o niektoré dimenzie ľudského života). Zdá sa nám, že aj na vysokej škole je potrebné rozvíjať estetické cítenie študentov.

Literatura

- [1] ALEXYOVÁ, Z. Hodnotová orientácia študentov FTVŠ UK Bratislava. http://www.fsport.uniba.sk/a_veda_vyskum/CASOPIS/r2005/c2/ale.pdf#search=%22Alexyov%C3%A1%20hodnotova%20orient%C3%A1cia%22
- [2] BOHUMELOVÁ, D. Mládež – zrkadlo spoločnosti. In: Rodina a škola, roč. 34, č.3.
- [3] CAKIRPALOGLU, P.: Psychologie hodnot. Votobia, 2004
- [4] HOMOLA, M. Motivace lidského chování. Praha: SPN, 1972
- [5] KLČOVANSKÁ, E. Význam hodnôt vo vzťahu k štruktúre osobnosti. In: Človek v centre psychologického skúmania a starostlivosti. Acta Psychologica Tyrnaviensia, 5, 2001, s.23-32.
- [6] KLČOVANSKÁ, E. Hodnotová orientácia súčasnej mládeže a jej význam v pedagogickom procese. http://www.uski.sk/frames_files/ran/2004/ran-2004-1-02.pdf#search=%22kl%C4%8Dovansk%C3%A1%20hodnoty%22
- [7] KOVÁČOVÁ, V.: Pedagogická terminológia. In. Kováčiková, D., Kováčová, V., Turanská, E., Belková Vlasta.: Základy pedagogiky pre sociálnych a misijných pracovníkov. Banská Bystrica PF UBM, 2004.
- [8] KRATOCHVÍLOVÁ, E. Rodina v hodnotovom systéme detí a mládeže. Učiteľské noviny, 1994, 44, 43, s.10.
- [9] PARDEL, T. Motivácia ľudskej činnosti a správania. Bratislava: SPN, 1977.
- [10] POLIACH, V. Základy psychológie osobnosti. Žilina: Edis, 2003.
- [11] PRUNNER, P.: Výzkum hodnot. Plzeň: Euroverlag, 2002.
- [12] SEKERA, J. Hodnotová orientace a mezilidské vztahy v pedagogických sborech. Spisy Pedagogické fakulty Ostravské univerzity Ostrava: PFOU, 1994.
- [13] SPIŠIAK, I. – SPIŠIAKOVÁ, J. Hodnotový svet našich stredoškolákov. Učiteľské noviny, 1993, 43, 19, s.9.
- [14] VONKOMER, J. Dotazník na zisťovanie hodnotových orientácií, postojov k hodnotám a motivácie výkonu Ho-Po-Mo. Bratislava: Psychodiagnostika, 1991.
- [15] ZELINA, M. Stratégie a metódy rozvoja osobnosti. Bratislava: Iris, 1996.

Vzájemná srozumitelnost skandinávských jazyků

Ingo T. Herzig

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra cizích jazyků

E-mail: ingo.herzig@tul.cz

Abstrakt

Tři kontinentální skandinávské jazyky, švédština, norština a dánština, jsou si natolik podobné, že se příslušníci dotyčných zemí mohou navzájem dorozumívat. Takovou blízkost různých jazyků – a to přes státní hranice – najdeme v Evropě jen málokde (např. i mezi češtinou a slovenštinou). Stejně jako u těch dvou jazyků se z lingvistického hlediska nabízí otázka, nakolik se jedná o samostatné jazyky. Za tím, že se fakticky považují za samostatné jazyky, stojí skutečnost, že každý z těch jazyků má určité vlastnosti, které ho odlišují a dokonce některá specifika, které mohou vzájemné dorozumění značně komplikovat.

Pro vzájemnou srozumitelnost je signifikantní kontakt mezi jednotlivými národnostmi. Kulturní vliv Švédska na Norsko býval vždy významnější než naopak, protože Švédsko je, co se týče obyvatelstva, více než dvojnásobně větší než jeho západní soused a mívalo v průběhu dějin politicky mocnější postavení. Totéž platí i pro Dánsko.

Srozumitelnost mezi blízce příbuznými jazyky nezávisí jenom na jazykové podobnosti, nýbrž i na ochotě a potřebě komunikovat se sousedy.

Klíčová slova: Srozumitelnost, skandinávské jazyky, pevnina, český jazyk, slovenský jazyk, vlastnosti.

Abstract: Mutual Understandableness of the Scandinavian Languages

The three continental Scandinavian languages Swedish, Norwegian and Danish resemble each other in the way that members of the concerned countries are able to communicate with each other. The same similarities we find between Czech and Slovak. In both cases one can ask how far such near languages, from the linguistic point of view, can be considered as independent languages. Every language, however, owns certain traits giving them their unique character – and which can make the mutual understandableness difficult.

Also the contact between the nations is important for the question how understandable the languages among each other are. The cultural influence from Sweden on Norway was always bigger than from Norway to Sweden which is owed to the fact that Sweden is, as to the number of inhabitants, more than double the size of Norway and had got historically politically a more powerful position, which is also true for Denmark.

If linguistically closely related languages can be used in a mutual communication, doesn't only depend on the linguistic similarity but also on the willingness and the interest of the involved people to communicate with each other.

Key Words: Understandableness, Scandinavian Languages, Continent, Czech Language, Slovak Language, Features.

1. Úvod

Co má bývalé Československo se skandinávskými zeměmi společného? Na první pohled je to těžká otázka, neboť obě dvě evropské končiny nemají ani geograficky ani historicky významné styčné body. Ale kdo se trochu vyzná, toho napadne správná otázka: jsou to jazyky. I tato odpověď může leckoho zarazit: copak mají skandinávské jazyky společného s češtinou a slovenštinou, které sice též patří do rodiny indoevropských jazyků, ale do zcela jiné větve. Musíme to upřesnit: jedná se o poměr mezi jazyky. Podobně jako si Češi a Slováci mezi sebou jazykově rozumějí, mohou i Švédové, Norové a Dánové mezi sebou komunikovat, aniž by potřebovali tlumočníka.²¹⁹

2. Skandinávie

Název *Skandinávie* se vztahuje v první řadě na skandinávský poloostrov mezi Baltským a Severním resp. Polárním mořem, který má, jak jsme se dříve učili, tvar běžajícího lva. Jazykově a kulturně zahrnuje Skandinávie i Dánsko a ostrovní státy Island a Faerské ostrovy. Kromě toho se považuje, přes jeho jazykovou odlišnost, i Finsko za skandinávský stát. Až do roku totiž patřilo pod švédskou říši²²⁰ a místy se tam pořád mluví švédsky.

2.1 Skandinávské jazyky

Skandinávské jazyky tvoří severní větev germánských jazyků. Dělí se na *kontinentální* a *ostrovní* větev. Ke kontinentální větvi patří Švédština, Norština a Dánština; ostrovní jazyky jsou islandština a faerština. Na rozdíl od kontinentálních jazyků se islandština a faerština stále vyznačují poměrně složitou gramatikou, kdežto gramatika jazyků na pevnině se v průběhu času značně zjednodušila. Jak islandština, tak faerština rozlišují pády a u slovesa gramatické osoby, zatímco tyto kategorie na pevnině skoro úplně vymizely. Všem pěti jazykům však je společné, že se určitý člen připojuje jako koncovka k substantivům:

šv./ no. *mann*/ dán. *mand* ‚muž‘ – *mannen*/ *manden* (s určitým členem mužským);

šv./ no./dán. *hus* ‚dům‘ – *huset* (s určitým členem neutrálním);

no. *jente* ‚holka, dívka‘ – *jenta* (s určitým členem ženským, jenom v norštině).

3. Kontinentální jazyky

Nyní se budeme věnovat hlavně jazykům mluveným na kontinentu, a sice *švédštině*, *norštině* a *dánštině*. Ty jsou si totiž nejbližší nejenom v geografickém smyslu, nýbrž i v příbuzenském. Z historického a geografického hlediska jsou území jednotlivých jazyků přesně vyhraněná; ale z lingvistického ovšem se nacházejí přechodové zóny. V každé z těch tří dotyčných zemí najdeme rozmanitost různých dialektů a v blízkosti hranice sousedního státu se tam mluvený dialekt blíží jazyku sousedů. Na západě Švédska se například používají i slova typická pro

²¹⁹ Viz Bjørnskau 1984, s. 23

²²⁰ Viz <http://de.wikipedia.org/wiki/Finnlandschwedisch>

norštinu. Totéž najdeme i na obou stranách hranice mezi Českem a Slovenskem – a jinde, kde se mluví hned vedle sebe úzce příbuznými jazyky.

A. V čem se vyznačují

1. Švédština

Třebaže i švédský jazyk pozbyl systému skloňování a časování, vyznačuje se stále poměrně velkým bohatstvím různých tvarů. Z fonetického hlediska je pozoruhodné, že si švédština i v nepřízvučných slabikách zachovala plné, tj. neredukované vokály, čemuž právě vděčí za rozmanitost ve tvoření několika substantivních tříd podle tvorby plurálu, podle nichž se substantiva rozdělují do různých tříd²²¹:

krona ‚koruna‘ – pl. *kronor*, *forening* ‚spolek‘ – pl. *foreningar*, *fot* ‚noha‘ – pl. *fötter*.

V dánštině a norštině (*bokmål*) máme jenom koncovku *-er*:

krone – kroner, forening – foreninger, no. fot – føtter/ dán.: fod – fødder.

I systém konjugace je o něco bohatší než v dánštině a norštině, zejména co se týče slabých sloves:

tala ‚mluvit‘, talar, talade, talat/ talad; stänga ‚zavřít‘, stänger, stängde, stängt; köpa ‚koupit‘, köper, köpte, köpt.

Pro srovnání v dánštině a norštině (*bokmål*):

tale, talte, talt; no. stenge, stengte, stengt/ dán.: stænge, stængte, stængt; no. kjøpe, kjøpte, kjøpt/ dán.: købe, købte, købt.

2. Dánština

Dánský jazyk se vyznačuje hlavně složitou fonetickou soustavou. Mluvený jazyk se ve značné míře odlišuje od spisovného, což ztěžuje ústní komunikaci mezi kontinentálními Skandinávci. Samohlásky mají jinou kvalitu, neznělé konsonanty mezi vokály se stanou znělými (*ikke* ‚ne‘ → [egə]); v pozici mezi vokály se *g* stane [j], *d* se vyslovuje jako [ð] – viz níže.²²²

3. Norština

Norština se dělí na dvě varianty: *bokmål* a *nynorsk*. *Bokmål* ‚knižní jazyk‘ je varianta, která se silně blíží dánskému jazyku. Od roku 1380 totiž patřilo Norsko pod dánské panství a dánština se stala státním jazykem. Po vzniku samostatného norského státu v roce 1814 vznikly pokusy o vytvoření vlastního norského jazyka, nezávislého na dánštině, čímž se v třicátých letech 19. století rodila tzv. *nynorsk* ‚nová norština‘, který se v podstatě zakládá na západonorských dialektech. Na rozdíl od *bokmålu*, jenž v nepřízvučných slabikách má – stejně jako dánština – redukované vokály, se *nynorsk* vyznačuje plnými vokály. Ale i *bokmål* doznal celou řadu

²²¹ Viz http://de.wikipedia.org/wiki/Schwedische_Sprache

²²² Viz http://de.wikipedia.org/wiki/D%C3%A4nische_Sprache

refořem, které ho postupem času vzdálily od dánštiny a měly ho přiblížit k *nynorsku*.²²³ To poslední se ukazuje např. v tom, že se i v *bokmålu* používají tři rody. Jak ve švédštině, tak v dánštině mužský a ženský rod splynuly v společný rod.²²⁴

B. Vzájemná srozumitelnost

1. Spisovný jazyk

Všechny tři suchozemské skandinávské jazyky jsou celkem stejné, pokud jde o gramatické složení. I jejich slovníky se, až na řadu slovních a gramatických odchylek, celkem shodují.²²⁵

Blízkost psaných podob je mezi dánštinou a *bokmålem* značně větší než mezi těmito oběma jazyky a švédštinou. *Nynorsk* tu má zvláštní pozici, ačkoliv má v něčem blízko ke švédštině. Kromě již zmíněné skutečnosti, že i *nynorsk* vykazuje plné vokály v koncovkách, má i slova, která se vyskytují ve švédštině, nikoliv však v *bokmålu* či dánštině. Uveďme příklady:

č.: Děti vyšly dveřmi.

švéd.: Barnen gick ut genom dörren.

dán.: Børnene gik ud gennem døren.

bokm.: Barna gikk ut gjennom døra/ døren.

nyn.: Barna gjekk ut gjennom døra.²²⁶

č.: Miluji tě.

švéd.: Jag älsker dig.

dán.: Jeg elsker dig.

bokm.: Jeg elsker deg.

nyn.: Eg elsker deg.

č.	švéd.	dán.	bokm.	nyn.
myslet	tycka	synes	synes	tykkja
hlas	röst	stemme	stemme	røyst
týden	vecka	uge	uke	veka
velikost	storlek	størrelse	størrelse	storleik

²²³ Viz <http://www.sprakrad.no/Fakta/>

²²⁴ Viz http://de.wikipedia.org/wiki/Norwegische_Sprache

²²⁵ Odlišná slovíčka jsou uvedena na <http://www.nordskol.org/ordbog/>.

²²⁶ Viz Bjørnskau 1984, s. 25

mnoho mycket meget mye mykkje

Skloňování (singulár bez určitého členu a s určitým členem, plurál bez určitého členu a s určitým členem)

dag 'den'

švéd.: dag dagen dagar dagarne

dán.: dag dagen dager dagerne

bokm.: dag dagen dager dagene

nyn.: dag dagen dagar dagane

Nehledě na řadu „falešných přátel“ (*faux amis*) a některých slov, která se v sesterských jazycích nevyskytují, je čtení s porozumění mezi všemi třemi jazyky celkově jisté – což ovšem závisí na zájmu jednotlivce o sesterské jazyky.

2. Mluvený jazyk

Švédština a norština zde mají k sobě velmi blízko, neboť z fonetického hlediska se oba jazyky od sebe téměř neliší. Rozdíl se nacházejí v tom, že norština – a sice ani *bokmål* ani *nynorsk* – nevyslovují písmeno *d* uvnitř a na konce slova. Ve švédštině se vyslovuje v každé pozici: *bord* 'stůl' = no. [bur], švéd. [bu'd]. Na konci slova se *g* ve švédštině vyslovuje jako [j], v norštině jako [g]: no. *elg* 'los' [ɛlg], švéd. *älg* [ɛlj]. Oba jazyky se vyznačují dvěma druhy přízvuků. Tzv. *akcent I* znamená, že tón po přízvučné slabice jde dolů a při *akcentu II* jde tón následující slabiky nahoru, čímž vzniká oběma jazykům vlastní zpěv. Oba akcenty mají i fonemickou povahu, tj. Mohou rozlišit slova, která jinak jsou úplně homofonní. Jak švédštinu, tak norštinu tedy lze zařadit mezi tónové jazyky²²⁷. Např.: no. *bønder* (= plurál od *bonde* 'sedlák') [ˈbønər] a *bønner* (= plurál od *bønne* 'fazole, bob') [ˈbønər].²²⁸

Co se týče dánštiny, porušilo by rámec tohoto příspěvku věnovat se dopodrobna fonetickým zvláštnostem tohoto jazyka, kterými se liší ve značné míře od svých dvou sousedů a které mnohdy ztěžují dorozumění s nimi. Stojí však za zmínku, že místo hudebních akcentů, kterými se vyznačují její sesterské jazyky, dánština vlastní tzv. *stød* (ráz), jenž se v češtině a němčině vyskytuje u slabik začínajících vokálem. V dánštině se však ukazuje i uvnitř slov. I *stød* může být rozhodující pro význam: *anden* [æɪn] 'kachna' ~ *anden* [æɪn] 'druhý', *hund* [huɪn] 'pes' ~ *hun* [hun] 'ona'.²²⁹ Kromě toho zná dánština tzv. „měkké *d*“, vyskytující se mezi vokály a na konci slova. Vyslovuje se skoro jako anglické *th*, při čemž se však špička jazyka klade na dolní řádku zubů a ne na horní, jako v angličtině. Např.: *rød grøde med fløde* 'červená krupičná kaše se šlehačkou' [Røð gRøð³ með fløð³]. Pro srovnání norský: *rød grøte med fløte* [rø grøtə me fløtə]. Nepřízvučné slabiky na konci slova skoro úplně odpadnou: *pige* [pi³] 'holka, dívka', *have* [hæ³] 'mít'.

²²⁷ Viz Budal 2002, s. 3

²²⁸ Viz Budal 2004, s. 5n

²²⁹ Viz http://da.wikipedia.org/wiki/St%C3%B8d_%28sproglyd%29

Vzhledem k dorozumění se mezi norštinou a švédštinou různé průzkumy ukázaly, že cca. 80 % Norů rozumí švédsky bez problémů, zatímco jenom 60 % Švédů nemá potíže s jazykem sousedů. To pramení z toho, že Švédsko vždy mívalo na skandinávském poloostrově dominantní postavení a obyvatelé převládajících zemí se ukazují jako málo ochotní naučit se jazyk slabšího souseda²³⁰. (To lze pozorovat i na vztahu Čechů ke Slovákům, anebo Španělů a Portugalců.)

Navíc si Švédové zakládají na jazykové jednotnosti, která spočívá na překladu Bible krále Gustava Wasy v 16. století.²³¹ V Norsku naproti tomu vládne dialektová rozmanitost. Norové jsou zvyklí na to, že se v jejich končinách mluví různými nářečími, a umějí se tudíž snadno přizpůsobit i švédštině. Navíc se Norové dívali na švédskou televizi, což nahrálo jejich otevřenosti vůči řeči sousedů. Vliv z Norska do Švédska byl oproti tomu daleko menší díky tomu, že obyvatelstvo Norska čítá cca. 4.700.000, oproti cca. 10.000.000 ve Švédsku, a tudíž by nebylo hospodárné vyrobit velké množství knih, časopisů, filmů a televizních pořadů jenom na tuzemský trh. Stejnou situaci najdeme i v Portugalsku a na Slovensku²³² ve srovnání se Španělskem, popřípadě Českem, kteréžto země jsou daleko větší a rozvinutější než jejich zmínění menší sousedé.

3. Norština jako most

Když jsem studoval na univerzitě, litoval jsem, že ze všech skandinávských jazyků byl nabízen jenom kurz norštiny. Z osobních důvodů jsem se mnohem více zajímal o švédštinu; ale poznal jsem, že norština, tj. *bokmål*, není špatnou volbou. Tvoří totiž most mezi švédštinou a dánštinou. Zatímco v písemné podobě se hodně podobá dánštině, její mluvená podoba přibližuje švédštinu, takže člověk má automaticky blíže i k sesterským jazykům.

V tom vidím paralelu ke slovenštině, která funguje jako most spojující slovanské jazyky. Říká se mu, že je „esperanto slovanských jazyků“, protože obsahuje prvky ze všech jazykových větví.

Závěr

Viděli jsme, že mezi třemi kontinentálními skandinávskými jazyky existuje velice úzký vztah, který lze srovnat se vztahem mezi češtinou a slovenštinou. Vzhledem ke struktuře a slovní zásobě se natolik podobají, že vzájemné dorozumění mezi příslušníky Švédska, Norska a Dánska je celkem zajištěné. Nelze však opomenout, že dánština se foneticky ve značné míře liší od svých sesterských jazyků, takže může být ústní komunikace s Nory a Švédy ztížená. Norština a švédština zato mají k sobě foneticky hodně blízko (dá se to porovnat s češtinou a slovenštinou) a potíže při komunikaci mohou vzejít jenom z ojedinělých rozdílů ve slovní zásobě.

²³⁰ Viz <http://www.aftenposten.no/meninger/kronikker/article1040269.ece>

²³¹ Viz <http://www.aftenposten.no/meninger/kronikker/article1040269.ece>

²³² Viz <http://cs.wikipedia.org/wiki/Sloven%C5%A1tina>

Literatura

- [1] BJØRNSKAU, K. Praktisches Lehrbuch Norwegisch. Langenscheidt. Berlin, München, Wien, Zürich ¹¹1984, ISBN 3-468-26240-X
- [2] BUDAL, J. Fem tonar. Unipub AS. Oslo 2002, ISBN 82-996588-0-2
- [3] BUDAL, J. Tonar i skandinaviske språk. Norsk – svensk – dansk i nordisk tonesamtale. Unipub AS. Oslo 2004, ISBN 978-82-996588-4-3
- [4] <http://www.aftenposten.no/meninger/kronikker/article1040269.ece>
- [5] Artikel Dänische Sprache. In: Wikipedia, Die freie Enzyklopädie. Bearbeitungsstand: 24. Mai 2007, 21:13 UTC. URL:
http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=D%C3%A4nische_Sprache&oldid=32277777
(Abgerufen: 25. Mai 2007, 13:44 UTC)
- [6] Artikel Finnlandschwedisch. In: Wikipedia, Die freie Enzyklopädie. Bearbeitungsstand: 16. April 2007, 16:34 UTC. URL:
<http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Finnlandschwedisch&oldid=30597170>
(Abgerufen: 23. Mai 2007, 15:15 UTC)
- [7] Artikel Norwegische Sprache. In: Wikipedia, Die freie Enzyklopädie. Bearbeitungsstand: 17. Mai 2007, 14:24 UTC. URL:
http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Norwegische_Sprache&oldid=31951866
(Abgerufen: 25. Mai 2007, 13:47 UTC)
- [8] Norská jazyková rada (Norsk språkråd): <http://www.sprakrad.no/>
- [9] Artikel Schwedische Sprache. In: Wikipedia, Die freie Enzyklopädie. Bearbeitungsstand: 22. Mai 2007, 12:35 UTC. URL:
http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Schwedische_Sprache&oldid=32161933
(Abgerufen: 25. Mai 2007, 13:50 UTC)
- [10] Skandinavisk ordbok: <http://www.nordskol.org/ordbog/>
- [11] Slovenština. (18. 05. 2007). Wikipedie: Otevřená encyklopedie. Získáno 15:05, 24. 05. 2007 z
<http://cs.wikipedia.org/w/index.php?title=Sloven%C5%A1tina&oldid=1504577>.
- [12] Stød (sproglyd). (2007, februar 28). Wikipedia, Den frie encyklopædi. Hentet 13:49, maj 24, 2007 fra
http://da.wikipedia.org/w/index.php?title=St%C3%B8d_%28sproglyd%29&oldid=1186706.

Využití E-learningových výukových systémů v procesu vzdělávání

Ivana Hesová, Jan Jarolímek
Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta
Katedra informačních technologií
E-mail: hesova@pef.czu.cz, jarolimek@pef.czu.cz

Abstrakt

Současný dynamický rozvoj informačních technologií vyvolává rovněž potřebu jejich zapojení do výukového a vzdělávacího procesu. Společně s již existujícími způsoby výuky pak vytváří nadstavbu prvotního vzdělávání, zvyšuje konkurenceschopnost účastníků tohoto procesu na trhu práce a současně ztraktivňuje systém vzdělávání. Právě na tuto oblast je zaměřen projekt ČZU, který je spolufinancován z prostředků Evropských strukturálních fondů a Magistrátu hlavního města Prahy. V souladu se státní informační politikou je tento projekt zaměřen na podporu vzdělávání pedagogických pracovníků v oblasti ICT a jejich následné využití ve vlastní výuce. Vybranou cílovou skupinou jsou mladí pedagogičtí pracovníci z ČZU. Ve většině případů se jedná o studenty a absolventy doktorského studia nebo pracovníky, kteří se aktivně podílejí na tvorbě výukových materiálů a učebních textů. Jejich dosavadní znalosti budou doplněny o aktivní systémy elektronického vzdělávání, což umožní snazší a širší přenos informací a zvýší rovněž jejich profesionální, pedagogický či lektorský profil. Cílem projektu je osvojení znalostí a principů e-learningových systémů, jejich možností a následnou aplikaci v praktické výuce. Projekt byl zahájen v lednu uplynulého roku a dokončení je plánováno na září 2007. V této publikaci budou účastníci konference seznámeni s průběhem a výsledky projektu.

Klíčová slova: Prvotní vzdělávání, distanční vzdělávání, E-learning, Learnig Gateway, ICT.

Abstract: The using of e-learning educational systems in learning process

Contemporary dynamic development of the information technologies evokes also the need of their involvement to the tutorial and educational process. Along with already existing teaching methods then it forms primary education system upgrade, increases competitive advantage of participants on work market and at the same time makes the system of education more attractive. The project of CULS is just aimed upon this sphere, and is co financed from European structural funds and funds of Prague City Hall. In harmony with government information policy is this project oriented for the support of the pedagogical workers education in the field of ICT and their subsequent exploitation in one's own teaching. Chosen target group is the young pedagogic staff from CULS. In most cases it is the students and graduates of the doctoral studies or employee, who actively participate in tutorial materials and learning texts creation. Their present knowledge will be supplemented about systems of active electronic education, which allow easier and wider information transmission and will raise also their professional, pedagogical or lector profile. The project objective is the knowledge and principle adoption of e-learning systems, its possibilities and subsequent application in practical teaching. Project was begun on January 2006 and the finish is planned in September 2007. In this paper will conference participants familiarized with the project development and results.

Key Words: Primary Education, Distance Education, E-Learning, Learning Gateway, ICT.

1. Úvod

Stav a vývoj společnosti je přímo ovlivněn stavem a vývojem jejího výukového procesu. Význam vzdělávání nabývá v dynamické společnosti stále většího významu. Vzdělávací systém lze považovat za flexibilní propojení nejen lidských prvků, ale i učebních materiálů podrobujících se neustále aktualizaci. Tradiční formy vzdělávání jsou doplňovány a v některých případech i nahrazovány novými metodami. V důsledku globalizačních tlaků je propojena kontaktní výuka s tzv. distanční formou, kde s využitím moderních informačních technologií dochází k rozšíření a ke zkvalitnění stávajících metod. Vzhledem ke vzrůstajícím nárokům je účelné vytvářet a aplikovat právě inovativní přístupy za účelem zvýšení adaptability a zejména pak konkurenceschopnosti účastníků vzdělávacího procesu na trhu práce. Ve znalostní společnosti jsou hlavním ekonomickou veličinou právě znalosti. Tento projekt je zaměřen na podporu vzdělávání pedagogických pracovníků v oblasti e-learningových výukových systémů.

2. Cíl a metody

Cílem tohoto příspěvku je představení a hodnocení projektu: „Vzdělávání lektorů pro práci s výukovými informačními systémy“, který v současnosti probíhá na ČZU a seznámení s jeho průběhem a dosavadními výsledky.

Projekt si klade za cíl v rámci daného opatření účinně a systematicky podpořit rozvoj nových programů vzdělávání, šíření progresivních forem a technik ve vzdělávání a průběžné zvyšování kvalifikace těch, kteří primární vzdělávání poskytují - učitelů, lektorů, školitelů, řídících a administrativních pracovníků ve vzdělávání, rozšířit primární výukový proces o nové interaktivní způsoby výuky, které nabízí stále rostoucí rozvoj informačních technologií a podpora těchto progresivních forem. Za tímto účelem je třeba kvalitně proškolit a odborně připravit pracovníky, kteří se tvorbou výukových programů zabývají. Pro podporu cílové skupiny osob prostřednictvím navrženého systému vzdělávání, vytváří komplexní nástroj Learnig Gateway, který je propojením speciálních modulů. Jeho hlavním úkolem je pomocí obecně platného jednotného metodického aparátu umožnit využití výukových informačních systémů ve vlastní výuce a sestavit tak kvalitní výukový materiál. To umožní podpořeným osobám přístup k nejnovějším formám primárního vzdělávání tak, aby je mohli sami běžně využívat, případně dále rozvíjet a navíc asistovat při jejich zavádění a používání v akademické praxi.

3. Zaměření projektu

Zaměření projektu je v souladu se Státní informační politikou ve vzdělávání, která je od roku 2003 orientovaná směrem k uživatelům, například podporou školení pedagogických pracovníků v oblasti ICT. Při návrhu projektu bylo postupováno na základě spolupráce a konzultací s pracovníky Magistrátu hl. města Prahy, Národního vzdělávacího fondu a se zástupci akademické sféry, pracovníky s různých vědeckých a univerzitních pracovišť včetně katedry pedagogiky ČZU.

Vazbu projektu na strategické dokumenty lze dle cílů projektu definovat prostřednictvím vazby na směrnice a programy EU a vazby na národní politiky a dokumenty. Jedná se především o úzkou vazbu na priority „Evropské strategie zaměstnanosti“, neboť zaměření a cíle projektu korespondují zejména s cíli zkvalitnění systému vzdělávání nejen na VŠ,

prostřednictvím praktické realizace a využívá nejmodernějších technologií k podpoře distanční i kombinované formy výuky, k implementaci nových výukových metod a neposlední řadě přispívá ke zvyšování počítačové gramotnosti. Nelze opomenout ani vazbu eEurope Action Plan, Národní plán rozvoje vzdělávání, SIPVZ, Bílou knihu a Memorandum celoživotního učení. Jedná se o podporu inovativního potenciálu, autonomie a otevřenost vzdělávacích institucí. Vzhledem k zaměření projektu lze nalézt úzkou vazbu i na OPRLZ a vzhledem k místu realizace i na program JPD 2, čímž se projevuje vazba v oblasti podpory informační společnosti v Praze.

4. Cílová skupina

Systém primárního vzdělávání je svým charakterem otevřený všem zájemcům o prvotní vzdělávání. Projekt je v první fázi realizace určen pro tyto cílové skupiny:

- **oborní pracovníci ve školství** (lektori, pedagogové) – **kvalifikovaní odborníci České zemědělské univerzity**, jejichž dosavadní odborné znalosti a dovednosti budou navýšeny znalostí aktivního systému vzdělávání, což umožní snazší transfer znalostí k druhotně podpořeným osobám a rovněž zvýší jejich profesionální pedagogický a lektorský profil,
- další cílovou skupinu tvoří **pracovníci ve školství** (mladí vědečtí pracovníci, učitelé a ředitelé škol), či osoby reagující na aktuální nabídku na trhu práce a osoby vedoucí vzdělávací proces.

Ve fázi udržitelnosti bude projekt orientován na další cílové skupiny, jenž tvoří druhotně podpořené osoby. Patří sem:

- studenti denního a kombinovaného studia na ČZU,
- studenti konzultačních středisek ČZU,
- studenti dalších fakult a univerzit.

Aplikace, podpora a využívání uvedeného systému primárního vzdělávání představuje pro cílové skupiny zvýšení kvalifikačních předpokladů, rozvoj komunikačních dovedností nejen na úrovni ICT, ale umožňuje také zrychlení přizpůsobovacího procesu spojeného s růstem jejich konkurenceschopnosti.

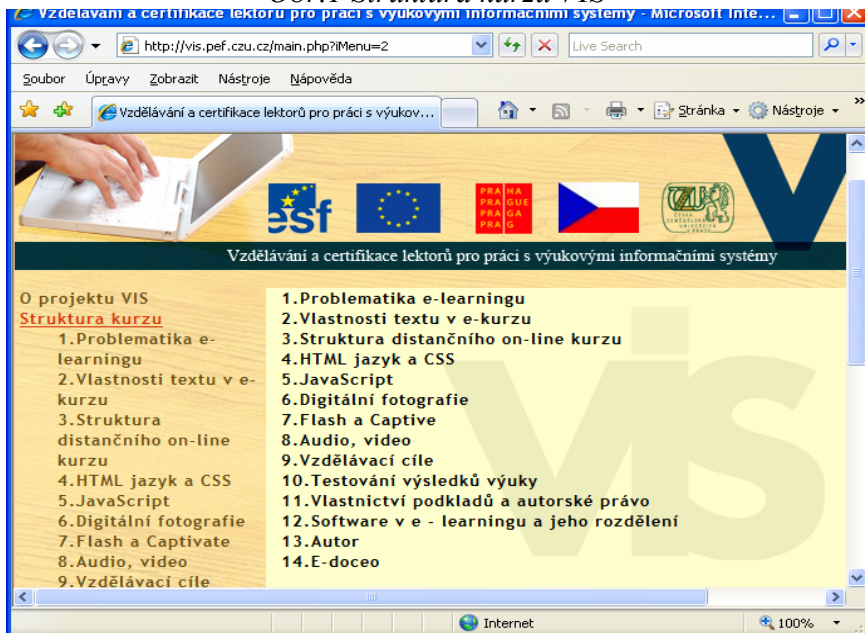
5. Výsledky

Realizace projektu byla rozdělena do 3 hlavních etap:

V první etapě byla ve spolupráci s partnerskou firmou Microsoft vytvořena dílčí struktura e-learningového kurzu a obsahová náplň jednotlivých kapitol. Komplexní výukový systém se skládá ze 14 samostatných výukových modulů zakončených testem (jak je uvedeno na obrázku č. 1). Jednotlivé moduly jsou uceleným materiálem zaměřeným na obecně platná pravidla pro tvorbu výukových textů s podporou moderních technologií. V závěru je představen LMS systém e-Doceo a aplikace Autor pro tvorbu výukových testů. Vzhledem k současně používaným výukovým platformám na ČZU bude k tomuto systému přiřazen i LMS systém Moodle. Úvodní moduly shrnují obecné zásady, následně jsou představeny moderní technologie určené především pro zkvalitnění a oživení výukových materiálů. Důležitou

kapitolou je výklad právních aspektů, které vyplývají z uveřejňování didaktických pomůcek a zdrojů.

Obr.1 Struktura kurzu VIS



Po úspěšném zakončení kurzu student získá certifikát o jeho absolvování.

Druhá fáze projektu spočívala hlavně v ověření funkčnosti vytvořeného kurzu. Za tímto účelem byla spuštěna tzv. alfa verze již popsaného výukového systému. Na základě připomínek vybraného vzorku studentů z cílové skupiny se podařilo vytvořit komplexní výukový materiál, který v současné době prochází 2. během kurzu.

V původním záměru bylo cílem oslovit a vyškolit 200 osob z již uvedené cílové skupiny. V současné době se studia zúčastnilo nebo průběžně studuje cca 100 osob. Vzhledem ke stanovenému harmonogramu a zájmu účastníků se podaří původní záměr projektu uskutečnit s primární cílovou skupinou. Délka projektu byla stanovena na 2 roky. Termín ukončení je stanoven na 30.9.2007.

Po proškolení uvedeného počtu studentů bude následovat **závěrečná fáze** – hodnocení výsledků a příprava na udržitelnost projektu a další rozšíření původního záměru.

6. Závěr

Na základě vyhodnocení dosavadní zpětné vazby je možno s určitostí konstatovat jistý přínos a potřebnost tohoto uceleného metodického aparátu. Vlastní studium, ve kterém se kombinuje jak distanční forma tak kontaktní způsob studia, je pro vybranou cílovou skupinu rovněž vyhovující. Studující pedagogové tak mohou rozložit průchod kurzem dle individuální potřeby volného času.

V návaznosti na probíhající podporu elektronického vzdělávání na ČZU v Praze se tento projekt významnou měrou podílí na zkvalitnění univerzitní výuky. V souladu s vývojem ICT a vrůstající poptávkou ze stran studentů zvyšuje atraktivitu výukového procesu.

Literatura

- [1] BAREŠOVÁ, A. E-learning ve vzdělávání dospělých. VOX, Praha 2003. ISBN 80-866324-27-3.
- [2] BEDNAŘÍKOVÁ, I. Vytváření studijních textů pro distanční vzdělávání. Univerzita Palackého v Olomouci, Olomouc 2001. ISBN 80-244-0277-7.
- [3] NOCAR, D. A KOL. E-learning v distančním vzdělávání. Univerzita Palackého v Olomouci, Olomouc 2004. ISBN 80-244-0802-3.
- [4] ZLÁMALOVÁ, H. Příručka pro autory distančních studijních opor. CSVŠ Národní centrum distančního vzdělávání, Praha 2006. ISBN 80-86302-39, <http://vis.pef.czu.cz>

Význam interního školení v rámci řízení firmy

Jana Holá

Univerzita Pardubice, Ústav elektrotechniky a informatiky

E-mail: jana.Holá@upce.cz

Abstrakt

Management firmy se snaží ovlivňovat pracovní chování a pracovní výkony svých pracovníků v souladu se zájmy firmy. Není-li dosahováno žádoucích pracovních výsledků, lze hledat příčiny ve vzájemném nepochopení zadavatele a vykonavatele úkolů. Špatné výsledky vycházejí z nepochopení zadaného úkolu, z neznalosti či špatně nastavených podmínek nutných k úspěchu, nebo z nezájmu pracovníka, který ke splnění úkolů není vnitřně motivován. Interní školení ve firmě, kdy firma poskytuje vlastními zkušenými pracovníky školení jiným pracovníkům, si klade za cíl nejen seznámit pracovníky s interními standardy firemních pracovních procesů a vést pracovníky k jejich osvojení, ale také sleduje žádoucí ovlivňování postojů pracovníků a jejich motivaci ke vzájemné spolupráci. Interní školení je velmi dobrým nástrojem pro odstranění překážek ve vzájemném porozumění mezi firmou a jejími zaměstnanci, z hlediska harmonizace jejich cílů. Interní školení napomáhá firmě vytvářet a šířit know-how v rámci jejího managementu znalostí, zvyšuje kvalifikaci, vede ke spolupráci, vytváří další stimulační podmínky pro vlastní motivaci pracovníků a vede tak pracovníky k vyšší produktivitě a loajalitě. Z těchto důvodů by interní školení měla být součástí komunikační strategie firmy, sledovat její základní cíle a stát se součástí standardních podnikových procesů. Článek popisuje primární i sekundární cíle a přínosy správně vedených interních školení, uvádí základní momenty ve vedení a řízení lidí, kdy se interní školení nejlépe uplatňují, a přináší základní pravidla a principy jejich úspěšné nasazení.

Klíčová slova: Management, interní komunikace, interní školení, spolupráce, motivace.

Abstract: The Meaning of Internal Training within Company Management

The company management tries to influence employees' behavior and work within the main company aims. If the results are not desirable the reasons can be found in mutual misunderstanding between the management and employees. These unsufficient results can be caused either by misunderstanding of a set task, or by lack of knowledge or badly set work conditions, or employees' lack of interest and activeness and low motivation. The company internal training is a training which is provided by employees to employees. The main aims of the internal training are: acceptance of internal processes standard, teamwork set base and desirable employees' behavior, desirable opinion leading to cooperation in the company. Internal trainings and workshops are very good tools for negotiating the barriers within mutual understanding between the company management and employees leading to fulfillment of aims. The internal training helps company to create and distribute the company know-how within the knowledge management. It helps to increase employees' qualifications, helps to create the stimulated conditions for employees' self-motivation and in the end leads to higher employees' work effectiveness and loyalty. Due to this fact, the internal trainings and workshops should become a part of company's communication strategy; it should follow the main communication aims and become company's standard process. This article describes the primary and secondary aims, the contributions of effective internal training, brings the basic moment in managing people where the internal training provides good results and success and gives an overview of its basic rules and principles.

Key Words: Management, Internal Communication, Internal Training, Cooperation, Motivation.

1. Úvod

S růstem firmy, reprezentovaným zejména nárůstem počtu zaměstnanců, přechází management od intuice a improvizace k procesnímu řízení využívající standardy a nastavené systémy s cílem zvýšení efektivity veškerých aktivit, zvýšení konkurenceschopnosti a ziskovosti. Důležitým činitelem v celém procesu podnikání, jsou zaměstnanci samotní. Bohužel mnoho firem v segmentu malých a středních, nejen v období růstu neustále podceňuje význam pracovníků, nedostatečně využívá jejich pracovního potenciálu ochuzující se především o velký vliv dobře fungující interní komunikace. Základním pilířem stability firmy jsou její stabilní zaměstnanci, je proto nezbytné, aby se firma při budování stability firmy zaměřila na všechny dostupné nástroje napomáhající ke stabilitě pracovníků. Jedním z jednoduše dostupných a efektivních nástrojů je interní školení zaměstnanců, které jednoznačně přispívá ke stimulaci pracovního výkonu, stability a loajality, ale také navyšuje know-how firmy a zvyšuje kvalifikaci pracovníků, navyšuje hodnotu fungující a stabilní firmy.

Management firmy se snaží ovlivňovat pracovní chování a pracovní výkony svých pracovníků. Jde v podstatě o dosažení souladu vzájemných očekávání firmy a pracovníka. Není-li vše dostatečně vyjasněno dochází k nedorozumění. Špatné výsledky pracovníka mohou vycházet z nepochopení zadaného úkolu, ze špatné motivace, z nezájmu, z reálné nemožnosti vykonat úkol vzhledem k nastaveným pracovním podmínkám apod. Pokud tedy pracovníci neodvádějí požadované pracovní výkony nebo se jejich pracovní chování odlišuje od požadovaných standardů, lze hledat příčiny ve třech základních kategoriích:

- pracovník neví co má dělat, neumí nebo není schopný vykonávat požadovanou práci,
- pracovník nemůže pracovat podle očekávání, nemá k práci přizpůsobené podmínky,
- pracovník nechce vykonávat zadanou práci a plnit požadované úkoly, není vnitřně motivován k výkonu, stimulační podmínky ve firmě jsou nefunkční. (1)

Odstranění překážek způsobující nesoulad mezi očekávání firmy - požadovanými výsledky a výsledky pracovního výkonu pracovníků vychází z rámcového nastavení personální práce firmy (např. preventivně zcela jasně nastavené požadavky v procesu výběru zaměstnanců) a z práce konkrétního odpovědného manažera (např. řízení pracovního výkonu). Základem je otevřená a efektivně vedená komunikace, která vede k odhalení příčin, pojmenování problému, k jeho analýze a následnému vyřešení. Interní školení napomáhá preventivně předcházet problémům ve všech třech výše uvedených kategoriích, případně je odhalit a řešit.

2. Konkrétní cíle a přínosy interního školení

Cíle a přínosy (naplnění cílů) interních školení lze rozdělit na primární a sekundární. Primární cíle vycházejí z konkrétních firemních potřeb a zejména se pohybují v oblastech:

- zvyšování kvalifikace přidanými znalostmi nebo dovednostmi (příkladem může být kromě dovedností a znalostí ve výrobě také zvyšování informační gramotnosti pracovníků nebo zvyšování jiné konkrétní odbornosti),
- sdílení know-how, budování managementu znalostí,
- zvyšování motivace pracovníků v rámci akceptace změn a spolupráce při jejich naplňování.

Sekundární přínosy jsou na první pohled skryté a samy osobě nebývají prioritním cílem interního školení. Jsou výsledkem synergického efektu několika důležitých momentů, které jsou součástí průběhu procesu interního školení. Sekundární přínosy jsou například:

- navázání formálních a neformálních vztahů,
- akceptace firmy a jejího zájmu o pracovníka,
- přijetí vlastní zodpovědnosti a kompetencí, posílení významu pracovníkovi práce v rámci fungování firmy,
- zvýšení zájmů o fungování firmy,
- stimulace zkušenějších dlouhodobých pracovníků, kteří se stávají školiteli a nacházejí novou inspiraci a motivaci k pracovnímu výkonu.

Je tedy patrné, že interní školení opravdu mohou nejen navyšovat kvalifikaci pracovníků a navyšovat know-how, ale také plnit roli další stimulace pro motivaci, stabilitu a loajalitu zaměstnanců.

3. Hlavní momenty firemního řízení vhodné pro implementaci interního školení

Z uvedených cílů, resp. přínosů lze jednoduše odvodit, jaké jsou nejvhodnější momenty – situace vhodné pro efektivní nasazení interního školení. Interní školení nacházejí uplatnění zejména v uvedených oblastech řízení a vedení pracovníků:

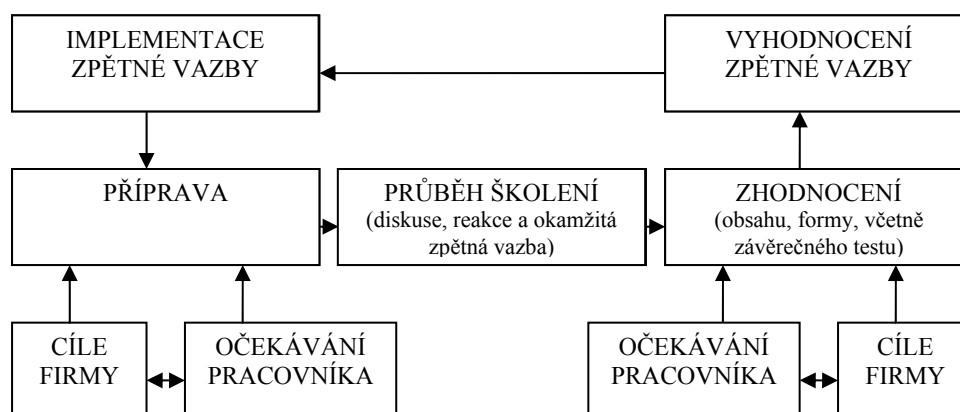
- nástup nového pracovníka, jeho orientace a adaptace ve firmě na úrovni firmy, týmu a pracovního místa,
- zvýšení kvality dovedností a znalostí pracovníků nutných pro výkon práce,
- řízení pracovního výkonu, naplňování informačních potřeb pracovníků,
- vzdělávání v rámci řízení kariéry.

Pro fungování firmy je velmi výhodné pokud má management vypracovaný systém interních školení a standardizované rámce, formy a náplně jednotlivých školení, které jsou vzájemně provázané, navazují a umocňují výsledný efekt celého procesu. Některé firmy mají v rámci personální práce nebo komunikační strategie vypracovaný plán interních školení pro jednotlivé skupiny pracovníků dle pracovního zařazení nebo požadované spolupráce. Jsou firmy, které mají jen 30 zaměstnanců a přesto mají detailně vypracovaný plán nástupu pracovníka pokrývající zkušební dobu, ten zahrnuje plán interního školení, jeho přesný průběh a konkrétní popis vyhodnocení efektivity, to vše slouží současně k vyhodnocení zkušební doby pracovníka jako podklad pro rozhodnutí o jeho dalším setrvání ve firmě – z obou stran, firmy i pracovníka.

4. Základní prvky v procesu implementace interního školení

Pokud chce firma dosáhnout cílů interního školení a využít tento jednoduchý nástroj opravdu efektivně, je třeba proces interního školení standardizovat, zavést jednoduchý systém přípravy, implementace a vyhodnocení, zavést a delegovat zcela jasně odpovědnosti a kompetence. Důležitý je zejména prvek vyhodnocování, který bývá často opomíjen, čímž se velkou měrou degraduje význam celého procesu. Obrázek 1 ilustruje celý postup nasazení efektivního procesu interního školení s důrazem na základní prvky tohoto procesu.

Obr. 1 Jednotlivé části procesu interního školení



Efektivita interního školení se odvíjí již od vlastní přípravy. Příprava školení by měla deklarovat cíl a očekávaný přínos nejen firmy, ale i pracovníka. Tento moment je velmi důležitý pro konečné zhodnocení neboť efektivitu můžeme měřit pouze tím, že porovnáme očekávané od dosaženého, přínosy a náklady a k tomu je třeba vymezit měřitelnost konkrétního cíle. Zde spousta manažerů selhává neboť z různých důvodů cíle a jejich měřitelnost nedokáží popsat. Tato fáze je náročná a vyžaduje určité manažerské znalosti a zkušenosti. Popis zodpovědného manažera, co vlastně od školení očekává, nastavení objektivní metriky dosažení cíle, je náročná práce a je nutná podpora od zkušenějšího manažera nebo zkušeného personalisty – takže i toto téma může být náplní interního manažerského školení, popřípadě externího školení.

Do přípravy školení je také nutné zahrnout očekávání pracovníka, i pracovník by měl mít svůj cíl, se kterým do školení vstupuje. Pokud od počátku nebude ztotožněn s cílem a přínosem, nebude školení považovat za užitečné a jeho přístup bude negativní. Aby tato bariéra ze strany školeného pracovníka nevznikla, je třeba harmonizovat porozumění o významu školení ještě před počátkem školení a stimulovat pracovníky k pozitivnímu postoji, založenému především na užitečnosti obsahu a zvýšení pracovníkovi hodnoty. Z potřeby pozitivního přístupu pracovníka a jeho spolupráce v procesu školení je nutné neustále udržovat otevřenou atmosféru důležitou pro okamžitou zpětnou vazbu a podněcovat diskusi ke spolupráci. Zaměstnanci, kteří se stanou školiteli by měli projít přípravným školením zaměřené na vedení samotného školení. Toto téma je opět dobrým námětem na interní vzdělávání. Vlastní školení nemá být přehlídkou znalostí školitele, je třeba mít na paměti komu a proč je určené. Proto zvolené metody a obsah musí podléhat nejen potřebám firmy, ale také nárokům a požadavkům školených pracovníků. Pokud firma chce pracovníky získat ke spolupráci musí pro školení vybrat vhodnou formu, vhodné prostředí a vhodnou školící osobu.

Pro spolupráci v rámci školení je třeba vytvářet stimulační podmínky od počátku do konce školení. Zpětná vazba, která přináší důležité informace pro hodnocení a tím pro možné zlepšování procesu školení, po skončení školení je důležitá pro nepřetržitý proces vlastní evaluace. Závěry z vyhodnocení, které by mohly vést ke zvýšení efektivity školení by měly být bez prodlení implementovány. Závěry stejně jako celé zhodnocení (proces autoevaluace) je nutné sledovat v několika oblastech:

- ověření získaných znalostí či dovedností (např. testy a přezkušování),
- ověření správné volby obsahu a formy školení (např. anonymní anketa),

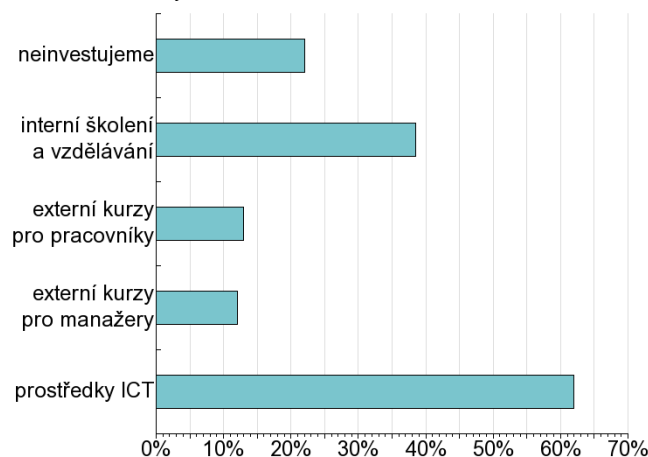
- ověření zvýšení vlastní motivace k výkonu a požadovanému pracovnímu chování jednotlivých pracovníků (např. anketa a rozhovor, sledování pracovního chování a výkonu).

Další fáze zhodnocení by měla samozřejmě následovat po určitém časovém odstupu, kdy se projeví jednotlivé efekty školení v dlouhodobějším horizontu a lze tak objektivně znovu posoudit konkrétní význam školení. Vyhodnocování v této fázi také navazuje na plánování dalšího školení, které by mělo navazovat. Vyhodnocování v této fázi se malé firmy věnují velmi ojediněle a navíc interní školení bývají často pouze osamocenou aktivitou bez dalšího pokračování. Z tohoto důvodu je velmi vhodné má-li firma celý systém navazujících školení standardizován a celkem automaticky nastaven. Zavedení tohoto systému je pro mnoho firem náročné a vyžaduje hlubší personální znalosti, proto by se touto problematikou měl zabývat personalista, který však většinou v malých firmách chybí a jehož práci pouze z části suplují ostatní manažeři, bohužel často ne zcela kompetentně.

5. Závěr

Přestože malé firmy mají mnohem lepší podmínky pro zavedení a aplikaci systémů a standardů interních školení nedokáží ve většině této výhody využít. Jednodušší organizace, finanční nenáročnost a tím zvýšená efektivita jsou bohužel zastíněny faktem, že manažeři v malých organizacích převážně podceňují personální práci a interní komunikaci zvláště. Tento fakt dokladuje průzkum interní komunikace²³³. Příkladně obrázek 2 ukazuje četnost různých druhů investic v rámci zvyšování efektivity interní komunikaci v segmentu malých firem a mimo jiné dokládá fakt, že tyto firmy nedostatečně využívají nástroje interního školení a ochuzují se tak jednoznačně o jeho velký přínos pro zvýšení efektivního řízení firmy.

Obr. 1 Četnost různých druhů investic do interních komunikace



Literatura

- [1] HOLÁ, J. *Interní komunikace ve firmě*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2006.

²³³ Průzkum byl proveden na v rámci autorčiny disertační práce v roce 2005.

In Search of Criticality at Czech Universities

Gladice Hughes

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra cizích jazyků

E-mail: gladice.hughes@tul.cz

Abstract

One of the principal aims of criticality is to learn to appreciate multiple viewpoints, realizing that their co-existence forms the path to new knowledge, conflict resolution, and mutual understanding. This paper outlines why Czech universities would benefit from an interactive, self-reflective approach to knowledge acquisition over the current mechanistic transference of facts through which only the contours of concepts can be comprehended. Instead of predominantly focusing on the more frequently investigated cognitive aspects of reflective thinking- learning to apply principles of reasoning to reach factual or judgmental conclusions, this article will center chiefly on the way conation influences criticality. As the bridge connecting knowledge and affect to behavior, conation is associated with intrinsic motivation, volition- the freedom to make choices about one's actions, and the study of self including self-concept, self-esteem, self-regulation and self-reflection. The advancement of reflective thinking at Czech universities will be presented in light of the prevailing circumstances, in which it is argued that university students are generally taught to be authority-dependent with respect to acquiring knowledge. The claim will be made that creating knowledge independently is not promoted at these institutions which limits students' criticality including their opportunity to engage in a learning environment where multiple meanings are embraced, an environment which would foster open-mindedness, reciprocity, empathy and ultimately tolerance for other individuals, social groups, cultures and ideologies.

Key Words: *Reflective Thinking, Criticality, Conation, Czech University Students, Knowledge, Authority-Dependent Learning, Motivation.*

Abstrakt: Zkoumání kritického myšlení na českých univerzitách

Jedním ze základních cílů kritického myšlení je naučit se chápat různá hlediska a názory, přičemž jejich sdružení vytváří cestu k poznání nové informace, řešení sporů a ke vzájemnému porozumění. Příspěvek v hlavních rysech naznačuje, proč by české univerzity mohly využít interaktivní, sebe-reflexní přístup k získávání vědomostí, narozdíl od současného mechanického přenosu faktů, kdy je možné pochopit pouze jejich obrysy. Příspěvek se bude převážně zabývat způsobem, jak konativní složka ovlivňuje kritické myšlení. Konativní složka, propojující znalosti a emoce s chováním, je spojována s vnitřní motivací, vůlí - svobodným rozhodováním o svých činech, a se zkoumáním sebe sama včetně duševního pojetí sebe sama, sebeúcty, sebe-regulace a sebereflexe. Otevření otázky reflexivního myšlení na českých univerzitách je prezentováno na základě současné převládající situace, kdy je výuka a získávání znalostí spíše závislé na autoritě. Příspěvek dále poukazuje na to, že utváření znalostí samotnými studenty není na českých univerzitách podporováno, což omezuje kritické myšlení studentů a také jejich možnost být součástí studijního prostředí. Tedy takového prostředí, kde se přijímají a hodnotí různé významy a názory, a které by posílilo otevřenost názorů, vzájemnost, empatii a z toho dále plynoucí toleranci k jednotlivci, sociálním skupinám, odlišným kulturám a ideologiím.

Klíčová slova: *Reflexivní myšlení, kritické myšlení, konativní složka, čeští univerzitní studenti, znalosti, výuka závislá na autoritě, motivace.*

1. Introduction: Information versus Knowledge

Paulo Freire, famous for his critical pedagogy and devotion to altering the plight of the world's poor and oppressed by affording them the self-reflective skills and confidence to strive for an equal voice in society, unravels the meaning of knowledge in the following way:

Knowing is a social process, whose individual dimension, however, cannot be forgotten or even devalued. The process of knowing, which involves the whole conscious self, feelings, emotions, memory, affects, and an epistemologically curious mind, focused on the object, equally involves other thinking subjects, that is, others also capable of knowing and curious. This simply means that the relationship called "thinking" is not enclosed in a relationship "thinking subject - knowable object" because it extends to other thinking subjects [1](Freire, 1998:92).

There are several aspects of this view worth exploring, particularly when framed within the walls of most Czech universities and compared to the way knowledge is typically expected to be procured there.

At the majority of Czech institutions of higher learning, rather than embracing its broader social implications, knowledge is generally seen more as a collection of commodities that are transferred from teachers to students. Therefore, its individual and relational features are rarely (if ever, in many cases) permitted to see the light of day. And the outcome, appropriately expressed by Friere, "is the mechanical transference from which results machinelike memorization" [1](p.22). This view of Czech university education is resonated in articles by Jana Hrubá in *Učitelské Listy*, Milan Zelený in *Moderní Rizení*, Jan Culík in *Britské Listy* and Eva Motežiková in *Moderní Rizení* ([2]Hrubá, 2005; [3]Zelený, 2004; [4]Culík, 2004; [5]Motežiková, 2005). One of the problems with perceiving knowledge as an end product- no more than tangible assets withdrawn from a school as from a bank- is that its interactive dynamic is absent. The opportunity for the students to negotiate meaning while constructing their own unique forms of knowledge in the process through discussion and reflection is minimized at best or, in the worst and unfortunately more frequent instances, entirely suppressed.

Milan Zelený, an economist of considerable repute and a professor at Fordham University in New York who also lectures at Bata University in Zlín, describes, based on his own experience, what happens when learners have neither been educated to create their own knowledge nor have had the chance to put it to the test:

I used to be the best student in statistics. Statistics are, after all, statistics- everywhere in the world. Nevertheless, in the USA I failed my first exam in statistics. I knew all the models and their derivations, but when confronted with new problems, I did not know how to practically apply a single one of them. I had information but I did not have knowledge. In the USA, information is taken for granted and no one ever tests it. Creative uses of knowledge in new and surprising problems and connections are tested. Knowledge is tested. In Czech culture no distinction is made between information and knowledge [3](Zelený, 2004:6).

In Friere's definition of knowledge above we can find a strong correlation to the concept of reflective thought introduced nearly one hundred years ago by John Dewey, whose basic assumption was that learning is enhanced exponentially when it emerges out of a process of ongoing contemplation [22](Dewey, 1993). The main purpose of reflective thinking, which later became synonymous with critical thinking, is to expand the understanding of ideas,

issues, beliefs and values by endeavoring to create dialogue that gives voice to logically valid thinking about potential meaning [6](Lambright, 1995). Thus, we are reminded of the importance of the cooperative and dialectic components involved in knowledge development.

The burning question then is why it is so crucial to encourage an interactive, self-reflective approach to knowledge acquisition over a mechanistic transference of facts through which only the contours of concepts can be comprehended? Instead of principally focusing on the more frequently discussed cognitive aspects of reflective thinking- learning to apply principles of reasoning to reach factual or judgmental conclusions, this article will center chiefly on the way conation influences criticality. As the bridge connecting knowledge and affect to behavior, conation is associated with intrinsic motivation, volition- the freedom to make choices about one's actions, and the study of self including self-concept, self-esteem, self-regulation and self-reflection. Another significant dimension to be addressed will be how autonomous thought and committed moral judgment extend out of being responsible for the (co)construction and (co)deconstruction of meaning. These proposals for the advancement of reflective thinking at Czech universities will be presented in light of the prevailing circumstances, in which it is argued that university students are generally taught to be authority-dependent with respect to acquiring knowledge. The claim will be made that creating knowledge independently is not promoted at these institutions which limits students' criticality including their opportunity to engage in a learning environment where multiple meanings are embraced, an environment which would foster open-mindedness, reciprocity, empathy and ultimately tolerance for other individuals, social groups, cultures and ideologies.

2. The Value of Multiple Points of View

Definitions for reflective or critical thinking are numerous and have gone through an evolution growing in their inclusiveness along the way. Originally confined to philosophy and cognitive psychology, it has become increasingly commonplace to find an array of disciplines in which the topic is being contemplated including cultural studies, sociology, education, ethnography, interpersonal communication, gender studies, as well as behavioral-oriented psychologies, to name only some. Just to give an idea of how the definitions can vary, here are a few samples:

- a conscious and deliberate process which is used to interpret or evaluate information and experiences with a set of reflective attitudes and abilities that guide thoughtful beliefs and actions [7](Mertes, 1991:24)
- a way of reasoning that demands adequate support for one's beliefs and an unwillingness to be persuaded unless support is forthcoming [8](Tama, 1989:64)
- The art of explicating, analyzing, and assessing...arguments and logic...essential to our role as moral agents and as potential shapers of our own nature and destiny [9](Paul, 1990:66-7)
- viewing criticality as a practice helps us to see that criticality is a way of being as well as a way of thinking, a relation to others as well as an intellectual capacity [10](Burbules & Berk, 1999:16)
- The mind's generative power (creativity) and its judiciousness (criticality) can be separated only artificially. In the process of actual thought, they are one. Critical thinking without

creativity reduces to mere skepticism and negativity, and creativity without critical thought reduces to mere novelty [11](Paul & Elder, 2006:35)

- Critical consciousness is brought about not through intellectual effort alone but through praxis – through the authentic union of action and reflection [1](Freire, 1970: 48)

We can clearly recognize in these definitions an array of emphases. For Mertes and Freire a common thread exists with respect to their mutual advocating of the important connection between thought and action, whereas Tama places exclusive stress on the persuasive power of critical thinking. Paul takes Tama's cognitive position but incorporates a moral aspect that he considers fundamental for the formation of identity. Burbules & Beck take Mertes' and Freire's approach even further; they not only endorse the practical component of reflective thinking but also view it as a way of interacting with others. According to Paul & Elder creative and critical thinking go hand in hand as each form of thought presupposes the other. Critical thought requires open-mindedness for the generating of ever-developing perspectives yet this generative or creative aspect must be disciplined and systematic to acquire its judiciousness or critical quality.

Considering the diversity of areas focused on in these (and the multitude of other) definitions of criticality, one could reasonably come to the conclusion that a significant amount of disagreement exists among the authors. What I wish to point out with the range of meaning represented here is that this, too, is a form of criticality. In the process of careful, deliberate and in-depth contemplation of a concept, new ground is broken as conventional views are questioned, examined, further elaborated and applied to different contexts. Furthermore, for a broad spectrum of alternative perspectives to co-exist and receive legitimate reflection, "...they [must] be engaged with sufficient respect to be considered imaginatively – even when (especially when) they do not fit in neatly with the categories which one is familiar" [10](Burbules & Berk, 1999:59). Difference is a prerequisite for criticality; conflicting standpoints contribute value to the process.

3. Culture Clash of Criticality

This accent on diversity is seriously lacking in the educational environment at Czech universities where, according to Mr. Zelený, students are tested on their ability to memorize information from teaching material (so-called *skripty*), the majority of which is compiled from outdated literature. Rarely are original texts by known experts and researchers used in conjunction with the latter material. He blames the old Austro-Hungarian system for "the stress on sameness and similarity" devoid of "differentiation, individuality and competition"; a system which was not removed by the communists and thus still today rules Czech institutions of higher learning. As a result, "the student brain operates like a database for storing information and principles. Typical for this approach to teaching is an emphasis on information to the detriment of knowledge" [3](Zeleny, 2004:6).

Jan Čulík, editor-in-chief of *Britské Listy* who also manages a European Union student exchange with three Czech Universities, offers observations that compare Czech students with their counterparts in other European countries. His comments also target the Czech educational system which he appears to position as liable for these student differences:

The Culture clash is immediately apparent. It's disturbing to see 22-year-old Czechs stick to a rigid, closed interpretation of reality, based on what they were taught in Czech schools and

what they see in their society...As one of my British students said, after studying both in Brno and Berlin: "German students debate things internationally; Czech students talk only among themselves." How will the Czech Republic fare with this kind of educational system [4](Čulík, 2004)?

I have had the opportunity to monitor a similar phenomenon during summer intensive courses of English for the University Nisa students who are beginning their bachelor's studies. This program brings together students from Germany, Poland and the Czech Republic who spend one year in each of the three countries studying all their course work in English. Their differing capabilities in terms of thinking in a reflective manner were particularly apparent during discussions of literary texts and issues linked to intercultural communication. Students were asked to contemplate ideas and concepts by seeking connections between them and their own experiences. They were also asked to question points of view expressed by members of the group, both to reach clearer understanding of the viewpoints and to encourage students to further substantiate their positions by providing reasons, examples and illustrations. Most of the class activities involved interpersonal interactions and group discussion and it quickly became evident that the German students were responding differently from their Czech and Polish partners. The most obvious difference, visible almost immediately, was a strikingly enthusiastic desire to actively engage expressed by the German participants countered by reluctance and disinterest on the part of most Czech and Poles. These German students were curious, aware and willing to explore the themes raised. However, aside from a few rare exceptions, the Czechs and Poles offered minimal input, usually only after being urged to contribute. The nature of their contributions was simplistic and often naïve compared to the relatively complex and mature thought patterns represented in the commentary and questions provided by the German students.

In addition to arguing logically, the German students were also able to use meta-cognitive skills. A particular case of the latter was observed approximately eight months after the summer course when the Nisa students were in the midst of their second semester at the Technical University of Liberec. I met several of the German students informally and asked them to describe which, if any, differences they observed among the various cultural groups during activities, not only on the summer course, but also at any time over the past two semesters. I was quite fascinated to find how apparent these differences were to them and how articulately they were able to express them. Evidence of well-developed self-reflective skills was indicated by their ability to compare the thought processes they themselves were applying to those used by the Czechs and Poles. Very interesting was their perception that the Czechs and Poles lacked interest, motivation and the desire to interact in a reflective way. This insight was quite astute considering that the critical thinking movement in philosophy has become increasingly focused on principles of reasoning applied to everyday situations in place of its previous emphasis on formal logic and linguistic analysis, and related to this former focus, mental attitudes and emotional "dispositions" have become a growing concern [12](Lazere, 1986).

4. Criticality and Conation

In his "Model of Critical Thinking and its Modifications", Huitt proposes that, aside from cognitive processes, affective, conative and behavioral components of critical thinking need to be taken into account (Huitt, 1998). It is important to consider that there could be distinct differences within the cultural groups of students in terms of conation, for instance. Conation looks at how knowledge and affect are linked to behavior and is also related to the issue of

“why”. It is the personal, intentional, deliberate, goal-oriented, or striving component of motivation; the aspect of motivation that pushes one ahead while stressing the active and innovative (rather than reactive, habitual) aspects of behavior [13](Baumeister, Bratslavsky, Muraven & Tice, 1998; Emmons, 1986). Also significant is the association of conation with freewill or autonomy- the freedom to make choices about how to act and take responsibility for the consequences[14](Kane, 1985; Mischel, 1996).

Addressing quite clearly some conative limitations among Czech university students, Milan Zeleny makes the point that they “are accustomed either to not asking (questions) or to ask ‘how’. They do not know how to ask ‘why’. For the most part, they are passive and lacking initiative” [3](Zeleny, 2004:6). My extensive experience working with Czech university students confirms Zeleny’s observations, yet beyond the identification of these shortcomings, it is necessary to find out ‘why’ these students lack the drive and proactive attitude so integral to reflective thinking. Why do they lack the curiosity and zest to creatively explore issues interactively? By looking more closely at the impact of conation on behavior, and its strong connection with aspects of autonomy, perhaps we will be able to gradually reveal reasons to demystify these questions.

From a psychological perspective, conation and affect are as important for critical/reflective thinking as cognition. Together they are identified as the three components of mind; cognition referring to the process of coming to know and understand, affect referring to the emotional interpretation of perceptions, information and knowledge, and conation referring to the connection of knowledge and affect to behavior [15](Hilgrad, 1980; Huitt, 1996; Tallon, 1997). As the mental process that activates and/or directs behavior and action, conation is closely linked with intrinsic motivation, volition, agency, self-direction and self-regulation [16](Huitt & Cain, 2005). Self-esteem, self-concept and self-reflection have also been identified as important dimensions of self-regulation, or the study of self [17](Bandura, 1991; Schunk & Zimmerman, 1994). Because the conative components of mind are so interwoven with the cognitive and affective aspects, it is understandable that studies of conation alone are far less common than studies which consider factors of all three components with a stronger emphasis on one [18](Cooper, 1997; Gregory, 1998; Goleman, 1995; Gollwitzer, 1990; Snow & Swanson, 1992). Central to conation and of the utmost value for its efficacious application is that one is able to grasp both one's ability and freedom to select and control one's behavior and actions [19](Kivinen, 1997).

If it is true, based on the views presented here, that the Czech educational system, because of its learning emphasis on received knowledge rather than on the creation of new knowledge is promoting learner-dependence rather than learner-independence, then this integral aspect of conation is not being supported or developed. If students at universities are only expected to collect and piece together large quantities of data which they memorize and/or recite back to those in positions of authority, who evaluate their degree of success on how verbatim they are able to recollect the original source material, then they are clearly not being provided experiences designed to help them identify what is important to *them*, which is one of the crucial "first and recurring steps in the development of conation" [16](Huitt & Cain, 2005). Defining and striving for goals that are in the students' self-interest [20](Sansone & Harackiewicz, 1996), or correspond with their self-identified personal convictions [21](Brunstein & Gollwitzer, 1996) have the most significant impact on building intrinsic motivation since they are most essential to the definition of self [16](Huitt & Cain, 2005). If these opportunities are lacking for students at Czech universities, it is no wonder, then, that they are observed as passive, disinterested and demonstrating little desire to participate in active discussion.

Significant to note about this infrequently discussed aspect of critical thinking is that "the appropriate use of conation, volition, and self-regulation require the individual to take personal responsibility for his or her own motivation" [16](Huitt & Cain, 2005). Certainly, the development of cognitive skills are pivotal in the process of transforming information received into one's own unique form of knowledge, however, if these students are not able to demonstrate competence in the area of conation, they "will always be controlled by the circumstances of the situation or environment (which)...would be a significant omission in the actualization of (their) full potential"[16](Huitt & Cain, 2005).

5. Conclusion: Demystifying Tolerance

Although conation is an essential component of criticality, still it can only be artificially separated from affect and cognition. These three components of mind function interactively and are mutually interdependent. If young people are not afforded the opportunities to develop skills to build competence in all three areas, it will be very difficult for them to question and challenge the knowledge of others. It will be equally problematical for them to reflect on their own views and assumptions and recognize their origins and limitations. Without being provided an environment and the occasion to think differently, how will it be possible to learn to accept the validity of multiple truths? For these students to embrace plurality, tolerance and respect, they need to know that all views are open to challenge. They need to learn this from the experience of engaging in discussion with others, especially those who are not like them.

One of the most destructive forces working against human understanding is intolerance of those who are not like us. But what kind of behavior embodies tolerance? If we submit to conditions that we consider intolerable, is this tolerance? If we are able to successfully conceal our disrespect for a person, is this tolerance? If we indulge those who are aggressive towards us and hide our own feelings of aggression behind a neutral mask, is this tolerance? In an environment where responsibility is missing, tolerance cannot be learned because to enact it people must agree on establishing certain ethical principles everyone will respect. Thus, in a system that is too authoritative or too permissive, for that matter, one has little chance of learning tolerance. "Tolerance is a virtue that teaches us to live with, ...learn from and respect the different" [1](Freire, 1998:42). It also teaches us not to fear or shy away from conflict but to realize that disagreement can stimulate reflection and be a resource for our critical and creative development.

Literature

- [2] FREIRE, P., Teachers as cultural workers – Letters to those who dare teach, Translated by Donoldo Macedo, Dale Koike, and Alexandre Oliveira, Westview Press, Boulder, Co, 1998.
- [3] HRUBA, J. Pohne se něco na vysokých školách?. Učitel'ské listy, 2005/2006, č 2, str. 1.
- [4] ZELENY, M. Máme konkurenceschopný systém vzdělávání? Moderní řízení, 10.6.2004, str. 6
- [5] ČULIK, J., Is Czech education failing the young?. Britské listy, Retrieved May, 2007 from, www.blisty.cz, 13.12.2004,
- [6] MOTEJZIKOVA, E. Ve střední Evropě chybí podnikatelská univerzita, Moderní řízení, 9/2005, str. 6-9
- [7] LAMBRIGHT, L., Creating a dialogue: Socratic seminars and educational reform. Community College Journal, 1995, 65, 30-34.
- [8] MERTES, L. Thinking and writing. Middle School Journal, 1991, 22, 24-25.

- [9] TAMA, C., Critical thinking has a place in every classroom. *Journal of Reading*. 1989, 33, 64-65.
- [10] PAUL, R. Critical thinking: What every person needs to survive the rapidly changing world. Rohnert Park, CA: Center for Critical Thinking and Moral Critique. 1990.
- [11] BURBULES, C. & BERK, R. Critical thinking and critical pedagogy: Relations, differences, and limits. In *Critical Theories in Education*, Thomas S. Popkewitz and Lynn Fendler, (Eds.). NY: Routledge, 1999.
- [12] PAUL, R. & ELDER, L., Critical thinking: the nature of critical and creative thought. *Journal of Developmental Education*. Winter, 2006, vol. 30, 2, 34-35
- [13] BAUMEISTER, R., BRATSLAVSKY, E., MURAVEN, M., & TICE, D. Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, 74(5), 1252-1265.
- [14] HILGARD, E.R. The trilogy of mind: Cognition, affection, and conation. *Journal of the History of Behavioral Sciences*, 1980, 19, 107-117.
- [15] Emmons, R. Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51, 1058-1068.
- [16] KANE, R. Free will and values. Albany: State University of New York Press, 1985.
- [17] MISCHEL, W. From good intentions to willpower. In P. Gollwitzer & J. Bargh (Eds.), *The psychology of action* [197-218]. New York: Guilford Press, 1996.
- [18] TALLON, A. Head and heart: affection, cognition, volition as triune consciousness. New York: Fordham University, 1997.
- [19] HUITT, W., The mind. *Educational Psychology Interactive*. Valdosta, Georgia: Valdosta State University. Retrieved May, 2007, from <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/champion/mind.html>
- [20] HUITT, W. & CAIN, S. An overview of the conative domain. *Educational Psychology Interactive*. Valdosta, GA: Valdosta State University. Retrieved June, 2007 from <http://teach.valdosta.edu/whuitt/brilstart/chapters/conative.doc>, 2005
- [21] ZIMMERMAN, B. (Ed.). *Self-regulation of learning and performance: Issues and educational applications*. Hillside, NJ: Erlbaum, 1994
- [22] BANDURA, A. Self-regulation of motivation through anticipatory and self-reactive mechanisms. In R.A. Dienstbier (Ed.), *Perspectives on motivation*. Nebraska Symposium on Motivation. Lincoln University of Nebraska Press, 1991.
- [23] SNOW, R. & SWANSON, J., Instructional Psychology: Aptitude, adaption, and assessment. *Annual Review of Psychology*, 1992, 43, 583-626.
- [24] KIVINEN, K. Volitional processes and strategies. Tampere, Finland: University of Tampere. Retrieved June 2, 2007, from <http://www.uta.fi/~kk16628/academ.html>, 1997
- [25] GOLEMAN, D. Emotional Intelligence: Why it can matter more than IQ for character, health and lifelong achievement. New York: Bantam, 1995.
- [26] GOLLWITZER, P. Actions, phases, and mind sets. In E. Higgins & R. Sorrentino (Eds.). *Handbook of motivation and cognition* (vol 2, pp. 53-92). New York: Guilford Press, 1990.
- [27] GREGORY, R. *Foundations of intellectual assessment: The Wais-III and other tests in clinical practice*. Boston: Allyn & Bacon, 1998.
- [28] SANSONE, C., & HARACKIEWICZ, J., "I don't feel like it"; The function of self-interest in self-regulation. In L. Martin & A. Tesser (Eds.), *Striving and feeling: Interactions among goals, affect, and self-regulation*. (203-228). Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996.
- [29] DEWEY, J. *How do we think: A restatement of the relation of reflective thinking to the educative process*, Boston: Houghton Mifflin Company, 1993.
- [30] COOPER, S. The clinical use and interpretation of the Wechsler Intelligence Scale for children (3rd ed.). Springfield, IL: Charles C. Thomas Publisher, 1997.
- [31] BRUNSTEIN, J. & GOLLWITZER, P. Effects of failure on subsequent performance: The importance of self-defining goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, 70, 395-407
- [32] LAZERE, D. *Composition for critical thinking: A course description*. Rohnert Park, CA: Center for Critical Thinking and Moral Critique, Sonoma State University, 1986, ED 273 959.

Kommunikation in der Fremdsprache in den Firmen im tschechischen Teil der Euroregion Neiße

Květoslava Klápšťová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra cizích jazyků
E-mail: kvetoslava.klapstova@tul.cz

Abstrakt

V našem příspěvku informujeme o výsledcích dotazníkového šetření ve firmách provedeného v první polovině roku 2007. Tento výzkum měl dvě části. V první části výzkumu bylo cílem zjistit nejčastěji používané cizí jazyky při komunikaci ve firmách i mezi firmami a ukázat reálnou situaci cizojazyčné komunikace ve firmách v Euroregionu Nisa. V druhé části výzkumu byly mimo jiné zjišťovány také nejčastěji používané formy ústní komunikace a písemného styku v cizím jazyce. Výzkum potvrdil předpoklad, že i ve firmách v Euroregionu Nisa, který leží u hranic se SRN a Polskem je nejčastějším jazykem cizojazyčné firemní komunikace angličtina. Také u zaměstnanců, kteří ve firemní cizojazyčné komunikaci používají jak angličtinu, tak také němčinu, převažuje angličtina. Zajímavá je ta skutečnost, že jiný cizí jazyk v dotazovaných firmách v tomto regionu je zastoupen velmi málo – jen necelými třemi procenty. Ze šetření vyplynulo, že nejčastější formou ústní komunikace je telefonování, druhé místo obsadila přímá komunikace ve firmě nebo mezi firmami. Obchodní jednání se umístilo až na třetím místě. Skutečnost, že obchodní jednání se v našem výzkumu zařadilo až na třetí místo nejčastěji prováděné ústní komunikace lze vysvětlit tím, že pouze malá část našich respondentů byla z vrcholového managementu, který obvykle tato jednání provádí. Nejčastější formou písemného styku je e-mail

Klíčová slova: Cizojazyčná komunikace, firmy, Euroregion Nisa, výzkum, dotazníková metoda.

Abstract: Communication in Foreign Languages in Companies in the Czech Part of the Euroregion Nisa

In our contribution we present information on the results of our questionnaire study delivered in companies in the first part of the year 2007. The study consisted of two parts. In the first one, our aim was to find out which languages were the most frequently used in the local companies. In the second part of the study we focused on the frequency of individual forms of oral and written communication in foreign languages. The results confirmed the assumption that in companies located near the German and Polish borders most frequently used English language for communication. Even employees using both English and German for their communication use English more often. Another interesting finding is that other foreign languages stated in the questionnaire were represented in only an insubstantial degree – by less than 3 %. In the second part of our research we found out that the most frequently used form of oral communication was making telephone calls, the second place was taken by direct communication in a firm or among firms and the third by business meetings. The fact that business meetings came third in our survey could have been caused by the non top managerial position of the respondents, who usually do not take part in meetings. The most frequent form of written communication are E-mails.

Key Words: Communication in Foreign Languages, Companies, Euroregion Nisa, Research, Questionnaires.

1. Untersuchung der Fremdsprachenkommunikation in den Firmen

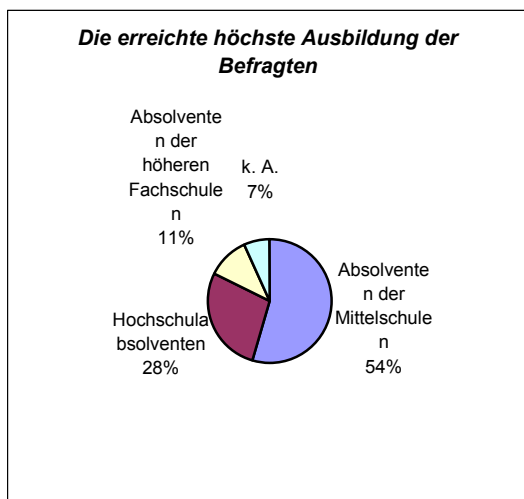
In der ersten Hälfte des Jahres 2007 wurde eine Fragebogenuntersuchung in den Firmen durchgeführt, die zwei Teile hatte. Der erste Teil der Untersuchung hatte das Ziel, die am häufigsten verwendeten Fremdsprachen bei der Kommunikation zwischen Firmen festzustellen und die wirkliche Situation der Fremdsprachenkommunikation in den Firmen in der Euroregion Neiße zu zeigen. Es wurden auch die am häufigsten verwendeten Formen der mündlichen Kommunikation und des Schriftverkehrs in der Fremdsprache festgestellt.

Das Hauptaugenmerk im zweiten Teil der Untersuchung wurde auf die Feststellung der häufigsten Probleme bei der mündlichen und schriftlichen Kommunikation in der Fremdsprache gerichtet.

1.1 Charakteristik der Befragten

Im Laufe der Untersuchung wurden 250 Fragebogen ausgeteilt. Von dieser Anzahl sind 195 Fragebogen zurückgekommen. Von den insgesamt 195 Befragten waren 14, die in ihrem Beruf keine Fremdsprache verwenden. 136 Befragte haben Deutsch in ihrem Beruf verwendet. Diese Leute haben insgesamt bei 70 Firmen und Institutionen gearbeitet. Die am häufigsten vertretenen Arbeitgeber unter den Befragten waren Škoda Auto Mladá Boleslav, Bombardier Transportation Czech Republic Česká Lípa, Schenk Plastic Solution Liberec, Fehrer Liberec und CS Cargo Liberec.

1.1.1 Ausbildung der Befragten



Mehr als die Hälfte der Befragten haben Leute mit Mittelschulbildung ausgemacht (54% der Befragten), 28% der Befragten waren Hochschulabsolventen und 11% der Befragten haben höhere Fachschulen absolviert. 7% der Befragten haben keine Angaben zu ihrer Ausbildung gemacht.

Altersstruktur der Befragten

Die meisten Befragten (62%) gehören in die Altersgruppe 18-30 Jahre. Der hohe Anteil in dieser Altersgruppe resultiert daraus, dass ein wesentlicher Teil der Befragten die Studenten des

Fernstudiums an der Wirtschaftsfakultät in Liberec gebildet haben, die meistens in diese Altersgruppe gehören. Die am zweithäufigsten vertretene Gruppe haben Angestellte im Alter von 31 bis 40 Jahre gebildet (29%). In der Altersgruppe ab 41 Jahren waren nur 9% der Befragten vertreten.

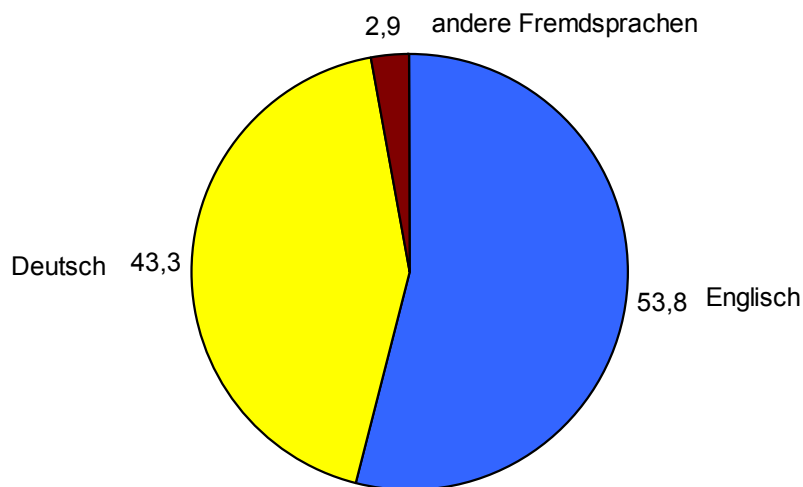
1.2 Verwendung der Fremdsprachen im Beruf

Die erste Frage der Untersuchung hat die Tatsache festgestellt, welche Fremdsprachen die Befragten bei der Kommunikation in den Firmen verwenden. Die Untersuchung hat die Annahme bestätigt, dass in der Fremdsprachenkommunikation in den Firmen am häufigsten Englisch verwendet wird (56,1%). Deutsch war mit 41,8% vertreten. Dieses Ergebnis ist auch dadurch beeinflusst, dass wir uns bei der Auswahl der Firmen auf diejenigen konzentriert haben, in denen wir angenommen haben, dass sie für die Kommunikation in der Fremdsprache Deutsch verwenden. Im Falle, dass die Firmen zufällig ausgewählt worden wären, wäre die Überlegenheit von Englisch wahrscheinlich noch markanter gewesen. Überraschend ist sicher der kleine Anteil der anderen Fremdsprachen bei der Kommunikation in den Firmen – nur 2,1%

Angestellte, die beide Fremdsprachen verwenden

Bei den 110 Befragten, die beide Fremdsprachen im Beruf verwenden, war Englisch eine häufiger verwendete Fremdsprache (bei 53,8% der Befragten), Deutsch hingegen nur bei 43,3% der Befragten. Andere Fremdsprachen waren nur mit knapp 3% vertreten.

Verwendung der Fremdsprachen im Beruf bei den Befragten, die Englisch und Deutsch verwenden



Mündliche Kommunikation in der Fremdsprache

Aus der Untersuchung geht hervor, dass die am öftesten verwendete Tätigkeit in der mündlichen Kommunikation in der Fremdsprache in den Firmen Telefonieren ist. Diese Tätigkeit führen 70 Befragte am häufigsten durch. Die am zweithäufigsten ausgeübte Tätigkeit ist die direkte Kommunikation in der Fremdsprache in der Firma, die 41 Befragte durchführen. Geschäftsverhandlungen in der deutschen Sprache führen 13 Befragte durch. Die Tatsache, dass die Geschäftsverhandlung in unserer Untersuchung erst den dritten Platz der am häufigsten durchgeführten mündlichen Kommunikation belegt hat, ist dadurch zu erklären, dass nur ein kleiner Teil unserer Befragten im Topmanagement arbeitet, das gewöhnlich diese Geschäftsverhandlungen durchführt. Das Dolmetschen hat nach

Erwartungen den letzten Platz der mündlichen Kommunikation belegt. Nur 7 Befragte dolmetschen.

1.2.1 Schriftliche Kommunikation in der Fremdsprache

Die am häufigsten ausgeübte Tätigkeit in der schriftlichen Kommunikation ist die E-mail, die als ihre häufigste Tätigkeit 99 Befragte angeführt haben. Von 136 Befragten hat sie nur 23 Befragte nicht ausgeübt. Die am zweithäufigsten verwendete Aktivität ist das Schreiben von Berichten, das als die häufigste Tätigkeit 10 und als die zweithäufigste ausgeübte Tätigkeit 40 Befragte bezeichnet haben. Die dritthäufigste schriftliche Tätigkeit nur mit einem geringen Abstand zum Schreiben der Berichte ist das Ausfüllen der Formulare. Die am wenigsten verwendete Tätigkeit ist die Übersetzung von Texten.

Zusammenfassung

In unserem Beitrag informieren wir über Ergebnisse der Untersuchung in den Firmen, die in der ersten Hälfte des Jahres 2007 durchgeführt wurde. Die Untersuchung hatte das Ziel, die am häufigsten verwendeten Fremdsprachen bei der Kommunikation zwischen Firmen festzustellen und die wirkliche Situation der Fremdsprachenkommunikation in den Firmen in der Euroregion Neiße zu zeigen. Die Untersuchung hat die Annahme bestätigt, dass in den Firmen in der Euroregion Neiße, die im Dreiländereck Polen – Tschechien - Deutschland liegt, die am häufigsten verwendete Fremdsprache der Firmenkommunikation Englisch ist. Englisch überwiegt auch bei den Angestellten, die bei der Fremdsprachenkommunikation in der Firma sowohl Englisch als auch Deutsch verwenden. Interessant ist die Tatsache, dass andere Fremdsprachen in den befragten Firmen in dieser Region nur mit knapp 3% eine sehr kleine Rolle spielt. Aus der Untersuchung geht hervor, dass die häufigste Form der mündlichen Kommunikation das Telefonieren und die häufigste Form der schriftlichen Kommunikation die E-mail sind. Diese Ergebnisse sollten im Fremdsprachenunterricht der Studenten an der Wirtschaftsfakultät in Liberec berücksichtigt werden. Der Fremdsprachenunterricht sollte vor allem auf Englisch und Deutsch konzentriert werden und Hörverstehen und Sprechen bevorzugen.

Vzdělávání a rozvoj projektových manažerů

Petra Kressová

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav managementu

E-mail: kressova@fame.utb.cz

Abstrakt

Snad díky krátké době zavádění projektového řízení do praxe v českých firmách je oblast vzdělávání českých projektových manažerů na počátku svého vývoje. Projektové řízení klade na projektové manažery kvalitativně vyšší nároky než dosavadní tradiční přístupy k řízení a vyvolává tak potřebu permanentního vzdělávání. Proto je zarážející postoj většiny českých firem k výchově vlastních projektových manažerů, případně k doškolování stávajících manažerů, rozhodujících o strategických otázkách rozvoje firmy. Manažeři se rozvíjejí, aby získali odborné znalosti potřebné pro výkonnost. Tvrdí, že se vše naučili praxí, a z toho důvodu často odmítají vzdělávací kurzy. Avšak na základě reálných životních situací bylo zjištěno, že pro projektového manažera je nejvíce potřebná samostatnost. Těsně za touto vlastností se umístila schopnost pracovat v týmu a komunikace s lidmi. Především u manažerů, kteří mají technické vzdělání a praxi se projevují jisté problematické rysy. Necitlivost k firemní strategii, upřednostňování logiky před intuicí a emocemi, neschopnost delegování, sklony k přehnané analýze. Tento příspěvek seznamuje čtenáře s výsledky empirického šetření mezi samotnými projektovými manažery. Cílem tohoto šetření bylo zjistit, zda firmy maximálně podporují vzdělávání svých projektových manažerů, zda čeští projektoví manažeři přikládají odpovídající význam certifikovanému vzdělávání, také zjistit, co je hlavní překážkou vzdělávání projektových manažerů a jaké metody vzdělávání projektoví manažeři upřednostňují.

Klíčová slova: vzdělávání projektových manažerů, překážky vzdělávání, upřednostňované metody vzdělávání, vzdělávací agentury, průzkum založený na dotaznících a rozhovorech.

Abstract: Education and Development of Project Managers

Maybe because the short period of implementation of project management into Czech companies, the area of development of Czech project managers is at the beginning. Project management demands qualitative higher requirements on project managers than past traditional conceptions of management. This creates the need for permanent education and development. That is why the attitude of many Czech companies to education of their own project managers, or to development of their present managers deciding about strategic company development questions. Managers develop themselves due to gain competence needed for their performance. Managers often claim that they have learned everything only by practicing and doing their work. And this is the reason why they often refuse educational courses and seminars. Especially among managers, who are technically educated, certain problems can be shown. Insensitiveness to corporate strategy, inability of delegation etc. This paper introduces the results of empiric search among project managers. The aim of this search was to identify whether companies give maximum support to development of their project managers, whether Czech project managers realise the importance of certified education, and to find what the main barrier in development of project managers is and what methods of education and development do the project managers prefer.

Key Words: Education and Development of Project Managers, Educational Barriers, Preferred Methods of Education, Development and Educational Agencies, Research Based on Questionnaires and Interviews.

1. Význam vzdělávání projektových manažerů

V dnešní době projekty a projektové řízení nabývají stále na významu především z důvodu nárůstu složitosti vyvíjených technických systémů, zvýšeného konkurenčního boje, růstu vývojových nákladů, zavádění výpočetní techniky a nových metod a zvýšení požadavků na kvalitu. Ukazuje se, že tento trend bude pokračovat i v následujících letech. V západních zemích je projektové řízení velmi rozšířeno a patří ke standardním nástrojům zvyšování konkurenceschopnosti v podmínkách globální ekonomiky.

Manažeři se musejí soustavně vzdělávat. Aby byli úspěšní, musí být otevřeni novým myšlenkám a hledat příležitosti ke svému rozvoji. Musí být vzorem pro zaměstnance. Podnětem k učení jsou změny a odlišnosti. Měli by se změny naučit přijímat. Musí sdělovat své myšlenky a informace srozumitelně. Budovat vztahy s ostatními lidmi, vyjadřovat se jasně a jednoduše a způsobem, kterému ostatní mohou porozumět. Sdělovat věci s citem, tak bývá sdělení vnímáno a pochopeno. Dříve než se pokusí ovlivňovat chování jiných lidí, musí být schopni být pro ně příkladem.

Projektovým manažerem v praxi se stává člověk, který měl výborné pracovní výsledky v oboru. I přesto, že nebyl pro tuto funkci vyškolen a neměl dostatečnou kvalifikaci, tuto funkci zastává. Odborné znalosti nejsou ale dostatečnou kvalifikací pro řízení projektů. Prokázaná odborná kvalifikace znamená schopnost řešit odborné problémy, které nezahrnují schopnost jednat s lidmi.

Projektoví manažeři stejně jako ostatní manažeři, se musí umět spíše vyznat v lidech než v odborných problémech. Pro mnoho lidí, kteří se stanou projektovými manažery, může být mimořádně obtížné naučit se jednat s lidmi. Lidské chování nelze předvídat.

Manažeři se rozvíjejí, aby získali odborné znalosti potřebné pro výkonnost. Tvrdí, že se vše naučili praxí, a z toho důvodu odmítají vzdělávací kurzy. Je neúčinné a neefektivní učit se pouze v pracovním procesu. Manažeři dávají přednost plnění úkolu a nechtějí se učit, jak by měli pracovní úkoly plnit. Proto je nutné se zaměřit na proces učení.

K dobrým pracovním výsledkům napomáhá účinné využití odborných znalostí v kombinaci s emocemi. Málo manažerů však tuto skutečnost docení a hlavně v praxi využívá. Emoční inteligence představuje komplex osobních předpokladů, které umožňují manažerovi získat lidi pro věc, motivovat své okolí a vytvořit nadšený pracovní tým, která je nejdůležitější součástí vybavy úspěšného manažera.

V České republice není častým jevem manažer, který usilovně pracuje na rozvoji své osobnosti. Obecně je známo, že rozvoj odborných znalostí se stal běžnou součástí. Je potřeba se nadchnout pro osobnostní rozvoj a chtít se učit. Naučit se pochopit vlastní emoce a příčinu, aby se s nimi dokázali na vědomé úrovni vypořádat anebo je odstranit. Emoce ovlivňují nejen způsob jednání, ale i pracovní výkon každého člověka.

Manažerská kompetence je schopnost úspěšně a efektivně řídit určitou organizační jednotku. Každá manažerská kompetence především zahrnuje dovednosti a schopnosti. Vymezují předpoklady pro plnění pracovních povinností, které jsou součástí osobnostních vlastností a předpokládají určité vhodné chování pro různé situace a pracovní úkoly, pro které stanoví měřítko nebo standardy výkonnosti. Manažerské dovednosti jsou však zpravidla podloženy určitými znalostmi, rysy osobnosti, hodnotami a postoji (manažerské schopnosti, komunikace,

řízení týmové práce, vztah k pracovníkům, definování problematiky, řešení krizových situací, globální pohled). Mezi těmito složkami kompetence jsou úzké souvislosti.

Na základě reálných životních situací bylo zjištěno, že pro projektového manažera je momentálně nejvíce potřebná samostatnost. Těsně za touto vlastností se umístila schopnost pracovat v týmu a komunikace s lidmi.

] Především u manažerů, kteří mají technické vzdělání a praxi se projevují jisté problematické rysy. Necitlivost k firemní strategii, upřednostňování logiky před intuicí a emocemi, neschopnost delegování, sklony k přehnané analýze.

2. Realizované šetření

Pro hlubší poznání skutečného systému vzdělávání projektových manažerů v České republice byla studentkou UTB ve Zlíně - Janou Jackovou zpracována bakalářská práce [3] s využitím rozhovorů a dotazníkového šetření pod vedením autorky článku. Cílem bylo analyzovat stav vzdělávání projektových manažerů ve vybraných firmách.

Na základě teoretických poznatků byly vysloveny následující hypotézy:

- Firmy maximálně podporují vzdělávání svých projektových manažerů.
- Čeští projektoví manažeři nepřikládají odpovídající význam certifikovanému vzdělávání.
- Hlavní překážkou vzdělávání projektových manažerů je nedostatek času.
- Projektoví manažeři upřednostňují aktivizující metody vzdělávání.

Osloveno bylo 44 projektových manažerů, část regionálně blízkých respondentů osobně, zbývající prostřednictvím elektronické či klasické pošty. Přitom byly osloveny také vzdělávací agentury. Ze sedmi oslovených jen dvě vzdělávací agentury nabídly určitou možnost spolupráce. Šlo o vzdělávací agenturu IPMA a LBMS, která nabídla i možnost provedení průzkumu přímo na kurzu.

Podařilo se získat názory 16ti projektových manažerů. Osobní kontakt s projektovými manažery při vyplňování dotazníků měl samozřejmě jednu nespornou a nezanedbatelnou výhodu – možnost diskuse o pokládaných otázkách. Díky praktickým poznámkám bylo možné přesněji interpretovat výsledky analýzy získaných dat a mnohem lépe posoudit vyslovené hypotézy.

Specializace původního vzdělání ukáz, že 50 % projektových manažerů se rekrutovalo z odborníků s ekonomickým, 25 % s technickým vzděláním. Zbývajících 25 % projektových manažerů mělo původní specializaci vzdělání právní, ekologické či psychologické.

Analýza odpovědí v sobě skrývá cennou informaci o vysoké pravděpodobnosti úspěšného výběru respondentů, neboť 62,5 % respondentů pracuje v pozici projektového manažera více než 5 let. 25 % respondentů pracuje v pozici projektového manažera v rozmezí od 2 do 5-ti let a 12,5 % respondentů je na pozici projektového manažera teprve v začátcích. Analýza získaných dat potvrdila závěr o velmi dobrém rozvrstvení respondentů. Z velké části se jedná se o velmi zkušené projektové manažery, neboť 44% má za sebou více než 7 projektů. Bohužel žádný oslovený projektový manažer nevlastní certifikát v oblasti projektového managementu. Mnoho jich ale při osobním setkání potvrdilo, že se v nedávné době poprvé dozvěděli o možnosti certifikace.

Celkem respondenti realizovali 10 projektů v oblasti strojírenství, 8 v oblasti informačních technologií, 6 ve finančnictví, 4 ve stavebnictví. Po jednom projektu zaujímá oblast životního prostředí, personalistiky a nábytkářského průmyslu.

Všech 16 respondentů využívá softwarový produkt MS Project. Čtyři respondenti uvedli, že kromě MS Project využívají i jiný software - EDA.

3. Výsledky šetření

Žádný z oslovených projektových manažerů nepoužívá normy ČSN ISO 10 006 - Management jakosti projektu.

Podstatnou úlohu při dalším vzdělávání hrají zaměstnavatelé, s podnětem k dalšímu vzdělávání přichází zaměstnavatel (často ve spolupráci s personálním útvarem, nadřízeným či samotným projektovým manažerem) v 87,5 %. Ve zbývajících 12,5 % přichází s podněty pro své další vzdělávání pouze samotní projektoví manažeři. Zaměstnavatelé dbají o své projektové manažery. Všichni respondenti uvedli, že je zaměstnavatel ve vzdělávání stoprocentně podporuje jak finančně, tak organizačně i časově.

V otázce využívání metod vzdělávání stále zůstává dominantou odborná literatura (16 bodů), na druhém místě se umístily přednášky (12 bodů) a třetí místo obsadily veřejné kurzy (8 bodů). Zájem je taky o kurzy vytvořené na zakázku (5 bodů) a stáže (4 body). Z šetření také vyplývá, že všechny využívané metody vzdělávání jsou přínosné a manažeři takto získané poznatky využívají v praxi.

Prekvapivě pouze menší část respondentů považuje za pro sebe nejlepší takové formy vzdělávání, při kterých musejí vstupovat do komunikačních vazeb s třetími osobami. Většině projektových manažerů vyhovují spíše takové formy vzdělávání, při kterých víceméně pasivně přijímají nové poznatky odborného charakteru.

V otázce, které tři z forem vzdělávání jsou pro Vás nejlepší, všichni respondenti, kteří se zúčastnili stáže a případových studií označili tuto formu vzdělávání na prvním místě. Diskusní semináře jsou oblíbené jen u velmi malé části projektových manažerů. Z osmi respondentů preferujících jako formu vzdělávání veřejné kurzy je polovina uvedla na prvním místě. 18,75 % respondentů uvedlo na prvním místě odbornou literaturu.

Formy vzdělávání jako simulační metody či koučování nebyly respondenty uvedeny mezi nejoblíbenějšími třemi formami vzdělávání ani v jednom případě. To je však dáno i tím, že těchto metod využívá při svém rozvoji jen jeden z dotázaných respondentů.

Otázka, Co Vám v práci činí největší problémy?, zobrazuje kámen úrazu vzdělávání českých projektových manažerů. Všech 16 respondentů uvedlo za největší problém nedostatek času.

V poslední otázce měli respondenti možnost uvést oblast, příp. téma, ve kterém by se chtěli vzdělávat. K našemu překvapení 14 z nich neuvedlo žádnou odpověď a pouze dva uvedli oblast hodnocení výkonnosti firmy či zavádění BSC.

Analýza získaných dat i přes malý vzorek respondentů umožnila vytvořit si ucelený názor na současný stav a perspektivy vzdělávání projektových manažerů v českých podmínkách. Hlavní přednosti jsou spatřovány v takřka neomezené podpoře vzdělávání projektových manažerů ze strany zaměstnavatelů a v široké nabídce programů vzdělávacích agentur.

Zájem českých projektových manažerů o pasivní formy vzdělávání (veřejné kurzy, odborná literatura, přednášky) převažuje nad formami aktivními (stáže, kurzy vytvořené na zakázku, případové studie). Tato informace je velmi překvapující, neboť je v přímém rozporu se všemi dlouhodobými trendy v oblasti vzdělávání. Můžeme si to vysvětlit následujícím zjištěním, které také z šetření vyplynulo.

Základní nedostatek, který je třeba odstranit, je nedostatek času, se kterým se manažeři potýkají. To se také projevuje na přístupu k dalšímu vzdělávání a rozvoji. Pasivní formy vzdělávání obvykle nejsou z hlediska vzdělávaných tak náročné na čas jako aktivizující formy. Aby však byly přínosné, vyžadují větší nasazení, chuť učit se novým věcem, sebemotivaci atd.

Možná se zde také projevuje nedůvěra ke vzdělávacím agenturám, které poskytují vzdělávací programy založené na aktivizujících metodách. Jejich příprava je totiž vysoce náročná a bezprostředně se pak odráží na kvalitě výuky. Vzhledem k různorodosti jednotlivých projektů pak mohou výsledky výuky minout původní očekávání vzdělávaných manažerů.

4. Vzdělávacím agenturám

V současné době existuje na českém trhu dostatečně široká nabídka vzdělávacích programů pro projektové manažery. Mění se i myšlení investorů, kteří jsou ochotni investovat relativně vysoké sumy do smysluplného vzdělávání svých elitních zaměstnanců. V souvislosti s probíhajícím boomem projektového managementu je před vzdělávacími agenturami neopakovatelná příležitost získat významný podíl na velmi dynamicky se rozvíjejícím trhu.

Samozřejmostí musí být osobní přístup, zajímavá nabídka vzdělávacího programu a citlivě vybalancovaný poměr přínos pro firmu/cena. Pro úspěšné navázání obchodní spolupráce je nezbytné, aby se projektový manažer o nabídce vzdělávací agentury vůbec dozvěděl. Hlavní doporučení pro vzdělávací agentury tedy zní: Věnujte mnohem větší pozornost obchodní činnosti a dejte potenciálnímu klientovi pocít, že právě Vy mu pomůžete získat čas.

Z rozhovorů s projektovými manažery jsme získali přesvědčení, že české vzdělávací agentury velmi podceňují roli aktivního marketingu při nabízení svých vzdělávacích produktů. Domnívám se, že v této části komunikace mezi vzdělávací agenturou a potencionálním vzdělávaným klientem dochází k největším ztrátám z důvodu nerealizace vzájemné spolupráce.

Z výsledků analýzy je zřejmé, že čas, který by projektoví manažeři věnovali svému vzdělávání, jim toto vzdělávání musí vrátit v daleko větší míře. Projektoví manažeři budou mnohem raději investovat svůj drahocenný čas do vzdělávání, pokud budou přesvědčeni, že v budoucnosti díky efektivnějšímu provádění rutinních činností při vedení projektů ušetří velké množství času a prostředků.

Tradičně se při školení projektových manažerů dává důraz na technické dovednosti např. umění odhadování rizika, plánování a vedení rozpočtu, řízení projektu. Bohužel jen málo se zdůrazňuje, jak jednat s lidmi. A přitom je to důležitá oblast. Je mnoho projektových manažerů, kteří mají výborné technické kompetence, ale velice špatné komunikační schopnosti. Samozřejmě, že bez technických znalostí nelze úspěšně řídit projekt. Naopak je potřeba si uvědomit důležitost komunikace, schopnost jednat s lidmi a řídit konflikt. Snažte se proto dávat do popředí rozvíjení komunikačních a strategických dovedností např. umění

jednat s lidmi, schopnost dívat se a přemýšlet dopředu, vytvořit komunikačně uvolněné pracovní prostředí.

Vzdělávací agentury používají podobné, standardní metody, některé však mají odlišné praktiky. Nechávejte prostor pro flexibilitu. Cykly a struktury se v každé společnosti liší, takže univerzální řešení funguje málokdy. Důsledně využívejte řádného poznání specifických podmínek klientských firem a pružně modifikujte své vzdělávací programy. Je velmi důležité stanovit správnou míru využití standardizovaných nástrojů, šablon a dokumentů a učit projektové manažery flexibilně přizpůsobovat je jednotlivým projektům a požadavkům organizace.

5. Projektovým manažerům

V průběhu několika málo let dojde k vytvoření nové profesní skupiny elitních projektových manažerů. Ať už certifikovaných či necertifikovaných.

Je potřeba se nadchnout pro osobnostní rozvoj, chtít se učit a neustále se vzdělávat. Musíte být otevření myšlenkám a vyhledávat příležitosti. Musíte lidem rozumět, být silnými vůdci a vynikajícími řečníky. Musíte být pružní, tvořiví, vynalézaví a přizpůsobiví, aby jste se dokázali vyrovnat se spoustou nečekaných problémů. Musíte být ochotni a schopni převzít iniciativu, chovat se asertivně a sebevědomě v případech naprosté nejistoty nebo, což se stává velmi často, když musíte řešit vážný konflikt v mezilidských vztazích. Protože projekty jsou dočasné, musíte se umět vyrovnat s tím, že – v určitém smyslu – sami sebe připravíte o práci.

Role projektového manažera bude velmi těžká pro úzkého specialistu (v technickém nebo jiném oboru) nebo pro člověka, který je introvertní nebo málomluvný. Musíte se umět spíše vyznat v lidech než v technických problémech, účelně komunikovat, aby pracovníci správně pochopili danou situaci, problematiku či činnost. Musíte je umět motivovat a přesvědčit o správnosti dané činnosti. Účinná komunikace je jednou z nejobtížnějších lidských snah a je pro projektového manažera velice důležitá.

A proto bych doporučila nejdřív se zaměřit na rozvoj v komunikační oblasti. Tu můžete získat v aktivních formách vzdělávání jako např. stáže, kurzy vytvořené na zakázku, diskusní metody, případové studie, koučování. Často se nejvíce naučíte diskusí se zkušenými kolegy. Samozřejmě neopomenout na prohloubení odborných znalostí a dovedností.

Literatura

- [1] CHADT, Karel. Manažer projektu - jeho vlastnosti a kompetence. Moderní řízení, 2005, č. 1, s. 19. ISSN 1213-7693.
- [2] ČÁPOVÁ, Štěpánka. Potřeba je hlava i srdce. *Hospodářské noviny: příloha Kariéra Business*, 2004, č. 226, s.1. ISSN 0862-9587.
- [3] JACKOVÁ, Jana. Analýza vzdělávání projektových manažerů ve vybraných firmách. Bakalářská práce, Zlín: FaME, UTB ve Zlíně, 2005
- [4] PROKOPENKO, Joseph; KUBR, Milan a kol. *Vzdělávání a rozvoj manažerů*. 1. vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, s. r. o., 1996. ISBN 80-7169-250-6.
- [5] TRČKA, Milan. CBM – Management založený na kompetencích. *Personál*, 2004, č. 4, s. 36-37. ISSN 1213-8878.

Charakteristiky LMS systémů a software pro tvorbu studijních materiálů

Jiří Mach, Tomáš Maier
Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta
Katedra zemědělské ekonomiky
E-mail: mach@pef.czu.cz, maier@pef.czu.cz

Abstrakt

Příspěvek se zabývá základními charakteristikami a funkcemi LMS systémů běžně používaných pro řízení e-learningového studia. LMS musí obsahovat rozhraní pro autory (pro tvorbu a prezentaci kurzu), rozhraní pro tutorů (pro řízení výuky, komunikaci se studenty, jejich testování, apod.) a rozhraní pro studenty (pro usnadnění samostudia, komunikaci s tutorem a spolupráci s dalšími studenty). Příspěvek se snaží definovat co nejlepší strategii výběru systému, aby tento úměrně k ceně splňoval možnosti integrace s podnikovým systémem správy lidských zdrojů, technickým prostředím, stávajícími on-line kurzy a dalšími komponentami e-learningu.

Autoři se rovněž zabývají obecným formátem e-learningových kurzů, který může být vytvořen pomocí specifického softwaru, např. aplikace Autor, Macromedia AuthorWare, či za použití dalších obdobných programů. Podrobněji je pozornost věnována vytváření startovací stránky, struktúře testů, podmínkám průchodu kurzem, exportem dat a vytváření off-line verzí. V závěru jsou uvedeny a srovnány nejpoužívanější LMS systémy používané v ČR, jejich technologické pozadí a cenová dostupnost. Tento příspěvek vznikl na základě řešení projektu realizovaného v rámci operačního programu JPD pro Cíl 3 regionu hl. m. Praha č. CZ.04.3.07/3.1.01.2/2133 - Vzdělávání lektorů pro práci s výukovými informačními systémy - nové metody učení.

Klíčová slova: LMS, e-learning, distanční vzdělávání, software, tvorba kurzů.

Abstract: The LMS Characteristics and Software Used in Study Materials Creation

The paper deals with basic characterization and the functions of Learning Management Systems (LMS) familiarly used for e-learning studies control. LMS have to contain an interface for authors (for course creation and presentation), an interface for tutors (for management of education, communication with students, their testing, etc.) and an interface for students (for self-study convenience, communication with tutor and cooperation with other students).

Since the LMS are always quite expensive and on behalf of an educational institution sizable investment, the contribution tries to define the best possible strategy selection, in order to choose such system, which proportionately to price could satisfy chances of integration with business system of the human sources management, technical environment, existing on-line courses and other e-learning components.

Authors are concerned with general format of e-learning courses in next part, which is able to be created by the help of unique software, e.g. the application Autor, Macromedia AuthorWare, or with use of other similar programmes. The attention is devoted to formatting of start page, to test structuring, to passage through course requiring, data exporting and off-line version generating in more detail. The LMS most widely used in the Czech Republic are mentioned at the close and the comparison of their technological background and price availability is performed.

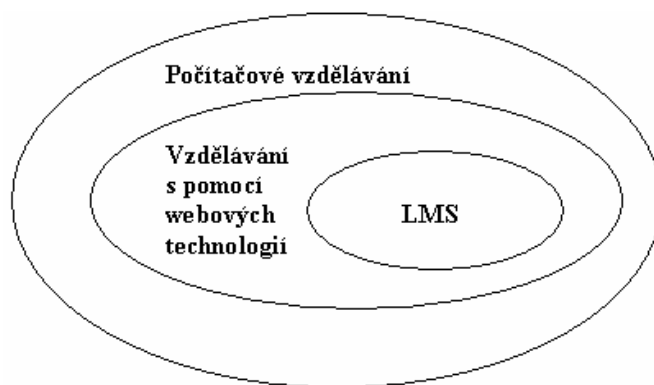
Key Words: LMS, E-Learning, Distance Education, Software, Course Creation.

1. Úvod

Zkratka LMS pochází z anglického názvu Learning Management System, což česky znamená systém pro řízení výuky. Jedná se o speciální software instalovaný na serveru poskytující mnohostrannou podporu výuky. Je to soubor nástrojů, které umožňují tvorbu, správu a užívání kurzů v elektronickém prostředí. Tyto kurzy jsou rozšiřovány prostřednictvím Internetu nebo intranetu, takže je možné do nich odkudkoliv vstoupit pomocí běžného internetového prohlížeče (LMS jsou v podstatě podmnožinou nástrojů vzdělávání pomocí webu – viz obr. 1). Kromě nástrojů pro tvorbu, správu a distribuci kurzů obsahuje LMS nástroje pro komunikaci, a to jak pro komunikaci mezi studujícími a tutorem, tak pro komunikaci mezi studenty navzájem. Dalším důležitým znakem LMS jsou nástroje pro hodnocení studijních výsledků a nástroje pro zpětnou vazbu [1]. Základní funkce LMS jsou tedy následující:

- zajištění softwarového rozhraní pro tvorbu, správu a prezentaci elektronických kurzů,
- komunikace mezi studentem a tutorem a komunikace mezi studenty navzájem,
- hodnocení studijních výsledků (úkoly, testy).

Obr.1 Vztah mezi jednotlivými formami elektronického vzdělávání



2. Cíl, materiál a metody

Cílem příspěvku je charakterizovat LMS systémy používané pro řízení e-learningového studia a definovat strategii výběru takového systému. Z hlediska metod je použita komparace systémů stejně jako analýza dostupného softwaru. Využity jsou standardní nástroje aplikací od společnosti Microsoft – Office – Word a libovolný HTML editor, dále aplikace Autor.

3. Používané LMS systémy

Ve světě byly vyvinuty desítky typů obsáhlých softwarových systémů, z nichž jmenujme např. Blackboard, eDoceo, Moodle, eColledge, Docent, Learning Space, TopClass, Saba, WebCT a další. Zde si uvedeme jako příklady pouze některé, které jsou v ČR využívány.

- **LMS EDEN**, vytvořený a distribuovaný společností RENTEL, a. s., je dodáván v jazykových verzích české, anglické, italské a slovenské. Tento řídicí systém je využíván na UTB Zlín, MFF UK, ZČU v Plzni a VŠB TU Ostrava (pilotní projekt). EDEN není uzavřeným systémem, ale lze jej přizpůsobit tak, aby plně vyhovoval požadavkům zadavatele např. jak z hlediska funkčnosti, tak i grafického vzhledu či používané terminologie. Nabízí on-line prostředí pro jedinečnou podporu všech tří režimů distribuce

vzdělávání: samostatné vzdělávání, asynchronní spolupráce, virtuální třídy. Pro publikaci v systému LMS Eden je používán autorský systém ProAuthor [2].

- **iTutor**, vytvořený a distribuovaný společností Kontis, s. r. o., nabízí jedinečné řešení, které v unifikované architektuře s centrální databází a s jednotnou bezpečnostní infrastrukturou umožňuje efektivně organizovat a řídit celý vzdělávací proces. Tento proces zahrnuje samostudium elektronických kurzů a materiálů, synchronní vzdělávání ve virtuálních třídách a klasickou výuku na učebnách. To vše v jednotném a konzistentním prostředí s intuitivním ovládáním, s možností sdílení všech vědomostí a s výkonnými prostředky pro komunikaci, řízení, plánování a vyhodnocování. Modulární architektura umožňuje postupně integrovat jednotlivé funkčnosti dle toho, jak roste zadávací instituce a její potřeby ve vzdělávání [3].
- LMS **Unifor** využívá desktopové aplikace Tutor 2.7, která umožňuje převod dat z dokumentu Wordu vytvořeného pomocí distanční šablony. Administrátoři pomocí této aplikace nastavují přístupová práva na stránky, vytvářejí uživatele apod. [4]
- systém **Barborka** je již řadu let vyvíjen na Katedře informatiky Fakulty elektrotechniky a informatiky VŠB-TU v Ostravě. Systém je používán na institutu fyziky uvedené katedry zejména jako nástroj pro testování a ověřování znalostí studentů. Skládá se z databáze a z modulů autor, tutor, student a administrátor. Autorský systém slouží pro navrhování a sestavování výukových textů, k řízení procesu prezentace textu a k řízení postupu výuky. Tutorský systém slouží k administraci studentů a kurzů, k prezentaci výukových materiálů, k sestavování a vyhodnocování testů a obsahuje komunikační nástroje. Studentský systém slouží k dynamickému průchodu textem včetně vizualizace a ke komunikaci studentů a tutorů.
- **eDoceo**, vytvořený a distribuovaný společností Trask solution, s. r. o., je určen pro správu prezenčních a elektronických vzdělávacích programů. Lze jej provozovat v rámci intranetové (firemní sítě) nebo Internetu včetně testování, vyhodnocování, sledování výsledků studia, certifikování absolventů a schvalovacích procesů. LMS eDoceo lze propojit přímo na personální databáze nebo jiné již provozované systémy [5].

4. Výběr vhodného LMS

Při výběru vhodného systému pro distanční vzdělávání je zapotřebí si uvědomit, že systémy LMS jsou stále dost nákladné a pro vzdělávací instituci poměrně velkou investicí. Proto je zapotřebí zabývat se následujícími problémy, které mohou napovědět při rozhodování:

- Systém by měl mít možnost integrace s vlastním systémem správy lidských zdrojů, technickým prostředím, stávajícími on-line kurzy a dalšími komponentami e-learningu.
- Systém by měl pokrýt požadavky většiny uvažovaných uživatelů organizace a dovolit práci také ze vzdálených míst.
- Je důležité zjistit zda-li cena systému zahrnuje rovněž poplatky za konzultace, zaškolení, roční servisní náklady systému, příp. další uživatelské služby.
- Je zapotřebí, aby prvotní kontrakt zajišťoval i budoucí aktualizace a systémové komponenty.
- Je nutné se informovat, jak budou zajištěny budoucí služby a podpora pro případ zániku dodavatele.

- Je vhodné rovněž zjistit, kdo je odpovědný za úspěšnost a systémovou funkčnost LMS v případě, zajišťuje-li dodavatel konzultace prostřednictvím třetí firmy.
- Je nutné ošetřit sankcemi neúspěšnou nebo pozdní implementaci LMS.

5. Využití programu Autor pro tvorbu elektronického kurzu

Nástroj Autor slouží k tvorbě kurzů pro prostředí LMS eDoceo. Je to offline aplikace – instaluje se na PC a spouští se jako každá jiná aplikace. Pro běh programu je zapotřebí přítomnost Java Runtime Environmentu. Na počátku je nezbytné nakopírovat všechny potřebné podklady pro vytváření kurzu jako například dokumenty v html formátu (tedy soubory html a včetně souborů s obrázky i s podadresáři) do podadresáře *resources* v adresáři, ve kterém chcete vytvářet kurz.

Soubory se strukturou kurzu a testy se ukládají pod jménem, které je specifikováno autorem. Ukládají se primárně do zvoleného adresáře. Do stejného adresáře se ukládají soubory s podmínkami průchodu kurzem, ale vždy pod stejným jménem - *cond.xml*.

Hlavní funkce programu jsou následující:

- tvorba struktury (osnov a scénářů) kurzu na základě existujících podkladů,
- tvorba testovacích otázek (více možných typů struktur otázek) s nadefinováním pravidel testování,
- nadefinování podmínek průchodu kurzem (podmínky navštívení stránek, kapitol, kurzů, podmínky úspěšného zvládnutí otázek či celých testů, atd.),
- nastavení jazykové verze a formy kurzu (prezenční a elektronický),
- definice minimální cesty kurzem a export demoverze kurzu,
- možnost náhledu, editace a prohlídky celého vytvořeného kurzu,
- konverze z/do formátu Microsoft LRN a propojení Macromedia Authorware,
- export dat pro LMS eDoceo, konverze dat z aplikací Zoner Context 4.0 a EDA.

Sama aplikace vytváří pouze datové soubory ve formátu xml, které mohou obsahovat strukturu kurzu, strukturu testů a podmínky. Na úvodní obrazovce aplikace Autor je možné zvolit klepnutím myši na příslušné tlačítko další postup práce z uvedené nabídky (viz obr. 2).

5.1 Vytváření startovací stránky

Aplikace Autor umožňuje vytvoření startovací stránky pro kurzy, které komunikují pomocí standartu AICC. Systém ale předem nezná jejich spouštěcí strukturu, a proto nemůže vytvořit spouštěcí stránku „na míru“.

Spouštěcí stránce se předají všechny potřebné parametry při volání. Systém poskytuje možnost získat tato data například pomocí JavaScriptu. Do stránky je nutné vložit soubor obsahující funkce. To je možno provést nejlépe v hlavičce dokumentu:

```
<html>
```

```
  <head>
```

```
    <title>Startovací stránka pro LMS eDoceo</title>
```

```

<meta http-equiv=Content-Type content="text/html; charset=windows-1250">

<!-- Nutné pro získání JS funkcí -->

<script                                language="JavaScript"                src="aicc_script.js"
type="text/javascript"></script>

</head>

<body>

</html>

```

Důležité je mít soubor **aicc_script.js** ve stejném adresáři jako spouštěcí stránku. Pak již je možno využívat všech parametrů poslaných systémem pomocí volání funkce

```
getParameter(jméno_parametru);
```

Obr. 2 Vstupní dialogové okno aplikace Autor



Obsah kurzu je možné vytvořit také v aplikacích, které podporují standard AICC, jako například Macromedia AuthorWare. AICC standard definuje vzájemnou komunikaci mezi kurzem a řídicím systémem (serverem), která probíhá podle normy CMI. Díky tomu je externí aplikace (např. Macromedia AuthorWare) schopná získat určité informace o studentovi a ukládat si výsledky jeho studia pro pozdější použití - kurz si tak je schopen na serveru uložit například informace o naposledy navštívené stránce, tudíž je pak možné při opětovném otevření kurzu otevřít právě tu správnou stránku. Komunikace probíhá pomocí protokolu HTTP a je čistě textová.

5.2 Export hotového kurzu

Exportní soubor může obsahovat plnou verzi kurzu anebo jen jeho část (demoverze kurzu), a to v závislosti na předchozím nastavení. Vyexportováním rozumíme převedení a kompresi všech potřebných dat, která kurz tvoří.

Po stisknutí tlačítka z hlavní obrazovky se objeví další obrazovka. Umístění souboru obsahujícího strukturu kurzu, který bude exportován, zadáme do pole „*Soubor se strukturou kurzu*“. Do pole „*Cílový ZIP soubor*“ se napíše název souboru, který bude obsahovat vyexportovaný kurz. Soubor *zip* pojmenujeme tedy obdobně nebo stejně, jako soubor se strukturou, nejlépe podle obsahu kurzu.

5.3 Vytvoření off-line verze

Náhled na vytvořený kurz je možno vytvořit již v aplikaci Autor bez nutnosti importovat kurz do systému. *Správa off-line verzí* umožňuje autorům kurzu udělat si obrázek jak se bude kurz chovat v opravdovém systému (včetně prohlížení CMI kurzů). Plnohodnotné prohlížení kurzů včetně ukládání stavu kurzů a výsledků testů však umožňuje až aplikace Offline student.

6. Závěr

Za nejvyšší formu e-learningu dnes považujeme výuku řízenou přes LMS (Learning management System). Jedná se o systém pro řízení výuky (software), který poskytuje mnohostrannou podporu výuky všem účastníkům. Obsahuje soubor nástrojů pro tvorbu, správu a distribuci e-learningových kurzů a nástroje pro komunikaci, testování a zpětnou vazbu. Tím se liší od jednodušší formy výuky přes webová rozhraní, ke které se sice přistupuje stejným způsobem, ale neobsahuje zmiňované nástroje. Nejjednodušší forma elektronické výuky na počítači bez připojení k síti se dnes již nepovažuje za pravý e-learning.

LMS musí obsahovat rozhraní pro autory (pro tvorbu a prezentaci kurzu), rozhraní pro tutorů (pro řízení výuky, komunikaci se studenty, jejich testování, svolávání na tutoriály...) a rozhraní pro studenty (pro usnadnění samostudia, komunikaci s tutorem a spolupráci s dalšími studenty).

Literatura

- [1] Nocar, D. a kol. E-learning v distančním vzdělávání. Olomouc, 2004. ISBN 80-244-0802-3.
- [2] Centrum počítačové podpory vzdělávání, BATCOS, ZČU v Plzni, on-line [cit. 30-06-2007]
- [3] URL:< <http://athena.zcu.cz/demos/proauthor/>>
- [4] Kontis, s.r.o., on-line [cit. 30-06-2007] URL:<<http://www.kontis.cz>>
- [5] Net-University, on-line [cit. 30-06-2007] URL:< http://www.net-niversity.cz/u_popis.php>
- [6] eDoceo, on-line [cit. 30-06-2007] URL:< <http://www.edoceo.cz>>

Role lidského kapitálu ve znalostním managementu

Petra Marešová
Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu
Katedra ekonomie a managementu
E-mail: petra.maresova@uhk.cz

Abstrakt

Znalostní management se stal žhavým tématem. Znalosti jsou dnes chápány jako strategicky nejdůležitější zdroj. Pozornost věnovaná znalostem ve světě dramaticky roste a týká se mnoha úrovní (např. podnik, stát, OECD, EU). Dynamika technického rozvoje silně ovlivňuje vývoj společnosti. Ve všech oblastech života společnosti se neustále zvyšuje soutěživost. Nejmarkantněji se to projevuje nyní v oblasti tržní ekonomiky. Pro přežití podniku je nutná rychlost v hodnocení situace a rychlost komunikace. Úspěšný rozvoj podniku vyžaduje mobilizaci existujících znalostí a na jejich základě rychlou a kvalitní akci. Znalosti, na kterých firma může založit svoji konkurenční výhodu, získá jedině od lidí. Od svých zaměstnanců, které bude podporovat v tvořivosti a jejich práci. Lidé, jejich schopnost, dovednosti, přístup k práci, jsou tedy jedním z aktiv firmy nazvaný lidský kapitál. Na základě rozvoje lidského kapitálu získá firma náskok před konkurencí. Tento fakt platí i v České republice, kde vlivem vstupu do EU jsou kladeny vyšší nároky na firmy. Česká republika nemůže konkurovat levnou pracovní silou, takže musí být schopná konkurovat svými znalostmi. Cílem článku je tedy poukázat na význam lidského faktoru jako zdroje konkurenční výhody podniků. Dále zmínit možnosti rozvoje a podpory práce zaměstnanců ve prospěch tvorby, sdílení a uchování znalostí. V neposlední řadě bude nastíněna situace a problémy, se kterými se v oblasti znalostního managementu potýkají české podniky.

Klíčová slova: *Lidský kapitál, znalost, znalostní management, sdílení znalostí, tvorba znalostí, konkurenceschopnost.*

Abstract: The Human Capital Role in the Knowledge Management

Knowledge management has become a red-hot topic. Knowledge is today understood as the most significant resource from the strategic point of view. Attention paid to knowledge all over the world has been increasing dramatically and it concerns many levels (e.g. company, state, OECD, EU). In all areas of life of society, competitiveness is continuously increasing. It is most prominently visible now in the area of the market economy. In order that the company could survive, quick assessment of situation and fast communication are needed. A successful development of the company requires mobilisation of the existing knowledge and a quick and high-quality action based on it. The knowledge that the company can base its competitive advantage on, can be obtained only from people. From its employees whom it will support in creativity and in their work. People, their abilities, skills and approaches to work are thus one of the assets of the company that is called human capital. On the basis of development of human capital, the company will gain an advantage against competition. This fact is valid even here in the Czech Republic where greater demands are laid on companies due to the impact of the entrance into EU. The Czech company cannot compete by cheap labour so it has to be able to compete by its knowledge. The aim of the article is thus to point out the significance of the human factor as a source of a competitive advantage of companies. What must be mentioned further are possibilities of development and support of work of employees for the benefit of creation, sharing and preservation of knowledge. Last but not least, the situation and the problems will be outlined which Czech companies have to face in the area of knowledge management.

Key Words: *Human Capital, Knowledge, Knowledge Management, Creation Knowledge, Sparing Knowledge.*

Úvod

Mnoho organizací pracuje s pojmem intelektuální kapitál. Ten představuje souhrn znalostí, které má organizace k dispozici a jejich praktické využití. Intelektuální kapitál nezahrnuje pouze znalosti, ale patří do něj ochota pracovníků tyto znalosti použít ve prospěch organizace. Jednou ze složek intelektuálního kapitálu, je kapitál lidský. Do lidského kapitálu patří schopnosti, dovednosti, přístup k práci, motivace. Bez nich by pracovník nemohl plnit své úkoly. Lidský kapitál je určován především fluktuací manažerů a specialistů, přitažlivostí firmy pro pracovníky, oddílem nákladů na vzdělávání k celkovým mzdovým nákladům a spokojeností a loajalitou klíčových zaměstnanců. Jak je tedy patrné, že klíčovou úlohu v oblasti práce s intelektuálním kapitálem sehrává člověk, zaměstnanec firmy. Tento zaměstnanec, který pracuje se znalostmi, se nazývá znalostní pracovník. Znalostní pracovník je člověk, který má specifickou znalost nebo soubor znalostí. Tyto znalosti jsou pro organizaci důležité a nemůže si je opatřit jiným způsobem. Znalostní pracovník může být člověk, kterého si ostatní velice cení jako specialisty, ale může být také nenápadný a v organizaci nikdo netuší, že právě tento člověk je znalostním pracovníkem a je pro ni důležitý.

Rozvojem znalostních pracovníků ve firmě se zabývá poměrně mladá vědní disciplína znalostní management. Znalosti jsou dnes chápány jako strategicky nejdůležitější zdroj a učení jako strategicky nejdůležitější schopnost podniků a organizací. Oblast zájmu znalostního managementu, lze popsat pomocí cílů, kterých se snaží dosahovat. Mezi ně patří zlepšení sdílení znalostí a kooperace mezi zaměstnanci organizace. Dále pak rozšiřování nejlepších praktik v podniku, zlepšení učení se a integrace nováčků a vyhnutí se ztráty know-how. V neposlední řadě se management znalostní stará o zdokonalení vztahů s externím prostředím (např. zákazníky, konkurencí, atd.) a připravení je na jejich vývoj. Úkolem znalostního managementu je poskytnout těm pravým lidem, pravé informace v pravý čas. Zaměřením na znalostní management by měl být podnik lépe připraven na neočekávané události a měl by být schopen zvládnout nálehavé a krizové situace mnohem lépe.

Význam lidského kapitálu

Firmy si stále více uvědomují, že jejich konkurenceschopnost závisí na tom, jak budou schopni využívat znalosti, které ve firmě mají. Tedy na tom, jak si budou vychovávat specialisty, jak zařídí, aby od nich neodcházeli, nebo alespoň aby jejich znalosti zůstaly ve firmě. Manažeři organizací si budou muset zvyknout na to, že organizace závisí daleko více na špičkových pracovnících, než tito pracovníci na organizaci (P. Drucker). Budou se muset naučit jinak spolupracovat s lidmi, kteří jsou silnými osobnostmi, jsou v něčem lepší nebo známější než oni a mají větší neformální autoritu. Nelze vyloučit, že v některých případech se budou manažeři organizací cítit znalostními specialisty ohroženi.

To že si firmy uvědomují význam toho, že je třeba nějakým způsobem znalosti ve firmě organizovat, vytvářet, sdílet a uchovávat dokazují i poznatky, které přinesla newyorská konference „Beyond Knowledge Management: New Ways to Work and Learn“. Té se zúčastnilo přes 200 senior manažerů z velkých globálních společností. Dvacet pět procent velkých globálních společností zaměstnává pracovníka na pozici ředitele řízení znalostí nebo ředitele pro učení. Osmdesát procent z těchto společností vyvíjí aktivity v řízení znalostí s množstvím dosažených úspěchů. Tyto poznatky Programový ředitel konference Brian Hackett shrnul: „Pokud se řízení znalostí v organizaci odvíjí od technologií, dochází často k jeho neúspěchu, právě z důvodu mylného zaměření na tyto informační technologie“. A identifikoval klíčové faktory úspěchu řízení znalostí. Mezi ně patří to, že řízení znalostí je

organizaci nařízeno a spuštěno jejím top managementem. A při hodnocení výkonů se měří i týmová spolupráce a sdílení znalostí. Tato hodnocení se pak využívají jako hlavní stimuly pracovníků. Hackett se v průběhu let, kdy se věnuje řízení znalostí, ve svých názorech na hlavní stimuly a katalyzátory v řízení znalostí postupně přesunul. Význam se přesouval od propagace tvorby centrálních skladů informací k e-mailové komunikaci k tvorbě komunit, v rámci kterých lidé spoluodpovědní za určitý podnikový proces sdílejí informace, diskutují a naslouchají. Lze tudíž vypožorovat postupný přesun zájmu od technologií k práci s lidmi tak, jak je dnes nazíráno a prezentováno ve znalostním managementu.

Rozvoj lidského kapitálu v podniku

Aby firmy měly kvalitní a potřebné znalosti, je třeba podporovat rozvoj lidského kapitálu. To znamená především motivovat zaměstnance k tvorbě, sdílení a uchování znalostí.

Kreativita

Nutností v kultuře organizace vzhledem k rozvoji lidského kapitálu je vytvoření vhodných podmínek pro znalostní a tvůrčí pracovníky. Pro vedení kreativních pracovníků a podporu jejich činnosti nelze uplatňovat stejné postupy jako na ostatní zaměstnance. Jde o určité respektování toho, že kreativita je schopnost poměrně nestabilní, daří se jí spíše v méně strukturovaném prostředí. Mezi charakteristické rysy tvůrčích osobností patří určitá hravost, pružnost, zpochybňování dogmat, neustále požadavky na změny, někdy malá ochota pracovat v týmu, atp. Je proto žádoucí je do jisté únosné míry ochraňovat, chápat a jejich vlastnosti využívat k přímé motivaci. Právě zpochybňování a odstraňování existujících paradigmat a hledání neobvyklých řešení, je jednou z mála cest k objevům, k pokroku a k vyšší konkurenceschopnosti.

Hlavním motivačním prvkem pro znalostní pracovníky je to, že za sdělené a předané znalosti získá předávající pracovník znalosti nové. Tato reciprocita může být realizována např. zařazením znalostního pracovníka do spolupracujícího týmu pracovníků srovnatelné úrovně, ve kterém jsou sdíleny špičkové znalosti. Další možností je umožnit znalostnímu specialistovi účast na prestižních a nákladných odborných setkáních, kde pracovník získá řadu nových informací. Kromě toho očekává pracovník odpovídající plat a odměny za mimořádné výsledky. Dalším motivačním prvkem pro znalostní pracovníky je chápání chyb. Významně úspěšné jsou ty organizace, které si vytvořily takovou kulturu, v níž jsou chyby chápány za investici do budoucnosti a pouze opakovaná chyba za důvod pro sankci. A v neposlední řadě je nutno jako motivační faktor podstatně více využívat projevů uznání, respektu, veřejné oceňování úspěchů a oceňování osobností.

Sdílení znalostí

Dalším předpokladem úspěšného rozvoje lidského kapitálu ve firmě je poskytnout co nejlepší podmínky k motivaci sdílet znalostí v interním prostředí organizace. Znalosti se objevují ve dvojí formě: skryté a explicitní. Skryté znalosti jsou vytvářeny interakcí explicitních znalostí a zkušeností, dovedností, intuice, osobních představ, mentálních modelů, atd. Jsou silně svázány s činností, postupy, rutinami, idejemi, nápady, hodnotami a emocemi konkrétního člověka. Je velmi těžké je vyjádřit a sdílet. Mají vysoce osobní charakter a pracovník, který je jejich nositelem, nemusí o jejich existenci vědět. Explicitní znalost je znalost, kterou lze

vyjádřit formálním a systematickým jazykem, můžeme ji tedy vyslovit, napsat, nakreslit či jinak znázornit. Lze ji formalizovat a může být skladována a přenášena. Obě formy znalostí jsou pro organizaci nezbytné, a aby přinesly užitek, musí být zachytávány a sdíleny. V oblasti sdílení znalostí existuje mezi zaměstnanci mnoho bariér. Tyto bariéry lze rozdělit do dvou základních skupin a to na sociální a individuální. Jako sociální bariéry se nejčastěji jeví neznalost daného jazyka, snaha o vyhnutí se konfliktu a podniková byrokracie. Mezi individuální bariéry například patří pocit nedostatku moci, strach z odhalení, strach udělat chybu, pocit nejistoty a iluze ztráty odměny. V České republice k tomu navíc přispívá i nízké sebevědomí, větší uzavřenost, nadměrná opatrnost manažerů, specialistů i občanů všeobecně, což vede k obavám ze sdílení informací i znalostí. Také obava, že za špatnou zprávu bude pracovník postižen spolu s řídicím procesem založeným více na vytýkání než na pochvalě, nepřispívá ke sdílení informací ani znalostí. To, že organizace dnes nenabízí sociální jistotu, je kompenzováno tím, že zaměstnanci zase neposkytují dříve obvyklou a ceněnou loajalitu. Uvedené skutečnosti mají svůj význam při snahách o sdílení jak explicitních tak skrytých znalostí. K odstranění mnohých z těchto bariér slouží motivační program pro zaměstnance. Motivační program tvoří předcházející analýza podložená a k plnění stanovených firemních cílů zaměřený souhrn pravidel, opatření a postupů. Základním posláním je dosažení požadované pracovní motivace a z ní plynoucího optimálního přístupu pracovníků podniku k práci ve všech aspektech, které jsou pro podnik významné. K analýze se shromažďují informace o podmínkách práce, organizační struktuře, o pracovním prostředí a hodnocení a odměňování pracovníků, v neposlední řadě o uplatňovaných způsobech řízení a vedení pracovníků.

Bez sdílení znalostí nemůže dnes žádná organizace plně prosperovat a být schopná konkurence. Organizace v současném podnikatelském prostředí musí vytvářet strategické aliance, sdílet znalosti a spolupracovat i v mezinárodním měřítku.

Uchování

Uchovávání znalostí je oblast umožňující budování paměti organizace a zamezení úniku znalostí odchodem zaměstnanců. O pracovníky, kteří mají důležité znalosti, může organizace přijít, protože je přetáhla konkurence. Proti takovému postupu se lze bránit různými smlouvami mezi organizací a jejím pracovníkem ohledně dalšího působení pracovníka v organizaci. Tato omezení však v praxi nebývají příliš účinná, a proto je třeba snažit se zabránit potřebným pracovníkům v odchodu jinak. Není třeba vždy sahát k finančnímu ohodnocení, svou roli také hrají odměny jiného charakteru, samozřejmě podle možností organizace. Vždy je však třeba podporu vyjádřit veřejně, demonstrativně a jasně.

Základním problémem uchování znalostí ve firmách je decentralizovaná správa znalostí na jednotlivé útvary. V této situaci hrozí, že s ukončením práce jednotlivých týmů, a s odchodem klíčových zaměstnanců se ztratí i znalosti, které organizace využívala ke svému podnikání. Riziko úniku znalostí se týká pracovníků, kteří jsou propouštěni organizací z nejrůznějších důvodů, kteří z organizace odchází na vlastní žádost a seniorů. Pracovníci, kteří z organizace odchází na vlastní žádost nebo po dohodě, mohou být v mnoha směrech pro organizaci dále užiteční zejména z hlediska využívání jejich znalostí a známostí či kontaktů. Další možností uchovávání znalostí v organizaci je využívání bývalých zaměstnanců na krátkodobé úvazky. U nás je tento způsob rozšířen především u vysokoškoláků, žen na mateřské dovolené apod. Uchovávání znalostí v organizaci významně napomáhá i její demografické složení. Ideálním stavem je, když v pracovním kolektivu organizace jsou vyváženě zastoupeny všechny generace. Značným rizikem pro uchovávání a řízení znalostí v organizaci je současný trend

nedostatečného využívání znalostí seniorů a jejich přímá i nepřímá diskriminace. Využívání znalostí seniorů a jejich celoživotních zkušeností ve znalostním středisku i v celé organizaci je žádoucí. K významným motivačním prvkům seniorů patří možnost prodloužení aktivní činnosti, odklad odchodu do důchodu, možnost práce v domácím prostředí, průběžné vzdělávání v rámci celoživotního učení a sociální i zdravotní péče. Demografický vývoj ve vyspělých zemích a snaha o maximální využití seniorů vede v současné době k rozpracovávání pojmu „Age management“, což znamená pečlivě zvažovat ekonomické i znalostní možnosti jednotlivých věkových skupin, a to jak na straně zaměstnanců, tak zákazníků.

Stav znalostního managementu v českých podnicích

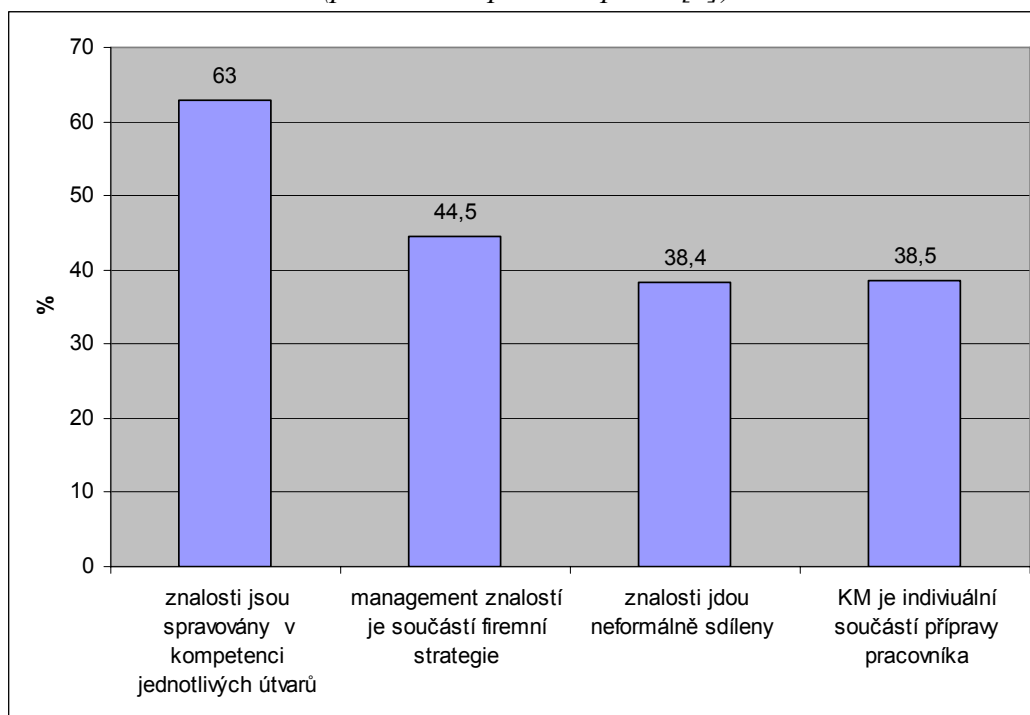
Management znalostí se dostává do podvědomí českých manažerů jako nástroj k řízení podstatné části intelektuálního kapitálu. Manažeři českých podniků vědí, že konkurence zesílená vstupem ČR do Evropské unie je nutí statně silněji se zabývat využitím intelektuálního kapitálu a jeho rozšiřováním. Česká republika je evropsky „drahou“ zemí a podniky již nadále nemohou těžit z levné pracovní síly, zejména u vysokoškolsky vzdělaných zaměstnanců. Management znalostí je oním nástrojem, který může podstatnou měrou rozhodnout o blízké budoucnosti podniků založených na znalostech. To se týká zejména společností s velkým výzkumem a vývojem, inženýringových společností, farmaceutických společností, poradenských firem a pojišťovacích a bankovních institucí. V roce 2002 byl proveden v České republice průzkum stavu managementu znalostí českých podniků firmou Per Partes Consulting. Celkem bylo 149 respondentů průzkumu přes všechna odvětví dle oborového členění dle CZECH TOP 100. Dotazník byl zaměřen na zjištění toho do jaké míry se management znalostí české podniky zabývají a v budoucnu chtějí zabývat, případně s jakými problémy se potýkají a jakým způsobem je mají v plánu řešit. Zásadní otázkou bylo, jaké má management znalostí postavení ve firmách. To vypovídá o tom, zda firmy berou znalostní management na zřetel a chtějí se s ním zabývat a také na jaké úrovni je spravován.

V současné době u 63% dotázaných společností znalosti spravovány uvnitř a v kompetenci jednotlivých útvarů, tj. management znalostí není uchopen jako celek a znalosti nejsou spravovány centrální specializovaným pracovištěm (Graf č.1). V této situaci hrozí, že s rozpadem týmů a s odchodem klíčových pracovníků se ztratí i znalosti, které organizace po dlouhou dobu využívala ke svému podnikání. V kontextu kritické potřeby znalostí zákazníků a jejich potřeb, trhu a konkurence to znamená, že společnosti jsou díky absenci celofiremní správy znalostí velmi zranitelné. Je to zejména v případě vysoké fluktuace zaměstnanců disponujících těmito znalostmi a nebo špatné personální práci s lidskými zdroji. Nicméně, i při dobrém řízení a motivaci lidských zdrojů hrozí při tomto postavení managementu znalostí potenciální ztráta znalostí. A to obzvlášť při odchodu pracovníků s vybudovanými vazbami na zákazníky a zkušenostmi z chování trhu a konkurence do důchodu. V odpovědi na otázku postavení managementu znalostí ve společnosti však již téměř 45% respondentů udalo, že management znalostí je součástí jejich firemní strategie. Znamená to, že tato problematika si již dnes vynucuje strategickou pozornost vrcholového managementu společností.

Důvod proč se podniky zaměřují na management znalostí je reakce na rostoucí schopnosti konkurence v této oblasti. Motivace vycházející z počínání konkurence je obrannou reakcí a ukazuje na vyčkávací taktiku firem. Dalším impulsem pro zaměření na management znalostí je využití nabízených možností informačních technologií. Informační technologie, umožňují lépe informace přenášet a uchovávat. To znamená orientaci na management znalostí na základě vzniklé příležitosti, nikoliv na základě cílené aktivity. Rovněž třetí nejčtenější impuls,

formulovaný jako odchod pracovníků s klíčovými znalostmi do důchodu, je reakcí na vzniklé situace.

*Graf č.1 Postavení managementu znalostí u českých společností
(převzato a upraveno podle [1])*



Dalším významným faktorem je to, co vlastně podniky od znalostního managementu očekávají, proč by se jím měly vůbec zabývat. Dnes jsou očekávány především finanční přínosy díky systematické znalosti zákazníků, konkurence a trhu. Jedná se o znalosti, které jsou středem zájmu organizací. Necelá polovina respondentů je dnes přesvědčena, že významným přínosem zavedení managementu znalostí je schopnost tvorby kvalitní podnikatelské strategie. Tento přínos je dominantní a respondenti se domnívají, že management znalostí přinese novou kvalitu do schopnosti tvorby podnikatelské strategie v silícím konkurenčním prostředí.

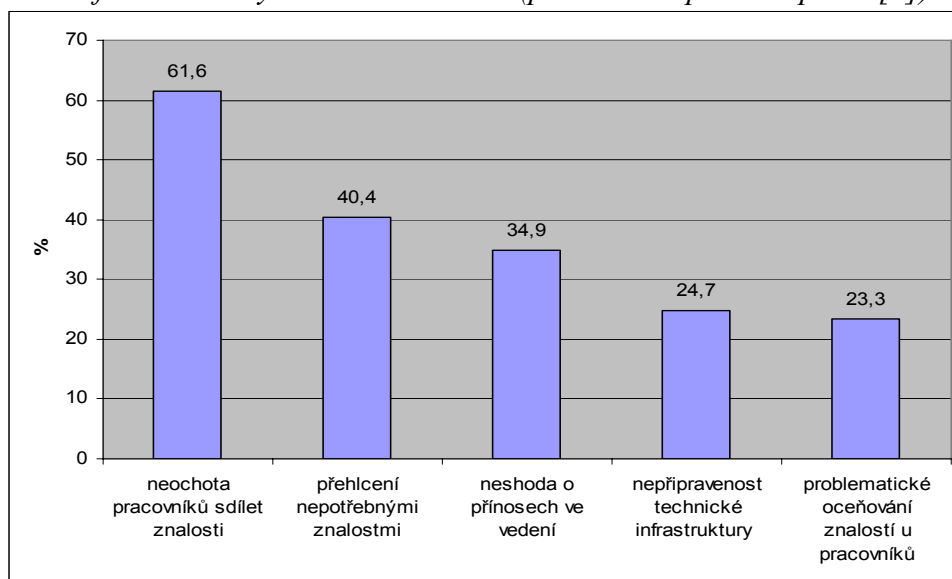
Problémy znalostního managementu v ČR

Management znalostí je poměrně mladá disciplína. Podniky se s jejím zaváděním stále spíše seznamují a potýkají se s řadou problémů. Určité problémy se vyskytují již v oblasti získávání nových znalostí, kde podniky nemají jasnou strategii jak nové znalosti získat. V současné době je nejvíce podporována kariérní cesta pracovníků postavená na získávání know-how (např. konference, literatura, školení). To je způsob, kterým podporují společnosti aktivní přístup k tvorbě a získávání nových znalostí. Na druhém místě je to nákup zformovaných znalostí zvenku formou metodik, postupů a dokonce přijímání nových pracovníků. Téměř 38% respondentů se orientuje na způsob získávání nových znalostí pomocí soutěživého zpravodajství, tedy jejich získávání od konkurence pomocí zpracování informací z otevřených zdrojů. Zaměření na získávání nových znalostí díky přijetí nových pracovníků disponujících potřebnými znalostmi je v kontrastu k dnešní orientaci na kariérní cestu vlastních pracovníků. Z výsledku lze říci, že společnosti nemají jasno, jak podporovat aktivní přístup k získávání nových znalostí a orientují se zúženě pouze na to, že seženou na trhu práce schopné jedince se

znalostmi, které potřebují. Tato cesta jim nepřinese kýžený výsledek a prohloubí rozdíl využívání intelektuálního kapitálu mezi společnostmi se zavedeným a nezavedeným managementem znalostí.

Podniky se také potýkají s různými bariérami při uplatňování managementu znalostí. Nejvýznamnější bariérou pro uplatnění je neochota pracovníků sdílet znalosti, jak uvedlo téměř 62% respondentů průzkumu (Graf č.2). Mnoho respondentů uvádí jako riziko přehlcení nepotřebnými znalostmi, čili vidí obdobu informační exploze ve znalostní oblasti. Více než třetina respondentů pak vidí dnes jako bariéru neshodu o přínosech managementu znalostí ve vedení, což znamená, že se ještě management znalostí jednoznačně neprobojoval mezi jasně definované manažerské disciplíny a vrcholový management firem o něm ještě nemá dostatek informací.

Graf č. 2. Bariéry ve sdílení znalostí (převzato a upraveno podle [1])



Závěr

Firmy si stále více uvědomují, že jejich konkurenceschopnost závisí na tom, jak budou schopni využívat znalosti, které ve firmě mají. Tedy na tom, jak si budou vychovávat specialisty, jak zařídí, aby od nich neodcházeli, nebo alespoň aby jejich znalosti zůstaly ve firmě. Znalostní management je mladá disciplína, která stále nabývá na významu. V organizaci se stará o vytváření, sběr, uchování a šíření těch nejlepších znalostí. Organizaci, která řízení znalostí úspěšně využívá, je možné identifikovat podle toho, že nejlepší znalosti jsou dostupné v každém místě i čase a trh znalostí v organizaci mezi tvůrci a uživateli funguje. Znalosti jsou takových podniků úspěšně užívány při vývoji inovativních produktů a úspěšné i neúspěšné individuální poznatky jsou měněny ve znalosti a zpřístupňovány všem pracovníkům, kteří je v práci využijí. To aby management znalostí znamenal pro firmu takovýto přínos, je nutné jej rozvíjet a pečovat o lidský kapitál v podniku, který je základem a zdrojem znalostí. Je nutné podporovat kreativní jedince, jako zdroj nových znalostí. Dále je nutné pečlivě volit motivaci pro všechny zaměstnance, aby bylo podpořeno sdělování a uchovávání získaných znalostí. České podniky jsou si vědomi významu managementu znalostí a snaží se ho zavádět. Ne všude si však top management podporuje tuto disciplínu jako celopodnikovou strategii. Mnohdy zůstává v kompetenci jednotlivých útvarů, což je velice rizikové vzhledem k možnosti odchodu pracovníků s klíčovými znalostmi. Jako

nejlepší strategie v rozvoji lidského kapitálu se jeví podpora kariérní cesty pracovníků a s tím související vhodný motivační program. Půjde o to, aby tento rozvoj byl vysoce produktivní, ale zároveň šetrný vůči pracovníkům. Je třeba v maximální míře předcházet jevu „vyhoření“, jehož riziko při větších pracovních výkonech a vyšší intenzitě i produktivitě postupně vzrůstá. Proto je nutno v organizaci pečlivě zvažovat humánní, sociální a psychický přístup ke starším pracovníkům, jako zdrojům prověřených znalostí a v podstatě faktorů růstu i udržení intelektuálního kapitálu organizace.

Literatura

- [1] Hujňák, P.: Akcelerace managementu znalostí, Per Partes Consulting, s.r.o., 2002
- [2] Kout, J.: *Tvorba mozku, který nezapomíná, neodchází a neumírá*, IT SYSTEM, 2006, dostupné z: <http://www.systemonline.cz/clanky/management-znalosti.htm>
- [3] Mládková, L.: Management znalostí. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2005. 191 s. ISBN 80-245-0878-8
- [4] Mládková, L.: *Moderní přístupy k managementu znalostí. Tacitní znalost a jak ji řídit*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2005, 195 s. ISBN 80-7179-310-8
- [5] Sládeček, M.: Řízení znalostí v praxi, Moderní řízení, 2006, č.6, str. 8
- [6] Truneček, J.: Znalostní podnik ve znalostní společnosti. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2003. 312 s. ISBN 80-86419-35-5
- [7] Vyměťal, J.: Některé problémy transformace firemního informačního střediska na středisko znalostní, příspěvek ve sborníku INFORUM 2007

EU Financial Support of Regional Disparities in the Czech Republic

Kateřina Maršíková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: katerina.marsikova@tul.cz

Abstract

In a near future the Czech Republic is trying to be a full, economically effective member of the EU with parameters close the EU average in basic criteria as GDP per inhabitant, employment or social background. Our country should try to bring back a way and quality of life according to our historical tradition and position of the Czech Republic in Europe. It is necessary to activate internal sources of regions, mechanism to recognize regional disparities and find tools for their elimination. Despite of regional disparities there is often a high potential, which is only not use effectively. An important support to solve regional disparities is an option to use financial sources coming from the EU Structural funds within the Cohesion policy. The paper introduces situation in regional disparities in new EU member states focused on the Czech Republic. During the transformation process disparities in regions have deepen and nowadays all the Czech NUTS II regions except of the capital Prague can receive support from structural funds within the Objective 1 or more precisely objective Convergence. Prague can receive some support within the objective Regional Competitiveness and Employment. The second part of the paper focuses on financial aspect of solving regional disparities in the Czech Republic from the support of the European Union.

Key Words: *Regional Disparities, New EU Member States, EU Cohesion Policy, Structural Funds, Cohesion Fund.*

Abstrakt: Finanční podpora regionálních disparit v ČR ze strany Evropské unie²³⁴

V několika nejbližších let, tj. okolo roku 2010, chce být Česká republika plnoprávným, ekonomicky výkonným členem Evropské unie s parametry blížícími se průměru "Unie" ve všech základních kritériích (HDP na obyvatele, zaměstnanost, sociální zabezpečení ap.) se způsobem a kvalitou života odpovídajícími naší historické tradici a postavení České republiky v Evropě. Je třeba, aby došlo k vytvoření mechanismů aktivace vnitřních zdrojů regionů, mechanismů rozpoznávání nebezpečných regionálních disparit a nástrojů vytvářejících podmínky pro jejich eliminaci, resp. zmírňování. I přes regionální disparity disponují oblasti potenciálem, který v řadě případů není pouze dostatečně a efektivně využíván. Významnou podporou řešení disparit na mezinárodní úrovni je možnost čerpání finančních prostředků z fondů Evropské unie, a to v rámci politiky hospodářské a sociální soudržnosti. Příspěvek seznamuje se situací na regionální úrovni u nových členských států evropské unie se zaměřením na Českou republiku. Ta spadá kromě Prahy do řešení regionálních problémů v rámci cíle Konvergence pro programovací období 2007–2013. Praha má nárok na finanční podporu z cíle Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost. Druhá část příspěvku se zabývá financováním regionálních problémů v rámci EU z politiky hospodářské a sociální soudržnosti. Přináší přehled o výši a struktuře finančních prostředků v rámci jednotlivých cílů pro nové programovací období do roku 2013.

Klíčová slova: *Regionální disparity, nové členské státy Evropské unie, politika hospodářské a sociální soudržnosti Evropské unie, strukturální fondy, Kohezní fond.*

²³⁴ Tento příspěvek byl zpracován s podporou projektu Ministerstva pro místní rozvoj WD-30-07-1 "Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu."

1. Introduction

Investments can be generally perceived as activities, which raise both physical and human capital in the future. Not surprisingly, their spatial distribution draws future economic map considerably. Research and development as well as spatial diffusion of innovations represent the key-stones of these processes as they contribute to the positive qualitative transformation of individual subjects as well as whole territories.

The enlarged EU with 27 member states is heavily characterised by the great economic and social differences between the “old” and the “new” member states. Moreover, the transition from centrally planned economies to market economies and the ongoing integration with the EU have led to a preoccupying rise of regional inequalities within the Central and Eastern European countries (CEECs) and these will be difficult to reduce, too. Both problems have posed a major challenge to the Union – it is obvious that EU Eastern enlargement had to influence the Community's cohesion policy for 2007 – 2013 period, as embodied by Structural Funds and the Cohesion Fund. Not only will there have to be a major reorientation of this policy towards new key priorities that are most growth - (and thus catching-up-) enhancing, but also a policy approach taking account of the strongly increased regional disparities within the new member states. However, this issue has been neglected in the enlargement process and the European Commission's proposals concerning the future priorities of its regional and structural policy operations do not point towards any major changes.

By its very definition, EU cohesion policy has to address both problems – national catching-up vs. the containment of regional disparities – very attentively after EU Eastern enlargement. This is a complex issue, as regional policies often seem to face an equity-efficiency trade-off. EU cohesion policy should contribute to attain higher national growth (and therefore convergence towards the EU-15) and, at the same time contribute to the decrease in regional disparities.

1.1 Czech Regional Development

Many times, it has been officially claimed that as a result of central planning legacy, the Czech Republic entered the transformation period as a country with relatively small regional inequalities. Nevertheless if we look at the economic data deeper we can already find bigger disparities in some aspect. During the transformation process disparities in regions have deepen and nowadays all the Czech NUTS II regions except of the capital Prague can receive support from structural funds within the Objective 1 or more precisely objective Convergence (see tab. 3).

More than 11% of the Czech population is living in Prague. At the same time, we have to bear in mind, that this city comprises approximately 40%-50% of the total socio-economic potential of the country. Capital city is clear leader both in terms of investment subsidies from public budgets into the municipal budgets and investment purchases per capita from public budgets (see table 1). Public support is thus devoted primarily to the economically strongest region. As for total investments it is no big discovery that Prague constitutes the very summit of the country. [4]

Table 1: Investment Subsidies from Public Budgets into the Municipal Budgets in 2004

Value	Entire Bulk of Subsidies (in thousands CZK)	Entire Bulk of Subsidies (in thousands CZK)
Maximum	Prague	10 639
Minimum	Karlovy Vary	4 576
Avarage	Czech Republic	6 816

Source: [4]

The imbalance between the state administration and self-administration worked as a factor that strengthened already existing regional discrepancies and partly suppressed the local initiatives on regional development. The principal problem consisted in the weakness of self-government in relation to state administration mainly in terms of competences and financial resources. Self-government existed only at the municipal level and was curbed or practically oppressed by the excessive power of the state administration [4].

Czech regions differ on their participation on the total GDP level of the Czech Republic. The proportion brings table 2. As you can see, the lowest participation of GDP is in Liberec and Karlovy Vary region.

Table 2 Participation of Regions on GDP Level

Participation of a Region on GDP Level in %			
NUTS	2003	2004	2005
Czech Republic	100	100	100
Prague	23,9	23,9	24
Středočeský kraj	10,5	10,4	10,4
Jihočeský kraj	5,5	5,5	5,5
Plzeňský kraj	5	5,2	5,2
Karlovarský kraj	2,4	2,3	2,3
Ústecký kraj	6,6	6,6	6,5
Liberecký kraj	3,4	3,3	3,3
Královéhradecký kraj	4,8	4,8	4,8
Pardubický kraj	4,2	4,1	4,1
Vysočina	4,3	4,2	4,2
Jihomoravský kraj	10,3	10,2	10,2
Olomoucký kraj	4,8	4,9	4,9
Zlínský kraj	4,8	4,6	4,6
Moravskoslezský kraj	9,6	10	10

Source: www.risy.cz

2. EU Membership of the Czech Republic and Regional Disparities

Each member state of the EU as well as the Czech Republic participates on a regional policy of the European Union. It is a policy with the stated aim of improving the economic well-being of certain regions in the EU. Around one third of the EU's budget is devoted to this policy, the aim of which has been stated to be to remove the disparities in wealth across the EU, restructure declining industrial areas and to diversify rural areas which have declining agriculture.

Nowadays, regional disparities increased in all of the transition countries and regional problems are similar in all of the East-Central European countries connected with transformation of the last 15 years. In most of these countries, the dominant role play their capital cities and biggest problems are mainly in their Eastern regions. This could be equally said about new EU members such as Poland, Slovakia, Hungary or the Czech Republic.

Several studies (e.g. European Commission, 2001a; Petrakos, 2000) confirm that throughout the last decade the accession countries witnessed increasing regional disparities. Growing empirical evidence (e.g. Bachtler et al., 1999; European Commission, 2001a; Petrakos, 2000; Resmini, 2002) points to one type of winner and to two types of losers among the accession countries' regions: in this admittedly simplified dichotomy, the metropolitan and urban areas (namely the capital city regions) belong to the former group (winners), the rural and old (declining) industrial areas as well as those in the Eastern peripheries belong to the latter group (losers). The regions bordering the EU have developed very dynamically in Hungary and Slovakia (where the region bordering the EU is at the same time the capital city region), but much less so in other transition countries.

The capital cities of countries as the Czech Republic, Hungary, Slovakia, Estonia and Latvia play the most dominant core roles. In all of these countries, there is no centre that could rival the capital city. In the Czech Republic the disparity between Prague (which, in 2000, had already reached a level of 133% of the average EU-25 GDP per capita, see European Commission, 2003a) and the remainder of the country is still increasing. It also means that Prague cannot reach any financial support from Objective 1 (resp. Objective Convergence since 2007). [3]

2.1 Financial Support from EU Cohesion Policy 2007 –2013

The renewed cohesion policy and its instruments constitute about one third of the EU budget. Priority is given to less developed Member States and regions. The new policy has aimed to promote growth-enhancing conditions for the Union's economy and will focus on three new future objectives: convergence, competitiveness and cooperation.

The new Convergence objective for 2007-2013 (regions where GDP per head is less than 75% of the EU average, 2000-2002) applies to 100 regions, including 16 granted transitional 'phasing-out' status 2 – accounting for just over 35% of the EU27 population. Regional Competitiveness and Employment (RCE) objective applies in principle to the rest of the Union, or to 155 regions with 61% of EU27 population, while another 13 regions are classified as 'phasing-in'3 (almost 4% of population).

The Convergence regions (including those in phasing-out) are characterised by low levels of GDP and employment, as well as high unemployment. Their total share in EU27 GDP in 2002 is only 12,5 % compared to a 35% population share. Although current average growth in these regions is above the average EU level, the rate is, in general, insufficient to attain the EU average in terms of the level of GDP per head in the near future. The RCE regions collectively have relatively high GDP levels; however, growth remains weak in many regions, and employment rates fall well short of the 70% target in most of them. Similarly, unemployment rates are relatively low, but still at almost 7% for the group as a whole. Growth performance is better in the regions phasing-in, reflecting the successful move out of their current priority Objective 1 status. Nevertheless, GDP and employment levels still lag behind those in the other RCE regions, while unemployment is higher. These averages

suggest that real needs persist throughout the EU requiring continued investment, in order to raise growth potential in line with the Lisbon objectives.

R&D is one of the key factors in determining a region's innovative capacity. While not every region can have a major R&D capacity, the concentration of high levels of R&D expenditure in a fairly limited number of EU regions raises concern. ICT access is also recognised as an important driver for developing the knowledge economy. Across the EU as a whole, almost half of all households had internet access in 2005. A comparison of the figures shows that there are marked differences between Member States, with penetration rates exceeding 70% in the Netherlands, Denmark and Sweden, while they are around 20% in Lithuania, the Czech Republic, Hungary, Slovakia, and Greece. Penetration rates are also generally much lower among the new Member States, with the notable exceptions of Slovenia (48%) and Latvia (42%).

Regions eligible to a Convergence objective in the Czech Republic are: Střední Čechy, Jihozápad, Severozápad, Severovýchod, Jihovýchod, Střední Morava, Moravskoslezsko. In objective Competitiveness and Employment Objective is included the capital Praha. Between 2007 and 2013, a population of 9,04 million (88,6% of the total population) will live in "Convergence" regions in the Czech Republic. This is no change compared to the period 2000-2006, during which 88,6% of the population lived in regions supported under "Objective 1". Table 3 shows an allocation of financial means for the Czech Republic within the EU Cohesion policy.

Table 3 Allocation of financial means with EU Cohesion Policy in the Czech Republic

Allocations 2004-2006 Million EUR, 2004 prices		Allocations 2007-2013 Million EUR, 2004 prices	
Cohesion Fund	926	<i>Cohesion Fund</i>	7.810
Objective 1	1.251	Convergence Statistical Phasing-out	15.111
Phasing-out		Phasing-in	
Objective 2	70	Regional Competitiveness and Employment	372
Objective 3	58		
Community Initiatives	99	European Territorial Cooperation	345
Total	2.404	Total	23.638

Source: [1]

Table brings information from two programming periods and gives comparisons nevertheless it is necessary to make it with great caution given the different duration of the of programming periods and given the change in number and nature of the objectives. The 2000-2006 amounts have been corrected to match the 2004 prices (as in the case of the financial perspectives 2007-2013) to have number comparable. Figures are net of allocations for the rural development and fisheries instruments in both periods.

As we can see from the table 3 there are large financial sources to eliminate regional disparities in the Czech Republic. It is very important to prepare economic subjects and state and institutions to be able to exploit these potential.

3. Conclusion

The strategic objective of the Czech regional development is to create not depreciated economy on a level of developed EU countries in horizon to 2010 and thus belong to countries, which are entitled to receive support within a cohesion policy from Objective 1. Current using of structural funds should be a helping tool to fulfil this objective and to support a sustainable development in our country.

EU cohesion policy's focus on large-scale, direct business support and infrastructure projects ought to give way to "softer" policy approaches, i.e. SME development, the creation of employment opportunities or the fostering of innovation. Adequate housing policies and approaches increasing workers' mobility would be very appropriate, too.

Literature

- [1] European Commission: Cohesion Policy 2007-2013 Czech Republic.
Dostupné z: <http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche/cz_en.pdf>
- [2] HAPIOT, A, SLIM, A: Regional gaps and regional policies. The example of the Czech Republic and Slovakia.
Dostupné z: <<http://www.umar.gov.si/conference/2004/papers/Hapiot.pdf>>
- [3] LACKENBAUER, J.: Catching-up, Regional Disparities and EU Cohesion Policy: The Case of Hungary.
Dostupné z: <<http://www.gov.si/zmar/conference/2004/papers/Lackenbauer.pdf>>
- [4] SUCHÁČEK, J, MALINOVSKÝ, J.: Regional Development in Transitional Economies after 1989: Reformation or Deformation. In 47th Congress of the European Regional Science Association, Paris 2007.
Dostupné z: <<http://sadapt.inapg.inra.fr/ersa2007/papers/500.pdf>>

Effective Reward System in Czech Firms

Kateřina Maršíková, Miroslava Šugárová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: katerina.marsikova@tul.cz

Abstract

The aim of reward system is mainly to evaluate and differentiate performance of employees and motivate them to use their potential effectively. Effectiveness of a reward system is tightly connected with the efficiency, performance and success of any organization. To create a good reward system firms also need to know what their employees consider as a motivation factor. The paper describes situation in reward systems in firms in the Czech Republic. According to a survey of Factum Invenio company from 2006 firms in the Czech Republic provide 77,7 % any of benefit for employees except of a salary or wage. From different analysis as PayWell or Sodexo can be seen that the most common and most popular benefits in Czech firms are refreshment at work and annual holidays above standard, which we can find in more then 80% of interviewed firms. There has also been increasing number of firms, which use a cafeteria system as a flexible form of rewarding of employees. The second part of this paper focuses on gender differences of performance and brings some data about gender gap in key drivers of motivation and commitment in Czech firms.

The paper was created within a research project “Problems of Corporate Social Responsibility focused on Human Capital, Gender Studies and Environmental Management”, which has been realized under a support of specific research at Faculty of Economics, Technical University of Liberec.

Key Words: *Reward System, Motivation, Czech Firms, Employee Performance, Gender Differences, Performance Evaluation.*

Abstrakt: Efektivní systém odměňování ve firmách v České republice²³⁵

Cílem odměňování zaměstnanců je především ohodnotit a diferencovat jejich výkon a motivovat je tak k co největšímu využívání jejich potenciálu. Efektivnost takového systému pak úzce souvisí s výkonem a úspěchem celé firmy. Je proto velmi důležité reflektovat potřeby svých zaměstnanců a systém odměňování a benefitů koncipovat s ohledem na jejich požadavky. Článek analyzuje situaci v systémech odměňování ve firmách působících v České republice. Přináší výsledky několika analýz, které hodnotily strukturu zaměstnaneckých výhod v posledních několika letech. Podle průzkumu Paywell Invenio z roku 2006 77 % z oslovených firem poskytuje mzdy či platu některou ze zaměstnaneckých výhod. Ze studie Paywell vyplývá, že nejčastěji se vyskytující zaměstnaneckou výhodou je občerstvení na pracovišti, kterou spolu s nadstandardní délkou dovolené poskytuje více než 80% z oslovených firem. Také stále více stoupá v oblibě tzv. cafeteria systém, který nabízí zaměstnancům větší flexibilitu z hlediska možnosti volby složení zaměstnaneckých výhod. Druhá část příspěvku seznamuje s některými rozdíly z hlediska hodnocení výkonu a motivačních faktorů z pohledu mužů a žen ve firmách České republiky.

Klíčová slova: *Systém odměňování, motivace, české firmy, výkon zaměstnanců, hodnocení výkonu.*

²³⁵ Příspěvek vznikl v rámci výzkumného projektu „Problematika Corporate Social Responsibility se zaměřením na lidský kapitál, Gender Studies a environmentální management“, který je realizován z finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

1. Introduction

The most effective reward and compensation systems align with objective and outcome-based evaluations of employee performance. Each employee's performance measurement should reflect the organization's business strategy and financial goals. Compensation should also reflect the employee's performance level and his or her contributions to the organization's success.

Conventional wisdom and traditional compensation practices often prevent organizations from achieving strategic goals. Organizations must align their compensation and reward systems with performance, for when they do, they will increase productivity and achieve sustainable growth.

Effective motivation strategies should be defined in companies in the Czech Republic as strategies which:

- reflect an employee's performance and contributions;
- improve employee and customer engagement;
- increase productivity;
- focus employees on clear, objective, and measurable outcomes;
- link to the organization's strategic direction and business goals;
- reward employees who achieve results. [1]

2. Reward System and Czech Firms

Due to a different social structure worldwide and in the Czech Republic it is not transparent to compare system of benefits between Czech and foreign employers. Also the amount of money used for employee rewards differs. For example, if we look at the USA and employee reward system there were benefits in average about 30 percent of employee total income. In the Czech Republic it was only 8 percent. Nevertheless reward system in the Czech Republic has been developing quickly and more and more firms use nowadays part of salary dependent on an employee performance. [1]

Employees in the Czech Republic considered in 2005 financial compensation, in the form of basic pay, as the most important factor motivating good performance. Positive inter-personal relations in the workplace were ranked in second place, followed by respectful treatment by the employer.

The exact reward system depends also not only on motivation and stability of key workers but also on a tax aspect. If the Czech company management wants to increase salary of its employees in many cases due to a high social and health insurance payments gets finally an employee only an minimum net increase of the salary. The solution can be in non-financial incomes. Therefore employers' focus more and more on benefits, which have some tax advantage and bring like this some financial savings. Very popular is also support of education and financial and health benefits.

Benefits for employees are nowadays a necessity how to motivate and keep employees in a company. According to a survey of Factum Invenio company from 2006 firms in the Czech Republic provide 77,7 % any of benefit for employees except of a salary or wage (from 611

respondents in total). Business firms provide more often some benefits (92,7 %) then production companies (only 72,6 %). [3,4].

Table 2: The most common benefits for employees in Czech firms

Benefit	Number of firms in %
Refreshment at work	85%
Annual holidays above standard (given in Labour Code)	82%
Food vouchers	72%
superannuation scheme	70%
Sport activities	60%

Source: Pay Well Analysis, 2006

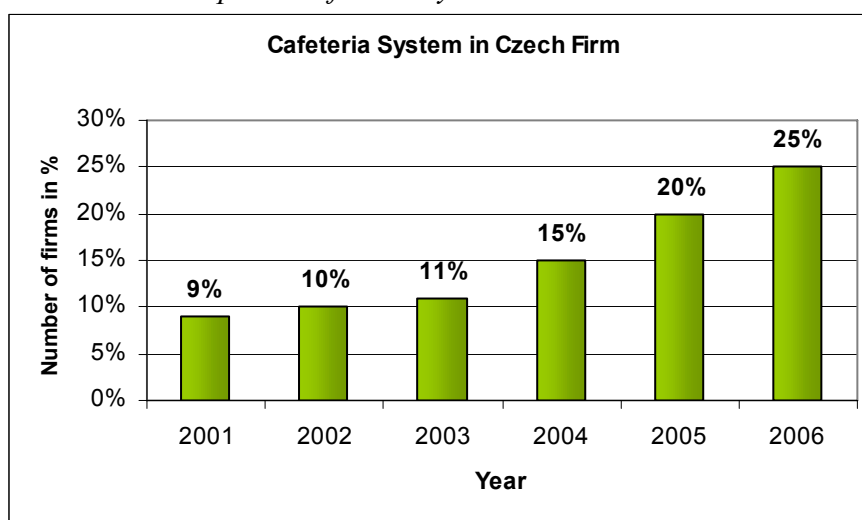
Since 2005 firms use more and more often flexible weekly work schedule when they can choose the beginning and end of working hours but total of these hours per week has to be discharged.

Firms also use more and more so called sick days what means a paid day off allowed to an employee because of sickness. Paid sick days bills are designed to provide a worker with needed time off from the job for situations such as when the flu hits or a visit to the doctor. This benefit has entered a growth from 25 % in 2003 to 36 % in 2006. Since 2003 has rapidly decreased number of firms which provide employee loans. In 2003 there were 42 % firms in the Czech Republic, in 2006 only 32 %.

2.1 Cafeteria System

It is very important if the company thinks about structure of benefits for employees before their implementation. When they try to find out what their employees consider as a motivation factor it can increase their success. They should be also interested in system of benefits of their competitors.

Graph 1: Cafeteria System in Czech Firms



Source: PayWell Analysis 2001-2006

A carefully worked out reward system can eliminate leaving of employees. One of a good and flexible solution for employees can be a cafeteria system where employees themselves can choose a structure of benefits for them. The cafeteria system has become more and more popular in last few years. An increase of its popularity shows graph 1.

3. Gender Differences in Performance Motivation

From a gender perspective, men place a higher value than women do on the so-called 'instrumental values' (basic salary and bonuses) as motivational factors in their work performance and identification with the employer. Women, on the other hand, place more importance than men do on inter-personal relationships at the workplace, respectful treatment by the employer, and the possibility of reconciling work and family life. Thus, it is clear that women place more value on so-called 'soft issues'.

Table 2: Gender gap in key drivers of motivation and commitment

		Extremely/ Very important (%)	Important (%)	Not very important/Not important at all (%)
Promotion opportunities	Men	36.8	34.7	28.6
	Women	32.5	37.3	30.2
Long-term career potential	Men	37.6	35.3	27.1
	Women	34.2	34.1	31.7
Learning and development	Men	38.0	39.7	22.3
	Women	40.5	38.0	21.5
Flexible working arrangements	Men	44.5	43.5	11.9
	Women	43.7	43.3	13.0
Bonuses**	Men	58.2	34.9	7.0
	Women	52.7	37.4	9.9
Benefits	Men	56.8	35.6	7.6
	Women	55.1	34.8	10.1
Work-life balance**	Men	59.1	36.3	4.5
	Women	65.8	31.1	3.1
Nature of work	Men	63.1	33.8	3.1
	Women	61.8	34.3	3.8
Providing good service to customers/colleagues**	Men	63.4	33.0	3.6
	Women	69.1	28.9	2.0
Being treated with respect**	Men	69.4	28.0	2.6
	Women	76.3	22.3	1.4
People you work with**	Men	78.1	20.4	1.5
	Women	83.4	15.8	0.9
Basic pay *	Men	85.0	14.2	0.8
	Women	80.4	18.7	0.9

Note: Chi squared test: Statistically, significant differences exist between men and women at confidence level: * $p \leq 0.05$; ** $p \leq 0.01$

Source: [6]

Women regard reward systems as unfair and unrelated to their performance more frequently than men do. More than a quarter of Czech female employees are convinced that they are not remunerated according to their performance; just one in five male employees thinks so.

More women than men feel undervalued compared with male/female colleagues in the same position in the company. When respondents compared themselves with colleagues in the same position, 57.2% of men and 51.6% of women rated their remuneration as fair. More women than men also believe that they work in companies where they are paid less than employees in other firms in the same locality. [6]

3.1 Fewer Gender Differences at Management Level

Women and men holding managerial posts do not differ in the way they rate individual motivation factors, an analysis of motivation according to superiority in the workplace reveals. Gender differences were found only among rank-and-file staff. This finding supports the notion, often cited in specialist literature, that women in management adapt to 'male' thinking and conduct, whether knowingly or not, and internalise the values prevailing in a male-dominated labour market.

As certain public opinion surveys have shown (Kalnická, 2000), female managers are not universally accepted by the Czech public. The fact that Czech society still regards women in management as unusual may result in a greater likelihood of these managers encountering prejudice or discrimination. For this reason, it might be beneficial for female managers to assimilate behaviour patterns typical for men in the same positions. This kind of behaviour will more likely enable them to meet the general expectations associated with the role of manager.

Focusing solely on women, the logical consequence of the previous conclusions is the emergence of two different employee categories. Compared with other female employees, women in management are more motivated by: the nature of the work (67%, compared with 61% of female employees who stated that the particular aspect of work/reward is extremely or very important); the chance of promotion (48%, compared with 29%); and long-term career growth (47%, compared with 31%). Female managers are also more likely than other working women to regard as motivating the chance of acquiring new skills and opportunities for personal growth (57%, compared with 37%).

Conclusion

Effective reward and motivation management is challenging because "a reward system that delivers positive results in one organisation may have totally the opposite effect in another. Equally baffling is the fact that good reward systems require constant updating to remain effective and relevant." In the Czech Republic more and more firms realize the importance of elaborated reward system as a competitive advantage and efficient tool how to motivate and keep the best employees. Nevertheless we can recognize differences in motivation factors of Czech women and men employees.

Literature

- [1] ČÍŽEK, P. Odměňování jako magnet pro nejlepší zaměstnance. HR Management. Praha: 2006, roč. 2., č. 5., s. 10-12. ISSN 1801-4690.
- [2] PŘIKRYL, J. Účinné odměňování musí být transparentní. HR Management. Praha: 2006, roč. 2., č. 3., s. 13-14. ISSN 1801-4690.
- [3] STARÁ, S. Sáhňte po benefitech! [online]. [cit. 10. 1. 2006]. Dostupné z: <http://podnikani.idnes.cz/tiskni.asp?r=firmy_rady&c=A060102_163512_firmy_rady_vra>
- [4] URBAN, J. Jednoduché návody neexistují. HR Management. Praha: 2006, roč. 2., č. 3., s. 10-12. ISSN 1801-4690.
- [5] VAŠKOVÁ, R. Employee rewards as a source of motivation. How Czech women and men in the workplace perceive them, Paper presented at the international Women, Work and Health Conference, New Delhi, India, November 2005.
- [6] European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions: Gender differences in Performance Motivation, 2005, [online]. [cit. 26. 6. 2007] dostupné z: <<http://www.eurofound.europa.eu/ewco/2006/01/CZ0601NU04.htm>>
- [7] Odměňování za práci je stabilní, benefity rostou [online]. [cit. 26. 9. 2006]. Dostupné z: <http://www.financninoviny.cz/kariera/index_view.php?id=211570>

Efektivní vedení lidí jako nástroj rozvoje lidského kapitálu

Hana Mohelská

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu

Katedra ekonomie a managementu

E-mail: hana.mohelska@uhk.cz

Abstrakt

Jedním z nejceněnějších zdrojů organizace se v současné době stává pracovník, který je znalostně velmi dobře vybavený a motivovaný k další činnosti v její prospěch. Motivace je důležitým nástrojem k ovlivňování pracovního výkonu a její nedílnou součástí je i motivující vedení. Vyrůstá role vedení lidí jako základní manažerské funkce, ale manažeři zpravidla nemusí před ustanovením nebo zvolením do funkce prokázat svou způsobilost v oblasti vedení lidí. Ve většině případů postačuje, že je tato způsobilost uvedena v životopisu potenciálního uchazeče, ale bohužel až v praxi se ukáže, zdali je manažer také dobrým lídrem.

Přesvědčovat o tom, že se v praxi velmi často podceňuje vedení a řídí se s velkým důrazem, není jistě potřebné. Změny ve struktuře a fungování firem a globální podnikatelské prostředí vyvolávají automatickou potřebu změn v oblasti vedení a řízení lidí.

Jaké manažery budou potřebovat společnosti v budoucnosti? Osvícené autokraty nebo demokratické vůdce? Odpověď není jednoduchá, ale i zde můžeme sledovat určité trendy, které nám mohou mnoho napovědět.

Klíčová slova: řízení, tvůrčí vedení, vůdce, manažer, kreativita

Abstract: Effective Leadership as a Development Tool of the Human Capital

The worker, equipped with excellent knowledge and highly motivated to continuous educating, has been one of the assets and valuables of each organization. Motivation is an important tool influencing working performance and results, and has strong impact on the top management. The role of leading the staff as a basic managerial activity has been increasing, but usually managers are not required to prove this ability before being appointed to the position. Presenting the skill in the c.v. is considered to be satisfactory enough and only the future life can show whether the manager is really able to be a good leader.

Underestimation of leadership and overestimating of management is often in practice. Changes in structure, operation of companies and global entrepreneurial environment evoke automatic requirement of changes in leadership and management.

What managers for a companies will be need in future? Liberal autocrats or democratic leaders? Answer isn't simple, but we can watch here specific trends, which they may prompt us.

Key Words: Management, Leadership, Leader, Manager, Creativity.

1. Vedení lidí

Vedení lidí není to samé jako řízení, nejedná se o synonyma, nevyplývá z nich, že každý vedoucí je manažer. Podle Z. Dvořákové [2] se vůdcové se nacházejí nejen v manažerské hierarchii, ale také v neformálních pracovních skupinách. Vedení se vztahuje k motivaci, mezilidskému jednání a k procesu komunikace. Vedení je součástí řízení a jedná se o schopnost přesvědčovat a přimět pracovníky dělat věci ochotně, s nadšením za účelem dosažení plánovaných cílů. Jedná se o lidský faktor, který skupinu stmeluje, motivuje a orientuje k danému cíli.

Důraz na vedení je tedy orientovaný na mezilidské vztahy v širším kontextu. Je často spojován s ochotným a nadšeným jednáním spolupracovníků. Vedení nemusí být součástí práce, ale vlastnost, která může být do práce vnesena. Není předepsaná, ale přichází spontánně. Vedení může být především viděno spolupracovníky jako inspirativní proces. Dobré vedení mimo jiné zahrnuje efektivní proces delegování. V podstatě se jedná o vztah, kterým jedna osoba ovlivňuje jednání druhých lidí. Znamená to, že proces vedení nemůže být oddělen od aktivity skupin a od efektivního budování týmů, ale naopak dobré vedení napomáhá rozvíjet týmovou práci a propojení individuálních a skupinových cílů. Dobré vedení má vliv na sílu organizační kultury spolupracovníků a celé organizace.

Pojmy **manažer** a **vůdce** nejsou totožné, ale překrývají se. Manažer je osoba odpovědná za organizaci a za dosažení organizačních cílů. Tento pojem vyjadřuje pozici, kterou v dané hierarchii zastává. Vůdce (lídr) je osoba, která má schopnost přimět lidi, aby sledovali jeho cestu ke splnění organizačních cílů, kde tento pojem vyjadřuje vlastnost toho, který vede. Teorie velké osobnosti se opírá o personální charakteristiky: velcí vůdcové jsou obdařeni charakteristikami, které je odlišují od ostatních a které jsou neměnné v čase a prostoru. Právě tyto charakteristiky způsobují, že je ostatní zaměstnanci následují. Z praktických zkušeností a výzkumů můžeme pojmy vůdci a vedení charakterizovat následovně: [2]

- vůdci jsou osoby obdařené určitým typem motivace (potřeba spojená s vysokým stupněm sebekontroly) a jako manažeři jsou mnohem úspěšnější než ostatní,
- vůdci (lídři) se od zaměstnanců (vedených) liší v typických charakteristikách jako sebedůvěra, cílevědomost a dominance,
- vůdci, kteří mají obrovský respekt, obdiv a jsou neustále nadšení, jsou vůdci charismatičtí, kteří se od ostatních vůdců výrazně liší.

2. Vést znamená uskutečňovat cíle prostřednictvím druhých

Kde je nějaký cíl, jehož je třeba dosáhnout, nebo úkol, který je nutné splnit, a je k tomu třeba víc než jeden člověk, tam se objevuje potřeba vedení. Všichni manažeři jsou vůdci v tom smyslu, že svou práci mohou udělat jen s pomocí členů svého týmu. Vést proto znamená podněcovat a inspirovat jednotlivce a týmy, aby se ze všech sil snažili dosáhnout žádoucích výsledků. Vedení je nezbytné, protože někdo musí ukázat cestu a zajistit, aby se po ní vydali. Efektivita podniku závisí na kvalitě vůdcovských schopností. Vedení demonstruje sílu jednotlivce nad ostatními. Vedení není nezbytně spojeno s pozicí danou v hierarchii, jak k tomu směřuje řízení. Neformální vůdci existují na všech úrovních organizace. Vůdcovství je často dynamická aktivita týkající se změny přístupů.

Vůdcovství je inspirativnější a zahrnuje emocionálnější přístup, než je tomu u řízení. Vždy neplatí, že individuality jsou buď manažeři nebo vůdci. Je to asi tak, že například manažer

může ukázat kvality úlohy vůdcovství při zvláštní příležitosti. Podobně vůdce, zaměřený na změnu postoje a organizace, zaměstnávající se všemi politickými, emocionálními a symbolickými nástroji vedení, by mohl také vést „normální“ manažerské odpovědnosti. Nicméně, jednotlivci mohou mít tendenci buď k manažerské nebo vůdcovské dispozici.

Obecný záměr každého vůdce je „něco“ úspěšně provést s pomocí svého týmu. Aby tento záměr naplnil, potřebuje dosáhnout těchto dílčích cílů:

- angažovanosti, odpovědnosti a spolupráce svého týmu,
- přimět tým k činnosti zaměřené na žádoucí cíle,
- co nejlépe využít zkušenosti, energii a talent týmu.

Cílem vůdce je, aby lidé dělali práci, kterou od nich chce, na základě ochoty a vzájemné součinnosti.

3. Předpoklady pro efektivní vedení lidí

Existuje celá řada úspěšných vůdců, kteří své schopnosti projevili již v útlém věku a uplatňují je po celý život. Talent, charisma, schopnost inspirovat a umění jednat s lidmi vytvářejí kombinaci, jejímž výsledkem je osobnost – vůdce.

Úspěšní vůdci začínají s určitým přirozeným talentem, který jim slouží jako základna pro další rozvoj. Mají schopnost vypořádat, jak co dělat nebo také nedělat. Čerpají nejen ze svých zkušeností, ale zároveň se nepřestávají učit.

Autorita je u manažera základní předpoklad pro vedení spolupracovníků. Spolupracovníci cítí autoritu nadřízeného jako určitou vážnost, vlivnost, která může mít podobu formální a neformální.

Autorita formální je dle Z. Dvořákové [2] daná jeho postavením v organizační hierarchii, legitimním přidělením působnosti, pravomocí a odpovědností. Spíše má blíže k řízení spolupracovníků, neformální autorita má blíže k vedení lidí.

Autorita neformální vychází z vlastností osobnosti jedince. Tato autorita pramení z uznání jeho schopností a jednání s podřízenými. Obě strany autorit by měly být vzájemně vyváženy tak, aby nositel autority působil vůči svému okolí věrohodně a jistě. Jednostranné zdůraznění formálních nebo neformálních příznaků autority vede nejen k pochybnostem a nedůvěře na straně spolupracovníků vůči trvalosti a oprávněnosti učiněných rozhodnutí, ale i nejistotě jeho samotného, zda jeho rozhodnutí budou akceptována a realizována. Pro posilování autority, zvláště pak jejich neformální složky, lze manažerům doporučit:

- zvyšovat si svou odbornou kvalifikaci,
- mít příkladnou pracovní morálku,
- vytvářet a rozvíjet partnerský vztah k podřízeným.

Americký psychoterapeut C. Rogers [6] uvádí tři důležité cesty, jak dosáhnout nejenom pohody, ale především důvěry svých spolupracovníků:

- Akceptance – bezpodmínečné a pozitivní přijetí toho druhého bez ohledu na to, zda se nám „líbí“ či nikoliv.

- Empatie – umět se vcítit do těch druhých.
- Kongruence – férovost; chovat se v souladu s tím, co cítím; nepředstírat a nemanipulovat.

P. Beňo [2] ještě tyto cesty doplňuje o další čtyři cesty, kterými jsou:

- Pozitivní proaktivitu - jít do něčeho a věřit si, že to dokážu.
- Důvěra ve schopnosti svých spolupracovníků.
- Zpětná vazba.
- Schopnost vést dialog – právě zde mají manažeři často velké rezervy

4. Závěr

Správně rozhodnout, koho a na jakou pozici přijmout, je jednou z nejdůležitějších součástí personální práce. Nevhodný průběh a chybné závěry výběru jsou drahé, uvažíme-li náklady spojené s výběrovým řízením, vlivem na výkonnost firmy, její kulturu a pověst i na její postavení na trhu práce. Jak tedy zkoumat, zdali bude manažer zároveň dobrým vůdcem (lídrem)?

Bohužel neexistuje metoda, která by zaručovala, že bude vybraný ten nejlepší kandidát. V praxi se používají při výběru zaměstnanců na manažerské pozice kromě výběrových rozhovorů také soustavy testů, které jsou zaměřeny na mentální a kognitivní schopnosti, testy na specifické dovednosti a schopnosti a testy osobnosti.

Další používanou metodou je Assessment centre, která znamená standardizované hodnocení toho, jak člověk jedná. K tomu slouží vícestranné pozorování účastníků při plnění různých úkolů, hraní rolí, řešení případových studií apod. Hodnotitelé mají různé profesní zaměření a využívají celou škálu vzájemně se doplňujících technik. Vyhodnocení probíhá podle předem stanovených kritérií, pro která je tato metoda vytvořena a měří sociální a komunikační dovednosti a charakteristiky osobnosti.

Mnohé firmy se proto raději obracejí na renomované personální agentury, které jim pomohou vybrat nejvhodnějšího uchazeče o manažerskou pozici.

Literatura

- [1] BENNIS, W. *Staří psi a nové triky aneb O tvořivosti a spolupráci*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2001. ISBN 80 - 7261 - 045 – 7
- [2] BEŇO, P. *Můj šéf, můj nepřítel?* 1. vyd. Praha. 1. vyd. Brno: Vydavatelství ERA, edice Kariera, 2003. ISBN 80-86517-34-9
- [3] DVOŘÁKOVÁ, Z. a kol. *Management lidských zdrojů*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-893-4
- [4] MAREŠ, S., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M.: *Manažerské metody*, 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus při Univerzitě Hradec Králové, 2004. ISBN-80-7041-534-7
- [5] MOHELSKÁ, H., ROŠICKÝ, S., ŠABATOVÁ M.: *Personální management*, 1. vyd. Hradec Králové: Gaudeamus při Univerzitě Hradec Králové, 2003. ISBN 80 – 7041 – 485 – 5
- [6] ROGERS, C. R. *Způsob bytí*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Portál, edice Spektrum, 2007. ISBN-80-7178-233-5

Rozvoj lidského kapitálu pomocí standardu rozvoje lidských zdrojů

Eva Mráčková
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta technologická
Ústav bezpečnosti a řízení technologických rizik
E-mail: mrackova@ft.utb.cz

Abstrakt

Ve svém příspěvku se zabývám Standardem rozvoje lidských zdrojů (Standard Investors in People). Jedná se o mezinárodně uznávaný standard v oblasti řízení a rozvoje lidských zdrojů, který sleduje schopnost organizace efektivně vést a rozvíjet své zaměstnance. Toto téma nabývá stále více na významu jak v zahraničí, tak i v České republice. Pro úspěšné podnikání nestačí investovat pouze do strojů a zařízení. Chce-li společnost v dnešním světě něčím dlouhodobě vynikat a konkurovat, mohou to být pouze její lidé - zaměstnanci, kteří vědí, proč ve společnosti jsou, kteří jsou loajální, motivovaní a vzdělaní.

Na začátku mého příspěvku seznámím čtenáře s obsahem tohoto standardu a s počátky jeho vzniku. Dále se zaměřím na zavádění principů standardu Investors in People do organizace, čili cestu k udělení certifikátu, což umožní nastavit fungování interních procesů ve společnosti tak, aby prostřednictvím spokojených zaměstnanců rostla i konkurenceschopnost a image celé společnosti. Závěrečné zamyšlení je věnováno důležitosti tohoto standardu a jeho přínosům pro společnost, protože jedním z nejprogresivnějších ekonomických trendů v poslední době je právě rostoucí podíl nehmotných aktiv na tržní hodnotě firem. Řízení lidských zdrojů významně přispívá k tvorbě lidského kapitálu.

Klíčová slova: *Lidský kapitál, Řízení lidských zdrojů, Standard rozvoje lidských zdrojů, certifikace, konkurenceschopnost.*

Abstract: Human resources development through the Standard Investors in People

My paper is focused on the Standard Investors in People (IIP). IIP is a powerful tool for business improvement.

This international Standard is about organization, management and employee development in the Human Resources Management section. Standard Investors in People is more involved problem as in abroad, so in the Czech republic. Company can't make and investment only to hard invest. The Investors in People Standard is a business improvement tool designed to advance an organisation's performance. It aims to match what people can do and are motivated to do with what the organisation needs them to do. At first I inform readers about this standard and his history. I describe implementing of standards principles and certification. The certification is a base for better image and competitive advantage. The final statement describes importance of Standard Investors in People, because one of most interesting economic trend in the last time is the growing part of the intangible assets on market value of organization. Human resources management important forms human capital.

Key Words: *Human Capital, Human Ressource Management, Investors in People (IIP), Certification, Competitive Advantage.*

1. Úvod do problematiky

Fluktuace, nemocnost, neloajalita zaměstnanců a malá produktivita práce, to jsou nejčastější problémy podnikatelů, kteří nevěnují dostatečnou pozornost rozvoji svých zaměstnanců.

Stávající požadavky na efektivitu, výkonnost, konkurenceschopnost a flexibilitu podmiňují ve svém důsledku změnu v řízení každé jednotlivé firmy a hlavně změnu v přístupu k zaměstnancům. V souvislosti s tím se mění podstatně systém práce ve všech odborných činnostech nevyjímaje podnikovou kulturu, způsob řízení lidských zdrojů a z toho logicky vyplývající i „personální politiku“.

Tvorba kreativní strategie v moderní konkurenceschopné firmě je podmíněna úlohou lidského faktoru a úspěch kvalitní firmy tedy závisí na lidech. Pokud chce firma v dnešním konkurenčním prostředí permanentních změn prosperovat, musí mít určitou „hodnotu“. Je zřejmé, že pro dlouhodobou hodnotu společnosti a hlavně pro její přežití je mimo jiné důležité, jak jsou řízeny její lidské zdroje. V tradičním pojetí se rozumí pod pojmem hodnota firmy především skutečnost, v jakém stavu bylo její účetnictví. Tento ukazatel je sice důležitý i v současnosti – ne však postačující. Nová definice hodnoty firmy zahrnuje nejen její zisky, ale kromě jiného též problematiku kvalitativního růstu zaměstnanců, jejich spokojenost, příležitosti ke vzdělávání apod. Díky tomuto trendu se stále více pozornosti přesunuje od měření efektivnosti vzdělávání k měření zlepšování výkonnosti. Otázka, jak zvyšovat ziskovost každého jednotlivého pracovníka a tím pádem zvyšovat výkonnost, se stává klíčovou otázkou nejen podnikatelských subjektů, ale všech organizací, protože i u nich je efektivní fungování základním cílem.[3]

2. Lidský kapitál a výkonnost podniku

Proč jsou právě investice do rozvoje zaměstnanců rozhodující pro získání podnikatelských konkurenčních výhod? Jak jsem se již zmínila, tak bez ohledu na to, jakou kvalitu má technologický park, kolik peněz jde do marketingu, do zásob, pokud podnik postrádá odborně kvalifikované a motivované zaměstnance, dříve či později nemůže obstát v konkurenci.

Efektivní využívání lidského kapitálu v rámci ekonomických subjektů zásadním způsobem zvyšuje jejich hospodářské výsledky. Toto efektivní využívání představuje nehmotné vlastnictví, neboli aktiva, ukryté uvnitř společnosti právě v podobě schopnosti jejich zaměstnanců vytvářet nejen konkurenční výhodu na trhu, ale též vytvářet další hodnotu firmy.[1]

Kvalita lidského kapitálu je tedy základem pro tvorbu hodnoty organizace a její úspěšné postavení na trhu. Dříve byl klíčem k prosperitě organizace přístup k penězům a kvalitnímu vybavení, v posledním desetiletí vycházejí konkurenční výhody spíše z vnitřních zdrojů. Klíčové je umět získat, udržet a dále rozvíjet schopné a motivované zaměstnance. Přímou vazbu mezi kvalitou a výkonem lidského kapitálu a finančními výsledky organizace lze dokázat pouze pomocí vhodného systému měření hodnoty a efektivity lidských zdrojů. Jedině pak začnou majitelé, investoři i finanční profesionálové vnímat lidský kapitál jako významný indikátor hodnoty firmy.[5] Moderní HR management by proto měl hrát klíčovou roli při zvyšování výkonu firmy. Je jeden ze stavebních bloků růstu firmy. K tomu je však nezbytné změnit funkci HR oddělení tak, aby veškerá jeho činnost byla těsně propojena se strategií organizace a aby HR profesionálové působili při jejím vytváření a implementaci.

Jednou z možností, jak v podniku správně nastavit procesy týkající se řízení a rozvoje zaměstnanců, je zavedení standardu Investors in People (IIP). Hlavní myšlenkou tohoto standardu je provázání investic do lidských zdrojů s cíli celého podniku. Tento standard propojuje všechny prvky personální politiky – jako například vzdělávání, motivaci, hodnocení a interní komunikaci – s ostatními podnikovými procesy tak, aby byla dosažena maximální shoda na obou stranách.

3. Historie Investors in People

Standard Investors in People vznikl v roce 1991 ve Velké Británii a účelem jeho zavedení bylo pomoci firmám zdokonalit vlastní systém rozvoje lidských zdrojů tak, aby výrazně zvyšoval jejich výkonnost a konkurenceschopnost. Na konci osmdesátých let začala výkonnost britských podniků zaostávat za výkonností srovnatelných zemí. Vláda proto provedla výzkum u nejúspěšnějších britských průmyslových podniků s cílem zjistit, proč jsou tak úspěšné. Zjištění bylo překvapující: tyto podniky, narozdíl od ostatních, věnovaly zvláštní péči svým lidským zdrojům a investovali do lidského kapitálu. Tento standard byl sestaven právě na základě postupů osvědčených v nejúspěšnějších britských firmách a ve spolupráci s předními odborníky i odborovými organizacemi. Základní myšlenku standardu je přesvědčení, že "Rostou-li lidé, roste i firma". Standard byl několikrát novelizován a poslední platná revize zvyšuje důraz na rozvoj manažerských kompetencí a jednoduchost celého procesu implementace.[6]

4. Co je to Investors in People?

Standard IIP je mezinárodně uznávaný standard v oblasti řízení a rozvoje lidských zdrojů, který sleduje schopnost podniku efektivně vést a rozvíjet své zaměstnance. Získání osvědčení, neboli certifikátu Investor in People je pro podnik zárukou špičkové úrovně řízení lidských zdrojů a důkazem, že rozvoj zaměstnanců je v souladu s rozvojem podniku.[7]

Podniky a organizace se liší, stejně tak jako se liší i personální procesy v každém z nich. Předností systému je, že nenutí organizaci postupovat podle předem daných procesů – splnění daného kritéria vždy záleží především na její firemní kultuře. Ve srovnání s ISO normami, které se řízením lidských zdrojů zabývají pouze částečně, pokrývá standard IIP tuto oblast komplexně. Celková filozofie se od standardu ISO liší, protože se nezaměřuje primárně na postupy, ale především na reálné výsledky, což je nejdůležitější. Nevrhí se stohy směrnic a manuálů u personalistů na stole, ale důraz se klade na to, zda firma splňuje všechny ukazatele tohoto standardu IIP.[7] To zda organizace splňuje či nesplňuje tyto ukazatele, posuzuje nezávislý hodnotitel v průběhu rozhovorů se zaměstnanci. Tento standard není určen pouze pro určitý typ podniků nebo odvětví, ale mohou ho zavést jak soukromé podniky, tak veřejné instituce či neziskové organizace.

Standard Investors in People vychází z osvědčených postupů řízení a rozvoje lidských zdrojů v podnicích a propojuje všechny prvky personální politiky, jak jsem se již zmínila, se strategickými cíli podniku. Podniku pomůže tyto postupy provázat s ostatními podnikovými procesy, zlepšit ukazatele týkající se lidských zdrojů a pozitivně se odrazí na jeho hospodářských výsledcích.

V současnosti je držiteli tohoto osvědčení více než pětaticet tisíc organizací reprezentujících sedm milionů lidí, tedy asi třetinu britského trhu práce a tento program už se rozšířil již do více než třiceti zemí světa.

5. Průběh zavádění

V této kapitole se stručně zmíním o průběhu zavádění standardu, kde prvním krokem na cestě za získáním certifikátu IIP je vstupní analýza, tedy zjištění skutečného stavu systémů řízení a rozvoje lidských zdrojů v podniku a následné porovnání s požadavky standardu. Na základě analýzy se vytvoří tzv. akční plán, tedy plán postupného odstraňování nedostatků a přibližování se standardu IIP. Podniky průběžně získávají speciální poradenství a zúčastňují se odborných seminářů (např. na téma rozvoj efektivního liniového řízení, efektivní komunikace, hodnocení efektivity, řízení výkonnosti apod.). Posledním krokem je realizace závěrečného auditu, na jehož základě získají ty nejúspěšnější podniky certifikát Investors in People.

Velmi pozitivním jevem je, že většina důležitých procesů vztahujících se k řízení a rozvoji lidských zdrojů je už ve společnostech nastavena a mnoho podniků tyto principy dodržuje. Mnohdy postačí tedy jen jejich drobná úprava či vzájemné propojení. Nepřehlédnutelné je i přesvědčení managementů všech podniků, že rozvoj zaměstnanců je velmi podstatný pro dosahování podnikových záměrů a cílů.

6. Důvody, proč zavést IIP a jeho přínosy

Důvodů k zavedení tohoto standardu je mnoho. Mezi nejdůležitější faktory patří tyto:

- zaručuje rozvoj zaměstnanců
- motivuje k naplňování firemních cílů
- vtahuje lidi do systému práce pro firmu
- umožňuje lepší vnitrofiremní komunikaci
- podporuje poskytování zpětné vazby
- napomáhá realizaci vnitřních změn
- přispívá k vyšší spokojenosti zaměstnanců
- snižuje absenci, fluktuaci a úrazovost
- zvyšuje výkonnost organizace
- je mezinárodně uznávanou praktikou v řízení lidských zdrojů [6]

Standard IIP má také dvě velké výhody. Za prvé je tvořen „na míru“ každému podniku – spojuje poznatky a doporučení odborných poradců se zkušenostmi a kulturou podniku, za druhé je laděn pozitivně, protože úspěch tohoto programu je v tom, že nejsou lidé svazováni, ale jsou vedeny, aby se stávali stále lepšími. Je nutné, aby se ztotožnili s tímto standardem.

Mezi další nesporné výhody patří také, že IIP podporuje oblast vzdělávání. Jedná se o plánované a vyhodnocované vzdělávání, tedy zvýšení odbornosti zaměstnanců a jejich motivace. Společnost ví, jaké byly náklady na školení a jaký byl dopad na zaměstnance, oddělení i celou firmu. Každý zaměstnanec má svůj tréninkový plán, na jehož podobě se sám podílí. Dále je v systému respektováno kvalitní zaškolení každého nového zaměstnance, kdy se již od počátku vytváří kladný vztah k firmě, snižuje se pravděpodobnost brzkého odchodu, zapracování je rychlé a efektivní. Standard IIP zajišťuje vyšší atraktivitu společnosti pro

kvalitní uchazeče o zaměstnání a schopnost firmy udržet si stávající pracovníky. Ve společnosti vlastníci certifikát IIP se jednoznačně zlepši vnitřní komunikace ve firmě a vyškolení pracovníci si zdokonalí manažerské dovednosti v řízení lidí.

V neposlední řadě je nutné, abych se v tomto příspěvku zmínila také o nákladovosti. Výhodou standardu je jeho minimální náročnost na administrativu, neboť splnění kritérií je ověřováno rozhovory s managementem a zaměstnanci podniku, nikoli kontrolou dokumentace. Je na managementu podniku, aby zvolil pro daný podnik vhodné metody a způsoby uplatňování principů standardu v praxi. Hodnotitelé nezkoumají metody, ale jejich účinnost vzhledem k požadavkům jednotlivých kritérií standardu. Nicméně získání certifikátu může znamenat více úsilí v oblastech, které zpočátku požadavky standardu nebudou splňovat. Toto úsilí se ovšem podniku vyplácí.

7. Závěrečné zamyšlení

Ve svém příspěvku jsem se zabývala důležitostí lidského faktoru a jeho rozvojem. Pojem „lidský kapitál“, jehož se užívá stále častěji, svědčí o tom, že se hledání nové lidské strategie v podnikání dalo do pohybu. Do popředí vystupují vlastnosti jako spolehlivost, ochota pouštět se do nového, spojovat se k náročnějším úkolům s jinými, pracovat ve skupině nebo týmu atd. A protože člověk je pro společnost tím nejdůležitějším, je nutné se o tento kapitál dobře starat a zhodnocovat jej. Toto vše podporuje mezinárodně uznávaný standard IIP.

Je pozitivní, že mnoho firem v České republice si dobře uvědomuje strategický význam tohoto kvalitního moderního nástroje personálního řízení. Na základě získání certifikátu začínají přistupovat ke svým zaměstnancům z hlediska jejich odborného kvalifikačního vzdělávání jako ke kapitálu, který, pokud bude komplexně rozvíjen, zajistí firmě konkurenceschopnost a dobré postavení na trhu.

Evropská unie věnuje rozvoji lidských zdrojů stále větší pozornost i podporu. Je dobré, že také v České republice mají podnikatelé několik možností, jak získat dotaci či jinou pomoc na profesionální a systematický rozvoj svých zaměstnanců. Této podpoře se u nás věnuje Czechinvest.

Literatura

- [1] ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, 2002, ISBN 80-247-0469-2
- [2] 247-0469-2
- [3] MACÁKOVÁ, L. *Mikroekonomie-základní kurs*. Praha: Melandrium, 1998, ISBN 80-901801-2-4
- [4] URBAN, J. Lidský kapitál jako součást nehmotných aktiv podniku. *Moderní řízení*, 2007, roč. XLII, č. 2, s. 63-65
- [5] NEPOLSKÁ, K., HLÍNOVÁ, M. *Význam kvalifikačního rozvoje pracovníků v podniku z pohledu teorie lidského kapitálu*. In sborník z 5. odborné konference doktorského studia, díl 10 - Ekonomika a řízení stavebnictví, Brno 2003, ISBN 80-7204-265-3
- [6] <http://www.personalista.com/index.php?id=188>
- [7] www.czechinvest.cz
- [8] www.komora.cz
- [9] Moderní řízení, Ekonom

Marketing v oblasti terciárního vzdělávání

Světlana Myslivcová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra marketingu
E-mail: svetlana.myslivcova@tul.cz

Abstrakt

Příspěvek se zabývá aktuální problematikou terciárního vzdělávání. Je to především konkurenční prostředí na trhu vzdělávání, kterému musí vysoké školy čelit. Vysokoškolské vzdělání jednoznačně patří do skupiny klíčových komponentů, které výrazným způsobem ovlivňují rozvoj celé společnosti. Konkurence na trhu vzdělávání nutí vysoké školy zabývat se možnostmi využití marketingu při řízení vysoké školy. S primárním požadavkem být na trhu konkurenceschopný souvisí i znalost svých konkurentů, znalost poptávky v podobě budoucích studentů, ale také znalost poptávky v podobě budoucích zaměstnavatelů, znalost spokojenosti svých primárních zákazníků (studentů), znalost svých silných a slabých stránek. Pouze znalost těchto silných a slabých stránek vede k získání konkurenční výhody na stále více nasyceném trhu vzdělávání.

Příspěvek pojednává o realizaci a výsledcích výzkumného projektu realizovaného za finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci. Cílem tohoto projektu je vytvoření podkladů pro podporu transformace na marketingově orientovanou terciární instituci s aplikací CRM (customer relationship management). V rámci výzkumu, který byl hlavním nástrojem tohoto projektu, bylo dosaženo odpovědí od studentů na téma: charakteristika studijního oboru, hodnocení výuky, měření spokojenosti studentů – zákazníků. Tyto odpovědi byly analyzovány a zformulovány do konkrétních závěrů, které by měly vést ke zkvalitnění poskytovaných služeb.

Klíčová slova: Terciární vzdělávání, konkurenční prostředí, trh vzdělávání, výzkum, řízení vztahů se zákazníkem.

Abstract: Marketing in the Area of the Tertiary Education

This contribution paper focuses on the up-to-date problematics of the tertiary education. It is mostly competitive environment on the educational market that universities have to face. Without doubts, tertiary education is one of the key components that have a very deep influence on the development of entire society. Competition on the educational market forces universities to consider possibilities to use marketing for managing a university. The imperative of being succesful on the educational market is conditioned by knowledge of one's competitors, knowledge of future students' demands, knowledge of future employers' demands, knowledge of clients'(students') contentment and knowledge of one's strenghts and weaknesses. Only understanding these strong and weak aspects brings competitive advantage in the more and more saturated educational market.

The contribution paper deals with the implementation and results of research project executed with a grant-in-aid of a specific research at the Faculty of Economy in the Technical University in Liberec. The project's objective is creating background to support transformation into marketing oriented tertiary institution with CRM (customer relationship management) application. The main instrument of this project was a research which found out students' answers on these topics: characteristics of study specialization, tuition evaluation, evaluation of students'-clients' contentment. These answers were analysed and defined into specific conclusions that should lead to higher quality services.

Key Words: Tertiary Education, Competitive Environment, Market of Education, Research, Customer Relationship Management.

1. Úvod

Celý příspěvek, ale také jednotlivé konkrétní kroky daného, níže popsaného projektu vychází z faktu, že vzdělání jednoznačně patří do skupiny klíčových komponentů, které výrazným způsobem ovlivňují rozvoj celé společnosti a tudíž je mu potřeba věnovat prioritní pozornost. V popředí mého zájmu o danou problematiku je přesvědčení, že systém vzdělávání je více než podstatným faktorem rozvoje dlouhodobého potenciálů ČR.

Vysokoškolské vzdělání je odvětvím hospodářství a společnosti založené na znalostech a jako takové musí být konkurenceschopné a musí podporovat vynikající kvalitu. Stojí ve středu „znalostního trojúhelníku“, který tvoří vzdělání, výzkum a inovace. Současně čelí vlivům prostředí v podobě narůstající konkurence na trhu vzdělávání, poptávce v podobě studentů, poptávce v podobě budoucích zaměstnavatelů.

2. Projekt „Marketing školy v praxi – student v roli zákazníka“

Na základě výše uvedených faktů vznikl na katedře marketingu projekt, zaměřený na měření spokojenosti zákazníků, kde primárními hodnotiteli jsou studenti.

Cílem tohoto projektu je vytvoření podkladů pro podporu transformace na marketingově orientovanou terciární instituci s aplikací CRM (customer relationship management) v praxi.

Vzhledem k rozpracovanosti projektu bude publikována jen jeho část a to část zabývající se spokojeností.

Spokojenost zákazníka patří do skupiny intenzivních zdrojů rozvoje, nezbytných pro vytváření konkrétní pozice subjektu na trhu. Odborná literatura definuje spokojenost jako subjektivní pocit člověka o naplnění jeho potřeb a přání. Ta jsou podmíněna jak zkušenostmi a očekáváním, tak osobností a prostředím. (R.Kozel a kol., 2006)

Za účelem měření spokojenosti studentů byl na Technické univerzitě v Liberci, fakultě hospodářské, proveden primární sběr dat, zvolena byla písemná forma dotazování. Sběr dat byl proveden pomocí jednotného standardizovaného strukturovaného dotazníku. Výzkum probíhal v měsících březen – květen 2007. Dotazování probíhalo na různých místech areálu hospodářské fakulty, převážně v učebnách, v dopoledních i odpoledních hodinách a to tak, aby byl zajištěn reprezentativní vzorek vybraných respondentů.

Jako cílová skupina dotazování byli vybráni studenti pátého ročníku oborů pojišťovnictví, podniková ekonomika a manažerská informatika (viz.Tab.č.1). Cílová skupina respondentů byla vybrána s ohledem na zkušenosti a komplexní pohled na téměř ukončené studium a také s ohledem na sekundární cíl celého projektu – vytvoření databáze studentů.

Tab.č.1: Statistické údaje o dotazování

obor	počet studujících	počet oslovených	% oslovených
pojišťovnictví	30	20	67
podniková ekonomika	152	88	58
manažerská informatika	12	12	100
celkem	185	120	65

Celkem bylo osloveno 120 frekventantů, což činí 65% z celkového počtu studentů posledního ročníku. Po následné kontrole úplnosti a čitelnosti vyplněných dotazníků bylo všech 120 postoupeno klasifikaci, kódování a technickému zpracování údajů.

Výsledky výzkumu jsou stručně prezentovány v následující části příspěvku.

2.1. Výsledky výzkumu

Koncepčně výzkum vycházel ze zjištění obecné spokojenosti, prostřednictvím naplnění očekávání, projevené loajality a hodnocení vnímané kvality studia oborů Hospodářské fakulty, Technické univerzity v Liberci.

Prezentace postojů studentů k nabídce studijních oborů na HF TU v Liberci

81% respondentů se domnívá, že je na HF dostatečná nabídka studijních oborů (Ti, kteří se domnívají, že nabídka studijních oborů není dostatečná (19% respondentů) navrhli rozšíření studijního programu o tyto obory – seřazeno dle nejvyšší četnosti:)

- cestovní ruch
- finance
- multimédia
- návaznost na sportovní management
- veřejná správa
- psychologie
- spojení techniky a podnikové ekonomiky
- účetnictví
- webové technologie
- zahraniční obchod
- zaměření na PR
- ekonomie a enviromentální management
- marketing

Charakteristika studijního oboru

Posouzení náročnosti studijního oboru:

Není možno konstatovat, že by respondenti vyjádřili vyhraněný názor na náročnost studijního oboru, většina volila střední hodnotu škály.

Posouzení volnosti při sestavování studijního plánu:

Většina respondentů se domnívá, že panuje volnost při sestavování studijního plánu.

Posouzení rozsahu studijního oboru:

Většina respondentů se kloní k názoru, že je studijní obor široce zaměřen.

Posouzení přípravy oboru na budoucí povolání:

Není možno konstatovat, že by respondenti měli vyhraněný názor na schopnost oboru připravit studenty na budoucí povolání.

Spokojenost

Většina respondentů je spokojena se studiem na HF TU v Liberci. V případě, že studenti nejsou spokojeni se studiem, uvedli tyto důvody nespokojenosti (nedostatečná skladba předmětů, nesplněná očekávání ze strany předmětů, malý výběr předmětů, málo jazyků, malá specializace, nízká informovanost, chybně zvolený obor)

Naplnění očekávání

Většina respondentů se kloní k názoru, že studium Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci naplnilo jejich očekávání.

Opětovná volba studia

Většina respondentů by opětovně volila studium na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

3. Závěr

Na základě prezentovaných výsledků lze konstatovat, že jsou studenti Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci spokojeni s činností výše jmenovaného subjektu terciárního vzdělávání. Měření spokojenosti je pouze prvním krokem celého projektu. Je dílčím, ale podstatným faktorem transformace. Současně je potřeba mít na paměti, že měřítkem u CRM je zvyšování hodnoty vztahu a měřítkem úspěšnosti řízení vztahů se zákazníky „studenty“ je zvýšená hodnota vztahu se zákazníkem – studentem.

Primárním úkolem této části projektu, ale i ostatních, rozpracovaných částí projektu je být kvantitativním i kvalitativním podkladem, zpětnou vazbou ze strany studentů (zákazníků), především pro management vysoké školy. Hodnota projektu spočívá v naplnění stanovených cílů, ale také současně v přínosech celého projektu, které by měly být zdrojem konkurenční výhody na stále více nasyceném trhu vzdělávání.

Příspěvek vznikl v rámci výzkumného projektu, realizovaného za finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

Literatura

[1] Kozel, R. a kol.: Moderní marketingový výzkum, Grada Publishing, a.s., 2006, Praha

Jazyková kvalifikace a pracovní trh – vyhodnocení dotazníku o studiu německého jazyka na KCJ HF TUL

Helena Neumannová, Dana Nejedlová, Tomáš Koudelka
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra cizích jazyků (KCJ) a Katedra informatiky (KIN)
E-mail: helen.neumannova@tul.cz, dana.nejedlova@tul.cz, tomas.koudelka@tul.cz

Abstrakt

Nedílnou součástí přípravy studenta Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci (HF TUL) na pracovní kariéru je jeho vybavení znalostmi cizích jazyků. Německá sekce katedry cizích jazyků HF TUL vypracovala dotazník zjišťující potřeby studentů týkající se výuky německého jazyka. Tento dotazník byl v průběhu roku 2007 vyplněn 102 respondenty z řad studentů 3. a 5. ročníku HF TUL. Mezi nejvýznamnější fakta zjišťovaná dotazníkem patří jazyková vybavenost studentů před zahájením studia na HF TUL, typy úloh, které činí studentům největší a nejmenší problémy, kvalita výuky na HF TUL, jazyková vybavenost studentů po ukončení studia na HF TUL a jejich očekávání ve vztahu k uplatnění německého jazyka na pracovním trhu. Vyhodnocení dotazníku poskytne informace o tom, jaký posun v jazykové vybavenosti mají studenti 5. ročníku oproti 3. ročníku, čímž bude možné odhadnout efekt pedagogických metod KCJ. Dále bude zjištěn rozdíl v požadavcích studentů, kteří německý jazyk buď pravidelně mimo školu používají nebo plánují v praxi jej uplatnit, od potřeb ostatních studentů. Výsledkem analýzy dotazníku bude inovace sylabů německého jazyka a případné rozšíření výukové nabídky o speciální kurzy, jako jsou například přípravné kurzy k odborným mezinárodně uznávaným jazykovým zkouškám – například Zertifikat Wirtschaftsdeutsch (ZWD), Deutsch für den Beruf (DfB), a jiné.

Klíčová slova: *německý jazyk, jazykové kompetence, syllabus, odborný jazyk, pracovní trh.*

Abstract: The Language Competence and Labour Market – The Evaluation of the Questionnaire about the Study of the German Language on the KCJ of the HF TUL

An integral part of the preparation of a student of the Faculty of Economics of the Technical university of Liberec (HF TUL) to his or her career is the equipment with the knowledge of foreign languages. The German section of the Department of Foreign Languages (KCJ) of HF TUL has elaborated a questionnaire that enquires the needs of our students regarding our courses of German language. This questionnaire was filled in by 102 students of either the 3rd or the 5th grade of HF TUL in the course of 2007. The most important facts that were enquired are the students' language competence before the start of the study at HF TUL, the types of tasks that are the most and the least difficult for the students, the quality of teaching at HF TUL, the students' language competence after the finishing of their studies at HF TUL, and their expected intensity of usage of the German language on the labor market. The evaluation of the questionnaire will inform about what shift in the language abilities have our students of the 5th grade in comparison to our students of the 3rd grade, by means of which we can assess the effect of the teaching methods of KCJ. Also the difference between the needs of students who regularly use the German language outside our school or plan that they use it in their career and the needs of the other students will be discovered. The outcome of the questionnaire will be the innovation of the syllabuses of the German language and eventual augmentation of the studying offer of KCJ by the addition of special courses that prepare students for internationally acknowledged exams like Zertifikat Wirtschaftsdeutsch (ZWD), Deutsch für den Beruf (DfB), and others.

Key Words: *German Language, Language Competences, Syllabus, Business Language, Labour Market.*

1. Úvod

V rámci interního grantu HF TUL řešeného v průběhu roku 2007 byly výzkumné práce zaměřeny na zjištění stavu a výsledků jazykové přípravy absolventů během studia na HF TUL. Výsledky výzkumu budou dále sloužit jako základ pro zvyšování kvality výuky německého jazyka (NJ) na katedře cizích jazyků (KCJ) a pro další systematickou jazykovou přípravu studentů na podmínky pracovního trhu. Nástrojem pro zjištění potřebných údajů byl dotazník, který obsahoval 55 otázek ve formě „multiple choice“, tedy výběru jedné z několika možných odpovědí, přičemž dotazníkové akce se celkem zúčastnilo 102 respondentů, z toho 26 mužů a 76 žen. Tento příspěvek přináší pouze nejzajímavější zjištění z dotazníkového šetření a je chápán jako výsledek pilotní studie, která bude v budoucnu dále ještě rozpracována.

2. Jazyková vybavenost studentů před zahájením studia na HF TUL

88 % respondentů přichází na HF TUL z obchodní akademie nebo gymnázia, přičemž na střední škole (SŠ) absolvovali výuku NJ většinou v rozsahu 3 hodin týdně. 76 % respondentů z NJ maturovalo. 63 % respondentů hodnotilo své znalosti NJ po absolvování SŠ jako průměrné. Tabulka č. 1 přináší podrobnější informaci ohledně jazykových kompetencí studentů před zahájením studia na HF TUL.

Tab. 1 Jednotlivé jazykové kompetence na střední škole v % respondentů

Největší problémy na SŠ				Nejmenší problémy na SŠ			
čtení s porozuměním	poslech s porozuměním	mluvený projev	písemný projev	čtení s porozuměním	poslech s porozuměním	mluvený projev	písemný projev
6	69	18	7	47	2	23	28

3. Typy úloh, které činí studentům největší, respektive nejmenší problémy

Dotazníkem se řešitelé pokusili zjistit, zda a jak se jazykové kompetence uvedené v tabulce č. 1 v průběhu studia na HF TUL vyvíjely. Rozdíly ve zvládnutí některých kompetencí se mezi ženami a muži v průběhu studia na HF TUL zvětšovaly. Konkrétně se jedná například o mluvený projev: na TUL činí největší problémy 12 % mužů a 34 % žen, zatímco v průběhu studia na SŠ se výsledky mezi oběma skupinami lišily o pouhých 3 %. Další výraznější rozdíl mezi muži a ženami na HF TUL je v čtení s porozuměním, kde jej přiznalo jako nejproblematictější 23 % mužů a pouze 7 % žen. U mužů bylo nejvýraznějším posunem oproti SŠ zhoršení se v čtení s porozuměním. U žen bylo nejvýraznějším posunem oproti SŠ zhoršení se v mluveném projevu. Souhrnné výsledky pro muže i ženy dohromady jsou v tabulce č. 2.

Tab. 2 Jednotlivé jazykové kompetence na TUL v % respondentů

Největší problémy na TUL				Nejmenší problémy na TUL			
čtení s porozuměním	poslech s porozuměním	mluvený projev	písemný projev	čtení s porozuměním	poslech s porozuměním	mluvený projev	písemný projev
11	57	28	4	46	7	20	27

4. Kvalita výuky na HF TUL

Většina studentů hodnotí přístup vyučujícího NJ ke studentům jako spíše dobrý a přípravu vyučujícího NJ na výuku většinou jako průměrnou. Možnost konzultací s vyučujícím je hodnocena většinou jako odpovídající potřebám studentů. Většina respondentů si přeje, aby týdenní dotace NJ na TUL činila 4 až 5 hodin a počet semestrů, kdy absolvují výuku NJ, byl 6 a více. **Obsah učebních materiálů** je hodnocen jako **spíše nevyhovující až spíše vyhovující**. Větší prostor než dosud by měl být věnován procvičování mluveného projevu. **Odbornému jazyku je v sylabu NJ věnován dostatečný prostor**. Tabulka č. 3 ukazuje názor respondentů na prostor věnovaný výuce jednotlivých jazykových kompetencí. Výsledky z této tabulky lze interpretovat tak, že by bylo žádoucí poskytnout ve výuce větší prostor pro poslech s porozuměním a psaný projev.

Tab. 3 Názor na prostor pro jazykové kompetence ve výuce na HF TUL v % počtu respondentů

Prostor věnovaný kompetenci je	Čtení s porozuměním	Poslech s porozuměním	Mluvený projev	Psaný projev
velmi malý	3	18	17	16
malý	25	45	36	44
průměrný	60	26	44	36
nadbytečný	12	11	3	4

5. Jazyková vybavenost studentů po ukončení studia na HF TUL

Své znalosti NJ po absolvování TUL hodnotí většina respondentů jako částečné. Podrobnější pohled na ně je v tabulce č. 4.

Tab. 4 Sebereflexe studentů TUL v jednotlivých jazykových kompetencích na TUL v %

Hodnotí své znalosti jako	Čtení s porozuměním	Poslech s porozuměním	Mluvený projev	Psaný projev
velmi slabé	8	34	19	11
částečné	40	48	46	39
dobré	49	18	32	46
výborné	3	0	3	4

6. Očekávání studentů ve vztahu k uplatnění německého jazyka na pracovním trhu

17 % respondentů využívá NJ mimo školu často nebo pravidelně. 10 % respondentů potřebovalo NJ při studiu v zahraničí. 80 % respondentů považuje za nejpotřebnější kompetenci v budoucím zaměstnání mluvený projev. Další výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 5.

Tab. 5 Potřeba cizího jazyka na pracovním trhu v % dle očekávání respondentů

	určitě ano	spíše ano	spíše ne	určitě ne
Potřeba NJ v budoucím zaměstnání	17	44	37	2
Potřeba jiného cizího jazyka v budoucím zaměstnání	61	30	8	1
Student by chtěl ve svém budoucím zaměstnání NJ používat.	28	28	35	9

7. Posun v jazykové vybavenosti studentů 5. ročníku oproti 3. ročníku

Čtení s porozuměním činí největší problémy 21 % respondentů ze 3. ročníku a jen 6 % z 5. ročníku. Mluvený projev činí největší problémy 21 % respondentů ze 3. ročníku a 33 % z 5. ročníku. To může znamenat, že ve čtení s porozuměním se studenti během studia buď výrazně zlepšili nebo je ve vyšších ročnících studia méně náročné, a v mluveném projevu se zhoršili nebo náročnost této kompetence ve vyšších ročnících podcenili.

Pro jednotlivé jazykové kompetence bylo zjištěno, že studenti 5. ročníku oproti studentům 3. ročníku si přejí prostor pro čtení s porozuměním a poslech s porozuměním spíše zvětšit a pro mluvený a písemný projev požadují spíše méně prostoru. To bylo zjištěno z odpovědí na otázku „Jakému typu úloh by měl být během výuky věnován větší prostor než dosud?“

V dotazníku byly však také otázky zjišťující názor na prostor skutečně věnovaný procvičování jednotlivých jazykových kompetencí a z odpovědí na ně vyplývá, že studenti 5. ročníku oproti studentům 3. ročníku si přejí více prostoru pro poslech s porozuměním a mluvený projev a méně prostoru pro čtení s porozuměním a písemný projev. Takže nejvíce důvěryhodný je požadavek 5. ročníku zvětšit prostor pro poslech s porozuměním a zmenšit prostor pro písemný projev.

Tab. 6 Porovnání sebehodnocení studentů v 3. a 5. ročníku

Kompetence	Student hodnotí jako	Koeficient	[%] Ročník		% * koeficient Ročník		Suma (% * koeficient) Ročník		3. r. - 5. r.
			3	5	3	5	3	5	
Čtení s porozuměním	velmi slabé	1	9	8	9	8	245	246	-1
	částečné	2	39	42	79	83			
	dobré	3	48	48	145	143			
	výborné	4	3	3	12	12			
Poslech s porozuměním	velmi slabé	1	27	38	27	38	197	175	22
	částečné	2	48	48	97	95			
	dobré	3	24	14	73	42			
	výborné	4	0	0	0	0			
Mluvený projev	velmi slabé	1	9	25	9	25	233	209	24
	částečné	2	48	46	97	92			
	dobré	3	42	25	127	74			
	výborné	4	0	5	0	18			
Psaný projev	velmi slabé	1	12	11	12	11	248	238	10
	částečné	2	36	42	73	83			
	dobré	3	42	46	127	138			
	výborné	4	9	2	36	6			

Metodu porovnání studentů 3. a 5. ročníku ukazuje tabulka č. 6. V ní je každý stupeň míry zvládnutí znalosti oceněn koeficientem. Koeficient je vynásoben s procentem počtu

respondentů. Součiny koeficientů a procent za stejný ročník a kompetenci jsou sečteny. V posledním sloupečku tabulky č. 6 je uveden rozdíl těchto součtů pro každou kompetenci. Kladné rozdíly znamenají, že u dané kompetence došlo ke zhoršení jejího zvládnutí u studentů 5. ročníku. Tedy nejvíce se zhoršilo sebehodnocení mluveného projevu a poslechu s porozuměním.

8. Rozdíl v požadavcích studentů, kteří německý jazyk buď pravidelně mimo školu používají nebo plánují v praxi jej uplatnit, od potřeb ostatních studentů

Předmětem zkoumání byly také odlišnosti v požadavcích studentů, kteří jsou ke studiu NJ nadprůměrně motivováni, protože jej již v životě používají nebo to do budoucna plánují či očekávají. 74 % těchto studentů se domnívá, že počet rodilých mluvčích na KCJ není dostačující. Ve skupině ostatních studentů (kteří NJ neuvžívají aktivně) si to myslí 52 % respondentů. Mezi motivovanými studenty je také výrazně větší touha učit se NJ u rodilého mluvčího. Co se týče jednotlivých jazykových kompetencí, motivovaní studenti chtějí oproti ostatním studentům více čtení s porozuměním a poslechu s porozuměním a méně procvičování mluveného a písemného projevu. V názoru na prostor pro odborný jazyk, nabídku odborných témat a obsah učebních materiálů se motivovaní studenti téměř neliší od ostatních. Jak již bylo napsáno v kapitole 4, studenti jsou s nimi většinou spokojeni. Tabulka č. 7 naznačuje, že motivovaní studenti jsou spokojenější s tématy ve výuce NJ s tím, že si více přejí stávající nabídku rozšířit, a více vědí, jak by se výuka měla změnit.

Tab. 7 Počty a procenta odpovědí respondentů na otázku „Pokud bych nabídku učiva mohl(a) ovlivnit, navrhol(a) bych...“

	Počet odpovědí		% odpovědí	
	motivovaní	nemotivovaní	motivovaní	nemotivovaní
některá témata vynechat	5	19	14	30
nabídku neměnit	10	12	28	19
rozšířit nabídku o další témata	19	23	53	36
nevím	2	10	6	16

9. Závěr

Výše uvedené výsledky šetření poskytly řešitelům projektu celou řadu informací, které, jak již bylo řečeno, budou předmětem dalšího zkoumání. Přesto lze již v této fázi výzkumu jednoznačně definovat stav a vývojové tendence jednotlivých jazykových kompetencí. Výsledky je třeba hodnotit na základě znalosti sylabu NJ na HF TUL, ze kterého vyplývá jednoznačný závěr:

V průběhu bakalářského studia je věnována velká hodinová dotace práci s textem, tedy porozumění čtenému, a rozvoji odborné slovní zásoby (hospodářská témata). Zde je také zaznamenán posun směrem ke zdokonalení, což výsledky dotazníku potvrzují a studenti to tak i sami cítí. Předpokladem pro stanovení priorit sylabu je, že pokud budou absolventi bakalářských programů v rámci svého uplatnění se na pracovním trhu přicházet v pracovním procesu do styku s němčinou, budou ji pravděpodobně nejvíce potřebovat „pasivně“, tedy např. při práci s textem, v překladech odborné literatury, atd. souvisejících s jejich profesí. S ohledem na tuto skutečnost pocítují studenti deficit v oblasti mluveného projevu, pro který sylabus již prostor neposkytuje, neboť v rámci úsporných opatření byly hodinové dotace u

předmětu „Jazyk I“ zkráceny na pouhé 2 hodiny týdně. Z odpovědí je patrné, že by právě tito studenti navýšení hodinové dotace uvítali. Kompetence procvičované během bakalářského studia mají návaznost, jsou systematicky procvičovány a zároveň jsou obsahem souhrnné zkoušky na konci 5. semestru, ke které průběžně směřují.

Sylabus magisterských programů má obsahovou návaznost na sylabus bakalářských programů a je logickým pokračováním rozvoje dalších kompetencí. Je zaměřen na nácvik poslechu s porozuměním, což se je nejobtížnější dovednost. Studenti mohou mít dojem, že u čtení s porozuměním dochází ke zhoršení dovednosti a ztrácejí tak jistotu v tomto projevu. Sami uvádějí, že pravděpodobně budou ve svém budoucím zaměstnání potřebovat nejvíce mluvený projev, a proto si zřejmě přestávají věřit a uvítali by vyšší hodinovou dotaci. Lze očekávat, že absolventi magisterského studia zaujmou na základě svého ukončeného vzdělání pozici ve vyšším managementu, což potřebnost cizího jazyka resp. mluveného projevu (obchodní jednání) předpokládá.

Absolvent bakalářského i magisterského studia odchází z HF TUL na trh práce relativně dobře vybaven ve dvou světových jazycích. Pokud bude mít ochotu dále na sobě pracovat a dále se v cizích jazycích zdokonalovat, budou pro něho tyto znalosti na trhu práce konkurenční výhodou. Angličtina se sice stala univerzálním jazykem mezinárodního byznysu, avšak v příhraničních oblastech se Spolkovou republikou Německo si němčina ponechala i v oblasti podnikatelských aktivit své výhradní postavení. [1] Vysokoškolsky vzdělaný absolvent bude mít v budoucnu šanci uplatnit se pouze za předpokladu, že vykáže nejen znalosti z oboru, ale i celkový přehled, schopnost kritického myšlení a schopnost flexibilně se přizpůsobit potřebám a podmínkám evropského trhu. A zde je znalost minimálně dvou cizích jazyků přímo nutná. Důležité místo ve výčtu kompetencí zastává i rozvoj osobních a sociálních kompetencí, tedy schopnost rychle se orientovat v měnícím se prostředí a v nových úkolech a komunikovat při týmové (mezinárodní) spolupráci. [2]

Na závěr je ovšem potřeba říci, že z celkového pohledu je výuce cizích jazyků na HF TUL věnován poměrně velký prostor (oproti ostatním předmětům) a že by studenti měli sami více investovat do sebevzdělávání i případně návštěvou jiných institucí (jazykové školy, kurzy) resp. absolvovat jinou formu vzdělávání (zahraniční stáže, online kurzy, atp.). Stalo se bohužel samozřejmostí, že studenti očekávají „vzdělávací servis“ zdarma a pouze na „své“ vysoké škole. U většiny studentů bohužel chybí ochota do vzdělávání investovat, což koresponduje s celospolečenským postojem k otázce vzdělávání v našem státě. Investice do vzdělání jako hodnoty bohužel není zatím společensky dostatečně uznána, což je nakonec patrné i v hodnocení vzdělavatelů, tedy učitelů, a v jejich společenském uznání. V rámci boloňského procesu a vytvoření evropského vysokoškolského prostoru je v dokumentech vydaných MŠMT a Radou Evropy zmiňován požadavek vytvoření multikulturní společnosti a důraz je kladen na vzdělanostní společnost a na investice do celoživotního vzdělávání. [3]

Literatura

- [1] NEUMANNOVÁ, H. Euroregionální politika a její vliv na výuku cizích jazyků. In *Moderní přístupy ve výuce odborného cizího jazyka na VŠ*. Ústí nad Labem: Univerzita Jana Evangelisty Purkyně, 2005, ISBN-80-7044-694-3.
- [2] KOL. AUTORŮ Methoden zur Förderung der Handlungsfähigkeit in der Berufsausbildung (Mercedes- Modell, unveröffentlichtes Manuskript zur Berufsausbildung bei Mercedes-Benz, In *Rahmencurriculum für Fremdsprachenlehrkräfte Deutsch als Fremdsprache*, Warschau: Goethe-Institut, 2000.
- [3] KOL. AUTORŮ *Rozvoj národní soustavy kvalifikací*, pracovní verze, Praha: MŠMT, 2005.

Europa – Einheit in der Vielfalt

Milada Odstrčilová

Česká zemědělská univerzita Praha, Provozně ekonomická fakulta

Katedra jazyků

E-mail: odstrcilova@pef.czu.cz

Abstrakt

Dieser Beitrag beschäftigt sich mit aktuellen Perspektiven des studienbegleitenden Fremdsprachenunterrichts (FSU), mit den Fragen seiner modernen zeitgemäßen hochschulspezifischen Profilierung und mit der Rolle der Bildung für die interkulturelle Erziehung und für Entwicklung von multikultureller Kompetenz, als einer der wichtigsten Gegenwartsaufgaben des FSU. Er soll internationale Schlüsselqualifikationen fördern, v.a. Offenheit für andere Kulturen, Verständnis für andere Mentalitäten, Bereitschaft zur Anpassung an andere soziokulturelle Bedingungen, Kenntnisse über wichtige internationale Normen und Standards. Wenn der Fremdsprachenunterricht die Handlungsfähigkeit über den eigenen Sprachraum hinaus zur internationalen Kommunikation ausweiten will, bedeutet es eine mehrperspektivische Auseinandersetzung mit landeskundlichen Inhalten. Die Aneignung der interkulturellen (soziokulturellen) Handlungskompetenz in der Fremdsprache ist ein anspruchsvoller und langfristiger Prozess. Der Beitrag bietet einige methodische Ansätze zur Behandlung des empfindlichen Themas Auto- und Heterostereotype im FSU.

Schlüsselwörter: Akademische Fertigkeiten, hochschulspezifisch, Empathie, Identitätsfindung, Perspektivenvielfalt.

Abstrakt: Evropa – jednota v rozdílnosti

Príspevok sa zaoberá aktuálnymi perspektívami odbornej jazykovej prípravy (OJP), otázkami jej modernej a dobre odpovedajúcej profilácie s vysokoškolskou špecifikou a úlohou vzdelávania pre interkultúrnú výchovu a pre rozvoj multikultúrneho kompetencie, ako jedného z najdôležitejších súčasných úkolov cizojazyčnej výuky. Tá musí podporovať medzinárodnú kvalifikáciu, t.j. m.j. otvorenosť pre iné kultúry, chápanie inej mentality, ochotu prispôbiť sa iným sociokultúrnym podmienkam, prehľadnou znalosť potrebných medzinárodných noriem a štandardov. Jestliže chce výuka cudzích jazykov rozšíriť schopnosť jednania pres hranice vlastného jazykového priestoru k interkultúrne komunikácii, znamená to pracovať s reáliami z viacerých perspektív. Osvojenie interkultúrne (sociokultúrne) činnostnej kompetencie v cudzom jazyce je náročný a dlhodobý proces. Príspevok ponúka niekoľko metodických postupov pre spracovanie citlivého tématu auto- a heterostereotypov v jazykovej výučbe.

Klíčová slova. Akademické dovednosti, s vysokoškolskou špecifikou, empatie, nález identity, rozmanitosť perspektív.

Abstract: Europe – Unity in Variety

The paper deals with current perspectives of specialist language training (SLT), with questions its modern and up-to-date modification with high school education specifics and with the task of education for crosscultural training and for the development of multicultural competence as one of the most important current tasks of foreign language education. Modern language training must support international qualification, that is among others openness for other cultures, comprehension of different mentality, willingness to adjust to different socio cultural conditions, sufficient knowledge of necessary international norms and standards. If foreign language training wants to increase the skill of communication boundaries of own language space to inter-cultural communication, it means working with realia from more perspectives. The acquisition of inter-cultural (socio-cultural) competence in a foreign language is an exhaustive and long-term process. The report offers several methodic approaches in dealing with the sensitive topic of auto and hetero-stereotypes in language training.

Key Words: Academic Qualifications, With Higher Education Specification, Empathy, Discovering Identity, Variability Of Perspectives.

Die Herausforderungen, vor denen die Lehrstühle für Sprachen heute stehen, sind relativ klar umrissen: Sie müssen ihre Arbeit einbetten in eine Gesamtperspektive der Hochschule und sich für Sprachenvielfalt innerhalb der Hochschule engagieren. Die Studierenden müssen die Möglichkeit erhalten, sich auf eine internationale, von Mobilität geprägte Arbeitswelt vorzubereiten. Zu dieser Vorbereitung auf den globalen Arbeitsmarkt gehört als integraler Bestandteil das Auslandsstudium. Die sprachliche und kulturelle Vor- und Nachbereitung des Auslandsstudiums (Teilstudiums, Auslandspraktikums etc. oder wenigstens Besuchs von fremdsprachigen Lehrveranstaltungen der Gastdozenten) im studienbegleitenden FSU muss eine wichtige Aufgabe der Fremdsprachenlehrstühle sein. Wenn die Sprachausbildung in die Curricula eingebunden ist und zum Profil des Hochschulabsolventen gehört, führt dies zur komplexen Diskussion, was denn hochschulspezifisch ist und was von Studierenden an Vorkenntnissen erwartet werden kann. Die Diskussion über den hochschulspezifischen FSU ist vermutlich so alt, wie der studienbegleitende FSU selbst. Ist es denn nichts anderes als Fachsprachenunterricht? Je spezifischer (Wirtschaftsdeutsch – aber besser Deutsch für Wirtschaftler, und in dem weiter erläuterten Sinne auch Deutsch für Agronomen, Agrarmanager, Forstwirtschafts-, Landschafts-, Holzwirtschaftsingenieure, Maschinenbauer usw.), desto näher dem Fach, das die Studenten studieren und mehr auf den fachstiltypischen Strukturen basierend. Es kommt aber gerade von der „Abnehmerseite“ (Fachwissenschaft, Wirtschaft) mehr der Ruf nach allgemeinsprachlichen, kommunikativen Fertigkeiten, nicht so sehr nach detaillierter Fachbezogenheit als viel mehr nach praktischer Berufsbezogenheit und akademischen Fertigkeiten. Hochschuladäquater FSU muss sich jedenfalls an dem kommunikativen Bedarf der späteren Berufsfelder der Studierenden, sei es Wirtschaft oder Wissenschaft orientieren. Es ist dabei ein Kanon an Fertigkeiten zu entwickeln, die heute in allen Berufsfeldern gefordert sind. Dazu gehören die Fähigkeit zur Präsentation, zur zusammenfassenden Darstellung und zur Argumentation.

Die FSU-Konzeption des Bologna-Prozesses und des Gemeinsamen europäischen Referenzrahmens für Sprachen des Europarates bezieht die Vermittlung der interkulturellen Kompetenz mit ein. In den folgenden Didaktisierungsvorschlägen werden die Lernenden unterschiedlichen Meinungen und Sichtweisen begegnen. So wie man im Leben unterschiedlichen Traditionen, Werten, kulturellen Prägungen, Lebens- und Denkweisen sowie materiellen Interessen, der Vielfalt individueller und gesellschaftlicher Lebensentwürfe begegnet. Wenn sie darüber diskutieren, werden sie sich damit auseinandersetzen. Wie auch ihre Haltung sein wird (Zustimmung, Ablehnung, Zweifel ...), sie sollten ihre eigene Sicht den anderen gegenüber begründen können. Nicht immer ist es leicht, die eigenen Sichtweisen und Gedanken auszusprechen. Man kann das üben. Noch schwieriger fällt, die Sichtweisen und Meinungen anderer zu ertragen und sie als gleichwertig zu den eigenen zu akzeptieren. Ob man auch das üben kann? Man soll das versuchen, auch wenn eine solche Art des kommunikativen Umgangs miteinander im FSU zeitaufwendig ist. Es sollte Raum sein für das intensive Nachdenken, für das aufmerksame Hinhören auf die Antwortangebote möglichst vieler Kommilitonen, für das eigene abwägende Eingehen auf die Meinungen anderer.

Einige Didaktisierungstipps:

Ergänzen Sie das „Rezept“ für ein europäisches Nationalgefühl.

Man nehme

1. einen Urvater oder eine Urmutter in der grauen Vorzeit
- 2.
- 3.

4.

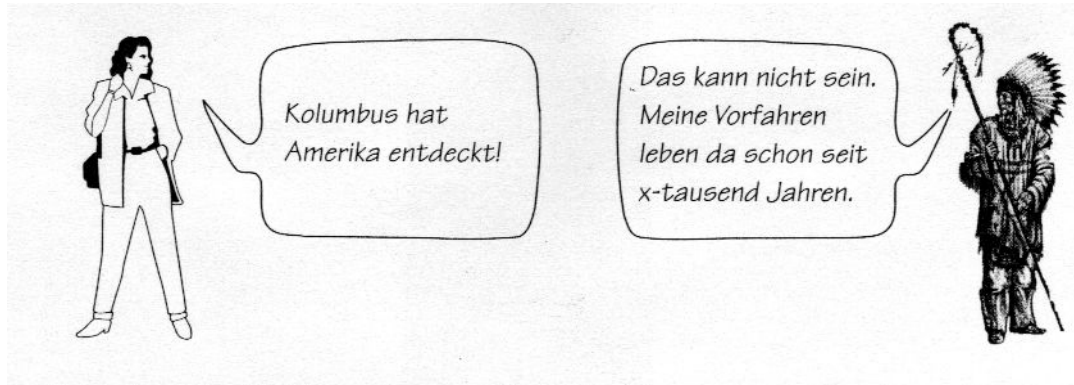
5.

6. einen Nationaldichter

Was gibt es schon im allgemeinen Bewusstsein?

Vergessen Sie bei der Diskussion nicht, dass alles relativ sein kann.

Perspektivenvielfalt



Neben Bildern, die im Unterricht vor allem als Einstieg in das Thema gebraucht werden, haben besonders literarische Texte durch ihre emotionelle Wirkung eine hohe Aussagekraft.

Denken Sie mit Kurt Tucholsky nach. Ergänzen Sie das Gedicht um Ihre Nationalität. Erläutern Sie, worauf Angehörige unterschiedlicher Nationen stolz sein könnten oder eben nicht sein können.

Kurt Tucholsky

Worauf man in Europa stolz sein kann

Dieser Erdteil ist stolz auf sich,
und er kann auch stolz auf sich sein.
Man ist stolz in Europa:
Deutscher zu sein.
Franzose zu sein.
Engländer zu sein.
Kein Deutscher zu sein.
Kein Franzose zu sein.
Kein Engländer zu sein.

Sowohl beim interkulturellen als auch beim intrakulturellen Vergleich (Vergleich innerhalb der eigenen Kultur, gruppenspezifische, regionale u.ä. Unterschiede, Fremdbild/Selbstbild) begegnet man praktisch überall Stereotypen. Albert Einstein hat einmal gesagt: „Es ist leichter, einen Atomkern zu spalten als ein Vorurteil.“ Es fällt nicht leicht, diese These zu diskutieren, ohne die eventuellen Klischees dabei nicht noch zu vertiefen, statt sie abzubauen oder vermeiden zu helfen. Der deutsche Schriftsteller Freiherr Adolf von Knigge (1751 – 1796) hätte es wohl mit einem der gelassenen Sätze aus seinem Lehrbuch „Über den Umgang mit Menschen“ (1788) kommentiert: „Lerne Widerspruch ertragen!“ Sein Name ist

sprichwörtlich geworden und ein Verhaltenskodex ist heutzutage schlicht „ein Knigge“. So hat z.B. John Mole sein Buch zur Verhaltenslehre „Euro-Knigge für Manager“ benannt. Die Wirtschaft hat längst das Problem erkannt, dass Managementprobleme interkulturell bedingt sein können. Obwohl es nicht nur negative Vorurteile gibt, sondern auch positive, braucht man oft eine interkulturelle Beratung, die helfen würde, sich mit ihnen kommunikativ erfolgreich auseinanderzusetzen. Die Bereitschaft, andere Mentalität (Denkweise, Wesensart) begreifen zu wollen/können ist nicht selbstverständlich. Interkulturelles Training im studienbegleitenden FSU soll dazu seinen Beitrag leisten. Als Anregung zum Fremdverstehen, zu multiperspektivischer Betrachtung, zur eigenen Identitätsfindung, zur Entwicklung von Empathie.

Literatur

- [1] Buhlmann, R./Fearn, A./Leimbacher, E.: Wirtschaftsdeutsch von A – Z, Langenscheidt, Berlin und München 1995
- [2] Der Europäische Hochschulraum (Gemeinsame Erklärung der europäischen Bildungsminister), Bologna, 19. Juni 1999, <http://www.europa.eu.int>
- [3] Europäische Kommission: Förderung des Sprachenlernens und der Sprachenvielfalt. Aktionsplan 2004 – 2006, Luxemburg: Europäische Gemeinschaften, 2004
- [4] Mebus, G.: Miteinander leben in Europa, Heft 3 der Reihe der Lese- und Arbeitshefte „Nation – Einheit oder Vielfalt?“, Hamburg 2000
- [5] Vogel, T.: Die Sprachenzentren an Hochschulen in Deutschland in einer sich verändernden Landschaft. In: Fremdsprachen in Lehre und Forschung, AKS. Bd. 37, Bochum 2005

Zaměstnávání osob se zdravotním postižením v neziskových organizacích – Šance pro nový život

Miroslav Pavlák

Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická

E-mail: miroslav.pavlak@fek.zcu.cz

Abstrakt

Rok 2003 byl vyhlášen Evropským rokem osob se zdravotním postižením. Projekty, které se týkají pracovní rehabilitace a integrace výše zmíněné cílové skupiny mohou být realizovány díky evropské Iniciativě EQUAL, Evropskému sociálnímu fondu a Operačnímu programu Rozvoj lidských zdrojů. Globálním cílem OP RLZ je dosažení vysoké a stabilní úrovně zaměstnanosti založené na kvalifikované a flexibilní pracovní síle, integraci sociálně vyloučených skupin obyvatelstva a konkurenceschopnosti podniků při respektování principů udržitelného rozvoje. Zaměstnávání osob se změněnou pracovní schopností je i přes všechna opatření v právních předpisech a vynaložené finanční prostředky obtížné. Otázce zaměstnávání osob se zdravotním postižením je věnována pozornost nejen podnikateli, ale i neziskovými organizacemi. Jedna z nich, Chráněné dílny JOKER, získala v roce 2006 finanční podporu z Evropského sociálního fondu pro svůj projekt „Kreativní pracoviště pro osoby se zdravotním postižením“. V současné době Chráněné dílny JOKER zaměstnávají 22 občanů se zdravotním postižením. Cílem zmíněného projektu je zavést a realizovat systém vzdělávání zaměstnanců. Vzdělávací kurs je rozložen do tří základních bloků (řízení lidských zdrojů, počítačová gramotnost a specifika sociální práce) a ty se dále dělí do dílčích vzdělávacích kurzů.

Klíčová slova: Pracovní rehabilitace, EQUAL, Evropský sociální fond, finanční podpora neziskových organizací, vytváření pracovních příležitosti pro osoby se zdravotním postižením.

Abstract: Disabled People Employment in the NGO Organization – Chance for the New Life¹

The year 2003 was declared as the European year of handicapped persons. Projects concerning the working rehabilitation and the integration of the above mentioned target group into the labour market in the Czech Republic can be realized thanks to the European Initiative EQUAL, to the European Social Fund and to the Operation Program Human Resource Development. The global aim of the OP HRD is to achieve the high and steady level of employment based on the qualified and flexible labour force, on the integration of handicapped persons and on the competitiveness. The job creating for handicapped persons is too difficult. To the question of the working rehabilitation is paid attention not only by entrepreneurs but also by non-profit making organizations. One of them, the JOKER, has reached in the year 2006 the financial support from the European Social Fund for its project „Creative Workplace for Handicapped Persons“. Today, the JOKER has created 22 new job opportunities. The aim of above mentioned project is to realise the system of education for employees. The educational course is divided into three principal lectures (HR Management, PC knowledge and specificity of social work).

¹ Příspěvek vznikl v rámci řešení projektu GA ČR č. 402/06/0340 „Komplexní řešení teoretických a aplikačních problémů financování malých a středních podniků v podmínkách tržního prostředí Evropské unie“

Key Words: *Working Rehabilitation, EQUAL, European Social Fund, Financial Support of NGOs, Creating of New Job Opportunities for Handicapped Persons.*

Úvod

Rok 2003 byl Evropskou komisí prohlášen Evropským rokem osob se zdravotním postižením. Jedním z důvodů tohoto prohlášení byla nepochybně snaha vlád členských států Evropské unie **zvýšit informovanost široké veřejnosti o situaci a postavení osob se zdravotním postižením na trhu práce.**

Významnou úlohu při faktickém uskutečňování tohoto prohlášení (tak, aby vše nezůstalo jen na papíře a nestalo se pouze formální záležitostí) plní Iniciativa Společenství **EQUAL**, neboť ta podporuje na celém území EU mezinárodní spolupráci při vývoji a prosazování nových nástrojů boje se všemi formami diskriminace a s nerovnostmi na trhu práce. Cílem Iniciativy EQUAL je tedy vyvinout a prosadit nástroje na podporu znevýhodněných skupin občanů (dlouhodobě nezaměstnaných, nedostatečně kvalifikovaných, absolventů škol, starších občanů, **osob se zdravotním postižením**, etnických menšin apod.), kteří se mohou setkat s diskriminací či nerovným zacházením. Iniciativa Společenství EQUAL byla Evropskou komisí vyhlášena pro celé území Evropské unie. V České republice je řídicím orgánem EQUAL Ministerstvo práce a sociálních věcí. To plní zároveň roli řídicího orgánu pro Operační program Rozvoj lidských zdrojů (OP RLZ).

Globálním cílem OP RLZ je dosažení vysoké a stabilní úrovně zaměstnanosti založené na kvalifikované a flexibilní pracovní síle, integraci sociálně vyloučených skupin obyvatelstva a konkurenceschopnosti podniků při respektování principů udržitelného rozvoje.

Souběžně s řešením problematiky rozvoje lidských zdrojů jsou v OP RLZ uplatňovány také čtyři průřezové politiky celospolečenského významu, tzv. horizontální témata, jejichž prostřednictvím dochází k propojení všech specifických i globálních cílů napříč celým programem. Horizontální témata nebo-li principy jsou:

- rovné příležitosti,
- udržitelný rozvoj,
- informační společnost
- a podpora místním iniciativám.

OP RLZ vymezuje celkem 4 Priority a 10 Opatření, které svým rozsahem pokrývají následující oblasti:

- aktivní politiku zaměstnanosti,
- **integraci specifických skupin ohrožených sociálním vyloučením,**
- rovnost příležitostí pro muže a ženy na trhu práce,
- rozvoj celoživotního učení a zvýšení adaptability zaměstnanců a zaměstnavatelů na změny ekonomických a technologických podmínek.

O finanční podporu v rámci OP RLZ můžou žádat jak podnikatelské tak nepodnikatelské subjekty (mezi nimi i **neziskové organizace**).

1. Neziskové organizace jako žadatelé o finanční podporu v rámci OP RLZ

Jedna z mezinárodně uznávaných definic neziskových institucí je definuje jako ty instituce, které jsou: dobrovolné, což znamená „s účastí dobrovolníků“. Jednotlivé nevládní neziskové organizace (NNO) se samozřejmě liší v intenzitě a formě tohoto dobrovolného prvku.

Klíčovým znakem neziskového sektoru je dobrovolnost, která nachází snad nejmarkantnější výraz v dobrovolné práci. Pojem dobrovolník je široký. Jinak bude chápan ve svépomocné skupině rodičů postižených dětí a jinak například při zapojení dobrovolníků do celostátních sbírkových akcí. Dobrovolníky nejsou pouze lidé s nenaplněným volným časem nebo chybějícími rodinnými vazbami, ale sociálně orientovaní jedinci, angažovaní v mnoha dalších aktivitách.

Podpora dobrovolné práce se v posledních deseti letech stala doslova světovým trendem. Slaví se mezinárodní den dobrovolnictví a rok 2001 byl OSN vyhlášen Rokem dobrovolnictví.

Od roku 2000 se v České republice zvýšil podíl lidí, kteří věnují svůj čas dobrovolné práci pro NNO¹. Podíl dobrovolníků během čtyř let vzrostl na dvojnásobek. V šetření v roce 2000 uvedlo jen 16 % obyvatel, že po roce 1989 pracovalo jako dobrovolník. Výzkum z roku 2004 ukazuje, že se na dobrovolné činnosti pro nějakou neziskovou organizaci podílelo již 32 % obyvatel, z toho 16 % obyvatel pracovalo jako dobrovolník ve dvou či více organizacích. **Některé neziskové organizace jsou přitom zaměřeny na poskytování pracovní rehabilitace osobám se zdravotním postižením.**

2. Proč zajišťovat pracovní rehabilitaci osobám se zdravotním postižením?

Zaměstnávání osob se změněnou pracovní schopností je i přes všechna opatření v právních předpisech a vynaložené finanční prostředky obtížné. Ke zvýšení motivace k zaměstnávání těchto osob jsou vedle již dnes používaných nástrojů aktivní politiky zaměstnanosti navrženy nástroje nové, a to zejména v oblasti pracovní rehabilitace. **Pracovní rehabilitace** jako souvislá péče poskytovaná osobě se zdravotním postižením by měla umožnit této osobě získat nebo zachovat si vhodné zaměstnání. Pracovní rehabilitace se uskutečňuje různými formami. Stanovení vhodné formy s ohledem na zdravotní stav osoby se zdravotním postižením je dáno individuálním plánem, který musí vycházet z objektivního posouzení zdravotního omezení, pracovních schopností a dalších osobních faktorů osoby, ale zároveň i z posouzení situace na trhu práce.

Zaměstnavatelé zaměstnávající osoby se zdravotním postižením jsou specifickou skupinou. Musí se vyrovnávat s vyšší nemocností zaměstnanců, nízkou kvalifikací, omezenou možností mechanizace a vyšším podílem ruční práce. Současně se ale pohybují v tržním prostředí, takže pro ně platí stejná pravidla jako pro ostatní. Zaměstnávání osob se zdravotním postižením má však také některé výhody, mezi které patří:

- Lidé se zdravotním postižením si práce váží více než ostatní zaměstnanci;

¹ STEM, Občanská společnost 2004, 1018 respondentů

- Zaměstnanci se zdravotním postižením nemění tak často zaměstnání, jsou k zaměstnavatelům "solidárnější";
- V důsledku dotací od úřadu práce a daňových úlev jsou "levnějšími" zaměstnanci.

V rámci aktivní politiky zaměstnanosti poskytují úřady práce finanční dotace při tvorbě nových pracovních míst a při přijímání uchazečů o zaměstnání do pracovního poměru. Tyto finanční prostředky poskytuje úřad práce v případech, pokud zaměstnavatel přijímá do pracovního poměru uchazeče o zaměstnání, kterým úřad práce věnuje zvýšenou péči (sem patří také osoby se zdravotním postižením).

Pro potřeby zaměstnávání a pro vztahy z toho plynoucí jsou občané se zdravotním postižením zákonem č. 1/1991 Sb., o zaměstnanosti (dále jen zákon o zaměstnanosti), definováni jako občané se změněnou pracovní schopností (dále jen ZPS) a občané se změněnou pracovní schopností s těžším zdravotním postižením (dále jen ZPS s TZP).

Na základě ustanovení tohoto zákona je zaměstnavatel povinen zaměstnat občany se ZPS ve výši povinného podílu občanů se změněnou pracovní schopností na celkovém počtu svých zaměstnanců (dále jen "povinný podíl"). Povinný podíl u zaměstnavatele s více než 25 zaměstnanci činí 4 %. Tuto povinnost může zaměstnavatel plnit třemi způsoby:

1. přímým zaměstnáváním občanů se ZPS ve výši povinného podílu,
2. odebráním výrobků od zaměstnavatelů zaměstnávajících více než 50 % zaměstnanců se ZPS nebo zadáváním výrobních programů těmto zaměstnavatelům nebo odebráním výrobků **chráněných dílen provozovaných občanským sdružením**, státem, registrovanou církví, náboženskou společností, církevní právnickou osobou nebo obecně prospěšnou společností, nebo zadáváním výrobních programů těmto subjektům, nebo
3. odvodem do státního rozpočtu - výše tohoto odvodu činí ročně za každého občana se ZPS, o kterého zaměstnavatel nesplnil povinný podíl, 1,5násobku průměrné mzdy v národním hospodářství.

Občanské sdružení Chráněné dílny JOKER jako konečný uživatel¹ finanční pomoci z Evropského sociálního fondu pro účely řízení pracovní rehabilitace svých zaměstnanců se zdravotním postižením

Občanské sdružení Chráněné dílny JOKER bylo zaregistrováno dne 19.03.2004 na Ministerstvu vnitra ČR pod č. j. VS/1-1/56718/04-R, IČO 26656892. Autor tohoto příspěvku vykonává v chráněných dílnách od samého počátku jejich existence funkci personalisty. Posláním občanského sdružení je poskytovat pracovní příležitosti osobám se zdravotním postižením. Cílem občanského sdružení není tvorba zisku, ale vytvoření předpokladů pro integraci výše zmíněné cílové skupiny do společnosti.

V současné době Chráněné dílny JOKER zaměstnávají 22 občanů se zdravotním postižením. Všichni naši zaměstnanci jsou držitelé průkazů ZTP nebo ZTP/P a byli v evidenci úřadu práce (k 1.1. 2005).

¹ Řízení OP RLZ probíhá podle dohodnuté implementační struktury, která zahrnuje v řídicí rovině Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR (MPSV) jako **Řídicí orgán** (ŘO) celého OP RLZ a **Zprostředkující subjekty** (ZS), kterými jsou pro vybraná Opatření Správa služeb zaměstnanosti MPSV (SSZ), Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (MŠMT) a Nadace rozvoje občanské společnosti (NROS). Dalším článkem v implementační struktuře jsou **Koneční příjemci** (KP), u nichž se bude pomoc z ESF realizovat. Ti budou klíčovým kontaktem pro **Konečné uživatele** (příjemce pomoci).

Provoz chráněných dílen má svá specifika vzhledem k tomu, že jejich zaměstnanci mají zvýšené nároky na úpravu pracoviště a pracovní podmínky ve smyslu Zákona o zaměstnanosti a Zákoníku práce.

Pracovní rehabilitace je zajišťována ve třech provozovnách (Bistro, Šicí dílna a Manufaktura). Za účelem zlepšení pracovních podmínek a zkvalitnění pracovní rehabilitace zaměstnanců autor tohoto příspěvku společně s předsedou občanského sdružení panem Karlem Maškem vypracoval v roce 2005 návrh projektu KREATIVNÍ PRACOVIŠTĚ PRO OSOBY SE ZDRAVOTNÍM POSTIŽENÍM (v rámci Operačního programu Rozvoj lidských zdrojů, priorita 4 – Adaptabilita a podnikání, opatření 3.1. – Zvýšení adaptability zaměstnavatelů a zaměstnanců na změny ekonomických a technologických podmínek, podpora konkurenceschopnosti). Cílem projektu (CZ.04.1.03/4.1.05.2/0013) je zavést a realizovat systém vzdělávání zaměstnanců Chráněných dílen JOKER a jeho partnerů: KIWANIS¹ a dále členů Sportovního klubu vozíčkářů (SKV). Do projektu jsou také zapojeni nezaměstnaní občané se zdravotním postižením evidovaní na Úřadě práce v Chebu, kteří mají zájem o zahájení podnikání. Vzdělávací kurs je rozložen do tří základních bloků (řízení lidských zdrojů, počítačová gramotnost a specifika sociální práce) a ty se dále dělí do dílčích vzdělávacích kurzů. Autor tohoto příspěvku je jejich odborným garantem. Vyhodnocování vzdělávacích aktivit probíhá průběžně a jejich celkové posouzení se stane podkladem pro další příspěvek. Zjištěna data totiž zatím nemají vypovídací schopnost, neboť se vzděláváním se započalo teprve v září roku 2006.

Literatura

- [1] PAVLÁK, M.: Lidské zdroje a fondy EU. Evropská sociální fond jako nástroj spolufinancování projektů v oblasti rozvoje lidských zdrojů. Praha: ASPI, a.s., 2006, s. 126, ISBN 80 – 7357 – 139 – 0
- [2] PAVLÁK, M.: Zaměstnávání osob se zdravotním postižením. In: Sborník z mezinárodní konference REGIO 2005. Středisko pro výzkum regionálního rozvoje při Fakultě ekonomické Západočeské univerzity v Plzni, 2005, ISBN 80 – 7043 – 432 – 5
- [3] Internetové stránky MPSV: www.mpsv.cz
- [4] Projektová dokumentace projektu CZ.04.1.03/4.1.05.2/0013 Kreativní pracoviště pro osoby se zdravotním postižením
- [5] Výroční zprávy občanského sdružení Chráněné dílny JOKER za roky 2004a 2005
- [6] Zákon č. 435 /2004 Sb. o zaměstnanosti
- [7] Zákoník práce

¹ KIWANIS International je mezinárodní charitativní organizace sloužící postiženým dětem. Autor tohoto příspěvku byl spolu s panem Karlem Maškem spoluzakladatelem prvního klubu v Karlovarském kraji. V roce 2004 vypracoval projekt, kterým se klub zapojil do celonárodního projektu EQUAL – Flexibilní pracoviště. Z nejlepších absolventů vzdělávacích kurzů v tomto projektu se stali zaměstnanci nově vzniklých Chráněných dílen JOKER.

E-learning and Listening

Stanislava Pavlíková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra cizích jazyků
E-mail: stanislava.pavlikova@tul.cz

Abstract

The Internet is now an inseparable part of the educational system for many reasons. Millions of its users are able to exchange information, ideas and opinions since the development of easier connections, more user-friendly software and cheaper access. The Net is a perfect medium for language teachers. It can provide an infinite resource of texts, visual aids, listening materials, newspapers, video files, and current information. Language lessons and the whole of language education can be enriched by entirely new elements which came into existence with the implementation of e-learning. Nearly all language skills can be effectively developed using computers. Listening can be easily practised outside the classroom. Most learners spend considerably more time listening to the foreign language than in producing it themselves. They must understand what is said to them during face-to-face interaction and there are also many situations where they are the passive receivers of information directed at them from sources such as radio, television and different announcements.

The article describes a number of benefits in using the Web for listening practice and presents some activities developing listening skills. Learners are more independent and gain extra exposure to the language. The Net can provide a wide range of materials and also some useful addresses are listed in the article.

Key Words: *e-Learning, Language Education, Listening, Search Engines, Directories, The Internet.*

Abstrakt: E-learning a poslech

Internet je nyní z mnoha důvodů neoddělitelnou částí vzdělávacího systému. Miliony jeho uživatelů si mohou vyměňovat informace, nápady a názory, protože bylo vyvinuto jednodušší připojení, uživatelsky přátelské programové vybavení a levnější přístup. Internet je perfektní medium pro učitele jazyků. Může být nekonečným zdrojem textů, vizuálních pomůcek, poslechových materiálů, novinových článků, video souborů i současných informací. Jazykové hodiny a celé jazykové vzdělávání může být obohaceno zcela novými prvky, které vznikly s používáním e-learningu. Téměř všechny jazykové dovednosti mohou být efektivně rozvíjeny s pomocí počítačů. Poslech se tak může procvičovat i jinde než ve vyučovacích hodinách. Většina studentů věnuje daleko více času poslechu cizího jazyka než jeho aktivní tvorbě (mluvení, psaní). Vyplývá to z nutnosti porozumění v přímé komunikaci a v řadě dalších situací, kdy jsme jen pasivními příjemci zpráv ze zdrojů jako jsou televize, rádio a řada jiných.

Článek popisuje přínosy internetu pro procvičování poslechu a předkládá některé aktivity, které rozvíjejí poslechové dovednosti. Studenti mohou být díky nim více samostatní a nezávislí a mohou získat další kontakt se studovaným jazykem. Internet poskytuje širokou škálu materiálů a některé adresy jsou také uvedeny v článku.

Klíčová slova: *e-Learning, jazykové vzdělávání, poslech, vyhledávače, seznamy, internet.*

1. Introduction

Computers have been used in language learning for at least three decades, but with the latest development of the Internet, they can provide access to an inexhaustible range of language materials and the ability to communicate with other users around the world. The Internet, so many web-sites and rapidly changing technology require specific skills when language teachers want to use them effectively and efficiently.

First they must be aware of the terminology. The Internet is a global network of interconnected computers that communicate with each other using a common computer language. The World Wide Web, e-mail and other forms of Computer Mediated Communication (CMC) rely on the Internet. The Word Wide Web (the Web or WWW) has been in existence since 1994. It is the part of the Internet where web-sites and their component web-pages are stored and can be accessed. (Barrett, Sharma 2003: 11)

2. Searching the Web

There is no central control over the content of the Web. The information is stored on many millions of web-sites and the organization is chosen by the authors of each individual web-site. Moreover, there is no control over the qualities (such as accuracy, up-to-dateness or truthfulness) of the information stored on the millions of web-sites. Teachers looking for anything must first choose when to use a directory or a search engine.

Generally we use a search engine when we want to find a specific piece of information. When we click on a hyperlink from a search engine's result list it takes us to the exact page on which the words we are looking for appear. The page does not have to be the homepage of the web-site.

If we have a less specific target, we should use a directory. The listings there are organized by category, so we can find where we want to go in stages. When we click on a hyperlink from a directory's result, we are taken directly to the homepage of a web-site

2.1 Search Engines

Search engines create a catalogue called an index and the collected information is stored there. Currently the largest index belongs to Google with over 3 billion web-pages. Google includes many other types of Web documents: blog posts, wiki pages, group discussing threads and document formats (e.g. PDFs, Word or Excel documents, PowerPoints). Other examples of search engines: AltaVista, Hotbot, Yahoo! Search, Ask.com.

2.2 Web Directories

Directories examine databases of web-site URLs that have been created and are kept up-to-date by directories' human operators. When you search in a directory, the results come from its own huge directory. Examples of directories: Yahoo!, Seznam, Lycos, Excite, Atlas, AltaVista, Tiscali, msm, About.

2.3 How to Search Effectively

2.3.1 Finding an explanation of a grammar topic

The following example demonstrates how search engine maths reduces a huge number of results to a manageable output. We were looking for an explanation of a grammar topic, particularly something on modal verbs. Entering “English grammar modal verb” produces about 466 000 results. If we then focus on modal verbs for obligation we could add “must” and the number would still be very high - 434 000. If we wanted to search academic papers only, Google offers this possibility by choosing “Scholar” from the top menu and the number of results falls to 6 420. The vast majority of these sites are aimed at native speakers who wish to improve the quality of their writing. If we add “-written –writing –write”, we can filter out those pages. The results decrease dramatically to 1 307.

2.3.2 Searching for a specific phrase

We search for an exact phrase: “I wish to apologize for”. This activity is useful for learners of a language to look at the context in which the combination of words is used. This technique is very simple: the phrase entered in the search box is surrounded by quotation marks. Without narrowing our search we get 884 results, and searching for academic papers offers only 46.

3. Listening Skill

Listening is a very demanding skill. When speaking learners can select the language that is used. But when listening, they cannot usually control the language that is used; they must be prepared to extract meanings from any language directed at them. It is not sufficient that they should be able to understand the same range of language that they can speak. Their receptive repertoire must match not against their own productive repertoire, but against the repertoire of the native speakers. Moreover they must cope with a vast range of factors which are outside their control. Communication can be made difficult by background noise, distance or unclear sound reproduction. Other factors include the tempo of speech, clarity of articulation and regional accents.

Listening requires active involvement from the hearer and it is misleading if we call it a passive skill. The active nature of listening means that the learner must be motivated by a communicative purpose. The purpose determines to what meanings they must listen for and which parts are most important to them. There may be parts where they do not need to understand everything, but only listen for the general gist. In other parts they may be required to listen for more detailed information.

Listening activities can be grouped according to the kind of response that the learner must produce (Littlewood, 1981):

- Performing physical tasks (e.g. selecting pictures).
- Transferring information (e.g. into tabular form).
- Reformulating and evaluating information.

3.1 Listening on the Web

This skill can be easily practised at home, in a “safe” environment. More introverted students can train their pronunciation without fear of making mistakes in front of their classmates. They can use the on-screen control buttons to pause the recording, its sections can be replayed.

It is possible to listen to Web radio and watch Web TV. Both audio and video files are large, the computer must be equipped with a soundcard and some output device such as headphones or speakers. Also additional software called a media player is required. This can be an independent program or a browser plug-in. For example language students can download MP3 files from the BBC’s web-site with software included with their system such as Windows Media Player, QuickTime or iTunes.

3.2 Web Listening Sites

Let me mention the BBC site first as it is a really versatile resource for learners of English. <http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/newsenglish/> has specially provided listening with texts and interactive explanation of some difficult expressions.

If somebody wants to keep their English up to date, there is a special section for them. One of the world’s foremost experts on language, Professor David Crystal, has recorded short talks on some words and expressions that have been coined or have changed their meaning recently. Learners can listen to the talk and download the transcript; the complete lesson plan contains teacher’s notes, worksheets for students and a key to the answers. All of that can be found at http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/radio/specials/1728_uptodate/

Many useful explanations of English confusing words and expressions are provided in the section called Ask about English at

http://www.bbc.co.uk/worldservice/learningenglish/radio/specials/1535_questionanswer/

The following address is another source of listening lessons:

<http://www.carolinebrownlisteninglessons.com/interview/menu.php>

The author of the page is Caroline Brown who has been teaching English to adults over twenty-five years. She has put some listening exercises together for her students to listen to real English. Now she has made these exercises available through the Internet.

The lessons cover topics such as:

Family, traffic, the interview, the shopping trip, setting up a company, lunch in the pub, buying a car, a day out in England and travelling.

These listening lessons are divided into four interactive exercises. Students can control the activity by stopping and rewinding the sound track. They can also see the full text of the listening exercise.

Another source of listening materials is the address <http://a4esl.org/podcasts/>. The name of the page is *English as a Second Language (ESL) Podcasts*. There are the 20 newest podcasts by

ESL podcasters. Students can download either the MP3 files or Word/ PDF documents. The topics are based on the latest word news and the combination of listening and reading the text is very effective and helps to follow the contemporary language.

4. Conclusion

The more a learner of English is exposed to the sound of the language the better. Modern information technologies have changed our lives as well as how we study. The Internet offers authentic learning materials not only at school but also at home, and not only during language lessons, but at any time we feel like reading, listening or watching something in English.

Literature

- [1] DUDENEY, G. *The Internet and the Language Classroom*. Cambridge University Press, 2000. ISBN 0 521 78373 9
- [2] BARRETT, B., SHARMA, P. *The Internet and Business English*, Summertown Publishing Limited, 2003, ISBN 1902741773
- [3] LITTLEWOOD, W. *Communicative Language Teaching*, Cambridge University Press, 1991, ISBN 0-521-28154-7
- [4] PAVLÍKOVÁ, S. *Web Resources for Teachers of English*, Liberec, 2007, ISBN 9788073722067

Student Engagement

Ivana Pekařová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra cizích jazyků

E-mail: ivana.pekarova@tul.cz

Abstract

The contribution explains the fundamental concepts of active learning and student engagement in the learning process. Three types of sets of indicators of active student engagement are discussed, namely behavioural, cognitive, and affective. Two basic kinds of dialogue taking place when one is learning are described, i. e. the dialogue with self and the dialogue with others. A short section is dedicated to students who tend to resist the new approach when more responsibility for learning is placed on them. Furthermore, links between active learning and development of metacognitive skills and knowledge are dealt with. Another section defines the concepts of student commitment, their attitudes and attention. In the contribution three types of knowledge are presented together with the necessity to control one's process of learning and the parts which it consists of. One more phenomenon studied is the transfer of newly gained skills and knowledge from the classroom to the context of the real world. In the last section a summary of potential strategies to be used for the development of active learning in a college classroom is provided. The listed activities extend the traditional passive acceptance of skills, and they introduce interactivity, the result of which is retention of newly gained knowledge in the long-term memory and mastering of higher-order cognitive skills. Students equipped with this knowledge are ready to become life-long learners.

Key Words: *Student Engagement, Active Learning, Active Learning Strategies, Active Learning for the College Classroom, Transfer.*

Abstrakt: Zapojení studentů

Príspevek vysvetľuje základné pojmy aktívneho učenia sa a zapojenia študentov do učebného procesu. Definuje tri složky indikátorov aktívneho zapojenia študentov do procesu učenia sa, a to behaviorálne, kognitívne a afektívne. Popisuje dva základné typy dialógov, ke ktorým pri učení sa dochádza, teda dialógu se sebou samým a dialógu s ostatnými. Krátka pasáž sa zaoberá tendenciami študentov brániť sa takovému prístupu, kedy zodpovednosť za štúdium je prenášaná na ňu samú. Príspevek sa ďalej venuje súvislostiam medzi aktívnym učením sa a rozvojom metakognitívnych dovedností a znalostí. Následujúca časť objasňuje pojmy angažovanosť či oddanosť študentov, jejich postoje a pozornosť. V príspevku sú vymedzené tri okruhy typov znalostí a ďalej nutnosť riadiť vlastný proces učenia sa a súčasť, ze ktorých sa skladá. V neposlednej rade je pozornosť venovaná prenosu získaných dovedností a znalostí z prostredia učebnice do kontextu reálneho sveta. V poslednej časti príspevku je poskytnut stručný prehľad možných stratégií, ktoré môžu podporiť rozvoj aktívneho učenia sa študentov na vysokej škole. Ide o činnosti, ktoré rozširujú tradičné pasívne prežívanie dovedností a ktoré do výukového procesu zavádzajú toľko nutnú interaktivitu, jejímž výsledkom je uloženie nově získaných vedomostí do dlhodobé pamäte a osvojenie si dovedností a znalostí na vyšších stupňoch kognitívnych procesov. Takto vybavený študent má položené solidné základy pro to, aby sa mohl vzdelávať celý život.

Klíčová slova: *Zapojení studentů, aktivní učení se, aktivní učební strategie, aktivní učení se na vysoké škole, transfer.*

1. What is student engagement

A topic which is often studied is the recent change in the role of educators. Traditionally, teachers have been deliverers of knowledge, but recently the focus has moved more towards teachers being facilitators. Harden (2004) has expressed that aptly as a move from the “sage on stage” role to the one of “guide by the side”. The shift in understanding teaching must be complemented by varying the role of students towards their active engagement in the learning process. In their pedagogical efforts, more and more educators are ready to place the primary responsibility for creating and applying knowledge on the shoulders of students.

Work in the area of student engagement has been underpinned by a broader concept of the necessary integration of students’ doing something and thinking about it into the curriculum. Only when learning like this do the students actually master something. The theoretical foundation of constructivism focuses on active participation required for learners to build knowledge structures. There are three aspects or indicators of engagement, namely behavioural, cognitive and affective. Behavioural indicators are linked to observable actions indicating learning or lack of it. The cognitive aspect is interwoven with the kind of mental effort the student is utilising. Affective factors are mainly coupled with motivation.

To clarify the final goal of true student engagement, we can say that what we want to achieve in teaching is something that goes beyond simple participation in class. Teachers often hold the assumption that students pay attention, and thus they are learning. However, students must utilise cognitive processing for efficacious manipulation of information, which is when the information is moved to their long-term memory and when students’ retention of both knowledge and skills is greatly increased.

Another point that is worth emphasising is that when one learns, some kind of dialogue is always to be involved. The two main ones are dialogue with self and dialogue with others. The first type takes place when students ask themselves what they think about the studied topic, i. e. the process is directly connected with observing and reflecting. Dialogue with others happens in many forms, in lectures, reading literature, in discussions, or collaboration on-line. It would not be sufficient to be involved only in observing; one must experience actually doing something and, preferably, not alone but in co-operation with others.

From all we have said so far it is clear that to incorporate more active ways of learning into our teaching, we should, firstly, attempt at expanding the kinds of learning experiences we create, secondly, substitute cumulative learning activities by interactive ones as much as possible, and thirdly, create opportunities for students to construct the links between experience and dialogue.

Educators must be ready to face reluctance of students to take initiative for their own learning. It happens mainly when the new strategies run counter to those preferred previously by the group of learners, which is what one can expect to have to face in classes almost always. The only safe way from this situation is to lead a systematic dialogue with students explaining our aims and reasons for this alternative approach so that they can understand that we evaluate mainly their high level thinking skills. We should not only answer students’ questions; we must try to create opportunities for them to respond to each other, and to get involved in a true dialogue with their peers and educators. This postulate is valid for all subjects, but even more so for languages. It is due to the fact that learning a language is different in many ways from learning most other subjects because of its social and communicative nature.

2. Metacognition and student engagement

The term metacognition was first introduced by John Flavell (1970). The definitions and categories of metacognitive strategies have been further developed by various other researchers. Good surveys of the field are provided, for example, by Rubin (1981), Oxford (1990), Williams and Burden (1997). Let us clarify first what a rudimentary understanding of metacognition is. Researchers, when forming mental pictures of metacognition, agree on a set of words, and their combinations, connected with thinking, knowing, learning, and control.

Cognitive strategies emphasise processing information in order to learn, that is for obtaining, storage, retrieval, or use of information. Following Flavell's own perspective, Quicke (1994) also views the metacognitive approach to teaching and learning from a broader perspective. His understanding is more holistic and it encompasses total development and development of the self. Various classifications of metacognitive strategies can be found in literature; e. g. in Oxford's system there is focus on planning, prioritizing, setting goals and self management. In Rubin's categorisation these are suggested for usage towards overseeing, regulating or self-directing learning. Generally, experts emphasise the link between what one is doing and the strategy one is employing as well as knowledge about the actual process of learning. In any case, students who are to succeed must be trained to heighten their awareness of their learning and they must get used to regulating it. This is linked mainly to commitment, attitudes, and attention. Students must understand the fact that their success relates directly to their own efforts. Knowing and managing their knowledge are connected with self-managing their behaviour in an effective way and with understanding types of knowledge.

There are three main types of knowledge; these are declarative, procedural, and conditional. To explain these three kinds of knowledge further, we will sum up the meaning of them one by one. First, students must know the content and they must also be able to choose an appropriate strategy in agreement with what they are learning. Second, they must be capable of keeping track of their progress toward the task completion and prioritizing their learning. And third, they are to monitor and revise their used strategies and adapt them as needed. The final aim for them is not to be constantly thinking about their learning, but to move towards a situation where the use of an appropriate strategy becomes almost unconscious.

Adkins (online) defines the primary goal of teaching thinking as the application of metacognitive strategies in contexts other than those in which they were learned. We expect that students will be able to use skills, abilities and knowledge in the real-world context in similar situations, which is called near transfer, and in very different situations too, which is called far transfer. It is necessary to focus on the fact that transfer does not take place automatically. For it to happen, studying it must be embedded in lessons as a part of the instruction; or it can be taught separately from the context of the lesson. It can be dependent on or independent of the content. What is sometimes forgotten is that metacognition includes not only a knowledge of mental processes, as these are necessarily linked to and affected by emotions and feelings.

To summarize this section, we will say that teachers must prepare a structure when designing instruction for their students, which provides them with tools to maximize the metacognitive strategy transfer while it also offers them a feeling of security. In doing so we will equip students with relevant means to reach the aim and, simultaneously, to make them feel reasonably comfortable on their way to getting there.

3. Teaching strategies to promote engagement

In this section a survey of a variety of teaching strategies promoting active learning techniques will be provided. By no means, does the list claim to be finite. The mentioned types of work are to be used to supplement the traditional lecture mode to maximize the learning potential of our students.

- Exercises for individual students

They provide the instructor with feedback and encourage students in exploring their own attitudes and values. Students can compose answers to open-ended questions or pose questions themselves; or they can compare two features. They can also be invited to comment upon the most difficult section of the studied material, or to formulate affective responses, or even keep a daily journal. Another way is a reading quiz when students are to prove their comprehension of the reading text. They can summarize a studied chapter or another student's answer. They can predict what happens next. They can be invited to try out reciprocal teaching, paraphrasing, creating analogies, or creating meaningful mnemonics.

- Immediate feedback

These techniques are designed to give the educator some indication of student understanding of the material being presented. They provide formative assessment for the benefit of both the students and the instructor. They are connected with the necessity for teachers to create appropriate waiting time, slowing down to spend more time on the concepts students have difficulty with. We can use finger signals, flash cards, or even work with quotations which students link to individual arguments. This approach will also develop their critical thinking and analysis skills.

- Critical thinking motivators

It might help if we let students get involved in discussions about course material before it is presented. In this way students will be led to understanding why some particular section is studied. They can start with a true or false type of a task, or they can solve puzzles or paradoxes.

- Pairwork/Groupwork

Through working with colleagues, students practise stating their own views and comparing them to those of others. They can be involved in discussions, comparing and sharing notes, and evaluating another student's work. For more complex projects, students will be led to cooperative learning when they help each other to learn. Our mutual efforts could be oriented on making concept maps, visual lists, jigsaw projects, or role playing and taking part in games.

In all of our learning events students should be involved in doing the following activities, which are listed in the alphabetical order, not in order showing their significance:

analyze, apply, argue, arrange, assemble, assess, categorize, choose, collect, compare, compose, contrast, create, criticize, defend, demonstrate, design, develop, differentiate, discriminate, distinguish, dramatize, employ, estimate, evaluate, examine, experiment, formulate, guess meaning, illustrate, induce rules, interpret, judge, manage, operate, organize,

plan, practise, predict, prepare, propose, question, rate, schedule, set up, sketch, solve, support, test, use, and write. This wide repertoire has a potential of extending learning much more than when we simply deliver knowledge and students accept it passively. Very often then, students are involved in the pattern of learning when they just do activities like: listening, taking notes, memorising without linking the new material to their previous knowledge, "reciting" it at the exam, and then, inevitably, forgetting it all.

4. Conclusion

We have emphasised above all that active learning is a more effective way of instruction. It is not necessary to invent totally new ways; we can just alter existing ones. For example, instead of the usual multiple choice questions with one answer we might create exercises where there are several correct answers. By the ability to evaluate all answers and to eliminate incorrect ones, students prove their knowledge more than by guessing the correct response.

Another issue highlighted is the danger of thoughtless rote learning. Instead of supporting repetition of some memorized facts, it is more effective if we provide students with a chance to apply newly learned concepts. Interactive approach supporting development of critical thinking is a must. Educators have to abandon simple transmitting of information and move to ways which help students construct knowledge.

We also stressed that students must be involved in real-world like activities, not only projects having relevance merely in the classroom surroundings. Students are to be led to mastering the skill of co-operating with others and relying on themselves and peers more than on their educators. Learning opportunities must be student-oriented to make students get curious to learn more and to endeavour to fill in gaps in their existing knowledge. Their misconceptions and mistakes must be appreciated as milestones steering them to their final goal of learning.

Implementing some or all of the above mentioned techniques into classes will actively engage students with the materials, peers and the teacher. A positive learning environment will contribute towards developing students and laying a sound foundation on which to build up later on in their life-long learning.

Literature

- [1] ADKINS, J. Metacognition: designing for transfer.
- [2] Online: www.usask.ca/education/coursework/802papers/Adkins/ADKINS.PDF
- [3] FLAVELL, J. H. 1970. Developmental Studies of Mediated Memory. In: H.W. Reese and L.P. Lipsitt (Eds) *Advances in Children's Development and Behaviour*. New York: Academic Press
- [4] HARDEN, K. 2004. Teach them to fly: strategies for encouraging active online learning. *Turkish Online Journal of Distance Education*. Vol. 5, nr. 2
- [5] OXFORD, R. 1990. *Language Learning Strategies: what every teacher should know*. New York: Newbury House
- [6] RUBIN, J. 1981. The Study of Cognitive Processes in Second Language Learning. In: *Applied Linguistics*. 1, 117-31
- [7] QUICKE, J. 1994. Metacognition, pupil empowerment and the school context. In: *School Psychology International*. 15, 3, 247-60
- [8] WILLIAMS, M., BURDEN, R. L. 1997. *Psychology for Language Teachers: a social constructivist approach*. Cambridge: CUP

Internacionalizace malých a středních podniků v ČR se zaměřením na možné nedostatky jazykových znalostí

Aleš Peprný, Zuzana Petrová
MZLU v Brně, Provozně ekonomická fakulta
Ústav marketingu a obchodu

E-mail: ales.peprny@seznam.cz, xtomank2@node.mendelu.cz

Abstrakt

V souvislosti s diskusemi o vývoji českého zahraničního obchodu bývá často rozebírána schopnost internacionalizace malých a středních podniků v ČR. Právě malé a střední firmy (MSP) se dlouhodobě více než 99 % podílejí na celkovém počtu všech podnikatelských subjektů v ČR a jejich podíl na výkonech se stabilizoval za posledních sedm let zhruba na úrovni 52 %. Malé a střední podniky v ČR jsou, podobně jako i v ostatních zemích EU, důležitým činitelem zahraničního obchodu. Cílem tohoto článku je prezentace různých pohledů na proces internacionalizace firem v globalizujícím se světě se zaměřením na problémy s jazykovou vybaveností malých a středních podniků v České republice. Internacionalizace malých a středních podniků (MSP) se tak dostala do popředí zájmu nejen akademických pracovníků, ale i široké odborné veřejnosti. Zahraniční trhy se stávají pro české MSP dostupnější než v minulosti, zejména díky rychlému rozvoji informačních technologií, odbouráváním bariér bránících firmám vstoupit na daný trh, a také díky získaným zkušenostem s fungováním na domácím trhu, kde firmy musí soupeřit se zahraničními konkurenty. Dále internacionalizace MSP přináší množství příležitostí (dodatečný prodej výrobků a služeb na nových trzích, touha po vyšších ziscích a po firemním růstu). Díky těmto skutečnostem se internacionalizace stává pro firmy běžnou součástí podnikání, avšak ne vždy úspěšnou. A právě nedostatečné jazykové znalosti mohou být jednou z příčin tohoto neúspěchu.

Klíčová slova: internacionalizace, globalizace, internacionalizační proces, malé a střední podniky (MSP), mezinárodní obchod, jazykové znalosti

Abstract: Internationalization of Small and Medium Czech Enterprises with Focus on Lack of Foreign Language Skills

When speaking of Czech export development activity the internationalization of small and medium enterprises has often been discussed. Small and medium enterprises (SME) have, in the long run, taken share of 99% of all the firms on the Czech market and they amount for over 52% of the total output in the last seven years. Small and medium enterprises in the Czech Republic count for an important element of the international trade, as may also be seen in other EU countries. The aim of this article is to present various views upon the internationalization process of enterprises taking place in the globalizing world with emphasis on the language competence of SME in the Czech Republic. The internationalization of small and medium enterprises has become the center of interest not only of scholars, but also of the general professional public. In comparison with the past, the foreign markets became widely available to Czech companies mainly thanks to the rapid development of IT, fall of barriers preventing the companies to enter foreign markets but also due to newly acquired experience with function on the domestic market when meeting foreign competition. The internationalization of SME also brings many possibilities (the potential for extra sales of goods and services on the new markets, the desire to achieve greater profits and the desire for growth). Thanks to these internationalization is becoming a common but not always successful feature. One of the reasons why firms may be losing out on sales may be the lack of foreign language skills.

Key Words: Internationalization, Globalization, Internalization Process, Small and Medium-Sized Enterprises (SME), International Trade, Language Skills.

Úvod

Dříve než započala globalizace trhů a průmyslových odvětví, byly národní trhy segmentované. Velké společnosti ve větší míře operovaly na mezinárodních trzích, zatímco menší firmy působily pouze na místní nebo regionální úrovni. Ale globální prostředí se postupně změnilo. Postupná globalizace odstranila hranice, které segmentovaly národní a mezinárodní trhy. Je stále více obtížnější, jestli ne prakticky nemožné, ochránit domácí trh před zahraničními konkurenty a to nejen před velkými korporacemi, ale také před menšími subjekty. Typickým příkladem globalizovaného prostředí je vznik Evropské unie (EU). Jednotný evropský akt který odstranil nejen tržní hranice, ale zčásti i národní hranice. Ekonomiky se postupně propojily a začaly vznikat tzv. regionální bloky (spojení několika zemí), které spolupracují a zvyšují tak svoji konkurenční výhodu. Bez ohledu na velikost, čelí firmy v současné době obrovské konkurenci jak regionální, tak i globální. Firmy, které nechtějí vstupovat na mezinárodní trhy, musejí čelit čím dál tím větší konkurenci, která proniká na národní trhy.

Význam teoretického vedení pro menší firmy je daleko vyšší, protože malé firmy si nemůžou dovolit riskovat případný neúspěch díky nedostatečným kapacitám a schopnosti toto riziko absorbovat a vypořádat se s ním. Zdroje jsou totiž velice omezené a proto i dočasné krize mohou vést ke skončení činnosti firmy. MSP musejí soupeřit velice tvrdě, aby obstály ve zvyšující se konkurenci, kde velké firmy si brání svoji pozici různými dohodami.

Vstup na zahraniční trhy

Při rozhodování o vstupu na zahraniční trhy jsou klíčová tři rozhodnutí a to výběr zahraničního trhu, volba produktů a volba nejvhodnějšího způsobu vstupu na zahraniční trh. Z hlediska marketingové teorie je toto rozhodování součástí tzv. strategie vstupu na trh. Při těchto úvahách hraje velice důležitou roli předpokládaný objem produktů, čili množství výrobků nebo poskytovaných služeb, které budou firmou exportovány do cílové země. Pro výběr produktů firmy používají specifické analytické metody. Příkladem může být tzv. fázevý přístup, kdy je ve zvolené zemi nejprve proveden jednorázový marketingový průzkum zákazníků, který je zaměřený na specifické požadavky, přání a potřeby zákazníků u většího počtu produktů, po vyhodnocení výsledků výzkumu se teprve vyvíjejí uvažované produkty tak, aby co nejvíce vyhovovali potenciálním zákazníkům. Teprve poté jsou výrobky zavedeny na zvolený trh. Bez ohledu na volbu postupu při výběru produktů, je nutné vždy zohlednit přání, postoje a potřeby potenciálních zákazníků na cílovém trhu.

Jakmile se firma rozhodne o tom, že vstoupí na určitý zahraniční trh, musí také určit nejlepší způsob. Různí autoři nahlíží na volbu způsobu vstupu na zahraniční trh z odlišných pohledů, shodují se však na tom, že jednotlivé strategie vstupu jsou logicky sekvenčně provázány a liší se stupněm vazby na zahraniční prostředí. Obecně je možno internacionalizaci obchodní činnosti podniku rozdělit do několika fází. Výchozím bodem v procesu internacionalizace jsou ty podniky, které rozvíjejí své aktivity výhradně na vnitřním trhu. Konečným bodem jsou nadnárodní podniky, jež představují nejvyšší stupeň zralosti internacionalizace. Mezi těmito dvěma póly se nachází ostatní formy působení podniku na zahraničních trzích. Platí, že čím intenzivnější je zahraniční činnost, tím větší je s ní spojené riziko.

Často existují různá stadia internacionalizace současně vedle sebe, nové stupně nahrazují staré, aniž je zcela vytlačí, jeden podnik často postupuje vůči různým zemím rozdílně a proto zároveň využívá různé metody vstupu na zahraniční trh. Podle Kotlera (Kotler, 1995) má

podnik při výběru způsobu vstupu na zahraniční trh k dispozici buď nepřímý vývoz, přímý vývoz, formu licencí nebo společné podnikání a přímé investice. Tyto jednotlivé formy vstupu na zahraniční trh se liší velikostí odpovědnosti, rizika, řízení a ziskového potenciálu, což lze znázornit následovně:

nepřímý vývoz ? přímý vývoz ? licence ? společné podnikání ? přímé investice
velikost odpovědnosti, rizika, řízení a ziskového potenciálu →

Při společném podnikání vytváří zahraniční investor spolu s místním investorem v na základě společného vlastnictví a společného řízení. Přímou investicí je chápána situace, kdy zahraniční společnost koupí část nebo celou místní firmu, nebo může vybudovat vlastní zařízení. Tyto možnosti vstupu firmy na zahraniční trh lze obecně shrnout pod pojem strategické partnerství se zahraničním partnerem, avšak obsahové a definiční pojetí strategických aliancí a dalších forem partnerství není v současné světové literatuře zdaleka jednoznačné. Podstatný důvod pro tuto rozmanitost je v relativně nové a rychle se měnící manažerské problematice různých forem strategických partnerství. Volnější a pružnější a méně stabilní alianční formy vznikaly téměř živelně a pravidla pro jejich tvorbu a řízení se postupně pragmaticky vytvářejí.

Možnosti jak zvyšovat jazykové znalosti

Ačkoliv exportní aktivity neustále rostou a angličtina je v evropských zemích nejrozšířenějším jazykem užívaným v obchodních jednáních, mnohé firmy ztrácí možné potencionální zákazníky, partnery. Důvodem je nedostatečná jazyková vybavenost klíčových zaměstnanců firmy. Jak dokazují výzkumy provedené v zemích EU, manažeři často podceňují jazykové znalosti a nepovažují je za podstatné při obchodování v neanglicky mluvících státech. Schofield, (Independent on Sunday, 1998) poznamenal, že při výzkumu 2000 anglických firem bylo zjištěno, že 60 procent firem obchoduje s klienty, jejichž rodným jazykem není angličtina a že 23 procent firem bere nedostatečné jazykové znalosti jako velkou překážku začít obchodovat s konkrétní zemí. Také výzkumem malých a středních podniků provedeným Centre for Information on Language Teaching (CILT) bylo zjištěno, že jedna třetina exportérů ve Velké Británii nedokáže využít obchodní příležitosti díky slabé jazykové vybavenosti.

Výuka jazyků v MSP je velice rozmanitá. Požadavky na jazykové znalosti zaměstnanců a také na způsobu jejich zvyšování jsou často velmi specifické pro každý podnik. Některé exportní firmy neprovádí vůbec žádné aktivity v oblasti zvyšování jazykových znalostí svých zaměstnanců, zatímco jiné firmy pořádají jazykové kurzy přímo na pracovišti. Také požadavky na úroveň znalostí jsou velice diferencované a to i v rámci jednoho podniku, od učení jednoduchých frází nutných pro krátké telefonní rozhovory až po kurzy poskytující nejvyšší úroveň jazykových znalostí, které jsou potřebné u zaměstnanců vyjednávajících se zahraničními partnery. Zde je kladen důraz zejména na technické parametry, které je potřeba znát přesně, aby se předcházelo případným problémům.

Jak MSP přistupují k jazykovým vzdělávacím programům. Obecně můžeme vzdělávání rozdělit na dvě skupiny. Buďto si společnosti najímají lektory, kteří formou individuálních programů vyučují přímo na pracovišti. Tyto programy jsou zaměřeny na terminologii, která je nutná při sjednávání zakázek. Tento způsob výuky je považován za velice intenzivní, protože probíhá přímo na pracovišti a také flexibilní, protože je možné výuku velmi rychle upravit dle aktuálních potřeb firmy. Nevýhodou jsou vyšší náklady a zejména vysoké nároky kladené na

lektora. Tradičnějším přístupem je druhá způsob zvyšování jazykových znalostí, který je u menších podniků velice žádaný. Jedná se o pravidelné kurzy pořádané mimo pracoviště. Tyto kurzy jsou zaměřené na zvyšování specifické slovní zásoby, důležitých frází, které jsou nutné pro sjednávání kontraktů. Tyto kurzy nejsou ovšem tak intenzivní a flexibilní jako první způsob. Výhodou jsou nižší náklady a také menší nároky kladené na lektory.

Proč zavádět jazykové vzdělávací programy?

Není žádným překvapením, že jedním z hlavních důvodů zavádění jazykových vzdělávacích programů je snadnější navázání kontaktů v cílové zemi, které jsou nezbytné k uzavírání kontraktů. Patříčné jazykové znalosti nejsou důležité jen při jednání se zákazníky, ať současnými nebo potenciálními, ale také jsou důležité při komunikaci s úředníky, politiky a partnery v cílové zemi. Správná jazyková vybavenost je nutná při jednáních, při překladech důležitých obchodních dokumentů a materiálů. Ale jenom správná jazyková příprava nestačí. Je potřeba poznat kulturní odlišnosti v cílové zemi, které nám pomohou správně pochopit daný jazyk a ulehčí nám komunikaci a jednání a to jak na formální, tak i neformální úrovni.

Jazykové vzdělávací programy jako součást strategie podniku

Malé a střední podniky si čím dál tím více uvědomují, že díky nedostatečné jazykové vybavenosti ztrácí mnohé obchody. Některé firmy tuto situaci řeší najmutím rodilého mluvčího, popřípadě tlumočníka, který překládá z jejich mateřského jazyka do angličtiny. Jiné podniky raději investují do jazykových vzdělávacích programů a tyto programy se stávají součástí dlouhodobé strategie firmy. Nastává zde ale problém s výběrem správných podkladů a materiálů potřebných pro výuku a také najít vhodné lektory. Není těžké najít lektora s patřičnými jazykovými znalostmi, ale to neznamená, že se jedná o vhodného lektora, protože to, že je lektor dobrý v daném jazyku neznamená, že i ostatní schopnosti související s obchodem jsou na patřičné úrovni.

Závěr

Angličtina je sice nejrozšířenějším jazykem používajícím se v obchodním styku, ale v mnoha případech je znalost pouze anglického jazyka nedostačující. Zejména se zeměmi států SNS, jihovýchodní Asie je znalost rodného jazyka nutnou podmínkou pro sjednávání kontraktů. Ovšem někteří manažeři tuto skutečnost neustále podceňují a přípravě zvyšování jazykových znalostí svých zaměstnanců nevěnují patřičnou pozornost. Toto podceňování vede k nedostatečnému využívání příležitostí, popřípadě brání sjednávání obchodů úplně. Vzhledem k tomu, že se nám nepodařilo v současné době nalézt žádnou podrobnou studii, která by se podrobněji zabývala procesem internacionalizace českých malých a středních podniků, rozhodli jsme se, že provedeme rozsáhlé šetření mezi českými MSP. V rámci tohoto šetření mimo jiné budeme zkoumat jazykovou vybavenost klíčových zaměstnanců a také postoj manažerů k jazykovým vzdělávacím programům.

Literatura

- [1] BŘEČKOVÁ, P.: *Expanze českých malých a středních firem na zahraniční trhy*. 2003 [online] [cit. 2007-06-23]. Dostupné na [www <http://www.fce.vutbr.cz/veda/dk2003texty/pdf/5-1/np/breckova.pdf>](http://www.fce.vutbr.cz/veda/dk2003texty/pdf/5-1/np/breckova.pdf)

- [2] CAFFERATA, R., MENSAI, R.: *The role of information in the internationalisation of SMEs: a topological approach*. International Small Business Journal, 1995, roč. 13, č. 3, s. 35-47.
- [3] CAMPBELL, A.J.: *The effects of internal barriers on the export behaviour of small firms in a free trade environment: evidence from NAFTA*. Journal of Small Business Management, 1996, roč. 34, č. 3, s. 50-59.
- [4] PORTER, M. E.: *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. 1. vydání. New York: Free Press, 1998. 396 s., ISBN 07432-6088-0
- [5] KUBÍČKOVÁ, L., PRSOVÁ, R. Vývoj malého a středního podnikání v obchodě v ČR ACTA 2006. ACTA: mezinárodní vědecký časopis, 2006, roč. 54, č.3, s. 149-158.

Modulový vzdělávací program přenosu výsledků vědy a výzkumu do praxe

Radka Pittnerová, Petra Rydvalová
Výzkumný ústav textilních strojů Liberec, a.s.
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: petra.rydvalova@tul.cz, radka.pittnerova@vuts.cz

Abstrakt

Cílem příspěvku je seznámit odbornou veřejnost, a to jak z řad akademických pracovníků, tak i podnikatelské sféry, s výsledky projektu Operačního programu rozvoje lidských zdrojů v oblasti výzkumu a vývoje, reg. číslo: CZ.04.1.03/3.2.15.2/0210 TRANSCEN (akronym z názvu projektu „Regionální centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu“) za první rok jeho trvání (od 1. 7. 2006 do 30. 6. 2007). Cílem samotného projektu je podpořit konkurenceschopnost a udržitelný rozvoj České republiky prostřednictvím zvyšování kvalifikace pracovníků výzkumu, vývoje a inovací Libereckého kraje, se zaměřením na obory související s problematikou znalostního a technologického transferu. Z tohoto důvodu došlo v rámci aktivit uvedeného projektu ke spojení tří nejsilnějších institucí vědy a výzkumu Libereckého kraje, tedy Technické univerzity v Liberci, Výzkumného ústavu textilních strojů Liberec, a.s. a společnosti Elmarco, s.r.o. Partnerství těchto tří institucí pak poskytuje garanci kvality a životaschopnosti výsledků společného záměru vytvořit centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu. Uvedený projekt má interdisciplinární charakter, kdy jsou jednotlivé kurzy vzdělávání připravovány formou modulové výuky. Kurzy, které vedou odborníci s praktickými zkušenostmi příslušného oboru, jsou pro účastníky kurzů zcela zdarma. Další informace lze nalézt na <http://www.transcen.cz>.

Klíčová slova: Technologický transfer, inovace, projekt TRANSCEN, výsledky výzkumu, OP RLZ.

Abstract: Module educational program for transfer of scientific and research results into practice

The aim of this article is to refer the results and issues of the project “TRANSCEN - Regional Education Centre for Knowledge and Technology Transfer” (from the OP RLZ r.n. CZ.04.1.03/3.2.15.2/0210) at 15th June 2007, to the specialized public. The aim of the “TRANSCEN – Regional Education Centre for Knowledge and Technology Transfer” project is to support competitiveness and sustainable development of the Czech Republic through the enhancement of qualification of research, development and innovation workers within the Liberec Region with alignment to the fields related to the area of knowledge and technology transfer. So, on that ground the project team was created by the three strongest science and research institutions in the Liberec Region, that is Technical University of Liberec, Research Institute of Textile Machines Liberec, a.s. and Elmarco, s.r.o. Company. The partnership between named organizations gives guarantee for quality and viability of the project outcomes. The common goal of cooperating institutions is to design centre for education in the field of knowledge and technology transfer. The project has got cross-sectoral character and separate trainings are prepared like thematic program units (Technology transfer, Project management, Human resources, Financial, New technologies, Logistics, Marketing). For more information see <http://www.transcen.cz>.

Key Words: Technology Transfer, Innovation, Project TRANSCEN, Research Results, OP RLZ.

1. Úvod

Cílem příspěvku je seznámit odbornou veřejnost, a to jak z řad akademických pracovníků, tak i podnikatelské sféry, s výsledky projektu Operačního programu rozvoje lidských zdrojů v oblasti výzkumu a vývoje, reg. číslo: CZ.04.1.03/3.2.15.2/0210 TRANSCEN (akronym z názvu projektu „Regionální centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu“) za první rok jeho trvání (od 1. 7. 2006 do 30. 6. 2007). Uvedený projekt má interdisciplinární charakter, kdy jsou jednotlivé kurzy vzdělávání připravovány formou modulové výuky. Kurzy, které vedou odborníci s praktickými zkušenostmi příslušného oboru, jsou pro účastníky kurzů zcela zdarma. Další informace lze nalézt na <http://www.transcen.cz>.

2. Identifikace projektu:

Číslo operačního programu:	CZ.04.1.03
Název operačního programu:	Operační program Rozvoj lidských zdrojů
Číslo priority:	3.3
Název priority:	Rozvoj celoživotního učení
Číslo opatření:	3.3.2
Název opatření:	Podpora terciárního vzdělávání, výzkumu a vývoje
Číslo výzvy:	2
Oblast zásahu:	Rozvoj vzdělávání a odborné přípravy, která není zaměřená na konkrétní sektor (osoby, firmy)
Název grantového schématu:	Podpora terciárního vzdělávání, výzkumu a vývoje
Číslo programu podpory:	15.D
Název programu podpory:	Rozvoj lidských zdrojů v oblasti výzkumu a vývoje
Zahájení projektu:	15. 6. 2006
Doba trvání projektu:	2 roky
Registrační číslo projektu:	CZ.04.1.03/3.2.15.2/0210
Celková výše finanční podpory:	6 793 784,8 Kč
Území dopadu:	Liberecký kraj
Koordinátor projektu:	Technická univerzita v Liberci
Partneři:	Výzkumný ústav textilních strojů Liberec, a.s. Elmarco, s.r.o.

Cílem projektu je podpořit konkurenceschopnost a udržitelný rozvoj ČR prostřednictvím zvyšování kvalifikace pracovníků výzkumu, vývoje a inovací Libereckého kraje, a to v oborech souvisejících s problematikou znalostního a technologického transferu. Uvedený cíl projektu bude naplněn vytvořením a realizací nového, mezioborového programu dalšího vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu. Z tohoto důvodu došlo v rámci aktivit uvedeného projektu ke spojení tří nejsilnějších institucí vědy a výzkumu Libereckého kraje, tedy Technické univerzity v Liberci, Výzkumného ústavu textilních strojů Liberec, a.s. a společnosti Elmarco, s.r.o.

Byly zvoleny 3 cílové skupiny dopadu projektových aktivit:

- zaměstnanci institucí výzkumu a vývoje,
- akademičtí pracovníci,
- studenti vysokých škol.

Projekt je realizován ve 4 základních fázích:

- příprava znalostní základny, vzdělávacích pomůcek a mobilizace zdrojů; ✓
- realizace pilotních kurzů; ✓
- modifikace a zlepšení náplně kurzu, zpracování případových studií;
- vytvoření konečných sylabu, dokončení vzdělávacích pomůcek a studijních paketů.

Plánované výstupy:

- Min. 105 absolventů kurzů;
- Vytvořen tým školitelů;
- 7 nových modulů dalšího vzdělávání;
- 21 kurzů;
- Sylaby a výukové materiály pro další 2 povinné volitelné předměty magisterského studia;
- Výukový www portál;
- Multioborové studijní pakety;
- 1 učebnice;
- 7 regionálních případových studií;
- Regionální portál pro vědu a výzkum.

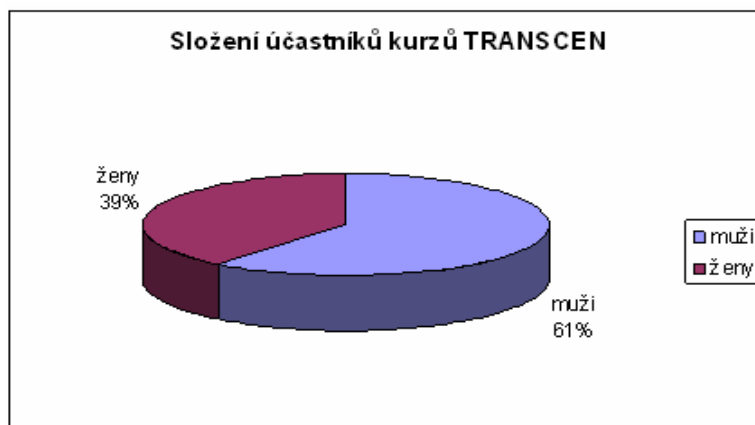
3. Revize činností za první rok trvání projektu TRANSCEN

Projektový tým má za sebou za první rok trvání projektu 4 reportovací periody, lze konstatovat, že první dvě fáze projektu jsou úspěšně ukončeny. Celkem bylo v rámci projektu TRANSCEN realizováno 23 kurzů, plánovaný počet 21 kurzů byl tedy splněn již v prvním roce realizace. Celkový počet individuálních účastníků je 146, což již po prvním roce trvání kurzů překračuje plánovaný minimální počet o 41 účastníků.

3.1. Charakteristika frekventantů kurzů TRANSCEN

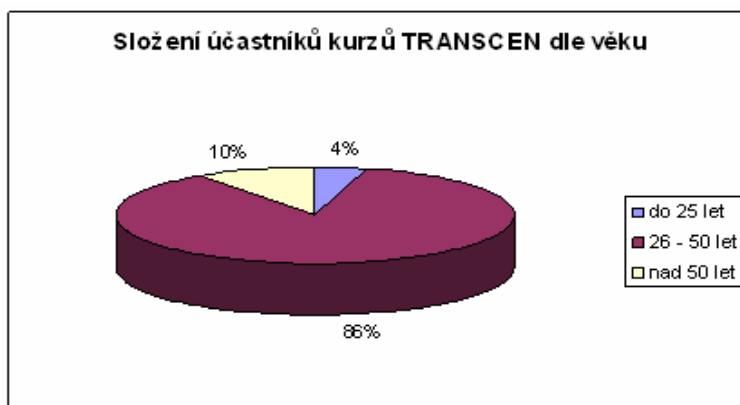
Plánovaný minimální počet účastníku byl tedy za první rok překročen o 39 %, přičemž průměrný počet účastníků na jeden kurz byl za první rok trvání projektu ve výši dvaceti účast. Základná třídící znaky pro charakteristiku účastníků kurzů TRANSCEN byly vymezeny pohlavím a věkem, viz tab. 1 až 2.

Obr. 1 Složení účastníků kurzů TRANSCEN v období od 15. 6. 2006 do 14. 6. 2007 dle pohlaví



Zdroj: vlastní zpracování

Obr. 2 Složení účastníků kurzů TRANSCEN v období od 15. 6. 2006 do 14. 6. 2007 dle věku



Zdroj: vlastní zpracování

3.2. Popis uskutečněných kurzů

V období prvního roku trvání projektu byly v rámci jednotlivých modulů uskutečněny níže uvedené kurzy.

Modul A Transfer technologií

- A1 Základy inovačních procesů;
- A2 Přenos výsledků VaV do praxe;
- A3 Ochrana duševního vlastnictví a související aspekty;
- A4 Oceňování technologií;
- A5 Průmyslové vlastnictví.

Modul B Projektové řízení

- B1 Úvod do projektového řízení;
- B2 Příprava projektových managerů;
- B4 Formování a vedení projektových týmů;
- B5 Příprava a řízení projektů rámcových programů EU;
- B6 Příprava a řízení projektů 7. RP.

Modul C Řízení lidských zdrojů

- C1 Orientace, adaptace a mentoring zaměstnance v prostředí změny;
- C2 Hodnocení pracovního výkonu;
- C3 Analýza vzdělávacích potřeb a hodnocení efektivity vzdělávání;
- C4 Příprava interních školitelů;
- C5 Inspirační zdroje rozvoje kreativity a emoční inteligence;
- C6 Lidské zdroje a inovace.

Modul D Finanční řízení

- D1 Zdroje financování pro uvedení nových poznatků do praxe;

D3 Finanční controlling;
D5 Dotační programy na podporu vědy, výzkumu a inovací;
D6 Nanotechnologie v 7. rámcovém programu;
D7 Finanční audit projektu;
D8 Účetnictví projektů VaV a praktické aspekty projektového řízení;

Modul E Nové technologie

E1 Nové trendy v aplikaci vědecko-výzkumných poznatků – nanotechnologie v praxi;
E4 New Idea Where's the beef.

Modul F Modul F Transfer technologie ve vztahu k výrobnímu systému firmy

22. června plánován kurz F4 Outsourcing v logistice;
Další kurzy modulu – podzim 2007.

Modul G Úspěšná komunikace a komercializace výsledků VaV

G1 Marketing inovací;
G3 Produktový manager a jeho role.

Na závěr každého kurzu provádějí frekventanti kurzu do připravených formulářů na pětistupňové škále hodnocení jeho kvality dle níže uvedených kritérií. Maximální počet 5 bodů vyjadřuje, že v daném kritériu kurz naplnil zcela očekávání posluchače, naopak 1 bod vyjadřuje absolutní nespokojenost posluchače.

Kritéria hodnocení:

- obsah kurzu,
- kvalita připravených pomůcek a manuálů,
- prezentační dovednosti a komunikace lektora s účastníky daného kurzu.

Na základě zpracování hodnotících formulářů (za období od 15. 6. 2006 do 14. 6. 2007) pomocí prostého aritmetického průměru bodů získaných v jednotlivých hodnocených oblastech lze konstatovat, že průměrné hodnocení kurzů je ve výši 4,71 bodů (5 bodů max.; 1 bod min.).

Z výsledků hodnocení je patrné, že všechny kurzy byly hodnoceny ze strany posluchačů velmi kladně. Složení účastníků z hlediska jejich pracovní pozice, místa bydliště či sídla zaměstnavatele bylo v souladu se zadáním projektu. Kurzu se zúčastnili pracovníci výzkumu, vývoje a inovací z firem a organizací převážně z Libereckého kraje. Aktivní účast posluchačů a převážně vyjádřená spokojenost s kurzem přispěly ke zvýšení dovedností a schopností této kategorie pracovníků, což je v souladu se zadáním projektu.

4. Diseminace projektu TRANSCEN

Komentáře k aktivitám projektového týmu TRANSCEN v období 15. 6. 2006 až 14. 6. 2007 můžete nalézt v následujících publikacích:

Konference:

- Sympozium KPE, HF TUL „České podnikatelství v evropském prostoru 2006“ (19. 9. 2006);
- NisaInvest (20. 10. 2006);
- Hradecké Ekonomické Dny (6. 2. 2007);
- IHK Dresden (22. 3. 2007);
- UTB Zlín (25. – 26. 4. 2007);
- Univerzita Palackého Olomouc (19. – 21. 6. 2007);
- LEF HF TUL (11. - 12. 9. 2007);
- Almanach k 15. letům fakulty TU v Liberci.

Odborná periodika:

- E+M Ekonomie a management,
- Inovační podnikání & transfer technologií;

Webové stránky:

- <http://www.transcen.cz>,
- <http://tuni.tul.cz>;

Nástěnky a postery;

Projektové publikace: Výkladový slovník inovací (2007);

Závěr

Aktivitty projektového týmu ve druhém roce projektu budou zaměřeny na modifikaci a zlepšení náplně kurzů, zpracování případových studií, vytvoření konečných sylabu, dokončení vzdělávacích pomůcek a studijních paketů.

Kromě toho bude v případě zájmu frekventantů uskutečněna „Letní škola přípravy a řízení mezinárodních projektů VaV“. Záměrem této letní školy bude příprava konkrétních projektů do 7. RP EU. Plánovaný termín této akce je 20.-24.srpna 2007. Témata letní školy lze shrnout následovně:

- Evropská politika výzkumu a vývoje;
- Projektové řízení;
- IPR management;
- FP7;
- Finanční řízení projektů;
- Prezentace vědeckého problému široké veřejnosti;

Jednotlivá témata povedou odborní lektori, se kterými se frekventanti již mohli setkat v kurzech projektu TRANSCEN. Což je samo o sobě zárukou kvality školení.

Pro období srpen – září 2007 jsou dále připravovány následující kurzy:

30.-31.8.2007 - G4 Prezentační dovednosti;

5.-6. 9.2007 - B1 Úvod do projektového řízení (opakování kurzu z důvodu zvýšeného zájmu, který nebylo možné uspokojit v rámci jednoho běhu kurzu);

4.9.2007 - Práce s patentovou databází, patentová řešerše.

Z uvedené revize aktivit projektového týmu lze konstatovat, že se očekávání projektu „Regionální centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu“, který je financován z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky, naplňují z celá v souladu s projektovým plánem, což lze dle stupně rozpracovanosti plánu druhého roku trvání projektu předpokládat i pro období od 15. 6. 2007 do 14. 6. 2008.

Jak uvedl prof. Ing. Vojtěch Konopa, CSc. (rektor Technické univerzity v Liberci) ve svých odpovědích časopisu Human Resources Management (28.05.2007):

Cit: „Hospodářská fakulta (TUL) realizuje se soukromými společnostmi **ojedinělý** projekt TRANSCEN zaměřený na zvyšování schopnosti průniku inovačních myšlenek do průmyslové výroby“. [1]

Literatura

- [1] *Jak zvyšovat zájmy mladých o technické obory?* [online]. [cit. 20. 6. 2007]. Dostupné z <<http://tuni.vslib.cz/clanek/2867/>>
- [2] RYDVALOVÁ, P., PITTNEROVÁ, R. TRANSCEN – Regionální centrum vzdělávání v oblasti znalostního a technologického transferu. In sborník z mezinárodního symposia KPE, 19. 9. 2006, „České podnikatelství v evropském prostoru“, ročník 5. Liberec: TUL, 2006, s. 35 - 37. ISBN 80-7372-111-2
- [3] RYDVALOVÁ, P. *Výkladový slovník inovací*. 1. vyd. Liberec: VÚTS, a.s., 2007. ISBN 978-80-903865-0-1
- [4] RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. Specifikace potenciálních klastrů v Libereckém kraji, In Sborník příspěvků z mezinárodní konference, 6. 2. 2007, „Hradecké ekonomické dny 2007. Hradec Králové: Gaudeamus, únor 2007., s. 243 – 248. ISBN 978-80-7041-824-6
- [5] RYDVALOVÁ, P. Vzděláváním k inovacím – učící se organizace. *Inovační podnikání & transfer technologií*, roč. 2007, č. 2, s. 22-24. ISSN 1210 4612
- [6] RYDVALOVÁ, P. Inovační sítě – za hranicemi individuálního podniku. In Sborník z mezinárodní konference, 26. – 27. 4. 2007, „Finance a výkonnost firem ve vědě, výuce a praxi“. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2007, s. 182. ISBN 978-80-7318-536-7
- [7] PITTNEROVÁ, R. Střednědobá revize lisabonské strategie. In Sborník z mezinárodní konference, 26. – 27. 4. 2007, „Finance a výkonnost firem ve vědě, výuce a praxi“. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2007, s. 171. ISBN 978-80-7318-536-7

The Most Common Mistakes Czechs Make When Speaking Spanish

Enrique Ramírez Espino
Technická universzita v Liberci, Hopsodářská fakulta
Katedra cizích jazyků
E-mail: enrique.ramirez@tul.cz

Abstract

Real bilingual speakers are those who are completely fluent and have a command of a foreign language without any linguistic differences from their mother tongue. It is possible when both languages were learned during a person's childhood or early youth.

So a foreign language that has been studied after childhood will never be comparable to the proficiency of one's native language. Everybody generally accepts the fact that a person expresses himself easier and thinks best in his mother tongue. Therefore, it is said that there is only one mother tongue. As a consequence of this a foreigner will ususally have – sometimes – a few mistakes, some other times more.

The purpose of this article is not to offend the Czech sensibility but to demonstrate in a friendly way some of their most frequent mistakes when speaking Spanish. According to an English teacher's opinion, many of the examples provided apply also to English.

We can find the most common mistakes in the use of articles, because there are simply no articles in Czech. Due to the fact that in Czech there are three tenses and the conditional, it is difficult to use all of the other tenses that exist in Spanish when they do not exist in one's mother tongue. Here we can find mistakes especially in the past imperfect tense, past perfect and all tenses of the subjunctive, reported speech and conditionals. The prepositions represent another aspect. In Czech, generally, the prepositions have a more precise and clarified meaning.

Key Words: Article, Czech, Mistake, Mother, Native, Tongue.

Abstrakt: Nejběžnější chyby Čechů při používání španělského jazyka

Skutečnými dvoujazyčnými mluvčími jsou ti, kteří mluví naprosto plynule a používají cizí jazyk bez jazykových rozdílů, plynoucích z jejich mateřského jazyka. Toto je možné, pokud jsou oba jazyky osvojovány v dětství či raném mládí. Proto cizí jazyk, který byl studován později nikdy nebude srovnatelný s dokonalostí rodilého mluvčího. Obecně je přijímán fakt, že člověk se vyjadřuje lépe a přemýšlí nejlépe v mateřském jazyce. Z výše uvedených důvodů lze říci, že existuje pouze jeden mateřský jazyk. V důsledku toho cizinec udělá obvykle několik málo, někdy více chyb. Cílem tohoto článku není urážet českou vnímavost, ale ukázat přátelskou formou některé nejfrekventovanější chyby ve španělštině. Podle názorů učitelů angličtiny je mnoho z uvedených příkladů chybně aplikováno rovněž v anglickém jazyce. Nejběžnější chyby můžeme najít v užití členů, jelikož v češtině členy jednoduše neexistují. Vzhledem k faktu, že čeština má tři časy a podmiňovací způsob, je těžké použít všechny ostatní časy, které existují ve španělštině, když neexistují v mateřském jazyce. Zde můžeme najít chyby zvláště v minulém nedokonavém čase, minulém dokonavém čase a všech ostatních konjunktivních, oznamovacích časech a kondicionálech. Předložky reprezentují jiný aspekt. Všeobecně mají v češtině předložky preciznější a jasnější význam.

Klíčová slova: Člen, čeština, chyba, matka, rodilý, jazyk.

For the nearly twenty years I have been living in the Czech Republic I have had the opportunity to talk with a great number of Czechs that speak Spanish with different command levels of the language, from beginner to very advanced levels. Through this experience I have been able to confirm the well known sentence that there is only one mother tongue, which means that a non-native speaker will never command a foreign language as well as his or her mother tongue. This is a fact. Nevertheless, there are exceptions to the rule.

This topic is a little sensitive because it may offend the Czech sensibility. My purpose is not to do that, but to demonstrate in a friendly way some of the most common mistakes made by Czechs when speaking Spanish. When a foreigner speaks another language, he or she may make mistakes that very often are quite cute, they are part of his or her charm.

Though Spanish and Czech are indoeuropean languages that have a certain relationship, this may sometimes provide some help for the foreign speaker but it is not possible to rely on this. There are different types of mistakes made by Czechs when they speak Spanish. We could classify them in the following way:

Gramatical Mistakes: a) pure gramatical mistakes, b) mistakes influenced by the mother tongue, c) mistakes transmitted through books, d) mistakes influenced by the dialect of a certain country and e) pronouciation mistakes

Mistakes in the use of articles are among the most frequent errors in speech. This is due to the fact that there aren't articles in Czech. The following could be considered typical examples:

Ayer fui a ___ cine y vi ___ película. Yesterday I went to cinema and saw film.

instead of

Ayer fui al cine y vi una película. Yesterday I went to the cinema and saw a film.

Señor Novák no está en / a oficina. Mr. Novák! is not in / to office.

instead of

El señor Novák no está en la oficina. Mr. Novák is not in the office.

Another problematic area is the usage of the verbs 'ser', (permanent and long term characteristics of to be), 'estar' (short term characteristic, where to be (place)) and '(haber) hay' (there is or there are). This is because in Czech there is only one verb to express these situations.

This confusion between the adverb bien – well - and the adjective bueno – good- allow such examples:

¿Cómo estás? – How are you? Estoy bueno. - I am good.

Estoy bien. - I am well.

No son dineros. They are not monies. instead of

There is not any money.

Hay jamón en la nevera. There is ham in the fridge.

The following are typical examples:

Muchas gracias por todo. Thank you very much for all.

Ayer fui en cine. Yesterday I went in cinema. instead of

Ayer fui al cine. Yesterday I went to the cinema.

Semana pasada estuvimos a casa de abuela. instead of

La semana pasada estuvimos en la casa de mi / la abuela.

Last week we were in / at (my) grandmother's house.

Although we can say this in Spanish:

Ayer estuve en la taberna. Yesterday I was in the pub.

We prefer to say: ‘Ayer fui a la taberna‘. ‘Yesterday I went to the pub‘. Just the opposite as in Czech.

We often find mistakes in the use of the imperfect tense (pretérito imperfecto de indicativo). It's usual to hear mistakes such as:

Su padre fue francés. instead of

Su padre era francés. His/Her father was French.

Place adverbs ‘aquí’ – here, ‘ahí’ – there (near), ‘allí’ – there – (far)), ‘allá’ – there (over there, far), cause constant mistakes because their use in Czech is quite flexible. The same occurs with the demonstrative pronouns ‘este’ – this, - ‘ese’ – that, and ‘aquel’ - that one far from us.

In Spanish there is relationship between the gammer used and the place, time, speech and actions taking place around us. For example when having a conversation with someone in Liberec the following would not be possible in Spanish:

Ayer estuvimos a Jablonec y aquí encontramos a Petra.

Yesterday we were in Jablonec and here we met Petra.

instead of

Ayer estuvimos a Jablonec y allí encontramos a Petra.

Yesterday we were in Jablonec and we met Petra there.

Mistakes made that come from the influence of the mother tongue:

For example, if it is four o'clock in the afternoon someone greets me in the street: 'Buenos días' - Good morning instead of 'Buenas tardes' – Good evening, this is a mistake. In Czech it is common to say "Good morning" (dobry den) in the afternoon.

Cristal cortado es típico para Nový Bor. 'Cut glass'! is typical for Nový Bor.

instead of

El cristal cortado es típico de Nový Bor. Cut glass is typical of Nový Bor.

No tengo ningunas informaciones. I have not any informations. instead of

No tengo ninguna información. I have not any information.

In some other circumstances we may say 'informaciones'.

Ayer tuve (una) pizza. instead of

Ayer me comí una pizza. or Ayer comí pizza. Yesterday I ate / had a pizza.

Comí helado/soup. instead of Tomé helado/sopa. I had ice cream / soup.

Tengo el examen. I have got the exam. instead of

Aprobé / Pasé el examen. I passed the exam.

Petra visita la escuela. Petra visits the school. instead of

Petra va a la escuela. or Petra goes to school.

This mistake using the verb 'visitar' is due to the fact that 'visit' in Czech has more meanings than in Spanish.

There is not even a grammatical mistake in the following sentence but we simply do not use this expression:

'Petra frecuenta la escuela'. Petra frequents school.

false cognates - There are some false cognates that can even be found in dictionaries. One example which demonstrates this fact is that the Spanish suffix 'mente' corresponds to the English suffix 'ly'. Thus, 'seguro', which in English means 'sure', can be augmented into

'seguramente', meaning 'probably'. 'Seguramente' is often translated incorrectly into Czech along the lines of some of its other meanings, such as 'sure' or 'surely' (jistě), instead of its correct meaning ('probably'). Due to the fact that the Czech noun 'rekonstrukce' looks like 'reconstrucción' it is often wrongly used. We say instead of 'remodelación' – remodelation, 'restauración' - restoration.

In the following examples the words 'house', 'technique', 'nature' and 'tourist' have more meanings in Czech than in Spanish.

___ turistas visitan las montañas. Tourists! visit the mountains.

instead of

Los excursionistas van a las montañas. Hikers go to the mountains

Los excursionistas caminan por las montañas. Hikers walk in the mountains.

Hay muchas casas altas en el centro. There are many tall houses downtown.

instead of

Hay muchos edificios altos en el centro. There are many tall buildings downtown.

Usaron técnica militar. instead of

Usaron equipo militar. They used military equipment.

Me gusta pasear por ___ naturaleza. I like to have a walk in ___ nature. instead of

Me gusta pasear por el bosque / campo. I like to have a walk in the woods / countryside.

Speaking out of the house, for example at school.

Vengo a casa para Navidad. I come home for Christmas. instead of

Voy a casa para Navidad. I go home for Christmas.

Me gustaría que nos visitas. I would like you visit us. instead of

Me gustaría que nos visitaseis. I would like you to visit us.

La doctora me dijo que compro medicina inmediatamente.

instead of

La doctora me dijo que comprara inmediatamente medicina.

The doctor told me to buy medicine immediately.

Petra me escribió que aquello ya ha pasado no es importante.

instead of

Petra me comentó que aquello ya había pasado y que no era importante.

The mistakes in the examples above result from the fact that reported speech in Czech language differs significantly from Spanish: *Petra wrote me that that had already happened and that it wasn't important.*

pronunciation

Czechs can pronounce without difficulties the double rr, but they don't differentiate between the rolled 'rr' and the single 'r'sounds. In Spanish there are words which are only differentiated by the simple and rolled "r", but have drastic differences in meaning. The following table shows some examples:

ahora	now	ahorra	He / She saves. save
caro	expensive	carro	cart
cero	zero	cerro	hill
coro	choir, chorus	corro	I run
mira	look	mirra	myrrh
pera	pear	perra	dog (feminine)
pero	but	perro	dog (masculine)
poro	pore	porro	leek

B and v - There are two allophones for the phonem /b/ (orthography b, v). The first one is fricative, the second one is occlusive. The difference between both is nearly imperceptible. However Czechs often pronounce 'veinte' – twenty as 'weinty'.

Literature

- [1] Králova, J. et al.: ¿Fiesta! FRAUS, Plzeň, 2000.
- [2] Sánchez, J. et al.: Español 2000 SGEL, Madrid, 1991.
- [3] Castro, F et al.: Ven 1, edelsa, Madrid, 1995.

International Surveys – Employment of Females and Males by Selected Economic Sectors

Pavla Řehořová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: pavla.rehoroova@tul.cz

Abstract

There has been written many times in various publications that the position of males and females on labour market in the Czech Republic, and also in the European Union, varies in a significant way; the chances of males and females for a success on labour market has always drawn apart. In my contribution I would like to focus on the description of current situation in our republic, then on the questions of equal dealing with males and females in work in countries of the European Union. The essential part of this article will be created by an analysis of males and females employment in selected economic sectors, again in term of all countries of the European Union. In primary sector, i. e. above all the agriculture and mining, there is the situation in all countries of the European Union almost identical – no big differencies in employment of males and females. In secondary sector, i. e. in manufacturing industry, there is the situation very similar like in primary sector but with one difference, in industry there work in average 20 % of females less than males. In tertiary sector, i. e. in services, there it is on the contrary, there work about 20 % of females more than males. Gender questions are very similar within all countries of the European Union, except of some members like for example Bulgaria, Lithuania, Romania or Greece. We may supposed that these countries will get near to other european countries, nevertheless the tradition in their economies is very strong and plays there very important role.

Key Words: *Employment in Economic Sectors within the EU, Discrimination, Obligatory Payments.*

Abstrakt: Mezinárodní srovnání – zaměstnanost žen a mužů v jednotlivých ekonomických sektorech

Jak již bylo mnohokrát popsáno v různých publikacích, postavení mužů a žen na trhu práce v České republice, ale i v Evropské unii, se stále výrazným způsobem odlišuje; šance mužů a žen na úspěch na trhu práce se stále významně rozcházejí. Ve svém příspěvku bych se chtěla zaměřit na popis stávající situace v naší republice, dále pak na problematiku rovného zacházení s muži a ženami v zaměstnání v zemích Evropské unie. Podstatnou část tohoto článku bude tvořit rozbor zaměstnanosti mužů a žen v jednotlivých ekonomických sektorech, a to opět z hlediska všech zemí Evropské unie. V primárním sektoru, tj. především oblast zemědělství a těžby, je situace v zemích Evropské unie téměř totožná – žádné velké rozdíly v zaměstnanosti žen a mužů. V sekundárním sektoru, tj. ve zpracovatelském průmyslu, je situace velmi podobná jako v primárním sektoru s tím rozdílem, že v průmyslu pracuje v průměru 20 % méně žen než mužů. V terciárním sektoru, v oblasti služeb, je tomu naopak, pracuje zde asi o 20 % více žen než-li mužů. Genderová problematika je velmi podobná v rámci všech zemí Evropské unie, s výjimkou některých členů jako je např. Bulharsko, Litva, Rumunsko či Řecko. Lze předpokládat, že tyto země se v budoucnu budou blížit ostatním evropským zemím, nicméně tradice v jejich ekonomikách hraje obrovskou roli.

Klíčová slova: *Zaměstnanost v ekonomických sektorech v rámci EU, diskriminace, povinné odvody.*

1. Introduction – situation in the Czech Republic

The question of observance of human rights and democratic principles has become recently a very important topic of the current time. Despite of significant changes of law and social mind of society we may meet with discrimination on the basis of age, ethnicity, human race, religion, sexuality or gender.

The average wage in the Czech Republic surpassed the line of 20 000 CZK in 2006. According to the Czech Statistical Office females in our country have the average wage steady significantly lower than males, in other words females receive on average only cca three quarters of male wage.

Discrimination in work doesn't stem only in stiff notions of males and females characters. The fact, which always recovers it, is very relevant separation of male and female spheres in education and job places offer. This segregation doesn't have any equivalent in the western Europe.

2. Equal dealing with males and females (in the EU)

Formal equality of citizens without the difference of gender is in our country, and also in other countries of the EU, warrants by the Constitution, let us say by the Declaration of Basic Rights and Freedoms, which is its component. Further the EU insists on the principle that in all member countries will be equal dealing with employed males and also females.

The EU obligates the member countries to respect the rule that females and males will receive for the same job the same wage. By the term „wage“ we don't mean only the „basic wage“ but also other additional payments (in financial or natural form). The employees have to receive at least the minimum wages (see Table 1).

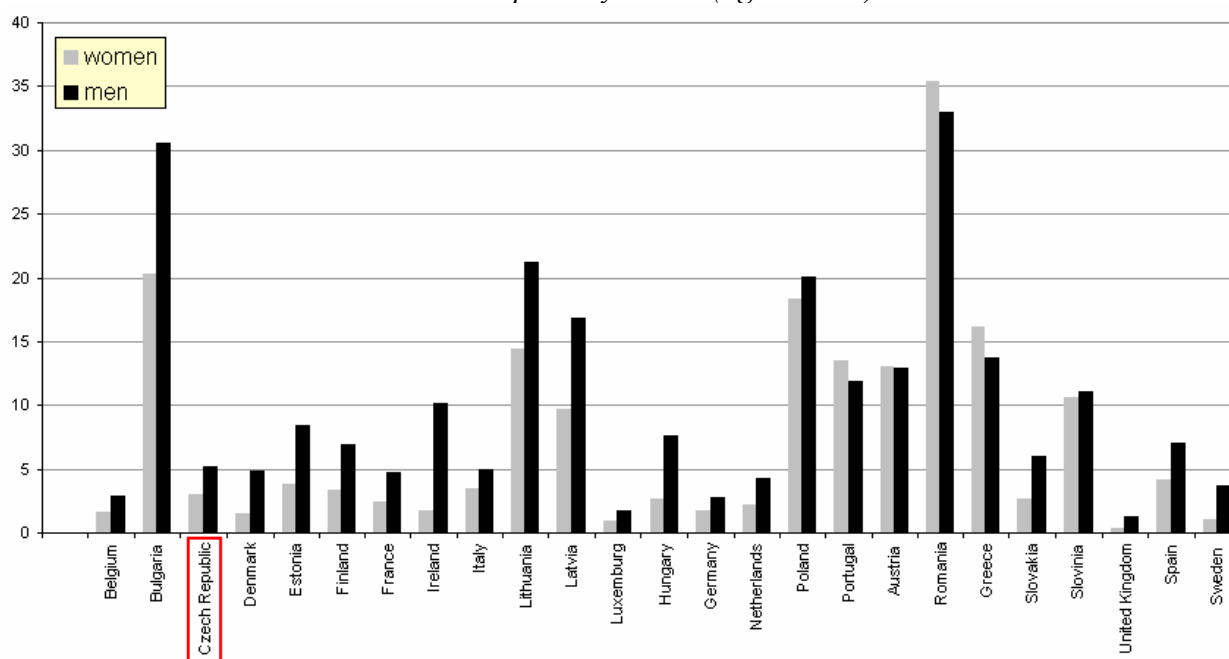
Table 1 Minimum wages and obligatory payments in the EU countries

Country	Min. wages (EUR)	Employer's payment (% of gross wage)	Employee's payment (% of gross wage)	Country	Min. wages (EUR)	Employer's payment (% of gross wage)	Employee's payment (% of gross wage)
Belgium	1.234	24,96	13,07	Germany	-	21,4	21,4
Malta	584	10	10	Netherlands	1.285	18,13	5,2
Czech Republic	264	35	12,5	Poland	223	23,4 - 29,18	18,71 - 21,16
Denmark	-	20 EUR	8 % + 10 EUR	Portugal	386	23,75	11
Estonia	192	33	0	Austria	-	31,3	17,95
Finland	-	0	20,8 - 22,9	Cyprus	628	10	6,3
France	1.254	cca 47	cca 18	Greece	-	till 31,11	till 19,35
Ireland	1.326	8,5 - 10,75	0	Slovakia	182	35,2	13,4
Italy	-	26 - 30	13 - 15	Slovenia	512	16,1 - 27,9	22,1
Lithuania	159	0	31	United Kingdom	1.272	11,8	11
Latvia	128	24,09	9	Spain	541	31,6 - 44,1	6,35
Luxemburg	1.503	12,55 - 20,16	11,8 - 14,05	Sweden	-	32,28	7
Hungary	247	33,5	13,5				

3. Employment of females (F) and males (M) by selected economic sectors (in the EU)

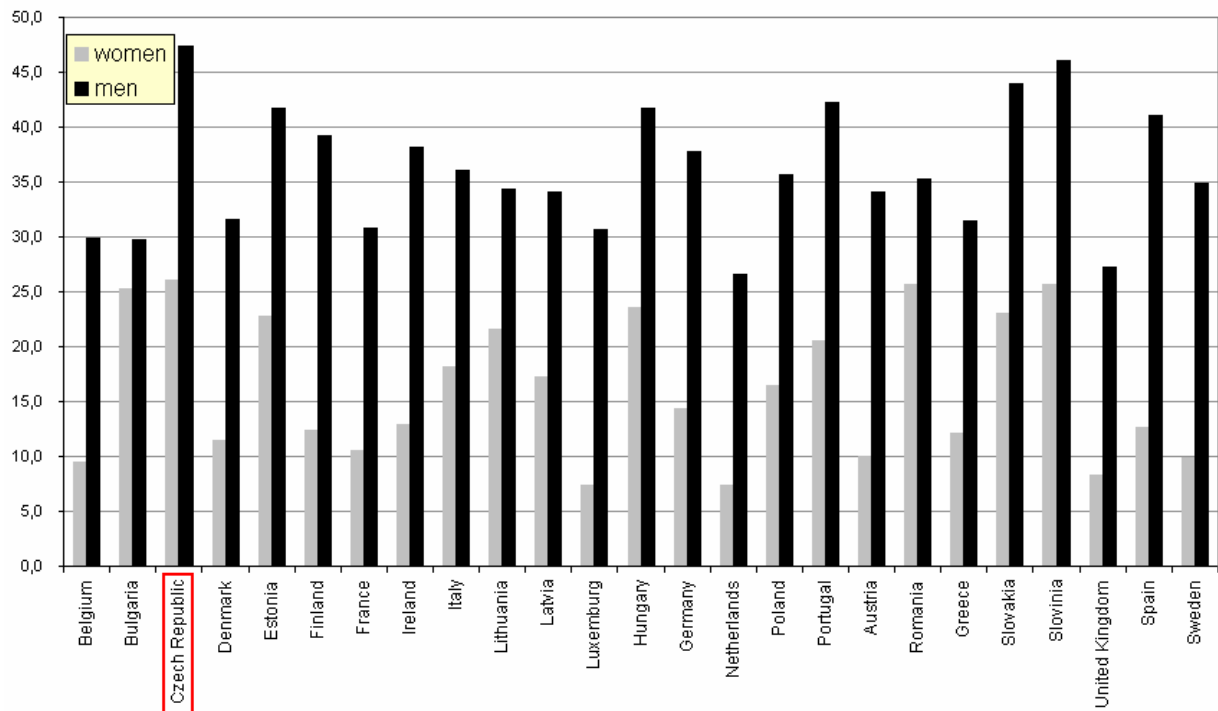
Generally we may say that in primary sector the percentages of employed males and females don't differ particularly in the individual countries of the EU, they are almost identical (i. e. in the Czech Republic – 5,2 % M and 3,0 % F, in Luxembourg – 1,7 % M and 0,9 % F, in Slovenia – 11,1% M and 10,6 % F, etc.). Except Portugal (13,5 % M vs. 11,9 % F), Austria (13,0 % M vs. 12,9 % F), Greece (16,1 % M vs. 3,7 % F) and Romania (35,4 % M vs. 33,0 % F) in agriculture work in individual countries of the EU always more males than females (see Chart 1). In secondary and tertiary sector there is the situation in all countries of the EU invaried, i. e. without any exceptions – in industry there work more males than females (see Chart 2); on the contrary in services, there employment of females outweighs employment of males (see Chart 3).

Chart 1 Situation in primary sector (agriculture) – in %



From Chart 1 it is evident that the minimum percentage of males and females (interval 1,0 – 3,0 %) works in primary sector in the following countries: Belgium, Luxembourg, Germany, United Kingdom and Sweden. On the other side, the highest employment of males and females (interval 15,0 – 35,0 %) in this sector is in Bulgaria, Lithuania, Poland, Romania and Greece.

Chart 2 Situation in secondary sector (industry) – in %



From Chart 2 results that in high market economies the situation in secondary sector is very similar, i. e. in industry works in all these countries on average about ± 20 % of females less than males.

Chart 3 Situation in tertiary sector (services) – in %

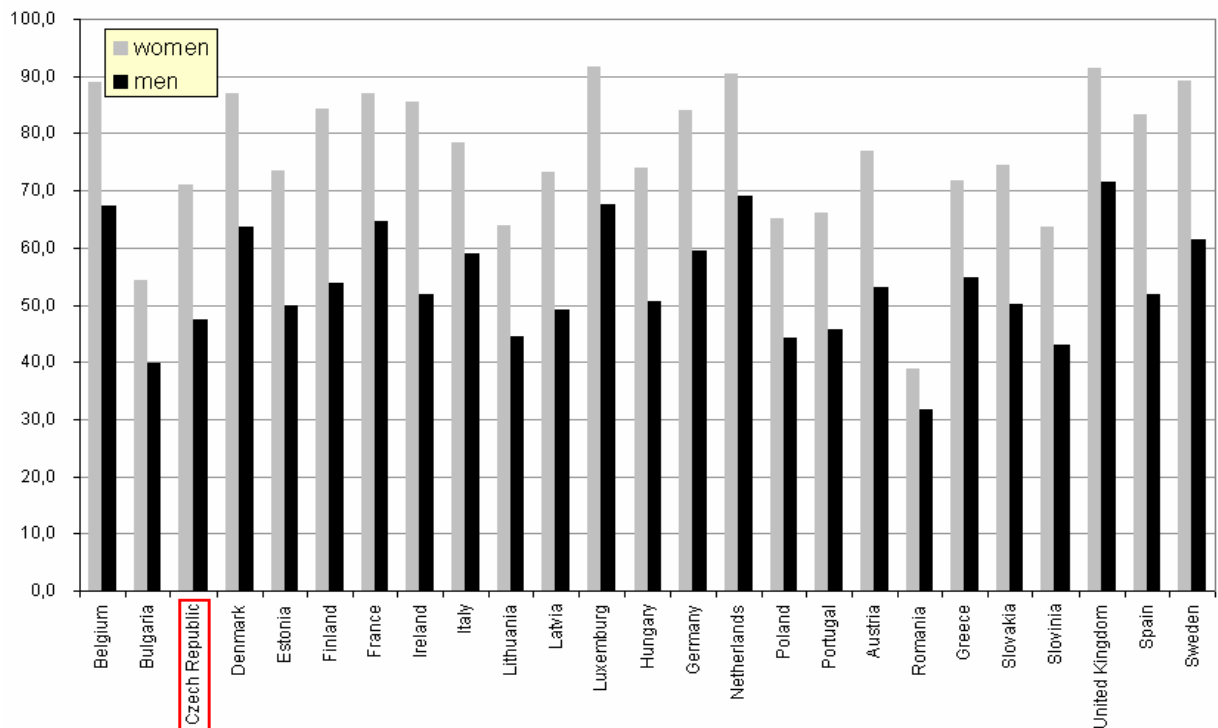


Chart 3 displays the opposite situation: in high market economies there is the situation in this

sector also very similar, but in services works in all these countries on average about $\pm 20\%$ of females more than males.

4. Conclusion

Discrimination in work or other social activities is a reality that is not able to abolish with any law or restriction. The big hopes for more radical decrease in unequal opportunities of employees (above all in the Czech Republic) I see in generational replacement of top management in our enterprises and in assumption of foreign firms' business culture. The young generation disposes generally of more quality education, non-stigmatized with communist ideology and its thinking isn't linked so much with the stereotypes like by older generations. We may then expect that managers will more accept, pay, etc. the employees on the basis of their performance, experience, benefit for employers ... not on the basis of their human race, nationality, ethnicity or gender.

Tento příspěvek vznikl v rámci výzkumného projektu „Problematika CSR se zaměřením na lidský kapitál, Gender Studies a environmentální management“ realizovaného za finanční podpory specifického výzkumu na Hospodářské fakultě Technické univerzity v Liberci.

Literature

- [1] KOLEKTIV AUTORŮ. Pravidla pro volný pohyb služeb a svobodu usazování. Praha: Svaz obchodu a cestovního ruchu, 2006. ISBN 80-239-7718-0. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/files/2005/070108_brozuraeicsocr.pdf>
- [2] RENZETTI, C. M., CURRAN, D. J. Ženy, muži a společnost. 1. vyd. Praha: Univerzita Karlova v Praze, 2003. ISBN 80-246-0525-2
- [3] VYHLÍDAL, J., MAREŠ, P. Mění se rizika a šance na trhu práce. 1. vyd. Praha: VÚPSV Praha, 2006. ISBN 80-87007-07-7
- [4] Práce a mzdy – EU25. Dostupné z: <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>

The Aims of Foreign Language Education

Hana Stárová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra cizích jazyků

E-mail: hana.starova@tul.cz

Abstract

The article is focused on the aims of foreign language education especially at universities. It points out that language competence has become a matter of vital importance. Much more people now than before feel the need to gain some knowledge of one foreign language at least. The most important demand is to be able to communicate fluently in a foreign language, it means to speak in normal speed, to understand well and to be understood. The main things that anybody needs to learn a foreign language are: exposure, motivation and opportunity for use. The great emphasis is put on the foreign language for specific purposes, most importantly on English for specific purposes (ESP). Courses of ESP have gradually become widespread because of a crucial need to use English internationally in science and technology, business and commerce, law and diplomacy. Knowledge of English is crucial to gain access to scientific and other specific and professional materials published in books or journals or on the Internet. ESP is looking toward a particular goal or purpose, it is more content – specific; this includes way more than just vocabulary: it includes concepts, discourse styles, the culture of the field. ESP tends to be at a higher level of English. All the aims of foreign language teaching pay regard to the main purpose of language, which is communication between people.

Key Words: *Applied Linguistics, Aim, Purpose, Vocabulary, Language Knowledge, Field, Motivation, Opportunity, Communication.*

Abstrakt: Cíle výuky cizích jazyků

Článek se zaměřuje na cíle výuky cizích jazyků. Zdůrazňuje, jak je v současné době nezbytné ovládat alespoň jeden cizí jazyk. Zřejmě nejdůležitějším požadavkem všech, kteří se cizí jazyk učí je naučit se dobře mluvit a dobře rozumět. Každý, kdo se učí cizí jazyk, potřebuje být s tímto jazykem velmi často v kontaktu, mít motivaci a také příležitosti, kde jazyk využívat. Velký důraz na vysokých školách je kladen na odborný cizí jazyk, v současné době zvláště na anglický odborný jazyk. Jazykové kurzy odborné angličtiny se velmi rozšířily na nefilologicky zaměřených fakultách a to zvláště proto, že angličtina je mezinárodně nejvíce používána ve vědě, technice, v mezinárodním obchodě, v právní politice i diplomacii. Kdo chce mít kontakt se světem a mít přístup k různým vědeckým a profesním materiálům publikovaným v odborných časopisech, monografiích nebo na Internetu, musí ovládat angličtinu. Odborná angličtina má speciální zaměření podle oboru, speciálně zpracované odborné texty, nejedná se pouze o zvláštní oborovou terminologii, ale také o odborný projev a odborný styl. Odborná angličtina je náročnější a staví na znalostech obecné angličtiny. Všechny cíle výuky cizích jazyků vedou k tomu nejdůležitějšímu cíli a tím je komunikace mezi lidmi.

Klíčová slova: *Aplikovaná lingvistika, cíl, účel, slovní zásoba, znalost jazyka, obor, motivace, příležitost, komunikace.*

It is becoming ever more important and necessary for managers, engineers, technologists, scientists and others to have knowledge of one or more foreign languages. All the institutions of higher education must increasingly provide foreign language tuition designed to meet specific career needs. The departments of foreign languages at non-philological faculties make crossing from general foreign language into more professionally-directed arena.

Especially courses of English for specific purposes (ESP) have gradually become widespread because of a crucial need to use English internationally in science and technology, business and commerce, law and diplomacy. Knowledge of English is crucial to gain access to scientific and other specific and professional materials published in books or journals or on the Internet. ESP is looking toward a particular goal or purpose, it is more content – specific; this includes way more than just vocabulary: it includes concepts, discourse styles, the culture of the field. ESP tends to be at a higher level of English. The field seems to do a good job with beginners and intermediate students, but the higher and highest levels are often neglected in terms of classes available, textbooks appropriate for their level and teachers being trained to answer highly sophisticated questions about the language.

The aims of foreign language education are both general and specific. The general aims are to contribute to the development of students' personality. The specific aims are practical and are

- to enable students to understand speech at normal speed,
- to enable them to speak the language fluently and intelligibly,
- to enable them to read with ease and understanding,
- to enable them to express themselves in writing.

All these aims pay regard to the main purpose of language, which is communication between people.

The development of these specific aims should be integrated into the foreign language lessons at all levels. The students should gain a proficiency in the general language at the secondary schools so that at the university they can move on to the more difficult and specific language. Applied linguistics is becoming an urgent necessity and it is very important to provide undergraduates with specific fundamentals at the university.

At present we view the field of a foreign language for specific purposes in a different way in comparison with the past. In the past the teachers and other people involved in teaching languages for special purposes believed that their main aim was to teach a general language with technical vocabulary of a given field or profession. Nowadays the teachers recognize the importance of needs analysis in the field before starting the course. Every teacher of ESP should develop curriculum for a specific purpose and choose and develop materials for a specific purpose. The important thing is to find out how language is used in real situations in the specific field and to prepare and develop appropriate materials and methodologies for listening and speaking, as well as for reading and writing based on actual needs of students. It is important to remember that students must be prepared to put in a fair amount of self-study on a regular basis if their knowledge of a language is to improve. Teachers are a valuable resource but in the end it is down to the student to get to grips with the language.

The communication is effected by speech, by print and by writing. Linguists distinguish between the *spoken language*, which develops spontaneously, according to the needs of the moment and the *written language*, which is very carefully considered and constructed.

Students need knowledge of both types, which are the aims of foreign language education. Writing is a skill not to be ignored.

The distinguishing features of technical English (especially in a written form) are: clarity, logic, conciseness, objectivity and of course, readability. A first step towards meeting these requirements is to consider the various uses to which language is put in technical as opposed to creative writing. Students need to do a lot of writing eg. they take notes from lectures and textbooks, they prepare presentations, projects and they have to write reports. Students should know how to write project reports, because the success of it depends on how precisely they can express the thoughts in a foreign language. Every report should have the following sections:

- Title page
- Abstract or Summary
- Introduction and Aims
- Discussion on results and used methods
- Conclusions
- Recommendations
- References
- Appendices

There is grammar in there too, for the needs of the students are still very language – focused: futures, comparatives, conditionals together with pronunciation points.

I would like to mention, for example, some grammar structures needing attention in technical English.

Students need to be clear about how to form and when to use the basic constructions with **verbs** in simple, progressive and perfect tenses, and in active and passive mood. **Passives** in English are traditionally used in technical writing, particularly in specific reports and presentations. **Model verbs** are a difficult area, because each verb performs a variety of different functions, and need thorough research. **Infinitives** and **gerunds** are another major area for study. **Relative pronouns** are important as they help to link ideas together and enable the student to write in a more complex way. **Articles, quantifiers, countable and uncountable nouns** constitute a complex grammar area and pose particular problems for students who do not have equivalents in their native language.

Conclusion

Advantages of foreign language knowledge are undoubtable. The language is the way for understanding other styles of living, different culture, which results in better intercultural toleration. Besides this, language knowledge makes work, study and travelling in the world easier and also makes intercultural communication possible. The study of English (or other foreign language) is the investment that repays many times over the energy, enthusiasm, money you put into it.

Literature:

- [1] HUTCHINSON, T., WATERS, A.: 1987. English for specific purposes: A learning-centred Approach. Cambridge: Cambridge University Press.
- [2] KENNEDY, C., BOLITHO, R.: 1984. English for specific purposes. London: MacMillan Press Ltd.
- [3] TRIBBLE, C.: 1996. Writing. Oxford: Oxford University Press
- [4] MURPHY, R.: 1995. English Grammar in Use. 2nd edition, Cambridge: Cambridge University Press

Analýza trhu práce v Ústeckém kraji metodou gender mainstreaming

Jana Šimanová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: jana.simanova@seznam.cz

Abstrakt

Článek je zaměřen na problematiku zaměstnávání žen po mateřské dovolené a s dětmi v předškolním věku v Ústeckém kraji. V úvodu je vymezen pojem gender mainstreaming jako nástroj, který umožňuje lépe chápat příčiny sociální a ekonomické nerovnosti v naší společnosti a nabídnout vhodné strategie k řešení této nerovnosti. Dále je zde interpretováno několik statistických dat týkajících se zaměstnanosti žen a mužů v Evropské unii.

Článek logicky navazuje na předchozí provedené analýzy „Bariéry“ a „Nabídka“, které byly pro Ústecký kraj zpracovány v rámci evropské iniciativy EQUAL. Cílem analýzy Bariéry bylo na základě dotazníkových šetření vyhodnotit základní bariéry návratu a uplatnění žen na trhu práce. Analýza Nabídka reflektuje možnosti zaměstnání osob z cílových skupin tak, jak je uvedli zaměstnavatelé. Článek se věnuje analýze trhu práce z pohledu cílových skupin a dále situační a konjunkturální analýze ekonomických odvětví dle OKEČ z hlediska perspektivnosti pro zaměstnávání osob z cílových skupin. Výsledky všech výše zmíněných analýz jsou společně shrnuty v závěru článku, který zároveň obsahuje doporučení pro rozvoj partnerství v oblasti gender mainstreamingu v Ústeckém kraji.

Klíčová slova: Gender mainstreaming, trh práce, OKEČ, EQUAL, Ústecký kraj, trendová analýza.

Abstract: Analysis of the Labour Market in the Ústecký Region Using the Method of Gender Mainstreaming

The paper is focused on after maternity leave and pre-school age children bringing up women employment questions in the European Union. In the introduction there is definition of gender mainstreaming as an instrument that enables better understanding to social and economic inequality causes in the society and order suitable strategies to solve this inequality. There are also interpreted some statistic data concerning men and women employment in the European Union.

The paper logically continue previous analysis Barriers and Order those have been elaborated for Ústecký region under the objective of the European initiative EQUAL. The aim of the analysis Barriers consists in indentification of the main barriers of target groups labour market re-entry. Analysis Order reflects the target groups people employment demand by the employers references. The paper is dedicated to labour market analysis from the above mentioned target groups point of view and to positional and boom – bust analysis of the economic activity branches from the women employment point of view. The results of all above mentioned analysis have been summarized in the conclusion together with gender mainstreaming partnership development recommendations in the Ústecký region.

Key Words: Gender Mainstreaming, Labour Market, OKEČ, EQUAL, Ústecký Region, Trend Analysis.

1. Úvod

1. 1 Vymezení pojmu „gender mainstreaming“

Gender mainstreaming (dále jen GeM) znamená "prostoupení" hlediska vyrovnávání příležitostí nejen pro muže a ženy, ale osoby jakkoli znevýhodněné, a to všemi koncepčními a rozhodovacími procesy ve všech jejich fázích, včetně plánování, provádění a vyhodnocování. Před přijetím jakéhokoli rozhodnutí je nutné vyhodnotit dopad tohoto rozhodnutí na muže a na ženy, resp. osoby z cílových skupin. Zjistí-li se, že jedna z cílových skupin bude negativně ovlivněna musí ten, kdo rozhodnutí přijímá podniknout kroky k tomu, aby škodlivé účinky příslušného rozhodnutí odstranil nebo alespoň minimalizoval.[1]

GeM je nástroj, který umožňuje lépe chápat příčiny sociální a ekonomické nerovnosti v naší společnosti a nabídnout vhodné strategie k řešení této nerovnosti. Cílem je dosažení rovnosti mezi ženami a muži, resp. cílovými skupinami.

Rovnost může znamenat, že je se všemi zacházeno naprosto stejně (například při mzdových otázkách), ale také naprosto rozdílně bereme-li v potaz specifické rozdíly (mateřství, kvalifikace, věk, národnostní příslušnost atp.). Může to znamenat zavádění specifických akcí zaměřených na různé cílové skupiny (v klasickém pojetí GeM na ženy a muže) s cílem řešit přetrvávající nerovnosti nebo měnit tradiční politické přístupy ve snaze přizpůsobit se rozmanitosti okolností. Gender Mainstreaming může uvolnit cestu k hledání společných východisek a uspokojení potřeb každého, ať už skupiny nebo jednotlivce, aniž by byla přijímána vize světa, jež je určena výhradně jednostrannou dominantní kulturou.

Česká vláda tuto metodu rovněž uznala jako legitimní nástroj pro výkon politiky rovných příležitostí mužů a žen v ČR a zařadila její aplikaci mezi prioritní úkoly v této oblasti (viz vládní usnesení č. 456 z 9. května 2001).

GeM řízený proces, který vyžaduje politickou aktivitu, má své cíle a indikátory.

- Cílem GeM je snižování chudoby, podpoře ekonomického růstu a posilování občanské soudržnosti.
- GeM je aktivním procesem vypracovaným s cílem řešit nerovnosti, jež mohou – a také tak činí – diskriminovat jedno z pohlaví či cílovou skupinu.
- GeM je rozumný z ekonomického hlediska, neboť zajišťuje, aby ženy i muži byli aktivní, a využívá 100 % produktivní pracovní síly.
- GeM uznává, že pohlaví je jedním z nejzásadnějších organizačních rysů společnosti a že ovlivňuje naše životy od chvíle, kdy přicházíme na svět.
- GeM předpokládá, že je uznávána mužská i ženská identita.
- GeM uznává, že v životě mužů a žen existují rozdíly, a proto se tedy i naše potřeby, zkušenosti a priority liší.
- GeM vyžaduje odhodlání dosáhnout vyváženého rozdělení odpovědností mezi ženami a muži.

1.2 Trh práce obecně prizmatem GeM

Trh práce stále upřednostňuje muže před ženami a odráží a posiluje tradiční vnímání jejich rolí v domácnosti, přičemž se polarizuje stávající rozdělení, navzdory tomu, že je naprosto

jasné, že životní styl většiny žen, ale také mnoha mužů, již nelze takto přesně rozlišovat. Jsou to ženy, kdo pracuje na kratší úvazek, nebo se vzdají kariéry vyžadující plné nasazení v případě, že to potřeby rodiny vyžadují. Výsledkem je, že právě ženy tvoří většinu nezaměstnaných, špatně placených, pečujících o druhé, a podobně.

Otázkou není, jak „zapojit“ ženy do jednotlivých procesů, ale jak tyto procesy upravit, aby vytvořily prostor pro zapojení žen i mužů.

V 15 členských státech EU došlo v 80. letech, ba dokonce ještě dříve, k mohutnému nástupu žen na trh práce, tento jev však nebyl doprovázen odstraněním segregace na poli jednotlivých oborů, v oblasti zaměstnávání či pracovních příležitostí. Většina žen stále pracuje ve skupině vyhrazených sektorů a vymezených povoláních. Převažují u nich částečné pracovní úvazky, jsou do značné míry vylučovány z možností pracovat v odpovědných funkcích, jsou méně placeny než muži, více než mužům jim hrozí nezaměstnanost a čelí většímu riziku chudoby.[2]

Míra zaměstnanosti žen stoupala více než zaměstnanost mužů. V porovnání s první polovinou 90. let, kdy byla méně než 50 %, je nyní na úrovni 55,6 %. Ale propast v porovnání s muži je stále hluboká. V evropské patnáctce je rozdíl mezi ženskou a mužskou zaměstnaností 17,2 procenta, v EU-25 tento rozdíl dosahuje 16,3 %.[2]¹

Stabilní, ale stále vysoká zůstává segregace v závislosti na příslušnosti k pohlaví v rámci určitých zaměstnání nebo oborů. Ženy převládají ve zdravotnictví a sociálních službách, vzdělávání, veřejných úřadech a maloobchodě, a na druhé straně je nesrovnatelně větší počet mužů působících jako techničtí pracovníci, inženýři, finančníci a manažeři. Přestože se na vysoce odpovědná místa dostává nyní více žen, muži mají stále dvakrát větší šanci, že zaujmou manažerský post, a více než třikrát větší naději, že se stanou vrcholovými manažery. Podstatně méně žen než mužů pracuje ve funkcích s kontrolní odpovědností, a tento rozdíl ještě dále narůstá se zvyšující se věkovou kategorií.[2]

Mezi ženami a muži stále ještě přetrvává rozdíl ve mzdách – zřejmě jedna z nejviditelnějších nerovností, na které ženy v práci narážejí. Ženy v EU si průměrně vydělávají pouze 84 % průměrné mzdy mužů – 89 % ve veřejném sektoru a 76 % v sektoru soukromém.[2]

Ženy tvoří 77 % nejhůře placených pracujících v EU, muži 23 %. Riziko chudoby je pro ženy v porovnání s muži vyšší o 3 %. [2]

V práci na částečný úvazek silně převažují ženy. V evropské patnáctce pracuje na částečný pracovní úvazek 34 % žen, v evropské pětadvacítce jich je 30 %. Naproti tomu na částečný úvazek pracuje v evropské patnáctce a v evropské pětadvacítce 7 % mužů.[2]

V evropské patnáctce pracují ženy, které mají děti, o 12 hodin méně než muži, kteří mají děti, v evropské pětadvacítce činí tento rozdíl 11 hodin. Vykazují také nižší míru zaměstnanosti než bezdětné ženy, a to o 12,7 procentních bodů.[2]

¹ V rámci Lisabonské strategie (pilíř zvyšování konkurenceschopnosti) je vytyčen cíl - dosáhnout do roku 2010 60 % míry zaměstnanosti žen, kterého pravděpodobně nebude dosaženo bez dalšího úsilí, které je nutno vyvinout na poli genderové rovnosti. Má-li být stanovený cíl naplněn, musí na trh práce do roku 2010 vstoupit alespoň 6 milionů žen.

Muži, kteří mají děti, vykazují míru zaměstnanosti o 9,5 procentních bodů vyšší než muži bezdětní.[2]

Ženy v porovnání s muži dosahují lepšího vzdělání. Rozdíl mezi ženami a muži s dokončeným středoškolským vzděláním ve věkové kategorii 20 - 24 let je v evropské patnáctce 6 procentních bodů, a v evropské pětadvacítkě 5 procentních bodů. Ženy tvoří v EU většinu vysokoškolsky vzdělaných osob (55 %), i když výběr jejich studií stále nese znaky tradičních genderových stereotypních vzorců - v roce 2001 jich v oblasti věd, matematiky a informatiky získalo vysokoškolský diplom 36 %, ve strojírenství pak 21 %.[2]

2. Situační analýza trhu práce v Ústeckém kraji z pohledu cílových skupin

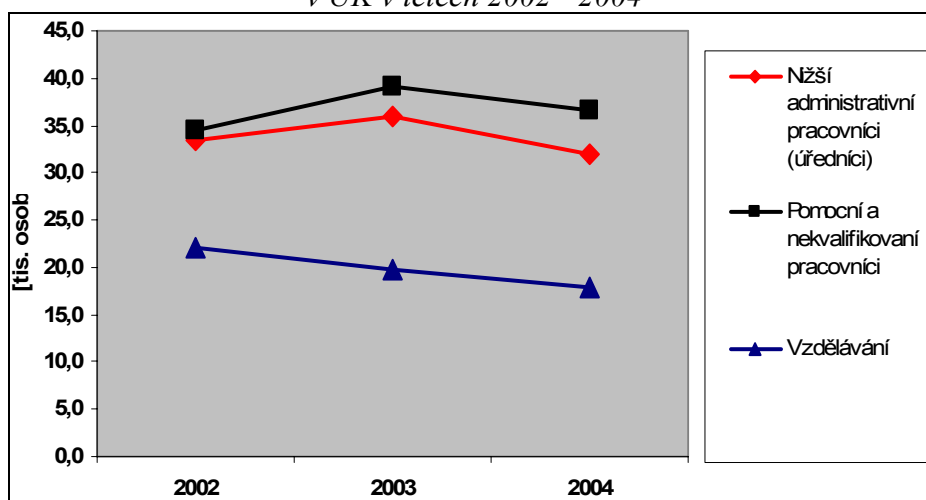
Podle statistik je v Ústeckém kraji 23 nezaměstnaných na 1 volné pracovní místo, nejhorší situace je v okrese Most (35 nezaměstnaných na 1 volné pracovní místo). Každopádně zde tedy existuje převis nabídky práce nad poptávkou po práci. Nejvíce volných míst, tedy nejvyšší šanci na uplatnění mají:

- kvalifikovaní řemeslníci,
- obsluha strojů a
- technici, zdravotníci a pedagogové.[1; 5]

Z pohledu cílových skupin analýzy je třeba analyzovat vývoj počtu pracovních míst přímo na pozicích, které jsou jim zaměstnavatelé schopni nabídnout. Pokud budeme vycházet z výsledků dotazníkového šetření provedeného v rámci studie „Nabídka“, jež obsahuje výčet potencionálních oborů a pozic pro uplatnění osob z cílových skupin, lze pracovní kategorie vhodné pro cílové skupiny shrnout následovně:

- nižší administrativní pracovníci (úředníci, THP),
- pomocní a nekvalifikovaní pracovníci,
- odborní pedagogové.

Graf 1: Vývoj zaměstnanosti na pozicích vhodných pro umístění příslušníků cílových skupin v ÚK v letech 2002 - 2004



Zdroj: ČSÚ

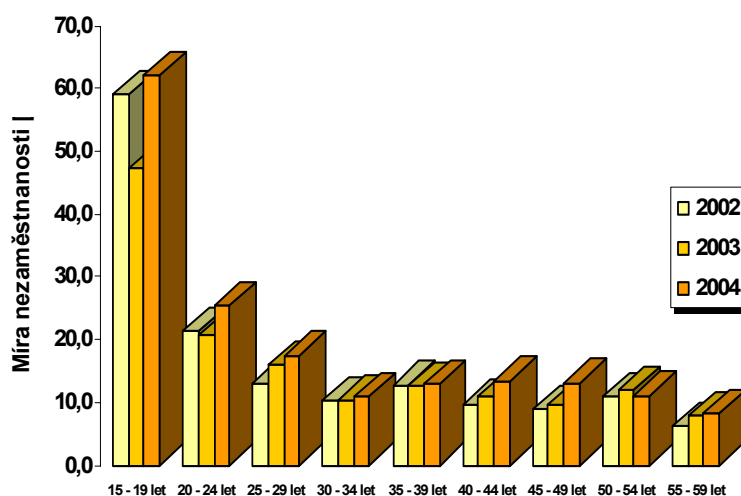
V grafu 1 je zobrazen vývoj zaměstnanosti na výše uvedených pozicích, jež zaměstnavatelé v ÚK uvádějí jako vhodné pro zaměstnání osob z cílových skupin. Bohužel u všech pozic lze

vypozorovat alespoň v jednom roce klesající úroveň zaměstnanosti. Nejmarkantnější změnu vykazuje vzdělávání, a to -18,64 % v letech 2002 -2004, nižší administrativní úředníci vykazují v inkriminovaných letech snížení počtu zaměstnaných o 4,78 %. Pouze pozice pomocní a nekvalifikovaní pracovníci vykazuje v letech 2002 – 2004 růst zaměstnanosti, a to o 5,8 %. [1; 5]

V následujících podkapitolách bude analyzována situace a vývoj počtu žen z cílových skupin na trhu práce v Ústeckém regionu.

2.1 Ženy pečující o děti předškolním věku a ženy po mateřské dovolené

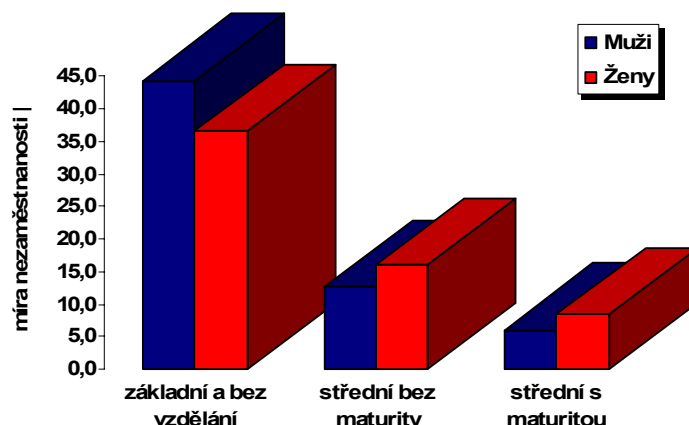
Graf 2: Vývoj nezaměstnanosti dle věkových skupin v ÚK v letech 2002 – 2004 (%)



Zdroj: ČSÚ

Lze předpokládat, že ženy pečující o děti v předškolním věku spadají do věkové kategorie od 20 do 39 let. Graf 2 zobrazuje vývoj nezaměstnanosti žen ve věkových kategoriích po pěti letech v období od roku 2002 do roku 2004. Nejproblematictější věkovou skupinou jsou ženy ve věku od 25 do 29 let (nárůst o 4,4 p. b.), zde pravděpodobně tvoří mladé matky nejvyšší podíl celkově nezaměstnaných žen. Druhý nejvyšší nárůst nezaměstnanosti zaznamenala věková kategorie 20 – 24 let (nárůst o 4,1 p. b.), do které pravděpodobně spadají a velkou část tvoří absolventky škol. U posledních dvou věkových skupin lze hovořit o velmi nízkém nárůstu nezaměstnanosti v letech 2002 – 2004, a to ve věkové kategorii 30 – 34 let o 0,8 p. b. a věkové kategorii 35 – 39 let o 0,1 p. b.[1; 5]

Graf 4: Nezaměstnanost mužů a žen dle vzdělání v ÚK k 31.12.2004 (%)

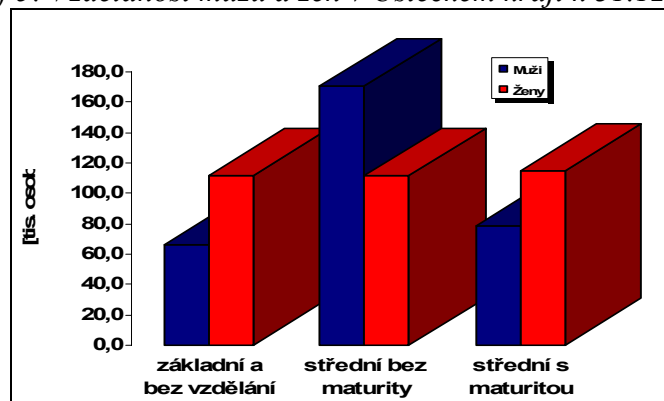


Zdroj: ČSÚ

Nezaměstnanost mužů se základním vzděláním a bez vzdělání je o cca 17,57 % (7,8 p. b.) vyšší. S růstem vzdělanosti se situace obrací a nezaměstnaných mužů se středním vzděláním bez maturity je již o 21,25 % méně (3,4 p. b.). Mužů se středním vzděláním s maturitou je dokonce o 27,57 %, tedy o více jak čtvrtinu méně než nezaměstnaných žen s tímto vzděláním. [1; 5]

V oblasti všeobecné vzdělanosti je v ÚK o cca 40 % více žen s žádným či základním vzděláním. Mužů se středním vzděláním bez maturity je cca o 1/3 více než žen. V oblasti středního vzdělání s maturitou opět dominují ženy, je jich o cca 30 % více. [1; 5]

Graf 5: Vzdělanost mužů a žen v Ústeckém kraji k 31.12.2004



Zdroj: ČSÚ

Z výše uvedeného je patrné, že nezaměstnaných mužů s žádným či základním vzděláním je téměř o pětinu více než žen, přičemž žen s nejnižším dosaženým vzděláním je v ÚK o 40 % více než mužů. S růstem vzdělanosti se poměr obrací a skupina nezaměstnaných žen se středním vzděláním s maturitou je již o více jak čtvrtinu početnější než je tomu u mužů, je však třeba podotknout, že středoškolsky vzdělaných žen je v ÚK zhruba o 30 % více než mužů. Jako velmi specifická se jeví situace u středního vzdělání bez maturity, zde je nezaměstnanost vyšší u žen o více jak pětinu, přičemž počet mužů se středním vzděláním bez maturity je o více jak 1/3 vyšší než počet takto vzdělaných žen.

Lze tedy logicky vyvodit, že největší zájem je o muže se středním vzděláním bez maturity. Ženy mají sice relativní výhodu v případě nejnižšího dosaženého vzdělání, nicméně na celkové nezaměstnanosti se tato skupina podílí nejvíce, tudíž v ní nelze spatřovat potenciál

pro zaměstnání žen. Co se týče středního vzdělání s maturitou – zájem o muže i ženy je víceméně stejný, avšak vzhledem k velkému počtu takto vzdělaných žen, které si na trhu práce konkurují, je situace nezaměstnanosti žen se středním vzděláním s maturitou relativně horší. Nejnižší zájem je o ženy se středním vzděláním bez maturity, zde muži zaznamenávají velkou výhodu, pravděpodobně se jedná o odborné řemeslníky, obsluhu strojů atp., o které je na trhu práce zájem.

Vzdělávání žen by se tedy mělo spíše než na prosté zvyšování úrovně kvalifikace v tradičních oborech soustředit na potřeby trhu práce resp. podnikatelských subjektů. Stejně tak vzdělávání mužů by se mělo soustředit na úroveň střední bez maturity a střední s maturitou, a to v řemeslnických a strojírenských oborech.

3. Analýza odvětví dle třídění OKEČ v Ústeckém kraji metodou GeM

Cílem této studie je na základě analýzy jednotlivých národohospodářských odvětví odhalit potenciál v zaměstnávání osob z cílových skupin v Ústeckém kraji. Analýze budou podrobena jednotlivá odvětví dle třídění OKEČ. Jelikož ženy tvoří většinovou část cílových skupin, bude na jednotlivá odvětví pohlíženo mj. i z pohledu vývoje a míry podílu jejich účasti.

3.1 Základní charakteristiky zkoumané v rámci OKEČ

V Tab. 1 jsou přehledně uvedeny jednotlivé složky národního hospodářství dle třídění OKEČ, počet zaměstnaných osob v letech 2002 – 2004 a průměrná procentní účast žen na zaměstnanosti v odvětví v rámci celé ČR k 31. 12. 2004. Graf 7 zobrazuje vývoj podílu ženské účasti na zaměstnanosti v letech 1983 – 2004. Z obrázku je patrné, že nejvýrazněji podíl žen na zaměstnanosti všeobecně poklesl v roce

1990 (pokles o 1,5 p. b.) , i přes mírný vzestup v dalších letech, který však zdaleka nedosahuje hodnot před rokem 1990, se situace v roce 2000 opět dramaticky zhoršuje a podíl ženské populace na celkové zaměstnanosti klesá o 1,3 p. b. Od roku 2001 vývoj podílu ženské zaměstnanosti relativně mírně roste, avšak hodnoty zdaleka nedosahují těch před druhým kritickým milníkem – rokem 2000. Všeobecně lze tedy o podílu ženské populace na ekonomické aktivitě říci, že se od roku 1990 systematicky a skokově snižuje.[5; 6]

Vývoj podílu zaměstnanosti žen v letech 1983 – 2004 v jednotlivých odvětvích byl dále podroben trendové analýze, její výstupy jsou uvedeny v tabulce 2. Sloupce obsahují vývoj trendovou analýzou upravených procentních podílů zaměstnanosti žen na celkové zaměstnanosti v odvětví, dále směr vývoje trendu, trendovou funkci¹ a výsledky testu R-squared, který hodnotí validitu zvolené modelové funkce². Z tabulky je na první pohled patrné, že většina odvětví zaznamenává klesající lineární či kvadratický trend, výjimku tvoří

• L: Veřejná správa a obrana, povinné sociální zabezpečení	rostoucí lineární trend
• M: Zdravotní a sociální péče, veterinární činnost	rostoucí lineární trend
• N: Veřejné osobní a sociální služby	rostoucí kvadratický trend

¹ L.....lineární funkce, K.....kvadratická funkce, E.....exponenciální funkce, S.....S-křivka

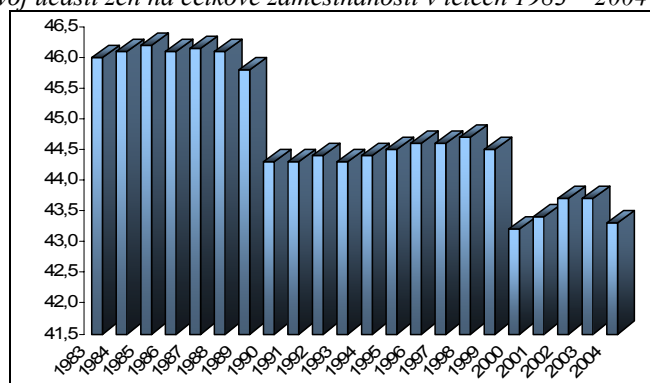
² Obecně platí, že čím více se hodnota R-squared testu blíží 100 %, tím je zvolený model blíže reálným (neupraveným) hodnotám.

Tab. 1: Zaměstnanost v UK dle odvětvové klasifikace OKEČ prizmatem GeM

		2002	2003	2004	Procentní účast žen na zaměstnanosti v odvětví [%]
Zaměstnaní celkem [tis. osob]		357,8	353,1	358,1	43,3
Členění podle OKEČ:					
A01	Zemědělství, myslivost a související činnosti	10,4	10,4	6,6	35,4
A02,B	Lesnictví a související činnosti, rybolov a chov ryb	2,3	1,8	1,3	15,8
C	Těžba nerostných surovin	13,3	12,9	13,1	14,7
D	Zpracovatelský průmysl	85,4	81,0	82,7	36,3
E	Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody	12,2	10,5	9,5	25,1
F	Stavebnictví	36,6	36,8	32,3	8,2
G	Obchod; opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost	47,0	56,7	59,1	50,6
H	Ubytování a stravování	11,7	11,7	12,1	53,8
I	Doprava, skladování a spoje	33,7	30,4	33,9	30,1
J	Finanční zprostředkování	5,4	5,7	5,3	60,4
K	Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu; podnikatelské činnosti	14,0	18,4	15,8	40,9
L	Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení	25,4	22,5	26,7	61,5
M	Vzdělávání	22,0	19,8	17,9	74,0
N	Zdravotní a sociální péče; veterinární činnosti	22,9	20,2	27,4	78,9
O	Ostatní veřejné, sociální a osobní služby	15,4	13,7	14,1	55,2

Zdroj: ČSÚ

Graf 7: Vývoj účasti žen na celkové zaměstnanosti v letech 1983 – 2004 (%)



Zdroj: ČSÚ

Lze tedy konstatovat, že trendem v posledních letech je zaměstnávání žen ve veřejných institucích a institucích sociální a zdravotní péče na úkor privátního sektoru. [7]

Tabulka 2: Trendový vývoj podílu zaměstnanosti žen na celkové zaměstnanosti v jednotlivých odvětvích národního hospodářství v letech 1983 – 2004 [%]

T	A 01	A 02,B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1983	42,1	20,1	12,4	44,2	29,0	14,7	74,6	67,8	34,5	79,6	45,2	57,5	71,5	80,4	54,6
1984	41,7	20,4	13,2	43,8	28,8	14,4	73,2	67,1	34,4	78,7	45,1	57,7	71,7	80,3	52,7
1985	41,3	20,6	14,0	43,5	28,6	14,1	71,8	66,3	34,2	77,8	44,9	57,9	71,9	80,2	51,1
1986	40,9	20,8	14,7	43,1	28,4	13,8	70,5	65,5	34,1	76,9	44,8	58,1	72,0	80,1	49,6
1987	40,5	20,9	15,3	42,8	28,3	13,6	69,1	64,7	33,9	76,0	44,6	58,3	72,2	79,9	48,4
1988	40,1	21,0	15,8	42,4	28,1	13,3	67,8	63,9	33,8	75,1	44,5	58,5	72,4	79,8	47,3
1989	39,7	21,1	16,2	42,0	27,9	13,0	66,4	63,2	33,7	74,2	44,3	58,7	72,5	79,7	46,5
1990	39,2	21,1	16,5	41,7	27,7	12,7	65,1	62,4	33,5	73,3	44,2	58,9	72,7	79,6	45,8
1991	38,8	21,0	16,8	41,3	27,5	12,4	63,7	61,6	33,4	72,4	44,0	59,1	72,9	79,5	45,4
1992	38,4	20,9	17,0	41,0	27,3	12,1	62,4	60,8	33,2	71,5	43,9	59,3	73,0	79,4	45,1
1993	38,0	20,8	17,1	40,6	27,1	11,8	61,0	60,0	33,1	70,6	43,7	59,5	73,2	79,2	45,1
1994	37,6	20,6	17,1	40,2	26,9	11,5	59,6	59,2	33,0	69,7	43,6	59,7	73,3	79,1	45,2
1995	37,2	20,4	17,0	39,9	26,7	11,2	58,3	58,5	32,8	68,8	43,4	59,9	73,5	79,0	45,6
1996	36,8	20,2	16,8	39,5	26,6	10,9	56,9	57,7	32,7	67,9	43,3	60,1	73,7	78,9	46,2
1997	36,4	19,9	16,6	39,1	26,4	10,6	55,6	56,9	32,5	67,0	43,1	60,3	73,8	78,8	46,9
1998	36,0	19,5	16,3	38,8	26,2	10,3	54,2	56,1	32,4	66,1	43,0	60,5	74,0	78,7	47,9
1999	35,6	19,1	15,8	38,4	26,0	10,0	52,9	55,3	32,3	65,2	42,8	60,7	74,2	78,5	49,0
2000	35,2	18,7	15,3	38,1	25,8	9,7	51,5	54,5	32,1	64,3	42,7	60,9	74,3	78,4	50,4
2001	34,8	18,2	14,8	37,7	25,6	9,4	50,2	53,8	32,0	63,4	42,6	61,1	74,5	78,3	52,0
2002	34,3	17,7	14,1	37,3	25,4	9,2	48,8	53,0	31,8	62,5	42,4	61,3	74,7	78,2	53,7
2003	33,9	17,1	13,3	37,0	25,2	8,9	47,4	52,2	31,7	61,6	42,3	61,4	74,8	78,1	55,7
2004	33,5	16,5	12,5	36,6	25,0	8,6	46,1	51,4	31,5	60,7	42,1	61,6	75,0	78,0	57,9
Směr vývoje	↓	↑↓	↑↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↑	↑	↓	↓↑
Trend R-squared	L	K	K	L	L	L	L	L	L	L	L	L	L	L	K
	91,53%	60,71%	38,24%	88,41%	85,81%	89,29%	90,75%	80,71%	54,53%	81,85%	28,79%	49,86%	48,66%	28,42%	60,49%

Zdroj: Vlastní výpočty v programu Statgraphics [7]

Nejvíce žen je poměrně zastoupeno v odvětvích:

- N: Zdravotní a sociální péče 78,9 %
- M: Vzdělávání 74,0 %
- L: Veřejná správa a obrana 61,5 %
- J: Finanční zprostředkování 60,4 %
- H: Ubytování a stravování 53,8 %
- G: Obchod 50,6 %

Naopak nejmenší procentuální zastoupení žen zaznamenávají:

- F: Stavebnictví 8,2 %
- C: Těžba nerostných surovin 14,7 %
- A02, B: Lesnictví a související činnosti, chov ryb 15,8 %
- E: Výroba a rozvod elektřiny 25,1 %

Graf 8: Podíl žen na zaměstnanosti v odvětvích dle členění OKEČ k 31.3.2005 (%)



Zdroj: ČSÚ

Dalším údajem, který významně napovídá o růstu odvětví a jeho efektu na trh práce je tempo růstu nových pracovních míst. Graf 9 zobrazuje jednotlivá tempa růstu počtu volných míst dle klasifikace OKEČ v Ústeckém kraji v roce 2004. Relativně bylo v roce 2004 vytvořeno nejvíce pracovních míst v oboru N: „Zdravotní a sociální péče“ (35, 64 % nárůst oproti roku 2003), dále L: „Veřejná správa a obrana“ (18,67 % nárůst oproti roku 2003) a I: „Doprava, skladování a spoje“ (11,51 % nárůst oproti roku 2003). Naopak nejhůře si stojí A01: „Zemědělství, myslivost a související činnosti“ (36,54 % pokles oproti roku 2003), A02, B: „Lesnictví a související činnosti, rybolov a chov ryb“ (27,28 % pokles oproti roku 2003) a K: „Činnost v oblasti nemovitostí, pronájmu a podnikatelské činnosti“ (14,13 % pokles oproti roku 2003). [5]

Pokud mezi sebou srovnáme údaje získané z grafů 8 a 9, můžeme učinit všeobecný závěr o perspektivnosti žen na trhu práce, lze totiž tvrdit, že obory s vyšším počtem účasti žen, které vykazují vyšší tempo růstu tvorby pracovních míst, tj.

- M: Zdravotní a sociální péče
- L: Veřejná správa a obrana

hovoří o zlepšování situace, která má potenciál snižovat nezaměstnanost žen a zvyšovat jejich podíl na ekonomické aktivitě. Graf 7 ovšem v roce 2004 vyjadřuje relativní pokles procentuální účasti žen na celkové ekonomické aktivitě. Situaci lze interpretovat jako působení substitučního efektu, čili nahrazování žen muži v odvětvích, kde prozatím ženy převažují.

Graf 9: Tempo růstu zaměstnanosti podle odvětví dle třídění OKEČ v ÚK v roce 2004 (%)



Zdroj: ČSÚ

3.2 Přehled plánovaných investičních akcí do OKEČ v Ústeckém kraji

Budoucí vývoj odvětví lze z hlediska jejich potenciálu odhadnout prostřednictvím právě realizovaných či zamýšlených investičních záměrů.

V následující tab. 3 jsou přehledně uvedeny pro tvorbu nových pracovních míst nejvýznamnější investiční záměry, obory činnosti a předpokládaný nárůst poptávky po práci, resp. nabízených pracovních příležitostí v Ústeckém regionu.

Tab.3: Přehled největších investičních záměrů v Ústeckém regionu od roku 2005

Investor	Obor činnosti (dle OKEČ)	Umístění	Předpokládaný počet nových pracovních míst
Tivall	D15 – Výroba potravin a nápojů	Krupka (Teplice)	250
Průmyslový lihovar Přestanov, a. s.	D 24 – Výroba chem. látek....	Trmice (Ústí nad Labem)	86
FTE Automotive, Ltd.	D 34 – Výrob motorových voz.	Hlubany (Podbořany)	588
IPS Alpha Technology, Ltd.	D 31 – Výroba el. strojů a zařízení	Průmyslová zóna Triangle (Žatec)	2000
Jeyes Holding Ltd.	D 24 – Výroba chem. látek....	Kadaň	350

Zdroj: Analýza „Nabídka“ [4]

3. Situační a konjunkturální analýza jednotlivých OKEČ v Ústeckém kraji

Jako pomůcka k identifikaci pozice a perspektivnosti odvětví z pohledu zaměstnanosti žen a celkové zaměstnanosti vůbec byly sestrojeny dvě matice (viz graf 10 a 11). Matice v grafu 10 zobrazuje perspektivnost jednotlivých odvětví na trhu práce prizmatem Gender Mainstreamingu. Osa X znázorňuje procentní podíl účasti žen na celkové zaměstnanosti v daném odvětví. Na ose Y jsou vynesena tempa růstu počtu pracovních míst v daném oboru v letech 2002 – 2004 v Ústeckém kraji. V podstatě totéž obsahuje i graf 29, ten však zkoumá perspektivnost pouze v rámci odvětví D: Zpracovatelský průmysl, čili jednotlivé vybrané obory odvětví, jak byly identifikovány v kapitole 6.

Matice lze rozdělit na 4 kvadranty. I. kvadrant – vlevo nahoře – obsahuje odvětví, jejichž podíl ženské účasti je menší než 50 % a tempo růstu zaměstnanosti v letech 2002 – 2004 kladné. Ve II. kvadrantu – vpravo nahoře - se nacházejí obory s vyšším jak 50-ti procentním zastoupením žen a kladným tempem růstu volných pracovních míst. Kvadranty III. a IV. vykazují záporné tempo růstu zaměstnanosti a podíly žen menší než 50 % (III. kvadrant) a větší než 50 % (IV. kvadrant), jsou tedy spíše zdrojem nezaměstnanosti v UK.

Pomocí výše uvedeného klíče budou dále definovány jednotlivé strategie pro využití GeM v Ústeckém kraji.

Odvětví, které budeme považovat za perspektivní z hlediska trhu práce za poslední 3 roky, se nacházejí v I. a II. kvadrantu, či jsou hraniční s ostatními kvadranty. Patří mezi ně:

1) s podílem žen do 50 %

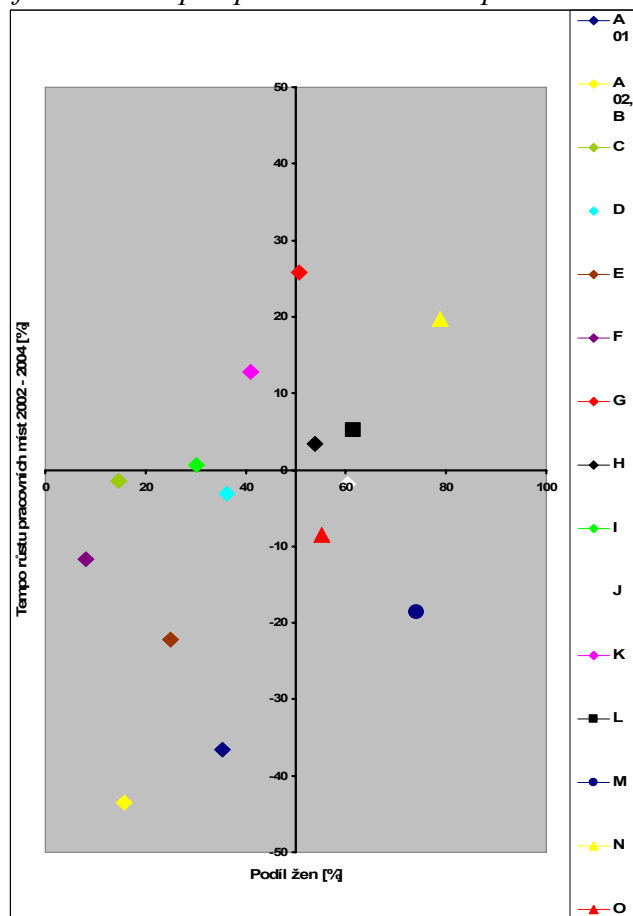
- K: Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu, podnikatelské činnosti
- I: Doprava skladování
- C: Těžba nerostných surovin
- D: Zpracovatelský průmysl

2) s podílem žen více jak 50-ti procentním

- G: Obchod; opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost
- N: Zdravotní a sociální péče; veterinární činnosti
- L: Veřejná správa a obrana; povinné sociální zabezpečení
- H: Ubytování a stravování
- J: Finanční zprostředkování

Hraniční odvětví C: Těžba nerostných surovin je silně v útlumu (viz podkapitola 6.3.3), proto jej můžeme z perspektivních odvětví trhu práce s čistým svědomím vyloučit, ačkoliv bilance tvorby-rušení pracovních míst nebyla v letech 2002 – 2004 nikterak dramatická. Další hraniční odvětví J: Finanční zprostředkování bylo v rámci analýzy v podkapitole 6.3.10 zhodnoceno jako stabilní, po roce 1990 silně rostoucí s určitým potenciálem (zaměstnanost v UK je pod celorepublikovým průměrem), proto jej i nadále budeme považovat za perspektivní a zohledníme jej v dalších kapitolách.

Graf 10: Matice perspektivnosti odvětví prizmatem GeM



Zdroj: Vlastní výpočty

Hraniční odvětví D: Zpracovatelský průmysl, největší zaměstnavatel v rámci ČR i kraje, by z dalších úvah rozhodně neměl být vyloučen. Matice v grafu 29 zobrazuje pozice z hlediska růstu zaměstnanosti v letech 2002 – 2004 a podílu žen v roce 2004. Obory, které se jeví z hlediska trhu jako nejvíce perspektivní, s kladnou bilancí tvorby-rušení pracovních míst, jsou:

1) s podílem žen nižším než 50 %:

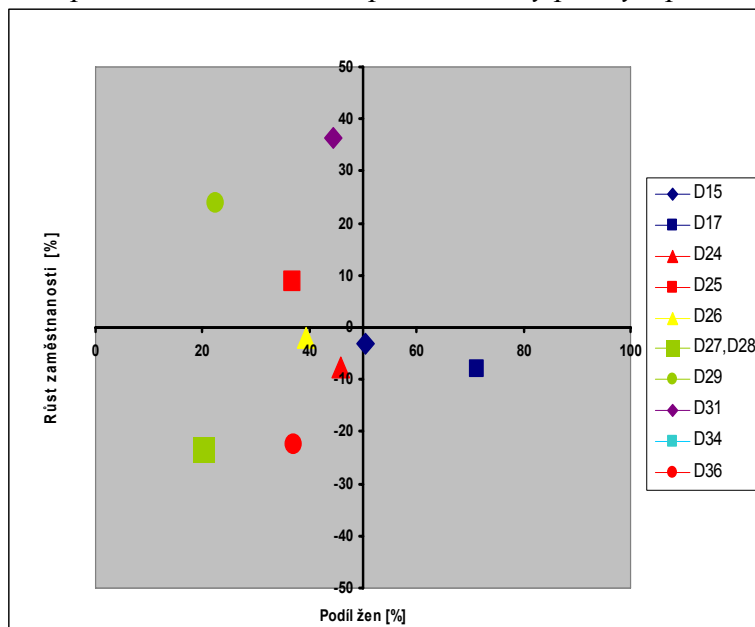
- D31: Výroba elektrických strojů a zařízení
- D29: Výroba a opravy strojů a zařízení jinde neuvedených
- D25: Výroba pryžových a plastických produktů
- D26: Výroba ostatních nekovových minerálních výrobků

2) s podílem žen vyšším než 50 %:

- D15: Výroba potravin a nápojů

Hraniční odvětví D26 bylo v podkapitole 6.3.4.5 zhodnoceno jako stabilní s nízkým potenciálem tvorby pracovních míst, proto jej v další analýze nebudeme zohledňovat jako progresivní. Naopak hraniční odvětví D15: Výroba potravin a nápojů bude v budoucnu posíleno vstupem zahraničního investora, proto jej v delším časovém horizontu budeme považovat za perspektivní z hlediska tvorby pracovních míst.

Graf 29: Perspektivnost odvětví D: Zpracovatelský průmysl prizmatem GeM



Zdroj: Vlastní výpočty

4. Závěr

Na základě provedených analýz „Bariéry“, „Nabídka“ a „Analýzy odvětví dle třídění OKEČ prizmatem Gender Mainstreamingu“ byly zjištěny a vyhodnoceny následující skutečnosti:

Nejzávažnějšími bariérami vstupu (návratu) na trh práce z pohledu cílových skupin jsou:

- flexibilita pracovní doby a skloubení rodinného života s pracovními povinnostmi,
- rozdíly v mzdovém ohodnocení mužů a žen,
- nízká procentuální účast žen v odvětvích, které se jeví jako perspektivní spojená s jejich nevhodnou kvalifikací
- nízká úroveň kvalifikace
- věk (mladé ženy, absolventi škol, ženy nad 50 let)
- absence kvalifikace
- pracovní omezení (opět nízká flexibilita práce) u handicapovaných osob

Vztah zaměstnavatelů k zaměstnání osob s cílových skupin lze definovat jako diskriminační, ačkoli jsou s jejich prací spokojeni. Největší bariéru vidí v nevhodné kvalifikaci uchazečů a nedostatečné časové flexibilitě. U zaměstnanců hodnotí pozitivně samostatnost a odbornost.

Vztah zaměstnavatelů k problematice Gender mainstreamingu lze charakterizovat jako nekoncepční, ačkoli jsou ochotni zaměstnávat osoby s nízkou flexibilitou práce na zkrácený úvazek. Zaměstnavatelé nejsou dostatečně srozuměni s problematikou a výhodami Gender mainstreamingu, v této oblasti je nutno je vzdělávat. Na druhé straně jeví o toto vzdělávání zájem a chápou zavedení opatření jako dlouhodobý a poměrně náročný proces.

Tab.4: Posílení integrace osob z cílových skupin do ekonomicky aktivního života

Všeobecný cíl: posílení integrace osob z cílových skupin do ekonomicky aktivního života				
Cílová skupina	Bariéra vstupu na trh práce	Cíl	Dominantní strategie	Zapojené organizace (osoby), rozvojová partnerství
Ženy pečující o děti v předškolním věku	Flexibilita pracovní doby	Přizpůsobení pracovní doby potřebám mladých matek	Posílení komunikace mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem → tvorba podnikové koncepce zaměstnávání mladých matek, změna podnikové kultury (rozvojové partnerství)	Zaměstnanec, zaměstnavatel, genderoví specialisté, úřady práce
	Rozdíly ve mzdovém ohodnocení mužů a žen	Upravení pracovních a mzdových podmínek pro muže a ženy		
	Nízká procentuální účast v odvětvích, které se jeví do budoucna jako perspektivní (technické obory, informatika).	Zvýšení zaměstnanosti žen v daných oborech – „Odstraňování odvětvové segregace žen“	Podpora vzdělávání žen v oborech, které jsou zatím doménou mužů a mají výrazný růstový potenciál → vytvoření koncepce motivace žen ke vzdělávání v daných oborech (rozvojové partnerství)	Vzdělávací instituce, podniky, genderoví specialisté, nezaměstnané ženy, žákyně základních škol, úřady práce
Ženy s nízkým dosaženým vzděláním	Absence kvalifikace	Zvýšení zaměstnanosti osob s nízkým vzděláním	Podpora vzdělávání v oborech, které jsou žádané → vytvoření koncepce vzdělávání osob s nízkou kvalifikací v daných oborech (rozvojové partnerství)	Úřady práce, vzdělávací instituce, podniky, nezaměstnaní s nízkou kvalifikací
Ženy ve věku nad 50 let	Věk	Zvýšení zaměstnanosti žen nad 50 let	Podpora zájmu zaměstnavatelů o tuto věkovou skupinu → vytvoření rozvojového partnerství	Úřady práce, podniky, nezaměstnané ženy ve věku nad 50 let, genderoví specialisté
	Rozdíly ve mzdovém ohodnocení mužů a žen	Upravení pracovních a mzdových podmínek pro muže a ženy	Posílení komunikace mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem → tvorba podnikové koncepce zaměstnávání žen nad 50 let, změna podnikové kultury (rozvojové partnerství)	zaměstnanec, zaměstnavatel, genderoví specialisté, úřady práce
	Nízká procentuální účast v odvětvích, které se jeví do budoucna jako perspektivní (technické obory, informatika)	Zvýšení zaměstnanosti žen v daných oborech – „Odstraňování odvětvové segregace žen“	Podpora vzdělávání žen v oborech, které jsou zatím doménou mužů a mají výrazný růstový potenciál → vytvoření koncepce motivace žen ke vzdělávání v daných oborech (rozvojové partnerství)	Vzdělávací instituce, podniky, genderoví specialisté, nezaměstnané ženy, žákyně základních škol, úřady práce
Ženy po mateřské dovolené	Flexibilita pracovní doby	Přizpůsobení pracovní doby potřebám mladých matek	Posílení komunikace mezi zaměstnancem a zaměstnavatelem → tvorba podnikové koncepce zaměstnávání mladých matek, změna podnikové kultury (rozvojové partnerství)	Zaměstnanec, zaměstnavatel, genderoví specialisté
	Rozdíly ve mzdovém ohodnocení mužů a žen	Upravení pracovních a mzdových podmínek pro muže a ženy		
	Nízká procentuální účast v odvětvích, které se jeví do budoucna jako perspektivní (technické obory, informatika)	Zvýšení zaměstnanosti žen v daných oborech – „Odstraňování odvětvové segregace žen“	Podpora vzdělávání žen v oborech, které jsou zatím doménou mužů a mají výrazný růstový potenciál → vytvoření koncepce motivace žen ke vzdělávání v daných oborech (rozvojové partnerství)	Vzdělávací instituce, podniky, genderoví specialisté, nezaměstnané ženy, žákyně základních škol, úřady práce

Zaměstnavatelé jsou ochotni osoby z cílových skupin zaměstnávat v oborech:

- administrativní práce
- činnosti časově nevázané
- účetní

- praxe (chemik, obchodní manažer, asistentka)
- učitel
- výuka odborných předmětů, jazyků, občanské výchovy
- lehká manuální činnost, kompletace v elektrooboru
- pomocný stavební dělník
- technické profese
- pomocné práce na dílně, rekvalifikace
- manipulace s nebezpečnými a ostatními odpady
- uklízečka
- pomocné práce na stavbách
- lehká manuální činnost, kompletace v elektrooboru
- zásobovačka, sekretářka, mechanik
- THP
- výuka odborných předmětů, jazyků, občanské výchovy
- účetní
- asistentka
- učitelka
- výuka odborných předmětů, jazyků, občanské výchovy
- návrat na původní pracovní pozici
- činnosti časově nevázané
- učitel
- výuka odborných předmětů, jazyků, občanské výchovy

Situační analýza na trhu práce z pohledu cílových skupin ukázala, že

- nejvyšší zájem je o muže se středním vzděláním bez maturity
- ženy pečující o děti v předškolním věku a absolventky pravděpodobně tvoří největší část nezaměstnaných žen
- s růstem vzdělanosti roste i možnost uplatnění na trhu práce
- nejvyšší nezaměstnanost je u osob se základním vzděláním a bez vzdělání
- nejlepší uplatnění na trhu práce najdou kvalifikovaní řemeslníci, obsluha strojů, technici, zdravotníci a pedagogové (pouze odborné předměty)

Analýza dle OKEČ ukázala potenciál pro vzdělávání v oborech pro odvětví:

- D15 Výroba potravin a nápojů
- D24 Výroba chemických látek. Léčiv a chemických vláken
- D25 Výroba pryžových a plastických produktů
- D29 Výroba a opravy strojů a zařízení jinde neuvedených
- D31 Výroba elektrických strojů a zařízení
- D34 Výroba motorových vozidel, přívěsů a návěsů
- F Stavebnictví
- G Obchod, opravy motorových vozidel
- H Ubytování
- I Doprava a skladování
- J Finanční zprostředkování
- K Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu, podnikatelské činnosti
- L Veřejná správa a obrana, povinné sociální zabezpečení

- N Zdravotní a sociální péče, veterinární činnost

Vzdělávací infrastruktura v Ústeckém kraji se vyznačuje

- vysokým podílem dívek na vzdělávání v oborech s nižší uplatnitelností na trhu práce
- nezájmem dívek o vzdělávání v oborech technických, které mají vysoký potenciál růstu a zároveň skýtají lepší možnost ohodnocení práce
- vyrovnanými studijními výsledky v jednotlivých oborech
- aktivním zájmem ze strany vzdělávacích institucí s nízkým počtem studentek o zvyšování jejich podílu

Tabulka 4 výše straně obsahuje rozdělení bariér dle příslušnosti k cílovým skupinám, cíl: odstranění bariéry a dominantní strategii, která by měla být uplatňována, dále organizace, jejichž zapojení je nezbytné pro odstranění dané bariéry.

Literatura

- [1] Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky: <http://portal.mpsv.cz>
- [2] PŘÍRUČKA PROGRAMU INICIATIVY SPOLEČENSTVÍ EQUAL - GENDER MAINSTREAMING, Evropská komise 2004: <http://www.equalcr.cz>
- [3] Analýza Bariéry, www.equal.cz
- [4] Analýza Nabídka, www.equal.cz
- [5] Český statistický úřad: <http://www.czso.cz>
- [6] Statistická ročenka Ústeckého kraje 2005
- [7] Hindls R., Hronová S., Novák, I.: Metody statistické analýzy pro ekonomy, Management Press, Praha, 2000
- [8] Agentura CzechInvest: <http://www.czechinvest.cz>
- [9] Ministerstvo průmyslu a obchodu: <http://www.mpo.cz>

Hospodářský růst, lidský kapitál a jeho externality

Václav Urbánek

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

E-mail: vaclav.urbanek@vslib.cz

Abstrakt

Tento příspěvek se zabývá problematikou odhadů externalit lidského kapitálu na agregátní úrovni, jak je zpracována v současné literatuře a výzkumných zprávách. Externality lidského kapitálu na agregátní úrovni hrají významnou roli v ekonomické teorii i v hospodářské politice. V aplikované ekonomické teorii je účinek externalit lidského kapitálu užíván k postižení hlavních souvislostí mezi empirickými daty. V hospodářské politice je velikost působení externalit lidského kapitálu jednou z hlavních determinantů určení optimální podpory investic do lidského kapitálu. Silný pozitivní vliv vzdělání jako hlavní složky individuálního lidského kapitálu na produktivitu práce a na výdělků jedince je spolehlivě prokázán. Existuje rovněž rozsáhlá literatura prokazující společenské externality vzdělání. Tyto externality jsou představovány užitky, které plynou ostatním lidem od jedinců se vzděláním a obvykle jsou měřeny na úrovni celé společnosti, regionu nebo města. Teoretické modely lidského kapitálu ukazují, že některé užitky z lidského kapitálu si nemohou přivlastnit ve formě vyšších výdělků ti pracovníci, kteří investovali do tohoto vzdělání. Tyto teoretické předpoklady jsou empiricky dokázány tím, že makroekonomické odhady výnosů investice do vzdělání jsou významně vyšší než odhady mikroekonomické. Protože makroekonomické výpočty výnosů investice do vzdělání zahrnují všechny užitky a mikroekonomické odhady počítají jen s těmi užitky, které jsou přivlastněny ve formě vyšších výdělků, rozdíl mezi oběma odhady je interpretován jako míra velikosti externalit – v empirických datech obvykle na úrovni zemí, měst nebo regionů.

Klíčová slova: Hospodářský růst, lidský kapitál, externality, vzdělání.

Abstract: Economic growth, Human Capital and Its Externalities

This paper deals with the estimates of human capital externalities at the aggregate level in the current literature and research. Human capital externalities at the aggregate level play important role in economic theory as well as economic policy. In the economic theory, human capital externalities are used to explain main relations among the data. On the other hand, in economic policy extent of human capital externalities is one of the main determinants for the setting of optimal subsidy to human capital investments. Strong positive effect of education as a main part of individual human capital on worker's productivity and earnings is reliably proved. There is also a lot of evidence of social externalities from education. These externalities are benefits from educated people to others, usually measured at the level of all society, region or city. Theoretical models of human capital show that some of the benefits of education cannot be appropriated by those who undertake the relevant investment, in the form of higher earnings. A key finding supporting this view is that macroeconomic estimates of the returns to education tend to be significantly larger than the microeconomic estimates. Since macroeconomic estimates of returns to education include all output gains and microeconomic estimates only the individual part of such gains, the difference between these figures is interpreted as a measure of the size of externalities – usually at the level of cities or regions.

Key Words: Human Capital, Externalities, Education, Enterprise, Intellectual Capital.

1. Úvod

Role lidského kapitálu a tím i role vzdělání v podpoře hospodářského růstu je široce uznávána. Za posledních několik desetiletí vzniklo mnoho teoretických i empirických studií věnovaných této oblasti a zejména empirický výzkum byl zaměřen na kvantitativní vliv různých proměnných na hospodářský růst – mezi nimi byla zdůrazněna role lidského kapitálu. Ačkoliv výchozí míry úrovně lidského kapitálu byly pozitivně korelovány s hospodářským růstem (např. Mankiw-Romer-Weil v roce 1992, podle [3]), pozdější výsledky v mnoha studiích (za všechny např. [3], [9]) ukázaly, že časové řady vazby lidského kapitálu a hospodářského růstu nejsou statisticky prokázány.

Vysvětlení těchto rozporných výsledků se hledalo v datech sloužících jako proxy pro lidský kapitál v ekonomice, tj. typu a rozsahu vzdělání. Lidský kapitál je komplexní teoretický pojem a neexistuje definice, o které by panoval v současné době všeobecný konsensus. Za jednu ze základních lze považovat tu, která vymezuje lidský kapitál jako znalosti, dovednosti, zkušenosti a iniciativu vlastněnou jedincem. Burr a Girardi [11] označují lidský kapitál jako souhrn vlastností a schopností lidských bytostí. Všechny náklady spojené se zvětšováním rozsahu, zvyšováním efektivnosti a prodlužováním "fungování" lidského kapitálu v ekonomickém procesu a tedy vedoucí ke zvyšování konkurenceschopnosti jedince, firmy nebo země se považují za investice do lidského kapitálu. V každém případě lze říci, že pojem „lidský kapitál“ se stal součástí dnešní obchodní a manažerské terminologie a také nedílnou součástí ekonomické teorie dvacátého století.

Lidský kapitál je představován dovednostmi jednotlivce, kam patří např. jejich základní pracovní schopnosti, které mohou být získány v nejrůznějších formách: výuka a školení jsou základní formy vzdělávání, existují však také další alternativy jako zkušenosti, či jednoduše sledování těch, kteří mají hlubší zásobu lidského kapitálu. Lidský kapitál je produkován mnoha způsoby. Jde především o formální vzdělání, pracovní praxi a učení se v ostatních životních činnostech. Různé komponenty lidského kapitálu se pro produktivní účely nejrůznějším způsobem kombinují. Existující lidský kapitál je částečně i vstupem produkce dalšího lidského kapitálu v budoucnosti.

Vedle efektu lidského kapitálu na vlastní výdělků existují rovněž externality lidského kapitálu, tj. ovlivnění produktivity a/nebo výdělků ostatních pracovníků, ať už na úrovni celé ekonomiky nebo na úrovni užší, např. podniku.

2. Externality a lidský kapitál

(Poznámka: tato část se opírá o autorovu stat' [24]). Efekt, který vzniká v souvislosti s produkcí nebo spotřebou určitého statku subjektem A a ovlivňuje užitkovou či produkční funkci subjektu B , je považován za externí (tj. externalitu) tehdy, jestliže v tržní soukromé ekonomice neexistují dostatečné stimuly pro vznik potenciálního trhu pro daný efekt, v rámci kterého by subjekt B hradil subjektu A náklady spojené s produkcí externího efektu, jde-li o pozitivní efekt, nebo subjekt A by hradil újmu subjektu B způsobenou externím efektem, jde-li o negativní efekt. Brown a Jackson [10] citují Hellera a Starretta, podle kterých jsou externality skoro synonymem k absenci trhu.

Situace, kdy vzniká externí efekt, je v ekonomické teorii označována za jeden z typů selhání trhu, kdy rozhodnutí producentů nebo spotřebitelů nevedou k Pareto-efektivní alokaci. Jinými slovy, absence trhu pro externí efekty vede ke společenské ztrátě z hlediska Pareto-

efektivnosti. Shmanske [22] popisuje vznik neefektivnosti v souvislosti s pozitivním externím efektem takto: pokud subjekt, který svou produkcí nebo spotřebou generuje externí (pozitivní) efekt, tento externí efekt nebere v úvahu a tak přestane danou činnost vyvíjet, když je jeho užitek maximalizován. Z hlediska Pareto-efektivnosti však dojde k suboptimální produkci nebo spotřebě statku, se kterými tento externí efekt souvisí. K suboptimální produkci nebo spotřebě statku by nedošlo, kdyby subjekt, který je ovlivněn externím pozitivním efektem, tento externí efekt rozpoznal a svým strategickým chováním přiměl subjekt produkující externalitu k efektivní produkci či spotřebě daného statku (tzn. že subjekt, kterému plyne externí užitek z produkce či spotřeby jiného subjektu, má zájem ovlivnit chování tohoto jiného subjektu). V takovém případě by mohlo dojít dokonce i k nadměrné produkci či spotřebě. Chování subjektů, kdy jsou externality zohledněny a efektivního množství statku je dosaženo vyjednáváním mezi dotčenými subjekty (to však za předpokladu malého počtu subjektů), popsal už Coase (viz Brown a Jackson, [10]). V realitě je však tzv. internalizace externalit prostřednictvím soukromého trhu obtížná, ne-li dokonce nemožná. Za základní problém související s externalitami se obvykle označují obtíže při stanovení jejich ceny, které mají následující příčiny:

1. vysoké náklady na informace (např. o tom, kolik se spotřebovalo externality),
2. obtížná vylučitelnost ze spotřeby externality a tím donucení k placení,
3. absence tržních vztahů mezi tím, kdo externalitu produkuje, a tím, kdo ji spotřebovává.

Dalším důvodem komplikované tržní internalizace externalit je nedostatečné definování vlastnických práv. V důsledku uvedených příčin by transakční náklady soukromých transakcí s externalitami byly příliš vysoké, a proto chybí trh pro externality jako druh zboží. Koncept externalit velmi úzce souvisí s konceptem veřejných statků. Např. Brown a Jackson [10] uvádějí, že externality mají pro subjekty, vyjma subjekt, při jehož spotřebě či produkci externí efekt vzniká, povahu veřejného statku. To znamená, že jsou charakteristické nevylučitelností a nerivalitou ve spotřebě. Nerivalitní spotřebu externích efektů podporuje také Shmanske [22], který doplňuje, že externí užítky plynou univerzálně všem a ve stejném množství. Nerivalitní spotřeba je typická např. pro obecné poznatky získané v rámci terciárního vzdělání, které jedinci mohou využít v zaměstnání u různých firem. To znamená, že získané obecné poznatky jsou „převoditelné“ z firmy na firmu.

Efekt externalit v souvislosti s lidským kapitálem je v literatuře rozsáhle popsán – viz např. [1], [4], [5], [12], [14], [16] aj. Teoretické i empirické zkoumání se nejvíce zaměřuje na externalitu vzdělání, které lze považovat za jednu z hlavních složek lidského kapitálu.

Nejčastěji uváděné externality vzdělání zahrnují kvalitní občanství, politickou stabilitu, komunikační dovednosti, právní chování, rozvoj kulturní úrovně, kvalitní trávení volného času a určitý zdravotní standard (viz [7]). Mezi dalšími externalitami lze jmenovat úspory veřejných výdajů, zejména v oblasti sociálního zabezpečení a zdravotní péče.

V případě vzdělání se zřejmě jedná o pozitivní externality, i když lze najít v literatuře zmínky o externalitách vzdělání negativního charakteru. Uvažuje se například vliv vzdělání na prodloužení délky života ve spojení s lepším zdravotním chováním; tím vzniká větší zátěž důchodového systému hrazená jedinci s vyšším vzděláním a větší délkou života je částečně. Jiná úvaha je zaměřena na skutečnost, že většina revolucionářů v historii měla vyšší vzdělání a tím je zpochybněna často uváděná externalita politické stability.

W.W. McMahon v [16] uvádí v souvislosti s terciárním vzděláváním následující externality:

- Obecně vyšší kvalita společenského života, což se projevuje např. v dobře fungující demokratické společnosti, nižší míře kriminality;
- Výkonnější ekonomika;
- Větší rozsah veřejně zabezpečovaných statků, které mohou být zaplacený z daní dodatečně vybraných z vyšších mezd osob s vyšším vzděláním.

3. Lidský kapitál a hospodářský růst

V případě vzdělání lze rovněž uvažovat o pozitivních externalitách v souvislosti hospodářským růstem, kde se vzájemně pozitivně ovlivňují vzdělanější a méně vzdělaní pracovníci. Externality lidského kapitálu (vzdělání), které lze sledovat na úrovni celého hospodářství, odvětví, regionů nebo měst či firem, vznikají či působí v produkčním procesu.

Základním teoretickým přístupem k produkčnímu procesu jsou teorie růstu – výchozím modelem zahrnujícím lidský kapitál je neoklasický Solowův model doplněný o lidský kapitál v práci autorů G. Mankiwa, D. Romera a D. Weila z roku 1992 (podle [3], str. 60an.) – dále jen MRW model:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta}, \quad (1)$$

kde	$Y(t)$	=	produkt v čase t ,
	$K(t)$	=	velikost fyzického kapitálu v čase t ,
	$H(t)$	=	velikost lidského kapitálu v čase t ,
	$A(t)$	=	úroveň technologie v čase t ,
	$L(t)$	=	velikost lidské práce v čase t ,
	α, β	=	exponenty produkční funkce

V rovnici (1) je sice explicitě užita role lidského kapitálu reprezentovaného vzděláním (zejména post-sekundárním), ale jeho externality nejsou v tomto modelu uváženy. Naproti tomu model endogenního technického pokroku se opírá o práce P. Romera z roku 1986 a R. Lucase z roku 1988 (podle [3]). V produkční funkci R. Lucase je modelován lidský kapitál v jednotlivé firmě j analogicky MRW modelu, ale také uvažuje externí efekty na jednotlivou j firmu pocházející z celkové průměrné úrovně lidského kapitálu v odvětví, regionu nebo v celé ekonomice:

$$Y_j = AK_j^\beta (H_j)^{1-\beta} H_a^g, \quad (2)$$

kde	Y_j	=	produkt firmy j ,
	A	=	úroveň technologie,
	K_j	=	velikost fyzického kapitálu firmy j ,
	H_j	=	velikost lidského kapitálu firmy j ,
	H_a	=	průměrná úroveň lidského kapitálu všech firem j v ekonomice
	g	=	účinek externalit na produkt,
	β	=	exponent produkční funkce

Tento model spoléhá na pozitivní externality kapitálové akumulace v oblasti lidského kapitálu. Podle R. Lucase vedou investice do vzdělání, ale i investice do vědy a výzkumu k vyšší kvalifikaci pracovníků a k vyšší vzdělanostní úrovni obyvatel – to přináší významné pozitivní externality, vedoucí k rostoucím výnosům z rozsahu, daným v rovnici (2) členem g . Rostoucí výnosy z rozsahu při zvýšení míry úspor mohou vést k neustálému růstu průměrné produktivity práce a tím i k růstu produktu na hlavu.

Tento stručný příspěvek neměl za úkol podrobně analyzovat růstové teorie, spíš chtěl upozornit na využití jejich modelů k zdůraznění externích účinků vzdělání v agregované podobě.

4. Závěr

Externality spojené s lidským kapitálem, zejména s jeho vzdělávací komponentou, jsou v ekonomické teorii rozsáhle zpracovány a výzkumy se týkají externalit jak přímých (peněžních), tak nepřímých (nepeněžních). V oblasti makroekonomie jsou externality lidského kapitálu, potažmo vzdělání studovány novou růstovou teorií včetně empirických výzkumů, které přinášejí srovnatelné nebo zobecnitelné výsledky (viz zejména [3]). V tomto příspěvku jsem shrnul některé postupy, jak jsou v literatuře uvedeny. Je zřejmé, že celkově je možné uvažovat o pozitivních externalitách vzdělání jako složky lidského kapitálu na úrovni celé ekonomiky, odvětví nebo regionu a produkt jednotlivé firmy je ovlivněn nejen kapitálem (včetně lidského kapitálu) a prací použitou v její produkci, ale rovněž produktem ostatních firem v regionu, odvětví nebo celé ekonomice.

Literatura

- [1] ACEMOGLU, DARON, JOSHUA ANGRIST How Large Are Human Capital Externalities? Evidence from Compulsory Schooling Laws [online]. NBER Working Papers, 2000. [cit. 6. 5. 2002] <<http://papers.nber.org/papers/w7444>>
- [2] ASHTON, DAVID, GREEN, FRANCIS (EDS.) Education, Training and the Global Economy. Cheltenham: Edward Elgar, 1997. ISBN 1-85278-973-5.
- [3] BARRO, ROBERT J., SALA-I-MARTIN, XAVIER Economic Growth. Second Edition. Cambridge, Massachusetts: The Massachusetts Institute of Technology Press, 2004. 654 stran. ISBN 0-262-02553-1.
- [4] BARTOLO, A. DE Modern Human Capital Analysis: Estimation of US, Canada and Italy Earning Functions [online]. Syracuse, NY: Maxwell School of Citizenship and Public Affairs (WP No 212), 1999. <<http://www.lisproject.org/publications/liswps/212.pdf>> [cit.20.11.2002]
- [5] BATTU, H., BELFIELD, C. R., SLOANE, P. J.: Human Capital Spill-Overs Within the Workplace. IZA Discussion Paper No 404, 2001. On-line: <<http://papers.ssrn.com>>, cit. 15.7.2005
- [6] BECKER, GARY S. Human Capital. A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Chicago: The University of Chicago Press, 1993. ISBN 0-226-04120-4.
- [7] BELFIELD, C. R. Economic Principles for Education. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. ISBN 1-84064-444-3.
- [8] BELFIELD, CLIVE R., LEVIN, HENRY M. (EDS.) The Economics of Higher Education. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. 736 stran. ISBN 1-84376-062-2.
- [9] BENHABIB, J. M. SPIEGEL The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Cross-Country and Regional U.S.Data. [On-line] New York University, 2002. [cit. 7.12.2000] <<http://www.econ.nyu.edu/cvstarr/working/1992/RR92-46.pdf>>
- [10] BROWN, C. V., JACKSON, P. M. Public Sector Economics (4th Edition). Oxford (UK): Blackwell, 1990. 622 stran. ISBN 0-631-16207-9.
- [11] BURR, R., GIRARDI, A. Intellectual Capital: More Than the Interaction of Competence x Commitment. Melbourne: Australian Journal of Management, 2002. 27, Special Issue
- [12] CICCONE, ANTONIO, PERI, GIOVANNI Identifying Human Capital Externalities: Theory with an Application to US Cities [online]. Bonn: IZA Discussion Papers, 2002. 53 stran. [cit. 12. 5. 2006] <<http://ftp.iza.org/RePEc/Discussionpaper/dp488.pdf>>
- [13] COHN, E., ADDISON, J. T. The Economic Returns to Lifelong Learning in OECD Countries. In: Belfield, C. R., Levin, H. M. (eds.) The Economics of Higher Education (Original in

- Education Economics, Vol. 6, 1998, p. 253 - 307). Cheltenham: Edward Elgar, 2003, pp. 3 - 57. ISBN 1-84376-062-2.
- [14] DAVIES, JIM Empirical Evidence on Human Capital Externalities [online]. 2003. [cit. 5.9.2004] <<http://economics.uwo.ca/centres/epri/wp2003/Davies05.pdf>>
 - [15] DEARING, RON (CHAIRMAN) Higher Education in the Learning Society (Summary Report of the National Committee of Inquiry into Higher Education). London: Crown, 1997. 54 stran. ISBN 1-85838-253-X.
 - [16] MCMAHON, W. W. Education and Development. Measuring the Social Benefits. Oxford: Oxford University Press, 1999. ISBN 0-19-829231-7
 - [17] MCMAHON, W. W. Expected Rates of Returns to Education. In: Psacharopoulos, G. (ed.) Economics of Education. Research and Studies. Oxford (UK): Pergamon Press, 1987, pp. 187 - 195. ISBN 0-08-033379-6.
 - [18] MCMAHON, W. W. Student Labor Market Expectations. In: Psacharopoulos, G. (ed.) Economics of Education. Research and Studies. Oxford (UK): Pergamon Press, 1987, pp. 182 - 186. ISBN 0-08-033379-6.
 - [19] NEPOLSKÁ, K., HLÍNOVÁ, M. Význam kvalifikačního rozvoje pracovníků v podniku z pohledu teorie lidského kapitálu, In sborník z 5. odborné konference doktorského studia, díl 10 - Ekonomika a řízení stavebnictví, Brno 2003, ISBN 80-7204-265-3
 - [20] PSACHAROPOULOS, GEORGE (ED.) Economics of Education. Research and Studies. Oxford (UK): Pergamon Press, 1987. 482 stran. ISBN 0-08-033379-6.
 - [21] PSACHAROPOULOS, GEORGE, PATRINOS, HARRY ANTHONY Returns to Investment in Education: A Further Update [online]. New York: World Bank Working Papers, 2002. [cit. 30. 7. 2002] <<http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2002>>
 - [22] SHMANSKE, S. Public Goods, Mixed Goods, and Monopolistic Competition. Texas A&M University Press. 1991. 1. vydání. ISBN 0-89096-464-5
 - [23] SLINTÁKOVÁ, B. Pozitivní externality jako argument pro veřejné financování terciárního vzdělání, Praha: VŠE, srpen 2002 – nepublikovaná disertační práce
 - [24] URBÁNEK, VÁCLAV Externality lidského kapitálu v podniku. [CD-ROM]. In: Maršíková K. (ed.) Liberecké ekonomické fórum 2005 - sborník příspěvků. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005. ISBN 80-7083-953-8.
 - [25] URBÁNEK, VÁCLAV, (ED.) Public Finance and Financial Markets - proceedings of the 59th Congress of the International Institute of Public Finance. [CD-ROM]. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2003. ISBN 80-245-0545-2.
 - [26] URBÁNEK, VÁCLAV, NEPOLSKÁ, KATEŘINA Higher Education and Human Capital Contracts: the Possibility for Capital Market in the Czech Republic. In: Urbánek, Václav (ed.) Public Finance and Financial Markets - 59th Congress of the International Institute of Public Finance [CD-ROM]. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2003, pp. 199. ISBN 80-245-0545-2.
 - [27] URBÁNEK, VÁCLAV, NEPOLSKÁ, KATEŘINA Human Capital Measurement in the International Context: Expected Returns to Higher Education in Selected Countries. In: Proceedings of the 7th Conference on International Human Resource Management. Dublin: Interesource Group Ltd., 2003, pp. 277.
 - [28] URBANEK, VACLAV, NEPOLSKA, KATERINA: K otázce investic do vzdělávání: Vyšší vzdělávání jako smíšený statek, jeho vliv na soukromé a veřejné instituce a návratnost soukromých investic. Liberec: Ekonomie a management, 2002, 5, No. 4, pp. 95 - 100. ISSN 1212-3609
 - [29] URBANEK, VACLAV: Nehmotné investice a jejich návratnost: měření lidského kapitálu. In: Sborník příspěvků z mezinárodní konference: Transformace hospodářství ČR před vstupem do EU [CD-ROM]. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2003, pp. 88. ISBN 80-7083-738-1
 - [30] WOODHALL, MAUREEN: Human Capital Concepts. In: Psacharopoulos, G. (ed.) Economics of Education. Research and Studies. Oxford (UK): Pergamon Press, 1987, pp. 21 - 24. ISBN 0-08-033379-6

K dalšímu vzdělávání učitelů jazyků na HF TUL

Irena Vlčková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra cizích jazyků
E-mail: irena.vlckova@tul.cz

Abstrakt

Příspěvek se zmiňuje o dalším vzdělávání učitelů jako systematickém, nepřetržitém a koordinovaném procesu, který trvá po celou dobu učitelské profesní kariéry. Okrajově se dotýká Evropského profilu počátečního a dalšího vzdělávání učitelů jazyků, který byl vypracován týmem odborníků z Univerzity Southampton (Spojené království). Profil byl vytvořen jako nepovinný referenční rámec a může být použit jako návod pro počáteční i další vzdělávání učitelů jazyků v primárním, sekundárním a terciárním vzdělávání. V těchto souvislostech dále příspěvek pojednává o projektu KCJ HF TUL „Elektronická média ve výuce a e-learning v profesním vzdělávání“. Kurzy „Online učitel I a II“ umožní učitelům cizích jazyků zvýšení profesionality v IT kompetencích (mediálně-pedagogických kompetencích), které využijí pro tvorbu multimediálních učebních pomůcek. Pedagogové se seznámili s rozšířenými základy programů MS Office, blíže se seznámili s tvorbou prezentací a webových stránek, naučili se digitálně zpracovávat obraz, zvuk a částečně animace. Kromě programů na zpracování grafiky (Corel Draw a Zoner Photo Studio) měli možnost pracovat s programem HotPotatoes – autorským nástrojem, který umožňuje různými způsoby zpracovat texty čtení a poslech s porozuměním a procvičit tyto dovednosti formou testů. Získané IT kompetence pedagogové otestují v zimním semestru 2007/2008, především ve výuce u studentů dálkového studia. Kurz „Online učitel“ bude dále provozován Centrem dalšího vzdělávání Libereckého kraje a v rámci celoživotního učení a dalšího profesního růstu pedagogických pracovníků bude nabízen školám a vzdělávacím institucím.

Klíčová slova: Transformační proces, další vzdělávání pedagogických pracovníků, priority státní vzdělávací politiky, celoživotní učení, profesní kompetence učitele, dálkové a distanční studium.

Abstract: On Further Education of Teachers at the Faculty of Language Economics of the Technical University of Liberec

The contribution discusses further education of teachers as a systematic and continuous process lasting as long as the professional career does. The European profile of initial and further teacher education is described marginally, too, utilizing as a basis the summary of experts from the University of Southampton (Great Britain). The profile was created as a voluntary referential framework that can be used as guidance for initial and further education of teachers in primary, secondary, and tertiary programmes. In connection with these issues, there is a presentation of the project of the Department of Foreign Languages at the Faculty of Economics at the TUL. The project called “Electronic Media in Teaching and in E-Learning in Professional Education” is offered to teachers of foreign languages; it provides a way for increasing their professional skills in the area of IT competence, which can be utilised in creation of multimedia teaching aids. Participating educators covered the basics of MS Office, they studied how presentations and web pages are created; they also dealt with digital processing of picture, sound and partially animations. Apart from graphic programmes (Corel Draw and Zoner Photo Studio), they could meet HotPotatoes, a programme enabling processing texts and preparing texts with testing listening comprehension. The newly gained competence will be utilised by all the participating educators in the winter semester of the academic year 2007/2008, mainly in creating materials for the students in the distance learning programmes. The above mentioned course will continue to be provided through the Centre of the Further Education of the Liberec Region to educators participating in lifelong learning and further professional growth programmes offered to schools and educational institutions.

Key Words: Transformation Process, Further Education of Teachers, Priorities in the State Educational Policy, Lifelong Learning, Professional Competence of Teachers, Distance Studies.

1. Další vzdělávání učitelů v evropském kontextu

Další vzdělávání učitelů je systematický, nepřetržitý a koordinovaný proces, který navazuje na pregraduální vzdělávání a trvá po celou dobu učitelské profesní kariéry. Je to celoživotní rozvíjení profesních kompetencí a trvalý osobnostní rozvoj učitele (Kohnová, 1995).

V roce 2006 se začala ve spolupráci s odborníky, školami a představiteli školské politiky v ČR připravovat koncepce dalšího vzdělávání pedagogických pracovníků (DVPP), ve které budou stanoveny priority státní vzdělávací politiky v DVPP, jako je podpora kurikulární reformy, podpora udržitelného rozvoje, podpora celoživotního učení a podpora profesních kompetencí učitele. V rámci těchto priorit bude vytipováno několik témat, která budou v horizontu 2-3 let pro DVPP klíčová.

Cíle, které si v této oblasti stanovil Dlouhodobý záměr vzdělávání a rozvoje vzdělávací soustavy České republiky jsou:^{1/}

- začlenit nové požadavky na učitele vyplývající z Rámcového vzdělávacího plánu do jejich počáteční přípravy
- vytvořit účinný systém DVPP podporující inovace ve vzdělávání

V tomto příspěvku se zaměříme na další vzdělávání učitelů cizích jazyků.

V roce 2004 byl týmem odborníků pod vedením profesora Michaela Kellyho a Dr. Michaela Grenfella z Univerzity Southampton (Spojené království) za podpory Evropské unie vypracován tzv. Evropský profil přípravného a dalšího vzdělávání učitele cizích jazyků. Studie analyzovala podstatu vzdělávání učitelů jazyků v Evropě 21. století.

Dokument se opírá o výsledky četných aktuálních programů učitelského vzdělávání v celé Evropě. Staví na závěrech předchozí zprávy „The Training of Teachers of a Foreign Language: Developments in Europe“, která zkoumala nabídku vzdělávání a další kvalifikace učitelů jazyků ve 32 zemích a která zjistila, že v této oblasti je prostor pro společné porozumění a společnou terminologii.^{2/}

Profil byl vytvořen jako nepovinný referenční rámec a může být použit jako návod pro vzdělávací instituce, které chtějí zlepšit vzdělávací programy pro učitele jazyků v primárním, sekundárním a terciárním vzdělávání. Obsahuje informace pro kvalifikované učitele, kteří jsou zařazeni do procesu přípravného i dalšího vzdělávání, především v oblasti mentoringu, výměny a internacionální spolupráce.

Profil ve čtyřech částech popisuje důležité prvky přípravného a dalšího vzdělávání učitelů jazyků v Evropě (viz Tab. 1).

^{1/} Dlouhodobý záměr vzdělávání a rozvoje vzdělávací soustavy České republiky. Praha: MŠMT, 2007

^{2/} Kelly, M., Grenfell, M., Europäisches Profil für die Aus- und Weiterbildung von Sprachlehrkräften. Ein Referenzrahmen, University of Southampton, 2004

na další vzdělávání učitelů jazyků právě v oblasti informačních a komunikačních technologiích.

Projekt „Elektronická média ve výuce a e-learning v profesním vzdělávání“ katedry cizích jazyků HF TUL byl podpořen z prostředků ESF a rozpočtu ČR. Projekt „Multimediální kurz pro učitele jazyků“ byl podpořen z prostředků FRVŠ. Oba projekty sledují profesní růst pedagogických pracovníků, v tomto případě učitelů cizích jazyků. Jsou zaměřeny na rozvoj dalšího vzdělávání v IT kompetencích, které učitelé využijí pro tvorbu multimediálních pomůcek a pro práci s elektronickými médii v elektronické výuce, především u studentů v dálkovém a distančním studiu.

Produktem projektů je kurz „Online učitel“, který zprostředkuje kompetence práce s médii a metodicko-didaktické dovednosti efektivního využití elektronických médií ve výuce.

Kurz „Online učitel“ má čtyři části:

„Online učitel Z“

Kurz opakuje základy práce s programy Microsoft Office Word, Excel, PowerPoint a FrontPage a nabízí využívání dalších pokročilejších funkcí.

„Online učitel I“

Kurz je zaměřen na úvod do problematiky práce s elektronickými médii, jsou vysvětlovány termíny z oboru IT, učitelé se seznamují s novými trendy ve výuce. Zařazena jsou témata:

- projektová výuka
- tvorba webových stránek
- autorský nástroj HotPotatoes
- diskusní fórum
- digitalizace obrazu, zvuku a videa

„Online učitel II“

V rámci tohoto kurzu se pedagogové naučí teoretické poznatky využívat v praxi. Vzhledem k využití poznatků v jazykové výuce je kurz především zaměřen na digitální zpracování obrazu, zvuku a videa. Přes krátkou časovou dotaci, která je kurzu vyměřena, jsou probírány i základy animace. Učitelé se seznamují s komerčními grafickými programy, jsou však také průběžně upozorňováni na programy, které lze na internetu získat zdarma. Pokročilí frekventanti kurzu se mohou zúčastnit složitějších témat, jako např. práce s programem FrontPage (tvorba webu), práce s programem PowerPoint (tvorba prezentace), práce s grafickými programy Corel Draw nebo Zoner Photo Studio.

„Online učitel III“

Tato poslední část kurzu umožňuje návrat k některým tématům z předchozích tří částí. Jednotlivá témata mohou být probírána podrobněji a do větších detailů. Lze se věnovat i

technice fotografování nebo animačním programům. Především tu je prostor na procvičení získaných mediálně-pedagogických kompetencí.

Učitelé cizích jazyků KCJ HF TUL od ledna do června 2007 v rámci dalšího vzdělávání pedagogických pracovníků absolvovali tzv. pilotní kurzy Online učitel Z, I a II. Absolventi kurzů obdrželi certifikáty, které dokládají nabytí mediálně-pedagogických kompetencí. Se čtvrtou částí („Online učitel III“) se počítá v zimním semestru 2007/2008.

Zájem o kurzy byl ze strany pedagogů velký. Důležité bylo, že si vyučující mohli obsahy školení spoluurčovat tak, aby odpovídaly jejich požadavkům a potřebám. Na katedře cizích jazyků bylo v akademickém roce 2006/2007 interně zaměstnáno 19 učitelů. Z následující tabulky vyplývá, že procentuální účast na školeních byla velmi vysoká (Tab. 2).

Tab. 2 Procentuální účast na školeních

Kurz Z*	Počet účastníků	Online učitel I	Počet účastníků	Online učitel II	Počet účastníků
Word	9 (47 %)	Projekty na internetu	16 (84%)	Digitalizace obrazu, zvuku, videa, pokročilí, 1. část	11 (58%)
Excel	12 (63%)	Diskusní fórum	16 (84%)	Digitalizace, pokročilí, 2. část	11 (58%)
PowerPoint	9 (47%)	Digitalizace obrazu, zvuku, videa, začátečníci	16 (84%)	Corel Draw	11 (58%)
Moodle	9 (47 %)	HotPotatoes	16 (84%)		

Vysv.: * pro začátečníky

Přínos školení pro další výukovou činnost byl hodnocen účastníky velmi kladně. Rozporně byl hodnocen přístup jednotlivých školitelů (školitelé byli vybíráni ze školitelských firem a vysokých škol Ústeckého, Libereckého a Pardubického kraje). Ne vždy byly školiteli dostatečně pochopeny požadavky na obsahy školení. K hodnocení bude přihlíženo při sestavování poslední části kurzu, která se zaměří na detaily a zohlední konkrétnější představy kurzantů.

Získané dovednosti budou testovány v zimním semestru 2007/2008 ve výuce dálkově studujících na HF TUL. Po skončení projektu se nový program „Elektronická média ve výuce“ stane součástí kurzů Centra pro další vzdělávání TU v Liberci, bude dále provozován Centrem dalšího vzdělávání Libereckého kraje a v rámci celoživotního učení a dalšího profesního růstu pedagogických pracovníků bude nabízen školám a vzdělávacím institucím.

Literatura

- [1] Dlouhodobý záměr vzdělávání a rozvoje vzdělávací soustavy České republiky. Praha: MŠMT, 2007
- [2] http://europa.eu.int/comm/education/higher_de.html
- [3] KELLY, M., GRENFELLI, M., Europäisches Profil für die Aus- und Weiterbildung von Sprachlehrkräften. Ein Referenzrahmen Southampton: University of Southampton, 2004

- [4] KOHNOVÁ, J., Další vzdělávání učitelů a jejich profesní rozvoj. Praha: Autoreferát k doktorské disertační práci. Univerzita Karlova v Praze, Pedagogická fakulta. Studijní program doktorského studia. Pedagogika, 2003
- [5] KOHNOVÁ, J., Další vzdělávání učitelů ZŠ a SŠ. Praha: Pedagogická fakulta UK, Studia Paedagogica 16, 1995
- [6] PAVLOV, I., Profesionální rozvoj pedagogického zboru školy. Prešov: Metodicko-pedagogické centrum, 2002
- [7] VAŠUTOVÁ, J., Profese učitele v českém vzdělávacím kontextu. Brno: Paido 2004
- [8] VAŠUTOVÁ, J., Profesionální rozvoj učitelů v českém kontextu 90. let a současnosti. Banská Bystrica: Zborník z medzinárodnej konferencie Kríza učiteľskej profesie. Hľadanie riešení. 2006, ISBN 80-8041-505-6

Lidský a sociální kapitál v kontextu rozvoje regionů

Helena Vomáčková

Univerzita J. E. Purkyně v Ústí n. L., Fakulta sociálně ekonomická

Katedra financí a účetnictví

E-mail: vomackova@fse.ujep.cz

Abstrakt

Podmínky rozvoje lidského a sociálního kapitálu jsou v podstatě podmínkami rozvoje regionů. Jak v rámci územně správních celků ČR, tak v rámci Evropy jsou vnímány zejména investice do lidského kapitálu jako ekonomicky nejvýnosnější, což platí i neekonomicky, tj. v rámci pozitivních externalit. U sociálního kapitálu lze o ekonomické výhodnosti investic do určitého mezního bodu polemizovat. Příspěvek provádí srovnání vybraných ekonomických charakteristik, které indikují rozvoj regionů z pohledu ČR, OECD a EU. Investice do lidského a sociálního kapitálu formou vzdělávací služby – v ČR svým charakterem stále převažující měrou služby veřejné – vykazují sociální, ekonomický a politický rozměr. Příspěvek analyzuje klíčové atributy této triády s důrazem na rozvoj lidského kapitálu a projevy sociálního kapitálu. Zmiňuje možnosti dalšího rozvoje na příkladu České republiky s ohledem na dané limity sociální, ekonomické i politické. ČR jako součást EU a OECD má širokou srovnávací základnu s ostatními zeměmi těchto celků. Platí to i z hlediska investic do vzdělání všech úrovních vzdělávání. Faktor času i regionu zde působí velmi silně a odhaluje zajímavé tendence vývoje. Srovnání ve stálých cenách roku 1995 a struktura zdrojů (veřejné, privátní) objektivizují pohled na jeden z hlavních faktorů akumulace lidského kapitálu. Příspěvek vychází z údajů poslední zprávy OECD (2006) a vlastních propočtů.

Klíčová slova: *Podmínky rozvoje regionů, lidský kapitál, sociální kapitál, regiony OECD a EU, investice do lidského kapitálu.*

Abstract: Human and Social Capital in Regional Development Context

Conditions of human and social capital development correspond in essence with conditions of regional development. Human capital investments are both in Czech and European regions profitable, which holds both for economical and uneconomical aspects. About economic efficiency of social capital it can be disputed to the a break point. The contribution performs the comparison of selected economic indicators, which indicate regional development from the point of view of the CZ, OECD and EU. Human capital investments by way of educational services – in the Czech Republic predominantly public services – embody social, economic and political dimension. The contribution analyses key features of this triad forcefully to development of human capital and social capital consequences. It alludes to possibilities of next expansion in the case of the Czech Republic with respect to the social, economic and political limits. Czech Republic as EU and OECD member has a wide comparison base with others countries of these units. This stands for financing of educational good too (at all levels of education). The time and regional factor affects here very strongly and reveals interesting development tendencies. Comparison in constant prices of 1995 and structure of source (public, private) objectify view to one of the most important factors of human capital accumulation. Contribution draws from last report data of OECD (2006) and from own calculations.

Key Words: *Conditions of Regional Development, Human Capital, Social Capital, OECD and EU Regions, Investment In Human Capital.*

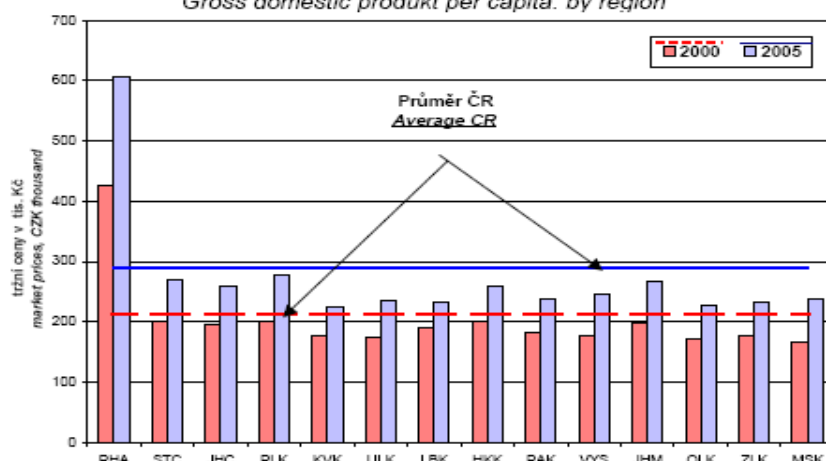
1. Lidský a sociální kapitál versus lidské zdroje – regionální pohled

Rozvoj a historie regionů kopíruje rozvoj a historii lidských jedinců – lidských zdrojů, kteří v nich působí. Pojem lidské zdroje od 20. - 30. let minulého století postupně prolíná pojem lidský kapitál. Zatímco lidské zdroje jsou do té doby chápány převážně ve smyslu jakýchkoli nositelů pracovní síly, která se uplatňuje na trhu práce, je dána a kterou nelze de facto rozšířit, pojetí lidského kapitálu v sobě již promítá kvalitativní zhodnocení lidských zdrojů, a to zejména ve smyslu vzdělanostním. Obecně však nejenom vzdělání zhodnocuje lidské zdroje na lidský kapitál. Lidský kapitál lze definovat různým způsobem. Nejfrekventovanější přístup ho vymezuje jako znalosti, dovednosti, zkušenosti a iniciativu vlastněnou a kontrolovanou jedincem, kteréžto mají vztah k ekonomické činnosti (Munich, Švejnar 2000). Pokud přinášejí investice do lidských zdrojů ve společnosti ekonomické zhodnocení, pak jsou tyto zdroje chápány jako lidský kapitál, tj. jako výrobní faktor. Z ekonomického hlediska tedy ne všechny lidské zdroje ve společnosti tvoří lidský kapitál. Tento výrobní faktor je považován za mobilní a nehmotný. Zatímco pracovní síla sama o sobě představuje fyzický (hmotný) kapitál, její znalosti, dovednosti, zkušenosti, iniciativa, postoje apod. se postupně vyčleňují jako samostatný nehmotný kapitál – obecně nazývaný lidským kapitálem. Stejně tak jako každý kapitál představuje i lidský kapitál především kategorii ekonomickou (Becker, 1964, 1997; Armstrong 2002; Mincer 1958, 1993), což ale neznamená, že ji nepřesahuje.

Lidský kapitál lze v ekonomickém slova smyslu chápat jako aktivum vtělené do konkrétního jedince, které lze akumulovat a zhodnocovat. Tato akumulace a zhodnocení však nemá jen podobu nejčastěji uváděných investic do vzdělání, nýbrž dotýká se i komponent pozitivně ovlivňujících produktivnost jedince, jako jsou např. zdravotní stav, úroveň a kvalita volnočasových aktivit, rodinné zázemí, kulturně náboženské zakotvení apod. (Woodhall, 1987). Akumulace a zhodnocení lidského kapitálu podléhá mnoha vlivům, z nichž ekonomické představují sice významnou, ale pouze parciální část. Genetické dispozice fyzického nositele lidského kapitálu, jeho zvyky, postoje, hodnotové vzorce, kulturně sociální stereotypy, emoční prožitky apod. mohou současně přispívat ale i ohrožovat akumulaci a zhodnocení lidského kapitálu. Navíc jde vždy o proces, nikoli o setrvalý a garantovaný stav.

Regionálně lze tedy odlišit podíl a koncentraci lidských zdrojů dle nejvýše dosaženého vzdělání jeho obyvatel a podíl a koncentraci lidského kapitálu dle vytvořeného HDP v jeho prostoru. Ekonomická analýza pak přichází k závěru, že region může být bohatý na lidské zdroje, ale chudý na lidský kapitál. I v případě České republiky bychom takové příklady mohli snadno uvést (týká se to zejména regionů s vysokou mírou nezaměstnanosti, poměrně hustým osídlením a nízkou vzdělaností lidských zdrojů) – viz Maryáš, 2007. Danou situaci lze dokumentovat rovněž graficky – viz graf 1.

Graf. 1 Srovnání výše HDP v jednotlivých krajích ČR
Hrubý domácí produkt na 1 obyvatele podle krajů
Gross domestic product per capita: by region



Zdroj: ČSO: Statistická ročenka Ústeckého kraje 2006.
 Dostupná z [http://www.czso.cz/xu/edicniplan.nsf/t/3A0039E637/\\$File/13-4201-06.pdf](http://www.czso.cz/xu/edicniplan.nsf/t/3A0039E637/$File/13-4201-06.pdf)

Z hlediska sociálního kapitálu si zaslouží rovněž pozornost pojmy sociální soudržnost a sociální vyloučení. Jejich oddělení ve společenské praxi je obtížné a mnohdy ne zcela vhodné. Například politiku boje proti sociálnímu vyloučení bychom neměli orientovat pouze na odstranění sociálního vyloučení, ale spíše na růst sociální soudržnosti a posilování příležitostí pro zvyšování míry sociálního kapitálu v rámci daných společenství. Z hlediska situace v Ústeckém kraji nabízíme v této souvislosti několik komparací. Za pozornost stojí například - ve srovnání s dalšími kraji ČR - počet pracovníků ve vědě a výzkumu a výdaje na vědu a výzkum. Sociální konsekvence nese s sebou i podprůměrný počet uživatelů internetu v Ústeckém kraji ve srovnání s řadou dalších krajů ČR.

Tab. 1 Volby do Poslanecké sněmovny Parlamentu ČR 2. - 3. 6. 2006 základní údaje o volební účasti podle krajů

ČR, kraje	Zapsaní voliči	Vydané úřední obálky	Účast na volbách (%)	Odevzdané úřední obálky	Platné hlasy Valid votes	
CR, regions	Registered voters	Official envelopes distributed	Turnout, (%)	Official envelopes received	absolutně Number	%
Česká republika Czech Republic	8 333 305	5 372 449	64,47	5 368 495	5 348 976	99,64
Hl. m. Praha	963 199	659 883	68,51	659 147	656 495	99,60
Středočeský	943 840	622 543	65,96	622 200	620 047	99,65
Jihočeský	518 573	338 949	65,36	338 710	337 387	99,61
Plzeňský	453 899	290 115	63,92	289 884	289 049	99,71
Karlovarský	244 051	137 841	56,48	137 748	137 117	99,54
Ústecký	658 371	376 720	57,22	376 374	374 736	99,56
Liberecký	347 095	216 410	62,35	216 252	215 510	99,66
Královéhradecký	445 372	297 024	66,69	296 855	295 931	99,69
Pardubický	408 177	274 984	67,37	274 846	273 921	99,66
Vysočina	409 618	276 960	67,61	276 832	275 997	99,70
Jihomoravský	936 694	611 527	65,29	611 096	608 804	99,62
Olomoucký	519 383	335 120	64,52	334 845	333 849	99,70
Zlínský	480 215	321 258	66,90	321 033	319 933	99,66
Moravskoslezský	1 004 818	613 115	61,02	612 673	610 200	99,60

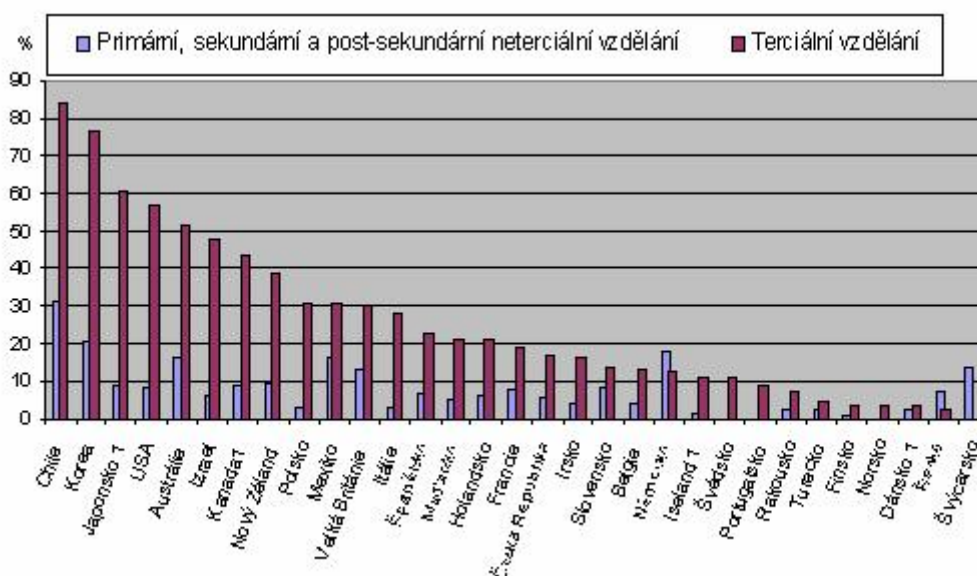
Zdroj: ČSO: Statistická ročenka Ústeckého kraje 2006. Dostupná z [http://www.czso.cz/xu/edicniplan.nsf/t/3A0039E637/\\$File/13-4201-06.pdf](http://www.czso.cz/xu/edicniplan.nsf/t/3A0039E637/$File/13-4201-06.pdf)

Do třetice lze sledovat sociální kapitál prostřednictvím volební účasti jako výrazu důvěry občanů v demokratické instituce a jejich zájmu o veřejně politický život – viz tab. 1. Nelichotivé koncové pozice, které ve srovnání ČR Ústecký kraj zaujímá, naznačují, že potenciál rozvoje sociálního kapitálu je v tomto regionu poněkud omezen a pro růst jeho míry bude třeba zajištění cílených politických opatření v rámci řady dílčích veřejných politik.

2. Regiony OECD - finanční zdroje lidského a sociálního kapitálu

Současné úsilí Evropy (viz Boloňský proces, Lisabonská konference) ve snaze konkurovat v položce lidského kapitálu USA ztroskotává na finančních zdrojích. Místo proklamovaného vícedrožového financování stojí v podstatě stále na dvoudrožovém financování, což se projevuje nejen v absolutní velikosti finančních toků, ale také v přírůstku jejich změny v průběhu let. Odlišnost přístupů se odráží na vývoji celkových soukromých a veřejných výdajů do vzdělání. Jejich relace zachycuje následující graf a tabulka na další straně.

Graf 2 Podíl soukromých výdajů do vzdělání v r. 2003



Graf ukazuje soukromé výdaje na vzdělávání jako procento celkových výdajů na vzdělání v členění na terciární vzdělávání a úhrn vzdělávání, které mu předchází. Mezinárodní srovnání zde pracuje pouze s daty, která procházejí přes vzdělávací instituce. – Tj. zahrnuje všechny prostředky transferované vzdělávacím institucím jak ze soukromých zdrojů (včetně školného), tak ze zdrojů veřejných (např. veřejné zdroje poskytované domácnostem vzdělávaného formou podpory) a další soukromá vydání (např. ubytování, je-li zprostředkováno školou). Pro země OECD, jak vidno, platí, že přes 90 % primárního a sekundárního vzdělávání (nejméně však 80 %) je financováno z veřejných zdrojů (výjimkou je Korea). U terciárního vzdělávání taková kompaktnost neexistuje: soukromé zdroje se pohybují od méně než 5 % (Dánsko, Finsko, Řecko, Norsko a Turecko) až po více než 50% podíl (Rakousko, Japonsko, USA) a s větším než 75% podílem Chile a Korea. Zatímco v ČR jsou domácnosti prakticky jediným nositelem soukromých investic do vzdělání a rozhodující finanční prostředky plynou prostřednictvím státu z veřejných rozpočtů, v zemích jako je USA, Kanada, ale také Izrael se významným způsobem podílejí na financování též firmy. Odlišnost těchto přístupů se odráží na vývoji celkových soukromých výdajů do vzdělání.

Tab. 2 Výdaje na vzdělávání jako procento HDP dle zdrojů financování

	Primární, sekundární a post-sekundární neterciární vzdělávání					Terciární vzdělávání				
	2003			2000	1995	2003			2000	1995
	Věřejné ¹	Soukromé ²	Úhrn	Úhrn	Úhrn	Věřejné ¹	Soukromé ²	Úhrn	Úhrn	Úhrn
země OECD										
Austrálie	3,4	0,7	4,1	4,1	3,7	0,8	0,8	1,5	1,5	1,7
Rakousko	3,7	0,1	3,8	4,0	4,2	1,1	0,1	1,1	1,0	1,2
Belgie	4,0	0,1	4,1	m	m	1,2	0,1	1,3	m	m
Kanada ^{3,4}	3,2	0,3	3,6	3,6	4,5	1,3	1,0	2,4	2,5	2,3
Česká republika	2,9	0,2	3,1	2,8	3,7	0,9	0,2	1,1	0,8	1,0
Dánsko ³	4,1	0,1	4,3	4,1	4,0	1,7	0,1	1,8	1,6	1,6
Finsko	3,9	n	4,0	3,6	4,0	1,7	0,1	1,8	1,7	1,9
Francie	4,0	0,3	4,2	m	m	1,1	0,2	1,4	m	m
Německo	2,9	0,6	3,5	3,5	3,7	1,0	0,1	1,1	1,0	1,1
Řecko ³	2,6	0,2	2,8	3,0	2,3	1,2	n	1,3	0,9	0,8
Maďarsko	3,5	0,2	3,7	2,9	3,6	1,0	0,3	1,3	1,1	1,0
Island ³	5,2	n	5,2	4,7	m	1,1	0,1	1,2	0,9	m
Irsko	3,1	0,1	3,2	2,9	3,8	1,0	0,1	1,2	1,5	1,3
Itálie	3,5	0,1	3,6	3,3	m	0,7	0,2	0,9	0,9	0,8
Japonsko ³	2,7	0,3	3,0	2,9	3,0	0,5	0,8	1,3	1,1	1,0
Korea	3,5	0,9	4,4	3,6	m	0,6	2,0	2,6	2,3	m
Luxembursko ³	4,0	m	m	m	m	m	m	m	m	m
Mexiko	3,8	0,7	4,5	3,8	4,0	0,9	0,4	1,3	1,0	1,1
Nizozemsko	3,2	0,2	3,4	3,0	2,9	1,1	0,3	1,3	1,2	1,4
Nový Zéland	4,5	0,5	4,9	m	m	0,9	0,6	1,5	m	m
Norsko	4,6	m	m	3,8	4,3	1,5	0,1	1,5	1,3	1,7
Polsko	4,2	0,1	4,4	3,6	3,6	1,0	0,5	1,5	0,9	0,8
Portugalsko	4,2	n	4,2	4,1	3,8	1,0	0,1	1,1	1,1	0,9
Slovenská republika ³	2,8	0,3	3,1	2,7	3,1	0,8	0,1	0,9	0,8	0,8
Španělsko	2,8	0,2	3,0	3,2	3,8	0,9	0,3	1,2	1,1	1,0
Švédsko	4,5	n	4,5	4,3	4,2	1,6	0,2	1,8	1,6	1,6
Švýcarsko	4,0	0,6	4,6	4,3	m	1,6	m	m	1,1	m
Turecko ⁴	2,5	0,1	2,6	2,4	1,7	1,1	0,1	1,1	1,0	0,7
Velká Británie	4,0	0,6	4,6	3,8	3,9	0,8	0,3	1,1	1,0	1,2
USA	3,9	0,3	4,2	3,9	3,9	1,2	1,6	2,9	2,7	2,7
OECD průměr	3,6	0,3	3,9	~	~	1,1	0,4	1,4	~	~
OECD úhrn	3,5	0,4	3,9	~	~	1,0	0,9	1,9	~	~
EU19 průměr	3,6	0,2	3,7	~	~	1,1	0,2	1,3	~	~
OECD průměr zemí z údajů let 1995, 2000 a 2003	~	~	3,7	3,5	3,6	~	~	1,4	1,3	1,3
Partnerské země										
Brazílie ⁴	3,4	m	m	3,0	2,6	0,8	m	m	0,8	0,7
Chile ⁵	2,8	1,3	4,1	4,6	3,1	0,3	1,8	2,2	2,3	1,7
Izrael	4,6	0,2	4,8	4,7	5,0	1,3	0,7	2,0	1,9	1,9
Ruská federace	2,1	m	m	1,7	m	0,7	m	m	0,9	m

Literatura

- [1] BECKER, G. S. Human capital, a theoretical and empirical analysis with special reference to education. 3. vydání. Chicago, Illinois 1993: University of Chicago Press.
- [2] MARYÁŠ, J. <http://www.regionalnirozvoj.cz/catalogue1/chaps/52/5207.htm>
- [3] MÜNICH, D., ŠVEJNAR, J. Souvislosti hospodářského a společenského růstu. Podkladová studie pro Strategii rozvoje lidských zdrojů. NFV. 2000b. Dostupná na <http://www.nvf.cz/strategie/index.Htm>
- [4] MINCER, J. Studies in Human Capital. Edward Edgar Publishing Limited, England 1993, 285 p.
- [5] VOMÁČKOVÁ, H. Ekonomické aspekty statku vzdělání. Pedagogika, roč. LII 2/2002. s. 219 - 230
- [6] WOODHALL, M. Student Fees. in: Psacharopoulos, G. (ed.) Economics of Education. Research and Studies. Pergamon Press 1987

Požadavek na kritérium kvality v sociálních službách: naplňování personálních standardů v oblasti odborného rozvoje pracovníků

Mirka Wildmannová
Masarykova univerzita Brno, Ekonomicko-správní fakulta
Katedra veřejné ekonomie,
E-mail: mirkaw@econ.muni.cz

Abstrakt

Nový zákon č. 108/2006 Sb. o sociálních službách zohledňuje oblast, která doposud nebyla upravena žádným právním předpisem zákonné povahy, a to postavení pracovníků v sociálních službách. V zákoně jsou upraveny nejen jednotlivé činnosti, které pracovníci v sociálních službách vykonávají, ale také podmínky jejich odborné způsobilosti. Chyběla zejména právní úprava pozice sociálního pracovníka a systému celoživotního vzdělávání sociálních pracovníků. Nová právní úprava umožní kontrolu kvality vzdělávacích programů sociálních pracovníků, posílí přiměřenost jejich obsahu a tím splní očekávání, která pro sociální práci plynou ze standardů veřejných služeb obvyklých v Evropské unii. Činnost sociálních pracovníků směřuje k předcházení sociálnímu vyloučení a k začleňování znevýhodněných a zranitelných skupin obyvatel do společnosti. Zákon o sociálních službách s sebou přináší omezení monopolní role státu v poskytování sociálních služeb a také šanci pro soukromé poskytovatele sociální péče. Nový zákon přinesl do sociální oblasti zavedení tržních principů, neboť se jednotliví poskytovatelé sociální péče budou ucházet o přízeň sociálně slabých v rovné soutěži. Pozitiva nového zákona: zvýšení kvalifikačních předpokladů pro výkon sociálního pracovníka, významný zaměstnavatel.

Klíčová slova: veřejné služby, sociální služby, sociální péče, principy sociálních služeb, efektivnost sociálních služeb

Abstract: *Quality Criterion Postulate in Social Services: Personel Norms Implementation within the Area of Employee's Professional Progress*

Subscription objective is focused on 108/2006 new social security law which goes for an area still not treated in a legal way and concerning on social services employees status. The law concerns on individual actions done by employees within the social services as well as on their professional skills. Legal modification of employees' lifelong education was newly carried out. It helps to control educational programs quality, strengthen adequacy of its contents and complete expectations needed for social services standards within the European Union. Social employees operation drifts to prevention of social exclusion and to an integration of disadvantaged groups of population into the society. Social service law results in reduction of the state monopoly in offering social services, and also giving chance to private providers of social care. The new law adopts market principles in social sphere, because each provider of social care will take part on a fair competition while competing for social weak people's favour. Positives of the new law are: increasing of qualification possibilities for social workers achievements, important employee

Key Words: *Public Services, Social Services, Social Care, Principals of Social Services, Efficiency of Social Services.*

1. Úvod

V České republice se stejně jako v jiných postkomunistických zemích díky totalitní éře přikročilo k řešení otázek lidských práv oproti ostatním zemím se zpožděním několika desetiletí. Vývoj humanizace společnosti a antidiskriminačních opatření začal v Evropě již v období po druhé světové válce. Pohled na práva lidí závislých na solidaritě a pomoci „zdravé“ většiny se simultánně vyvíjel ve svobodných demokratických zemích směrem k účtě ke každému jedinci a k vědomí spoluodpovědnosti společnosti za kvalitu života každého jejího člena.

Sociální služby představují specifickou oblast a zároveň těžiště sociální pomoci jako formy sociálního zabezpečení, i když jsou chápány a v praxi odděleny zcela samostatně, a jejich poskytování má v Evropě tradici shodnou s evropskou kulturou vůbec. Sociální pomoc, jako jedna ze tří základních oblastí sociálního zabezpečení, se vyznačuje právě tím, že se v jejím rámci nepeněžitá plnění (služby) poskytují tam, kde by peněžitě dávky nesplnily účel sociální péče. A to buď proto, že poskytnutí peněz neuspokojí potřeby klienta, nebo proto, že klient peníze nepoužil k účelu, pro který mu byly poskytnuty.¹

Sociální služby vnímáme jako mimořádně významnou část aktivit státu, samosprávy a nestátních subjektů, která řeší problémy jednotlivců, rodin a skupin občanů, a tím pozitivně ovlivňuje sociální klima celé společnosti. Sociální služby nejsou významné proto, že je potřebuje mnoho lidí, ale proto, že bez jejich působení by se významná část občanů nemohla podílet na všech stránkách života společnosti, bylo by znemožněno uplatnění jejich lidských a občanských práv a docházelo by k jejich sociálnímu vyloučení.²

Základní principy financování systému sociálních služeb se po celá 90. léta prakticky téměř nezměnily, přestože jako jedno z prvních opatření v oblasti sociální transformace bylo umožnění vstupu obcí a nestátních neziskových organizací do tohoto systému. Tento systém financování sociálních služeb s výraznými prvky centrálního administrativně direktivního charakteru řízení se tak stal limitujícím prvkem dalšího rozvoje tohoto systému sociální ochrany obyvatelstva.³

1. ledna 2007 vstoupil v České republice v platnost nový zákon o sociálních službách.⁴ Tato právní úprava jednak posiluje finanční soběstačnost (kupní sílu) uživatelů sociálních služeb tím, že zavádí nový finanční nástroj, kterým je příspěvek na péči, a zároveň prostřednictvím dotačních titulů, směřovaných jak k zadavatelům tak poskytovatelům sociálních služeb, se podílí na zajištění potřebné sítě sociálních služeb v území.

Cílem příspěvku je ukázat, že v nové právní úpravě zákona o sociálních službách je zakomponováno kritérium kvality, a to v rámci personálních standardů. Jedná se o přesné vymezení dovednostních a znalostních požadavků na výkon sociálního pracovníka a dalšího profesního rozvoje pracovníků v sociálních službách.

¹ Sociální služby jsou historicky velmi starou formou solidarity. Babylon dával vdovám a sirotkům po padlých vojácích vojenský příděl. Římský stát poskytoval „chléb a hry“. Křesťanské kláštery a stejně tak i muslimské mešity poskytovaly jídlo a přístřeší poutníkům. Přesto jako institucionalizovaná forma jsou moderní sociální služby poměrně mladou kategorií v oblasti sociálního zabezpečení.

² Průša, L.: Obce, města, regiony a sociální služby, Socioklub, Praha 1997

³ Průša, L.: Ekonomie sociálních služeb, ASPI Publishing, Praha 2003

⁴ Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách

2. Působnost orgánů veřejné správy v sociálních službách

Stát i nadále určuje podmínky pro poskytování sociálních služeb, není však poskytovatelem sociálních služeb, s výjimkou 5 zařízení sociálních služeb, které v současné době spravuje Ministerstvo práce a sociálních věcí. Situace, kdy byl stát majoritním poskytovatelem sociálních služeb, skončila se zánikem okresních úřadů. Úlohou státu bude podporovat regionální a místní samosprávy v tom, aby byly schopny hodnotit souhrn potřeb jejich obyvatel a na tomto základě vytvářet typově a územně dostupné sítě služeb. Stát bude stanovovat své priority v oblasti dostupnosti a kvality sociálních služeb ve formě střednědobé strategie.

Kraje a obce vytváří ve své samostatné působnosti podmínky pro poskytování sociálních služeb na svém území a ve vzájemné spolupráci stanovují střednědobé plány poskytování sociálních služeb. Na této úrovni je možné zajišťovat propojování sociálních a zdravotních služeb. Regionální nebo místní podmínky pro uspokojování potřeb lidí mohou být rozdílné, ovšem vždy odpovídající potřebám a možnostem v daném území.

Kraje mají zásadní vliv na charakter a rozsah sítě sociálních služeb také z toho důvodu, že je jim svěřována působnost v oblasti registrace poskytovatelů sociálních služeb a kontroly, a to v přenesené působnosti.

Kraje a obce mají nadále možnost poskytovat sociální služby nebo pro tyto účely zřizovat právnické osoby.

3. Poskytování sociálních služeb

Zásadní změnou, kterou nový zákon¹ přináší proti dosavadnímu stavu, je registrační povinnost pro poskytovatele sociálních služeb. Zavedení registru poskytovatelů sociálních služeb je základním předpokladem k získání přehledu o rozsahu a charakteru sítě sociálních služeb. Pro poskytovatele je zařazení do registru podmínkou k poskytování sociálních služeb a jedním z předpokladů pro čerpání finančních prostředků z veřejných rozpočtů.

Oprávnění k poskytování služeb vydává(a registr poskytovatelů vede) krajský úřad. Pro získání oprávnění bude třeba splnit následující podmínky:

- písemná žádost,
- bezúhonnost a odborná způsobilost poskytovatele,
- bezúhonnost a odborná způsobilost všech fyzických osob přímo poskytujících sociální služby,
- zajištění hygienických podmínek pro poskytování služeb,
- vlastnické nebo užívací právo k objektu nebo prostorám, kde budou služby poskytovány,
- zajištění materiálních a technických podmínek.

Registr poskytovatelů je veřejně přístupný, což zajistí ministerstvo práce a sociálních věcí. Údaje z registru poskytovatelů současně umožní vytvoření veřejného informačního systému,

¹ Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách

který bude sloužit k lepší orientaci v systému sociálních služeb. Roční náklady na vedení krajských registrů se odhadují na deset miliónů korun, předpokládá se přitom jeden pracovník v každém kraji.¹

Poskytovatelé sociálních služeb mají mít bez ohledu na jejich právní formu stejná práva a povinnosti. Reaguje se tak na dlouhodobě neřešené nerovné postavení poskytovatelů sociálních služeb, kteří nejsou zřizováni orgány veřejné správy.

Vztah mezi klientem a poskytovatelem se převádí dle zákona č. 108/2006 Sb., o sociálních službách, na smluvní, tedy obchodní bázi. Tato skutečnost narazila u části klientů na nepochopení ("dosud se za službu nemuselo platit skoro nic"), ale překvapivě také u některých poskytovatelů, zejména z řad nestátních neziskových organizací. Většina těchto subjektů vznikla jako dobrovolnické sdružení, hlavním motivem byla snaha pomáhat potřebným. Proto je pro některé pracovníky velmi nepříjemné "říkat si o peníze", zvláště narazí-li na negativní reakci u klientů. Odstranění takovýchto mentálních bariér bude vyžadovat určitý čas. Smluvní princip staví člověka v nepříznivé sociální situaci do aktivní role, jeho objektivizované potřeby a projev vůle by měly být určující pro zvolení formy pomoci.

Nově se zavádí inspekce kvality sociálních služeb. Inspekci kvality poskytování sociálních služeb se rozumí systematické ověřování a hodnocení postupů a metod užívaných při poskytování sociálních služeb. Postupy, metody a jejich výsledky jsou při inspekci srovnávány se standardy kvality sociálních služeb jako obecně uznávanými postupy a metodami při poskytování sociálních služeb s přihlédnutím k ekonomickým možnostem. Standardy kvality sociálních služeb stanoví ministerstvo za účasti zástupců poskytovatelů a uživatelů. Průměrné náklady jedné inspekce se odhadují na třicet tisíc korun. Záleží na druhu poskytované služby a době inspekce (1 až 3 dny). Předpokládá se provedení tří set padesáti inspekci ročně. Celkové náklady inspekci můžeme odhadnout ve výši deset a půl miliónu korun ročně, o něž se podělí poskytovatelé a ministerstvo, každý půlku. Dalších pět až deset miliónů připadne na zavedení systému inspekci, především vzdělávání inspektorů.

4. Kriterium efektivnosti v sociálních službách: standardy kvality v sociálních službách

Standardy kvality sociálních služeb byly vytvořeny MPSV ve spolupráci s uživateli i poskytovateli sociálních služeb. Díky tomu je můžeme považovat za všeobecně přijatou představu o tom, jaké parametry by měla mít kvalitní sociální služba, což můžeme považovat jako kritérium efektivnosti v dosahování kvality sociální služby.

Standardů je celkem 17 a jsou rozděleny do tří základních částí:

Procedurální standardy

- cíle a způsoby poskytování služeb
- ochrana práv uživatelů sociálních služeb

¹<http://socialnirevue.cz/item/poskytovani-socialnich-sluzeb-registrace-poskytovatelu-a-inspekce-kvality/category/socialni-prace>

- jednání se zájemcem o službu
- dohoda o poskytování služby
- plánování a průběh poskytování služeb
- osobní údaje
- stížnosti na kvalitu nebo způsob poskytování služeb
- návaznost na další zdroje

Personální standardy

- personální zajištění služeb
- pracovní podmínky a řízení poskytování služby
- profesní rozvoj pracovníků a pracovních týmů

Provozní standardy

- místní a časová dostupnost služby
- informovanost o službě
- prostředí a podmínky pro poskytování služeb
- nouzové a havarijní situace
- zajištění kvality služeb
- ekonomika

5. Kriterium kvality v sociálních službách: zajištění personálního standardu = rozvoj lidských zdrojů

Nový zákon¹ zohledňuje oblast, která doposud nebyla upravena žádným právním předpisem zákonné povahy, a to postavení pracovníků v sociálních službách. V zákoně jsou proto upraveny nejen jednotlivé činnosti, které pracovníci v sociálních službách vykonávají, ale také podmínky jejich odborné způsobilosti.

Chyběla zejména právní úprava pozice sociálního pracovníka a systému celoživotního vzdělávání sociálních pracovníků. Nová právní úprava umožňuje kontrolu kvality vzdělávacích programů sociálních pracovníků, posiluje přiměřenost jejich obsahu a tím plní očekávání, která pro sociální práci plynou ze standardů veřejných služeb obvyklých v Evropské unii. Činnost sociálních pracovníků směřuje k předcházení sociálnímu vyloučení a k začleňování znevýhodněných a zranitelných skupin obyvatel do společnosti.

Zákon říká, že sociální pracovník vykonává sociální šetření, zabezpečuje sociální agendy včetně řešení sociálně právních problémů v zařízeních poskytujících služby sociální péče, sociálně právní poradenství, analytickou, metodickou a koncepční činnost v sociální oblasti, odborné činnosti v zařízeních poskytujících služby sociální prevence, depistážní činnost, poskytování krizové pomoci, sociální poradenství a sociální rehabilitace.

¹ Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách

Pokud někdo pracuje jako sociální pracovník a nemá požadovanou kvalifikaci, s účinností tohoto zákona si ji musí doplnit: do pěti let, není-li absolvent střední školy v oboru sociálně právním; do deseti let, je-li absolvent střední školy v oboru sociálně právním. Toto neplatí pro zaměstnance starší padesáti, respektive pět a padesáti let, u nichž se kvalifikační požadavek považuje za splněný.

Další vzdělávání se uskutečňuje na základě akreditace vzdělávacích zařízení a vzdělávacích programů udělené ministerstvem na vysokých školách, vyšších odborných školách a ve vzdělávacích zařízeních právnických a fyzických osob. Formy dalšího vzdělávání jsou:

- specializační vzdělávání zajišťované vysokými školami a vyššími odbornými školami
- navazující na získanou odbornou způsobilost k výkonu povolání sociálního pracovníka,
- účast v akreditovaných kurzech,
- odborné stáže v zařízeních sociálních služeb,
- účast na školicích akcích.

6. Závěr

V České republice došlo v této souvislosti k průlomovému okamžiku, když 1. ledna 2007 vstoupil v platnost zákon o sociálních službách. Tento právní předpis zásadně mění prostředí sociálních služeb. Má napomoci tomu, aby sociální služby byly bezpečné, poskytovaly znevýhodněným osobám dostatečnou ochranu, byly dostupné a především pomáhali těm, kdo užívají dosáhnout nezávislosti a využít běžných příležitostí, které nám život v naší společnosti nabízí. Nástroje, které k těmto cílům využívá jsou: plánování služeb proto, aby služby byly dostupné; registrace, povinnost poskytovatelů projít inspekcemi k zajištění kvality služeb a ochrany práv uživatelů; příspěvek na péči k posílení postavení některých starších občanů a občanů se zdravotním postižením; dotace jako finanční podpora pro rozvoj služeb.

Zákon příspěvkem na péči a smluvním vztahem mezi klientem a poskytovatelem umožňuje, aby si klient mohl za svoje peníze vybrat mezi poskytovateli, i když v omezené míře. Nově je stanovena povinnost obcí, že v případě krizové situace občana musí zajistit služby k odvrácení ohrožení života či zdraví. Zákon garantuje kvalitu služeb, protože ustanovuje standardy kvality a garantuje právo uživatelů účastnit se jednání při sestavování krajských či obecních plánů rozvoje sociálních služeb.

Kvalita sociálních služeb je zajištěna nejenom změnou financování, zavedení inspekce v sociálních službách, akreditacemi, ale také požadavky na profesní způsobilost pracovníků v sociálních službách. To by mělo přispět k dalšímu rozvoji lidského kapitálu v oblasti sociálních služeb. Sociální služby v České republice využívá v současné době téměř půl milionu osob, přičemž by asi 100 tisíc z nich bylo bez této možnosti vážně ohroženo na zdraví a životě. Poskytovatelé sociálních služeb jsou navíc významnými zaměstnavateli. V sociálních službách pracuje okolo 70 tisíc lidí.

Literatura

- [1] BAREŠ, P.: Přiměřenost sociálních služeb aktuálním potřebám. 1. vyd. Praha: VÚPSV, 2006. 333 s. ISBN 80-87007-24-7
- [2] BRDEK, M. a kol.: Trendy v evropské sociální politice. 1. vyd. Praha: ASPI Publishing, 2002. 252 s. ISBN 80-86395-25-1

- [3] KREBS, V. a kol.: Sociální politika. 3. přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2005. 502 s. ISBN 80-7357-050-5
- [4] PRŮŠA, L.: Ekonomie sociálních služeb. 1.vyd. Praha: ASPI Publishing, 2003. 151 s. ISBN 80-86395-69-3
- [5] PRŮŠA, L.: Ekonomie sociálních služeb. 2. dopl. vyd. Praha: ASPI, a.s., 2007. 180 s. ISBN 978-80-7357-255-6
- [6] PRŮŠA, L.: Model optimálního uspořádání sociálních a zdravotních služeb na regionální úrovni. 1. vyd. Praha: VÚPSV, 2006. 53 s. ISBN 80-87007-36-0
- [7] Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách.
- [8] Vyhláška MPSV č. 505/2006 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o sociálních službách.
- [9] Poskytování sociálních služeb – registrace poskytovatelů a inspekce kvality. Sociální revue [online]. 2005, [cit. 25. května 2007], dostupné na WWW: < <http://socialnirevue.cz/item/poskytovani-socialnich-sluzeb-registrace-poskytovatelu-a-inspekce-kvality/category/socialni-prace>>.
- [10] Důvodová zpráva návrhu zákona o sociálních službách. Sociální revue [online]. 2005, [cit. 24. května 2007], dostupné na WWW: <<http://socialnirevue.cz/media/docs/duvodova-zprava-zakon-o-socialnich-sluzbach-05-2005.doc>>.

Importance of Human Capital Development to Sustain Competitive Advantage in Companies

Kusuma Wijesinghe

Tomas Bata University in Zlin, Faculty of Management and Economics

E-mail: kusum_wijesinghe06@yahoo.com

Abstract

Over the years, the terms used to describe staff and employees in business, have changed. Way of thinking has moved from “personnel” to “human resources” [HR] and now “human capital”. People are in the firm’s most important asset and the same time, its most unutilized resource. Any technology, product and structure can be copied by competitors. No one, however, can match its highly charged, motivated people who care. For the success of any company, its people should be treated as an asset rather than an expense item. Every effort should be taken, whether formally or informally, to develop skills and abilities and to provide opportunities for people to maximize their contribution to achieve and sustain its competitive advantage in a company. There is some evidence that competitive advantage comes from doing something preferably what others cannot do. Knowledgeable people are the secret behind the success of most companies in today’s competitive world. Knowledge is purposeful coordination of action. If people are knowledgeable, they can do coordination of actions. So it is more important to think on human capital development activities to sustain competitive advantage, if a company wants to meet its challenges successfully.

Key Words: Human Capital, Competitive Advantage, Knowledge.

Abstrakt: Důležitost rozvoje lidského kapitálu v udržení konkurenční výhody podniku

V průběhu let se termín užívaný k popisu personálu a zaměstnanců v podniku změnil. Myšlenkový proud se přesunul z “personálního” na “lidské zdroje” a nyní “lidský capital”. Lidé jsou ve firmě v současnosti nejdůležitějším aktivem zároveň jsou nejvíce nevyužitým zdrojem. Každá technologie, produkt či struktura může být okopírována konkurencí. Nikdo nemůže zápasit s tímto častým jevem, pouze motivování lidí, kteří se starají. Pro úspěch každé společnosti, by s jejími lidmi mělo být zacházeno spíše jako s aktivem než výdajovou položkou. Firma by měla vyvíjet úsilí, ať již formálně či neformálně, aby rozvinula schopnosti a dovednosti zaměstnanců a zajistila možnosti ke zvýšení příspěvku lidí s cílem dosáhnout a udržet konkurenční výhodu firmy. Je očividné, že konkurenční výhoda je získána, pokud něco děláme lépe než ostatní. Dobře informovaní lidé jsou tajemstvím úspěchu většiny společností v dnešním konkurenčním světě. Znalost je cílená koordinace aktivit. Pokud jsou lidé dobře informováni, mohou koordinovat své aktivity. Jinak řečeno - je důležitější zvažovat aktivity směřující k rozvoji lidského kapitálu, aby firma udržela konkurenční výhodu a úspěšně čelila výzvám.

Klíčová slova: Lidský kapitál, konkurenční výhoda, znalost.

1. Introduction

The term human capital is recognition that people in organizations and business are important and essential assets such as machines and money. The collective attitudes, skills and abilities of people contribute to organizational performance and productivity. Any expenditure in training, development, health and support is an investment, not just an expense. [6]

The concept of human capital is not new. It has been used by economist as far back as Adam Smith in the eighteenth century. Recently economists who specialize in human capital theory have won Nobel Prize; Gary Becker is perhaps the well-known. Human capital theory explores the ways individuals and society derives economic benefits from investment in people. From an economist point of view, human capital designates investment in improving competencies and skills.

The management community has a broader view of human capital. For example, the Human Recourse Glossary by William R.Tracey, published by St.Lucie Press, defines human capital as the return an organization gains from the loyalty, creativity, efforts, accomplishment and productivity of its employees.

Although an organization or business is a separate legal entity, its ceases to exist if it has no people- leaders, directors, members, employees are required to maintain an organization's existence.

In a society like pays its much attention on competition, financial out come and viability, the issues on people can be neglected. But an organization is a living body and its existence depends upon its people. People in an organization have its own competitive advantage what others don't have. Companies that attract retain and develop the most competent and productive employees are likely to enjoy a real competitive advantage over companies that do not. Meredith A. Vey and Susan Cantrell [7] has mentioned in his research paper that ,many case studies and anecdotes hint that things like a distinctive culture or an innovative management styles make up the "secret sauce" or hidden core competency, behind a company's financial success. People have unique abilities and greater potential to get out of them. There is some evidence that competitive advantage comes only from doing some thing not from talking about it. So people should be developed and let to do things.

Derek Stockly [6] has mentioned in his paper that, competition is so fierce and change is so fast, that any competitive edge gained by short-lived if competitors adopt the same technology. But to implement change, their people must have the same or better skills and abilities. To grow and adapt, the organization's leadership must recognize the value and contribution of people.

2. Achieving high performance through human capital development

Research conducted by the Accenture Institute for High Performance Business and Science has showed that the positive effect of human capital development and financial performance. The findings from this study show that pharmaceutical companies that are good at developing human capital in terms of leadership, work environment, work/ life balance and academic collaboration also experience higher performance in revenue growth rates. This study has shown that, effective management of some human capital resources account for up to 27 percent of the variation in revenue growth rates across companies.

Human capital development dimensions

Accenture Institute has identified four human capital development dimensions which any company can apply to develop its human resources to achieve its competitive advantage.

First dimension – Leadership and direction

It is an important part of human capital development. Top leadership behavior shapes the work environment, procedures, morale and security of employees. This study has shown that leadership and direction is the most strongly related dimension to financial performance. This research suggests that the most important attributes of leadership and direction are top leadership's ability, to adapt, take risks, encourage autonomy and manage effectively.

Second dimension – Work culture/ environment

Accenture Institute has identified that the right work environment, one that values employee diversity, uses performance – based advancement and encourages learning and improvement opportunities also appears crucial to high performance. Meredith A. Vey and Susan Cantrell[7] has mentioned in his publication that high performing companies like Eli Lilly and Millennium, the focus on creating a positive environment also helps attract the best and brightest applicants.

Third dimension – Work/ Life balance

Work/ Life balance reflects the extent to which the company supports both the work and home lives of employees. According to Accenture studies, while supporting employees as they balance home and work responsibilities might appear detrimental to organizational financial fitness. At Johnson and Johnson for example mandated supervisory training focuses on understanding the value of reducing employee stress due to competing work and family responsibilities. Corporate Vice President Michael Carey believes this training is a large contributor to the high level of employee loyalty at Johnson and Johnson.

Fourth dimension – Academics and Collegial Exchange

For industries where knowledge – sharing and innovation are essential to organizational success, encouraging employee pursuit of academic collaboration and affiliation is an important part of human capital development. Accenture research has shown that organizational support for academic and collegial exchange explains 21 percent of the variation in the annual revenue growth rates of the Pharmaceutical industries.

Compensation and benefits

Most of the people think of managing human capital, the first and foremost thing is compensation and benefits. In Accenture studies on pharmaceutical industry, have proved that, compensation and benefits not to be significantly related to financial performance. There research suggests that financial performance might be less influenced by compensation relative to other dimensions of human capital development. Perhaps, compensation and

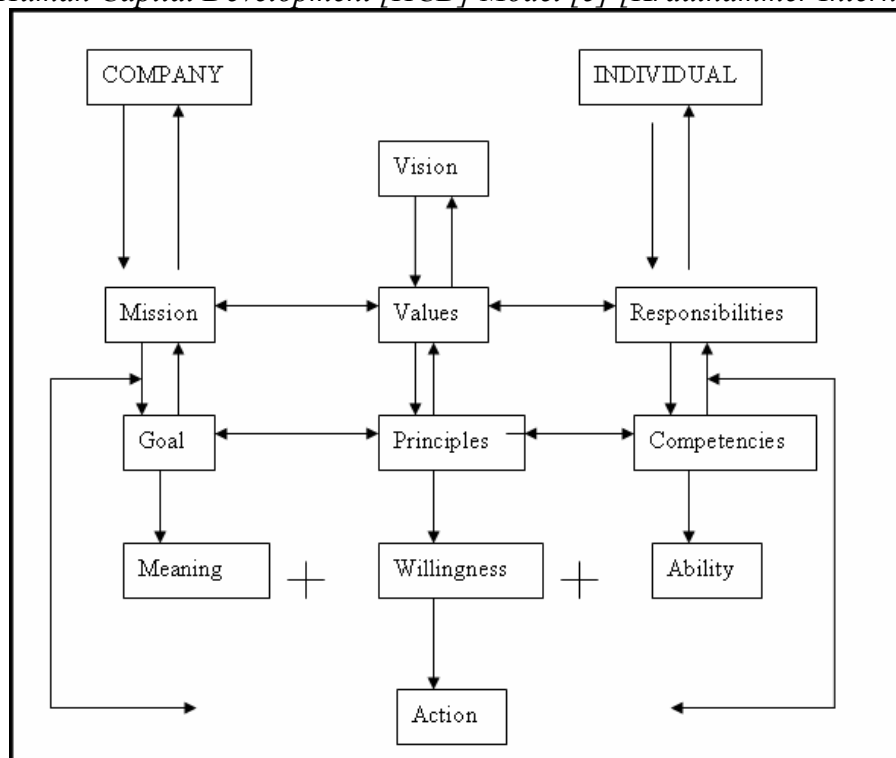
benefits are not as important to employee recruiting, retention and productivity as other dimensions of human capital development like above mentioned.

3. Organization as a body of knowledge

Knowledge management is a very important phenomenon in organizational management for its success. Knowledge can be defined as a purposeful coordination of action. If people are knowledgeable in organizations, they can co-ordinate actions to meet its vision successfully. Knowledge is measured by the value that its coordination of efforts, action and process adds to input of material, technology, energy, services, information, time etc [1]. Traditionally organization leaders, prepare a set of statements of future action: mission, vision, and set of goals, plan or pattern for action. All those are information only if they don't produce knowledge based strategy to action. Your strategy is what you do. And what you do is your strategy [1]. So leaders of the organization should start managing knowledge through coordinating actions. Every employee should understand not only what I do, even why I do, am I prepared and am I able to do, for its success [1]

Human Capital Development Model [Fig 1] shows an organization has its own mission, goal and meaning. As well as an individual worker has his or her responsibilities, competencies and abilities. Both have their own principles, values and vision. Individual's abilities, company's meaning and both willingness become an action ultimately. Action is the result of deliberate decision making within new context and circumstances [1]. Effective communication between company leaders and employees is an essential phenomenon for better action. Success of the action depends upon the body of knowledge within the company. As a result human capital development is the most important criteria for the success in any company or an organization.

Fig.1 Human Capital Development [HCD] Model [5] [Krauthammer International]



According to above chart it can be describe like this

All company level has a task

Top management- To translate vision in to mission, values and responsibilities

Management- To translate mission in to goals, bring values to life, improve the competence base.

All employees- To ask: Do I understand why?

 Am I prepared to take this action personally?

 Am I able to do so?

4. Conclusion

According to these references on literature, it can be concluded that, organizations that value and invest in human capital enjoy higher revenue growth than those that do not. Accenture studies on pharmaceutical companies showed that investment in human capital pays off in terms of three factors, productivity, innovation and reputation that can impact financial success significantly.

According to those findings it can be concluded that, leadership styles, work environment support for work/ life balance and encouragement of professional endeavors are imported ingredients for sustainable high performance in companies. As well as adaptive, risk taking leaders who promote employees autonomy are more worth to achieve competitive advantage for their companies. Also it can be concluded that, if a company need to keep its competitive advantage in sustain way, it is necessary to create and maintain a work environment that values employee diversity, rewards individual employee performance and encourage continual learning and training.

Literature

- [1] Zeleny, M. [2004] Knowledge-Information Circulation Through the Enterprise: Forward to the Roots of knowledge
- [2] Zeleny, M. [2002] Strategy and strategic action in the global era: overcoming the knowledge-doing gap, Int. J. Technology Management
- [3] <http://www.accenture.com>
- [4] <http://www.clomedia.com>
- [5] <http://www.krauthammer.com>
- [6] Stockley, D. Human capital concept – definition and explanation
- [7] Meredith, A. Vey, Cantrell, S [2004] Achieving High Performance Through Human Capital Development: A Look at the Pharmaceutical Industry, Accenture Institute

Lidský kapitál, lidské zdroje a zaměstnanost

Helena Žuková

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

E-mail: helenazukova@tul.cz

Abstrakt

V článku jsou v návaznosti na výsledky zpracovaného projektu GAČR č. 402/04/2009 charakterizovány možnosti podpory MSP v oblasti lidského kapitálu formou Operačního programu „Řízení lidských zdrojů“ (OP RLZ) a operační program „Lidské zdroje a zaměstnanost“ (OP LZZ), který vymezuje priority pro podporu rozvoje lidských zdrojů a zaměstnanosti v rámci Cíle Konvergence z Evropského sociálního fondu v období 2007-2013. Při tvorbě OP LZZ byly zohledněny relevantní dokumenty Evropské komise a návrh Nařízení o Evropském sociálním fondu. OP LZZ byl vypracován zejména ve vazbě na Národní strategický referenční rámec České republiky, který vymezuje priority České republiky pro podporu ze strukturálních fondů a Kohezního fondu v období 2007-2013, na Národní program reform 2005-2008, Strategii hospodářského růstu a další klíčové strategické dokumenty, které jsou uvedeny dále. Globálním cílem OP LZZ je Zvýšit zaměstnanost a zaměstnatelnost lidí v ČR na úroveň průměru 15 nejlepších zemí EU. Tento cíl zajišťuje realizaci Strategických cílů Národního strategického referenčního rámce 2007-2013 „Otevřená, flexibilní a soudržná společnost“ a „Konkurenceschopná česká ekonomika“ a je plně v souladu se třetí obecnou zásadou Politiky soudržnosti pro podporu růstu a zaměstnanosti (Strategické obecné zásady Společenství, 2007-2013) – Více a lepších pracovních míst a se Strategií hospodářského růstu ČR.

Klíčová slova: *lidský kapitál, operační program, Evropský sociální fond, malé a střední podniky, Operační program „Lidské zdroje a zaměstnanost“.*

Abstract: *Human capital, Human Resources and Employment*

The paper describes continue Project output GACR č. 402/04/2009 Possibility of Small and Middle Enterprises in Area Human Capital. The Human Resources and Employment Operational Programme (HREOP) defines priorities for the support of human resources and employment development within the scope of the Convergence objective of the European Social Fund in the 2007 – 2013 period. In the preparation of the HREOP, the relevant European Commission documents were taken into consideration as well as the proposal for a Regulation on the European Social Fund. The HREOP was drawn up primarily in connection with the National Strategic Reference Framework of the Czech Republic, which defines the Czech Republic's priorities for assistance from the Structural Funds and the Cohesion Fund in the 2007 – 2013 period, the National Reform Programme 2005 – 2008, the Economic Growth Strategy and other key strategic documents which are referred to below. The global objective of the HREOP is to increase the employment and employability of people in the Czech Republic to the average level of the 15best EU countries. This objective is the driver behind the implementation of Strategic Objectives of the National Strategic Reference Framework 2007 – 2013, i.e. an 'Open, flexible and cohesive society' and a 'Competitive Czech economy', and is fully in keeping with the third guideline of the Cohesion Policy in Support of Growth and Jobs (Community Strategic Guidelines, 2007 – 2013) – More and better jobs, and with the Czech Republic's Economic Growth Strategy.

Key Words: *Human Capital, Operational Programme, European Social Fund, Small and Modele-Sized Enterpissess, Human Resources and Employment Operational Programme (HREOP), Management Human Resources Operational Programme.*

1. Úvod

V letech 2004 – 2006 řešil tým pracovníků Katedry podnikové ekonomiky Hospodářské fakulty Technické univerzity v Liberci projekt GA ČR č. 402/02/209. Hlavním cílem projektu byl monitoring stavu malého a středního podnikání v ČR včetně specifikace faktorů, vedoucích k úspěchu či neúspěchu malých a středních podniků v evropské konkurenceschopnosti. Byla provedena analýza sedmi oblastí a jednou z nich byla oblast podnikatelské a personální strategie (personální práce, systémy vzdělávání, systémy hodnocení firemní výkonnosti a výkonnosti pracovníků, využití lidského kapitálu). Výstupem této části bylo konstatování, že personální management nedosahuje ve zkoumaných oblastech maximální úrovně.

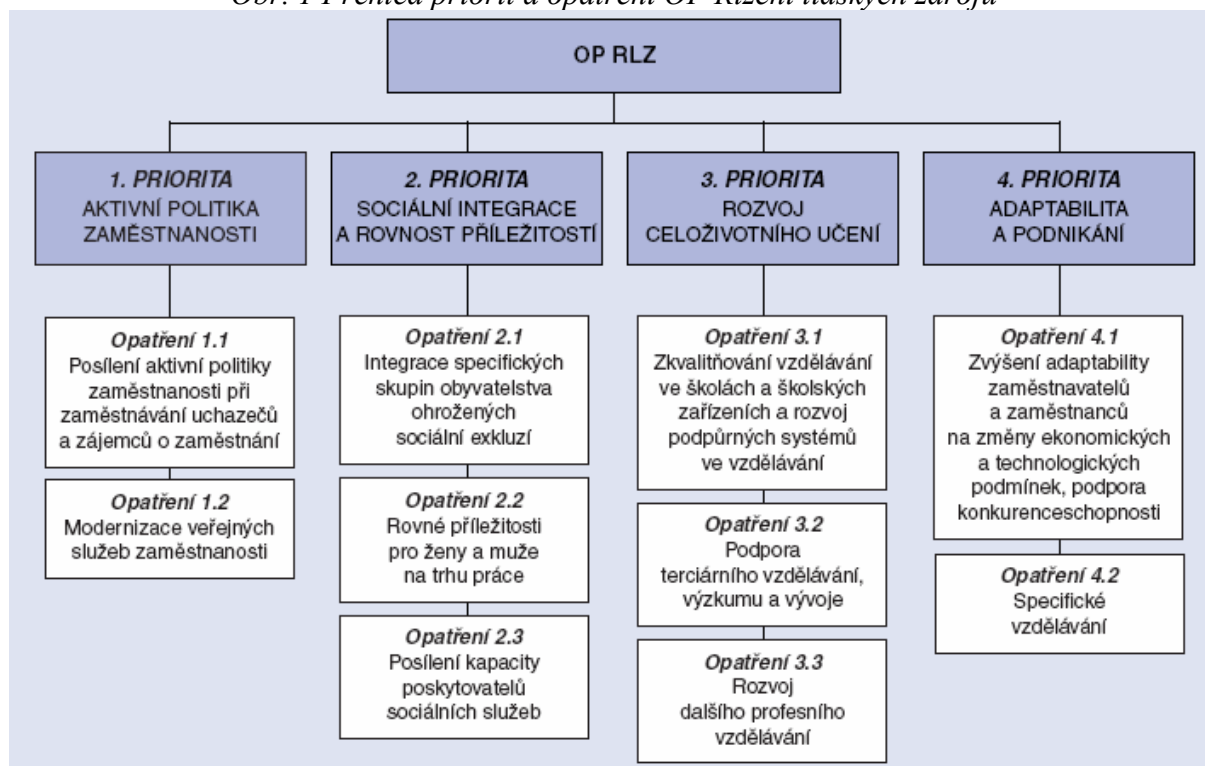
Jednou z cest, která by mohla pomoci zlepšit úroveň personální činnosti v MSP je účelné využití finanční pomoci, kterou členským zemím nabízí EU prostřednictvím Operačního programu Rozvoj lidských zdrojů (OP RLZ) a Operačního programu „Lidské zdroje a zaměstnanost“ (OP LZZ). V ČR je to Evropský sociální fond (ESF), který umožňuje čerpání těchto prostředků prostřednictvím OP RLZ. V rámci toho programu v období 2004-2006 bude žadatelům poskytnuta podpora až ve výši 422,43 mil EUR (ESF poskytne 318,82 mil EUR a 103,61 mil EUR je spolufinancováno ze státního rozpočtu).

2. Charakteristika programu

Operační program Rozvoj lidských zdrojů (OP RLZ) tvoří základ pro realizaci podpory z Evropského sociálního fondu v oblasti rozvoje lidských zdrojů v České republice na období 2004 - 2006. Globálním cílem operačního programu Rozvoj lidských zdrojů je dosažení vysoké a stabilní úrovně zaměstnanosti založené na kvalifikované a flexibilní pracovní síle, integraci sociálně vyloučených skupin obyvatelstva a konkurenceschopnosti podniků při respektování principů udržitelného rozvoje.

Operační program Rozvoj lidských zdrojů zahrnuje celkem 4 klíčové priority a 10 opatření, které pokrývají problematiku zaměstnatelnosti včetně integrace skupin ohrožených sociálním vyloučením, rovných příležitostí pro muže a ženy, rozvoje celoživotního učení a adaptability zaměstnanců a zaměstnavatelů na změny ekonomických a technologických podmínek (obr.1). Pátá priorita je zaměřena na technickou pomoc Řídícímu orgánu a implementačním orgánům při řízení a administraci programu. Souběžně s řešením problematiky rozvoje lidských zdrojů jsou v OP RLZ uplatňovány také čtyři průřezové politiky celospolečenského významu, tzv. **horizontální témata**, jejichž prostřednictvím dochází k propojení všech specifických i globálních cílů napříč celým programem.

Obr. 1 Přehled priorit a opatření OP Řízení lidských zdrojů



Zdroj: [2]

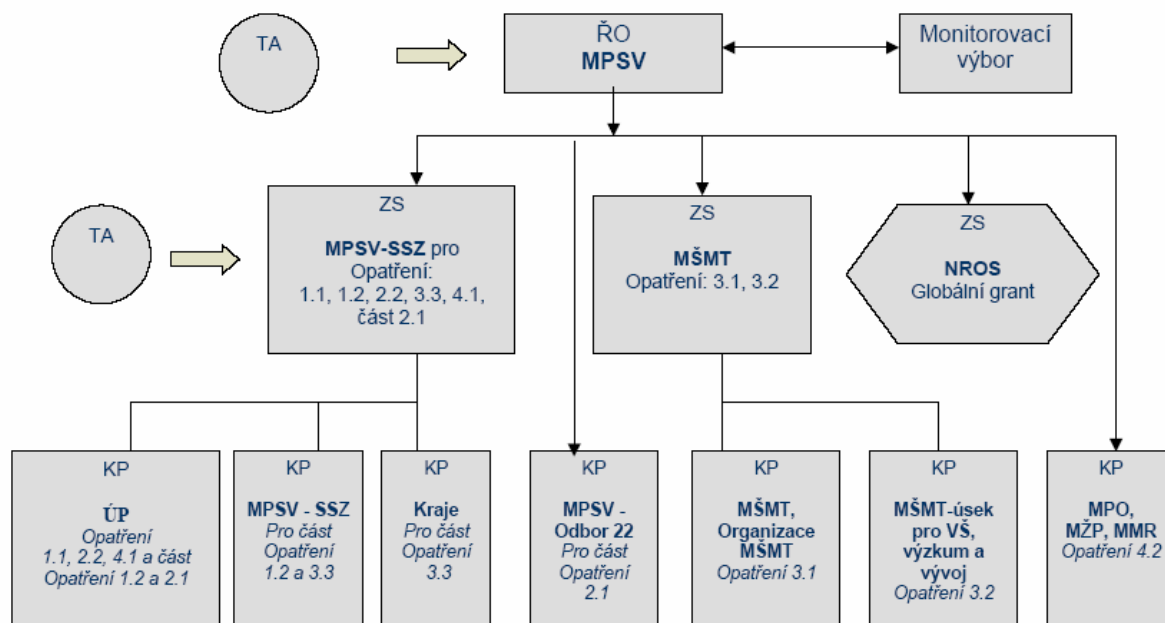
2.1. Organizace programu

Řízení OP RLZ probíhá podle dohodnuté implementační struktury, která zahrnuje v řídicí rovině Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR (MPSV) jako Řídící orgán (ŘO) celého OP RLZ a Zprostředkující subjekty (ZS), kterými jsou pro vybraná Opatření Správa služeb zaměstnanosti MPSV (SSZ), Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (MŠMT) a Nadace rozvoje občanské společnosti (NROS). Implementační struktura je uvedena na obr. 2.

Řídící orgán deleguje na tyto implementační orgány některé činnosti, zejména výběr projektů, uzavírání závazků, monitorování, kontrolu projektů a ověřování žádostí o platby. ZS budou také zajišťovat odpovídající informovanost konečných uživatelů (příjemců pomoci) partnerů o možnostech financování z příslušných opatření OP RLZ a jeho propagaci.

Dalším článkem v implementační struktuře jsou Koneční příjemci (KP), u nichž se bude pomoc z ESF realizovat. Ti budou klíčovým kontaktem pro Konečné uživatele (příjemce pomoci).

Obr. 2 Implementační struktura OP RLZ



Poznámka

ŘO – Řídící orgán

ZS – Zprostředkující subjekt

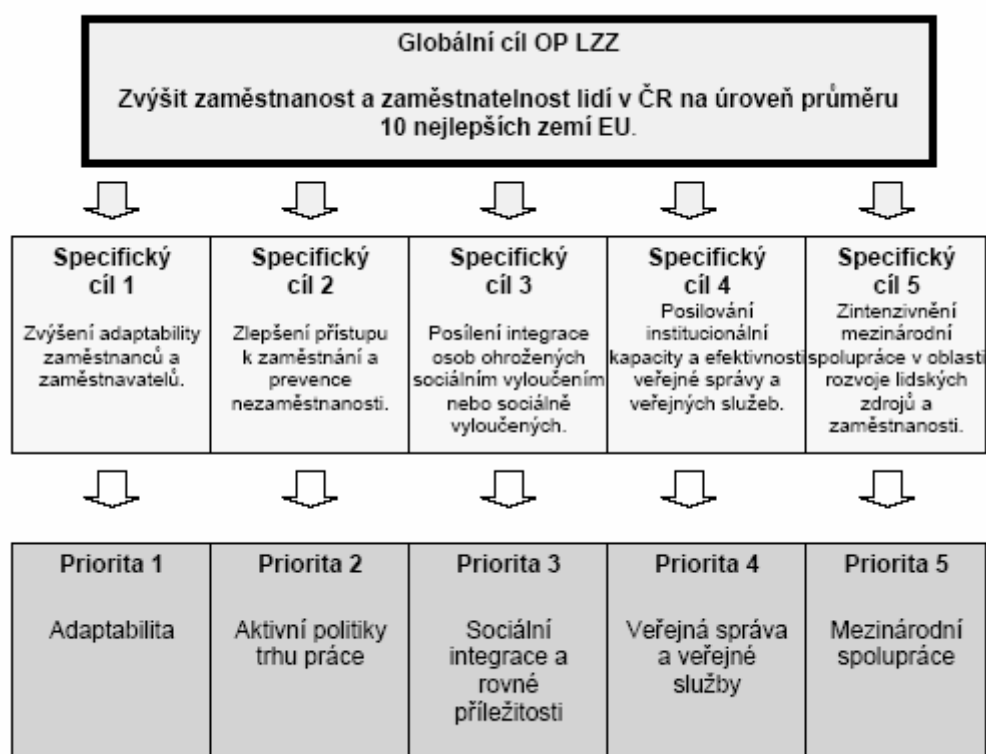
KP – Konečný příjemce

Zdroj: [2]

3. Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost

Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZZ) je jedním ze tří programů pro realizaci podpory z Evropského sociálního fondu v oblasti rozvoje lidských zdrojů v České republice na období 2007-2013. Tento program byl rozpracován v návaznosti na OP RLZ v letech 2007 – 2013 a jeho globálním cílem je zvýšit zaměstnanost a zaměstnatelnost lidí v ČR na úroveň průměru 15 nejlepších zemí EU. Tento globální cíl je rozpracován do pěti specifických cílů programu, ze kterých vychází pět prioritních os programu (obr. 3). Prioritní osy uvedené v OP LZZ jsou navrženy tak, aby byly v souladu s problémy, trendy, návrhy řešení a strategiemi obsaženými ve Strategii hospodářského růstu 2007-2013 a dalšími rozvojovými programy ČR.

Obr. 3 Cíle a priority OP LZZ



Zdroj: [4]

3.1 Strategie – zaměření OP LZZ

- Aktivní prevence ztráty zaměstnání – *zaměřeno na zaměstnance*
- Řešení nezaměstnanosti – *zaměřeno na uchazeče a zájemce o zaměstnání*
- Řešení dlouhodobé nezaměstnanosti a sociálního vyloučení – *zaměřeno na dlouhodobě nezaměstnané a sociálně vyloučené*
- Posilování efektivnosti a kapacity veřejné správy a veřejných služeb
- Mezinárodní spolupráce

Regionální dimenze a partnerský přístup

3.2 Prioritní osy

Prioritní osa 1 - Adaptabilita

- Zvýšení adaptability zaměstnanců a zaměstnavatelů prostřednictvím tvorby a realizace systémů a strategií pro podnikové vzdělávání a školení
- Tvorba a šíření inovativních a flexibilních forem organizace práce
- Zvýšení adaptability zaměstnanců ohrožených nezaměstnaností a zaměstnavatelů restrukturalizovaných podniků

Prioritní osa 2 - Aktivní politiky trhu práce

- Realizace existujících nástrojů aktivní politiky zaměstnanosti
- Tvorba a realizace nových a inovativních nástrojů aktivní politiky zaměstnanosti, zvýšení efektivnosti existujících nástrojů
- Zvýšení kapacity, komplexnosti a kvality služeb poskytovaných veřejnými službami zaměstnanosti a institucemi trhu práce

Prioritní osa 3 - Sociální integrace a rovné příležitosti

- Podpora při začleňování sociálně vyloučených skupin osob (včetně zvláštního důrazu na romské komunity), systémové aktivity v sociálních službách
- Pracovní integrace sociálně vyloučených skupin
- Odstraňování nerovností na trhu práce a vytváření podmínek pro sladění rodinného a profesního života

Prioritní osa 4 - Veřejná správa a veřejné služby

- Intervence zaměřené na zvýšení institucionální kapacity, kvality, efektivnosti a transparentnosti veřejné správy a veřejných služeb, a to bez ohledu na roli podpořených subjektů při čerpání prostředků ze strukturálních fondů
- Intervence zahrnou modernizaci ústřední státní správy a územní veřejné správy, podle usnesení vlády č. 237/2004 a 824/2004
- Aktivity pro cílové skupiny zahrnou zavádění nových metod řízení ve veřejné správě, zlepšení kvality regulace, snižování administrativní zátěže, zvýšení kvality a efektivnosti řízení, e-government, strategické a komunitní plánování a zlepšení vzdělávacích a školicích systémů ve veřejné správě

Prioritní osa 5 - Mezinárodní spolupráce

- Podpora mezinárodní spolupráce za účelem rozvoje strategií a zvýšení efektivnosti implementace politik v oblasti zaměstnanosti, sociálního vyloučení, nediskriminace, dalšího vzdělávání a veřejné správy
- Mezinárodní spolupráce umožňuje zvýšit dopad projektů na místní, regionální a národní úrovni díky zahrnutí zkušeností, kreditu a odborných znalostí zahraničních partnerů, zvyšuje efektivitu vynaložených prostředků díky získání již vynalezených řešení v zahraničí a umožňuje mezinárodní srovnávání a šíření dobré praxe

4. Finanční rámec projektu

- Rozpočet OP LZZ představuje 7 % prostředků na Cíl Konvergence v ČR, tj. cca 1 815 mil EUR z ESF
- Včetně národního financování ve výši 15 % se jedná o částku přesahující 2,1 mld. EUR
- Příspěvek na realizaci národních a systémových aktivit na území Prahy – dle navržených vzorců cca 25,6 mil. EUR z ESF
- Prostředky bude možné čerpat do konce roku 2015

4.1 Rozdělení finančních prostředků na jednotlivé prioritní osy

• Adaptabilita	29 %
• Aktivní politiky trhu práce	33 %
• Sociální integrace a rovné příležitosti	22 %
• Veřejná správa a veřejné služby	10 %
• Mezinárodní spolupráce	2 %
• Technická pomoc	4 %

5. Závěr

Evropský sociální fond realizuje podporu v oblasti rozvoje lidských zdrojů v České republice na období 2007-2013 ve třech základních programech:

- Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost (MPSV)
- Operační program Vzdělávání pro konkurenceschopnost (MŠMT)
- Operační program Praha – Adaptabilita, Hlavní město PRAHA

Finanční podpora v oblasti rozvoje lidských zdrojů se poskytuje především formou podpory jednotlivým osobám směřujícím k začlenění do trhu práce. V souvislosti s takovými akcemi může být podporován i rozvoj příslušných struktur a systémů a dalších doprovodných opatření.

Literatura

- [1] JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M., ŽUKOVÁ, H. Specifikace malého a středního podnikání – II.díl 1.vydání, Liberec:TUL, 2006
- [2] <http://www.esfer.cz/>
- [3] <http://www.mpsv.cz/>
- [4] <http://www.smocr.cz/data/files/>

SEKCE POJIŠŤOVNICTVÍ V PODMÍNKÁCH ČLENSTVÍ V EVROPSKÉ UNII

Globalizace rizik a Evropa: výzvy pro pojišťovnictví

Naděžda Antošová

VŠB – Technická univerzita v Ostravě, Ekonomická fakulta

Katedra evropské integrace

E-mail: nadezda.antosova@vsb.cz

Abstrakt

Globalizace a rychlý rozvoj technologií vytváří nové možnosti pro zlepšení životní úrovně a řešení řady závažných problémů. Globalizace ale také zvyšuje naši zranitelnost. Prohlubování vzájemné globální provázanosti je spojeno s globalizací mnoha rizik. Globalizace pojistného trhu a řady rizik vytváří nové výzvy pro sektor pojištění. Proto je potřeba zabývat se riziky v globálním kontextu. Článek se zabývá problematikou globálních rizik v oblasti přírodních katastrof, které přináší významné důsledky pro Evropu a pojistný trh. Statistika přírodních katastrof v období 20. století do současnosti ukazuje, že je monitorován nárůst výskytu přírodních katastrof ve všech hlavních kategoriích, nárůst ekonomických ztrát způsobených přírodními katastrofami i počtu zasažených lidí. Nejčastějšími katastrofami jsou hydrometeorologické katastrofy, a to globálně i z hlediska jejich výskytu v Evropě. Evropa je regionem s nejvyšším podílem ztrát způsobených povodněmi. Vědecké prognózy upozorňují, že v souvislosti s klimatickou změnou je očekáván nárůst extrémních klimatických jevů, takže pravděpodobně dojde k dalšímu zvýšení četnosti i síly některých hydrometeorologických katastrof. Rostoucí globální riziko představují rovněž epidemie. Globalizace urychluje jejich šíření a zesiluje jejich potenciální globální dopady. Tyto faktory a trendy významně ovlivní pojistný trh a vybízí jej, stejně jako vlády, ke změnám, které by zvýšily jejich připravenost na zvládání rozsáhlých katastrof.

Klíčová slova: Globalizace, pojišťovnictví, přírodní katastrofy, epidemie, Evropa.

Abstract: Globalization of Risks and Europe: Challenges for Insurance Industry

Globalization and rapid technology development create new possibilities for improving of living standard and for solution of number of serious issues, but globalization increases our vulnerability as well. Deepening of mutual global interconnectedness causes globalization of a lot of risks. Globalization of the insurance market and a number of risks generate new challenges for insurance industry. That is why it is important to deal with the risks in a global context. The article analyses the challenges of global risks in the area of natural disasters in context of Europe and insurance sector. There are a few trends which can have serious impacts on insurance sector. The statistics of natural disasters for the 20th century till now shows increase of monitored natural disasters in all main categories, increase of economic losses and number of affected people by natural disasters. Hydrometeorological disasters are the most frequent natural disasters globally and in Europe as well. Europe is a region with the highest share of losses caused by floods. Scientific predictions indicate that climate change will increase the number of extreme events, so the frequency and severity of some hydrometeorological disasters are supposed to increase. Epidemics are increasing global risk. Globalization speeds up their spreading and boosts their potential global impacts. These factors and trends significantly affect insurance industry and challenge the insurance sector, as well as governments, to changes which would increase their capacity to manage large-scale disasters.

Key Words: Globalization, Insurance Industry, Natural Disasters, Epidemics, Europe.

1. Úvod

Globalizace a rychlý rozvoj technologií vytváří nové možnosti pro růst životní úrovně, řešení či zmírňování řady problémů, kterým lidstvo čelí po tisíciletí – hlad, nemoci, přírodní katastrofy apod. Na druhé straně jsme stále více zranitelnější. Roste vzájemná globální provázanost a řada rizik překračuje hranice států a kontinentů a stává se globálními riziky. Evropa, stejně jako další kontinenty, tak čelí novým rizikům, které se významně dotýkají i pojistného trhu. Jde například o rizika spojená s terorismem, demografickými změnami, vývojem nových technologií, změnou klimatu atd. Významnou součástí těchto globálních rizik jsou rizika související s přírodními katastrofami.

V září roku 2006 generální tajemník OECD Angel Gurría uvedl, že řada současných rozsáhlých katastrof vyvolává otázky, jestli privátní sektor pojišťoven a zajišťoven bude schopen zvládnout důsledky, které přinesou rozsáhlé katastrofy v budoucnu. „Mega-rizika“ podle něj přesahují možnosti pojišťovacího sektoru, popř. i vlád, a vzniká zde nutnost partnerství veřejného a soukromého sektoru a mezinárodní spolupráce. Těmto globálním výzvám čelí i evropský trh pojištění, a to jak v souvislosti s globalizací trhu pojištění, tak v souvislosti s globalizací rizik a jejich důsledků. Příspěvek se zaměřuje na problematiku globalizace rizik přírodních katastrof a jejich důsledků, s cílem vymezit v globálním kontextu trendy a faktory v oblasti přírodních katastrof a jejich důsledků, které významně ovlivní Evropu a sektor pojištění. Jde o problematiku, která se v posledních letech dostává stále více do centra pozornosti nejen vědců, ale i politiků. Na Světovém ekonomickém fóru v roce 2007 bylo vymezeno 23 hlavních rizik, kterým bude mezinárodní společenství čelit v horizontu dalších 10 let. Sedm z nich se vztahuje k poškození životního prostředí a přírodním katastrofám. Jde o klimatickou změnu, problémy s dostupností pitné vody, tropické bouře, zemětřesení, vnitrozemní záplavy, pandemie a infekční nemoci v rozvojovém světě. [7]

2. Přírodní katastrofy a Evropa

Přírodní katastrofy jsou členěny na tři základní skupiny. Jde o hydrometeorologické katastrofy (povodně a nárazy vln, bouře, sucha a navazující katastrofy, jakou jsou např. požáry lesů, sesuvy půdy a laviny), geofyzikální katastrofy (zemětřesení a tsunami, vulkanické erupce) a biologické katastrofy (epidemie, zamoření území hmyzem). V této části se budu zabývat zejména prvními dvěmi skupinami, problematika epidemií bude předmětem další kapitoly.

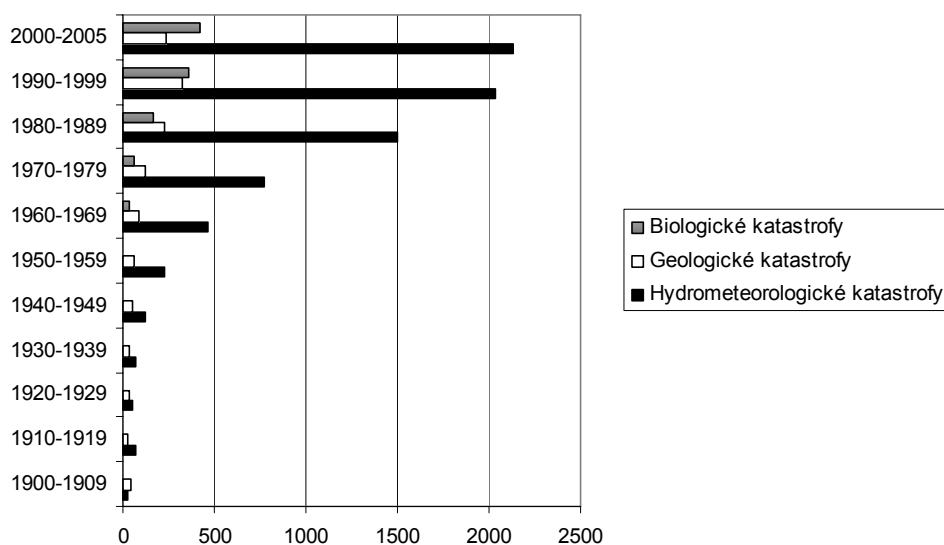
Při hodnocení výskytu a dopadu přírodních katastrof je nutné zohlednit změny v úrovni evidence a monitorování výskytu katastrof a jejich dopadů v průběhu 20. století¹. K významným změnám zde dochází zejména v druhé polovině 20. století, kdy vznikají nové instituce zabývající se systematickým monitorováním a statistickým zpracováním přírodních katastrof a jejich dopadů. V posledních desetiletích rovněž dochází k nárůstu hlášení a

¹ Zdrojem zde použitých dat je Databáze krizových událostí (Emergency Events Database, EM-DAT). EM-DAT řadí mezi katastrofy ty události, které splňují alespoň jedno z následujících kritérií: je hlášeno alespoň 10 úmrtí lidí (osoby, u kterých bylo potvrzeno úmrtí a osoby pohřešované a považované za mrtvé); je hlášeno alespoň 100 lidí postižených událostí (lidé, kteří potřebují okamžitou pomoc v období krizové situace, tzn. základní věci k přežití jako je voda, přístřeší, hygienické zařízení a okamžitou zdravotní pomoc); vyhlášení stavu nouze; žádost o mezinárodní pomoc.

evidence malých katastrof. Zde použitá data EM-DAT vycházejí z aktivního sběru dat od konce 60. let 20. století, data z předchozích období byla sestavována retrospektivně a tak zahrnují zejména významnější události. Podíl velkých katastrof tak na celkovém počtu katastrof v průběhu 20. století klesá, z téměř 90 % na počátku 20. století pod 50 % na počátku 21. století, což je v určitém rozsahu dáno právě i změnami v evidenci katastrof. [8]

V období let 1900 – 2006 dochází k nárůstu četnosti přírodních katastrof i počtu jimi zasažených lidí. V případě úmrtí v důsledku přírodních katastrof přináší druhá polovina 20. století menší ztráty než první, největší ztráty životů byly zaznamenány na konci první světové války v souvislosti s pandemií chřipky. Z hlediska trendů výskytu jednotlivých typů přírodních katastrof je databázi EM-DAT monitorován nárůst u všech základních typů přírodních katastrof, přičemž nejvýznamnější je tento trend u hydrometeorologických katastrof, jak můžeme vidět v grafu 1. [4] Zaměříme-li se jen na statistiku velkých přírodních katastrof pro druhou polovinu 20. století, i zde je zaznamenán významný nárůst hydrometeorologických katastrof, zejména větrných bouří a povodní.¹ V případě velkých hydrometeorologických katastrof došlo v druhé polovině 20. století k nárůstu jejich četnosti z přibližně jedné katastrofy ročně v 50. letech na přibližně pět ročně v posledních dvou dekádách. V případě velkých geofyzikálních katastrof došlo k pomalejšímu nárůstu jejich četnosti, pro stejnou časovou periodu došlo ke zvýšení z přibližně jedné katastrofy ročně v 50. letech na necelé dvě v posledních dekádách. [10,23]

Graf 1 Globální výskyt jednotlivých typů přírodních katastrof, 1900 – 2005 (počet událostí)



Zdroj: International Strategy for Disaster Reduction. Disasters Statistics. (online).

Dostupné na: <http://www.unisdr.org/disaster-statistics/occurrence-trends-century.htm> Vlastní zpracování.

Rostoucí trend můžeme sledovat i u ekonomických ztrát způsobených přírodními katastrofami. V průběhu druhé poloviny 20. století se průměrné roční ztráty způsobené přírodními katastrofami zvýšily z přibližně 4 mld. USD ročně v 50. letech, na 66 mld. USD

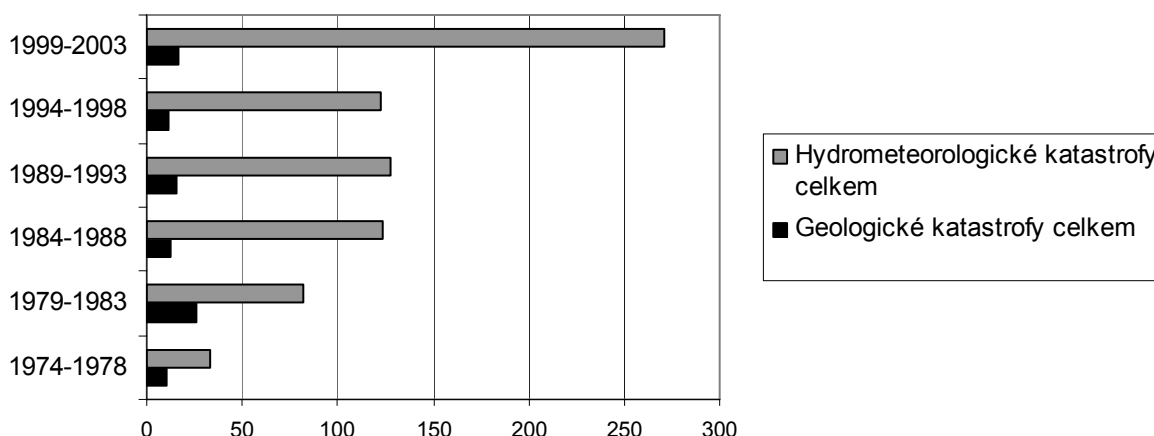
¹ Podle UNEP jsou jako velké přírodní katastrofy klasifikovány katastrofy, kdy kapacita regionu pomoci si je přetížena a vzniká nutnost meziregionální nebo mezinárodní pomoci, nebo když přijdou o život tisíce lidí, stovky tisíc jsou bez přístřeší nebo když země utrpěla značné ekonomické ztráty.

ročně v 90. letech. [2,3] Největší podíl na ztrátách způsobených přírodními katastrofami mají hydrometeorologické katastrofy. V případě velkých katastrof se hydrometeorologické katastrofy podílely od roku 1950 do roku 2005 na celkových ekonomických ztrátách 69 % (38 % větrné bouře, 25 % povodně) a dokonce 89 % na pojištěných ztrátách (79 % větrné bouře, 5 % povodně). [10]

Rozsah ztrát do značné míry odvisí, vedle četnosti a míry jejich destruktivního účinku, na materiální vybavenosti zasaženého území, rozvinutosti infrastruktury, úrovni preventivních opatření (domy odolné zemětřesení, protipovodňová opatření), hustotě osídlení. Monitorovaný nárůst ekonomických ztrát v posledních desetiletích tak do určité míry vyplývá z růstu bohatství společnosti (což se týká především vyspělých zemí). Poměr, v jakém se na nárůstu škod v důsledku přírodních katastrof podílí růst materiální vybavenosti společnosti a zvýšená četnost a síla přírodních katastrof, popř. další faktory, není vyčíslen. Obdobně i růst počtu lidí zasažených přírodními katastrofami není dán jen zvyšující se četností přírodních katastrof, ale také populačním růstem (což se týká zejména rozvojových zemí) a souvisejícím nárůstem koncentrace lidí, přičemž v celé řadě případů dochází k nárůstu koncentrace obyvatel v oblastech s vyšším výskytem přírodních katastrof (oblasti s častějším výskytem hurikánů, seizmicky aktivní oblasti aj.). Shrňme-li si předchozí uvedená data ke globálním trendům výskytu přírodních katastrof a jejich důsledkům ve sledovaném období, je monitorován trend růstu výskytu přírodních katastrof, ekonomických ztrát i počtu zasažených lidí v důsledku přírodních katastrof.

Podívejme se nyní na trendy přírodních katastrof v Evropě. Zaměříme se zejména na hlavní trendy v období let 1974 – 2003. Obdobně, jako u výskytu přírodních katastrof globálně, i v Evropě jsou nejčastějšími katastrofami hydrometeorologické katastrofy. V období let 1974 – 2003 představovaly téměř 89 % všech katastrof, které Evropu postihly, a dochází ke zvyšování jejich četnosti. Geologické katastrofy byly zastoupeny necelými 11 %. Co se týče epidemií, tak jejich podíl na výskytu přírodních katastrof odehrávajících se ve sledovaném období v Evropě nedosahuje 1 % a jejich rizika pro Evropu budou rozebrány v rámci následující kapitoly. [8]

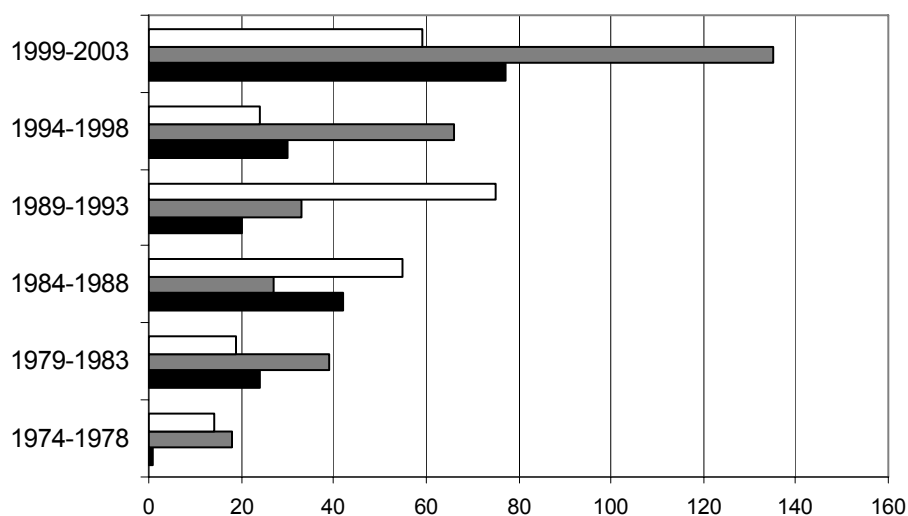
Graf 2 Výskyt přírodních katastrof v Evropě, 1974 – 2003 (počet událostí)



Zdroj: GUHA – SAPIR, D., HARGITT, D., HOYOIS, P. Thirty years of natural disasters 1974-2003: The Numbers. Preses universitaires de Luveain, 2004. Vlastní zpracování.

Z hlediska výskytu jednotlivých typů hydrometeorologických katastrof v Evropě převažují povodně (graf 3). Evropa je také regionem s nejvyšším podílem povodní na ekonomických ztrátách způsobených přírodními katastrofami v období let 1900 – 2005. [4,8]

Graf 3 Výskyt nejčastějších přírodních katastrof postihujících Evropu, 1974 – 2003 (počet událostí)



Zdroj: GUHA – SAPIR, D., HARGITT, D., HOYOIS, P. *Thirty years of natural disasters 1974 -2003: The Numbers*. Preses universitaires de Luveain, 2004. Vlastní zpracování.

Trend zvyšování četnosti přírodních katastrof, zejména hydrometeorologických, a ztrát jimi způsobených, tak představuje faktor, který přináší významné dopady pro pojištný sektor globálně, i na úrovni Evropy. Významným faktorem ovlivňujícím výskyt a sílu hydrometeorologických událostí v dalším období bude globální oteplování. Globálně se očekává zvýšení četnosti hydrometeorologických katastrof a jejich síly v souvislosti s prohlubováním globálního oteplování a klimatickou změnou. Výjimkou nebude ani region Evropy. Podle zprávy Mezivládního panelu pro klimatické změny (IPCC) z roku 2001 je pro Evropu velmi pravděpodobné, že dojde ke zvýšení četnosti a intenzity letních vln veder, jako pravděpodobné je zvýšení četnosti intenzivních srážek, zvláště v zimě, a such v létě, a jako možné zvýšení četnosti vichřic. Podle té samé zprávy IPCC má sektor pojišťovnictví dostatečné prostředky k tomu, aby se vyrovnal s dopady klimatické změny na Evropu. Hlavní riziko pojištného sektoru v Evropě podle IPCC vyrůstá z událostí odehrávajících se mimo Evropu, jako jsou hurikány, zemětřesení, nebo zhroucení globálního trhu cenných papírů. [12] Opět se tak dostáváme k výchozí tezi, a to, že v globálně provázaném světě nelze abstrahovat od globálních rizik. K dalším faktorům, které je potřeba zohlednit při hodnocení budoucích rizik spojených s přírodními katastrofami a jejich dopady pro Evropu a pojištný sektor, patří např. zvyšování závislosti na infrastruktuře, globalizace důsledků přírodních katastrof prostřednictvím rostoucí provázanosti globální ekonomiky, globalizace pojištného trhu. Z hlediska globalizace trhu pojištění lze vnímat jako rizikový trend zvyšování koncentrace na světovém zajistném trhu, ke kterému v posledních letech dochází. Podíl prvních čtyřech zajistitelů na světovém zajistném se zvýšil z 22 % v roce 1990 na 42 % v roce 2005, v případě prvních deseti zajistitelů jejich podíl na světovém zajistném trhu se zvýšil z 34 % v roce 1990 na 62 % v roce 2005. [17] Tento trend by mohl vést k situaci, kdy na světovém zajistném trhu zůstane několik hlavních zajišťoven a zvýší se tak celosvětová kumulace rizik, což jde proti smyslu zajištění, kterým je atomizace rizika.

3. Rizika spojená s infekčními nemocemi a Evropa

Jedním z typů přírodních katastrof jsou epidemie. V této části příspěvku však přesáhneme čistě okruh epidemií infekčních onemocnění, a budeme se zabývat otázkami zdraví v širším kontextu nemocí infekčních i chronických. Podle Světové zdravotnické organizace (WHO) některá chronická onemocnění dosahují epidemických proporcí, zejména v ekonomicky rozvinutých zemích. Chronické nemoci ve vyspělých zemích byly také na Světovém ekonomickém fóru 2007 vymezeny jako jedno z 23 hlavních rizik, kterému mezinárodní společenství čelí. Jde rovněž o riziko, které má významné dopady pro pojišťovací sektor, opět zejména ve vyspělých zemích se stárnoucí populací.

Při hodnocení zdravotních rizik budu vycházet z dat WHO a budou využívány ukazatelé DALYs¹ a úmrtnosti. WHO rozlišuje tři základní skupiny příčin úmrtí a zhoršeného zdravotního stavu. Jde o skupinu zahrnující přenosné nemoci, podmínky těhotenství a porodu a nedostatečnou výživu, skupinu nepřenosných nemocí a třetí skupinu tvoří úrazy. V roce 2005 se přenosné nemoci, podmínky těhotenství a porodu a nedostatečná výživa podílely na celkových úmrtích světové populace 30 % a na DALYs 39 %, nepřenosné nemoci byl příčinou 61 % všech úmrtí a 48 % DALYs, úrazy se podílely na celkových úmrtích 9 % a na DALYs 13 %. [24] Nepřenosné nemoci jsou tak hlavní příčinou úmrtí světové populace a podílely se také nejvíce na DALYs. Z hlediska příčin úmrtí v důsledku nepřenosných nemocí byly nejvýznamnějšími onemocněními nemoci kardiovaskulární (30 %), rakovina (13 %) a chronické respirační onemocnění (7 %). V letech 2005 - 2030 se očekává přesun úmrtnosti ve směru k vyšším věkovým skupinám, a co se týče příčin, tak ve směru od přenosných nemocí k nepřenosným. U nepřenosných onemocnění se očekává, že se budou v roce 2030 podílet na úmrtích 68 % (v roce 2005 to bylo 61 %) a naopak podíl úmrtí způsobených přenosnými nemocemi pravděpodobně poklesne z 30 % v roce 2005 na 22 % v roce 2030. [28]

Z hlediska významu zdravotních rizik pro jednotlivé země sehrává významnou roli úroveň sociálně-ekonomického rozvoje. S růstem vyspělosti země klesá úmrtnost populace, zejména kojenecká a dětská, snižuje se podíl infekčních onemocnění na úmrtnosti a ztrátách způsobených nemocemi, a naopak roste význam chronických onemocnění. Pro Evropu jsou v současnosti hlavními zdravotními riziky na prvním místě kardiovaskulární onemocnění, následovány rakovinou. Jde o onemocnění u nichž klíčovou roli sehrává životní styl (nadváha, konzumace alkoholu a tabáku, nedostatek pohybu, nevhodná strava), ale také vlivy životního prostředí. Do určité míry tedy jde o faktory ovlivnitelné životní správou. Výskyt kardiovaskulárních onemocnění a rakoviny významně vzrůstá s věkem. V případě stárnoucí populace tak lze očekávat zvyšování nákladů na zdravotní péči, což je významný faktor zejména v případě Evropy, která je v prognózovaném období let 2005 – 2050 jediným regionem, kde se očekává negativní míra růstu jak populace celkem, tak u populace v ekonomicky aktivním věku. [22] Nicméně Evropská komise ve své zprávě *The Social Situation in the European Union 2003* uvádí, že počet starších lidí potřebujících pomoc a péči nemusí nezbytně růst v souvislosti se stárnutím populace. Významnou roli zde může sehrát preventivní medicína a opatření v rámci veřejného systému zdravotní péče. Poměrně velký prostor se zde otevírá pojišťovnám, které mohou vhodnými motivačními kritérii pojištění podporovat zdravý životní styl svých klientů.

¹ Jde o kombinovaný ukazatel, který kvantifikuje dopady nemocí na společnost pomocí ztráty produktivních let populace, započítává počet let ztráty života v důsledku předčasného úmrtí a počet let ztráty produktivního života v důsledku nemocí.

Ačkoliv infekční onemocnění nepředstavují v současné době pro vyspělé země, a tedy i Evropu, nejvýznamnější faktor z hlediska sociálně-ekonomických dopadů nemocí na společnost, rizika spojená s šířením infekčních onemocnění se v globálně provázaném světě významně zvyšují. Globalizace je spojená s řadou vývojových trendů, které zvyšují riziko globálního šíření infekčních onemocnění. Mezi důležité faktory patří změny v lidském chování a osídlení (např. rychlý růst velkoměst zejména v méně rozvinutých zemích, kde dochází k rychlé expanzi chudinských čtvrtí s vysokou koncentrací lidí, což je spojeno s vyšším rizikem propuknutí epidemií), rozvoj mezinárodního cestovního ruchu a přepravy (zkracování doby přepravy mezi jednotlivými zeměmi a kontinenty), migrace (uprchlické vlny), mikrobiologická adaptace a rezistence na dostupné léky, nedostatečná zdravotní péče nebo propady v dostupnosti zdravotní péče v méně rozvinutých regionech, klimatická změna, užívání některých technologií, např. v zemědělství (podmínky chovu zvířat v Asii a riziko šíření ptačí chřipky). Převážně se jedná o faktory, jejichž působení se bude s dalším rozvojem globalizačních procesů prohlubovat. [1]

Ekonomická provázanost světa zvyšuje ekonomické dopady takových epidemií. Například odhady nákladů pro pojištný sektor pro případ pandemie ptačí chřipky přenosné mezi lidmi hovoří u optimistických modelů o 15 – 20 mld. USD, v případě modelovaných variant s nejhorsím průběhem pandemie dosahují odhadované globální ztráty až 200 mld. USD. [16] Rizikovým faktorem je také zkracování času potřebného pro globální rozšíření pandemie. Ve 20. století pandemie dosáhly globálního rozšíření v horizontu 6 - 9 měsíců. V současné době se očekává, zejména s ohledem na rychlost a objem dnešní mezinárodní letecké dopravy, že pandemie by mohla zasáhnout všechny kontinenty za méně než tři měsíce. Významně se tak zkracuje doba pro opatření, která by mírnila globální dopady pandemie (vývoj vakcín a jejich výroba, distribuce). Zároveň lze očekávat kumulaci pojistných událostí v souvislosti s pandemií v globálním měřítku do krátkého časového období, což může významně zasáhnout schopnost pojištného sektoru uhradit vzniklé pojištěné škody.

4. Závěr

Globalizace proniká velmi rychle do všech sfér života společnosti a stala se významným faktorem i pro oblast trhu pojištění, a to ať už prostřednictvím globalizace tohoto sektoru ekonomiky, nebo prostřednictvím globalizace rizik a jejich důsledků. Příspěvek se zaměřuje na problematiku globalizace rizik přírodních katastrof a jejich důsledků, s cílem vymezit v globálním kontextu trendy a faktory v oblasti přírodních katastrof, které významně ovlivní Evropu a sektor pojištění. Z hlediska výskytu přírodních katastrof jsou v Evropě nejčastějšími katastrofami hydrometeorologické katastrofy. Četnost výskytu hydrometeorologických katastrof, i ztrát jimi způsobených, se v posledních desetiletích významně zvyšuje jak globálně, tak i na úrovni regionu Evropy. Pokračování tohoto trendu se očekává i do budoucna, a to zejména v souvislosti s globálním oteplováním. S ohledem na globalizaci důsledků přírodních katastrof i pojištného trhu, evropský trh pojištění bude významně ovlivněn i katastrofami probíhajícími mimo region Evropy. Globalizace dále významně zvyšuje rizika spojená s globálním šířením infekčních onemocnění a rizikovým faktorem je také zkracování času potřebného pro globální rozšíření pandemií. Zkracuje se tak doba potřebná pro opatření mírnící globální dopady pandemie a dochází ke kumulaci pojistných událostí v souvislosti s případnou pandemií do krátkého časového období, což může významně zasáhnout schopnost pojištného sektoru uhradit vzniklé pojištěné škody. Z hlediska globalizace trhu pojištění lze vnímat jako rizikový trend zvyšování koncentrace na světovém zajištěném trhu, ke kterému v posledních letech dochází.

Literatura

- [1] CIA. The Global Infectious Disease Threat and Its Implications for the United States. USA: The National Intelligence Council, 2000.
- [2] BUREAU FOR CRISIS PREVENTION AND RECOVERY. Reducing disaster Risk. A Challenge for Development. New York: United Nations Development Programme, 2004.
- [3] EARTH OBSERVATORY. <<http://earthobservatory.nasa.gov>>
- [4] EMERGENCY DISASTERS DATABASE. <<http://www.em-dat.net/>>
- [5] EUROPEAN COMMISSION. The Social Situation in the European Union 2003. Luxemburg: European Communities, 2003
- [6] GAO. Catastrophe Risk. U.S. and European Approaches to Insure Natural Catastrophe and Terrorism Risks (online). Report to the Chairman, Committee on Financial Services, House of Representatives. February 2005. (cit.1.5.2007)
<<http://www.aba.com/aba/documents/abia/GAOCatastropheRisk.pdf>>
- [7] Global Risks 2007. A Global Risk network Report. World Economic Forum. January 2007
- [8] GUHA-SAPIR, D., HARGITT, D., HOYOIS, P. Thirty years of natural disasters 1974 – 2003: The numbers. Preses universitaires de Louvain, 2004.
- [9] GURRÍA, A. Remarks by the OECD secretary-general(online). OECD International Network of Financial Management of Large Scale Catastrophes. 8 September 2006. (cit.1.5.2007) <<http://www.oecd.org/dataoecd/54/60/37379565.pdf>>
- [10] HOPPE, P., PIELKE, R. Jr. Workshop on Climate Changes and Disasters Losses. Understanding and Attributing Trends and Projections (online). Germany, 25 – 26 May 2006. (cit.1.5.2007)
<http://sciencepolicy.colorado.edu/sparc/research/projects/extreme_events/munich_workshop/index.html>
- [11] HRADEC, M., ZÁRYBNICKÁ, J., KŘIVOHLÁVEK, V. Pojištění a pojišťovnictví. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2005.
- [12] INTERGOVERNMENTAL PANEL FOR CLIMATE CHANGES. Climate changes. Impact, Adaptation and Vulnerability. Cambridge University Press, 2001.
- [13] INTERNATIONAL FEDERATION OF THE RED CROSS AND RED CRESCANT. World Disaster Report 2004. Bloomsfield: Kumarian Press, 2004.
- [14] INTERNATIONAL STRATEGY FOR DISASTER REDUCTION Living with Risk. Geneva: United Nations, 2002.
- [15] INTERNATIONAL STRATEGY FOR DISASTER REDUCTION. <<http://www.unisdr.org/disaster-statistics/introduction.htm>>
- [16] KPMG. The State of the Insurance Industry (online), 2005, No. 04. (cit.1.5.2007)
<<http://www.us.kpmg.com/microsite/FSLibraryDotCom/>>
- [17] MESRŠMÍD, J. Nahlédnutí do světového pojišťovnictví. In Pojistný obzor, 2007. č. 4, str.3-4.
- [18] PANDEMIE. <<http://www.pandemie.cz>>
- [19] SACHS, J. et al. Macroeconomics and Health: Investing in Health for Economic Development. Geneva: WHO, 2001
- [20] STAHL, T., WISMAR, M., OLLILA, E., LAHTINEN, E., LEPPÖ, K. Health in All Policies. Prospects and potentials. Finland: Ministry of Social Affairs and Health, 2006.
- [21] SUHRCKE, M., MCKEE, M., ARCE, R. S., TEOLOGA, S., MORTENSEN, J. The contribution of Health to the Economy in the European Union. Luxemburg: European Communities, 2005
- [22] UN DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS. World Population Prospects. The 2000 Revision. New York: United Nations, 2001
- [23] UNITED NATIONS ENVIRONMENTAL PROGRAMME. Global Environment Outlook 2003. London: Earthscan Publications Ltd, 2002.

- [24] WHO. Preventing Chronic Diseases a Vital Investment. Geneva: WHO, 2005
- [25] WHO. Revised Global Burden of Disease 2002 Estimates. (online). (cit. 1.2.2006)
<www.who.int/healthinfo/bodgbd2002revised/en/index.html>
- [26] WHO. World Health Report 2002. Shaping the Future. Geneva: WHO, 2003
- [27] WHO. World Health Report 2003. Shaping the Future. Geneva: WHO, 2003
- [28] WHO. World Health Statistics 2006. Geneva: WHO, 2006

Stav harmonizace úvěrového pojištění se státní podporou v rámci Evropské Unie

Arnošt Böhm

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra pojišťovnictví

E-mail: arnost.bohm@tul.cz

Abstrakt

Důležitým prvkem, jehož prostřednictvím se české pojišťovnictví podílelo na stabilizaci ekonomiky se počátkem devadesátých let minulého století stalo úvěrové pojištění realizované zpočátku Exportní garanční a pojišťovací společností, a.s.(EGAP) a postupně i některými dalšími úvěrovými pojišťovnami. EGAP se stala v souladu s cíli, které byly vytyčeny při jejím vzniku v roce 1992, tedy před patnácti lety, významným institucionálním nástrojem ekonomické stabilizace zejména tím, že se orientovala na oblast vývozu, tedy životně důležitý segment naší ekonomiky. EGAP byla od počátku koncipována v souladu s ujednáními OECD a EU. Šlo zejména o strukturu a tvar pojistných produktů, ale i o metody stanovení pojistných sazeb, jakož i velikosti pojistného rizika. V tomto směru hraje významnou roli účast společnosti na formování pravidel pro hodnocení rizikovosti jednotlivých zemí a pro stanovení pojistných sazeb. V tomto smyslu se EGAP ještě před vstupem České republiky do EU identifikovala jako společnost, která funguje na základě mezinárodně platných pravidel. Proto proces harmonizace probíhající v úvěrovém pojištění nelze nijak časově vymezovat. Přesto je nutno zmínit, že i EGAP se v souvislosti s pravidly EU musel restrukturalizovat, což vyústilo ve vznik Komerční úvěrové pojišťovny, a.s. a její následnou privatizaci.

Klíčová slova: Úvěrové pojištění, Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., pojistné sazby, kategorizace zemí, KONSENSUS OECD.

Abstract: Credit by State Supported Insurance Harmonization Situation within the Frame of the European Union

Credit insurance, originally carried out by EGAP and subsequently by other credit insurance companies, has become an important component through which Czech insurance contributed to economic stabilization at the beginning of 1990s. EGAP has become significant institutional economic stabilization instrument mainly through orientation on export which is the vital segment of our economy. This all has happened in accordance with goals set by EGAP formation in 1992, fifteen years ago. EGAP has been conceived according to OECD and EU agreements from the very beginning. These include mainly structure and shape of credit insurance products but also methods of insurance rates setting up and risk evaluation. In this field, company contributes significantly by participating on setting up the rules for evaluation of individual country risk rate and setting the insurance rates. EGAP had become a company operating on basis of internationally effective rules even before the Czech Republic joined the EU. Therefore harmonization process being in progress in credit insurance can not be time limited. Nevertheless, it is necessary to add that EGAP had to be restructured in accordance with EU principles, which led in Komerční úvěrová pojišťovna a. s. (Commercial Credit Insurance Company) and its subsequent privatization.

Key Words: Credit Insurance, EGAP a. s. (Export Guarantee and Insurance Company), Insurance Rates, Country Categorization, OECD Consensus.

Úvod

V souvislosti s přípravou a samotným vstupem České republiky do Evropské unie v roce 2004 došlo i v úvěrovém pojištění se státní podporou k vývoji, doprovázenému určitými změnami. Lze říci, že na rozdíl od ostatních segmentů pojišťovnictví byly tyto změny kontinuálnější a měly dlouhodobější charakter. V zásadě znamenaly aplikaci postupů formulovaných a následně uplatňovaných v rámci OECD a Mezinárodního sdružení úvěrových a investičních pojistitelů – Bernské unie. Jejich smyslem bylo především sjednotit postupy úvěrových pojišťoven při **hodnocení úvěrového a investičního rizika jednotlivých zemí** a zároveň stanovit **pravidla pro tvorbu pojistných sazeb**, které budou úvěrové pojišťovny uplatňovat jako minimální tak, aby si vývozci konkurovali skutečně jen kvalitou vyváženého zboží a doprovodných služeb s kterými se sami prezentují na mezinárodních trzích a nikoli mírou státní podpory, která je jim poskytována. V tomto směru Evropská komise přijala opatření, bránící úvěrovým pojišťovnám souběžně poskytovat úvěrové pojištění se státní podporou a „komerční“ úvěrové pojištění, realizované se zajištěním prostřednictvím komerčních zajišťoven.

V České republice se toto rozhodnutí týkalo největší a nejstarší úvěrové pojišťovny – Exportní garanční a pojišťovací společnosti. Ta po delší přípravě naplněné řadou kroků právního, ekonomického a administrativního charakteru, realizované samotnou pojišťovnou, ale i vládními orgány a Poslaneckou sněmovnou Parlamentu České republiky nejprve v roce 2005 založila svojí dceřinou společnost – Komerční úvěrovou pojišťovnu, a.s. Její privatizaci schválila vláda ČR dne 18.dubna 2007 s tím, že 66% podílu Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP) ve společnosti Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s. (KÚP) získává belgická úvěrová pojišťovna Ducroire - Delcredere SA. N.V. společně s italskou úvěrovou pojišťovnou SACE BT SpA (Ducroire & SACE).

Významnými jsou i kroky směřující k aplikaci jednotných **pravidel pro posuzování původu zboží**, což je důležité s ohledem na skutečnost, že v případě pojištění vývozu se státní podporou je zajistitelem stát, který tudíž není ochoten vynakládat prostředky daňových poplatníků na podporu pojištění vývozu, jehož předmětem je zboží nebo služby z jiné země než ze země úvěrové pojišťovny, která toto pojištění poskytuje.

Své místo v mozaice sjednocování přístupů k úvěrovému pojištění vývozu se státní podporou má i posuzování vlivu vývozu a investic na životní prostředí, jakož i přijetí Opatření proti podplácení v mezinárodním obchodě

K nejzásadnějším v tomto směru patří zejména:

- Vytvoření a uvedení do praxe systému hodnocení úvěrového rizika země a klasifikace zemí
- Vytvoření systému minimálních pojistných sazeb

Již dne 20. června 1997 přijali účastníci zasedání o **Dohodě o pravidlech pro vývozní úvěry se státní podporou** (KONSENSu OECD) tzv. **Knaepenovu zprávu**, jejímž cílem je sjednotit postup při oceňování středně a dlouhodobých vývozních úvěrů se státní podporou.

Hlavní principy stanovení pojistného plně odrážejí potřeby vývozců. To znamená, že jsou sestaveny tak, aby nabízely variabilní řešení, co se týče nákladů na státní podporu pro vývozce ze členských zemí OECD, které přijaly Dohodu o pravidlech pro vývozní úvěry se státní podporou. Od 1. dubna 1999 začal platit systém minimálních pojistných sazeb (MPB).

Za účastníky jsou považováni pojišťovatelé, ručitelé a přímí půjčovatelé. Podobně se pak v Hlavních principech uvažují tyto různé systémy, zejména pomocí speciálního oceňování rozličných typů produktů (hovoří se o tzv. “vztahujících se podmínkách”).

Hlavní principy stanovují minimální pojistné sazby pro suverénní a politická úvěrová rizika, bez ohledu na to, zda kupující je soukromá či veřejná osoba. Tyto sazby:

Klíčovými prvky Knaepenovy zprávy je především systém hodnocení úvěrového rizika země a klasifikace zemí do sedmi kategorií a systém minimálních pojistných sazeb.

1. Systém hodnocení úvěrového rizika země a klasifikace zemí

Metodika klasifikace rizika země směřuje ke stanovení rizikovosti jednotlivých zemí podle jednotných pravidel. Jejím prostřednictvím se de facto měří úvěrové riziko země, tj. pravděpodobnost, že země bude schopna obsloužit svůj vnější dluh. Za tímto účelem se používá ekonometrický model založený na kvantitativních ukazatelích, tj. finanční a ekonomické situaci a platební zkušenosti zemí.

Hodnocení rizikovosti zemí bere v úvahu i další především kvalitativní faktory, tj. politické a jiné ekonomické a finanční faktory, které jsou jen stěží exaktně měřitelné a tudíž nejsou zahrnuty v kvantitativním ekonometrickém modelu. Komplexní výsledek hodnocení je tedy dán jako kombinace zjištění a posouzení jak kvantitativních, tak i kvalitativních činitelů, které ovlivňují celkový rizikový profil posuzované země.

Přijatá metodika umožňuje rozdělení zemí z hlediska míry zařadit země do sedmi kategorií.

Mezi rozhodující prvky úvěrového rizika země patří:

- administrativní rozhodnutí nebo legislativní opatření orgánů cizí země, které zabrání dovozci realizovat úhradu jeho závazků, vzniklých z obchodního kontraktu,
- jakékoliv rozhodnutí země pojistitele nebo pojistníka, včetně rozhodnutí nebo opatření orgánů Evropské unie, týkající se obchodu mezi jejími členskými státy a třetími zeměmi
- nemožnost, zdržení nebo omezení transferu plateb v důsledku politických událostí a legislativních nebo administrativních opatření event. vážných ekonomických potíží země dovozce nebo v zemi jejímž prostřednictvím mají být realizovány platby,
- jiné politické události v zemi dovozce jako válka, občanská válka, generální stávky, občanské nepokoje
- přírodní katastrofy v zemi sídla dovozce
- nezaplacení pohledávky veřejnoprávním dovozcem

Aby bylo možné provést zevrubnou klasifikaci zemí, vyvinuli účastníci KONSENSu kvantitativní model posuzování rizika země **Country Risk Assessment Model (CRAM)**, s jehož pomocí je hodnocena pravděpodobnost, zda země bude schopna obsloužit svůj vnější dluh. Volba a váha ukazatelů v CRAMu je založena na závěrech ekonomické teorie, ekonometrického výzkumu a soudech zkušených expertů zabývajících se ohodnocováním rizika země.

CRAM v sobě integruje tři skupiny ukazatelů:

Posuzování **platební zkušenosti** se provádí na základě poznatků, které získali zúčastněné úvěrové pojišťovny se škodním průběhem pojištěných kontraktů realizovaných dovozci z posuzované země.

Hodnocení **finanční situace** země v rámci CRAM je založeno na takových ukazatelích likvidity jako je celkový vnější krátkodobý dluh a devizové rezervy a dále na ukazatelích finanční solventnosti ve střednědobé perspektivě jako celkový vnější dluh a celková vnější dluhová služba, které se vztahují k makroekonomickým agregátům jako HDP či devizové příjmy.

Ekonomickou situaci země ukazují ukazatele, zachycující současný hospodářský výkon země (rozpočtové, monetární agregáty, platební bilance) a strukturální ukazatele dlouhodobější povahy, které měří růstový potenciál (průměrná hladina příjmů, míra úspor nebo realizované míry hospodářského růstu) a zranitelnosti ekonomiky (exportní diverzifikace, závislost na státní pomoci).

Pro každý ukazatel jsou v modelu CRAM definovány kritické hodnoty. Hodnoty rizika vyplývající z hodnocení platebních zkušeností, finanční a ekonomické situace jsou následně kombinovány tak, aby vyšel jediný výsledek modelu CRAM. Těmto třem skupinám ukazatelů je však přiřazena přibližně stejná úroveň významnosti, tj. špatný výsledek v jedné skupině zapříčiní vysoce rizikový výsledek modelu CRAM.

Je zřejmé, že spravedlivé hodnocení a jednotný přístup k posuzovaným zemím je možný jen tehdy, jsou-li používány jednotné/srovnatelné zdroje dat. Proto byla pro účely použití modelu CRAM sestavena určitá hierarchie těchto databází. Přednostně jsou používána data oficiálních mezinárodních institucí (IMF, Světová banka, BIS/ Bank for International Settlements a OECD). Pokud by chyběla data, nebo pro případ komparace, je možné využít i jiných zdrojů. K rozcházejícím se datům z různých zdrojů je přístupováno s kritickým a konzervativním pohledem.

Běžná klasifikace rizika země bere do úvahy vždy poslední dostupné informace. Výsledky CRAMu, který se vyhodnocuje na centrální úrovni, jsou aktualizovány vždy, když se objeví nová důležitá informace či významné náhlé události, která mohou ovlivnit očekávané riziko země. Pro většinu zemí jsou nová finanční/ekonomická data, publikovaná oficiálními mezinárodními organizacemi, zpravidla uveřejněna jednou ročně. Údaje o platební praxi jsou uváděny účastnickými ECA každé čtvrtletí.

Expertí úřadů pojišťoven se proto scházejí několikrát za rok. Hlavní náplní těchto schůzí je revize hodnoty rizika zemí, ke které musí dojít alespoň jednou za rok. Tato hodnota musí být diskutována a popř. změněna vždy, pokud dojde k zásadní změně v dané zemi.

Výsledek CRAMu je objektivním základem ke konečnému posouzení rizika země a jejího zařazení do jedné ze sedmi rizikových skupin. Výsledná riziková kategorie, do které je země nakonec zařazena bývá korigována o kvalitativní rizika spjatá s politickou situací a jinými rizikovými faktory, jenž nejsou a v řadě případů díky svému charakteru ani nemohou být zahrnuta v kvantitativním CRAMu. Konečná klasifikace je konsensuálním rozhodnutím skupiny expertů, zastupujících jednotlivé úvěrové pojišťovny.

2. Systém minimálních pojistných sazeb

Systém minimálních pojistných sazeb, který je druhou významnou součástí komplexního modelu CRAM, představuje metodiku stanovování pojistných sazeb pro krytí suverénního a politického úvěrového rizika bez ohledu na to, zda je dovozcem veřejná či soukromá osoba. Míra suverénního úvěrového rizika vyjadřuje stupeň důvěry ve stát, tj. Ministerstvo financí nebo centrální banku státu sídla dovozce.

V systému minimálních pojistných sazeb je pojistné vyjádřeno procentuálně z jistiny úvěru, přičemž úvěrové pojišťovny mohou zvýšit pojistné sazby nad úroveň základních, tj. na základě jejich odhadů rizikovosti země; nelze totiž očekávat, že všechny země jejichž subjekty vyvážejí do určité země jí hodnotí naprosto shodně. Do tohoto konkrétního hodnocení se totiž přímo promítají zkušenosti s určitou teritoriální relací. Platí však, že sazby stanovené v rámci CRAM jsou minimální, tedy nepodkročitelné.

Závěr

S ohledem na charakter tohoto segmentu úvěrového pojištění, které do určité míry (a to výrazněji než v případě komerčního úvěrového pojištění) je ovlivněno politickými aspekty jako je na jedné straně zájem státu na růstu objemu vývozu, jeho teritoriální, ale i zbožové struktura, a na straně druhé snaha o co nejefektivnější vydávání rozpočtových prostředků, které státy do podpory tohoto pojištění vkládají nebo mu poskytují rozpočtové garance, probíhá sjednocování přístupů členských států Evropské unie v této oblasti dobře. To vytváří i možnost spolupráce při pojišťování velkých projektů.

Literatura

- [1] BÖHM, A., JANATKA, F. Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004, ISBN 80-247-0816-7
- [2] Arrangement of Officially Supported Export Credits (so-called OECD Consensus), OECD, Paris, 1999

Český pojistný trh a EU

Jan Ježdík
Česká pojišťovna a. s.
Náměstek pro podnikatelská rizika
E-mail: jjezdik@cpoj.cz

Abstrakt

Internacionalizace českého pojišřovnictví začala mnohem dřívě než se vstupem České republiky do Evropské Unie. Standardy platné na globálním trhu byly na náš trh přenášeny prostřednictvím zahraničních makléřů, pojistitelů i klientů již od počátku devadesátých let. Český pojistný trh přešel poměrně bez problémů na účetní standardy platné v EU. Se vstupem do EU u nás došlo rovněž k legislativní úpravě. Kromě jiných nabyly účinnosti zákony o pojistné smlouvě a pojistných zprostředkovatelích. K internacionalizaci českého pojišřovnictví významně přispívalo i zajištění. Zajištění je fenomén, který i dnes zcela zásadně ovlivňuje pojistný trh a přispívá k jeho rozvoji, růstu i konkurenci. Jeho funkce významně přispěla ke stabilitě českého pojistného trhu zejména v souvislosti se dvěma katastrofickými povodněmi v letech 1997 a 2002. Stále však existují oblasti, ve kterých za vyspělými pojistnými trhy zaostáváme. Například ve vzdělávání v oboru pojišřovnictví zaostává naše republika za vyspělou Evropou a samotné členství v Evropě tento problém nevyřeší. Uspět v oboru, být prospěšný klientům a pojišřovacím společnostem může pouze ten, kdo získá kvalitní a ucelené vzdělání. České školství má v oblasti pojišřovnictví mnoho před sebou, může významně ovlivnit přístupy k problematice, pokud bude kvalitně vykonávat to co lze od něj právem očekávat. Pro další rozvoj českého pojišřovnictví je třeba vytvořit takový vzdělávací systém, který by obstál s evropskou konkurencí.

Klíčová slova: *Pojišřovnictví, pojistný trh, Evropská Unie, zajištění, legislativa, vzdělávání.*

Abstract: Czech Insurance Market and EU

Internationalization of Czech insurance market had begun much sooner than the Czech Republic joined the European Union. Global insurance market standards had been implemented into our market through international brokers, insurers, and clients from the beginning of 1990s. Czech insurance market accepted EU accounting standards without significant problems. Legislative changes were done by joining the EU. Among others, insurance contract act and insurance intermediaries act were implemented. Reinsurance contributed to internationalization of Czech insurance as well. Reinsurance is the phenomena which strongly affects insurance market, contributes to its development, growth and competition. Its function significantly contributed to Czech insurance market stability particularly in accordance with catastrophe floods in years 1997 and 2002. There are still fields in which Czech insurance falls behind of matured insurance markets. In education, for instance, Czech insurance is far behind Europe and only our membership in the EU will not change the state. Only those who get quality and complex education can succeed in this branch and can be beneficial to clients and insurance companies. Czech insurance education can affect significantly the approaches to insurance questions in case it fulfils its important role. For further development of Czech insurance market, it is necessary to set up such educational system which would be able to compete within the Europe.

Key Words: *Insurance, Insurance Market, European Union, Reinsurance, Legislative, Education.*

Dříve než vstoupila Česká republika do EU, vstoupila EU do České republiky. Od počátku devadesátých let docházelo jednak k přejímání právních norem v oblasti jak veřejného, tak i soukromého pojistného práva a mezinárodní standardy pojištění přinášeli na náš trh jak mezinárodní klienti, makléři i přicházející pojistitelé. Dnem vstupu do EU došlo k jediné, nicméně ne nepodstatné změně. S EU přišla do ČR svoboda podnikání na celém trhu unie, při splnění minimálních zákonných požadavků.

Nejzásadnější změnou spojenou s poevropštěním českého pojišťovnictví byla, dle mého názoru, změna účetních standardů. Sedmnáctiletý přechod od socialistického globálního pohledu na rezervy, tvořené na základě kalkulačně matematického principu, až k IFRS výrazně zprůhlednil pohled na závazky pojišťoven. A jisto jistě bude i nadále přispívat k racionálnímu chování pojistitelů ve vyostřené konkurenci. V uplynulých letech bylo pozitivní, že pozvolný přechod na účetní standardy EU nebyl provázen kolapsy, které postihly bankovní sektor. I když se trh dopustil drobných prohřešků, vše bylo vyřešeno pouze s malým poškozením spotřebitelů a bez státní finanční podpory pojistiteli samotnými.

Pojištění se bez ohledu na účast ČR na projektu EU stalo mezinárodním díky zajištění, které se stalo nedílnou součástí hospodaření všech pojistitelů na trhu. Zajištění je fenoménem, který i dnes zcela zásadně ovlivňuje pojistný trh a přispívá k jeho rozvoji, růstu i konkurenci. Zajišťovatelé nabízejí, i přes výkyvy na pojistném trhu dostatečné kapacity pro upisování rizika, někdy až příliš benevolentně a podporují projekty, které teprve v čase budou dokumentovat svůj úspěch. Zajištění sehrálo významnou roli pro stabilitu trhu zejména v souvislosti se dvěma katastrofickými povodněmi v letech 1997 a 2002. Po druhých povodních došlo k zásadním restrikcím pojistného krytí v oblasti přírodních rizik. Tato restrikce vede pojistitele na českém trhu k odpovědnějšímu přístupu vůči přírodním rizikům, pro trh jsou zpracovávány povodňové mapy, většina pojistitelů je schopna řídit vlastní expozici v tomto riziku a obezřetnost je jistě větší než před rokem 2002, byť v konkurenčních podmínkách často rozumnému přístupu dochází dech.

Evropa vstoupila do našeho pojišťovnictví také prostřednictvím moderní legislativy, týkající se zejména pojistné smlouvy a pojišťovacích zprostředkovatelů. Zákon, který upravuje jejich postavení na trhu nevznikal lehce, ale ve svém platném znění neztratil nic z evropských zásad a rozumně se přizpůsobil českým potřebám. Je dobré, že základní pilíř zákona – odborná způsobilost pojišťovacích zprostředkovatelů – je zachován a rozvíjen. Jedině dobré znalosti a dovednosti ve styku s klienty jim mohou přinést potřebnou přidanou hodnotu. Je ovšem otázkou, jak v praxi klienti vyžívají svých práv na poskytnutí služby definovaných zákonem, do jaké míry vyžadují kvalifikované informace o produktech, jejich srovnání a vyhodnocení. Při sledování rozvoje distribučních sítí a procentní „úmrtnosti“ jednotlivců v nich se bohužel mohu domnívat, že litera zákona a jeho naplňování nejsou v souladu. Spotřebitelé, tedy klienti pojišťoven, se v celkovém životním trendu slev a levných cen orientují především na cenu pojistných produktů, aniž by měli dostatek informací s čím je tato láce spojena v případě pojistné události. Nelze ovšem rozhodně říci, že levné, nebo levnější produkty nemají na trhu své místo.

Kvalitní vzdělání v oboru není u lidí pracujících v pojišťovnictví pravidlem. Vždyť škol zabývajících se odborným vzděláváním není mnoho, a jejich úroveň je velmi rozdílná. V naší zemi je katastrofální nedostatek odborné literatury a pro neanglicky mluvící zájemce se omezuje pouze na několik titulů, u kterých většinou převažuje obecný pohled před detailní analýzou jevů a na druhé straně ne zcela plnohodnotně připravuje studující pro praktický výkon práce v oboru.

Myslím si, že právě v oblasti vzdělávání v oboru pojišťovnictví zaostává naše republika za vyspělou Evropou a samotné členství v Evropě tento problém v žádném případě nevyřeší.

Dalším významným fenoménem v rámci internacionalizace pojišťovnictví je zahraniční kapitál. Český trh je dominován pojišťovnami, které jsou součástí velkých mezinárodních finančních korporací, které působí ve většině unijních států a i za jejími hranicemi. Tato skutečnost zčásti oslabuje význam „Jednotného evropského pasu“, který umožňuje svobodné podnikání v celé unii. Skutečnost, že české pojištění je dominováno zahraničními investory nabízí tvrzení, že naše přístupy nikterak neovlivní evropský či světový vývoj. Prostor se nicméně otevírá pro české mozky s možností kariérového růstu v nadnárodních firmách. Tato možnost se ale bude nabízet pouze těm, kteří uspějí v konkurenci individuálních ambicí stojících na vzdělání, znalostech a dovednostech. Klíč k úspěchu pro lidi z České republiky je tak úzce spojen se schopností našeho školství poskytnout kvalitní základ pro další profesní růst.

Dívám-li se na české pojišťovnictví a Evropskou unii z akademické púdy, dospívám k přesvědčení, že uspět v oboru, být prospěšný klientům a pojišťovací společnosti může pouze ten, kdo získá kvalitní a ucelené vzdělání. České školství má v oblasti pojišťovnictví mnoho před sebou, může významně ovlivnit přístupy k problematice v případě, že bude kvalitně vykonávat to, co lze od něj právem očekávat. Zabývat se vědeckou prací, zabývat se kvalitním vzděláváním a připravovat absolventy jednotlivých škol pro práci v oboru a vytvářet pevné základy pro další odborný a manažerský růst tak, aby jednotlivci byli s to uspět v nemalé konkurenci odborníků a manažerů z jiných států, kteří absolvovali obdobné vzdělání na jiných školách, či universitách.

Přál bych si, aby Technická univerzita v Liberci byla schopna vytvořit takový vzdělávací systém, který by obstál v evropské konkurenci a byla schopna připravovat odborníky i manažery, kteří budou žádaní na pojistném trhu i mimo hranice naší republiky a aby svoji vědeckou prací ovlivnila pohledy na principální otázky v oboru pojišťovnictví a přispěla k vědeckému poznání tohoto složitého, náročného a přitom tak krásného oboru, který vznikl z lidské touhy pomáhat v případě událostí, které negativně ovlivňují kvalitu života.

Penzijní systémy v zemích Evropské unie

Vojtěch Jindra

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu

Katedra ekonomie a managementu

E-mail: vojtech.jindra@uhk.cz

Abstrakt

Původní země EU-15 upřednostňují ve fondovém systému solidaritu, zatímco nové členské země zakládají penzijní systémy na individuálních plánech. Problém, který se týká všech zemí EU, je stárnoucí populace. Sociální systémy v Evropě původně založené na reformách z dob Otto von Bismarcka nejsou již zdaleka schopné zabezpečit životní jistoty seniorů v současných ekonomických a demografických podmínkách.

Průběžné penze vyplácené ze státních rozpočtů se stále snižují ve srovnání s průměrnými platy. Celá Evropa nyní stojí před problémem, jak modifikovat penzijní systém, aby zabezpečil důstojné stáří a zároveň nezruinoval produktivní generaci. Penzijní systémy vytvořené v západní Evropě po druhé světové válce čekají zásadní změny a modifikací musí projít i již reformované systémy v nových členských státech EU, protože problémy s financováním penzijních systémů mají všechny země. Penzijní systémy se v nových a starých členských zemích EU výrazně odlišují, zatímco v nové členské státy vyšly z průběžného financování ze státního rozpočtu a nyní se pokoušejí o různé typy povinného a dobrovolného fondového systému, v západní Evropě jsou systémy mnohem rozmanitější.

Klíčová slova: *Původní a nové členské země EU, tři pilíře, penzijní systémy, fondový systém, demografický vývoj.*

Abstract: Pension Systems in European Union Countries

The Aboriginal countries of EU-15 prefer solidarity in a fund system, while new EU member countries found pension systems on individual plans. The problem, concerning all EU countries, is senescent population. Social systems in Europe, which were originally founded on reforms in the time of Otto von Bismarck, are not currently able to ensure life certainty of seniors in these contemporary economic and demographic conditions.

Continuous retirement incomes salaried from state budgets are still getting lower as compared with average wages. Now as a whole Europe is facing the problem of how to modify pension systems to ensure dignified old-age whilst at the same time not ruining a productive generation. Pension systems which were created in western Europe after the World War II still require updating. This modification also applies to the recently reformed systems of new member countries as they are also having problems financing pension their pension systems. The pension systems of all the new and old EU members dramatically differ from one another. While the new member states received continuous financing from state budgets, they are now attempting to develop different types of compulsory and voluntary pension systems, in the Western Europe the systems being developed are much more varied.

Key Words: *Aboriginal and New Membership Countries of EU, Three Pillars, Pension Systems, Funds System, Demographic Development.*

1. Penzijní systémy v zemích původní evropské patnáctky

V těchto zemích mají penzijní systémy několik společných znaků (tři pilíře).

PRVNÍ PILÍŘ téměř vždy i v těchto zemích tvoří povinné odvody do státního rozpočtu, který pak klasickým průběžným systémem vyplácí část penzí.

DRUHÝ PILÍŘ je v západní Evropě postaven na základě různých typů fondů, do nichž povinně přispívají zaměstnanci i zaměstnavatelé. Tyto fondy jsou založeny na **mezigenerační a mezipříjmové solidaritě** (stejně jako průběžný systém), mají najatého správce a jsou pod kontrolou a regulací státu. Oproti klasickému průběžnému systému jsou více vázány na zaměstnání.

Fondy mají dvojí strategii (liší se podle zemí, někde fungují oba typy). První dává přednost bezpečnému typu investic se zaručeným příjmem, druhá upřednostňuje vyšší riziko investování vložených prostředků s možností vyššího zhodnocení vkladů. Většinou nejde o individuální penzijní plány.

TŘETÍ PILÍŘ je ve všech zemích dobrovolný. V západních Evropě dobrovolné důchodové připojištění u penzijních fondů funguje jako jedna z alternativ zabezpečení na stáří vedle investic do podílových fondů a dalších investičních instrumentů.

Podíl prvního a druhého pilíře na konečné penzi je zhruba stejný, v průměru se pohybuje kolem 40 %, třetí pilíř dosahuje všude v západní Evropě maximálně kolem 20 %.

2. Penzijní systémy v nových členských zemích Evropské unie

V nových členských zemích je situace podstatně odlišná. Tyto země lze rozdělit prakticky na dvě skupiny. U zemí, kde proběhla penzijní reforma se uplatňuje penzijní systém podle **modelu Světové banky** (The World Bank), kde první pilíř tvoří klasický státní průběžný systém, druhý pilíř lze charakterizovat jako povinné penzijní připojištění s individuálními penzijními plány (Mandatory funded individual account), kde však není ošetřen příspěvek zaměstnavatelů, a třetí pilíř jako penzijní připojištění dobrovolné (Voluntary funded individual account).

První skupina jsou země (Estonsko, Litva, Maďarsko, Polsko a Slovensko), které **přijaly radikální penzijní reformy**, v nichž důležitou úlohu hraje **povinné penzijní připojištění**. Tyto země snížily podíl státem vyplácených penzí ve prospěch zavedení povinného fondového systému s převážně individuálními penzijními plány. Fondy mají najatého správce, kontrolu a dozor zde provádí stát.

Oproti západní Evropě (druhý pilíř) zde však bohužel nehrají žádnou roli zaměstnavatelé, lidé mají omezenou možnost změny fondu (většinou jednou za rok až za dva). Kromě pobaltských států musí tyto povinné fondy splňovat určité procento návratnosti kapitálu a mají tedy omezené možnosti investování (nemohou příliš riskovat).

Druhá skupina zemí (Slovensko a Česká republika) se snaží jít cestou *modernizace stávajícího penzijního systému* a podporuje **dobrovolné penzijní připojištění**. V budoucnu však budou obě země také muset přistoupit k zásadnějším reformám.

Malta a Kypr představují **kvazi-jednopilířovou penzijní soustavu**. Na Maltě druhý pilíř (zaměstnanecký) neexistuje, třetí pilíř je ve stadiu vzniku. Existuje pouze legislativa, která v roce 2002 zakotvila možnosti vzniku druhého a třetího pilíře, fakticky se ale nic neděje. Na Kypru vyplácí soukromé penze fond, z něhož jdou kromě důchodů i dávky na nezaměstnanost a invalidní a vdovské důchody. Do fondu přispívají zaměstnanci a zaměstnavatelé. Zaměstnance státního sektoru vyplácí stát z průběžného systému.

3. Problémy penzijních systémů v zemích Evropské unie

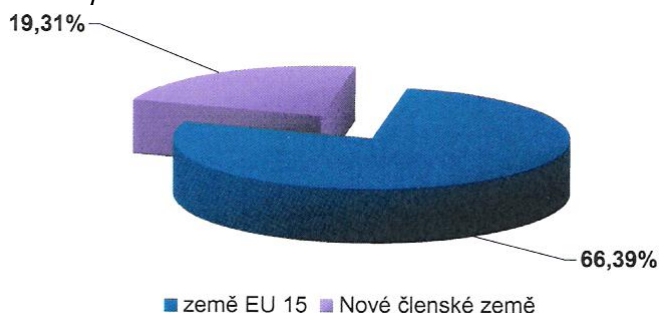
Přes různorodost penzijních systémů ve starých a nových členských zemích EU mají problémy všechny země.

Země, v jejichž penzijním systému má největší podíl **PRŮBĚŽNÝ PENZIJNÍ SYSTÉM** (např. Česká republika), jej nedokáže bez výrazného zvýšení daní dlouhodobě profinancovat tak, aby starým lidem zabezpečil důstojné stáří. Oproti tomu je výhodou tohoto systému například univerzální aplikace, solidarita v příjmech i mezi generacemi, nízké operační náklady a odolnost vůči pohybům na akciových trzích.

FONDOVÝ SYSTÉM má neocenitelnou přednost ve **vyšší možnosti zhodnocení vložených prostředků** a **vyšší závislosti na výdělcích připojištěných**. Rovněž však není bez úskalí. V nových členských zemích, které prošly reformou se projevují zejména následující problémy:

- V systému chybí mezigenerační i mezipříjmová solidarita.
- Zapojení nejsou zaměstnavatelé, firmy tak zcela chybí v roli sociálních partnerů.
- Povinný fondový systém je poměrně nákladný na zavedení i provoz, náklady následně rostou v čase.
- Na začátku nemají fondy dostatečné množství prostředků, aby dokázaly diverzifikovat svá portfolia způsobem, který by omezil riziko a současně přinášel vysoké zhodnocení prostředků.
- Většina fondů má limitované možnosti investic (především státem zaručené cenné papíry a akcie na místních kapitálových trzích). Ve střední a východní Evropě jsou slabě rozvinuté kapitálové trhy, což se negativně odráží na investičních možnostech fondů. V grafu níže je znázorněn podíl kapitalizace v původních a nových zemích EU.
- Velké množství penzijních fondů v jedné zemi není schopno všem zaručit dostatečný přísun peněz, fondy procházejí krachy, na něž doplácí účastníci.
- Velké množství penzijních plánů (více než 6 strategií) může způsobit, že se lidé v plánech nevyznají.

Graf 1: Podíl kapitalizace v % HDP v zemích EU ke konci roku 2006



4. Demografický vývoj v zemích Evropské unie¹

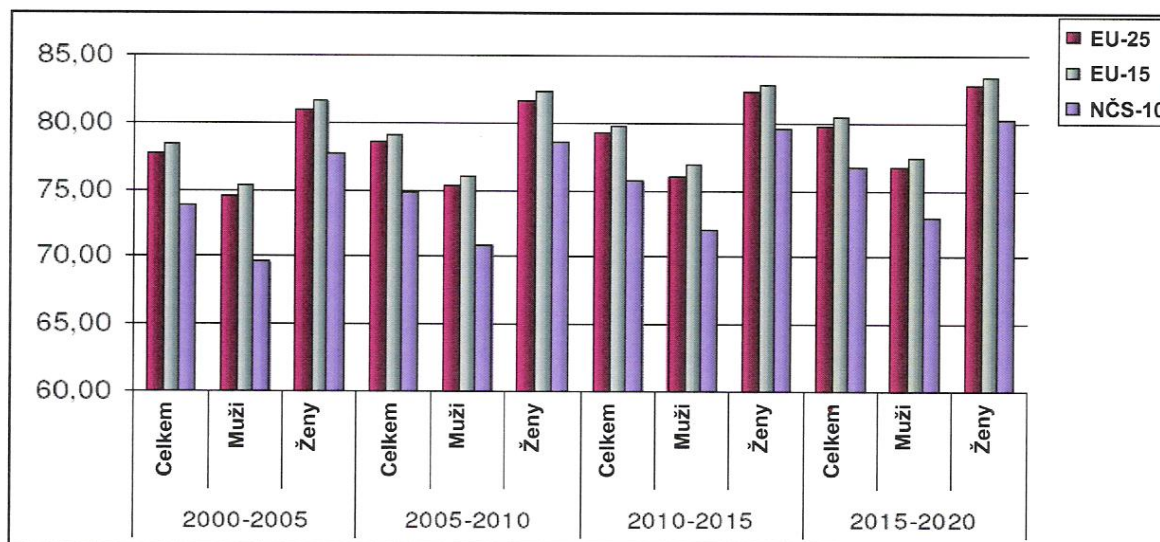
Populace nových členských zemí EU činila v roce 2004 74,2 milionů obyvatel, reprezentovala tak 19,4 % populace EU-15 a 16,2 % rozšířené EU čítající 459,3 milionů obyvatel². Projekce do roku 2020 předpovídá nepatrný pokles populace nových členských států a malý nárůst celkové populace původních států EU-15, v celkovém součtu tedy nevelké snížení počtu obyvatel. Obyvatelstvo nových členů je o něco mladší než v EU-15, demografické následky stárnutí populace je proto postihnou později.

S výjimkou ČR, Maďarska a Slovinska je **relativní poměr osob mladších 15 let** větší než v EU-15, ale lze očekávat pokles na stejnou úroveň již v roce 2020 (kolem 14 %), naopak procento celkové populace osob starších 65 let (přestože se zvýší) bude do tohoto roku ještě stále nižší než v EU-15. V následující tabulce (viz. Tabulka 1) lze zhodnotit údaje za rok 2000, kdy **poměr 65letých osob vůči 15 – 64letým** byl (kromě Maďarska) ve vybraných nových členských státech EU nižší než v EU-15. V roce 2050 však projekce ukazuje dramatický nárůst tohoto poměru nejen v EU-15 (zvýšení o 24,4 %) ale zejména v ČR (zvýšení o 38,9 %) a Slovinsku (zvýšení o 39,3 %).

Tabulka 1: Poměr 65letých osob vůči 15 – 64letým v roce 2000 s projekcí do roku 2050

Rok	2000	2050
EU-15	24,4%	48,8%
ČR	19,7%	58,6%
Maďarsko	25,4%	49,1%
Polsko	17,7%	48,9%
Slovinsko	19,8%	59,1%
SR	16,4%	46,6%

Graf 2: Očekávané dožití se věku mužů, žen a celkové v zemích EU promítnuté do let 2000 - 2020³



¹ Zpracováno dle: Pragma Consulting (Globál Asset Consulting Services), *The Pensions Issues in the new Member States*

² Údaj dle: The World Bank z roku 2006

³ Údaj dle: The World Bank z roku 2006

Další relevantní faktor vztahující se k oblasti demografického vývoje je **očekávaný věk dožití populace** (viz. Graf 2). Z grafu vyplývá, že věk dožití populace Evropské unie se bude výhledově (údaje do roku 2020) stále zvyšovat, delšího věku se dožívají ženy a v původních státech EU-15 se obyvatelstvo dožije celkově vyššího věku než v nových členských zemích.

Literatura

- [1] Pragma Consulting (Global Asset Consulting Services), The Pensions Issues in the new Member States.
- [2] Analýzy dle World Bank z roku 2006

Prognóza vybraných opatření průběžného pilíře penzijního systému v ČR

Robin Jirásko
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra pojišťovnictví
E-mail: robin.jirasko@vslib.cz

Abstrakt

Příspěvek popisuje dopady vybraných opatření důchodové reformy na příjmy i výdaje systému do roku 2060 (saldo i kumulativní saldo) a na celkový náhradový poměr. Základní varianta prognózy vychází z těchto kroků. Do povinného fondového financování jsou zapojeni pouze pětatřicátníci a mladší. Výše příspěvku do fondového systému činí 1 000 Kč za měsíc. Fondový systém spravuje státní Sociální pojišťovna, která nemá žádné ziskávací náklady. Nezbytně nutné zapojení do fondového systému bude kompenzováno rozsáhlými změnami v průběžném systému: zrušení předčasných odchodů do důchodu, zvýšení minimálního vyměřovacího základu OSVČ (hlavní výdělečná činnost) na 50% průměrné mzdy, zvýšení důchodového věku na 65 let pro muže i ženy, zrušení diferenciací důchodového věku žen podle počtu vychovaných dětí, snížení nejvyšších nově přiznávaných důchodů a valorizaci důchodů pouze podle inflace. Odhadnuty byly rovněž alternativy valorizace důchodů podle inflace i jedné třetiny růstu reálných mezd a nezvyšování plateb OSVČ. Vstupní parametry prognózy (demografický vývoj, inflace, reálný růst mezd, zhodnocení fondového pilíře) se shodují s parametry expertního týmu pod vedením Ing. Bezděka, který kvantifikoval dopady návrhů penzijních reforem politických stran. Součástí příspěvku je rovněž odůvodnění všech navrhovaných opatření penzijní reformy.

Klíčová slova: *Důchodová reforma, předčasné odchody do důchodu, OSVČ, důchodový věk, valorizace důchodů.*

Abstract: The Prognosis of Selected Arrangement of PAYG Pension System in the Czech Republic

The article describes impacts of selected arrangement of pension reform on revenues and expenditures of pension system by the year 2060 (balance as well cumulative balance) and on general substitution proportion. The basic version of prognosis includes following actions. The thirty-five-years-olds and the people of younger age are only involved in a funding system. A funding benefit is 1 000 CZK per month. The fund governs state Social insurance company, which does not have any acquisition costs. The necessary contribution to a funding pension system will be make up for substantial alterations in a pay-as-go pension scheme: the abolishing of a premature retirement to an old age pension scheme, the increase of minimum base of OSVČ (the main gainful activity) on 50% of average wage, the increment of a retirement age on 65 year for men and women, the abolition of differentiation of retirement age of women according to number of brought up children, the reducing of the highest new rents and the valorization of rents only according to inflation. Two alternative prognoses were also estimated: the valorization of rents according to inflation plus one third increasing of real wages and the unchangeable payments of OSVČ. The entrance parameters of prognosis (demographic development, inflation, the real increasing of wages, the evaluation of a funding system) accord with parameters of expert team under the command of Ing. Bezděk, who estimated the impacts of pension proposal of political parties. The part of the article is also reasoning of all proposed devices of pension reform.

Key Words: *Pension Reform, Premature Retirement, OSVČ, Retirement Age, Valorization of Pensions.*

1 Úvod

Průběžné systémy financování starobních důchodů řady zemí čelí problémům. Uvedené systémy vznikaly po druhé světové válce. Jejich rozvoj umožnila ekonomická i demografická situace. Množství pracujících mohlo financovat malý počet důchodců, ekonomiky i mzdy rychle rostly. Nerozvinuté kapitálové trhy i nestabilita měny neumožňovaly fondové financování.

Mnohé země se rozhodly pro důchodovou reformu. Přijetí reformních zákonů předcházely analýzy týmů expertů, diskuse politiků a vysvětlování voličům. Podle politické a ekonomické situace, demografické prognózy a síly finančních institucí došlo ke změnám parametrů průběžného pilíře či ke vzniku fondového financování v různé výši příspěvku, míry dobrovolnosti zapojení atd.

Důchodový systém ČR se musí rovněž vypořádat s mnoha problémy. Od roku 1989 růst reálných mezd převýšil růst důchodů o více než 20% a náhradový poměr poklesl z 50 na 40%. Největší problém však představují schodky mezi příjmy a výdaji sociálního důchodového pojištění. Od roku 1998 se nachází důchodový účet v deficitu – schodky přesahují 10 mld. Kč. Po určitých stabilizačních krocích vlády roku 2004 bylo schodkové hospodaření pozastaveno, ale pouze dočasně.

I Česká republika již učinila některé dílčí kroky: vznik penzijního připojištění se státním příspěvkem, daňová podpora životního pojištění a parametrické změny průběžného pilíře. Přijetí zásadních reformních opatření nás teprve čeká.

Důchodovou reformu lze teoreticky financovat dvěma základními způsoby: státním rozpočtem či zvyšováním pojistné sazby. Obě možnosti jsou v ČR nepoužitelné, neboť problémy ve veřejných financích vylučují rozsáhlejší financování státním rozpočtem. Pojistnou sazbu rovněž nelze zvyšovat, neboť vyšší mzdové náklady způsobují růst nezaměstnanosti. Vyšší nezaměstnanost či případné nelegální zaměstnávání při neplacení pojistného v konečném důsledku opět znamená snížení objemu vybraného pojistného.

Řešení důchodové reformy při respektování obou uvedených omezení - nezvyšování pojistné sazby a nezvyšování státního dluhu se zdá být nemožné. Ovšem pouze ta reforma, která bude respektovat uvedené parametry, zajistí ekonomickou prosperitu země. Po důkladné analýze demografického vývoje a průběžného systému lze takové řešení navrhnout.

2 Navrhovaná opatření

Z demografické analýzy vyplývá, že zdaleka nejpočetnější ročníky se nacházejí v populaci mezi třiceti až pětatřiceti lety a po nich následují již daleko méně početné ročníky. To znamená, že při příchodu současných pětatřicátníků do důchodu by se deficit průběžného systému začaly prudce zvyšovat. V současné době přicházejí do důchodu rovněž početné ročníky, ty ovšem nejsou zdaleka tak silné. Výsledkem dosavadních demografických analýz je doplnění současného průběžného systému fondovým systémem.

Povinně by přispíval každý výdělečně činný občan mladší 35 let. Přispíval by absolutní částkou ve výši 1 000 Kč. Nedocházelo by ke snižování čisté mzdy, neboť 1 000 Kč by se odčítalo od 28%, jenž občan se zdanitelnými příjmy platí na důchodové pojištění. Nerostl by ani státní dluh. Chybějící prostředky by byly nahrazeny úspory v průběžném systému (dále

v textu popsané). Příspěvek do fondového systému nemůže výrazně převýšit 1 000 Kč, neboť úsporná opatření v průběžném pilíři „kompenzující fondové vyvázání, nemohou podstatně snížit současnou úroveň starobního důchodového pojištění. Placení příspěvku ve výši 1 000 Kč měsíčně do fondového systému by podle propočtů zabezpečilo těmto osobám starobní důchod na stejné úrovni jako starším osobám.

Svěřené prostředky by spravovala a investovala státní Sociální pojišťovna. Náklady této instituce by zůstaly na stejné úrovni jako současné náklady průběžného systému. Česká správa sociálního zabezpečení hospodaří s náklady pod úrovní dvou procent přijatého pojistného [3]. Pokud by fondový systém získaly komerční společnosti, náklady by převýšily deset procent přijatého pojistného [4]. Vysoké náklady penzijních fondů a životních pojišťoven nelze vzhledem k drahému provozu a zejména získávacím nákladům snížit.

Investování státní Sociální pojišťovny by bylo přesně vymezeno zákonem, včetně limitů pro možnost využití jednotlivých investičních nástrojů k investování prostředků v systému vytvářených. Vzhledem k preferování bezpečnosti investice před výnosností by Státní pojišťovna více investovala do státních dluhopisů. Nyní již přikročíme k důkladné analýze průběžného systému a popisu jednotlivých restriktivních opatření.

2.1 Zrušení předčasných odchodů do důchodu

Navrhuji zrušit předčasné odchody do důchodu. Od ledna 2004 již neplatí předčasné důchody podle §30 zákona o důchodovém pojištění. Odchody do důchodu se však stále řídí nevyhovujícím §31, tento paragraf by se měl ze zákona o důchodovém pojištění vyjmout.

Místo trvale krácených starobních důchodů by se vyplácela podpora v nezaměstnanosti. Poměr trvale kráceného starobního důchodu a čisté mzdy se rovná přibližně 50%. Výše podpory v nezaměstnanosti je stanovena na padesáti procentech čisté mzdy pro první tři měsíce nezaměstnanosti, následující tři měsíce se vyplácí podpora ve výši 45%. Vyplácením podpory místo předčasných důchodů by stát ušetřil. Půl roku by byly výdaje zhruba stejné. Po půl roce by ovšem stát místo podpory vyplácel sociální dávku na úrovni životního minima. Výplata předčasného důchodu trvá tři roky.

Již v roce 1996 byly známy schodkové prognózy důchodového účtu. Vznik předčasných odchodů do důchodu je nesystémové opatření, které vůbec nemělo vzniknout. Postupem času byla tato možnost omezována - zvýšení redukce předčasných i dočasných starobních důchodů, snížení doby do dosažení důchodového věku u trvale krácených starobních důchodů a zrušení dočasně krácených starobních důchodů.

Navrhovaná změna je i v souladu se zahraničními tendencemi k omezení současných možností předčasného poskytování starobních důchodů. Institut předčasných starobních důchodů začal být zaváděn v 70. letech v západoevropských zemích s cílem řešit situaci na trhu práce. Zkušenosti však ukázaly, že tento institut je velmi neefektivní a drahý pro boj s nezaměstnaností.

2.2 Zvýšení důchodového věku

Navrhuji rychlejší tempo zvyšování důchodového věku, u žen i mužů o čtyři měsíce za rok až do dovršení 65 let. Dále by došlo ke zrušení diferenciaci odchodu žen do důchodu podle počtu vychovaných dětí.

Doba pobírání penze se i přes růst důchodového věku v podstatě nezmění. Pro šedesátiletého muže, průměrný důchodový věk s předčasnými odchody do důchodu [3], činí nyní doba dožití přibližně 17 let [6]. V roce 2015 bude naděje dožití pro muže ve věku 65 let zhruba 16 let [6]. Ženy se dožívají vyššího věku, přes to odcházejí do důchodu dříve než muži. Toto zvýhodnění zůstane zachováno i po navrhovaných reformních opatřeních. Rovněž v mnoha vyspělých zemích se uplatňuje shodný věk odchodu do důchodu pro obě pohlaví na úrovni 65 let.

Diferenciace důchodového věku žen podle počtu vychovaných dětí nemá žádné odůvodnění. Ženy, které pečují o dítě, nejsou z hlediska důchodového zabezpečení znevýhodněny. Péče o dítě do čtyř let věku patří mezi náhradní doby důchodového pojištění, jenž jsou započítávány v plném rozsahu.

Výchova dítěte není důvod k dřívějšímu odchodu do důchodu. K vyšší porodnosti, což je rovněž jeden z nástrojů důchodové reformy, by měly být ženy motivovány jiným způsobem než předčasným odchodem do důchodu. Hlavně peněžitou podporou ze strany státu v době mateřství, vládá správně zvýšila rodičovský příspěvek. Diferenciace důchodového věku je v zahraničí raritou. Na Slovensku se ruší. Existuje pouze i v některých státech bývalého SSSR a Bulharsku.

2.3 Zvýšení plateb OSVČ

Navrhuji zvýšení minimálního vyměřovacího základu pojistného na důchodové pojištění osoby samostatně výdělečně činné vykonávající hlavní samostatnou výdělečnou činnost na 50% průměrné mzdy příslušného roku.

Minimální měsíční vyměřovací základ osoby samostatně výdělečně činné vykonávající hlavní samostatnou výdělečnou činnost činí 50% částky, která se stanoví jako součin poloviny všeobecného vyměřovacího základu za kalendářní rok, který o 2 roky předchází kalendářnímu roku, pro který se měsíční vyměřovací základ stanoví, a přepočítacího koeficientu pro úpravu tohoto všeobecného vyměřovacího základu [6].

Měsíční vyměřovací základ osoby samostatně výdělečně činné vykonávající vedlejší samostatnou výdělečnou činnost, činí nejméně 10% částky stanovené jako součin všeobecného vyměřovacího základu za kalendářní rok, který o dva roky předchází kalendářnímu roku, pro který se měsíční vyměřovací základ stanoví, a přepočítacího koeficientu pro úpravu tohoto všeobecného vyměřovacího základu [6].

Původně vláda nenavrhovala minimální vyměřovací základ u OSVČ v hlavní výdělečné činnosti na úrovni 25% ale 40% průměrné mzdy. V Polsku činí tento základ 60% průměrné mzdy [2].

OSVČ při současné právní úpravě zaplatí na pojistném daleko méně než zaměstnanec a nedostane o stejnou část nižší důchod. Zaměstnanec s průměrnou mzdou zaplatí při čtyřiceti letech pojištění na pojistném čtyřikrát tolik co OSVČ. Přitom zmíněné OSVČ, vykonávající hlavní výdělečnou činnost a placící z minimálního vyměřovacího základu, bude vyplácen při současné právní úpravě pouze poloviční důchod.

OSVČ si může pořídit věci pro podnikání a současně pro soukromou potřebu, např. automobily. Vytvoření si dostatečných nákladů a placení z minima není pro OSVČ velký problém, 80% OSVČ postupuje tímto způsobem.

2.4 Změny ve valorizaci důchodů

Navrhují zvyšovat důchody pouze podle růstu cen. Zvyšovat tempo růstu důchodu o třetinu růstu reálných mezd si důchodový účet ani statní rozpočet nemůže dovolit. Není to možné v současnosti a už vůbec to nebude možné v budoucnosti. Argumentem pro valorizaci důchodů pouze podle inflace je poměrně solidní výše starobních důchodů. Plný starobní důchod se roku 2006 rovnal 8 437 Kč [7].

Spotřební koš důchodců se liší od spotřebního koše inflace, a proto by bylo vhodné měřit růst cen podle jiného zboží spotřebovávaného důchodci.

2.5 Snížení nově přiznaných důchodů

Navrhují nezapočítávat do výpočtu důchodu částku nad druhou redukční hranicí a obě redukční hranice valorizovat pouze podle inflace. Roku 2006 by se částka do 9 100 Kč započítávala plně a od 9 100 Kč do 21 800 Kč pouze z 30%. Na 21 800 Kč by existoval strop, nad kterým by se již příjmy nezapočítávaly ani z 10%.

Při 45 letech pojištění by se nově přiznaný důchod rovnal 10 183 Kč. Zavedením tohoto opatření by se snížily nově přiznané důchody u lidí s nadprůměrnými příjmy. Jiné změny při výpočtu důchodů nejsou přípustné. Prosazení zásady ekvivalence si státní rozpočet nemůže dovolit, nejnižší důchody by klesly pod únosnou mez.

3 Závěr

Všechna uvedená opatření byla zahrnuta do prognózy do roku 2060. Vstupní parametry prognózy (demografický vývoj, inflace, reálný růst mezd, zhodnocení fondového pilíře) se shodují s parametry expertního týmu pod vedením ing. Bezděka [1].

Z výsledků prognózy plyne, že uvedenou variantu důchodové reformy je nutné dotovat ze státního rozpočtu až po roce 2050 a rovněž sazba pojištění zůstává na současné úrovni (Tab.1). Výrazně ovšem klesá náhradový poměr u všech i nově přiznaných důchodů, až na 15% roku 2060. Tento pokles však lze akceptovat, neboť důchody budou i nadále valorizovány podle inflace. Pokles náhradového poměru mohou kompenzovat komerční společnosti soukromým životním pojištěním a penzijním připojištěním. Daňové úlevy lze zvyšovat podle vývoje inflace. Prognóza zahrnuje i valorizaci důchodů podle jedné třetiny růstu reálných mezd bez navyšování plateb OSVČ. Tato varianta je již však pro státní rozpočet neúnosná. (Tab 2)

Tab. 1: Makroekonomické výsledky vlastního návrhu (valorizace důchodů podle inflace i jedné třetiny růstu reálných mezd)

	2006	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2050	2060
Příspěvková sazba	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Příjmy (mld Kč)	224	247	291	331	373	423	475	650	804	934
Výdaje (mld. Kč.)	217	215	241	293	352	420	493	602	844	1090
Saldo (mld Kč)	7	32	50	38	21	3	-18	137	-40	-156
Kumulované saldo (mld. Kč)	7	60	292	515	646	705	661	936	840	-128
Celkový náhradový p	44	40	34	26	24	23	22	20	18	16

Zdroj: Vlastní výpočty

Tab. 2: Makroekonomické výsledky vlastního návrhu (valorizace důchodů podle inflace i jedné třetiny růstu reálných mezd bez zvýšení plateb OSVČ)

	2006	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2050	2060
Příspěvková sazba	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Příjmy (mld Kč)	204	225	265	300	336	380	423	588	718	812
Výdaje (mld. Kč.)	217	215	241	293	352	420	493	602	844	1090
Saldo (mld Kč)	-13	10	24	7	-16	-40	-70	-14	-126	-278
Kumulované saldo (mld. Kč)	-13	30	69	149	109	531	244	-333	-1170	-3109
Celkový náhradový poměr	44	40	34	26	24	23	22	20	18	16

Zdroj: Vlastní výpočty

Literatura

- [1] Bezděk, V., Krejdl, A., Pergler, P., Škorpík, J., Šmídová, Z., Štokr, Z.: Závěrečná zprávavýkonného týmu pro důchodovou reformu. Praha, vláda ČR, 2005.
- [2] Pollnerová, Š.: Srovnávací analýza systémů NDC II. Praha, VÚPSV, 2005.
- [3] Ministerstvo práce a sociálních věcí: Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2006. Praha, MPSV, 2006.
- [4] Ministerstvo financí: Výroční zprávy státního dozoru v penzijním připojištění a pojišťovnictví z let 2000 až 2005. Praha, MF, 2006.
- [5] Zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, ve znění pozdějších předpisů.
- [6] Český statistický úřad: Statistická ročenka České republiky 2005. Praha, ČSÚ, 2006.
- [7] Česká správa sociálního zabezpečení. Důchodová statistika za rok 2006. Praha, ČSSZ, 2007.

Podnikatelský subjekt a volba pojistitele

Dana Martinovičová
Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská
Ústav financí
E-mail: martinovicova@fbm.vutbr.cz

Abstrakt

Podnikání přináší celou řadu rizik a zda bude podnikatelský subjekt úspěšný záleží na mnoha aspektech. Kromě podnikatelského rizika ohrožují podnikatelský subjekt i rizika, kterým sice nelze zabránit, ale vhodným pojištěním mohou být minimalizovány případné vzniklé škody. Vhodná kombinace jednotlivých druhů pojištění umožňuje zajistit komplexní pojistnou ochranu jakýchkoli podnikatelských aktivit, od drobných živnostníků až po velké průmyslové korporace. Výběr vhodného pojistného portfolia či pojistného produktu, je závažným rozhodnutím, jehož podcenění by se v budoucnu mohlo nemile vymstít. Proto je nezbytné velmi pečlivě posoudit rizika, kterým je podnikatelský subjekt vystaven a pro která si chce vzít pojištění a také zvážit finanční částku, kterou při škodě může zaplatit ze své kapsy. Z charakteru pojistných služeb vyplývá, že zájem (poptávka) o ně má tzv. negativní podobu. Podnikatelský subjekt se nepojišťuje s cílem, aby došlo k pojistné události. Podstatná je však snaha o minimalizaci následků škodních událostí. Pojistný vztah má zpravidla dlouhodobý charakter. Důvěra ve vybranou komerční pojišťovnu je tedy velmi významná, protože klient v okamžiku podpisu pojistné smlouvy obvykle neví, jak ochotně, jak rychle a v jaké výši mu pojistitel poskytne pojistné plnění v případě pojistné události. Kritéria, která jsou rozhodující při výběru komerční pojišťovny, a také jejich pořadí, jsou individuální. Každý podnikatelský subjekt bude jistě přikládat kritériím výběru různý význam.

Klíčová slova: Podnikatelský subjekt, riziko, risk management, pojištění, pojistitel.

Abstract: The Enterprise and Selection of Insurance Company

Undertaking brings a wide range of risks. Success of an undertaking subject depends on a lot of aspects. Except an undertaking risk, undertaking subject is threaten by risks, which cannot be prevented, but the eventual damages could be minimized by a convenient insurance. An appropriate combination of individual kinds of insurance enables to provide a complex insuring protection of any undertaking activities (from the little tradesmen to the large industrial corporation). What ensue from the characters of insuring services is that the concernment (inquiry) of these has a negative form. The undertaking subject isn't insured with the aim of making of insuring event. Essential is an effort of minimalization of consequences of the injurious events. In general the injuring relation has a long charakter. Confidence in the chosen insurance company is very significant, because a client signing an insuring contract does not know, how readily, quickly and in what highness the insurance company can provide the insuring loading in the case of insuring event. Conditions, which are essential in the moment of choosing an insurance company and their order, are individual. Every undertaking subjects will surely attach various importance to the conditions of selection.

Key Words: Enterprise, Risk, Risk Management, Insurance, Insurance Copany.

1. Úvod do problému

Podnikání přináší celou řadu rizik a zda bude podnikatelský subjekt úspěšný záleží na mnoha aspektech. Kromě podnikatelského rizika ohrožují podnikatelský subjekt i tzv. čistá rizika, kterým sice nelze zabránit, ale vhodným pojištěním mohou být minimalizovány případné následky vzniklé škody.

Vhodnou kombinací jednotlivých druhů pojištění je možné zajistit komplexní pojistnou ochranu jakýchkoli podnikatelských aktivit, od drobných podnikatelů až po velké průmyslové společnosti.

Výběr vhodného druhu pojištění, tedy pojistného produktu, je závažným rozhodnutím, jehož podcenění by se v budoucnu mohlo nemile vymstít. Proto je nezbytné velmi pečlivě posoudit rizika, kterým je podnikatelský subjekt vystaven a pro která si chce sjednat pojištění a také zvážit velikost finanční částky, kterou při škodě může zaplatit.

Při uskutečnění nabídky jednotlivých pojistných produktů či pojistného portfolia vybrané komerční pojišťovny konkrétnímu podnikatelskému subjektu dochází zpravidla v první fázi obchodního jednání k diskusi o pojistné hodnotě pojišťované věci. Správné stanovení výše pojistné částky má za následek dostatečné pojistné plnění komerční pojišťovnou danému podnikatelskému subjektu, a to v případě vzniku pojistné události. Od výše hodnoty pojistné částky se samozřejmě odvíjí i cena pojištění - pojistné.

V obchodním jednání účastníků pojištění existují dvě protichůdné tendence

- většina **komerčních pojišťoven** je vedena snahou **kvalitně a dostatečně zabezpečit** pojistné krytí svého klienta, a proto se může zdát navrhovaná výše pojistného příliš velká;
- naopak je **klient** veden snahou na pojistném **ušetřit** a usiluje o co nejnížší pojistné, ale současně s tím vyžaduje vysoké pojistné plnění v případě pojistné události.

Vzájemný vztah mezi komerční pojišťovnou či pojišťovacím zprostředkovatelem a klientem musí stát na solidních základech. V každém případě by se mělo jednat o rovnocenný vztah, který je založen na spokojenosti obou účastníků pojistného vztahu.

2. Kritéria pro výběr komerční pojišťovny a pojistného portfolia

Každý, kdo vstupuje nějakým způsobem do kontaktu s jinou právnickou osobou, musí mít alespoň základní představu o společnosti, se kterou chce navázat obchodní vztah.

Podle České národní banky fungovalo k 2. 10. 2006 na českém pojistném trhu celkem 33 komerčních pojišťoven se sídlem v České republice a 15 komerčních pojišťoven z EU, které mají v České republice svoje pobočky. Dalších 371 komerčních pojišťoven a poboček z EU projevilo zájem provozovat na území České republiky pojišťovací činnost na základě svobody dočasně poskytovat služby.¹ Jak tedy najít pro podnikatelský subjekt takovou komerční pojišťovnu, jejíž pojistné produkty nejlépe vyhovují požadavkům daného podniku?

¹ Pojišťovny. Česká národní banka. [online]. [cit. 2006-10-8].

Dostupné z: http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/dohled_fin_trh/dohled_pojistovny/pojistovny/index.html

Každý ze subjektů pojistného vztahu (podnikatelský subjekt jako pojistník a komerční pojišťovna jako pojistitel) má jinou představu o pojištění a jeho výsledcích. Pojištěný má snahu z pojištění získat nejméně tolik, kolik do něho vložil na pojistném a komerční pojišťovna chce při splnění svých závazků vyplývajících ze spravovaných pojištění dosáhnout zisk.

Je tedy zřejmé, že si podnikatelský subjekt musí položit několik důležitých otázek, a to například

- Která komerční pojišťovna je pro krytí rizik našeho podniku nejlepší?
- Jak se k našemu podniku bude komerční pojišťovna či pojišťovací zprostředkovatel chovat?
- Bude náš podnikatelský subjekt pro komerční pojišťovnu zajímavým klientem?
- Které pojistné produkty si vybrat? Jak bude tedy sestaveno pojistné portfolio?
- Budou vybrané pojistné produkty krýt všechna rizika, která mohou náš podnik potkat?

Nejsou to otázky příliš jednoduché nebo spíše není jednoduché na ně odpovědět. Je třeba si uvědomit, že každý subjekt dává přednost něčemu jinému (má jiné priority). Někdo má v oblibě spíše renomované instituce, což znamená, že si zřejmě vybere komerční pojišťovnu s dlouholetou tradicí. Někdo dává přednost mladým dravým společnostem. Někdo chce být sice dobře pojištěn, ale není příliš ochoten zaplatit vysoké pojistné, které také ne vždy zajišťuje kvalitu.

Z charakteru pojistných služeb vyplývá, že zájem (poptávka) o ně má tzv. negativní podobu. Podnikatelský subjekt se nepojišťuje s cílem, aby došlo k pojistné události. Podstatná je však snaha o minimalizaci následků škodních událostí.

Pojistný vztah má zpravidla dlouhodobý charakter a pro klienta představuje změna komerční pojišťovny určité náklady, ať už finanční či časové. O spokojenosti zákazníka rozhoduje často jen několik málo okamžiků. Důvěra ve vybranou komerční pojišťovnu je tedy velmi významná, protože klient v okamžiku podpisu pojistné smlouvy obvykle neví, jak ochotně, jak rychle a v jaké výši mu pojistitel poskytne pojistné plnění v případě pojistné události.

Na základě analýzy pojistného trhu a vyjádření priorit podnikatelského subjektu lze stanovit velké množství srovnávacích kritérií. Je nutné zdůraznit, že kritéria, která jsou rozhodující při výběru komerční pojišťovny a pojistného portfolia, a také jejich pořadí, jsou individuální. Každý podnikatelský subjekt bude jistě přikládat kritériím výběru různý význam, a tak si dva podniky fungující ve stejném oboru mohou pojistit svá rizika u dvou různých komerčních pojišťoven.

Na obr. 1 je uveden soubor možných faktorů či kritérií, kterých by si měl management podnikatelského subjektu či sám podnikatel před výběrem komerční pojišťovny, výběrem pojistného portfolia, výběrem pojistného produktu či před podpisem pojistné smlouvy všimnout.

Předložená srovnávací kritéria je možné rozdělit do dvou skupin. První skupinu tvoří kritéria týkající se pojistitele jako podnikatelského subjektu a do druhé skupiny jsou zařazena kritéria týkající se pojistného portfolia (event. pojistného produktu). Kritéria jsou sestavena podle abecedy, protože jejich důležitost může být pro různé podnikatelské subjekty různá.

Obr. 1 Přehled možných srovnávacích kritérií pro výběr komerční pojišťovny a pojistného portfolia (event. pojistného produktu)

Kritéria týkající se pojistitele jako podnikatelského subjektu	Kritéria týkající se pojistného portfolia (event. pojistného produktu)
dosavadní zkušenosti s komerční pojišťovnou dostupnost poskytovaných služeb image komerční pojišťovny podíl na pojistném trhu předepsané pojistné a jeho vývoj rychlost likvidace pojistných událostí solventnost komerční pojišťovny technické rezervy komerční pojišťovny vzdělání a kvalifikace zaměstnanců základní kapitál komerční pojišťovny	dynamika pojistného (inflační navýšení, indexování) frekvence placení pojistného kompletnost nabídky pojistných produktů obnovování pojistného období pojistné (cena předpokládaného rizika) pojistné podmínky pojistné riziko (rizika vlastního podnikatelského subjektu) slevy na pojistném (bonus) spoluúčast (příp. malus)

Zdroj: Martinovičová (2007)

Výčet kritérií, jež hodnotí komerční pojišťovnu a její nabídku pojistného portfolia, je poměrně dlouhý. Při tom by jistě každý podnikatel či manažer podnikatelského subjektu k těmto srovnávacím kritériím dokázal přidat ještě další, které právě on považuje za důležité. Znamená to tedy, že výběr kritérií a poté jejich hodnocení závisí vždy na osobě hodnotitele. Každý podnikatelský subjekt má jiné priority a při výběru komerční pojišťovny či pojistného portfolia se rozhodnutí podniků mohou značně lišit. Je tedy vhodné, aby bylo hodnotitelů vždy více.

Vzhledem k poměrně velkému souboru kritérií je hodnocení značně obtížné a řadí se mezi úlohy multikriteriálního rozhodování. Je třeba doplnit, že pro výběr (volbu) komerční pojišťovny či pojistného portfolia není nutné využít všechna srovnávací kritéria, ale je možné provést selekci.

Uplatňování metod multikriteriálního rozhodování probíhá obvykle ve dvou krocích. V prvním kroku se u zvolených kritérií stanovují váhy, jež vyjadřují důležitost či význam daného kritéria pro konkrétní podnikatelský subjekt. Pro stanovení vah jednotlivých kritérií rozhodování je možné použít značný počet metod, které se vzájemně odlišují svou složitostí, a dále náročností na informační zabezpečení. Jedná se například o metodu párového srovnávání, Sattyho metodu, metodu klasifikace kritérií do tříd a další. Druhý krok při uplatňování metod multikriteriálního rozhodování obsahuje vyhodnocení vybraných komerčních pojišťoven a jejich nabídky pojistného portfolia pro konkrétní podnikatelský subjekt. Pro toto vyhodnocení je možné použít například metodu scoring model či metodu užitku¹.

Literatura

- [1] ČEJKOVÁ, V., NEČAS, S. Pojišťovnictví. 2. přeprac. vyd. Brno: ESF MU, 2006. 131 s. ISBN 80-210-3990-6.
- [2] BÖHM, A. Ekonomika a řízení pojišťoven v podmínkách po vstupu České republiky do Evropské unie. Praha: ASPI, 2004. ISBN 80-7357-020-03.
- [3] DANĚL, J. a kol. Pojistná teorie. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2005. 332 s. ISBN 80-86419-84-3.

¹ O metodách multikriteriálního rozhodování je podrobněji pojednáno například v publikaci Fotr, Švecová, Dědina, Hrušková, Richter (2006).

- [4] DUCHÁČKOVÁ, E. Principy pojištění a pojišťovnictví. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2005. 178 s. ISBN 80-86119-92-0.
- [5] FOTR, J., ŠVECOVÁ, L., DĚDINA, J., HRŮZOVÁ, H., RICHTER, J. Manažerské rozhodování – postupy, metody, nástroje. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2006. 409 s. ISBN 80-86929-15-9.
- [6] KONEČNÝ, M. Podniková ekonomika. 2 vyd. Brno: VUT-FP, 1999. 252 s. ISBN 80-214-1404-9
- [7] MARTINOVIČOVÁ, D. Pojištění podnikatelských subjektů. 1. vyd. Ostrava: KEY Publishing, 2007. 235 s. ISBN 978-80-87071-08-3.
- [8] PASTORÁKOVÁ, E. Solventnosť poisťovní. 1. vyd. Bratislava: Daniel NETRI, 2007. 102 s. ISBN 978-80-969567-2-2.
- [9] Pojišťovny. Česká národní banka. [online]. [cit. 2006-10-8]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/www.cnb.cz/cz/dohled_fin_trh/dohled_pojistovny/pojistovny/index.html

Poistný trh v kontexte možností riešenia zmien poistných potrieb

Erika Pastoráková
Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta
Katedra poisťovníctva
E-mail: pastorak@euba.sk

Abstrakt

Poistný trh má v každej trhovej ekonomike významné postavenie so špecifickými úlohami, princípmi a významom. Zároveň má na poistný trh v každej ekonomike vplyv veľa ekonomických a politických faktorov. Poistný trh sa spravidla definuje ako neustále sa rozvíjajúci mechanizmus. Súčasnosť tieto úvahy dokladá aktuálnym vývojom. Na poistný trh citeľne vplývajú všetky prejavy hlavných trendov súčasného sveta ako demografické zmeny, katastrofické udalosti, terorizmus, zmeny doterajších prejavov rizík a objavovanie sa nových, dosiaľ nepoznaných ohrození.

V dôsledku tohoto vývoja dochádza k zmene poistných potrieb, a to v takom rozsahu, že príklady riešení z minulého vývoja nie sú pre dnešnú spoločnosť k dispozícii. Cieľom príspevku je popísať spoluprácu súkromného a verejného poistenia ako reálnu možnosť riešenia potrieb vyplývajúcich z aktuálneho vývoja. Príspevok vychádza z primárneho členenia poistného trhu na súkromný a verejný trh poistenia, ich princípov, uvádza príčiny potreby spolupráce týchto systémov, jej prínosy a možné použitie na poistnom trhu v Slovenskej republike.

Kľúčová slova: *primárne členenie poistného trhu, jeho dôvody, princípy, prínosy a možnosti spolupráce súkromného a verejného poistenia.*

Abstract: Insurance Market in Relation to Possibilities of Changes of Insurance Needs

Insurance market has an important position and very specific tasks in every market economy. At the same time, the insurance market is affected by a large variety of economic and political factors. Insurance market is usually defined as continuously developing mechanism. Present advancements are proving this. The insurance market is significantly influenced by the latest trends of development, e.g. demographical changes, natural disasters, terrorism, other disasters, changes of forms of risks and their appearance of unknown dangers.

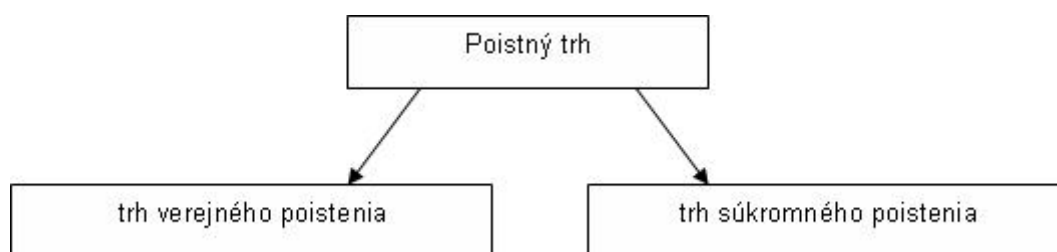
As a result of this development there is change of insurance needs into that extent that the experiences and solutions from the past no longer can be used in present situations. The aim of the article is to describe cooperation of the private and public insurance as real possibility to solve the market needs resulting from the current development. The article is based on primary split of the insurance market into private and public insurance, their principles. It also includes needs of cooperation of both systems, positive contributions and possible use on the insurance market of the Slovak Republic.

Key Words: *Primary Split of Insurance Market, Reasons, Principles of Insurance, Positive Impacts and Possibilities of Cooperation of Private and Public Insurance.*

1. Primárne členenie poistného trhu, podstata súkromného a verejného poistenia

Poistný trh má v každej trhovej ekonomike významné postavenie so špecifickými úlohami, princípmi a významom. Zároveň má na poistný trh v každej ekonomike vplyv veľa ekonomických a politických faktorov. Poistenie umožňuje preniesť riziko zo subjektu dopytu na subjekt ponuky, napríklad poistenie škôd na majetku vzniknutých napríklad krádežou, poistenie pre prípad smrti a podobne. Tieto prenosy sa spravidla uskutočňujú na základe subjektívneho rozhodnutia dopytu. Na poistnom trhu sa však uskutočňujú aj také prenosy rizík, o ktorých nerozhoduje dopyt svojvoľne. Ako príklad možno uviesť riziko práceneschopnosti, riziko ochorenia, starobu, riziká havárií atómových elektrární, teroristické útoky a podobne. Preto sa odpovede na tri základné otázky čo, ako a pre koho, hľadajú pri odlišných rizikách odlišným spôsobom (systémom). Tieto odlišné systémy spoločne vytvárajú celok s názvom poistný trh.

Obr. 1: Primárne členenie poistného trhu¹



*Trh verejného poistenia*² sa od súkromného odlišuje predovšetkým tým, že povinnosť poistiť sa vyplýva zo zákona. Povinnosť verejného poistenia je spojená s vysokým stupňom všeobecnosti poistenia (veľký počet poistencov) a podstatne nižšími správnymi nákladmi v porovnaní s výkonom súkromného poistenia. Vo verejnom poistení prevažuje technika poistenia založená predovšetkým na poistení vzájomnom, ktorého základnou myšlienkou je príspevkový charakter dávok. Povinné formy poistenia sa od súkromného poistenia líšia tým, že individuálne príspevky nie sú v priamom vzťahu k individuálnym rizikám. Je tu uplatnený princíp sociálnej solidarity v tom zmysle, že vyplácané dávky sú vypočítavané čiastočne alebo celkom nezávislé od výšky príspevkov a miery individuálneho či profesionálneho rizika. Základným kritériom výpočtu príspevku je globálne, nie individuálne riziko. Financovania týchto sústav sa okrem jednotlivých poistencov účastní aj štát a zamestnávateľia. Konkrétna podoba verejného poistenia závisí vždy od rozhodnutia vlády danej krajiny. Povinné sociálne poistenie znamená, že pri existencii určitých predpokladov daných zákonom, bez ohľadu na vôľu účastníkov, vznikajú sociálno-poist'ovacie vzťahy, a to priamo zo zákona. K vzniku tohto sociálneho poistenia teda nie je potrebné ani splnenie prihlasovacej povinnosti a ani platenie poistného (osobitné postavenie v rámci povinných poist'ovacích vzťahov majú samostatne zárobkovo činné osoby). Poist'ovacie vzťahy sú teda založené zákonom, jednak príspevky a jednak dávky sú zákonom určené. Základnými princípmi sociálneho poistenia vo vzťahu k riešeniu vzniknutých sociálnych situácií sú:

¹ COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES: Between Public and Private. INSURANCE SOLUTIONS FOR A CHANGING SOCIETY, jún 2005, s. 8

² RIEVAJOVÁ, E. – PASTORÁKOVÁ, E.: Riešenie vybraných rizík občanov systémom spolupráce súkromného a verejného poistenia. In: Sociológia 38, 2006, č. 5, s. 455. ISSN 0049-1225, ISSN 1336-8613

princíp sociálnej spravodlivosti, princíp solidarity, princíp subsidiarity, princíp participácie a princíp garancie zo strany štátu.

Súkromné poistenie je zmluvný vzťah, v ktorom sa poisťovňa zaväzuje za odplatu (poistné) prevziať riziká najrôznejšieho charakteru. V prípade vzniku poistnej udalosti bude poisťovňa v zmysle dohody zakotvanej v poistnej zmluve vyplácať poistné plnenie. Takto môžeme najjednoduchšie vymedziť podstatu poistenia poskytovaného na komerčnom princípe. Tým sme jasne deklarovali, že o súkromné poistenie javia záujem predovšetkým tie sociálne vrstvy, ktoré transfer rizika dokážu zaplatiť. Pre väčšiu bezpečnosť využívajú súkromné poistenie obyvatelia, ktorí sú jednak schopní vyčleniť určité množstvo prostriedkov pre túto pravidelnú platbu a jednak si riziko (riziká) uvedomujú. V oboch prípadoch zohráva dôležitú úlohu rebríček hodnôt a priorit obyvateľov, ale aj ich očakávania a kúpyschopnosť.

V súčasných podmienkach sa oblasti pôsobenia súkromného a verejného poistenia oddeľujú. Ich fungovanie vymedzujú odlišné zákony¹. Tento stav je podmienený minulým politickým a ekonomickým vývojom. Nejedná sa však len o slovenské špecifikum. Podobná situácia je aj v mnohých krajinách Európy. Počiatky fungovania súkromného a verejného poistenia sa však niesli v znamení úzkej spolupráce týchto zložiek poistných vzťahov². V našom dnešnom ponímaní môžeme preto pre obdobie začiatkov fungovania súkromného a verejného sektora poisťovníctva použiť definovanie: prelínajúce sa, ako aj fungujúce spoločne.

2. Rozsah, potreba a význam spolupráce súkromného a verejného poistenia

Rozsah verejného a súkromného poistenia sa v jednotlivých krajinách odlišuje v závislosti od mnohých faktorov, medzi ktoré možno zaradiť predovšetkým sociálnu politiku vlády a daňovú politiku³. Delenie rizík medzi súkromné a verejné poistenie sa deje spravidla

¹ v Slovenskej republike ide o Zákon č. 95/2002 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov, v znení neskorších predpisov a Zákon č. 461/2003 Z. z. o sociálnom poistení v znení neskorších predpisov.

² Presne ohraničiť čas vzniku poistenia a poistných vzťahov (v dnešnom ponímaní) nemožno. Niektoré práce o dejinách poistenia uvádzajú, že poistné vzťahy vznikali ešte pred našim letopočtom (okolo roku 2500 pred n. l. uzatvárali v starom Egypte kamenári vzájomné dohody o spoločnom krytí výdavkov na pohreby z pravidelne vybraných príspevkov – tieto tvrdenia však nie sú presne doložené, ako ani tie, že v antickom Grécku existoval akýsi druh „sociálneho poistenia“ pre prípad zmrzačenia vo vojne – okolo roku 400 pred n. l.). Dôkazy o existencii rôznych typov životného a neživotného poistenia máme až zo starovekého Ríma. Pri týchto poisteniach je však veľmi ťažké rozlíšiť poisťovaciu činnosť od činnosti podpornej a charitatívnej.

³ V Holandsku a Nemecku plnia súkromné poisťovne v starostlivosti o zdravie občanov významnú úlohu. Poskytujú poistnú ochranu takého rozsahu, ktorá nahrádza sociálne systémy zdravotného poistenia a na dôvazok ponúkajú také poistné produkty, ktoré tieto systémy dopĺňajú. V roku 2006 čelí Holandsko radikálnej zmene systému zdravotného poistenia. Rozdiely medzi súkromnými a štátnymi zdravotnými poisťovateľmi zmiznú. Všetci sa stanú súkromnými poisťovateľmi fungujúcimi na privátnej báze s určitou reguláciou štátu. Každý poisťovateľ bude povinný prijať do poistenia ktoréhokoľvek holandského občana a poskytnúť mu takzvaný základný balík poistenia bez ohľadu na jeho zdravotný stav. Spolupráca sa však neuskutočňuje len v oblasti životného poistenia. V Taliansku spolupracuje verejný a súkromný sektor za účelom ochrany fariem v prípade realizácie škôd súvisiacich s počasím (krupobitie a pod.). Štát preto podporuje využívanie poistnej ochrany pre takéto riziká. Dokonca štát aktualizuje a mení spôsob intervencie v tejto oblasti ročne. Ďalšia oblasť úspešnej spolupráce verejného a súkromného sektora sa týka rozvoja spolupráce v oblasti kartografie rizík, obzvlášť pokiaľ ide o povodne, za účelom napomôcť obmedzeniu rizika a umožniť poskytovanie krytia súkromnými poisťovateľmi. Ako príklad možno uviesť Rakúsko, ktoré má dohodu so štátnymi inštitúciami v rámci projektu HORA a Anglicko, kde poisťovatelia

v závislosti od objektívnych potrieb a možností. Ako príklad uvidíme rozdelenie jadrových rizík. Súkromné poistenie nemôže znášať náklady týchto rizík samé, pretože sú priveľké. V Nemecku, vo Francúzsku a v ďalších krajinách sú jadrové riziká rozdelené medzi štát a súkromný poistný sektor takzvaným „vrstvením“. Súkromný sektor pokrýva len časť poistnej zodpovednosti, zatiaľ čo štát zvyšok (do stanovenej maximálnej výšky). Podobné príklady by sme mohli nájsť v rôznych sférach jednotlivých krajín. Miera rozdelenia rizík medzi súkromné a verejné poistenie spravidla závisí od vzájomných dohôd týchto sektorov.

Možno konštatovať, že k rozmachu súkromného a sociálneho poistenia dochádza v nadväznosti na zmeny poistných potrieb. Spomedzi súkromného a verejného poistenia sa však hlavne súkromné poistenie vždy rýchlo prispôbovalo aktuálnym poistným potrebám, a to tak v minulosti ako aj súčasnosti. A práve táto schopnosť súkromného poistenia je dôležitá pre budúcu spoluprácu týchto zložiek poisťovníctva. Uvedené konštatovanie môžeme umocniť samotným životným cyklom človeka. Počas života sa každý z nás nachádza trikrát v pozícii ekonomického konzumenta, a to v priebehu detstva, produktívneho veku a staroby, a len raz v pozícii ekonomického producenta, a to v priebehu produktívneho veku. V detstve sa o všetky naše ekonomické potreby, akokoľvek malé alebo veľké, starajú v zásade rodičia. Ako deti sme čistými ekonomickými konzumentmi. V produktívnom veku ekonomické potreby uspokojujeme našou vlastnou produkciou ekonomických hodnôt. V produktívnom veku sa však musíme postarať o ekonomické potreby našich detí, ako aj nás samých, a to v súčasnosti aj budúcnosti, kedy sa opäť staneme čistými ekonomickými konzumentmi. V starobe, ako čistý ekonomický konzument, čerpáme ekonomické zdroje – vlastné, alebo niekoho iného (rodina, štát). Z tohto ekonomického cyklu je zrejmé, že obdobie ekonomického producenta je kriticky dôležité pre zabezpečenie kontinuity ekonomického blahobytu nášho, ako aj našich najbližších. Ako ekonomickí producenti sme aktívni, podnikáme, žijeme na úver. Naša schopnosť producenta – generovať ekonomické statky – je však neustále konfrontovaná s možnosťou, že o túto schopnosť prídem. Zároveň sa vynárajú otázky, ktoré zisťujú mieru spoluúčasti jednotlivca a štátu na svojom zabezpečení. Už dnes vieme, že doteraz používaný systém, v ktorom sa o ľudí v poproduktívnom veku staral štát je nepoužiteľný. Okrem problémov zaoberajúcich sa otázkami staroby však hrozia aj riziká týkajúce sa nášho majetku či vyplývajúce zo zodpovednosti za nami spôsobenú škodu. Celosvetové trendy odzrkadľujúce súčasné tendencie neustále sa zvyšujúcich rizík v spojení so starnutím populácie preto nútia odborníkov prehodnocovať doteraz používané systémy a hľadať nové možnosti s cieľom zachovať, resp. zlepšiť životnú úroveň obyvateľstva. Jednou z navrhovaných možností riešenia je užšia spolupráca súkromného¹ a verejného² poistenia.

3. Prínosy a možnosti spolupráce verejného a súkromného poistenia

Spolupráca verejného a súkromného sektora už dnes vykazuje mnohé pozitíva a prínosy. V našom ponímaní najväčším prínosom je *konkurencia*, ktorá umožňuje poskytovať lepšie

spolupracujú s vládou environmentálnou agentúrou v oblasti územného plánovania a preventívnych opatrení.

¹ Pod pojmom súkromné poistenie chápeme poistenie fungujúce v zmysle ustanovení Zákona č. 95/2002 Z. z. o poisťovníctve, ktorých cieľom je prostredníctvom uspokojovania potrieb svojich klientov, dosahovanie zisku.

² Pod pojmom verejné poistenie chápeme sociálne poistenie (zabezpečenie) v najširšom ponímaní, spravované verejnými inštitúciami.

služby poisteným. Súkromný poisťovateľ pôsobiaci v konkurenčnom prostredí bude nútený z dôvodu komerčných požiadaviek implementovať politiku vytvorenia zákazníckej lojality. Bude sa snažiť neustále o optimalizáciu služieb poskytovaných poisteným (rozmanitosť produktov, úroveň poistného, poistného krytia, benefity) a hľadať najlepší pomer medzi cenou a kvalitou. Súkromní poisťovatelia, keďže budú podnikat' v konkurenčnom prostredí, sa musia rýchlo prispôbovať meniacim sa trhovým požiadavkám. Tam, kde existuje konkurenčný trh, všetci účastníci trhu, či už fungujú na základe snahy tvoriť zisk alebo nie, by mali podliehať rovnakým pravidlám. Ak by neplatila táto rovnosť šancí, celý predpokladaný prínos zo spojenia súkromného a komerčného poistenia by sa anuloval. V prípade nerovnakých pravidiel pre súkromný a komerčný sektor by bola kvalita trhu ohrozená. Verejné inštitúcie sa preto musia vyhnúť poskytovaniu kompenzácií za poistiteľné riziká, pretože môžu spôsobiť zlyhanie iniciatívy súkromného sektora a môžu byť kontraproduktívne pri využití vhodných riešení.

Ďalším dôležitým prínosom je prevencia. Ide o mechanizmus, ktorý veľmi frekventovane využívajú komerčné poisťovne. Poisťovatelia dokonca zastávajú názor, že vďaka prevencii sa pravidelne predchádza mnohým udalostiam nedezierného rozsahu. Všetci zúčastnení musia prevziať zodpovednosť za to, aby predišli vzniku takýchto udalostí. V tomto kontexte budú skúsenosti komerčného sektora užitočné pre verejný sektor. Tieto skúsenosti môžu prispieť k posilneniu preventívnych opatrení na zabránenie vzniku škôd zo strany firiem a súkromných osôb prostredníctvom individuálnych „škodových ratingov“ cez systémy uplatňovania bonusov a malusov. Verejné inštitúcie by preto mali spolupracovať s poisťovateľmi a osvojiť si vysoký štandard ochrany z dôvodu predchádzania environmentálnym katastrofám, kontaminácii potravy a iným nepriaznivým udalostiam tak efektívne, ako je to len možné.

Partnerstvo verejného a súkromného poistenia nie je však všeliekom a nemožno ho použiť vždy a vo všetkých prípadoch. Súkromné aj verejné poistenie má svoje hranice a riziká. Nemožno napríklad očakávať, že sa súkromné poistenie bude chovať ako sociálny systém alebo že možno vždy poistiť akékoľvek riziko. Štát a poisťovne musia vzájomne intenzívne komunikovať, chápať svoju rozdielnu zodpovednosť, princípy fungovania systémov a existujúce obmedzenia. Do akej miery dôjde k spolupráci súkromného a verejného poistenia, ukáže čas. Je však úplne isté, že spolupráca je nevyhnutná. Z analýz doteraz prebiehajúcich projektov vyplynulo, že v prípade správnej voľby nástrojov vykazuje spolupráca súkromného a verejného poistenia viac pozitív ako negatív. Na deklarovanie nášho presvedčenia uvádzame konkrétnu víziu spolupráce v blízkej budúcnosti v Slovenskej republike.

Príkladom pravdepodobnej budúcej spolupráce bude podľa našej mienky zdravotné poistenie. V dôsledku celospoločenských, demografických a ďalších zmien, medzi ktoré zaraďujeme aj zvyšovanie ponuky moderných medicínskych technológií vzniká objektívna potreba pre realizáciu tejto spolupráce. Za realizovateľný považujeme systém troch pilierov:

- Plné poistenie, ktoré úplne nahrádza financovanie zdravotnej starostlivosti, ktorá bola doteraz hradená z verejného systému zdravotného poistenia. Do tejto časti systému by mohli vstúpiť osoby s určitým príjmom alebo z určitých profesií resp. zamestnaní.
- Doplnkové poistenie – poistenie sa vzťahuje na tú časť zdravotnej starostlivosti, ktorá nie je alebo je len sčasti hradená z verejného zdravotného poistenia (napr. určité diagnózy, ambulantná alebo nemocničná starostlivosť).

- Dodatočné poistenie – týka sa iných služieb ako zdravotnej starostlivosti, napr. lepšie ubytovanie a vybavenie v nemocniciach, rýchlejší prístup k zdravotnej starostlivosti a podobne.

V dnešnom systéme sa zatiaľ môžeme stretnúť s možnosťou poistiť si u súkromných poisťovní plnenia uvedené v treťom pilieri. Ide o klasické dobrovoľné poistenie v rámci neživotného poistenia. Podľa nášho názoru by spolupráca v tomto rozložení priniesla mnoho pozitív, okrem zvýšenej konkurencie a flexibility by bolo možné pristúpiť aj k riešeniu problémov v zdravotníctve týkajúcich sa šetrenia, sankcií pri zneužívaní poistenia, spoluúčasti klientov na zdravotnej starostlivosti a tým aj zvýšeniu záujmu o prevenciu a podobne.

Záver

Poisťovatelia si plne uvedomujú potrebu poskytovať ľuďom ochranu a bezpečnosť. Sú pripravení čeliť výzve vývoja nových produktov. Hoci poisťovníctvo môže pomôcť pri znášaní nákladov v prípade vzniku nepredvídaných udalostí, nemôže byť všeliakom pre všetky vznikajúce riziká. Poistenie sa stáva prirodzenou súčasťou našej rozvíjajúcej sa spoločnosti a skúsenosti dokazujú, že napätie medzi verejným systémom a súkromným poistením založenom na komerčnom princípe sa vytráca. Vo viacerých krajinách, kde súkromné poistenie funguje v pozícii doplňujúcej alebo nahrádzajúcej sociálne zabezpečenie, profitujú ľudia zo zväčšujúcich sa skúseností poisťovateľov a ich určitej spoločenskej obratnosti v oblastiach starostlivosti o zdravie, dôchodkov, úrazov a invalidity. Vidia zlepšenie v úrovni výplat dávok a služieb, v prístupe k informáciám, v prehľadnosti, jednoduchosti, rýchlosti a efektívnosti administratívy a rovnako aj prevencie.

Prínos spolupráce verejného a súkromného sektora nie je len v životných rizikách. Poisťovne a zaistovne môžu spolupracovať so štátom napríklad aj pri znášaní takých rizík, ktoré nie sú plne poistiteľné súkromnými poisťovateľmi. Ide hlavne o veľké katastrofy, ktoré by v konečnom dôsledku mohli doviesť súkromné spoločnosti k bankrotu. V dôsledku bankrotu by potom klienti, a teda aj obyvateľstvo utrpelo, pretože by neobdržalo poistné plnenie. Na týchto a podobných nákladoch by sa preto mal podieľať súkromný a verejný sektor spoločne, pretože ani jeden z nich by ich sám nedokázal zvládnuť.

Trh súkromného poistenia nemôže nikdy presne kopírovať riešenia verejného poistenia. Súkromný sektor funguje v odlišnom prostredí riadenom inými zákonmi a mechanizmami, založenými najmä na trhových operáciách. Verejné inštitúcie nemôžu očakávať od poisťovateľov, že budú fungovať ako základ sociálneho zabezpečenia a poistenia a mali by rešpektovať poistné pravidlá založené na adekvátnom ocenení rizika. Voľnosť v rešpektovaní tohoto pravidla je absolútne nevyhnutnou podmienkou pre bezproblémové fungovanie poistného sektora.

Rešpektovaním osobitostí súkromného a sociálneho poistenia sa dokážu verejný a súkromný sektor stať partnermi, ktorí budú spoločne znášať zodpovednosť a ktorí budú hľadať riešenia na výzvy v dnešnom meniacom sa svete. Namiesto pozície na opačných koncoch by mali spolupracovať a zdieľať know-how a nie presadzovať politiku vlastnej izolácie. Bližšie sa k sebe dostanú tieto subjekty cez otvorené a transparentné konanie a dialóg. Špecifickú povahu každého sektora však treba mať na zreteli neustále.

Literatúra

- [1] COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES: Between Public and Private. INSURANCE SOLUTIONS FOR A CHANGING SOCIETY, jún 2005
- [2] PASTORÁKOVÁ, E.: Javové podoby globalizácie na poistnom trhu v Slovenskej republike. In: Ekonomický časopis č. 8/54/2006, s. 785-802. ISSN 0013-3035
- [3] PASTORÁKOVÁ, E. – VESELOVSKÁ, S. – DRUGDOVÁ, B.: Vybrané problémy poistného trhu. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. ISBN 978-80-225-2273-1
- [4] RIEVAJOVÁ, E. – PASTORÁKOVÁ, E.: Riešenie vybraných rizík občanov systémom spolupráce súkromného a verejného poistenia. In: Sociológia 38, 2006, č. 5, s. 455. ISSN 0049-1225, ISSN 1336-8613
- [5] Vízia vývoja Slovenskej republiky do roku 2020. Bratislava: Prognostický ústav Slovenskej akadémie vied, 2002.
- [6] www.eu.int.com
- [7] www.cea.assur.org
- [8] www.swissre.com

Povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla po novele zákona v Slovenskej republike

Alena Pauličková

Vysoká škola v Sládkovičove, Právnická fakulta

E-mail: apaul@palmsoft.sk

Abstrakt

Poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla je osobitne dôležité pre občanov členských štátov EÚ, jednak ako subjektov poistenia, alebo ako poškodených pri dopravnej nehode. Nakoľko poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla tvorí významnú časť trhu neživotného poistenia v rámci Spoločenstva, je značne dôležité aj pre poisťovne vykonávajúce tento druh poistenia. V neposlednom rade uvedené poistenie významne vplyva na voľný pohyb osôb a motorových vozidiel. Z uvedených dôvodov je konsolidácia jednotného poistného trhu s poistením zodpovednosti za škodu jedným z hlavných cieľov v oblasti finančných služieb. Novela bola vypracovaná aj na základe skúseností získaných od príslušných inštitúcií v súvislosti s uplatňovaním platného zákona o poistení zodpovednosti za škodu v praxi. Právna úprava má za cieľ dosiahnutie plnej harmonizácie so smernicami Európskeho parlamentu a. Okrem iného sa upresnila definícia pojmu „čo sa rozumie územím štátu“. Nová právna úprava zákona o poistení zodpovednosti za škodu, v súlade so smernicou upravuje poistné krytie, ktoré sa vzťahuje počas celého poistného obdobia na celé územie Spoločenstva vrátane každého obdobia, počas ktorého motorové vozidlo zostane v inom členskom štáte.

Kľúčové slová: *Zodpovednosť za škodu, prevádzka motorového vozidla, neživotné poistenie, konsolidácia jednotného poistného trhu, poistné krytie, výška limitu, škodová udalosť.*

Abstract: The Obligatory Insurance of Contractual Responsibility for Damages Caused by Motor-Car Service after the Amendment in the Slovak Republic

The insurance of contractual responsibility for damages caused by motor-car service is important especially for European Union member states' citizens as the subjects of the insurance on one hand or as aggrieved persons by accidents on the other one. Responsibility for the damages insurance caused by a motor-car service creates an important part of the non-life insurance market within the Union, so it is important also for insurance companies which perform this kind of insurance. The insurance significantly influences free movement of persons and motor-cars. These are the reasons why consolidation of single insurance market with insurance of responsibility for damages is one of the main goals in the financial services sphere. The Amendment has been elaborated also on the base of experience gained from relevant institutions related to enforcing the valid Insurance of Responsibility for Damages Act in practice. The aim of the legal regulations is to reach a full approximation with regulations of the European Parliament and the Council. Except for others, a definition of the term "what is understood by the state territory" has been specified. The new legal regulations of the Insurance of Responsibility for Damages Act in compliance with the regulation regulates the insurance coverage, which relates to the whole territory of the Union and to the whole insurance period including every period when a motor-car stays in other member state.

Key Words: *Responsibility for Damages, Motor-Car Service, Non-Life Insurance, Consolidation of the Single Insurance Market, Insurance Coverage, Level of the Limit, Damage Event.*

Novela zákona č. 110/2007 Z.z., ktorou sa mení a dopĺňa zákon č. 381/2001 Z. z. o povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 95/2002 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov nadobudla účinnosť dňom 1.4.2007.

Poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla je osobitne dôležité pre občanov členských štátov EÚ, jednak ako subjektov poistenia, alebo ako poškodených pri dopravnej nehode. Nakoľko poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla tvorí významnú časť trhu neživotného poistenia v rámci Spoločenstva, je značne dôležité aj pre poisťovne vykonávajúce tento druh poistenia. V neposlednom rade uvedené poistenie významne vplýva na voľný pohyb osôb a motorových vozidiel. Z uvedených dôvodov je konsolidácia jednotného poistného trhu s poistením zodpovednosti za škodu jedným z hlavných cieľov v oblasti finančných služieb. Novela bola vypracovaná aj na základe skúseností získaných od príslušných inštitúcií v súvislosti s uplatňovaním platného zákona o poistení zodpovednosti za škodu v praxi.

Právna úprava má za cieľ dosiahnutie plnej harmonizácie so smernicou Európskeho parlamentu a Rady č. 2005/14/ES z 11. mája 2005, ktorou sa menia a dopĺňajú smernice Rady 72/166/EHS, 84/5/EHS, 88/357/EHS a 90/232/EHS a smernica Európskeho parlamentu a Rady 2000/26/ES o poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla. V súlade s čl. 1 a čl. 4 smernice 2005/14/ES sa definícia pojmu „čo sa rozumie územím štátu“ dopĺňa o územie štátu, v ktorom má motorové vozidlo pridelené evidenčné číslo vrátane zvláštneho evidenčného čísla, územie štátu, na ktorom sa škodová udalosť stala, ak motorovému vozidlu nebolo pridelené evidenčné číslo alebo mu evidenčné číslo nezodpovedá, ako aj územie štátu, v ktorom mu bude pridelené evidenčné číslo na obdobie 30 dní od jeho prevzatia kupujúcim. Nová právna úprava zákona o poistení zodpovednosti za škodu, v súlade so smernicou upravuje poistné krytie, ktoré sa vzťahuje počas celého poistného obdobia na celé územie Spoločenstva vrátane každého obdobia, počas ktorého motorové vozidlo zostane v inom členskom štáte.

Zákon v súlade s čl. 2 uvedenej smernice upravuje výšku poistného krytia v prípade škody na zdraví a nákladov pri usmrtení na 5 000 000 EUR na nehodu bez ohľadu na počet zranených alebo usmrtených a v prípade škody na majetku na 1 000 000 EUR na nehodu bez ohľadu na počet poškodených. V súlade so smernicou sa využila možnosť zachovať výšku limitov poistného krytia na súčasných hodnotách. V prechodných ustanoveniach návrhu sa ustanovila prechodná lehota zvýšenia limitov poistného krytia v dvoch fázach.

V zmysle čl. 4 predmetnej smernice sa v rámci rozšírenia práv poisteného zavádza v návrhu zákona právo poisteného kedykoľvek požiadať poisťovňu o vydanie dokladu o škodovom priebehu poistenia zodpovednosti za obdobie najmenej predošlých päť rokov zmluvného vzťahu, pričom poisťovňa je povinná tento doklad vydať do 15 dní od doručenia žiadosti poisteného. Ďalej sa v návrhu zákona upravuje problematika kontroly poistenia zodpovednosti útvarom Policajného zboru, ktorý vykonáva kontrolu poistenia zodpovednosti cudzozemského motorového vozidla, ktorý sa spravidla nachádza na území iného ako členského štátu a vstupuje na územie Slovenskej republiky z iného ako členského štátu.

Novela bola vypracovaná aj na základe aplikačných skúseností zákona v praxi, pričom sa v návrhu zákona upravuje najmä ustanovenie týkajúce sa vymáhania pokút obvodnými úradmi a zavádza sa tvorba technických rezerv Slovenskou kanceláriou poisťovateľov. Slovenská kancelária poisťovateľov, nakoľko spravuje garančný fond a vykonáva hraničné

poistenie, tvorí technické rezervy na celý rozsah činnosti ako aj na úhradu záväzkov v súvislosti s prechodom práv a povinností Slovenskej poisťovne, a.s. na Slovenskú kanceláriu poisťovateľov.

Zákon vyšpecifikoval viaceré pojmy:

Na účely likvidácie sa územím, na ktorom sa motorové vozidlo spravidla nachádza považuje územie štátu, v ktorom mu bolo pridelené evidenčné číslo bez ohľadu na to, či je evidenčné číslo stále alebo zvláštne.

Ďalej sa definuje, ktoré územie sa považuje za územie, na ktorom sa motorové vozidlo spravidla nachádza, ak motorovému vozidlu nebolo pridelené evidenčné číslo alebo mu evidenčné číslo nezodpovedá alebo ak ide o motorové vozidlo dovezené z jedného členského štátu do druhého členského štátu.

Definuje sa tiež pojem systém zelenej karty. Pojem zelená karta sa používala aj v predchádzajúcom znení zákona, pojem však nebol definovaný.

Terajšie znenie vyníma nároky majetkovej povahy z nárokov nemajetkovej povahy. Zmena vychádza zo skutočnosti, že regresy zdravotných poisťovní a Sociálnej poisťovne voči poisťovniám nie sú škody, nakoľko zdravotné poisťovne a Sociálna poisťovňa nie sú v pozícii poškodenej strany.

Ustanovilo sa tiež, za akých podmienok má poistený právo, aby poisťovateľ za neho nahradil poškodenému uplatnené preukázané nároky na náhradu účelne vynaložených nákladov spojených s právnym zastúpením.

Zákonodarca musel riešiť aj legislatívno-technické úpravy, nakoľko zákonom č. 437/2004 Z. z. o náhrade za bolesť a o náhrade za sťaženie spoločenského uplatnenia a o zmene a doplnení zákona Národnej rady Slovenskej republiky č. 273/1994 Z. z. o zdravotnom poistení, financovaní zdravotného poistenia, o zriadení Všeobecnej zdravotnej poisťovne a o zriaďovaní rezortných, odvetvových, podnikových a občianskych zdravotných poisťovní v znení neskorších predpisov bola zrušená vyhláška č. 32/1965 Zb. A tiež z dôvodu, že dňa 1.3.2005 nadobudol účinnosť zákon č. 725/2004 Z. z. o podmienkach prevádzky vozidiel v premávke na pozemných komunikáciách a o zmene a doplnení niektorých zákonov a zrušil § 93 zákona č. 315/1996 Z. z. o premávke na pozemných komunikáciách v znení neskorších predpisov.

Novela ustanovuje, že poistenie zodpovednosti platí počas trvania poistenia na území všetkých členských štátov v súlade s ustanovením čl. 4 bod 3 smernice 2005/16/ES. Smernica vyžaduje, aby poistenie zodpovednosti platilo počas trvania poistenia a na území všetkých členských štátov. Dôvodom doplnenia takéhoto ustanovenia bola skutočnosť, že niektoré poisťovacie spoločnosti obmedzovali platnosť poistnej zmluvy v prípadoch, ak vozidlo ostalo dlhší čas mimo územia členského štátu, v ktorom je zaregistrované.

V súlade s čl. 2 smernice 2005/14/ES sa upravila výška limitov poistného plnenia za škody na zdraví a nákladov pri usmrtení a za škody na majetku. Limit poistného plnenia z jednej škodovej udalosti sa stanovil vo výške najmenej 5 000 000 EUR bez ohľadu na počet zranených alebo usmrtených a limit poistného plnenia za škody majetkovej povahy sa stanovil vo výške najmenej 1 000 000 EUR bez ohľadu na počet poškodených.

Poistovateľ má proti poistníkovi nárok na náhradu poistného plnenia alebo jeho časti, ktoré za neho vyplatil z dôvodu škody spôsobenej prevádzkou motorového vozidla, ak sa po dopravnej nehode odmietol podrobiť akejkoľvek skúške na prítomnosť návykovej látky. Navrhovaným zmenám sa vylúči úmyselné vyhýbanie sa zodpovedných osôb skúške na alkohol, aby tak predišli prípadnému regresu zo strany poisťovne.

Novela ustanovila, že výška náhrady poistného plnenia alebo jej časti, na ktorú vznikne poisťovateľovi právo, nesmie presiahnuť úhrn poistných plnení, ktoré poisťovateľ vyplatil z dôvodu poistnej udalosti. Uvedené ustanovenie odstraňuje aplikačné problémy pri vymáhaní regresov z povinného zmluvného poistenia.

Novela upravila i činnosť likvidačného zástupcu poisťovne z iného členského štátu, ktorá vykonáva poistenie zodpovednosti na území Slovenskej republiky na základe práva slobodného poskytovania služieb alebo prostredníctvom pobočky. Účelom tohto ustanovenia je zabezpečenie rovnosti obetí, poškodených dopravnou nehodou pri uplatňovaní si nárokov priamo v domovskom štáte, prostredníctvom likvidačného zástupcu.

Útvár Policajného zboru vykonáva kontrolu splnenia povinnosti uzatvorenia hraničného poistenia len tých cudzozemských motorových vozidiel, ktoré sa spravidla nachádzajú na území iného ako členského štátu a vstupujú na územie Slovenskej republiky z iného ako členského štátu. Nové ustanovenie transponuje čl. 1 bod 2 smernice 2005/14/ES, pričom v súlade so smernicou zakazuje systematické kontroly poistenia motorových vozidiel, ktoré sa obvykle nachádzajú na území členského štátu a vozidiel, ktoré sa obvykle nachádzajú na území iného ako členského štátu, ale vstupujú z územia iného členského štátu. Cieľom novej úpravy tohto ustanovenia je sprísnenie ukladania sankcií pri nedodržaní ustanovení zákona, a to neuposlušnosť výzvy obvodného úradu a nesplnenie povinnosti uzavrieť poistnú zmluvu. Doterajšia právna úprava vyžadovala predložiť potvrdenie o poistení zodpovednosti. Tento doklad však nie je postačujúci na preukázanie existencie poistného vzťahu. Navrhované znenie ukladá preukázať existenciu poistného vzťahu dokladom, ktorý vydá poisťovateľ na požiadanie poistníka, pričom lehota na jeho predloženie obvodnému úradu sa stanovuje na 20 pracovných dní od doručenia výzvy. Predlžuje sa subjektívna lehota pri ukladaní pokút z jedného roka na dva roky. Dôvodom predĺženia lehoty je vytáženost' obvodných úradov a preto nie je možné zadministrovať všetky pokuty v lehote jedného roka.

Zákon stanovuje, že kancelária poskytuje z poistného garančného fondu poistné plnenie za škodu vzniknutú poškodením, zničením, odcudzením alebo stratou veci a spôsobenú prevádzkou nezisteného motorového vozidla, za ktorú zodpovedá nezistená osoba, ak bola súčasne týmto motorovým vozidlom spôsobená ťažká ujma na zdraví alebo došlo k usmrteniu. Navrhované ustanovenie transponuje článok 2 bod 6 smernice 2005/14/ES. V záujme zabránenia podvodu sa pri škodách na majetku, ktoré vznikli prevádzkou nezisteného vozidla táto škoda neplní. Smernica ustanovuje, že takéto obmedzenie by nemalo platiť v tom prípade, keď bola poskytnuté plnenie za vážnu ujmu na zdraví pri tej istej nehode, pri ktorej vznikla aj škoda na majetku.

Na základe čl. 4 bod 5 smernice 2005/14/ES sa rozširuje poskytovanie údajov Slovenskou kanceláriou poisťovateľov. Tieto údaje (napr. číslo poistnej zmluvy, meno, priezvisko a dressu vlastníka motorového vozidla, atď.) je kancelária povinná poskytnúť po vzniku škodovej udalosti nielen poškodenému ako to bolo ustanovené doteraz, ale všetkým účastníkom dopravnej nehody na ich požiadanie. Zároveň sa zavádza odkaz, ktorý definuje účastníka dopravnej nehody. Doplnením nových odsekov do právnej úpravy ustanovenia sa zavádza povinnosť pre Slovenskú kanceláriu poisťovateľov vypracúvať a predkladať výkazy, hlásenia

a správy a iné informácie o skutočnostiach v súvislosti s jej činnosťou na požiadanie Národnej banky Slovenska. Štruktúru, rozsah, obsah, členenie, termíny, formu, spôsob, postup a miesto predkladania takýchto výkazov, hlásení, správ a iných informácií vrátane metodiky na ich vypracúvanie, ako aj spôsob a termíny predkladania účtovnej závierky kancelárie ustanoví opatrenie, ktoré vydá Národná banka Slovenska.

Niektoré zložky štátnej správy disponujú motorovými vozidlami, ktoré plnia špecifické funkcie a z tohto dôvodu nie je možné uzavrieť na každé motorové vozidlo poistnú zmluvu. Preto je potrebné pristupovať k poisteniu týchto motorových vozidiel diferencovaným spôsobom. Ide o motorové vozidlá v správe Ministerstva vnútra SR, Ministerstva obrany SR, Ministerstva spravodlivosti SR a Slovenskej informačnej služby. Na tieto motorové vozidlá sa uzaviera s poisťovateľom jedna poistná zmluva na všetky motorové vozidlá, ktorá obsahuje len počet motorových vozidiel v členení podľa skupín motorových vozidiel, sadzby poistného v členení podľa skupín motorových vozidiel a sumu poistného.

Na motorové vozidlá uložené v nedotknuteľných zásobách Ministerstva obrany SR, Ministerstva vnútra SR a v zásobách Programu 222, pre ich špecifický charakter použitia, sa nevzťahuje povinnosť uzavrieť poistnú zmluvu a platiť poistné.

Preberané právne akty Európskych spoločenstiev a Európskej únie sú uvedené v prílohe zákona.

Literatúra

- [1] Zákon č. 110/2007 Z.z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 381/2001 Z.z. o povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov a ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 95/2002 Z.z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.
- [2] Dôvodová správa

Reforma veřejných financí a privatizace sociálního zabezpečení

Jaroslav Vostatek
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra pojišťovnictví
E-mail: jvostatek@volny.cz

Abstrakt

Reforma veřejných financí je v Česku potřebná již z důvodu splnění závazků vlády vůči Evropské unii, vyplývajících z politického rozhodnutí o vstupu do eurozóny. Poslední pokus o reformu veřejných financí se odehrává v extrémně silně zpolitizovaném prostředí, odrážejícím „nerozhodný“ výsledek voleb v roce 2006. Vedle toho se dlouhodobě výrazně projevuje vládní selhání, které samo o sobě je doprovodným jevem každé politické demokracie. Vysoká míra vládního selhání vede k podpoře neefektivních vládních programů. Významný vliv mají přitom i změny ekonomických podmínek, k nimž došlo v posledních letech; sem patří např. snížení úrokové hladiny. Na tyto změny vláda dostatečně nebo dokonce vůbec nereagovala. K projevům vládního selhání patří i to, že je snaha ušetřit na výdajích na státní správu a přitom se opomíjí klíčová potřeba podstatné redukce počtu ministerstev již v zájmu smysluplného fungování vlády jako takové. V silně zpolitizovaném prostředí rozhodování o veřejných financích se velmi obtížně hledá ucelená koncepce dalšího rozvoje sociálního zabezpečení. Silný nárůst výdajů na veřejně financovanou zdravotní péči a budoucí silný nárůst výdajů na veřejné důchodové pojištění si vynucují provedení reform, přičemž v obou sektorech dnešního sociálního zabezpečení budou silné tendence k dílčí privatizaci. Privatizace přitom může i výrazně zvýšit deficity veřejných financí. Může k tomu však dojít až po vstupu do eurozóny, kdy rozpočtová kritéria již mohou být měkčí. Zmanipulovaná privatizace sociálního zabezpečení přitom může mít zcela nežádoucí přerozdělovací účinky.

Klíčová slova: *Veřejné finance. sociální zabezpečení. důchodová reforma. reforma zdravotnictví. privatizace. vládní selhání.*

Abstract: Reform of Public Finance and Privatization of Social Security

The reform of public finance in Czechia is necessary even due to fulfilment of obligations towards the EU, given by the political decision to enter the euro zone. The latest attempt to reform the public finance takes place in an extremely heavily politicized environment reflecting the draw poll result. Besides that there is a long-term expressive manifestation of government failure which as such is a phenomenon of every political democracy. High rate of government failure leads to the support of inefficient government programmes. Important influences have also the changes of economic conditions realized in the last years, e.g. the decrease of the interest level. The government has not reacted to these changes sufficiently or at all. To the display of government failure belongs the effort to save administration costs and at the same time a neglecting of the necessity of a substantial reduction in the number of ministries yet in the interest of a sensible functioning of the government itself. It is difficult to search for an integral concept of the further development of the social security in the heavily politicized environment of the public finance decision-making. Heavy increases of the publicly financed health care and of the future public pension expenditures need to realize reforms whereas there will be strong tendencies to a partly privatization in both sectors of today's social security. The privatization may at the same time even increase the public finance deficits. But that might occur after the accession to the euro zone when the budgetary criteria may be softer. A manipulated privatization of social security may have at the same time fully undesirable distribution effects.

Key Words: *Public Finance, Social Security, Pension Reform, Health Reform, Privatization, Government Failure.*

1. Reforma veřejných financí a tři etapy důchodové reformy

V rámci transformace ekonomiky byla v Česku provedena řada reforem různého druhu, s různým dopadem na veřejné finance. Převážně se jednalo o reformy jednotlivých oblastí veřejných financí a veřejné ekonomiky, jejichž očekávaný dopad na celkové saldo veřejných rozpočtů nemusel být nutně neutrální. Nezřídka se stalo, že vláda předložila rozpočtově neutrální reformní opatření a parlament zásady reformy sice akceptoval, nicméně poslanci prosadili pozměňující návrhy, které „jen“ změnily parametry – a výsledkem byl i dlouhodobý negativní dopad na saldo státního rozpočtu. Typickým příkladem je nový zákon o důchodovém pojištění z roku 1995. Jiným příkladem je novela zákona o penzijním připojištění se státním příspěvkem z roku 1998: na základě poslaneckého návrhu byla zavedena další státní podpora tohoto produktu ve formě odpočtu placeného pojistného (nad 500 Kč měsíčně) od základu daně z příjmů. Takto se v praxi jednoduše zvyšují mandatorní výdaje státu.

Rozpočtová politika členských zemí EU je ovlivňována Evropskou komisí. Svůj význam v tomto ohledu mají Zprávy o hospodářské a sociální soudržnosti EU. Ve vztahu k Česku je v dnešní době nejdůležitější to, že neplníme svůj Konvergenční program, který je klíčovým dokumentem definujícím naši hospodářskou strategii před přijetím eura. Konkrétně jde o deficit státního rozpočtu, který by měl být nižší než 3 % hrubého domácího produktu. V loňském roce již tomu tak bylo, avšak letošní státní rozpočet je plánován s vyšším schodkem (4 %), ačkoliv hospodářský vývoj v Česku je lepší než očekávaný. Jediným důvodem této nadměrné schodkovosti českých veřejných financí jsou obecné politické zájmy směřované českých politických stran v loňském volebním roce a i letos.

Na základě posouzení českého Konvergenčního programu Komise ve Zprávě navrhuje Radě vyzvat Česko, aby

- zamezilo zhoršení stavu rozpočtu 2007 a zajistilo přesvědčivou a trvalou korekci nadměrného rozpočtového schodku nejpozději do roku 2008,
- přezkoumalo složení veřejných výdajů a snížilo procento mandatorních výdajů,
- provedlo nezbytné reformy svého důchodového a zdravotního systému

a zlepšilo tak dlouhodobou udržitelnost svých veřejných financí. [1]

Stávající vládní projekt „Reforma veřejných financí 2007-2010“ [2] je reakcí na dnešní stav českých veřejných financí za současné politické situace. My se zde soustředíme na problematiku sociálního zabezpečení, na možnosti jeho privatizace a na její dopady na deficit veřejných rozpočtů.

Jedna z tezí „Reformy veřejných financí 2007-2010“ konstatuje, že bez reforem systémů důchodového zabezpečení a zdravotnictví jsou veřejné finance dlouhodobě neudržitelné. Základním důvodem je předpokládaný demografický vývoj. Podstatně ubude (faktických) plátců do veřejných rozpočtů v relaci k příjemcům výplat z veřejných rozpočtů. Tyto vztahy v zásadě platí i pro zdravotnictví, neboť náklady na zdravotní péči rostou s věkem klientů.

„Reforma veřejných financí 2007-2010“ rozčleňuje reformu důchodového systému do tří etap, přičemž faktickou součástí příslušného balíku aktuálních změn zákonů je pouze první etapa důchodové reformy. Tato etapa důchodové reformy zahrnuje:

1. pokračování ve zvyšování důchodového věku – dosavadním způsobem a tempem, až do dosažení důchodového věku 65 let (u mužů i žen),
2. prodloužení potřebné doby pojištění pro nárok na starobní důchod z dnešních 25 let na 35 let,
3. zrušení doby studia jako náhradní doby pojištění,
4. úprava souběhu výdělečné činnosti a starobního důchodu: místo dnešní možnosti souběhu starobního důchodu a pracovní smlouvy na dobu do 1 roku se má zavést možnost souběhu poloviny starobního důchodu a výdělku bez omezení a se zvyšováním starobního důchodu za toto přesluhování o 1,5 % čtvrtletně,
5. zavedení třístupňové invalidity místo dnešního plného a částečného důchodu.

První etapa důchodové reformy je „parametrická“, základní konstrukce důchodového systému se nemění. Ve druhé etapě má dojít k vytvoření rezervy pro důchodovou reformu, k zavedení plateb za náhradní doby pojištění a snížení pojistné sazby, a ke změnám v penzijním připojištění se státním příspěvkem. Třetí etapa by měla spočívat v možnosti zavedení opce přesměrování části pojistného na státní důchodové pojištění na klientský účet u penzijního fondu (opt-out“). [11]

Zatímco první etapa důchodové reformy podle návrhu MPSV představuje restriktivní opatření, která povedou k určitému snížení deficitu veřejných rozpočtů, druhá etapa má spíše opačný charakter resp. dopad, který je dán požadavkem na vytvoření rezervy na důchodovou reformu. Druhý výše uvedený bod této druhé etapy je v zásadě rozpočtově neutrální – směřuje k zavedení přímých státních dotací do systému státního důchodového pojištění místo části dnešního pojistného na důchodové pojištění. To by podtrhlo dnešní daňový charakter tohoto pojistného. Nižší pojistné vstupující přímo do nákladů práce podniků, místo toho jiné zdanění. Třetí navrhovaná etapa důchodové reformy je pak již spojena s výraznými dopady na veřejné finance – v podobě bezprostředního růstu výdajů a deficitu.

Uvedená koncepce reformy důchodového systému nemá oporu v žádné variantě důchodové reformy, prezentované v roce 2005 jednotlivými politickými stranami a analyzované týmem pod vedením V. Bezděka. [4] To znesnadňuje odhady jejich dopadů.

2. Privatizace sociálního zabezpečení

Privatizace důchodového zabezpečení je výraznou charakteristikou důchodových reforem v řadě zemí světa, přičemž větší iniciativu v tomto ohledu projevovaly postkomunistické země. Výraznou roli v tomto směru sehrála Světová banka, zejména její výzkumná zpráva. [5] To platí již pro samotnou klasifikaci „pilířů“ důchodového zabezpečení. Pryč jsou doby, kdy to alespoň ve střední Evropě bylo jednoduché: 1. pilíř byl představován veřejným (sociálním) pojištěním, 2. pilíř pak podnikovým důchodovým zabezpečením a 3. pilíř individuálním důchodovým či obecněji životním pojištěním.

Podle klasifikace Světové banky (SB) je první pilíř představován veřejnými důchody, pokud možno orientovanými na „redistribuci“, a druhý pilíř je povinným soukromým pojištěním s „funkcí spoření“. Přitom původně kladla SB důraz zejména na druhý pilíř, dnes usiluje o „diverzifikaci“. (Třetí pilíř je na okraji zájmu SB.) Naproti tomu se v modelu sociálního pojištění uplatňují dvě základní, rovnocenné zásady: zásada sociální solidarity a zásada ekvivalence. (Soukromé pojištění spočívá – v tomto ohledu – pouze na zásadě ekvivalence.) Zásadě sociální solidarity odpovídá první, „redistribuční“ pilíř SB, zásadě ekvivalence pak druhý, „spořicí“ pilíř SB.

Vytvoření druhého důchodového pilíře podle interpretace SB – na úkor prvního pilíře – představuje privatizaci sociálního důchodového zabezpečení. Argumentaci pro prospěch privatizace věnovala SB velký prostor v celé řadě publikací, přitom hodně zásadních argumentů bylo vysloveně účelových. [6] Zcela lze pominout i argument, že privatizace povede k hospodářskému růstu. Hospodářský růst měl být totiž vyvolán tvorbou úspor, spojenou s „fondovým financováním“ soukromého důchodového pojištění. Disponibilních úspor je totiž u nás i ve světě v zásadě dost, nedostává se spíše odpovídajících investičních projektů. Alespoň v našich podmínkách lze jednoduše pominout politické argumenty SB proti veřejnému pilíři důchodového zabezpečení. „Politicky problematické“ jsou totiž i systémy povinného soukromého pojištění. I v těchto systémech stát rozhoduje o parametrech ... a svými rozhodnutími může i zde napáchat značné škody.

Klíčovou otázkou zásadní důchodové reformy není primárně, zda a v jakém rozsahu privatizovat sociální důchodové zabezpečení, ale v jakém rozsahu uplatnit zásadu ekvivalence – v relaci k zásadě sociální solidarity. Přitom z tohoto důvodu ještě není nutno privatizovat sociální zabezpečení. Na „vybalancování“ obou zásad bylo postaveno klasické sociální pojištění a tento systém v zásadě funguje (v Německu a Rakousku) dodnes. Také je možno přejít k systému NDC (notional defined-contribution), který je v podstatě moderním sociálním pojištěním – z pohledu vyváženosti uplatnění obou uvedených zásad. Třetí variantou je povinné soukromé pojištění ve druhém pilíři, s paralelně zhruba stejně významným prvním pilířem, orientovaným na zásadu sociální solidarity. Tato varianta vyhovuje dnešním představám SB. A čtvrtou variantou je opt-out, který je z koncepčního hlediska spíše taktickou než strategickou variantou. Uvedené pořadí jednotlivých variant důchodové reformy nepředstavuje priority autora, spíše jde o „seznam“ podle historického klíče.

Často uváděným argumentem ve prospěch privatizace je mezigenerační spravedlnost soukromého důchodového pojištění: každý (každá generace) si financuje své budoucí důchody. Protiargumentem, používaným i mezinárodními institucemi, je, že důchody vyplácené v daném období se vždy uhrazují z aktuálního hrubého domácího produktu. Já tento protiargument spíše nesdílím, než sdílím, současně však nepovažuji mezigenerační spravedlnost za kardinální problém. Daleko větším problémem je, pokud výsledkem privatizace má být výrazné „dvojí“ finanční zatížení dnešní mladší generace. Argumentaci o mezigenerační spravedlnosti by bylo možno nahradit požadavkem, aby ve financování veřejných důchodů byla uplatňována zásada relativní dlouhodobé stability; pojistné resp. příspěvek na důchodové zabezpečení by se neměl měnit podle krátkodobých výkyvů ve vývoji výdajů na toto zabezpečení. Tato zásada je již dlouhodobě uplatňována např. v USA. Vede to k tomu, že se střednědobě (nebo i dlouhodobě) vytvářejí „výkyvové“ rezervy v systému veřejných důchodů. O aplikaci této zásady bychom se měli pokusit. To mj. vylučuje „kombinovaný“ způsob financování veřejných důchodů ze dvou daní, popř. z jedné daně (pojistného) a z přímé státní dotace.

Dřívější euforie (spíše pohádka) o téměř zázračné důchodové reformě podle doporučení SB směřuje k vystřídání racionálními kalkulacemi o výhodnosti těch či oněch variant a jejich kombinací – pod heslem „diverzifikace“. Jsem toho názoru, že posun tímto směrem bude pokračovat až do té míry, že budeme porovnávat zejména dvě varianty nosného, rozhodujícího pilíře důchodového zabezpečení:

1. moderní sociální pojištění s individuálními účty klientů na bázi NDC, s vyčleněním prvků sociální pomoci do zvláštního systému,
2. povinné soukromé důchodové pojištění s individuálními účty klientů na bázi DC (defined-contribution) s tím, že sociální pomoc je součástí prvního pilíře.

Pokud jde o třídění a řazení „pilířů“, je možno v této souvislosti upozornit na to, že Mezinárodní organizace práce (MOP) zařazuje sociální pomoc a její prvky jako první pilíř. Námi uvedené 2 varianty systémů důchodového zabezpečení pak podle klasifikace MOP patří do druhého pilíře. [7]

Uvedené dvě varianty rozhodujícího pilíře důchodového zabezpečení mohou mít – i v realitě – stejnou strukturu a konstrukci dávek. S jednou podstatnou odchylkou: povinné soukromé důchodové pojištění má za uvažovaných všeobecných podmínek více než jeden program investování. Jako konkrétní realistickou variantu uvažujme tři programy investování, z nichž jeden („konzervativní“) je obdobou či ekvivalentem „korunového“ individuálního účtu v NDC (a též v dnešním českém penzijním připojištění). Další dva programy investování („vyvážený“ a „růstový“) jsou spojeny s větším rizikem a s vyššími očekávanými dlouhodobými výnosy, stejně jako v dnešním investičním životním pojištění. Tyto tři programy investování (či „penzijní fondy“) dnes u nás doporučuje Asociace penzijních fondů – jako součást reformního programu penzijních fondů a se zřejmým záměrem zakotvit české penzijní fondy nikoliv již ve třetím, ale ve druhém pilíři důchodového zabezpečení. [8,9]

Uvedené dvě varianty rozhodujícího pilíře důchodového zabezpečení se liší ve výši nákladů: veřejný systém NDC funguje s nižšími náklady, protože je spravován monopolní institucí. A naopak povinné soukromé pojištění na bázi DC má vyšší náklady již v důsledku konkurence poskytovatelů; vyšší nákladovost je spojena i s možností volby investičního programu. Výhodou soukromého systému jsou očekávané vyšší kapitálové výnosy. V závislosti na konkrétní výši jednotlivých parametrů (náklady a výnosy) bychom měli být schopni vypočítat, která ze dvou uvedených variant rozhodujícího pilíře je výhodnější – za příslušných předpokladů.

Nepředpokládám, že uvedený návod k porovnání efektivnosti uvedených konkrétních variant důchodového zabezpečení bude jednoduše akceptován odbornou a politickou veřejností. Naopak předpokládám, že dojde k opakování argumentace SB – ať již původní, nebo modifikované. Účelem mých předchozích úvah bylo zejména sdělit, že podle mého názoru jsou obecně uváděné výhody prvního či druhého uvedeného systému fakticky víceméně „vyrovnané“.

O privatizaci důchodového zabezpečení nelze rozhodnout bez propočtů a prognóz. Přitom volba není vedena jen mezi uvedenými dvěma variantami, variant je ve skutečnosti více. Jednou z nich je kombinace systému NDC s veřejným systémem DC s tím, že rezervy v systému DC mohou být státem svěřovány soukromým investičním fondům ke zhodnocení.

Nejdůležitější otázkou důchodové reformy v Česku je, co udělat se stávajícím prvním pilířem. Přitom je účelné vyjít ze stávající úrovně důchodů, ve srovnání se zahraničím. Údaje o relativní výši důchodů mužů z povinných systémů přebírám ze studie SB. [10]

Průměrnou úrovní nově přiznávaných důchodů se Česko řadí mezi země OECD s relativně nejnižšími důchody. Čistý náhradový poměr zde v roce zjišťování u pojištěnce-muže s průměrným výdělkem (a plným počtem pojištěných let) činil v Česku pouze 58,2 %,

zatímco v uváděné skupině „východní Evropa“ byl 73,3 % a ve skupině „vysokopříjmových“ zemí OECD 67,9 %.

Další charakteristikou českého „důchodového pojištění“ je dosti vysoká relativní výše nově přiznávaných důchodů pojištěnců s výdělků v předdůchodovém věku na úrovni 50 % celostátního průměru. Tato relace činí u nás 88,3 %, ve „východní Evropě“ v průměru 78,1 % a ve „vysokopříjmových“ zemích 85,7 %. Relativní výše důchodů českých pojištěnců s výdělků na úrovni dvojnásobku průměru (35,3 %) je naopak velmi nízká – ve srovnání s průměrem „východní Evropy“ i „vysokopříjmových“ zemí OECD.

Česko je velmi blízko „liberálním“ zemím, v nichž jsou veřejné důchody univerzální či téměř univerzální, nezávislé na výdělku v předdůchodovém věku. Objektivně pro toto neexistují žádné důvody – pokud samozřejmě bychom neprosazovali extrémní liberální politiku. Ve všech zemích, kde tento liberalismus panuje, je však veřejný systém doplněn soukromým pilířem, který dává zabezpečení velkému procentu zaměstnanců a dalších osob.

Oproti liberálnímu modelu univerzálních důchodů je české státní „důchodové pojištění“ vlastně ještě více „redistribuční“ než tento model, neboť u nás se k financování používá proporcionalní daň z pracovních příjmů, bez výdělkového stropu (kromě vysokého výdělkového stropu u podnikatelů), zatímco k modelu univerzálních důchodů patří univerzální daň (pojistné). Stávající označení českého systému jako „důchodového pojištění“ není vůbec na místě. Modelově lze systém charakterizovat jako státní zaopatření; k jeho financování není zapotřebí používat pojistného sociálního pojištění.

Jedinou významnou proměnnou při výpočtu důchodu v Česku, která promítá do výše důchodu zásadu ekvivalence, tak zůstává počet pojištěných let. To je však málo. Česko je tak dnes – pokud jde o veřejné důchody – svérázným „ostrovem“ ve střední a východní Evropě: u nás se bere minimální zřetel na zásadu ekvivalence a zásada sociální solidarity tak zcela dominuje.

Zásadní změnu může přinést jen přechod k jedné ze dvou výše uvedených variant nosného, rozhodujícího pilíře důchodového zabezpečení. Návrat ke klasickému sociálnímu důchodovému pojištění by byl poměrně komplikovaný, naproti tomu přechod na systém NDC je technicky i politicky poměrně jednoduchý, a to díky existenci individuálního účtu klienta u NDC. Stávající důchodové nároky, vzniklé v dosavadním systému státního důchodového zabezpečení lze plně respektovat jejich přepočtem na počáteční stav klientského účtu. Jde vlastně o reverzní postup – ke způsobu výpočtu starobního důchodu ze stavu klientského účtu ke dni odchodu do důchodu.

Pokud by stát měl hodně peněz, tak by mohl zvážit jednorázový přechod k povinnému soukromému důchodovému pojištění, prováděnému specializovanými soukromými finančními institucemi s vysokou mírou státní regulace. Tzv. implicitní dluh stávajícího českého systému se odhaduje na cca dvojnásobek HDP. Z praktického hlediska je možná pouze dílčí privatizace – predisponování několika procent dnešního pojistného do soukromého systému. Přitom by měly být dodrženy výše uvedené principy, dílčí privatizace by měla být pro klienty výhodná.

Větší privatizační šanci má opt-out, protože vyvolaný nápor na deficit státního rozpočtu může být menší. Na druhé straně budou s opt-outem spojeny vyšší správní náklady – vzhledem k výběrovosti (méně klientů) a využití zprostředkovatelů. S opt-outem bývají problémy v důsledku špatné prognózovatelnosti počtu účastníků; motivované soukromé instituce mohou snadno svou aktivitou způsobit i významné zvýšení deficitu veřejných financí. To je

zkušenost již několika zemí. Zájem na opt-outu bude záviset též na jeho podmínkách nastavených státem; jde zejména o zdanění vztahující se na pojistné, kapitálové výnosy a plnění (dávky), včetně problematiky zahrnutí pojistného do vyměřovacího základu pro výpočet příspěvku na sociální zabezpečení.

U opt-outu je účelné zvážit i případnou povinnost účastníka opt-outu platit dodatečné pojistné ze svého, s eventuální možností zaměstnavatele mu přispět. Tím by se opt-out mohl snadněji dostat „pod kontrolu“, navíc o opt-out budou mít zájem převážně pojištěnci s nadprůměrnými příjmy, kde je velká důchodová „mezera“ v úrovni zabezpečení.

Výhodou opt-outu je možnost jeho nastartování bez čekání na reformu dnešního základního systému. Opt-outem lze dokonce svým způsobem „tlačit“ na provedení této reformy – oddalování reformy základního systému by vedlo k většímu zájmu o opt-out.

Také opt-out má významný dopad na deficit veřejných rozpočtů. Má-li již v příštím roce být předložen návrh na zavedení opt-outu, tak by bylo žádoucí, aby došlo k průlomů v jednáních o důchodové reformě. Stanoviska MPSV naznačují, že ODS opouští svou (neživotnou) koncepci univerzálních důchodů.

Problematika zdravotnictví v kontextu reformy veřejných financí je do značné míry analogií k důchodovému zabezpečení. Problematika zdravotnictví je podstatně širší v otázkách organizace a řízení, které spadají do ekonomiky veřejného sektoru – pokud jde o dnešní veřejné zdravotnictví. I za dnešní situace, kdy stát v Česku financuje přes 90 % nákladů na zdravotnictví, přitom dochází ke značnému prolínání a propojení soukromého a veřejného sektoru.

Analogii ve financování důchodů a zdravotní péče vidím v tom, že i v soukromém zdravotním pojištění se podle zásad pojistné matematiky musí vytvářet velké pojistně-technické rezervy (zejména „rezerva na stárnutí“). Povinné soukromé zdravotní pojištění nebo opt-out však není – alespoň zatím – předmětem více či méně vášnivých diskusí odborných i čistě politických. Co není, to však může být. I zde obecně doporučuji volit analogické prioritní řešení jako u důchodů: racionální kalkulace bez emocí.

Ke zdravotnictví a zdravotnímu pojištění patří i nemocenské pojištění. Obojí by se u nás „zase“ mělo sloučit, věcné i peněžní dávky při úrazu a nemoci by měly být regulovány a řízeny jednotně. Do reformy veřejných financí by dobře zapadlo i sloučení ministerstva práce a sociálních věcí s ministerstvem zdravotnictví.

Do stejného „balíku“ se zdravotním a nemocenským pojištěním patří i zákonné pojištění odpovědnosti zaměstnavatele škodu při pracovním úrazu a nemoci z povolání. Od příštího roku má být toto „soukromé“ pojištění – podle platného zákona – nahrazeno veřejným úrazovým pojištěním zaměstnanců a přitom se v současné době projednává novela zákona, která má odložit jeho účinnost o dva roky, aby se případně toto pojištění mohlo zprivatizovat: „Cílem navrhovaných změn je vytvoření nového systému bez zatížení státního rozpočtu v souladu se záměry vlády snižovat mandatorní výdaje – a tím zadlužování země. Změna by měla odstranit monopol dvou pojišťoven v provádění zákonného pojištění a využití prostředků na prevenci a rehabilitaci.“ [12] Jako na potvoru chybí v dnešním pojištění rezervy. Při „reprivatizaci“ se ovšem budou muset „dodat“.

Privatizace sociálního zabezpečení je paradoxně spojena s negativním dopadem na schodek veřejných rozpočtů. Kladné a záporné dopady privatizace sociálního zabezpečení je proto

nutno důsledně předem analyzovat; při rozhodování o privatizaci je nutno respektovat i rozpočtová omezení v konkrétních obdobích.

Literatura

- [1] Recommendation for a Council opinion on the updated convergence programme of the Czech Republic, 2006-2009. Brusel: 30. 5. 2007, dostupné z: <<http://ec.europa.eu/>>.
- [2] TOPOLÁNEK, M.: Stav veřejných financí v roce 2007 a v dalších letech. Fórum HN: Jak Česko zvládne reformu veřejných financí? Praha: 3. 4. 2007, dostupné z: <<http://www.mfcr.cz/>>.
- [3] NEČAS, P.: Reforma sociálního systému 2008-2010. Fórum HN: Jak Česko zvládne reformu veřejných financí? Praha: 3. 4. 2007, dostupné z: <<http://www.mfcr.cz/>>.
- [4] BEZDĚK, V. a kol.: Důchodová reforma: možnosti a výhledy. Závěrečná zpráva. Praha: Úřad vlády, 2005.
- [5] Averting the old age crisis. Policies to protect the old and promote growth. Washington: IBRD, World Bank, 1994.
- [6] VOSTATEK, J.: Ekonomie a politika penzijní reformy: sociální pojištění versus soukromé spoření. Sociální politika, 1999, č. 3
- [7] GILLION, C.: The development and reform of social security pensions: The approach of the International Labour Office. Ženeva, 2001, dostupné z: <<http://www.ilo.org/>>.
- [8] RUSNOK, J.: Současný stav penzijních fondů je neudržitelný. Hospodářské noviny, 18. 6. 2007.
- [9] RUSNOK, J.: Reforma systému penzijních fondů v ČR. Pohled APF ČR. Konference VŠFS: Aktuální vývoj finančních trhů, jejich regulace a dozor. Praha: 13. 6. 2007.
- [10] WHITEHOUSE, E.: Pensions Panorama: Retirement Income Systems in 53 Countries. Washington: IBRD, World Bank, 2007.
- [11] Důchodová reforma – II. a III. etapa. Praha: 11. 6. 2007, dostupné z: <<http://www.mpsv.cz/>>.
- [12] Úrazové pojištění. Praha: 16. 5. 2007, dostupné z: <<http://www.mpsv.cz/>>.

SEKCE INOVAČNÍ NÁSTROJE PRO ŘEŠENÍ REGIONÁLNÍCH DISPARIT

Možnost spolupráce regionů Jihočeský kraj a Horní Rakousko v oblasti tvorby klastrů

Dagmar Bednářová, Lada Kořínková
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta
Katedra řízení
E-mail: bednar@ef.jcu.cz, korinl@ef.jcu.cz

Abstrakt

Malé a střední podniky jsou od vstupu do EU více ohroženy než podniky velké, jejich zaměstnanci mají mimo jiné i horší přístup k odbornému vzdělávání, nižší dostupnost potřebných informací a poradenských služeb, ohrožuje je i konkurence ze strany velkých podniků. Tyto problémy malého a středního podnikání vedly k úvahám o možnostech zvyšování jejich potenciálu jednak podporou inovačního procesu a jednak zavedením nové formy podnikání v podobě klastrů. Klastry, jak ukazují zahraniční zkušenosti, jsou jednou z příležitostí nejen pro rozvoj malého a středního podnikání, ale i pro rozvoj regionů. Vhodným partnerem Jihočeského kraje je region Horní Rakousko, kde již klastry několik let úspěšně fungují. V regionech převažují malé a střední podniky a převládají tradiční průmyslová odvětví jako např. dřevařský průmysl, potravinářský průmysl a strojírenství. Oba regiony mají rovněž odpovídající institucionální zázemí, které je jednou z podmínek pro vznik a rozvoj klastrů. V Jihočeském kraji vzniklo v posledních letech několik klastrových iniciativ, např. Centrum vodárenských technologií – CEVTECH, Pivovarský klaster, Dřevařský klaster a další. Tyto klastry jsou však teprve na počátku své existence a nové poznatky a zkušenosti, získané spoluprací s regionem Horní Rakousko mohou významně přispět k jejich rozvoji. Spolupráce by měla být podpořena rovněž pořádáním kooperačních setkání a návštěvami firem v obou regionech.

Klíčová slova: *Malé a střední podniky, klaster, konkurence, spolupráce, region, poznatky, zkušenosti.*

Abstract: The Possibility of Cooperation between the South Bohemia Region and the Upper Austria in the Field of Enterprise Cluster Activity

Small and medium-sized enterprises are – since the accession to the EU – more vulnerable than the big companies, their employees have worse access to the professional training, they have smaller availability of the necessary information and consulting services, they are endangered by the competition from big companies. These problems of small and middle size enterprises led to the raising of their potential through support of innovative process and implementation of the new form of the enterprise through clusters. According to the foreign experience the clusters are one of the opportunities for development of small and middle size companies and for development of regions too. The suitable partner for the South Bohemia Region is the region of Upper Austria, where the clusters are operated successfully for many years. The regions are dominated by small and middle size companies with traditional branches of industry, for example the wood industry, the food industry and engineering. Both regions have corresponding administrative support, which is one of the conditions for the founding and development of the clusters. Over the last years in the South Bohemia Region some cluster enterprises were established, for example The Center of water-processing technology – CEVTECH, Brewing cluster, Wood cluster and others. These clusters are however at the beginning of their existence and new knowledge and experience, which will be gained through the cooperation with the region of Upper Austria can significantly contribute to the development of clusters in the Czech Republic. The cooperation should be supported by organizing cooperative meetings and visiting firms in both regions.

Key Words: *Small And Medium-Sized Companies, Cluster, Competition, Cooperation, Region, Knowledge, Experience.*

1. Úvod

Důležitým nástrojem řízení ekonomiky a posílení konkurenceschopnosti malých a středních firem, který je doporučován i Evropskou unií, je tvorba klastrů. Pozornost při jejich tvorbě se zaměřuje na regionální hospodářské odvětví, jehož rozvoj je sledován.

Klastry mají otevřené členství, vedle kooperace je zde i určitá forma prospěšného soupeření, podniky spojuje společná vize. Ne všichni podnikatelé však souhlasí se spoluprací s konkurenty a často se vyskytují výhrady. Transfer know how může posílit ty druhé a oslabit vlastní pozici na trhu. Na druhé straně se zvyšují šance, že malí a střední podnikatelé vydělají na síle a pozici jak na národním, tak i mezinárodním trhu, při zajišťování logistiky, marketingu apod. Pro zajištění rovnováhy všech zájmů může být klastru strategicky nápomocen řídicí výbor, který by měl být složen z představitelů všech zastoupených stran.

Vzhledem k výhodám, které podnikům členství v klastrech nabízí, se staly klastry oblíbeným způsobem jak zlepšovat konkurenceschopnost malých a středních podniků v řadě evropských zemí i světových regionů.

2. Literární přehled

Pojem odvětvový klastr zavedl PORTER (1990) jako nový způsob nahlížení na národní, státní a regionální ekonomiky a ukázal novou roli firem, vlád a ostatních institucí v možnostech zvyšování konkurenceschopnosti. Klastr přitom definuje jako „geografické soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb, firem v příbuzných odvětvích a přidružených institucí, jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které spolu soutěží, ale také spolupracují, mají společné znaky a také se doplňují.“ Z této definice je patrné, že firmy navzájem spolupracují, ale nesmí tím být oslabena jejich konkurenceschopnost. Tím, že si podniky v klastru vzájemně konkurují, podněcují inovativní aktivity a tak i rozvoj celého klastru.

Variabilitu klastrů lze vyjádřit i dalšími definicemi, které uvádí SKOKAN (2003):

- Klastry jsou výrobní sítě silně vzájemně závislých firem (včetně speciálních dodavatelů) propojené mezi sebou v rámci výrobního řetězce, vytvářejícího přidanou hodnotu. V některých případech zahrnují klastry také strategické aliance s univerzitami, výzkumnými ústavy, intenzivními znalostními službami pro podniky, zprostředkujícími organizacemi (konzultanty) a zákazníky.
- Podnikové klastry jsou geografická soustředění podobných, příbuzných nebo komplementárních podniků, které mají aktivní kanály pro obchodní transakce, komunikace a dialog, které sdílejí specializovanou infrastrukturu, pracovní trhy a služby, a které jsou vystaveny společným příležitostem či hrozbám.

Klastry jako nástroj národního a regionálního rozvoje nabízejí jednu z odpovědí na základní cíl vládní strategie hospodářského rozvoje České republiky, kterým je zvyšování konkurenceschopnosti. Proto vláda České republiky schválila usnesením vlády ze dne 13. července 2005 Národní klastrovou strategii 2005 – 2008. Smyslem této strategie je pomoc krajským samosprávám s identifikací vlastních prioritních odvětví a k nim se vztahujících podpůrných aktivit s co největším dopadem na konkurenceschopnost a inovace. Proto bude Ministerstvo průmyslu a obchodu prostřednictvím CzechInvestu a jeho kanceláří úzce

spolupracovat s krajskými samosprávami, institucemi terciárního vzdělávání a soukromými podniky a zaměřovat se na ta odvětví regionální ekonomiky, která mají největší růstový potenciál. To povede k rozvoji klastrů podniků, které by mohly na základě zkvalitnění spolupráce a společně s vládní podporou vytvořit regionální póly konkurenceschopnosti a kompetencí, které přispějí k růstu prosperity ekonomiky ČR. Kromě toho klastrová infrastruktura umožňuje identifikovat oblasti, které jsou pro daný region či odvětví nejdůležitější z hlediska cílené veřejné podpory. Jedná se o rozvoj profesního vzdělávání, výroby, tvorbu pracovních míst, informační a telekomunikační technologie, investice, inovace, průmyslové nemovitosti, marketing a rozvoj dodavatelského řetězce. Pro rozvoj klastrů je důležitá stávající dopravní a logistická infrastruktura. Klastry budou svou činností stimulovat její následný rozvoj v jednotlivých regionech ČR (NEUŽILOVÁ, 2006).

Přes výše uvedené přínosy členství v klastru se však vyskytují i určité bariéry, proč podnikatelé váhají, nebo nemají zájem o tento způsob podnikání. Jak vyplývá z definice klastrů, podniky nejen spolupracují, ale zároveň si i konkurují. Ne všichni podnikatelé jsou připraveni na tuto situaci. Často postrádají motivaci k tomuto způsobu spolupráce, mají obavy z předávání informací, zkušeností, know-how, panuje mezi nimi vzájemná nedůvěra. Je to způsobeno nejen mentalitou českých podnikatelů a zvláště podnikatelů v pokročilejším věku, u nichž přetrvávají ne vždy dobré zkušenosti z dřívějších let, je to dáno i podnikatelským prostředím a etickým jednáním, které nejsou na takové úrovni, aby bylo podnikatelům zajištěno, že jejich myšlenky a nápady nebudou zneužity. Problémem je rovněž omezený přístup k finančním a lidským zdrojům a k informacím. Pro spolupráci firem v klastrech je důležitá i inovační schopnost. A jak již bylo uvedeno, pouze 30 % firem v Jihočeském kraji vykazuje inovační aktivity. Obecně lze říci, že mnoho firem postrádá určité kompetence pro řízení inovací, zejména, když tyto zahrnují rozvíjení a zvládnutí externích vazeb (BEDNÁŘOVÁ, 2007).

3. Cíl práce a metodika

Cílem práce je analýza a srovnání Jihočeského kraje a Horního Rakouska z hlediska možností tvorby klastrů. Pozornost je zaměřena i na možnost spolupráce v této oblasti.

Shodné či rozdílné stránky sledovaných regionů z hlediska možné spolupráce v oblasti tvorby klastrů byly zjišťovány pomocí komparativních metod a rozhovorů. Využity byly podklady Jihočeské hospodářské komory a Jihočeské agentury pro podporu inovačního podnikání. Informace o rakouské straně byly získány od společnosti Clusterland OÖ GmbH.

4. Porovnání Jihočeského kraje a Horního Rakouska z hlediska podmínek tvorby klastrů

Pokud porovnáváme Jihočeský kraj s Horním Rakouskem, nacházíme zde určité společné prvky:

- Výraznější orientace ekonomiky na zemědělství. Jižní Čechy patří k centrům zemědělské a lesnické produkce, rovněž Horní Rakousko, zvláště příhraniční oblast je zemědělsky zaměřená.

- Pokud jde o průmysl a živnostenské podnikání, dominují na obou stranách hranice tradiční průmyslová odvětví jako např. potravinářský průmysl, oděvní průmysl, dřevařský průmysl a v neposlední řadě i strojírenství.
- Přítomnost univerzitních a mimouniverzitních výzkumných zařízení. Linec i České Budějovice fungují jako hospodářská centra a zdroj rozvojových podnětů pro celé příhraničí. V Jihočeském kraji podporují rozvoj malého a středního podnikání zvláště instituce jako je Jihočeská hospodářská komora, Jihočeská agentura pro podporu inovačního podnikání a další. Důležitou roli zde hraje platforma Clusterpoint, která je pod záštitou Jihočeské agentury pro podporu inovačního podnikání o.p.s. Tato platforma umožňuje sjednocení, koordinaci a zkvalitnění rozvoje klastrových iniciativ nejen na území Jihočeského kraje, ale buduje i přeshraniční a meziregionální spolupráci.
- Významnou institucí pro rozvoj hornorakouského regionu a zvláště malého a středního podnikání je OÖ Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H (TMG). Koordinaci klastrů se zabývá společnost Clusterland OÖ, která byla založena v lednu 2006 institucemi TMG, Hospodářskou komorou Horního Rakouska a Federací rakouského průmyslu.
- V Jihočeském kraji se v současné době budují technologické parky a inkubátory, které rovněž poskytnou pomoc zvláště začínajícím podnikatelům. Systém jejich fungování v České republice je však odlišný od systému, který je využíván v Horním Rakousku. Parky v České republice obvykle zakládají ta města, kde se vyskytuje velký výzkumný potenciál. Na jejich vzniku se velmi často podílejí jako spoluzakladatelé především samotná statutární města. Dále to může být kraj, univerzity a další výzkumné ústavy, různé agentury a organizace a inovační firmy v dané oblasti.
- V oblasti Horního Rakouska tvoří rozsáhlou síť vědeckotechnických parků Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H. Zahrnuje v sobě celou řadu typů a druhů infrastruktury pro podporu inovačního podnikání a participují na ní jak regionální vláda, tak města samotná. Tento systém funguje na základě spolupodílnictví jednotlivých parků sdružených ve společnosti, které se tak stávají jejich partnery. Tito partneři se skládají z odborníků, dodavatelů odborných služeb a poskytovatelů grantů. Společně pak pomáhají svým zákazníkům při řešení problémů. Otevřená a aktivní informační a komunikační strategie zlepšuje spolupráci partnerů.
- Významná je i činnost a spolupráce hospodářských komor. Zde je rozdíl mezi Českou republikou a Rakouskem. Členství v hospodářských komorách České republiky je nepovinné, zatímco v Rakousku je povinné. Podnikatelské subjekty v Rakousku jsou tak více organizovány, což může ovlivnit jejich informovanost a tím i kladný přístup ke spolupráci v rámci klastrů.
- Možnosti využívání programů podpory malého a středního podnikání. V Jihočeském kraji se jedná zvláště o program Prosperita v rámci Operačního programu Podnikání a inovace, který podporuje zakládání, rozvoj a činnost vědeckých a vědeckotechnických parků a center pro transfer technologií. Dalším významným programem byl program Klastry z Operačního programu Průmysl a podnikání, který podporoval aktivity spojené se zakládáním klastrů. Od roku 2007 navazuje na Operační program Průmysl a podnikání Operační program Podnikání a inovace. Na podporu klastrů je zaměřen program Spolupráce.

V Horním Rakousku se provozuje na bázi strategického programu „Innovatives OÖ 2010“ hospodářská a technologická politika orientovaná na klastry. Účelem je zvýšit a udržet konkurenceschopnost regionů. Podstatnou součástí tohoto programu je posilovat inovační schopnost podniků a obzvláště spolupráci na základě tvorby sítí.

Přehled hlavních klastrových iniciativ v Jihočeském kraji uvádí tabulka 1.

Tab. 1 Přehled klastrových iniciativ v Jihočeském kraji

Klastrové iniciativy v Jihočeském kraji	Nositel
Centrum vodárenských technologií (CEVTECH)	Enví-pur, s.r.o.
Obnovitelné zdroje energie resp. „Technologie pro energetické využívání biomasy“	SEVEN, o.p.s.
„občanské sdružení EKOGEN“ resp. zpracování jemných anorganických odpadních materiálů ve stavebnictví	Jihotvar, v.d. občanské sdružení EKOGEN
Dřevařský klaster	LesInfo CZ, a.s.
Pivovarský klaster	Potravinářská komora České republiky
Klaster nízko-energetického a pasivního stavebnictví	Jihočeská hospodářská komora

Zdroj: Clusterpoint 2007

V Jihočeském kraji se jedná o klastrové iniciativy, které jsou v současné době na různém stupni svého vývoje. V Horním Rakousku, jak ukazuje tabulka 2, se jedná již o fungující klastry s dostatkem zkušeností. Navazovaná spolupráce mezi Horním Rakouskem a Jihočeským krajem by měla být zdrojem nových podnětů pro rozvoj klastrových iniciativ Jihočeského kraje.

Tab. 2 Přehled klastrů v Horním Rakousku

Klastry v Horním Rakousku		Nositel	Zahájení činnosti
Automobil	AC	Clusterland OÖ	07/1998
Kunststoff	KC	Clusterland OÖ	04/1999
Möbel und Holzbau	MHC	Clusterland OÖ	01/2000
Medizintechnik	GC	Clusterland OÖ	03/2002
Mechatronik	MO	Clusterland OÖ	01/2003
Humanressourcen		Clusterland OÖ	01/2004
Lebensmittel	LC	WK OÖ*	09/2000
Ökoenergie	ÖEC	ESV	01/2000
Logistik		VNL	01/2003

Zdroj: OÖ Technologie- und Marketinggesellschaft m.b.H 2005

Vysvětlivky:

VNL Verein Netzwerk Logistik
 ESV Energiesparverband
 WK ÖO Wirtschaftskammer Oberösterreich

5. Závěr

Jihočeský kraj a Horní Rakousko mají dost společných rysů, které by mohly přispět k rozšíření spolupráce obou regionů i do oblasti klastrů. Je to hlavně významná podpora rozvoje malého a středního podnikání, existence institucí, poskytujících podnikatelům veškeré služby a také národní programy podpory MSP a programy podpory poskytované Evropskou unií. V rámci spolupráce je však důležité odstranit bariéry, které zde doposud přetrvávají. Nejsou to jen ekonomické a právní otázky, jsou to i otázky určitých zvyklostí, tradic obou

národů a v neposlední řadě stále přetrvávající jazykové bariéry. Tyto problémy jsou již řešeny institucemi obou států a zvláště managementem příhraničních regionů, který pořádá různé workshopy, setkání podnikatelů a jejich zástupců, kde je možnost si vyměnit zkušenosti a názory a diskutovat vzájemnou spolupráci.

Významnou příležitostí nejen pro rozvoj malého a středního podnikání, ale i pro rozvoj regionů je tvorba přeshraničních sítí podniků, zvláště pak klastrů. V Horním Rakousku mají s touto formou spolupráce již zkušenosti, v Jihočeském kraji jsou tyto aktivity v počátcích, nicméně podmínky pro vznik a rozvoj klastrů jsou zde příznivé.

Literatura

- [1] BEDNÁŘOVÁ, D.: Inovace a klastry v rozvoji regionů, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, 2007, 66 s. ISBN 978-80-7040-952-7
- [2] LEDNICKÝ, V., VANĚK, J. Kooperační struktury malých a středních podniků, Sleská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karvině, 2004. 191 s. ISBN 80 7248 259-9.
- [3] NEUŽILOVÁ, I. Národní klastrová strategie 2005 – 2008, www.mpo.cz 2006
- [4] SKOKAN, K. Podnikatelské sítě, klastry a sociální kapitál. In. Sborník z mezinárodní konference Malé a střední podniky před a po vstupu do EU. Karviná: OPF SU, 2003, str. 315 – 321, ISBN 80-7248-194-0.
- [5] SKOKAN, K. Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji. 1. vyd. Ostrava: Repronis Ostrava, 2004. 160 s. ISBN 80-7329-059-6
- [6] PORTER, M.E. The Competitive Advantage of Nations. New York, 1990. The Free Press

Európske mestá a ich finančný potenciál

Dušan Dobrovodský
Univerzita Mateja Bela Banská Bystrica,
Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov
Katedra politológie
E-mail: dusan.dobrovodsky@umb.sk

Abstrakt

Mestá EÚ majú rozdielny hospodársky potenciál, ktorý sa prejavuje aj v ich finančnej a daňovej sile. Z ekonomického a aj politického pohľadu tieto rozdiely sú založené na rozdielnom vzťahu miest vo vnútri politického systému krajiny k štátnej správe, k štátnemu rozpočtu, k územiu v ktorom pôsobia, tradíciám aj k obyvateľom. Mestá majú veľmi rozdielne riadiace štruktúry, ktoré sa odlišujú organizačne a aj funkčne s rôznou dynamikou procesov. Príspevku sa zaoberá faktormi, ktoré môžu ovplyvniť buď prorastovo alebo stagnačne hospodársky vývoj mesta. Porovnávanie hospodárskeho potenciálu miest si vyžaduje urobiť viacero zjednodušení v súvislosti so skúmaním finančnej a daňovej sily miest. V príspevku porovnávame príjmy miest a pri porovnávaní abstrahujeme od rôznych špecifik daňových aj nedaňových príjmov, ktoré obsahujú daňové zákony krajín, ako aj ďalšie zákony. Porovnanie finančnej a daňovej sily miest sa reálne dá skúmať až vtedy, ak si vytvoríme určitú metodiku kategorizácie príjmov miest. Zjednotenie klasifikácie príjmov miest pre možnosť porovnania je urobené za vybrané mestá v krajinách Európskej únie a porovnávajú sa hodnoty miest ako zo starých, tak aj nových krajín únie. Výsledky poukazujú na veľké rozdiely vo finančnej oblasti z hľadiska rozpočtov miest krajín Európskej únie. To ovplyvňuje aj možnosti tvorby a realizácie programov hospodárskeho a sociálneho rozvoja, ktoré sa vyžadujú od miest EÚ pri získavaní rôznych fondov. Napriek dobre pripraveným programom a projektom na čerpanie fondov, niektoré mestá nezískavajú dodatočné zdroje a klesá ich hospodársky potenciál v regióne.

Kľúčové slová: *Hospodársky potenciál miest, faktory rastu, porovnanie rozpočtov, program hospodárskeho a sociálneho rozvoja, fondy EÚ.*

Abstract: Economic Growth Potential of European Municipalities

EU municipalities have different economic growth potentials reflected by their financial and tax performance. From economic and political points of view these differences are based on different relationships of municipalities to state administration, to state budget, to the territory where they are located, traditions and population. Municipalities have different management structures, with different organization and dynamics of functional processes. This proceeding addresses the factors which influence the economic growth or stagnation of municipalities. Comparative studies of economic potential of municipalities imply a number of simplifications with regard to the analysis of financial and tax performance of municipalities. We are comparing incomes of municipalities not taking into account specific features of tax and non-tax incomes based on legal and taxation differences. Such comparison can be carried out only in case of establishment of a certain methodology of incomes categorization. Categorization of incomes is carried out in case of budgets of municipalities located in old and new member States as well. The results show significant differences in performance with regard to municipal budgets. This fact influences the possibilities of establishment of programs of economic and social development which are a pre-requisite of EU fund raising. Despite of well prepared programs and projects some municipalities are not in the position to approach these funds which influences their economic growth.

Key Words: *Growth Potential of Municipalities, Growth Factors, Comparison of Budgets, Program of Economic and Social Development, EU Funds.*

Mestá Európskej únie majú každé nielen svoju vlastnú históriu, ale aj svoju vlastnú súčasnosť. Mestá majú ako Z ekonomického ako aj politického pohľadu majú mestá veľmi rozdielny vzťah k štátnej správe, štátnemu rozpočtu, k územiu kde pôsobia, k tradíciám ako aj k svojim obyvateľom. Mestá majú aj veľmi rozdielne organizačné štruktúry a procesy riadenia.

AK chceme porovnať mestá, aby sme zistili zásadné rozdiely medzi nimi si vyžaduje urobiť viacero zjednodušení. Zjednodušenia je potrebné vykonať aj pri skúmaní finančného potenciálu miest, ktorý sa prejavuje finančnou a daňovou výkonnosťou miest. Ak porovnávame príjmy miest musíme abstrahovať od rôznych špecifik daňových aj nedaňových príjmov, ktoré sú vyvolané daňovými zákonmi jednotlivých krajín. Finančná a daňová výkonnosť miest sa tiež reálne dá skúmať až vtedy, ak si vytvoríme vlastnú metodiku kategorizácie príjmov miest. Samozrejme, takúto metodiku si môžeme vytvoriť až po dôkladnom zoznámení sa s legislatívou a štruktúrou príjmu konkrétnych miest. Porovnávanie musíme vykonať na príkladoch konkrétnych miest pretože legislatíva umožňuje mestám určovať často rôzny druh a výšku svojich príjmov. Na základe tejto metodiky následne preskúmame všetky príjmy miest a to aj vo vzťahu k ich vymedzeniu v zákonoch. Pri skúmaní príjmov je potrebné vylúčiť z hodnotenia príjmov náhodné príjmy, ktoré nepatria k pravidelným príjmom.

Jednotnú kategorizáciu príjmov miest za účelom ich porovnania sme použili na vybrané mestá členských krajín Európskej únie pričom sme porovnávali hodnoty miest ako zo starých, tak aj nových krajín únie. Pri hodnotení príjmov každého mesta sa musí uskutočniť aj analýza administratívnych procesov samosprávy a to podľa dopredu určenej osnovy. Osnova sa zostavuje na základe zberu informácií a analýzy relevantných dokumentov ako sú daňové zákony, nariadenia, štatút mesta, rozpočtová klasifikácia a rozpočet mesta. Dôležité je uskutočniť aj rozhovory s odborníkmi na financie mesta. Podľa vyjadrenia odborníkov je potrebné uskutočniť výsledné zatriedenie príjmov a výdavkov mesta.

Abstrahovanie je potrebné aj z dôvodu, že praktické riadenie procesov v mestách je rozdielne, a aj rozdielne terminologicky vnímané. Preto porovnanie miest je možné vykonať pri určitom abstrahovaní v oblasti rozpočtov, len na strane príjmov. Pre teóriu i prax je porovnávanie stále aktuálnou metódou aj pre hľadanie a zavedenie nových metód, ktoré umožnia priblížiť sa k objektívnemu hodnoteniu skutočností vo financovaní verejnej správy.

Príkladom uvedeného postupu sú aj nasledovné výsledky porovnania finančnej a daňovej výkonnosti vybraných miest, ktoré sú uvedené v tabuľkách č.1 a č.2 ¹:

Tabuľka č.1 - Príjmy miest členských krajín EÚ v tisícoch Euro

Tabuľka č.2 – Finančná a daňová výkonnosť miest

¹ Králik, J.: Samospráva a jej miesto v politickom systéme. FPVaMV, Banská Bystrica 2007

Tab.1 Tabuľka príjmov samospráv miest - po prepočte v tisícoch Euro

Mesto	Počet obyvateľov	Daňové príjmy	Nedaňové príjmy	Bežné príjmy	Vlastné príjmy	Celkové príjmy
Durham	493 500	417 584	577 555	995 139	628 719	998 021
Saint - Etienne	185 000	132 880	126 940	259 820	206 830	259 820
Halberstadt	39 750	33 541	14 751	48 300	48 296	48 296
Graz	251 093	495 702	152 890	648 592	604 380	756 699
Alba	30 083	21 082	25 728	48 565	46 809	48 565
Hradec Králové	95 195	38 142	25 402	63 544	47 692	63 544
Banská Bystrica	81 704	16 577	6 543	23 120	19 200	23 120
Radom	227 944	53 454	76 365	129 819	53 566	136 192
Salgótarján	44 414	14 629	24 575	39 204	26 293	41 106

Tab.2 Tabuľka vypočítanej finančnej a daňovej výkonnosti samospráv miest

Mesto	EUR /obyvateľa	H 2	EUR /obyvateľa	H 4
	H 1		H 3	
Durham	1 274	63	846	42
Sain – Etienne	1 118	77	718	51
Halberstadt	1 215	100	844	69
Graz	2 407	80	1 974	77
Alba	1 556	96	701	43
Hradec Králové	501	75	401	60
Banská Bystrica	235	83	202	72
Radom	235	39	235	41
Salgótarján	592	64	329	37

Prepočet príjmov miest na jednotnú menu Euro bol uskutočnený podľa kurzového listu Slovenskej sporiteľne ku dňu 1.januára 2006. Jednotlivé hodnoty v tabuľkách vyjadrujú nasledovné:

- daňové príjmy, ktoré sa skladajú z podielových dani, miestnych dani a miestnych poplatkov,
- nedaňové príjmy, ktoré sa skladajú z dotácií a transférov, z podnikania s majetkom samosprávy, z poplatkov za služby, administratívnych poplatkov, predaja majetku a ostatných príjmov
- bežné príjmy sú súčtom daňových a nedaňových príjmov a iných príjmov napr. podiely z fondov v ktorých má mesto účasť
- vlastné príjmy rozpočtu, do ktorých vchádzajú výnosy miestnych daní a poplatkov, nedaňové príjmy, výnosy z finančných prostriedkov samosprávy, výnosy z uložených sankcií samosprávou, výnosy z darov a zbierok, podiely na daniach v správe štátu a iné príjmy,
- ukazovateľ H1 - finančná výkonnosť samospráv, ktorý vypovedá o výške zdrojov príjmov samosprávy. Finančná výkonnosť samosprávy sa vypočíta ako podiel príjmov vlastného príjmu samosprávy a počtu obyvateľov a je vyjadrená v Euro na obyvateľa samosprávy. Na jej základe môžeme porovnávať a analyzovať štruktúru príjmov a rozdiely medzi jednotlivými samosprávami

- ukazovateľ H2 - finančná sebestačnosť samosprávy. Vyjadruje v percentách mieru samostatnosti a tým aj mieru stability samosprávy. Vypočíta sa ako podiel vlastných príjmov samosprávy a celkových príjmoch rozpočtu samosprávy,
- ukazovateľ H3 - daňová výkonnosť samosprávy. Vypovedá o výške daňových príjmov samosprávy a môžeme na základe jej porovnávania daňovej analyzovať štruktúru daňových príjmov. Daňová výkonnosť samosprávy sa vypočíta ako podiel daňových príjmov samosprávy, ktorý sa delí počtom obyvateľov a je uvedený v Euro na obyvateľa samosprávy,
- ukazovateľ H4 - daňová sebestačnosť samosprávy. Vypočíta sa ako podiel daňových príjmov samosprávy a bežných príjmov samosprávy. Vyjadruje v percentách podiel daňových príjmov na bežných príjmoch samosprávy a tým aj závislosť samosprávy na daňových príjmoch.

Výsledky porovnania príjmov poukazujú na veľké rozdiely aj vo finančnej výkonnosti rozpočtov miest krajín Európskej únie. Finančná a daňová výkonnosť samospráv v starých členských krajinách EÚ je výrazne vyššia ako v nových členských krajinách. Vzhľadom na menšie výdavky rozpočtov samospráv v nových členských krajinách rozdiely vo finančnej a daňovej sebestačnosti nie sú až také výrazné. Výška finančnej a daňovej výkonnosti samospráv ovplyvňuje aj možnosti tvorby a realizácie programov hospodárskeho a sociálneho rozvoja miest. Takéto a podobné strategické dokumenty sú tiež predpokladom pre získanie prostriedkov zo štrukturálnych fondov EÚ. Ako dokazuje prax: ...mnohé mestá, napriek perfektným programom a predloženým projektom na čerpanie fondov, nedostali žiadne zdroje¹.

Výsledky finančnej výkonnosti miest sú aj odrazom politického konania, ktoré je „priamo úmerné účasti občanov na veciach verejných“². Ak majú občania záujem o verejné financie v svojich mestách, tak aj vlády sú prinútené alokovať väčšie zdroje do príjmov miest. Aj tento záver môžeme vykonať na základe skúmania príjmov miest v starých a nových krajinách EÚ. Určite tento jav spolupôsobí s formami a tradíciami aj demokracie v príslušnej krajine.

Literatúra

- [1] Králik, J.: Samospráva a jej miesto v politickom systéme. FPVaMV. Banská Bystrica 2007
- [2] Králik, J.: Otázniky tvorby programov hospodárskeho a sociálneho rozvoja. Obecné noviny č.16/2007. s. 1.
- [3] Králik, J.: Pozerať vpred ešte neznamená vidieť. In. Verejná správa č.12/2007. s.23
- [4] Klus, M.: Politická kultúra ako determinant realizácie verejnej politiky a organizácie verejnej správy. Reforma verejnej správy na Slovensku. Žilina 2007

¹ Králik, J.: Otázniky tvorby programov hospodárskeho a sociálneho rozvoja. Obecné noviny č.16/2007. s. 1.

² Klus, M.: Politická kultúra ako determinant realizácie verejnej politiky a organizácie verejnej správy. Reforma verejnej správy na Slovensku. Žilina 2007

Region jako znalostní klastr: intelektuální kapitál a výkonnost ve spolupráci triády

Libor Friedel
INOVATIO Consulting s.r.o., Ostrava

a
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky,
Centrum aplikovaného ekonomického výzkumu
E-mail: libor_friedel@volny.cz

Abstrakt

Příspěvek prezentuje koncepční a teoretická východiska autorova výzkumu, který realizuje jako student doktorského studia v kombinované formě. Výzkum je zaměřen na intelektuální kapitál (IK) v rámci dvou regionů v České republice – Zlínského a Moravskoslezského. V těchto regionech bylo založeno a začíná fungovat několik tradičních klastrů (průmyslových, ve smyslu konceptu Michaela Portera (1998, 2000). Proces klastrování však nebyl typickou iniciativou „zdola“, ale je podporován podstatným způsobem penězi EU v rámci Strukturálních fondů. Autor nastoluje předběžnou hypotézu, že zlepšení konkurenčního prostředí regionu, spolupráce „výhra-výhra“, zapojení znalostně intenzivních firem v oblasti služeb, výborné řízení vztahů v tzv. „triádě“ (podniky – univerzity – veřejná správa) a (často) formální inovační strategie nejsou dostatečné. K úspěchu v rozvíjející se znalostní ekonomice potřebují určitou míru měření a reportingu nejen jednotlivé firmy a organizace, ale také klusty a regiony (např. „scoreboard“ klustru nebo regionální „scoreboard“). Takovýto „scoreboard“ by měl zahrnovat vhodná měřítka jak hmotných (vč. finančních) aktiv, tak i nehmotná aktiva (intangibles), včetně intelektuálního kapitálu a jeho součástí – lidský, strukturální a vztahový kapitál. Jinak je zde riziko, že bude promrháno či ztraceno mnoho podnikatelského a politického úsilí. Proto zde existuje prostor pro formulování konceptu konkurenceschopného regionu jako „znalostního klustru“.

Klíčová slova: Intelektuální kapitál, inovace, znalostní ekonomika, regionální rozvoj, klusty.

Abstract: Region as a Knowledge Cluster: Intellectual Capital and Performance in Triple Helix Cooperation

Following paper presents conceptual and theoretical assumptions of the author's part-time doctoral research in progress. Research is focused on intellectual capital (IC) within two regions in the Czech Republic - Zlin and Moravia-Silesia. In those regions several „traditional“ (it means industrial, based on Michael Porter's (1998, 2000) concept) clusters are in the process of establishing or have already started its activities. However the clustering process is not typical bottom-up initiative, it is supported substantially with „EU money“ from Structural Funds. The author argue with his preliminary hypothesis, that to improve competitive position of a region, win-win cooperation, involvement of knowledge-intensive firms, excellent management of relationships within so called Triple Helix model, and (very often) formal innovation strategy is not sufficient. For the success in the emerging knowledge economy not only individual companies but also clusters and regions need a certain level of measurement and reporting (e.g. cluster or regional „scoreboard“). Such scoreboard should include relevant measures of both, tangibles and intangibles (incl. intellectual capital with its human, structural and relational or social part). Otherwise there is a risk that much of policy and entrepreneurial effort is wasted or lost. Thus here is an extent to formulate the concept of competitive regions as „knowledge clusters“.

Key Words: Intellectual Capital, Innovation, Knowledge-Based Economy, Regional Development, Clusters.

1. Úvod

V dnešní době se takřka neustále odborná i laická veřejnost setkává s pojmy „znalostní ekonomika“, „globalizace“, „konkurenceschopnost“, „lidský kapitál“, „inovace“ a mnoha dalšími. Pro někoho může jít o tzv. „buzzwords“ či o součást „evropského newspeaku“, pro jiné mohou tyto termíny být do značné míry samozřejmostí či akceptovanou skutečností, za níž ovšem nevidí konkrétní obsah či vysvětlení, pro další může jít o fenomén hodný zkoumání a zamyšlení. Inspirací k poslednímu uvedenému by měl být tento krátký příspěvek, který zatím sám o sobě není výsledkem výzkumu, ale shrnutím některých východisek a novinek pro doktorskou disertační práci, vedenou formou „design science“ [1], [2], která se týká možnosti budování regionu jako znalostního klastru a řízení a reportování intelektuálního kapitálu na úrovni klastrů a regionů.

Příspěvek navazuje na dílčí příspěvky věnované problematice intelektuálního kapitálu a jeho prvků (strukturální, lidský, vztahový/sociální), znalostních klastrů a výkonnosti, publikovaných autorem v rámci různých domácích i mezinárodních konferencí již dříve - [3], [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10].

2. Klastry

Koncept klastrů není ve světě nový. Vzrůstajícímu zájmu mezi akademiky a politiky (ve světě) se těší zejména v poslední dekádě, kdy se klastry staly téměř axiomem pro většinu lokálních a regionálních rozvojových strategií. Palazuelos [11] poukazuje na to, že „vítězné“ charakteristiky klastrů zahrnují kombinaci ekonomických, geografických, politických a dokonce sociologických a kulturních aspektů, které jsou pro každou geografickou oblast unikátní. Je tedy velmi obtížné, aby klastry vznikaly uměle. Regiony s koncentrací upadajících sektorů, regiony s různorodou průmyslovou základnou nebo pouze regiony s nedostatkem nezbytné ekonomické, sociální a kulturní infrastruktury se mohou setkat s velmi závažnými těžkostmi a velkými náklady, chtějí-li vybudovat úspěšné nové klastry [12].

V ČR se klastry staly „populárními“ zejména díky (dle mého osobního názoru mnohdy kontroverzním a kontraproduktivním) aktivitám agentury CzechInvest¹ a speciálnímu programu „Klastry“ v rámci OPMP na léta 2002-2006. Z prezentace přednesené zástupcem CzechInvestu mj. na workshopech Technologického Centra AV ČR v Praze 20.3.2007 nebo na konferenci Finance a výkonnost firem 26.-27.4.2007 vyplývá, že 67 přijatých žádostí na mapování klastrů bylo schváleno 42 žádostí a založeno 20 klastrů. 18 žádostí vzniklých klastrů pak bylo přijato do programu rozvoje klastrů a bylo schváleno 14 žádostí. Znamená to, že 14 klastrů má šanci fungovat. Na tento výsledek byla využita dotační pomoc (řízená CzechInvestem) ve výši 279,7 mil. Kč².

¹ První byla iniciativa ke vzniku strojírenského klastru v Moravskoslezském kraji v roce 2003 - nyní Moravskoslezský strojírenský klaster.

² Aktuální situace z hlediska „snímku“ v daném okamžiku tedy hovoří o (podpůrných) investicích na startu. Není však jasné, jak bude sledována efektivita činnosti klastrů a na základě jaké výkonnosti. O mapování se pokouší v rámci projektu GA ČR tým doc. Pavelkové z UTB ve Zlíně. Projekt bude ukončen v roce 2008 a jeho cílem je navrhnout postupy pro měření a řízení výkonnosti klastrů. Projekt je ve fázi zpracování dotazníků a návštěv klastrů a s doc. Pavelkovou a dalšími partnery vedeme diskusi o tom, jakým způsobem zhodnotit současný výchozí stav výkonnosti..

V ČR navíc proběhlo ve dvou vlnách školení facilitátorů klastrů, byla zpracována Národní klastrová strategie 2005-2008¹ s řadou „výstižných termínů „průběžně“, ale nikdo neví jak se naplňuje. Rovněž byla zpracována Národní zpráva ke statistické identifikaci klastrů [13]. Ta ukazuje např., že „**míra pochopení Porterova diamantu² konkurenční výhody volenými zástupci a výkonnými pracovníky veřejné správy na národní a regionální úrovni, ani na úrovni jednotlivých firem v produktivních odvětvích není velká**“ (str. 29). Z různých setkání, konferencí a rozhovorů s manažery či zástupci veřejné správy se mi toto zjištění potvrzuje.

Národní zpráva také konstatuje, že (s. 30) „**dochází k zásadnímu posunu – rychlému růstu významu „nemateriálních“ výrobních faktorů**“. Zpráva konstatuje, že pro měření regionální konkurenceschopnosti a meziregionální srovnání lze získat jen malé množství relevantních dat. To poznal jistě každý facilitátor klastrové iniciativy či člověk zodpovědný za přípravu projektu do programu Klastry. V neposlední řadě zpráva rovněž navrhuje (s. 55) pro tento účel určitou sadu kvalitativních faktorů s identifikovanými ukazateli dle Enrighta [14]. Není však jasné, jak se s těmito či dalšími zde uvedenými návrhy bude pracovat. A to je dle mého názoru škoda.

Jak již bylo řečeno, koncept klastrů není nový a jeho geneze se obvykle v literatuře argumentačně odvíjí od práce Alfreda Marshalla „Principy ekonomie“ (1890), který poukazoval na koncentraci specializovaných odvětví v určitých lokalitách. Tak proč tedy neuspěli ekonomičtí geografové, které Porter svým způsobem ignoruje? Martin a Sunley [15] nabízí následující důvody:

- Porter [16], [17], [18], [19] svůj koncept odvíjel od jednoznačného zaměření na „konkurenceschopnost“ (nejen firem, ale i odvětví, národů, regionů), s využitím vábničky „produktivity“ a „inovací“.
- Myšlenky klastrů rozebírá v rámci podnikatelských strategií a ne v obecné a teoretické rovině či s využitím různých novotvarů, používaných v ekonomické geografii.
- Metafora klastrů je velmi obecná, svým způsobem vágní [20]. Není to idea rigorózně vědecky testovaná a vyhodnocená, ale spíše „způsob myšlení“ či jistá šablona a procedura.

S určitou „volností“ začal koncept klastrů prosazovat i CzechInvest. Do hry však posléze vstoupily podmínky a správa programu „Klastry“ a vznik a tvorba klastrových iniciativ se dle mého názoru v mnoha případech staly poplatné snaze „čerpat dotace“ než vytvářet spojení pro posílení regionální konkurenceschopnosti. Tyto aspekty reflektuje např. také Národní inovační politika ČR na léta 2005-2010, a to v opatřeních 18-20:

- Upravit podmínky programu KLASTRY, vyhlášeného v rámci OPMP s cílem **lepší dosažitelnosti** pro zájemce o účast pro rok 2006 a zejména pro roky 2007 – 2013.
- Pro kontrolu a **hodnocení efektů a výsledků** dosažených na základě klastrů jako nástroje regionální inovační politiky vytvořit účinný monitorovací a hodnotící systém.
- Pro výkon klastrových iniciativ jako organizační a řídicí nadstavby nad celými klastry vybrat **přípravit odborníky a manažery**.

¹ Podle této „strategie“ (str.19) byl termín cíle, nazvaného „Měření výkonnosti klastrových iniciativ“ stanoven na 4/2006. Odpovědnost: CzechInvest a MPO.

² Je základem pro posuzování možného vzniku klastrů – pozn. autora

Je zřetelné, že dle výše uvedených „výsledků“ se zatím tato opatření neuskutečnila a i tato opatření se zatím míjí účinkem. Osobně se tedy domnívám, že za určitých podmínek, z nichž některé již nastaly¹ může být promrháno vynaložené úsilí i finanční prostředky původně zaměřené k posilování konkurenceschopnosti regionů a národní ekonomiky.

3. Regionální aspekt

31.5.2007 jsem měl možnost zúčastnit se ve švédském Stockholmu konference „Globální výzvy – Regionální strategie“ k výsledkům Regionální strategické studie, kterou organizovala OECD ve spolupráci s NUTEK – švédskou Agenturou pro ekonomický a regionální růst. Specifickým cílem studie bylo prohloubit porozumění regionálním strategiím a porovnat to, jak regiony reagují na výzvy, týkající se globalizace a změn ve výrobních systémech, a v rámci toho, jaké kroky podnikají k ochraně nebo transformaci svých současných regionálních ekonomických „portfolií“. V úvahu byly brány zejména tři sektory – automobilní, biotechnologický a ICT. Poučení ze závěrů studie může být pro regionální rozhodovatele velmi bohaté a podstatné (i naše republika je členem OECD).

Tab. 1 Souhrn cílů pro regionální politiky dle studie OECD/NUTEK

Regionální zdroj	Cíle
Podpora firem	
Existující specializované firmy	Rozšířit základnu zákazníků Snížit závislost na nadnárodních společnostech, Proniknout na globální trhy
Inovativní malé firmy	Podpořit technickými zařízeními <i>Provázet s rizikovým kapitálem a dalšími financemi</i> <i>Vytvářet sítě mezi malými firmami</i>
Nadnárodní společnosti	Upevnit určité funkce a aktivity prostřednictvím silnějších dodavatelských řetězců a bohatšího regionálního prostředí <i>Podpořit interakci mezi velkými firmami a malými inovačními firmami</i>
Zlepšení regionálního prostředí	
Vícesektorové technologie	Oslabit závislost na jediném odvětví identifikováním technologií, uplatnitelných ve více sektorech nebo technologií, které posílí schopnosti firem Nalézt nové aplikace technologií specifických pro daný sektor
Regionální inovační systém	<i>Propagovat vazby mezi ekonomickými aktéry prostřednictvím</i> společné lokalizace (vědecké parky apod.) <i>Posilovat aplikační dimenzi veřejně podporovaného VaV</i> <i>Podporovat mechanismy otevřených inovací</i>
Ostatní opatření pro atraktivitu regionu	<i>Zajistit infrastrukturu pro vhodné dodávání znalostí a dovedností</i> <i>Omezit odliv mozků a pokusit se získat vzdělané a dovedné lidi</i>

Regionální ekonomiky v zemích OECD [21] se vesměs **odklánějí od výroby směrem ke znalostně intenzivním nevýrobním aktivitám**, což vede ke změnám ekonomického uspořádání (ztráta pracovních míst ve výrobě). Výrobní sektor má stále nadprůměrný ekonomický vliv v ČR (a posiluje se např. v Moravskoslezském kraji, který je z celé ČR nejvíce specializován na výrobu, bohužel ovšem ne v hi-tech oblastech (str. 27).

¹ Např. změny v podmínkách programu Klastry na podzim 2006, nešťastná „volební remíza“ a vlekoucí se problémy se schvalováním Národního strategického referenčního rámce (opozdění rozjezdu operačních programů 2007-2013) a „kotrmelce“ v agentuře CzechInvest a její spolupráce s MPO apod.

Proces deindustrializace je doprovázen přechodem ke znalostně intenzivním službám, často úzce vztaženým k dominující výrobě. Studie proto navrhuje následující sadu cílů v oblasti regionálních politik (Tab. 1 výše).

Výše uvedená (tučným písmem zvýrazněná) doporučení jsou spojena s vytvářením sítí či klastrů a mají v sobě obsažen i „znalostní aspekt“

4. Znalostní klastr(ování)

Některým principům znalostního klastru jsem se věnoval již v jiných vystoupeních. Literatura i obvyklé „aplikace“ a klastrové iniciativy nejčastěji pracují s průmyslovými klastry, založenými na výrobě fyzických produktů. Národní zpráva ke statistické identifikaci klastrů rozlišuje klastry v tradičních či nových odvětvích a staví se svým způsobem skepticky ke klastrům ve oblasti služeb, které ovšem hlouběji nezkoumá. Myslím však, že není důvod na jedné straně hovořit o odklonu od průmyslové ekonomiky směrem k ekonomice založené na znalostech a opomenout znalostní klastrování (nebo je pouze ztotožnit s regionálním inovačním systémem). Formica [22] nastiňuje trendy, které odlišují průmyslový klastr od klastru znalostního (Tab. 2):

Tab. 2 Trendy v průmyslových a znalostních klastrech

Průmyslový klastr (PK)	Znalostní klastr (ZK)
Za hodnotná považuje hmotná aktiva	Za hodnotná považuje nehmotná aktiva
Obchoduje s fyzickými produkty	Obchoduje s myšlenkami a znalostně založenými produkty a službami
Optimalizační strategie: řešení problémů	<i>Inovační strategie: hledání příležitostí</i>
Ekonomické plánování a výhledy	Perspektivní budoucí trhy, odpovědnost vůči potřebám a vzhledu
Soukromé vlastnictví a kontrola	Sdílené vlastnictví a „co-opetition“ (kombinace spolupráce a konkurence)
Znalosti filtrované prostřednictvím jednotlivých expertů	Znalosti filtrované prostřednictvím „poolu“ znalostí
Za hodnotné považuje technologie	Za hodnotné považuje lidi

Konference „Knowledge clusters and Entrepreneurship in regional economic development“, která se uskutečnila v Minneapolis v září 2004 pod záštitou Humphreyova Institutu pro veřejné záležitosti při University of Minnesota, definovala znalostní klastr jako **inovativní skupinu firem se vzájemnými vztahy, která chce získat konkurenční výhodu prostřednictvím budování a přenášení znalostí mezi lokálními aktéry a institucemi**. Co je také důležité poznamenat je, že znalostní klastry se podobně jako podnikatelství obecně rozvíjí kolem tvořivě orientovaných lidí. Ve znalostní ekonomice se tak faktorem odlišení z hlediska lidí i místa stává talent. Talentovaní lidé mají tendenci „klastrovat se“ sami o sobě. To zpětně stimuluje podnikatelství, a to společně s rozvojem inovativních myšlenek v tvůrčím prostředí. Tyto myšlenky znalostního klastrování se pak odráží např. v konceptu podnikatelské univerzity.

Evropská komise v publikaci „Regional Clusters in Europe“¹ uvádí hierarchii tří konceptů od regionálního klastru až po regionální inovační systém (Tab. 3).

¹European Commission (2002): Regional Clusters in Europe, Observatory of European SMEs, No.3, Luxembourg, ISBN 92-894-3560-7

Tab. 3 Hierarchie inovačního systému

Koncept	Definice a odlišnosti
Regionální klastr	Koncentrace vzájemně závislých firem v rámci stejných nebo příbuzných sektorů v malé geografické oblasti
Regionální inovační síť	Více organizovaná spolupráce (dohoda) mezi firmami, povzbuzovaná důvěrou, standardy a konvencemi, která aktivně povzbuzuje inovační aktivity firem
Regionální inovační systém	<i>Spolupráce také mezi firmami a různými organizacemi za účelem rozvoje znalostí a jejich rozšiřování</i>

Munnich [23] pro znalostní klastr doplňuje Porterův „diamant“ lokální konkurenční výhody (jako základu „klasického“ klastru) ještě o **další dva faktory**, které zajišťují dynamiku regionální ekonomiky:

- **Historii** – historickou základnu znalostí o odvětví nebo technologii, která umožnila vyrůst současným zdrojům konkurenční výhody.
- **Institute** – formální a neformální instituce, které se kolem klastru rozvíjejí a podporují vytváření, rozšiřování/pronikání a import znalostí.

5. Intelektuální kapitál

Zástupci triády (Triple Helix) v České republice, tedy universit, veřejná sféra i podnikatelská obec vesměs vidí velké možnosti a příležitosti, které by mohlo přinést (dnes již velmi zpožděné) čerpání pomoci z různých fondů EU (cca. 750 mld. Kč. do konce roku 2013). Do téhož roku směřuje i cíl Strategie hospodářského růstu ČR – dosáhnou průměrné úrovně EU v HDP na obyvatele. My doháníme EU a EU dohání USA. Jak úspěšně? Na jaře 2007 zveřejněná studie Eurochambers (za rok 2006), tzv. „Time Distance Study“ ukazuje realitu:

- USA dosáhly současné úrovně EU v HDP/obyv. v roce 1985 (tedy zaostáváme o 21 let) – Od roku 2003 se tato mezera dokonce zvětšila!!!
- EU-25 je v současné úrovni zaměstnanosti a v úrovni investic do VaV tam, kde byly USA v roce 1978 (před 28 lety)
- Úroveň produktivity (měřeno formou HDP na zaměstnance dosahuje v EU-25 úrovně USA z roku 1989 (tedy před 17 lety).

Tato realita jistě vyvolává řadu otázek mezi zástupci všech tří „vláken“, které by v ideálním případě měly tvořit zdravou „trojitou šroubovici“ (Triple Helix). Jeden z důvodů možná poodkrývá ve své studii i Dosi, Llerena, Labini [24]. Jde o tzv. „Evropský paradox“. **Země EU hrají vůdčí globální roli špičkových vědeckých výsledků, ale zaostávají ve schopnosti přeměnit tuto silnou stránku v inovace, generující bohatství.** V mluvě inovací – EU se nedaří tzv. komercializovat výsledky vědeckého výzkumu.

Tyto výzvy, které se často pojí s nemateriálními aspekty si kromě komunity, zabývající se intelektuálním kapitálem začala uvědomovat i Evropská unie. EU sama iniciovala např. projekt RICARDIS, jehož výsledná zpráva byla skupinou expertů publikována v červnu 2006. Z této zprávy vyplývají např. následující závěry:

1. Ustanovit „European Adoption Task Force“, která by byla katalyzátorem rozvoje reportování a měření IK, zejména ve výzkumně zaměřených MSP a fungovala by jako platforma pro učení. To by předpokládalo:
 - o Vybudovat větší důvěru k tématu IK
 - o Zlepšit způsobilosti pro reporting IK

o Propagovat využití reportingu IK

- 2. Vypracovat praktický návod k reportingu IK pro výzkumně zaměřené MSP, banky, investory a informační střediska**
- 3. Používat reporting IK jako důležité kritérium pro veřejnou podporu**
- 4. Aplikovat reporting IK jako nástroj ve vládních agenturách (tedy i na regionální úrovni)**
- 5. Zahájit další výzkum např. ohledně dynamiky IK, IK na úrovni národů, regionů či měst a dalších vytvářejících se komunit (vč. klastrů)**
- 6. Ustanovit mezinárodní standardizační komisi a vybudovat konsensus z hlediska taxonomie, indikátorů apod.**
- 7. Povzbudit banky k rozvoji nových forem financování výzkumně založených MSP**

6. Závěr

O jednotlivých zde probíraných aspektech jsem již referoval na různých fórech, včetně bohatých odkazů na zahraniční literaturu, která je v uvedené problematice velmi bohatá. Jako facilitátor klastrů, konzultant a poradce, který pracuje s komerční i veřejnou sférou i jako člen týmu Centra aplikovaného výzkumu při Fakultě managementu a ekonomiky na Univerzitě Tomáše Bati jsem ve styku s představiteli všech uvedených oblastí, zejména v Moravskoslezském kraji a Zlínském kraji. Sleduji naděje i nedohodu, nevraživost i očekávání, efektivní aktivity a promrhané úsilí. I zde uvedených pár zdrojů mi ukazuje, že existují předpoklady, které toto (přinejmenším) mohou pomoci změnit. Praktická změna je i náplní akčního výzkumu či výzkumu vedeného formou tzv. „design science“ (viz. úvod). Odražení se mj. od zde uvedených předpokladů a dalšího průzkumu literatury a reálné práce se zainteresovanými by měly od září 2007 začít přinášet praktická doporučení a závěry, které budou vtělovány do celkové studie a snahy utvářet předpoklady pro adopci koncepce regionu jako znalostního klastru, kde jsou nejen vnímány, ale i měřeny aspekty spojené s intelektuálním kapitálem a nehmotnými aktivy.

Literatura

- [1] van AKEN, J. E. Management Research Based on the Paradigm of the Design Science: the Quest for Tested and Grounded Technological Rules. *Journal of Management Studies*, March 2004, vol. 41, no. 2, s. 219-249.
- [2] van AKEN, J. E. Management Research as a Design Science: Articulating the Research Products of Mode 2 Knowledge Production in Management. *British Journal of Management*, March 2005, vol. 16, no. 1, s. 19-36.
- [3] FRIEDEL, L. Importance of Knowledge Management as a Strategic Issue for Czech Organizations. Dizertační práce MBA studia, Sheffield Hallam University, květen 2000. K dispozici v knihovně Masarykova Ústavu vyšších studií při ČVUT v Praze, Horská 3, Praha 2.
- [4] FRIEDEL, L. Měření a reporting intelektuálního kapitálu (nejen) v klastrech – synergie a udržitelnost v řízení znalostí. CD-ROM (sborník) mezinárodní konference Hledání nové Evropy, 4.-5.5.2006. Praha: Dům techniky Ostrava.
- [5] FRIEDEL, L. 9. světový kongres o intelektuálním kapitálu a inovacích. *Jakost pro život*, březen 2007, roč. 8, č. 1, s. 5-9.
- [6] FRIEDEL, L. Měření a reporting intelektuálního kapitálu (nejen) v klastrech – synergie a udržitelnost v řízení znalostí. CD-ROM (sborník) konference Hledání nové Evropy, 4.-5.5.2006. Praha: Dům techniky Ostrava.

- [7] FRIEDEL, L. Intelektuální kapitál v kontextu regionů, klastrů a inovací. Sborník mezinárodní konference Jakost 2007, 20.-21.3.2007, s.F-10 – F-16. Ostrava: Dům techniky Ostrava.
- [8] FRIEDEL, L. Intelektuální kapitál a výkonnost podniku: příležitost pro firmy, klastry i region. CD-ROM (sborník) mezinárodní konference Finance a výkonnost firem ve vědě, výuce a praxi, 26.-27.4.2007, s. 61 (abstrakt). Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky.
- [9] FRIEDEL, L. Social Innovation Capital, Clusters and an Importance of Intellectual Capital for Innovation. CD-ROM (sborník) mezinárodní konference Competitiveness Through Excellence – Challenge for Europe, 22.-23.5.2007. Praha: European Organization for Quality a Česká společnost pro jakost.
- [10] FRIEDEL, L. Social Capital, Innovation and Clusters: Intellectual Capital Research Opportunity in the Czech Republic. CD-ROM (sborník) mezinárodní konference International Forum on Knowledge Asstes Dynamics, 22.-23.6.2007. Matera, Italy: University of Basilicata..
- [11] PALAZUELOS, M. Clusters: Myth or Realistic Ambition for Policy-makers. Local Economy, May 2005, vol. 20, no. 2, s. 131-140.
- [12] BARKLEY, D.L., HENRY, M.S. Advantages and disadvantages of targeting industry clusters. REDRL Research Report, 1.9.2001. Regional Economic Development Research Laboratory. Clemson, South Carolina: Clemson University.
- [13] BERMAN GROUP Statistická identifikace klastrů: Národní zpráva. 2006 [online] <<http://www.czechinvest.org/data/files/narodni-zprava-206.pdf>> (cit. 8.1.2007).
- [14] ENRIGHT, M.J. The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies toward Regional Clustering. Příspěvek prezentovaný na Workshop on the Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development, University of Strathclyde, Glasgow, Scotland, May 15-16, 1998.
- [15] MATRIN, R., SUNLEY, P. Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea? Journal of Economic Geography, January 2003, vol. 3, no. 1, s. 5-36.
- [16] PORTER, M.E. (1996) Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy, International Regional Science Review, 1996, vol. 19, no. 1, s. 85-94.
- [17] PORTER, M.E. Location, Clusters and the 'New' Microeconomics of Competition, Business Economics, 1998, vol. 33, no. 1, s. 7-17.
- [18] PORTER, M.E. Clusters and the New Economics of Competitiveness, Harvard Business Review, Nov./Dec. 1998, vol. 76, no. 6, s. 77-90.
- [19] PORTER, M.E. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in the Global Economy, Economic Development Quarterly, 2000, vol. 14, no. 1, s. 15-31.
- [20] PERRY, M. Clusters Last Stand. Planning Practice & Research, May 1999, vol. 14, no. 2, s. 149-152.
- [21] OECD/NUTEK. OECD Reviews of Regional Innovation - Globalisation and Regional Economies. (Interim version for Global Challenges/Regional Strategies conference, Stockholm, 31.5-1.6.2007), OECD Publishing, 2007.
- [22] FORMICA, P. Industry and Knowledge Clusters: Principles, Practices, Policy. 1st ed. Tartu: Tartu University Press, 2003.
- [23] MUNNICH, L.W. Knowledge Clusters as a Means of Promoting Regional Economical Development. [online] 2004. [cit. 2006-11-08]. Dostupné z: <http://www.hhh.umn.edu/img/assets/9140/knowledge_clusters_final_report.pdf>
- [24] DOSI, G., LLERANA, P., LABINI, M.S. The relationships between science, technologies and their industrial exploitation: An illustration through the myths and realities of the so-called 'European Paradox'. Research Policy, December 2006, vol. 35, no. 10, s. 1450-1464.

Přínos osobní kvality manažera pro strategické řízení v regionech

Aleš Horčíčka

Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní

Ústav ekonomiky a managementu

E-mail: ales.horcicka@centrum.cz

Abstrakt

Příspěvek se zabývá problematikou personálního zajištění strategického řízení regionů. Cílem strategického řízení v podmínkách regionu je usilovat o co nejkvalitnější uspokojování zájmů a potřeb občanů ve spravovaných lokalitách, a to formou spolupráce všech začleněných samosprávných subjektů. Spolupráce se odbyvá na principu rovnocenné participace všech partnerů v regionálních i mikroregionálních uskupeních. Smyslem kooperace přitom musí být užitečnost řešení pro všechny aktéry regionálního rozvoje.

Hlavní myšlenkou tohoto příspěvku je zdůraznit význam osobní kvality pro efektivní řízení v regionech. Osobní kvalita je totiž základem všech dalších typů kvality a dotýká se každého: manažerů, oddělení, celých institucí veřejné správy. Článek se zároveň zabývá srovnáním jednotlivých úrovní tohoto typu kvality s cílem přispět k přiblížení se ideální úrovni ze stávající úrovně výkonu manažera i institucí veřejné správy, neboť lidé na celém světě si stále více uvědomují potřebu rozvoje kvality výrobků i služeb ve všech oblastech. Z textu vyplývá charakteristika (silné stránky, perspektivní příležitosti, ale i slabé stránky a hrozby), osobní kvality manažera, která významně ovlivňuje strategické řízení a které je tedy třeba věnovat odpovídající pozornost.

Klíčová slova: *Osobní kvalita, strategické řízení, region, manažer, systém jakosti, veřejná správa, instituce veřejné správy, efektivita.*

Abstract: Manager's Personal Quality Contribution to Strategic Management in Regions

The article deals with staffing for regional strategic management. The aim of strategic management activities in a regional background is to be successful in achieving objectives in the form of meeting citizen interests and needs in the managed localities. On that ground, cooperation of all included municipal subjects is necessary. Their cooperation is based on the equal participation principle. The main benefit has to be in the field of utility for all participants (regional and microregional clusters) in the process of regional development.

The keynote of the article is to underline the importance of personal quality for effective management in regions. Personal quality makes a headstone in the quality management system and it covers not only managers and departments, but also bodies as a whole. The article is also engaged in comparison among different levels of personal quality aimed to approximate an actual level of manager's performance to an ideal, because of increasing needs for product and service quality in all branches all over the world. The characteristics of a manager (his personal quality divided into strengths, potential opportunities, but also weaknesses and threats), influencing strategic management significantly, starts from the text. It is also necessary to give our attention to it.

Key Words: *Personal Quality, Strategic Management, Region, Manager, Quality System, Public Administration, Public Administration Bodies, Effectiveness.*

1. Úvod – co je to kvalita

V poslední době se stalo “moderním” hovořit o kvalitě na všech úrovních. Kvalita je však mnohoznačný pojem a používá se mnoha různými způsoby v mnoha různých významech.

“Vysoká kvalita” versus “Nízká kvalita” nejsou objektivní pojmy. Mohou totiž popsat něco značně konkrétního i něco více emocionálního. Není možné popsat pojem kvalita jasně a objektivně, aniž by nebyla posouzena celá řada faktorů jakéhokoliv výkonu:

- Stejná kvalita může být posuzována různě lidmi s různými zkušenostmi, vzděláním, věkem či zázemím.
- Lidé posuzují kvalitu výrobku nebo služeb podle svých potřeb v dané situaci.
- Lidé mají odlišné normy kvality.
- Kvalita, kterou lidé očekávají od jiných lidí, závisí na tom, kdo ti druzí lidé jsou.
- Kvalita očekávaná od druhých není vždy totožná s kvalitou očekávanou od sebe.
- Kvalita závisí na hodnotiteli, používaných kritériích, požadavcích a očekáváních.

Rozhodující pro vnímání kvality v dané situaci je proto převážně subjektivní hodnocení hodnotitele; obecně platí, že “dobrá” kvalita překonává naše očekávání, zatímco “špatná” naše nároky neuspokojuje.

2. Strategické řízení v regionech

Řešení rozvoje území (rozumějme správné řešení) klade velkou společenskou zodpovědnost na řešitele. Takové řešení totiž musí vycházet ze základního imperativu, tj. řešení musí zabezpečit „trvale udržitelný rozvoj“.

V každém případě je řešení regionálního rozvoje tvůrčí činností. Odlišnosti socioekonomického prostředí jednotlivých regionů i v ČR neumožňuje princip „opisování postupu řešení“ mezi regiony.

Smyslem regionálních uskupení je širší podpora aktivit měst a obcí při zajišťování co nejkvalitnějších služeb pro občany. Účinnost řízení je závislá zejména na schopnosti jejich představitelů stanovit takové krátkodobé a dlouhodobější cíle – a vypracovávat takové projekty a programy – které co nejdříve odrážejí místní podmínky a jež reagují na konkrétní potřeby a požadavky občanů se zaměřením na rychlou reakci, efektivitu této reakce, jakož i nové problémy a měnící se podmínky v regionech. K tomu, aby region mohl dlouhodobě uskutečňovat vyhlášené cíle, je nezbytné využívat zásad účinného řízení. Cílem řízení v podmínkách regionů je především formou spolupráce všech začleněných měst a obcí usilovat o co nejkvalitnější uspokojování zájmů občanů v daných lokalitách. Z cílů je kladen důraz na soustavné naslouchání přáním a požadavkům občanů (analýza potřeb občanů), které představuje jednu z významných základů pro určování jakýchkoli dlouhodobějších cílů, systematickou analýzu potřeb regionu, zajišťování finančních a dalších materiálních zdrojů pro jeho potřeby a pro poskytování co nejkvalitnějších služeb. Řízení na úrovni regionů vyžaduje nejen výborné manažerské dovednosti, ale i hluboké znalosti specifík územní samosprávy a způsobů jejího řízení.

3. Osobní kvalita manažera

Také v případě strategického řízení na úrovni regionu lze hovořit o tzv. osobní kvalitě (manažera), která rozšiřuje dosavadní chápání kvality (dříve zahrnovalo výhradně technické aspekty produktů a služeb) o kvalitu lidského aspektu a jejich výkonu, čímž se stává základem všech dalších typů kvality.

Profese manažera je všeobecně považována za jednu z nejobtížnějších. Jeho základním úkolem je totiž vést skupiny lidí a dosahovat s nimi – pokud možno každodenně – uskutečňování cílů. Profese manažera, včetně manažera ve veřejné správě, podílejícího se na strategickém řízení území, je v každém případě interdisciplinární, neboť dobrý manažer si musí průběžně osvojovat veškeré důležité prvky své profese – a žádný z nich nemůže dlouhodoběji zanedbávat. Všeobecně proto platí, že opravdu dobrý manažer nemůže být ani vědcem, ani umělcem. Oblast řízení je sférou, v níž se uplatňuje a prověřuje celá osobnost vedoucího. Akcentují se především jeho znalosti, zkušenosti, vztah k lidem, kulturnost, vůle, talent, elán, zdraví (včetně psychofyzické kondice).

Základními prvky v řízení jsou:

- cíle,
- lidé,
- organizace,
- informace,
- kondice,
- čas.

Z hlediska cílů musí vedoucí pracovník v kterékoli profesi neustále žít ve dvojím světě: reálném a ideálním, k němuž se chce přibližovat, což předpokládá důkladnou analýzu reality a vytváření náročného ideálního obrazu možné budoucnosti v závislosti na inovačních schopnostech manažera.

Pracovní cíle každý vedoucí uskutečňuje prostřednictvím pracovníků, které řídí. Jeho postup ovšem může být efektivní pouze tehdy, jestliže manažer – a jeho nadřízení – mají promyšlenou koncepci činnosti a v případě, že provádějí účinnou personální politiku. Nároky na dobrého manažera jsou dosti vysoké (stanovení a objasnění cílů, motivace, hodnocení, ...), avšak obecně platí velmi důležitá zásada, že ten, kdo neumí delegovat kompetence, neumí ani řídit – a tím ani nemůže být dobrým manažerem.

Řízení je procesem rozdělování celkových cílů do dílčích cílů, tj. konkrétních úkolů, které se musí správně zadat jejich nositelům. Výsledek je zaměřen k výsledkům celého pracovního kolektivu. Organizace z nestrukturované množiny lidí, věcí, prostředků, informací, zájmů a činností vytváří organismus mnohonásobně výkonnější. Důležitými prvky organizace jsou: stabilita, stereotypnost, závaznost.

Jedním z předpokladů úspěšného řízení je vždy systematický přístup k co nejkvalitnějším informacím. Prioritní význam mají informace týkající se silných stránek, slabých stránek, příležitostí a hrozeb. Na základě výše uvedených druhů informací se provádí tzv. SWOT analýza, pomocí níž lze objektivně stanovovat možnosti, meze a podmínky dalšího vývoje. Správný manažer musí neustále provádět selekci redundantních informací.

4. Vnímání osobní kvality

Osobní kvalita je základem všech ostatních kvalit⁷. Vysoké osobní normy jednotlivců mají pro oddělení, podnik, organizaci nebo instituci největší přínos.

Na základě osobní kvality:

- se zvyšuje respekt pracovníka u ostatních lidí,
- zvyšují se jeho možnosti dostat tvůrčí práci,
- zvyšují se jeho vyhlídky na povýšení,
- dělá méně chyb a nemusí dělat věci vícekrát,
- ostatní lidé po něm nemusí kontrolovat práci,
- pracovník zvládne více,
- není kritizován lidmi,
- posiluje si sebedůvěru,
- zvyšuje se kvalita jeho života.

Osobní kvalita ovlivňuje sebedůvěru. Množství sebedůvěry je přitom ovlivněno tím, jak je každý jedinec spokojen se svým jednáním.

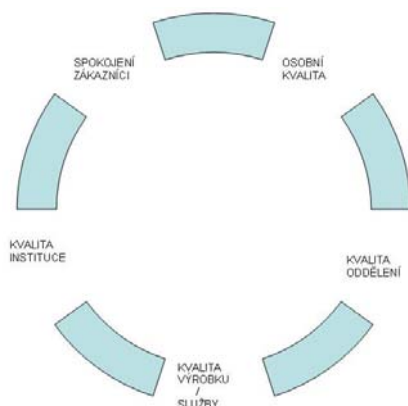
Pocit spokojenosti, efektivnost i vlastní rozvoj osobnosti jsou z velké části určovány postoji k životu: jak se člověk dívá na sebe, na lidi kolem sebe a na různé aspekty života. Můžeme rozlišit např. postoj pozitivní/negativní, angažovaný/neangažovaný, atd.

5. Význam osobní kvality

Budoucnost společnosti nebo organizace závisí na tom, zda může vyhovět požadavkům vnějšího světa. Musí vyrábět a dodávat zboží nebo poskytovat služby, které uspokojí požadavky a očekávání zákazníků a uživatelů. Přitom je obtížné představit si firmu či instituci, která tyto požadavky plní, aniž by byla tvořena lidmi vysoké osobní kvality.

Nejlepším místem, kde začít s rozvojem kvality v organizaci, je osobní výkonnost a postoj ke kvalitě. Osobní kvalita uvolňuje řetězovou reakci zlepšování kvality a posiluje proces rozvoje kvality, jak znázorňuje obr. 1 “Pozitivní kruh rozvoje kvality“ na následující straně.

Obr.1: Pozitivní kruh rozvoje kvality



Zdroj: [7].

Pocit hrdosti na úspěchy instituce vytváří celkový pocit blahobytu pro celou společnost a povzbuzuje rozvoj tvůrčího prostředí, kolektivního ducha a vyšší úroveň osobní kvality.

6. Posuzování osobní kvality

Ve všech oblastech lidské činnosti mohou existovat a někdy také existují značné rozdíly mezi tím, co by osoba dělat mohla, a co ve skutečnosti dělá. Její výkonnost může široce kolísat v různých situacích a podle jejího pracovního stylu.

Pro rozvoj osobní kvality je nezbytné pochopit, že osobní kvalita začíná u vlastních norem kvality každého jednotlivce.

Při posuzování osobní kvality se pracuje se dvěma typy norem osobní kvality⁷:

- A-úroveň = skutečná (aktuální) úroveň výkonu,
- I-úroveň = ideální úroveň výkonu.

A-úroveň je vyjádřením toho, co skutečně děláte v současné situaci. I-úroveň je vyjádřením nejintimnějších přání osoby, očekávání a požadavků týkajících se jeho/její výkonnosti. Osoba je skutečně spokojena se svým úsilím, když se A-úroveň blíží I-úrovni.

Rozdíl mezi I-úrovní a A-úrovní indikuje, o kolik si jednotlivec ještě může vylepšit svou osobní kvalitu.

7. Závěr

Osobní kvalita (její A-úroveň) jednotlivce (manažera) není konstantní, může se trvale měnit v čase i podle konkrétní situace, neboť člověk je nepřetržitě vystaven měnícím se vlivům faktorů, které mohou zvýšit nebo naopak snížit jeho výkon.

Jaké faktory to mohou být?

- znalost cílů a plánů (zejména strategických),
- znalost fyzického prostředí regionu,
- zkušenosti a dovednosti, praxe,
- sebeúcta,
- stupeň uznání za odváděnou práci (v instituci i mimo ni),
- předchozí úspěchy (neúspěchy),
- psychologické faktory (respekt, důvěra, tolerance, ...),
- povaha úkolu,
- limity časové i územní,
- úroveň spolupracovníků.

Rozhodující je vždy přístup lidí, jejich pracovní nasazení, poctivý přístup ke každému svěřenému úkolu. Právě na těchto hodnotách lze totiž vystavět vizitku kvality celé instituce, což platí i pro instituce, které se zabývají strategickým řízením v regionech.

Literatura

- [1] ČERNOUŠEK, M. Pružné myšlení pro úspěšné manažery. Praha: IŘP, 2000.
- [2] ČERNOUŠEK, M., ZÍTKO, M. Intuitivní a obrazné myšlení pro úspěšné manažery. Praha: IŘP, 2000.
- [3] HORČIČKA, A. Osobní kvalita – základní předpoklad efektivního fungování institucí veřejné správy. In Sborník z konference Veřejná správa 2006. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2006.
- [4] HORČIČKA, A. Strategické řízení v regionech. In Sborník z konference Aktuální otázky rozvoje regionů. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2007.
- [5] JOYCE, P. Strategic Management for the Public Services. Buckingham: Open University Press, 1999.
- [6] LACINA, K. Vybrané kapitoly ze soudobého řízení měst a obcí. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2002.
- [7] MØLLER, C. a kol. Osobní kvalita – základ všech dalších kvalit. Esbjerg: TMI A/S, 2001.
- [8] POLEDNOVÁ, Z. Efektivní přístupy k hodnocení manažerů a ostatních pracovníků. Praha: ESPRIT, 2001.
- [9] SCHNEIDER, J. Regionální rozvoj. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, 2006.

Přístupy k řešení regionálních disparit ve venkovských oblastech

Magdalena Hrabánková
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta
E-mail: hrabanko@ef.jcu.cz

Abstrakt

Do požadavku trvale udržitelného rozvoje se promítá celé spektrum sociálních, ekonomických, ekologických a dalších souvisejících opatření a aktivit, jejichž cílem je udržení kvality života společnosti, jejích základních civilizačních hodnot. Je zcela jednoznačné, že potřebujeme trvale udržitelný venkov s konkurenceschopným zemědělstvím, a to v souvislosti se zachováním kulturní krajiny, obnovování biodiverzity, s podporou veřejných statků pro potřeby industriálně orientované společnosti. Pro tento účel je základním předpokladem rozvoj politiky ve prospěch venkova.

Programové období Evropské unie na léta 2007-2013 je orientováno na podporu udržitelného rozvoje venkova. V České republice je pro venkovské oblasti charakteristická rozdílná úroveň vybavenosti, rozsahu služeb, infrastruktury, dopravní obslužnosti a dostupnosti zaměstnání. Příspěvek se zabývá zajištěním podmínek pro zkvalitnění sociálně ekonomických funkcí venkova a zvýšení kvality života obyvatel venkova v souladu s požadavky na ochranu životního prostředí a údržby krajiny v kulturním stavu. Vybraná zlepšující opatření jsou zařazena do Programu rozvoje venkova na období 2007-2013 a mohou čerpat prostředky z Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova (EAFRD); další opatření budou vázána na Evropský fond regionálního rozvoje a Fond soudržnosti. V souvislosti s řešením výzkumného záměru MSM607665806 bude možné uvést i vztah těchto opatření k rozvojové strategii pro venkov.

Klíčová slova: Udržitelný rozvoj venkova, rozdílná úroveň venkovských oblastí, sociálně ekonomické funkce venkova, fondy EU.

Abstract: The Approaches to the Solution of Regional Disparities in Rural Areas

The program period of the European Union for the years 2007-2013 is concentrated on the support of the sustainable growth of the country. The different level of the facilities, range of services, infrastructure, transport service and work availability is characteristic for rural areas in the Czech Republic. The paper is concerned with the provision of the conditions for the upgrading of social and economic functions of the country and the improvement of living quality for the rural dwellers, in accordance with the demands on environment protection and landscape maintenance in cultural condition. The selected improving measures are put on the Programme of rural development for the period 2007-2013 and may utilize the means from the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD); the next measures will be bound to the European Research and Development Fund (ERDF) and Cohesion Fund. It will be possible – in connection with the solution of the research object MSM607665806 – to present the relation of these measures to development strategy for the country.

Key Words: Sustainable Development of the Country, Different Level of Rural Areas, Social and Economic Functions of the Countryside, Funds of EU.

1. Úvod

Do požadavku trvale udržitelného rozvoje se promítá celé spektrum sociálních, ekonomických, ekologických a dalších souvisejících opatření a aktivit, jejichž cílem je udržení kvality života společnosti, jejích základních civilizačních hodnot. Je zcela jednoznačné, že potřebujeme trvale udržitelný venkov s konkurenceschopným zemědělstvím, a to v souvislosti se zachováním kulturní krajiny, obnovování biodiverzity, s podporou veřejných statků pro potřeby industriálně orientované společnosti. Pro tento účel je základním předpokladem rozvoj politiky ve prospěch venkova. Z přípravy na období 2007 – 2013 je zřejmé, že právě udržitelný rozvoj venkovských regionů bude jedním z nosných směrů EU, které se orientují na podpory pro rozvoj venkova a vytváření prostoru pro jeho udržitelný rozvoj.

Základním strategickým rámcem pro udržitelný rozvoj venkova je pro EU stejně jako pro Českou republiku „Strategie udržitelného rozvoje ČR“, která spolu se „Strategií hospodářského růstu ČR“ a „Strategií regionálního rozvoje“ tvoří východiska pro formulování základních požadavků k realizaci udržitelného rozvoje.

2. Materiál a metody

Z analýz venkovského prostředí ČR vyplývá, že tyto oblasti mají i přes existující disparity dostatečný potenciál, nejen ke zlepšení života na venkově, ale pro zlepšení kvality života celé společnosti poskytováním zdravého životního prostředí, kulturní krajiny, dostatečným stupněm sociální integrace a bezpečnosti. Řádný rozvoj těchto předností se stane východiskem jejich hospodářské prosperity. Platby z veřejných prostředků na ochranu přírodních zdrojů a rozvoje venkova jsou úměrné a pochopitelné v kontextu zájmu celé společnosti na těchto hodnotách. Z toho vyplývá potřeba vázat přijímání projektů na komunální marketingové strategie a iniciovat jejich vývoj. Je samozřejmé, že rozvoj venkova prostřednictvím přijatých opatření musí být v souladu se sociální a hospodářskou realitou a se zásadami celospolečenského vývoje. Významným nástrojem pro řešení regionálních disparit jsou strukturální fondy EU.

Pro období 2007 – 2013 byla u fondů EU provedena změna, a to u strukturálních fondů, mezi které nyní patří pouze dva fondy, a to: Evropský fond regionálního rozvoje a Evropský sociální fond, oba věcně zaměřené jako v uplynulém období 2000-2006.

Dále je možné čerpat prostředky z Kohezního fondu, neboli z Fondu soudržnosti, orientovaného na masivní projekty pro budování infrastruktury a pro péči a ochranu životního prostředí.

Zásadní změna nastala u fondů určených pro oblast zemědělství. Pro nové období budou k dispozici tyto fondy: Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova, Evropský rybářský fond a Evropský garanční fond jako zůstatek Evropského zemědělského garančního a orientačního fondu k ošetření některých opatření Společné zemědělské politiky.

Nastávající období je charakterizováno výrazným příklonem k politice rozvoje venkova, který odráží přípravu na využití Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova (EAFRD). Tento fond bude podporovat rozvoj venkova v rámci první prioritní osy zaměřené na zvyšování konkurenceschopnosti sektoru zemědělství a lesnictví a posílení podnikání cestou restrukturalizace a inovace. Prioritou osy 2 je obhospodařování území prostřednictvím

agroenvironmentálních programů, které zahrnuje zejména trvale udržitelné využívání zemědělské půdy, obhospodařování lesních pozemků, ochranu systémů s vysokou přírodní hodnotou a kompenzační platby v méně příznivých oblastech, které vyrovnávají rozdíly vzniklé nepříznivými přírodními podmínkami. V této ose je podporován management ochrany životního prostředí a krajiny. Prioritní osa 3 je zaměřena na diverzifikaci venkovské ekonomiky a kvalitu života na venkově. Prioritní osa 4 se orientuje na využití programu Leader, tj. na místní rozvojovou strategii, který se dotýká průřezově všech předchozích os.

Pro využití programu Leader v rámci osy 4 Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova je důležité, aby se angažovaly Místní akční skupiny (MAS) z jednotlivých mikroregionů.

Program rozvoje venkova vázaný na EAFRD má za cíl zlepšit konkurenceschopnost zemědělství, podpořit podmínky pro úspěšný rozvoj managementu ochrany životního prostředí a venkova a s předstihem prohloubit diversifikační procesy v podnicích hospodařících na venkově a vytvářet důchodové alternativy ve prospěch venkovského obyvatelstva za účelem snížení příjmových disparit. Argumentem ve prospěch tohoto strategického záměru je nezbytnost zformovat prozíravou strategii a nosné programy integrovaného a trvale udržitelného rozvoje venkova.

3. Výsledky

Šancí pro venkov je využít těch opatření, která umožní s využitím podpor z fondů EU jeho udržitelný rozvoj, a to zejména:

- **zakládání podniků a jejich rozvoj:** tato podpora má pro rozvoj venkova mimořádný význam, jeho prostřednictvím lze zajistit kvalitní trh pracovních sil, zastavit únik kvalifikovaných ekonomických aktivních obyvatel z venkovských, zejména problémových oblastí. Jedním z požadavků pro založení podniku by měla být analýza potřeb v dané lokalitě a přehled počtu podnikatelů a vydaných živnostenských oprávnění. V této souvislosti by měla být připravena komunální marketingová strategie pro danou lokalitu a zkoordinováno zakládání podniků i se záměry Ministerstva průmyslu a obchodu, které podporuje řadou programů malé a střední podnikání. Je zřejmé, že splnění cílů tohoto opatření přispěje k decentralizaci podnikatelských aktivit a napomůže rychlejšímu rozvoji obcí. Je však nutné diferencovat projekty podle sociálně ekonomického prostředí, na kterém závisí úspěch podnikání,
- **rozvoj cestovního ruchu** je významné opatření, které může svým dynamickým charakterem výrazně přispět k rozvoji venkova. Je to především příležitost pro rozvoj strukturálně postižených regionů, regionů s vysokým podílem LFA a nízkou hustotou obyvatel, které obvykle vynikají atraktivitou přírodních podmínek. Rozvoj cestovního ruchu umožňuje široký prostor pro partnerství a diverzifikaci činností na venkově, zejména v oblasti služeb. Opatření by mělo blíže specifikovat vhodné regiony, kterými by v souladu se zákonem č. 248/99 o podpoře regionálního rozvoje, měly být mj. především regiony se soustředěnou podporou státu, mezi které patří i venkovské regiony. Rozvoj cestovního ruchu by tak zvýšil i jejich konkurenceschopnost, protože ekonomika cestovního ruchu by mohla nahradit tradiční aktivity venkovského prostoru. Aby bylo možné dostatečně využít potenciál venkovského cestovního ruchu (pěší turistiku, cyklistiku, hiopoturistiku, ekoturistiku a další), bude nutné provést jeho průmět do komunální politiky tak, aby se cestovní ruch ve venkovském prostoru při jeho realizaci výrazně lišil od městského.

- **rozvoj služeb pro obyvatelstvo venkova a hospodaření na venkově.** Jde o opatření, která by se prostřednictvím navazujících projektů měla vyrovnat s obtížnou situací, která je na venkově charakterizována absencí technické a občanské vybavenosti. Je nutné rozlišit podporu prvořadých potřeb občanského vybavení podmiňujících plnohodnotný život v obci (školka, pošta, zdravotní středisko, obchod, úřadovna Policie ČR apod.) a potřeb, které tvoří určitou nadstavbu pro kulturní, rekreační a sportovní využití, tzv. vybavenost obce (kino, hřiště aj.) Základním předpokladem pro existenci obce, resp. sídla je technická a dopravní infrastruktura. U tohoto opatření je zapotřebí rozlišit, co lze požadovat v rámci jiných fondů EU, především z Evropského fondu regionálního rozvoje a Evropského sociálního fondu.
- **diverzifikace činností nezemědělského charakteru.** Diverzifikace činností na venkově se orientuje na posílení lokálních rozvojových iniciativ a mobilizuje obyvatele venkovských obcí k zajištění alternativních příjmů. Vyplývá ze situace, že především místní občanské společenství na venkově by mělo být schopno zajistit infrastrukturu a služby, které pro svou životní úroveň potřebuje. Rozšíření činností nezemědělského charakteru je určitým řešením, i když rozhodujícím motivem bude velikost souhrnných příjmů zemědělských rodin, které však ovlivňuje nízká cena práce v odvětví zemědělství a jejich disparita vůči ostatním odvětvím národního hospodářství, v průměru je tato disparita zemědělství na cca 70% vůči průměru (NH), vůči průmyslu je na 72,2%.
- **ochrana a rozvoj dědictví venkova.** Půjde o udržení podoby českého venkova v komplexním pojetí jeho kulturně historických a přírodních hodnot.
- **informace a komunikační zajištění.** Poptávka zemědělských i dalších podniků působících na venkově po kvalifikovaných pracovních silách je velmi obtížně uspokojována. Nové informační technologie umožňují vyrovnat handicap venkovského prostoru spočívající ve vzdálenosti mezi místy vzdělání, informačních center a pracovním trhem. Moderním způsobem přenosu informací je telematika, která by ke zvýšení kvalifikace měla přispět, podobně jako využití internetu apod. Tato oblast vzdělávání a využití telekomunikačních prostředků se bez veřejné podpory neobejde. Je třeba si uvědomit, že výhledově by výstavba výkonné moderní sítě měla být zásadně celoplošná. Na úseku vzdělávání by měly být vyvíjeny doplňkové, státem uznané vzdělávací programy pro decentralizované formy vzdělávání na venkově.

Na uvedená opatření je možné využít prostředky i z ostatních operačních programů.

4. Diskuse

Uskutečňování strukturálních procesů na venkově hraje významnou roli. Jejich prostřednictvím by měl být zformován rámec pro trvalý rozvoj venkovských oblastí a zajištěna integrace zemědělství se širším ekonomickým a sociálním prostředím venkovských oblastí. Vize, jež tyto procesy provází, je spojena s uskutečňováním modelu evropského zemědělství, který je postaven na integrovaném rozvoji venkova prostřednictvím multifunkčního a konkurenceschopného zemědělství. Strukturální procesy v zemědělství jsou provázány s přírodními podmínkami, ze kterých vychází uplatnění rozdílných podílů mimoprodukčních a produkčních funkcí ve vazbě na míru intenzity výroby v různých výrobních oblastech.

Z hlediska zajištění budoucnosti venkovských oblastí a vytvoření příznivých sociálních podmínek jejich obyvatel jsou přijatelné pouze ty strukturální procesy, které nesníží životní úroveň na venkově. Ve skutečnosti to znamená využít objem podpor, který může EU na tyto procesy poskytnout a počítat s jejich doplněním z národních zdrojů.

Lze jednoznačně konstatovat, že uznávání a preferování takových hodnot, jakými jsou čisté životní prostředí, udržitelná životní úroveň na venkově, zdravé potraviny, biodiverzita a kultura krajiny, kulturní dědictví a další pozitiva pro společnost se stále více stávají měřítkem vzdělanosti a kulturní úrovně národa.

I když některé výsledky společných jednání České republiky s Evropskou unií lze označit jako určitý kompromis, ve skutečnosti to bylo často přizpůsobení se vnějším podmínkám. Legislativním normám a také nejistotám, které změny v oblasti zemědělství a rozvoje venkova provázely.

Naopak, na počátku nového období 2007-2013 se situace zlepšila, protože postupně dochází k vyřazení nekonkurenceschopných a neperspektivních podniků, které prohlubovaly strukturální problémy. Podařilo se vytvořit dostatečný finanční i věcný prostor pro absorpci možnosti čerpání prostředků ze strukturálních fondů. Pro období 2007 – 2013 je pro Českou republiku stanoven strop příjmů na strukturální a kohezní politiku na 3,43% HDP. Znamená to, že pro Českou republiku je podle předvstupního rozpočtu vymezen pro toto období objem prostředků ve výši 23,7 mld. EUR. Česká republika by měla kromě toho obdržet dotace ve výši 6,3 mld. EUR, ze kterých tři pětiny jsou určeny na přímé platby farmářům a dvě pětiny na rozvoj venkova.

Využití těchto prostředků se neobejde bez lidí, kteří po odborné, organizační i finanční stránce dokonale zvládnou zásady spolupráce se strukturami zabývajícími se administrativním a implementačním procesem spojeným s realizací jednotlivých opatření. Jde jak o české orgány, řídící, monitorovací, hodnotící a kontrolní, tak i o kvalifikovanou spolupráci s experty Evropské unie.

Tento záměr je nutné v celém rozsahu promítnout do vzdělávacího procesu. I k jeho realizaci je možné využít prostředky ze strukturálních fondů, jak je to v současné době realizováno prostřednictvím operačního programu „Lidské zdroje“.

Nová evropská ekonomika se vyznačuje důrazem na lokální a regionální dimenzi společných strategických cílů, kdy právě venkovské regiony představují dostatečnou prostorovou základnu inovací. Z tohoto důvodu nový program EU vázaný na Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova bude mj. podporovat:

- opatření k diverzifikaci venkovské ekonomiky, tj.
- diverzifikaci směrem k nezemědělským činnostem,
- podporu zakládání a rozvoje malých a středních podniků za účelem posílení ekonomických struktur a podnikání na venkově,
- podporu turistického ruchu,
- ochranu zvyšování hodnoty a péči o přírodní dědictví jako příspěvek k trvale udržitelnému rozvoji,
- opatření ke zlepšení kvality života na venkově, tj.
- základní nezbytné služby pro obyvatelstvo venkova,
- obnovu a rozvoj vesnice, ochranu a zvyšování hodnoty kulturního dědictví venkova,

- opatření profesního vzdělávání pro ekonomické subjekty k získávání nové kvalifikace a oživení na venkově.

Na příští období je pro Program rozvoje venkova počítáno s rozdělením finančních prostředků do 4 os v poměru: 22,39/1:55,01/2:16,93/3:5,00/4

Cíle EU v oblasti rozvoje venkova a zemědělství by mohly být na české podmínky poměrně snadno a racionálně aplikovatelné. Jejich realizace však naráží a dlouhodobě bude narážet na některé problémy, které se projevují i na sledovaném území, například:

5. Závěr

V souvislosti s výzvami k trvalému udržitelnému rozvoji venkova je nutno brát v úvahu, že s uskutečňováním strukturálních a rozvojových aktivit na venkově souvisejí opatření týkající se rozvoje lidských zdrojů. Znamená to do komplexu podmínek udržitelného rozvoje zahrnout péči a ochranu obyvatel venkova, jeho „trvalou udržitelnost“. Bez rovných šancí obyvatel ve venkovském prostoru by nebylo možné realizovat změny způsobené hospodářskou a sociální restrukturalizací, rozvojem znalostní ekonomiky a demografickým vývojem. Jedná se především o posílení lidských zdrojů, aby se zvýšil potenciál zaměstnanosti, produktivita práce a růst kvalifikovaných kapacit, přizpůsobivost pracovních sil a podniků a přístupy na trh práce.

Literatura

- [1] Sborník příspěvků z mezinárodní konference „Venkov je náš svět. Countryside – Our World“, pořádané v Českém Krumlově ve dnech 1.- 3.3.2006. Česká zemědělská univerzita v Praze. Vydání první. ISBN 80-213-1539-3.
- [2] HRABÁNKOVÁ, M., BOHÁČKOVÁ, I. Strukturální podpory v rámci politiky soudržnosti v období 2000-2013“. UZPI, Praha, 2005, 49s. ISBN 80-7271-159-8.
- [3] Program rozvoje venkova České republiky na období 2007 – 2013. MZe ČR, Praha 2006. 150s.
- [4] SVATOŠOVÁ, L., BOHÁČKOVÁ, I., HRABÁNKOVÁ, M. Regionální rozvoj z pozice strukturální politiky“. Zemědělská fakulta JU České Budějovice, 2005. ISBN 80-7040-749-2.

K problematice příjmů obcí hospodářsky slabé oblasti Podralsko

Helena Jáčová

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra Financí a účetnictví

E-mail: helena.jacovatul.cz

Abstrakt

Problematika rozvoje regionů v ČR se začíná dostávat do popředí zájmů jak občanů, politiků, tak i odborníků. Tento zájem souvisí se zvěšujícími se disparitami mezi jednotlivými regiony, což je způsobeno celou řadou faktorů, např. rozdílné přírodní podmínky, rozdílná úroveň vzdělanosti apod. Tyto různé podmínky pak vedou k tomu, že některé regiony lze označit jako hospodářsky slabé oblasti (regiony), tzn. že na základě vybraných ukazatelů hospodářského a sociálního rozvoje vykazují podstatně nižší úroveň rozvoje, než je průměrná úroveň v ČR. K vymezení HSO Ministerstvo pro místní rozvoj používá metodiku, podle které v Libereckém kraji spadá do HSO, pouze oblast bývalého vojenského újezdu Ralsko. Pracovníci Krajského úřadu Libereckého kraje vypracovali vlastní metodiku, pro vymezení HSO na základě šesti ukazatelů, podle které bylo v Libereckém kraji vymezeno šest HSO: Podralsko, Hrádecko Chrastavko, Frýdlantsko, Cvikovsko, Západní Českolipsko a Centrální Semilsko. Hospodářská fakulta TUL získala projekt č. WD-30-07-1 pod názvem „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“. Jedním z cílů výše uvedeného projektu je identifikovat klíčové faktory charakterizující problematiku vývoje regionu a na tomto základě nově vymezit HSO za ČR.

Klíčová slova: *Hospodářsky slabá oblast, daňové příjmy, příjem na jednoho obyvatele, disparita, dotace, princip solidarity, rozpočty obcí.*

Abstract: Income Issues of Communities in Economically Depressed Areas Podralsko

Issues of the region development in the Czech Republic is becoming the limelight not only for citizens, and politicians, but also for professionals. This interest is connected with increasing disparities among regions, which is caused by a lot of factors, e.g. different natural conditions, different level of education etc. The different conditions result in determination of some regions as economically depressed areas, it means that on the basis of selected indicators of economic and social development such areas show substantially lower level of development than the average level in the Czech Republic. For the specification of the economically depressed areas the Ministry for local development uses the certain methodology according to which the only area of former military territory Ralsko is considered as the economically depressed region. The employees of the regional government in the Liberec region have worked out their own methodology for the specification of economically depressed areas on the basis of six indicators. According to them six economically depressed areas were specified in the Liberec region: Podralsko, Hrádecko Chrastavko, Frýdlantsko, Cvikovsko, Západní Českolipsko and Centrální Semilsko. The Faculty of Economics has been working on the project # WD-30-07-1 called “Innovative Approach for Disparities Solution at a Regional Level”. One of the aims of the mentioned project is to identify key factors describing questionable development of the region and to specify in a new way economically depressed areas in the Czech Republic.

Key Words: *Economically Depressed Area, Tax Incomes, Income per Capita, Disparity, Subsidy, Solidarity Principle, Budgets of Small Towns.*

1 Úvod

Jedním z důležitých úkolů, který bude muset naše společnost v 21. století řešit je sladění ekonomických a sociálních potřeb společnosti. Z hlediska sociálně-ekonomické úrovně jednotlivých regionů tvoří území České republiky jednotlý celek. Jednotlivé regiony mají rozdílné přírodní podmínky, rozdílné vybavení infrastrukturou, rozdílnou kvalitu lidských zdrojů apod. Tyto různé podmínky vedou k tomu, že některé regiony lze označit jako hospodářsky slabé oblasti. Cílem regionální politiky je tyto rozdíly mezi regiony částečně vyrovnávat, zejména v případech, kdy mikroregiony nejsou schopny své problémy řešit pomocí vlastních sil

K vymezení hospodářsky slabé oblasti Ministerstvo pro místní rozvoj používá metodiku, podle které v Libereckém kraji spadá do hospodářsky slabých regionů pouze oblast bývalého vojenského újezdu Ralsko, přestože některé obce Libereckého kraje vykazují vysokou míru nezaměstnanosti, nízkou daňovou výtěžnost, nízký stupeň vzdělanosti obyvatelstva apod. Tato skutečnost vedla k tomu, že pracovníci Krajského úřadu Libereckého kraje vypracovali vlastní metodiku, pro vymezení hospodářsky slabé oblasti. Tato metodika byla použita při tvorbě dlouhodobého dokumentu – Strategie rozvoje Libereckého kraje, kde byly vymezeny hospodářsky slabé a ohrožené oblasti na základě následujících šesti ukazatelů:

- míra nezaměstnanosti - k 31.12. 2001 větší než 10%,
- intenzita podnikatelských aktiv – počet podnikatelských subjektů na 1 000 obyvatel menší než 170 podnikatelských subjektů,
- daňová výtěžnost – daňové příjmy obcí na 1 obyvatele nižší než 4 000Kč,
- hustota zalidnění – menší než 50 obyvatel na km²,
- podíl ekonomicky aktivních obyvatel zaměstnaných ve službách,
- podíl obyvatelstva bez maturity.

V Libereckém kraji na základě výše uvedených indikátorů bylo vymezeno šest hospodářsky slabých oblastí: Podralsko, Hrádecko Chrastavko, Frýdlantsko, Cvikovsko, Západní Českolipsko a Centrální Semilsko.

Hospodářská fakulta TUL získala projekt č. WD-30-07-1 pod názvem „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“. Jedním z cílů výše uvedeného projektu je identifikovat klíčové faktory, charakterizující problematický vývoj regionu a na tomto základě nově vymezit hospodářsky slabé oblasti v rámci České republiky. Vypracovat za každou hospodářsky slabou oblast studii, která bude charakterizovat současnou situaci v jednotlivých HSO podle zvolených indikátorů, které jsou rozčleněny do tří pilířů: ekonomika, společnost, prostředí. Studie bude obsahovat textovou a datovou část. Textová část bude obsahovat jak část analytickou tak i návrhovou. Analytická část bude charakterizovat HSO podle výše uvedených indikátorů. Návrhová část bude sloužit k formulaci návrhových opatření pro prioritní oblasti, které budou na základě SWOT analýzy za jednotlivé HSO stanoveny. Studie bude obsahovat i datovou část, která bude sloužit ke zdokumentování a dokreslení veškerých ukazatelů, včetně primárních zdrojů, které byly použity pro výpočty uvedené v textové části.

2 Cíl a metodika

Hlavní pozornost byla věnována analýze jednotlivých druhů příjmů a jejich vývoji za jednotlivé obce nacházející se v hospodářsky slabé oblasti Podralsko. Údaje pro analýzu byly poskytnuty Krajským úřadem Libereckého kraje - Odborem hospodářského a regionálního

rozvoje, zpracované poradenskou firmou Res Perita Consulting. Data byla poskytnuta za období 2000 – 2004, vyjadřovala skutečnost, a také za toto období byla data analyzována. Při zpracovávání dat byly použity běžné statistické metody. Pro realizaci kvantitativního výzkumu byla použita data primárního charakteru, tj. bilance příjmů a výdajů za jednotlivé obce hospodářsky slabé oblasti. Získaná data byla přepočtena na jednoho obyvatele dané obce a pozornost byla především věnována daňovým a nedaňovým příjmům. Pro analýzu byla použita komparativní metoda, která patří k velmi často používaným, jelikož srovnání lze provést jak v čase, tak i v prostoru. Dalším cílem příspěvku je poukázat na rozdíly ve fiskální situaci malých obcí a velkých měst.

Jednotlivé druhy příjmů byly analyzovány následovně:

- a) jednotlivé druhy příjmů po obcích za HSO Podralsko z hlediska jejich výše a struktury,
- b) jednotlivé druhy příjmů po obcích za sledované HSO přepočtené na jednoho obyvatele,
- c) vývoj jednotlivých druhů příjmů za sledované období vyjádřený řetězovými indexy.

3 Charakteristika obcí

Obec je Ústavou a zákonem o obcích definována jako základní jednotka (článek) územní samosprávy a důležitým subjektem regionálního rozvoje. Z historického hlediska základem společnosti je obec, sdružující občany, kteří mají na jejím území bydliště. Obec je samostatným právním a ekonomickým subjektem, který vlastní majetek a hospodář s ním, má vlastní finanční prostředky a sestavuje svůj vlastní rozpočet. Ústava stanoví, že obce jsou veřejnoprávními korporacemi, které mohou mít svůj vlastní majetek a které hospodář podle vlastního rozpočtu. Zákon o obcích stanoví, že obce pečují o všestranný rozvoj svého území a o potřeby svých občanů, při plnění svých úkolů chrání též veřejný zájem. Příjmy obcí jsou uvedeny v zákoně č. 243/2000 Sb., o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům.

Každá obec plní na základě zákona o obcích úkoly, které vyplývají z její samostatné či přenesené působnosti. Aby obec úkoly mohla splnit, vyžaduje to finanční zajištění obce.

S rostoucím požadavkem na zvyšování míry soběstačnosti municipálních rozpočtů je žádoucí, aby zdroje byly tvořeny příjmy, které jsou:

- dostatečně výnosné, aby se zvýšila ekonomická soběstačnost municipalit;
- předem plánovatelné, protože s nahodilými příjmy lze obtížně počítat, přestože v konečném důsledku zlepšují skutečné plnění municipálního rozpočtu;
- administrativně málo náročné, aby náklady na správu a výběr daní byly co možná minimální;
- závislé na aktivitě municipality, tedy takové, které může municipalita svou činností ovlivnit.

Za sledovanou HSO Podralsko byly sledovány daňové příjmy, nedaňové příjmy, kapitálové příjmy a přijaté dotace. Daňové příjmy představují pro každou obec jeden z nejvýznamnějších zdrojů příjmů a tím do značné míry ovlivňují rozpočty obcí. Daňové příjmy jsou tvořeny z následujících položek: daně z příjmů právnických a fyzických osob, daň z přidané hodnoty (ze zboží a služeb), majetkové daně, místní a správní poplatky, poplatky za znečištění a využívání životního prostředí.

Nedaňové příjmy tvoří druhou velkou skupinu běžných příjmů municipálních rozpočtů. Nedaňové příjmy jsou tvořeny těmito položkami: příjmy z municipálního majetku (příjmy z pronájmu majetku apod.), příjmy z vlastní činnosti, uživatelské poplatky (poplatky ze psů, poplatky za užívání veřejného prostranství apod.), správní municipální poplatky za úkony, přijaté úroky, transfery od jiných subjektů (např. dary).

Další položku příjmů municipálních rozpočtů tvoří tzv. kapitálové příjmy. Tyto příjmy jsou tvořeny: z vlastních příjmů (z prodeje majetku a z prodeje podílů), emisí cenných papírů (dluhopisů).

K dalším významným zdrojům, které municipality získávají jsou peněžní transfery – dotace. Tyto dotace jsou: kapitálové (investičně účelové), poskytované na vymezené okruhy potřeb, a to na stavby zlepšující životní prostředí, stavby veřejné spotřeby – školy nebo budovy pro sociální a zdravotní péči apod.; specifické účelové dotace (neinvestiční), např. k údržbě kulturních památek apod.; dotace ze stáních fondů – jedná se o přísně účelové dotace; další druhy dotací.

4 Hospodářsky slabá oblast Podralsko

Hospodářsky slabá oblast Podralsko byla stanovena jako pilotní pro posouzení indikátorů, které byly použity Ministerstvem pro místní rozvoj a Krajským úřadem Libereckého kraje pro vymezení HSO. Mezi indikátory je stanovena i oblast zahrnující příjmy a výdaje jednotlivých obcí. Tento příspěvek se zabývá pouze vývojem jednotlivých druhů příjmů v HSO Podralsko za období 2001 až 2004, velikostí jednotlivých druhů příjmů po obcích v roce 2004 a velikostí jednotlivých druhů příjmů na jednoho obyvatele v roce 2004.

Hospodářsky slabá oblast Podralsko se skládá ze 14 obcí: Bezděz, Bohatice, Brniště, Cetenov, Dubnice, Hlavice, Mimoň, Noviny pod Ralskem, Pertoltice pod Ralskem, Ralsko, Stráž pod Ralskem, Velký Valtimov, Všelibice a Zákupy. HSO Podralsko zasahuje do dvou okresů: Česká Lípa a Liberec. Ekonomický rozvoj HSO je do určité míry ovlivněn tím, že na jeho území byl uzavřený vojenský prostor, který zapříčinil nejen špatnou dopravní dostupnost, ale zároveň v současné době jsou i na tomto území velké ekologické zátěže. Na území obcí k 31.12.2004 žilo v HSO Podralsko 18 582 obyvatel. Firmy, které se na území HSO nacházejí jsou tvořeny především drobnými podnikateli (představují skoro 90% všech podnikatelských subjektů). Většina drobných podnikatelů jsou fyzické osoby bez zápisu do obchodního rejstříku. V této oblasti jsou evidovány pouze dvě firmy se zahraniční účastí (firma VEST-IZOL a.s. v Zákupích, kde 100% akcionářem je firma STANKIEWITCH GmbH, Německo a firma FALCON MIMON a.s., kde cca 10% akcionářem je firma Falcon Products, Inc. USA).

HSO Podralsko vykazuje málo pracovních příležitostí a míra nezaměstnanosti k 30.9.2004 činila 6,69 %. Vzdělanostní struktura dané oblasti ukazuje, že velké zastoupení v těchto obcích mají obyvatelé se základním nebo neukončeným vzděláním, což představuje 30% obyvatel. Úplného středního odborného vzdělání dosáhlo 2 953 obyvatel, tj. 20% a vyšší odborné a vysokoškolské vzdělání má méně než 5% obyvatel.

Tab. 1 Přehled jednotlivých druhů příjmů v tis. Kč po obcích za rok 2004

Obec	Daňové příjmy v tis. Kč	Nedaňové příjmy v tis. Kč	Kapitálové příjmy v tis. Kč	Přijaté dotace v tis. Kč	Příjmy celkem v tis. Kč
Bezděz	1 874	315	809	775	3 773
Bohatice	807	111	46	50	1 014
Brniště	9 803	2 065	148	3 822	15 838
Cetenov	775	128	64	196	1 163
Dubnice	3 535	507	13	2 898	6 953
Hlavice	1 466	167	0	3 251	4 884
Mimoň	41 459	20 375	2 559	302 272	366 665
Noviny pod Ralskem	2 395	832	87	928	4 242
Pertoltice pod Ralskem	2 466	54	6	160	2 686
Ralsko	18 501	74 742	837	21 013	115 093
Stráž pod Ralskem	30 092	7 022	3 967	106 232	147 313
Velký Valtimov	1 100	132	25	121	1 378
Všelibice	3 721	718	66	189	4 694
Zákupy	20 391	2 818	516	74 383	98 108
Celkem	138 385	109 986	9 143	516 290	773 804

Zdroj: Krajský úřad Liberec – Res Perita Consulting, Propočty: vlastní

Tab.2 Průměrné příjmy a průměrný celkový příjem na jednoho obyvatele po obcích v Kč za rok 2004

Obec	Počet obyvatel	Daňové příjmy na jednoho obyvatele	Nedaňové příjmy na jednoho obyvatele	Kapitálové příjmy na jednoho obyvatele	Dotace na jednoho obyvatele	Celkové příjmy na jednoho obyvatele
Bezděz	268	6 993	1 175	3 019	2 892	14 078
Bohatice	155	5 206	716	296	323	6 542
Brniště	1 332	7 360	1 550	111	2 869	11 890
Cetenov	111	6 982	1 153	577	1 766	10 477
Dubnice	523	6 759	969	25	5 541	13 294
Hlavice	229	6 402	729	0	14 197	21 328
Mimoň	6 737	6 154	3 024	380	44 867	54 426
Noviny pod Ralskem	248	9 657	3 355	350	3 742	17 105
Pertoltice pod Ralskem	297	8 303	182	20	539	9 044
Ralsko	1 386	13 348	53 926	604	15 161	83 040
Stráž pod Ralskem	4 028	7 471	1 742	985	26 373	36 572
Velký Valtimov	174	5 063	759	144	695	7 920
Všelibice	501	7 427	1 433	132	377	9 369
Zákupy	2 593	7 864	1 087	199	28 686	37 836
Celkem	18 582					
Ø za Podralsko		7 447	5 919	492	27 785	41 643

Zdroj: Krajský úřad Liberec – Res Perita Consulting, Propočty: vlastní

V absolutních částkách dosahují nejvyšších daňových příjmů tři obce (viz. Tab. 1), které patří k nejlidnatějším, jedná se o obce Mimoň, Stráž pod Ralskem a Zákupy. K posouzení daňových příjmů byla vypočítána daňová výtěžnost na jednoho obyvatele za rok 2004, kdy k tomuto datu byly k dispozici údaje o počtu obyvatel. Přehled daňových příjmů na jednoho obyvatele je uveden v Tab.2. Průměrná daňová výtěžnost na jednoho obyvatele za rok 2004 za HSO Podralsko činí 7 447,-- Kč. Nejvyšší daňovou výtěžnost na jednoho obyvatele vykazují v roce 2004 obec Ralsko, a to ve výši 13 348,-- Kč a druhou obcí s nejvyšší daňovou

výtěžností je obec Noviny pod Ralskem s výtěžností 9 657,-- Kč. Obě tyto obce vykazují vyšší daňový příjem na jednoho obyvatele než je průměr za HSO. Ostatní obce se nacházejí pod průměrným daňovým příjmem na jednoho obyvatele a nejnižší průměrná daňová výtěžnost je v obcích Bohatice - 5 206,-- Kč a Velký Valtinov, kde činí 5 063,-- Kč na obyvatele. Ostatní obce nacházející se v HSO Podralsko vykazují skoro shodnou daňovou výtěžnost na jednoho obyvatele.

Největší část nedaňových příjmů v jednotlivých obcích tvoří příjmy z vlastní činnosti a příjmy z pronájmů. Přehled nedaňových příjmů, který je v jednotlivých obcích velmi rozdílný je za HSO Podralsko uveden v Tab. 1. V absolutních částkách nejvyšší nedaňové příjmy vykazují dvě obce Mimoň a Ralsko. Pro vyšší vypovídací schopnost jsou nedaňové příjmy přepočteny na jednoho obyvatele, které uvádí Tab. 2. V roce 2004 činily průměrné nedaňové příjmy na jednoho obyvatele za hospodářsky slabou oblast Podralsko 5 919,-- Kč. Nejvyšší nedaňový příjem na jednoho obyvatele, a to devětkrát vyšší než je průměrný nedaňový příjem za celé HSO vykazuje obec Ralsko ve výši 53 926,-- Kč. Ostatní obce nacházející se v HSO Podralsko nedosahují průměrné výše nedaňových příjmů na jednoho obyvatele. Nejnižší nedaňové příjmy, dalo by se říci, skoro zanedbatelné vykazují obce Pertoltice pod Ralskem ve výši 182,--Kč, Bohatice ve výši 716,--Kč a Velký Valtimov ve výši 759,-- Kč.

Přehled kapitálových příjmů je uveden v tabulce 1, ze které vyplývá, že mezi jednotlivými obcemi jsou velké rozdíly. Rozdílné hodnoty lze vysvětlit samotným charakterem těchto příjmů, které jsou z největší části tvořeny prodejem obecního majetku. Pokud obec prodá svůj majetek, v krátkém časovém horizontu si zvýší kapitálový příjem, ale v dlouhodobém horizontu se bude muset bez těchto příjmů obejít, neboť tak ztrácí možnost budoucích příjmů z pronájmů. Průměrný kapitálový příjem na jednoho obyvatele za HSO Podralsko v roce 2004 činí 492,-- Kč (po obcích uvedeno v Tab. 2).

Přehled o výši dotací v jednotlivých obcích uvádí tabulka 1. Z uvedené tabulky je zřejmé, že výše dotací v jednotlivých obcích je různě vysoká. Nejvyšší dotace v absolutních částkách vykazují obce Mimoň, Ralsko, Stráž pod Ralskem a Zákupy. Z lokality těchto obcí vyplývá, že se jedná o obce, které se nacházely v bývalém vojenském prostoru, který je značně zdevastován a proto je nutná obnova tohoto prostoru. Dále tyto čtyři obce představují nejlidnatější obce. Pokud dotace přepočteme na jednoho obyvatele (viz Tab. 2), vykazuje hospodářsky slabá oblast Podralsko v roce 2004 dotace ve výši 27 785,-- Kč. Nejvyšší dotaci na jednoho obyvatele vykazuje obec Mimoň 44 867,-- Kč a obec Zákupy 28 686,-- Kč. Minimální dotace vykazují obce Pertoltice pod Ralskem 539,-- Kč a Bohatice 323,-- Kč.

Z tabulky 3 na další straně je patrné, že běžné a celkové příjmy v letech 2001 až 2004 nepatrně stoupaly. Nejvyšší položku příjmů, okolo dvou třetin, tvoří dotace. Druhou významnou položkou příjmů jsou daňové příjmy. Malou část příjmů tvoří kapitálové příjmy.

Z analýzy vyplývá, že obce disponují dvěma hlavními druhy příjmů, kterými jsou daňové příjmy a dotace. Za sledované období daňové příjmy představovaly skoro nezměněný podíl z celkových příjmů a tempo jejich růstu je velmi nízké. Na druhé straně je nutné vnímat vývoj daňových příjmů v souvislosti s vývojem výdajů obcí. Struktura a vývoj u druhého nejvýznamnějšího příjmu, tedy u dotací je obdobný jako u daňových příjmů. Podíl dotací z celkových příjmů je v jednotlivých letech obdobný a vývoj v čase též nezaznamenává změny. V dotacích obcí převládají dotace účelové, což nepřispívá k finanční samostatnosti obcí. Tento vývojový trend neumožňuje dané oblasti významnější rozvoj.

Tab. 3 Přehled jednotlivých druhů příjmů v absolutním a relativním vyjádření za HSO Podralsko v letech 2001 až 2004 (v tis. Kč)

Druh příjmů	2001		2002			2003			2004		
	Kč	%	Kč	%	i_i/i_{i-1}	Kč	%	i_i/i_{i-1}	Kč	%	i_i/i_{i-1}
Daňové příjmy	111 134	14,3	138 852	17,8	1,25	134 736	17,3	0,97	138 385	17,9	1,03
Nedaňové příjmy	120 797	15,6	100 328	12,9	0,83	92 570	12,0	0,92	109 986	14,2	1,09
Přijaté dotace	515 374	66,3	513 456	65,7	0,99	536 165	69,0	1,04	516 290	66,7	0,96
Běžné příjmy	747 305	96,2	752 636	96,4	1,01	763 471	98,3	1,01	764 661	98,8	1,002
Kapitálové příjmy	29 529	3,8	28 494	3,6	0,96	13 524	1,7	0,47	9 143	1,2	0,68
Příjmy celkem	776 834	100	781 130	100	1,00	776 995	100	0,99	773 804	100	0,99

Zdroj: Krajským úřadem Libereckého kraje - Odbor hospodářského a regionálního rozvoje + vlastní zpracování

Pozn: i_j - příjem v jednotlivých letech

5 Zhodnocení a závěr

U jednotlivých příjmových položek je zřejmá elementární a logická závislost na populační velikosti obce. Velikost daňových příjmů je závislá na počtu obyvatel a na rozpočtovém určení výnosů a daní. Struktura příjmů jednotlivých obcí ukazuje, že obce disponují dvěma hlavními druhy příjmů, daňovými příjmy a dotacemi. Lze říci, že podíl dotací na celkových příjmech roste a naopak podíl daňových příjmů se snižuje. Tento vývoj není v souladu s posilováním finanční samostatnosti obcí.

Sledovanou HSO Podralsko lze rozdělit do dvou oblastí, a to oblast ekonomicky silnější, kam patří obce Mimoň, Ralsko, Stráž pod Ralskem a Zákupy. Tyto obce vykazují vysoké nejen daňové a nedaňové příjmy, ale mají i vysoké dotace na jednoho obyvatele. Ostatní obce lze označit jako obce ekonomicky slabší. Další faktor, který ovlivní daňové příjmy daného mikroregionu je i skutečnost, že se zde nachází velký počet drobných podnikatelů (jejich podíl na celkovém počtu podnikatelů činí okolo 90 %). Ekonomický rozvoj každé obce je dále závislý na vzdělanostní struktuře obyvatelstva, jejich ochotě dojíždět za prací, míře nezaměstnanosti a na počtu podnikatelských subjektů jejichž domicil je na území dané obce či hospodářsky slabé oblasti.

Pro dokreslení zhodnocení úrovně hospodářsky slabé oblasti je použito srovnání daňové výtěžnosti na jednoho obyvatele s průměrem za Českou republiku, jelikož údaje za Liberecký kraj nejsou k dispozici.

Tab. 4 Porovnání daňových příjmů na jednoho obyvatele HSO Podralsko s průměrným daňovým příjmem za ČR k 31.12.2004

HSO	Daňové příjmy na jednoho obyvatele v Kč	Česká republika
Podralsko	7 447	41 085

Zdroj: Statistická ročenka České republiky 2004 + vlastní zpracování

Pro zařazení mezi hospodářsky slabé oblasti byl stanoven indikátor daňová výtěžnost na jednoho obyvatele nižší než 4 000,- Kč. Z výpočtů uvedených v tabulce 2 je zřejmé, že

jednotlivé obce v HSO Podralsko, ale i průměr za celé HSO se nachází nad touto hranicí. Pokud ale tento údaj srovnáme s údajem za Českou republiku, je patrné, že průměrné daňové příjmy ve sledovaných obcích jsou několikrát nižší. Nesmíme ovšem opomenout, že průměr daňových příjmů na jednoho obyvatele za ČR výrazně zkresluje údaje za hlavní město Prahu a další „bohaté“ oblasti (velké městské aglomerace). U objemu daňových příjmů je zřejmý vliv zákona o rozpočtovém určení daní (určuje způsob jejich přerozdělení územním samosprávným celkům a některým státním fondům). Tento zákon sice upřednostňuje princip solidarity, jak již bylo uvedeno, ale v důsledku jen pro některé velikostní kategorie obcí. Výrazně znevýhodněny jsou obce do 100 obyvatel, naopak obce nad 100 000 obyvatel a především hlavní město Praha mají výnos z daní znatelně vyšší než ostatní obce (u obcí do 100 obyvatel 0,4213, u měst 100 001 až 150 000 obyvatel 1,0393, u měst nad 150 001 a více 1,6715, hlavní město Praha 2,7611). Další zdůvodnění tohoto rozdílu lze spatřovat nejen v rozdílném koeficientu velikostní kategorie obce pro sdílení daňových příjmů, ale také ve větší výtěžnosti u daně z nemovitostí a daně z příjmů fyzických osob ze samostatné výdělečné činnosti.

Finanční situace nejmenších obcí se na základě zde uvedených údajů jeví jako složitá. Vzhledem k nízkým obecním rozpočtům nelze realizovat větší investiční akce, na které jsou rovněž vázány různé dotační tituly. Pokud si obce na různé investiční akce opatří peníze formou půjčky, zatíží její budoucí splácení včetně úroků významně obecní rozpočty. Obecně lze pozorovat na straně příjmů trend růstu podílu dotací (většinou účelových). Vlastní příjmy obcí (zejména daňové a kapitálové) již nemají takovou dynamiku jako v uplynulých letech a výrazným způsobem tak ovlivňují možnost realizace nosných rozvojových projektů a investic v obcích.

Mezi malými municipalitami a velkými městy existují významné rozdíly ve fiskální politice, kdy jsou především znevýhodněny malé obce. Tyto obce pro svůj rozvoj jsou pak více závislé na dotacích, ovšem vzhledem ke složitému dotačnímu systému a jeho administrativní náročnosti nelze považovat tuto situaci za uspokojivou. Řešení spočívá v úpravě rozpočtového určení daní s nastavením vyšší motivace pro podporu podnikatelského prostředí s cílem zvýšení daňových příjmů na straně jedné, na druhé straně v podpoře dobrovolného slučování obcí (popř. vytváření svazků obcí), které umožní realizaci větších rozvojových projektů při snížení závislosti na dotacích a bankovních úvěrech. Na závěr lze říci, že uvedený stav je překážkou dynamičtějšímu rozvoji malých obcí a vede k prohlubování rozdílu mezi malými obcemi a městskými aglomeracemi.

Literatura

- [1] PEKOVÁ, J. Hospodaření a finance územní samosprávy. Praha: Management Press 2004, ISBN 80-7261-086-4
- [2] PEKOVÁ, J. Finance územní samosprávy. Praha: Victoria Publishing, a.s. 1995, ISBN 80-7187-024-2
- [3] Statistická ročenka České republiky 2004. Praha: SCIENTA, spol. s r.o., 2004, ISBN 80-250-1080-5
- [4] Zákon č. 243/2000 Sb. o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům
- [5] KÚLK, Odbor hospodářského a regionálního rozvoje. Přehled příjmů a výdajů jednotlivých obcí za roky 2001 - 2004
- [6] Aliance organizačních a ekonomických poradců RES PERITA CONSULTING. Odborná studie Hospodaření územních samospráv Libereckého kraje. 2005

- [7] KÚLK, Odbor školství mládeže, tělovýchovy a sportu. Úroveň vzdělanosti obyvatel Libereckého kraje 2003
- [8] Webové stránky Ministerstva práce a sociálních věcí. www.mpsv.cz
- [9] Databáze Creditinfo Firemní monitor 2005, firma Creditinfo Czech Republic, s.r.o. Praha

Problémy regionálnej politiky a riziká

Ján Králik

Univerzita Mateja Bela Banská Bystrica, Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov
Katedra verejnej politiky a verejnej správy
E-mail: jan.kralik@umb.sk

Abstrakt

Stále pretrváva názor, že lokálne územie krajín východu Európy je viac zdevastované ako územie západnej Európy. Rozdiely v intenzite devastácie nie sú. Rozdiely sú len v intenzite odstraňovania dôsledkov industrializácie území. Spomalenie odstraňovania dôsledkov industrializácie má dôvody predovšetkým v politických zmenách. Politickými zmenami sa ekonomicky reálne táto úloha dostala do úzadia ale politicky zostala ako cieľ. V súčasnosti dochádza na Slovensku ku koncentrácii automobilového priemyslu. Priestor kde sa vybudovali už dnes nesie nové znaky sociálnej, kultúrnej a ekologickej devastácie. V týchto oblastiach dochádza k miešaniu sa rôznej sociálnej a kultúrnej zotrvačnosti. Životné prostredie, ekológia sú atakované novou infraštruktúrou, ktorá neharmonizuje s existujúcou. Je potrebné zvažovať či umiestnenie industrializácie do cezhraničných regiónov nebude viesť k stupňovaniu sociálnych a kultúrnych zotrvačností obyvateľov regiónu. Prioritou v cezhraničných regiónoch by mali byť projekty na prehĺbenie zamestnanosti v terciálnom sektore hospodárskej politiky. Zároveň je potrebné posilniť funkciu finančnej samosprávnosti prihraničného územia. Budúci bezkonfliktný rozvoj území štátov Európskej únie by mal osobitne posudzovať dotykové územia štátov. V týchto územiach je potrebné iným spôsobom ako vo vnútrozemí štátu projektovať ekonomické zmeny a to tak, že sa využije existujúci ľudský kapitál.

Kľúčové slová: *regionálna politika, sociálno-ekonomická a kultúrna zotrvačnosť, prihraničná hospodárska spolupráca, projektovanie prihraničnej spolupráce, paradigma, industrializácia, verejná voľba, transformácia ekonomík.*

Abstract: Regional Policy Issues and Risks

The opinion, that local territory of Eastern Europe countries is more spoiled than the Western Europe territory, still remains. There are no differences in spoliation intensity. There are differences only in intensity of effects elimination of territory industrialization. The slow down of industrialization effects is reasoned by political changes. In economic sense, the task yielded to background but remains as the political goal. In the present, Slovakia is led to concentration of automobile industry. The built-in territory shows already new features of social, cultural and ecological spoliation. It leads to mixing of different social and cultural inertia. Environment, ecology are attacked by new infrastructure that do not harmonize with existing one. It is necessary to consider if situation of industrialization to frontier regions doesn't lead to escalation of social and cultural inertia of inhabitants in region. The priority of the cross-border regions should be projects for deepening of employment in tertiary sector of economic policy. Hereby it is necessary to strengthen the function of financial self-governing of frontier territory. Next non-conflict development of the territories of European Union countries should individually review border territories of countries. In these territories, it is necessary to project economic change in same way as in inner-state territories through exploitation of human capital.

Key Words: *Regio Commercial, Social Regio Commercial, Social-Economic and Culture Inertia, Frontier Economic Co-Operation, Designing Frontier Co-Operation, Paradigma, Industriation, Public Option, Economy Transformation.*

Tempo európskej globalizácie z hľadiska územného rozširovania a hospodárskeho fungovania priestoru predbieha riešenie spoločných problémov ako sú energetická dostatočnosť alebo globálne otepľovanie, ktoré ale idú do popredia riešení. Na druhej strane nastáva spomaľovanie riešenia lokálnych problémov samospráv, ktoré avizuje na rokovaniach Výbor regiónov Európskej únie. Sú to problémy bývania, dopravy, legálnej migrácie ale aj informatiky, malého a stredného podnikania v územiach jednotlivých samospráv členských štátov Európskej únie, najmä na územiach ktoré majú spoločné hranice štátov. Problémy samospráv na cezhraničných územiach ani v budúcnosti nemôžu byť predmetom riešenia štruktúr Európskej únie, lebo súvisia s historickým vývojom sociálno-ekonomickej a sociálno-kultúrnej zotrvačnosti lokálneho priestoru.

Pojem „lokálny priestor“ používame preto, že každá krajina európskeho spoločenstva má administratívno-správnú a aj hospodársku jednotku rôzneho rozsahu a významu. Je ťažké nájsť zjednocujúci pojem pre historicky sa tvoriace územia štátnej správy a samosprávy ako napr. boli v stredoeurópskom priestore župy. Európska štatistika vytvorila štatistické jednotky pre vykazovanie najmä ekonomické, ale tieto štatistické územia nevnímajú sociálno-kultúrnu zotrvačnosť. Priestor územných samospráv nachádzajúci sa v prihraničnom priestore t.j. v území, ktoré leží minimálne v dvoch štátoch má ale určité lokálne charakteristiky, ktoré ho robia výnimočným na rozdiel od ostatných území. Toto tvrdenie podporuje aj projektovanie prihraničnej spolupráce, ktorá má rozmer nielen ekonomického posilnenia územia, ale má svoje historické sociálno-kultúrne zázemie, ktoré mu dávajú obyvatelia, iným spôsobom by k spolupráci nedochádzalo. Podľa nášho názoru sa pri prognózovaní budúceho vývoja európskych regiónov musia viac brať do úvahy predchádzajúce sociálno-ekonomické skúsenosti obyvateľstva v danom území. Dnes sa aj na akademickej pôde vraciame k zisťovaniu historickej ekonomickej základne, popisujeme zmeny v území a snažíme sa o predpovede do budúcnosti. V území, ktoré sa analyzuje nachádzame obyčajne len to čo príroda a generácie tam žijúce už odhalili predtým. Je skutočnosťou, že predchádzajúce generácie to využívali devastačne alebo sa rovnako ako my teraz snažili o trvalo-udržateľný rozvoj za použitia tých technológií, ktoré v tom čase boli cenovo dostupné.

Analýzy a návrhy riešení autorov z oblasti teórie, ale aj administratívnych štruktúr európskej únie, ktorí nemali osobnú skúsenosť s obdobiami rozdelenej Európy, inej ekonomickej integrácie, ale najmä so sociálno-kultúrnym prostredím obyvateľov v danej dobe a v danom území sú precízne, ale už teraz abstrahujú od niektorých významných skutočností ako z hľadiska vedeckého tak aj historického. Táto skutočnosť sa dá vysledovať a analyzovať aj v príspevkoch autorov na konferenciách [1], napríklad na konferencii Hradecké ekonomické dny 2007 v Hradci Králové nielen u autorov z Českej republiky, Slovenskej republiky ale aj u autorov z Poľska na tému bankrotov alebo autora príspevku o postavení poľských miest v svetovom hospodárstve [2].

Prístup k analýze a potom aj závery analýz, obvykle akoby vychádzali z politicko-ekonomických paradigiem - politických vzorov, ktoré sa za obdobie transformujúcich sa ekonomík už ustálili aj keď vedecky niektoré ešte neboli uzavreté, že sú pravdivé. Napríklad môže stále pretrvávať názor aj odbornej verejnosti, že lokálne územia transformujúcich sa krajín východnej Európy je viac zdevastované ako lokálne územia v krajinách západnej Európy vplyvom predchádzajúcich vlád ktoré tu boli do 90-tych rokov. Ako autor tohto príspevku som mal možnosť porovnať si priestor po devastácii priemyslom v okolí miest Durham – Anglicko, baníctvom, v Saint-Étien – Francúzsko, baníctvom a hutníctvom, v Tarnobrzeg – Poľsko, baníctvom, Hnúšťa - Slovensko baníctvom, ale aj v Cleveland-USA, hutníctvom a môžem konštatovať, že vo vzťahu k obdobiu do 90-tych rokov lokálne územia v Anglicku, vo Francúzsku alebo USA mali rovnako necitlivo devastované životné prostredie

ako to bolo na Slovensku, v Českej republike alebo v Poľsku. Rozdiel voči súčasnosti je v tom, že vo Francúzsku alebo Anglicku po deväťdesiatych rokoch mali kontinuálny čas na zahladzovanie stôp po devastácii, tak na Slovensku alebo aj v Poľsku došlo a ešte stále dochádza k strate času a neskorému tvoreniu finančných zdrojov pre regeneráciu území. Zahladzovanie devastačných stôp sa pre zrútenie ekonomík vplyvom politických zmien dostalo ekonomicky reálne do úzadia ale politicky zostalo ako cieľ pre každú vládu alebo politickú reklamu.

V povedomí niektorej odbornej ale najmä laickej verejnosti v Európe existuje ešte stále ponímanie transformujúcich sa krajín ako krajín so zaostalým životným prostredím, ktoré sa dáva za vinu systému politicko-ekonomického vládnutia do 90-tych rokov. Tento názor sa objavuje aj v analýzach ako realita, ktorá nastala v ekonomickej oblasti a stále pôsobí. Paradigmou sa stalo to, že krajiny východnej Európy, rovná sa zdevastované a zdraviu škodlivé životné prostredie. Tieto závery a podobné všeobecné informácie spolu s informáciami o nízkom prahu osobnej bezpečnosti v určitých lokálnych jednotkách, o vysokej nezamestnanosti, utlmujú a brzdia rozvoj cestovného ruchu a príchod sofistikovaných investícií. Tento východiskový postoj pre ekonomický rozvoj môžu prekonať projekty prihraničnej spolupráce, ktoré opakujeme, by sa ťažšie realizovali, keby neexistovala doterajšia sociálno-kultúrna a sociálno-ekonomická skúsenosť. Existenciu a perspektívnosť spoločných projektov lokálnych pohraničných území rôznych susediacich štátov spolupráce môže paradoxne ohrozovať narušenie sociálno-kultúrneho, ale aj historického vedomia súčasných obyvateľov. Prejavom alebo tendenciou takéhoto ohrozenia môže byť to, že mladšia generácia sa nemusí stotožniť s predstavou svojej existencie v danom území, aj preto, že má viacjazyčnú a viackultúrnú schopnosť a za osídlenie si vyhliadne iný európsky priestor a lokálne územie s inou environmentálnou a právnou povestou.

V súčasnosti dochádza na území Slovenska ku koncentrácii automobilového priemyslu. Vybudovali sa automobilky Volkswagenu v Bratislave, do 90-tych rokov boli v Bratislave Bratislavské automobilové závody (BAZ), Peugeotu v Trnave, tu boli Trnavské automobilové závody (TAZ), či Kia v Žiline, tu bol do 90-tych rokov automobilový závod AVIA Žilina. Priestor kde sa vybudovali nesie všetky znaky sociálno-kultúrnej devastácie. Táto devastácia nastupuje preto, že mestá sú automobilky, s výnimkou Bratislavy, a ich okolie majú nedostatočnú sociálnu a technickú infraštruktúru, nerozvinuté služby, nedostatočný bytový fond. Rovnako ako socialistická industrializácia zanechala aj negatívne stopy, tak aj súčasná industrializácia prinesie budúce škody s ktorými sa bude ťažké vyrovnáť. Dopady budú o to ťažšie, že pod vplyvom tejto trhovej opakovanej industrializácie dochádza aj k presunu a miešaniu sa sociálno-kultúrnych zotrvačností. Prakticky sa to prejavuje v tom, že za prácou do automobiliek na Slovensku nielen prichádzajú, ale sú aj aktivovaní obyvatelia, z Poľska, Ukrajiny či Maďarska. So vstupom Bulharska a Rumunska do Európskej únie sú aj aktivity v podobe činnosti personálnych agentúr na získavanie pracovnej sily aj z týchto regiónov. Tento problém je, napríklad vo Francúzsku, a výsledkom sú vzbury na predmestiach Paríža s prejavmi vzdoru a násilia alebo vzdor čínskeho etnika v Belgicku. Je preto potrebné zvažovať umiestňovanie trhovej industrializácie do pohraničných regiónov lebo tieto sa môžu stať územím koncentracii silných sociálno-kultúrnych rozdielov. Následne sa súčasná atraktivita pracovnej sily zmení na nevýhodu, keď prihraničný priestor bude osídlený indiferentnou sociálno-kultúrnou generáciou.

Budúci bezkonfliktný hospodársky rozvoj preto by mali mať tie dotykové územia štátov Európskej únie kde súčasný ľudský kapitál neodchádza a vytvára dostatočný vlastný zdroj pre inovačné aktivity v regióne. Kde sa inovačne regeneruje a využíva doterajší ekonomický potenciál a nedochádza k neefektívnemu privatizovaniu. Prísun zdrojov finančných zdrojov

prioritne rieši modernizáciu a nekvalitu doterajšej infraštruktúrálnej vybavenosti. Prioritu pre zvýšenie zamestnanosti by mali mať projekty na prehlbenie zamestnanosti v terciálnom sektore hospodárskej politiky. Bez posilnenia funkcie finančnej samosprávnosti prihraničného územia nie je možné predísť „chybnej alokácii verejných financií, ako jedného z dôsledkov mechanizmu verejnej voľby“[3].

Na Slovensku v regionálnom rozvoji a to platí aj pre prihraničné územia narastajú zložitosti ako uvádzajú autori Falt'an, Ľ. a Pašiak, J., že regionálna politika: „v transformačnom období sa dostala do zložitej (kritickej) situácie. Sprevádza ju: nárast regionálnych disparít, zložitá situácia pri riešení územnosprávnej organizácií sídel v rámci decentralizácie štátnej správy, odborná nepripravenosť orgánov územnej samosprávy prevziať v rámci decentralizácie kompetencie štátnej správy, slabá zainteresovanosť občanov na lokálnej a regionálnej samospráve, zhoršujúca sa životná úroveň najmä vo vidieckych (rurálnych) regiónoch“[4].

Pri ekonomických hodnoteniach často si vystačíme, a výsledky nás uspokojujú, s celkovým hospodárskym rastom krajiny alebo regiónu. Zabúdame na efektívne využívanie celého územia krajiny a tak využitie potenciálu niektorých lokálnych území v regiónoch zostáva mimo pozornosť. Dá sa aj tak postupovať, ale len do toho momentu kým nevšimnuté územie nezačne vyvolávať aj sociálno-politické problémy. Riešenie totálnej zaostalosti, ktorá sa začne prejavovať až sociálno-kultúrnym zaostávaním je pre každú krajinu a ekonomiku vždy drahšie ako dotovanie ekonomiky v menej efektívnom území akých je ešte v krajinách východnej Európy dosť. V tomto aj prax čaká na odpovede z teórie, a príspevkom sme chceli poukázať na otvorenosť týchto problémov.

Literatúra

- [1] Mesíková, E.: *Exklúzia a sociálna situácia na Slovensku*. In: Zborník Vysoká škola v Sládkovičove, Sládkovičovo 2006. s. 91 - 98
- [2] Adamczuk, F. *Miejsce polski w gospodarce swiatowej*. In: Zborník HED, Hradec Králové 2007. s. 11. ISBN 978-80-7041-812-3
- [3] Klus, M., Adamcová, M. *Verejná politika*. FPVaMV UMB, 2006. s. 46. ISBN 80-8083-205-6
- [4] Falt'an, Ľ., Pašiak, J. *Regionálny rozvoj Slovenska východiská a súčasný stav*. SAV, Bratislava 2004. s. 56. ISBN 80-85544-35-0

Vazby programových dokumentů nebo chaos?

Jana Krbová, Martin Luštický, Michaela Šilhavá
Fakulta managementu VŠE Praha v Jindřichově Hradci

E-mail: krbova@fm.vse.cz, lusticky@seznam.cz, michaelaSilhava@seznam.cz

Abstrakt

Řízení ve veřejné správě představuje na jedné straně strategické řízení a na druhé straně řízení operativy. Strategické řízení je koncepční činností zabývající se představou o budoucím stavu, stanovením vizí a strategických cílů. Operativa je činnost týkající se konkrétních operací, provozního chodu organizace a vykonávající rozhodnutí vrcholového managementu. Je zaměřena na oblasti financí, dodavatelů, příjemců služeb a interní procesy. Snaha o konvergenci obou typů řízení je realizována prostřednictvím vytváření integrovaného systému řízení s tím, že cílem je více přibližovat a propojovat strategické řízení a operativu a získat tak kvalitní organizaci, kvalitní služby a spokojeného zákazníka / občana. Strategické dokumenty jsou vyjádřením programového rozvoje, stanovují vizi a cíle, navrhuji opatření k dosažení vytyčených cílů a jsou nástrojem řízení a ne pouhým „politickým“ dokumentem. Ve veřejné správě se lze setkat s mnoha různými typy těchto dokumentů, ať na jednotlivých úrovních veřejné správy (státní, regionální a místní) nebo napříč jednotlivými odvětvími či oblastmi (např. ve zdravotnictví, či v regionálním rozvoji). Nezbytnou podmínkou úspěšné realizace strategií/programů rozvoje jsou jejich vzájemné vazby, a to (1) vnější, tj. mezi jednotlivými úrovněmi a oblastmi, s respektováním jejich hierarchické struktury a (2) vnitřní, projevující se vazbou mezi jednotlivými částmi dokumentů (např. vazba mezi analytickou a návrhovou/programovou částí).

Klíčová slova: Strategie, program rozvoje, vazby, regionální rozvoj, analýza.

Abstract: Links between Programme Documents or Chaos?

Management in public administration represents, on the one hand, strategic management, on the other hand, operative management. Strategic management is a conceptual activity dealing with the image of the future state, stipulating visions and strategic aims. Operative management covers activities concerning particular operations, operational regime of an organization and the execution of the top management's decisions. It is oriented on spheres of finances, suppliers, recipients of services and internal processes. The endeavour of the convergence of both types of management is implemented by creating an integrated system of management, the aim of which is to further approximate and link strategic management and operative management, thus trying to obtain a quality organization, quality services and a satisfied customer/citizen. Strategic documents are an expression of a programme development, they stipulate visions and objectives, suggest measures necessary to achieve the set goals and they are a tool of management and not only a "political" document. In public administration we can come across a lot of various types of such documents, either on the individual levels of public administration (governmental, regional and local), or crosswise the individual branches or areas (e.g. in health service, or regional development). An indispensable condition of a successful implementation of development strategies/programmes are their mutual links, both (1) external, i.e. between their individual levels and spheres, respecting their hierarchical structures, and (2) internal, manifesting themselves through a link between the individual parts of documents (e.g. a link between the analytic and the suggested/programme parts).

Key Words: Strategy, Development Programme, Links, Regional Development, Analysis.

S uplatňováním decentralizace a subsidiarity je na územní veřejnou správu (obce a kraje) přenášena větší míra kompetencí v zabezpečování, nejen veřejných služeb, ale je ponechávána i větší míra rozhodování o budoucím rozvoji jejich území. To je vyjádřeno nejen v obecných normách¹, kde např. obec a kraj dbá o všestranný socioekonomický rozvoj svého území, ale i v normách speciálních², ve kterých je dotčeným subjektům tato povinnost uložena.

Při koncepční činnosti subjektů veřejné správy a dalších aktérů regionálního rozvoje má své nezastupitelné místo tvorba strategií, dlouhodobých plánů a rozpracování v akčních plánech. Jejich existence je dána zákony³, či bývá nezbytnou podmínkou (upraveno v zásadách pro poskytování dotací) pro možnost čerpání finančních prostředků z různých veřejných výdajových programů.

Koncepční činnost, resp. tvorba strategií a programů aktérů regionálního rozvoje, je řazena mezi základní činnosti a jejich význam roste. Existují metody a postupy jejich tvorby, které respektují, či by měly respektovat, základní pravidla, aby výsledek, v podobě strategie/programu, měl pozitivní dopad na jejich následnou realizaci a řízení. Při jejich tvorbě může být využíván (i) **expertní přístup**, kdy skupinka expertů (pracovní skupina) vypracuje, na základě objednávky daného subjektu veřejné správy, příslušný programový dokument. Pozitivním přínosem je, že se předpokládá profesionální zpracování s využitím nejmodernějších metod a technik; zápořem je pak to, že nemusí odpovídat realitě, a to díky neznalosti prostředí. Tzv. (ii) **komunitní přístup** (zapojování laické veřejnosti a dalších aktérů regionálního rozvoje do procesu tvorby) sice využívá znalostí místních občanů, ale je to proces zdoluhavý, méně odborný a finančně náročný. (iii) **Směšený přístup** umožňuje využívat odborných znalostí a dovedností expertů a znalosti místního prostředí laiků. Volba zpracovatelů je významná z hlediska konečné kvality programových dokumentů, které mají sloužit jako nástroj řízení.

Z hlediska kvality těchto programových dokumentů by měla být věnována pozornost vzájemným vnějším (mezi dokumenty navzájem) a vnitřním (v rámci jednoho dokumentu) vazbám. V praxi se lze však setkat s tím, že:

- Existuje mnoho programových dokumentů v horizontální i vertikální úrovni subjektů veřejné správy a jejich vzájemné (vnější) vazby jsou nečitelné, překrývají se a některé oblasti zcela absentují.
- V rámci vnitřních vazeb, které by se měly vyznačovat vzájemnou provázaností jednotlivých částí programových dokumentů, a to částí, analyzující výchozí situaci, SWOT analýzy a programové části.

Pro potřeby realizace hospodářské a sociální politiky⁴ EU mají významné postavení regiony soudržnosti, se kterými počítá již zákon o podpoře regionálního rozvoje, kdy v § 15 je uvedeno, že „*pro potřeby spojené s koordinací a realizací hospodářské a sociální*

¹ Např. zákon č. 128/2000 Sb., o obcích, zákon č. 129/2000 Sb., o krajích.

² Např. zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění.

³ Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění.

⁴ Též je používáno politiky soudržnosti.

soudržnosti, se zřizují regiony, jejichž územní vymezení je totožné s územními statistickými jednotkami NUTS 2¹ (dále jen region soudržnosti)“.²

V rámci regionální politiky ČR jsou využívány strategické a taktické dokumenty, které analyzují výchozí situaci a navrhují řešení a opatření; obsahují zejm. analytickou část hospodářského a sociálního rozvoje, SWOT analýzu (vnitřní a vnější faktory) a programovou část, zaměřenou na hlavní směry rozvoje.

V rámci regionální politiky jsou na národní úrovni v ČR takovými dokumenty (i) **Strategie regionálního rozvoje**, který je definován jako „*střednědobý dokument, na období 3-7 let, který formuluje přístup státu k podpoře regionálního rozvoje, poskytuje potřebná východiska a stanovuje rozvojové cíle a zásady pro vypracování regionálních programů rozvoje*“³, obsahující „*zejména analýzu stavu regionálního rozvoje, charakteristiku slabých a silných stránek v rozvoji jednotlivých krajů a okresů, strategické cíle regionálního rozvoje v České republice, vymezení státem podporovaných regionů a doporučení dotčeným ústředním správním úřadům a krajům pro zaměření rozvoje odvětví, spadajících do jejich působnosti*“⁴. Na základě schválené Strategie regionálního rozvoje zpracovává ministerstvo pro místní rozvoj ve spolupráci s dalšími dotčenými orgány (ii) **Státní program regionálního rozvoje**, jako „*střednědobý dokument, který stanoví zaměření podpory regionálního rozvoje pro jeden nebo společně pro více podporovaných regionů*“⁵, obsahující cíle, oblasti podpory, návrhy opatření, podmínky finanční podpory (vč. formy a způsobu) a dobu, po kterou je platný; tento dokument schvaluje vláda.

Při uskutečňování politiky soudržnosti EU se jedná o další dokumenty, kterými je (i) **Národní rozvojový plán**⁶, na jehož základě je sestaven a následně schválen (iii) **Národní strategický referenční rámec**, jehož konkrétní rozpracování je v jednotlivých (iv) **Operačních programech**, tematických (sektorových), regionálních, pro Prahu a mezinárodní spolupráci (viz příloha 1).

Konkrétní realizace regionálního rozvoje je krajům v samostatné působnosti uložena § 35, zákona o krajích⁷, a to koordinovat rozvoj územního obvodu, schvalovat programy rozvoje územního obvodu kraje podle zvláštních zákonů, zajišťovat jejich realizaci a kontrolovat plnění. Podrobněji podporu regionálního rozvoje krajem a podmínkami pro poskytování podpory regionálnímu rozvoji upravuje z. č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, stejně tak i vymezuje příjemce těchto podpor na základě žádosti a předložení konkrétního projektu. Na úrovni krajů, při realizaci regionální politiky a regionálního rozvoje jsou vypracovávány a schvalovány: (i) **Strategie rozvoje kraje** (dále jen SRK), (ii) **Program rozvoje kraje**⁸ (dále jen PRK); je doporučeno jejich členění na priority např. v oblasti

¹ Klasifikace NUTS (z francouzského názvu Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques) byla zavedena v roce 1988 Evropským statistickým úřadem EUROSTAT pro potřeby statistického sledování a je rozlišování 5 úrovní (NUTS I, NUTS II, NUTS III, NUTS IV – nyní LAU I a NUTS V – nyní LAU II). Viz Sdělení ČSÚ č. 228/2004 Sb., o aktualizaci Klasifikace územních statistických jednotek (CZ-NUTS).

² Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění.

³ Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění; § 2, odst. b) a c).

⁴ Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění, §5, odst. 1).

⁵ Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění; § 2, odst. b) a c).

⁶ V programovém období 2007 – 13 není vyžadován EU a je dokumentem pouze národním.

⁷ Zákon č. 129/2000 Sb., o krajích.

⁸ Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění, § 9.

životního prostředí, občanské vybavenosti, vzdělávání.¹ Vedle střednědobých dokumentů, vypracovávají jednoletý dokument, tzv. (iii) **Akční plán** (dále jen AP), který již konkretizuje aktivity rozvoje pro daný rok. Vedle těchto dokumentů lze na úrovni krajů identifikovat i další programové dokumenty, které mnohdy kopírují některé části upravené v PRKu, či rozšiřují vybranou specifickou oblast.² Vzniká tak mnohdy nepřehlednost, chaos a špatná orientace potenciálních žadatelů o veřejnou podporu.

Analýza programových dokumentů

Výzkum je zaměřen na zhodnocení těsnosti vazeb mezi analytickou a programovou částí u programových dokumentů krajů a regionů soudržnosti. Programy rozvoje kraje jsou komplexní socio-ekonomické rozvojové dokumenty krajů. Slouží jako hlavní nástroj krajské samosprávy k rozhodování o způsobech stimulace ekonomického, sociálního a kulturního rozvoje na území kraje. Regionální operační programy regionů soudržnosti jsou hlavní programové dokumenty, které určují priority regionů pro čerpání strukturálních fondů v programovém období 2007 – 2013. Vycházejí z platných strategických a programových materiálů jednotlivých krajů; sektorových či průřezových koncepčních materiálů ČR; strategických a programových dokumentů, určující obecné priority rozvoje České republiky a Evropské unie jako celku.

Přestože se jednotlivé programové dokumenty liší ve své komplexnosti, detailnosti, obsahové i formální stránce, lze nalézt některé společné části. Jedná se především o socio-ekonomickou analýzu dané oblasti, SWOT analýzu a část věnující se jednotlivým prioritám kraje či regionu soudržnosti, opatření a na ně navazující akce.

V rámci toho, na základě stanovených kritérií, je (1) **posouzena SWOT analýza**, která by měla být základem pro stanovení priorit rozvoje, a dále je provedeno (2) **vlastní zhodnocení vazeb SWOT analýzy s programovou částí dokumentu**. Pro zjednodušení je těsnost vazeb demonstrována na dvou vybraných oblastech, a to cestovním ruchu a lidských zdrojích. Další část výzkumu byla zaměřena na (3) **identifikování typu strategie**, použité v rozvojovém dokumentu, v návaznosti na soulad jednotlivých částí SWOT analýzy a stanovených opatření (akcí). Závěrem se autoři pokusili navrhnout (4) **shrnutí a doporučení**.

Zdrojem informací pro výzkum byly dílčí výstupy ze seminární práce studentů z předmětu Regionální management, kteří získali data, analyzovali uvedené programové dokumenty, metodou syntézy shrnuli své poznatky a z nich pak vyvodili závěry. Ověření vstupních dat nebylo třeba dělat, neboť se jedná o veřejně dostupné programové dokumenty a platnost uvedených závěrů lze podložit tím, že studenti konzultovali jednotný postup s vyučující a tím, že byla dopředu stanovena jednotná metodika postupu. Získaná data jsou částečně

¹ Bohužel u jednotlivých krajů existuje různý počet priorit a nelze tudíž porovnávat jejich realizaci mezikrajově. K analýze priorit blíže Krbová, J. - Šumpíková, M. K vybraným problémům veřejných výdajových programů krajů v ČR. IX. mezinárodní odborná konference Teoretické a praktické aspekty veřejných financí, konaná ve dnech 26.-27.3.2004, ISBN 80-245-0677-7.

² Blíže k této problematice viz Krbová, J. - Šumpíková, M. K vybraným problémům veřejných výdajových programů krajů v ČR. IX. mezinárodní odborná konference Teoretické a praktické aspekty veřejných financí, konaná ve dnech 26.-27.3.2004, ISBN 80-245-0677-7. Také: Ježek, J.: Problémy realizace regionální politiky v České republice. In.: Hradecké ekonomické dny 2007/I, Univerzita Hradec Králové, ISBN 978-80-7041-3, s. 262-265.

interpretována z uvedených dílčích závěrů; agregována a hodnocena a v závěru jsou vyslovena možná doporučení.

1. Hodnocení SWOT analýzy

Všechny analyzované programové dokumenty obsahovaly pasáž, kde byla uvedena tzv. SWOT analýza. Po formální stránce se jednotlivé analýzy neliší; jsou rozděleny na čtyři části, ve kterých jsou uvedeny silné stránky (S), slabé stránky (W), příležitosti (O) a ohrožení (T). Silné a slabé stránky jsou statické údaje, které popisují realitu; příležitosti a hrozby jsou dynamické údaje, indikující možný vývoj v budoucnosti a jsou závislé, zčásti nebo zcela, na vnějších vlivech mimo sféru působnosti daného subjektu.

Formální obsahová náplň je však jediným společným znakem, v ostatních parametrech se použité analýzy liší, a to v některých případech poměrně značně. Proto byly pro účely jejich hodnocení a vzájemné komparace stanoveny hodnotící kritéria¹; ta byla volena tak, aby pomocí nich bylo možné zhodnotit SWOT analýzu jak z odborného hlediska, tak z pohledu laického čtenáře. Každé kritérium SWOT analýzy bylo hodnoceno na škále 0 – 2 body na základě předem daného klíče (viz tabulka 1). V této části bylo hodnoceno 12 krajů.

Tab. 1 Stanovení kritérií hodnocení SWOT analýzy a přiřazení bodovací škály

Hodnotící kritérium		Bodovací škála		
		0	1	2
Popis				
Přehlednost; snadná orientace v analýze, úprava, způsob zpracování	K1	málo přehledná analýza (obtížná orientace, nepřehledný způsob zpracování)	přehledná analýza (snadná orientace, přehledný způsob zpracování)	přehledná analýza (snadná orientace, přehledný způsob zpracování, použití koincidenční matice)
Srozumitelnost; snadné pochopení obsahu jednotlivých složek analýz	K2	obtížně pochopitelná analýza (vysoce odborné názvosloví, bez uvedení příkladů, složité formulace)	pochopitelná analýza (vysvětlení odborných názvů, použití jasně pochopitelných formulací)	pochopitelná analýza (vysvětlení odborných názvů, použití jasně pochopitelných formulací, uvedení konkrétních příkladů)
Existence celkové analýzy a dílčích SWOT analýz pro prioritní oblasti	K3	dílčí SWOT analýzy neexistují (v dokumentu je jen jedna celková analýza)	existují pouze dílčí SWOT analýzy pro jednotlivé prioritní oblasti	existují jak dílčí analýzy pro prioritní oblasti tak celková SWOT analýza
Logická návaznost použité SWOT analýzy na definované prioritní oblasti	K4	nejasná návaznost analýzy na prioritní oblasti	dílčí návaznost analýzy na prioritní oblasti	jasná návaznost analýzy na prioritní oblasti
Určení významnosti jednotlivých složek analýzy, např. bodovou škálou	K5	žádným způsobem není odlišena významnost jednotlivých složek	významnost jednotlivých složek je určitým způsobem odlišena (např. graficky nebo seřazením podle významnosti)	významnost jednotlivých složek je odlišena bodovou škálou

Zdroj: Vlastní návrh.

¹ K1 – K5: zkratky použitých kritérií pro hodnocení SWOT analýzy.

Na základě přiřazení bodového hodnocení jednotlivým hodnotícím kritériím (K1 – K5) bylo možné uspořádat výsledky výzkumu hodnocení SWOT analýzy u programových dokumentů krajů do tabulky (viz tabulka 2). Bylo zjištěno, že použité analýzy jsou, z hlediska **přehlednosti (K1)**, **srozumitelnosti (K2)** a **komplexnosti (K3)**, ve většině případů dostačující a řešitelský tým k nim nemá vážnějších výhrad. Je velmi potěšitelné, že při jejich tvorbě byla obvykle zohledněna **návaznost (K4)** na prioritní oblasti definované v programové části dokumentu. SWOT analýzy tak zcela, nebo alespoň z části, na prioritní oblasti navazují, což výrazným způsobem zvyšuje jejich vypovídací schopnost a zároveň i celkovou pochopitelnost. Jasným nedostatkem je absence jakéhokoli způsobu určujícího **významnost (K5)** jednotlivých složek analýzy podle intenzity jejich dopadů na rozvoj kraje. Všechny složky jsou tak kladeny na stejnou úroveň, což při bližší analýze neodpovídá realitě. Výjimku tvoří pouze Program rozvoje Moravskoslezského kraje, kde je použita bodová stupnice, a Program rozvoje Jihomoravského kraje, kde jsou jednotlivé položky sestupně seřazeny podle jejich významnosti. V několika programových dokumentech byl učiněn určitý pokus o odlišení ve formě vytvoření souhrnné analýzy, kde jsou uvedeny vybrané složky dílčích analýz. V tomto případě lze však pouze předpokládat, že byly vybrány složky, které mají z hlediska dopadů na rozvoj kraje největší význam.

Tab. 2 Hodnocení SWOT analýz v programových dokumentech krajů

Kritérium / Kraj	JČ	JHM	KV	KH	LB	MS	OL	PA	PZ	SČ	V	ZL	SUMA
K1	1	0	1	1	1	2	1	1	0	1	1	0	10
K2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	14
K3	1	1	2	2	1	1	0	2	0	1	1	1	13
K4	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	1	17
K5	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	3

Zdroj: Vlastní výzkum.

Podobná situace je i v případě programových dokumentů regionů soudržnosti. Použité SWOT analýzy jsou zpracovány více obecně, ale to jim neubírá na přehlednosti a srozumitelnosti. Návaznost na prioritní oblasti však již není tak jasně identifikovatelná jako u krajských dokumentů. Stejně jako u programů rozvoje krajů chybí bodové ohodnocení důležitosti složek analýzy, i když ve dvou regionálních operačních programech bylo odlišení provedeno alespoň graficky.

Tab. 3 Hodnocení SWOT analýz v programových dokumentech regionů soudržnosti

Kritérium / NUTS II	JV	JZ	SZ	SČ	SUMA
K1	0	1	1	1	3
K2	1	1	1	1	4
K3	1	2	0	0	3
K4	0	2	1	0	3
K5	0	1	0	1	2

Zdroj: Vlastní výzkum.

2. Hodnocení vazeb SWOT analýzy s programovou částí

Hodnocení těsnosti vazeb SWOT analýzy s programovou částí bylo provedeno na oblasti cestovního ruchu a lidských zdrojů, a to z důvodu jejich četnosti výskytu v programových

dokumentech¹. Z hlediska možné srovnatelnosti byly vybrány následující programové dokumenty:

- v oblasti cestovního ruchu Program rozvoje Jihočeského kraje, Program rozvoje kraje Vysočina, Program rozvoje Zlínského kraje a regionální operační programy regionu soudržnosti Jihovýchod, Jihozápad a Střední Čechy;
- v oblasti lidských zdrojů program rozvoje Královéhradeckého, Olomouckého a Pardubického kraje.

Pro vlastní hodnocení je využito obdobné metodiky jako v předešlé části, tj. bodové škály, tentokrát v rozmezí 0 – 5 bodů, pomocí níž je zvlášť hodnocena těsnost vazeb každé složky SWOT analýzy, tj. hodnocena je návaznost programové části na silné stránky, slabé stránky, příležitosti a ohrožení.

Klíčem k přiřazení bodového ohodnocení je intenzita vazeb mezi analytickou a programovou částí. Hodnocení nula bodů znamená, že opatření v programové části nemají žádnou souvislost se skutečnostmi identifikovanými v jednotlivých složkách SWOT analýzy (neexistují žádné vazby mezi analytickou a programovou částí dokumentu). Naopak hodnocení pět bodů vyjadřuje maximální provázanost jednotlivých složek analýzy s programovou částí.

Program rozvoje Jihočeského kraje, problémový okruh 2: Cestovní ruch, kultura a vnější vztahy je rozdělen na čtyři opatření:

- Rozvoj cestovního ruchu a lázeňství;
- Turistická infrastruktura;
- Vnější vztahy;
- Rozvoj tradičních i nových kulturních aktivit.

Pro každé opatření jsou definovány cíle, kterých má být dosaženo, a také aktivity, které by měly vést k naplnění cílů opatření. Po zhodnocení návaznosti cílů, resp. aktivit, na jednotlivé části SWOT analýzy lze konstatovat, že navržené rozvojové aktivity jsou formulovány tak, aby jejich realizací bylo dosaženo minimalizace dopadů určitých slabých stránek a ohrožení za současného splnění cíle neutralizovat jejich příčiny. Programová část dokumentu tedy navazuje především na oblast slabých stránek, případně také na oblast ohrožení. Ostatní části SWOT analýzy jsou konkrétními aktivitami řešeny v menší intenzitě.

Program rozvoje kraje Vysočina, Cíl 1 Zlepšení, konkurenční pozice ekonomiky, dílčí cíl 1.4: Rozvoj cestovního ruchu definuje čtyři programová opatření, která se snaží především minimalizovat slabé stránky kraje v těchto oblastech:

- Budování turistické organizační struktury a příprava lidských zdrojů;
- Budování regionálního informačního, rezervačního a monitorovacího systému;
- Tvorba a marketing turistických produktů a programů, propagace regionu;
- Budování a zkvalitňování základní a doprovodné infrastruktury cestovního ruchu.

¹ Srovnatelnost některých programových dokumentů je velmi obtížná, protože u jednotlivých krajů existuje různý počet priorit a jejich zaměření; podrobně k tomuto tématu Krbová, J.: *Aktuální problémy hodnocení programového financování krajů v ČR*. mezinárodní vědecký seminář Aktuálně otázky veřejných financí 2004, Podbanské – Vysoké Tatry, konané dne 4.května 2004, ISBN 80-8055-922-8.

Jednotlivá programová opatření se snaží na jednu stranu minimalizovat slabé stránky, ale zároveň v řadě případů usilují o maximální využití existujících příležitostí (např. při koncipování programové nabídky je kladen důraz na kulturní bohatství regionu, venkovský turismus). Lze tedy konstatovat, že konkrétní akce uvedené u programových opatření navazují především na identifikované slabé stránky a příležitosti rozvoje kraje.

Program rozvoje cestovního ruchu ve Zlínském kraji, ve vazbě na územní specifika Zlínského kraje a jeho turistických oblastí, je v tomto programovém dokumentu řešen pomocí následujících priorit:

- Veřejná infrastruktura a služby;
- Podnikatelská infrastruktura a služby;
- Marketing a řízení.

V rozvojovém dokumentu Zlínského kraje jsou zřetelné vazby programových opatření především na slabé stránky kraje. Dále je zde snaha o využití existujících příležitostí a v menší míře jsou zde řešena ohrožení a silné stránky.

Regionální operační program regionu soudržnosti Jihozápad řeší problematiku cestovního ruchu ve specifickém cíli „Zlepšení využití primárního potenciálu území a posílení ekonomického významu udržitelného cestovního ruchu“, v rámci něhož by mělo dojít ke zlepšení využití potenciálu cestovního ruchu, jako významné součásti ekonomické základny regionu, což zásadním způsobem přispěje k diverzifikaci ekonomiky, především venkovských oblastí, a k vyváženému rozvoji celého regionu.

Obecně lze říci, že návaznost aktivit na části SWOT analýzy je, oproti krajským dokumentům, velmi vyrovnaná. Aktivita rovnoměrně pokrývá silné i slabé stránky, příležitosti i ohrožení. Až při detailnějším rozboru lze identifikovat mírně intenzivnější vazbu na silné stránky regionu a na možné příležitosti jeho rozvoje.

Regionální operační program regionu soudržnosti Jihovýchod, cíl „Zvýšení účasti udržitelného cestovního ruchu na hospodářské prosperitě regionu“ je zaměřen na vytvoření atraktivní a pestré nabídky vlastních, nosných turistických produktů a programů konkurenceschopných na trhu turistických destinací v České republice i celém středoevropském prostoru. Tento cíl bude realizován prostřednictvím prioritní osy Rozvoj udržitelného cestovního ruchu a bude podporovat rozvoj infrastruktury pro cestovní ruch a služeb v cestovním ruchu.

Hodnocení těsnosti vazeb mezi analytickou a programovou částí tohoto dokumentu je velmi obdobné jako u předchozího dokumentu. Aktivita poměrně rovnoměrně pokrývá všechny části SWOT analýzy. Při bližším zkoumání lze spatřit pouze určitou disparitu mezi návazností na příležitosti a ohrožení, kdy větší pozornost je věnována možným příležitostem.

Regionální operační program regionu soudržnosti Střední Čechy, v prioritní ose „Cestovní ruch regionu“ bude realizovat následující oblasti podpory:

- Veřejná infrastruktura a služby cestovního ruchu;
- Propagace a řízení turistických destinací Středočeského kraje;
- Podnikatelská infrastruktura a služby cestovního ruchu.

Svémi opatřeními se snaží maximálně posilovat silné stránky regionu, ale jsou zde poměrně jasné vazby i na slabé stránky, využití příležitostí a minimalizování ohrožení, která by mohla vývoj regionu ovlivnit.

Program rozvoje územního obvodu Královéhradeckého kraje, oblast B: Lidské zdroje podporuje rozvoj lidských zdrojů prostřednictvím opatření, zaměřených na:

- Celoživotní vzdělávání, výchovu a adaptabilitu lidských zdrojů;
- Politiku bydlení;
- Sociální a zdravotní politiku.

K dosažení specifických cílů jednotlivých oblastí rozvoje Královéhradeckého kraje jsou v rámci těchto opatření stanoveny konkrétní aktivity, jejichž největší počet reflektuje cíle v oblasti sociální a zdravotní politiky, naopak nejméně je, z hlediska navazujících aktivit, zastoupena oblast politiky bydlení.

Po celkovém zhodnocení vztahu navržených aktivit priority Lidské zdroje a jednotlivých položek SWOT analýzy, lze říci, že se kraj spíše snaží odstranit slabé stránky s využitím potencionálních příležitostí.

Program rozvoje územního obvodu Olomouckého kraje, priorita 3: Rozvoj lidských zdrojů a podpora vzdělanosti, včetně vzdělávací infrastruktury realizuje podporu této oblasti prostřednictvím tří opatření, a to:

- Vybudování optimálního vzdělávacího systému a harmonizace středního a vyššího odborného školství s potřebami trhu práce, požadavky zaměstnavatelů a specifiky regionu;
- Rozvoj terciárního a celoživotního vzdělávání;
- Zvýšení adaptability zaměstnanců – specifické vzdělávání.

Na opatření opět navazují konkrétní aktivity, kdy je, z hlediska jejich počtu, největší pozornost věnována prvnímu z opatření. Na základě analýzy aktivit, v rámci jednotlivých opatření v prioritní oblasti Lidské zdroje a z analýzy SWOT plyne, že navržené aktivity sledují především podporu a využití příležitostí a zamezení a zlepšení negativních a nepříznivých charakteristik. Aktivity navazují hlavně na oblast slabých stránek a na oblast možných ohrožení.

Program rozvoje Pardubického kraje, problémový okruh 3 Lidské zdroje a kvalita života se prostřednictvím pěti opatření zaměřuje:

- Růst zaměstnanosti a zaměstnatelnosti obyvatelstva;
- Zvyšování otevřenosti a propustnosti vzdělávacích systémů v kraji;
- Zlepšování životních podmínek a kvality života obyvatel kraje;
- Posilování kulturní rozmanitosti kraje a identifikace obyvatel s krajem;
- Podporu volnočasové aktivity a sportovního vyžití obyvatelstva kraje.

V úvodu každé prioritní oblasti je uvedena nejprve tématická SWOT analýza, pak následuje informativní přehled specifických cílů a opatření dané prioritní oblasti. Bezprostředně poté jsou rozepsána jednotlivá opatření ve struktuře: popis výchozí situace, cíle opatření a jednotlivé aktivity opatření naplňující. Navržená opatření a jejich aktivity mají vazbu na jednotlivé body tématických SWOT analýz. V tomto dokumentu jsou pozorovatelné nejužší vazby jednotlivých opatření na slabé stránky a příležitosti.

Z výše uvedené analýzy programových dokumentů je sestavena tabulka (viz tabulka 4), která shrnuje výsledky hodnocení (subjektivního) jednotlivých programových dokumentů. Pro vlastní hodnocení bylo využito bodové škály v rozmezí 0 – 5 bodů, pomocí níž je zvlášť hodnocena těsnost vazeb každé složky SWOT analýzy, tj. silných a slabých stránek a příležitostí a ohrožení ve vztahu k programové části dokumentu.

Z uvedeného součtu ohodnocení jednotlivých složek SWOT analýzy vyplývá, že programová opatření většinou směřují k odstranění slabých stránek a snaží se využít příležitostí. Dále jsou zde, díky opatřením, posilovány, nebo alespoň udržovány, silné stránky a velice omezeně se opatření snaží eliminovat možná ohrožení. Pravděpodobným důvodem menší pozornosti věnované potencionálním ohrožením, může být fakt, že kraje či regiony soudržnosti je považují za velice obtížně ovlivnitelná.

Tab. 4 Shrnutí výsledků hodnocení vazeb SWOT analýzy s programovou částí

Programové dokumenty	Složky SWOT analýzy			
	S	W	O	T
Jihočeský kraj	2	4	1	3
Královehradecký kraj	2	4	2	3
Olomoucký kraj	2	4	3	0
Pardubický kraj	2	4	4	1
Kraj Vysočina	2	3	3	2
Zlínský kraj	2	4	3	1
RS Jihozápad	5	3	4	1
RS Jihovýchod	4	3	4	2
RS Střední Čechy	4	3	3	2
SUMA	25	32	27	15

Zdroj: Vlastní výzkum.

3. Identifikování typu strategie ve zkoumaných programových dokumentech

Konkrétní stanovení použité strategie v žádném z programových dokumentů krajů ani regionů soudržnosti není explicitně vyjádřeno; všechny sledované dokumenty postrádají její formální vymezení.

Při definování strategie programového dokumentu vybraných krajů a regionů soudržnosti proto autoři vychází z vlastního hodnocení SWOT analýzy a návaznosti jednotlivých složek analýzy a programové části. Závěry jsou shrnuty v následující tabulce č. 5.

Tab. 5 Použité strategie krajů a regionů soudržnosti

Kraj / NUTS II	Možné strategie			
	SO maxi-maxi	WO mini-maxi	ST maxi-mini	WT mini-mini
Jihočeský kraj				X
Královehradecký kraj				X
Olomoucký kraj		X		
Pardubický kraj		X		
Kraj Vysočina		X		
Zlínský kraj		X		
RS Jihozápad	X			
RS Jihovýchod	X			
RS Střední Čechy	X			

Zdroj: Vlastní výzkum.

Z tabulky vyplývá, že kraje volí nejčastěji strategii WO (mini-maxi), tj. strategii, která se soustřeďuje na minimalizaci slabých stránek a maximální využití příležitostí. Dva ze sledovaných krajů, podle našeho názoru, uplatňují strategii WT (mini-mini), tj. strategii, která se snaží minimalizovat slabé stránky kraje a zároveň se snaží o omezení, či zmírnění ohrožení. Sledované regiony soudržnosti uplatňují strategii SO (maxi-maxi), tj. strategii, která je nejagresivnější a snaží se o maximální posílení silných stránek a zároveň o maximální využití příležitostí.

4. Shrnutí a doporučení

V předloženém příspěvku bylo snahou, na základě rozboru vybraných programových dokumentů krajů a regionů soudržnosti, poukázat na mnohdy rozdílnou úroveň základního analytického nástroje těchto dokumentů – tzv. SWOT analýzy. Dále byla pozornost zaměřena na zhodnocení těsnosti vazeb mezi prvky SWOT analýzy a navazující programovou částí. Na základě získaného hodnocení bylo možné stanovit výslednou strategii, která je, dle názoru autorů, v daném programovém dokumentu použita.

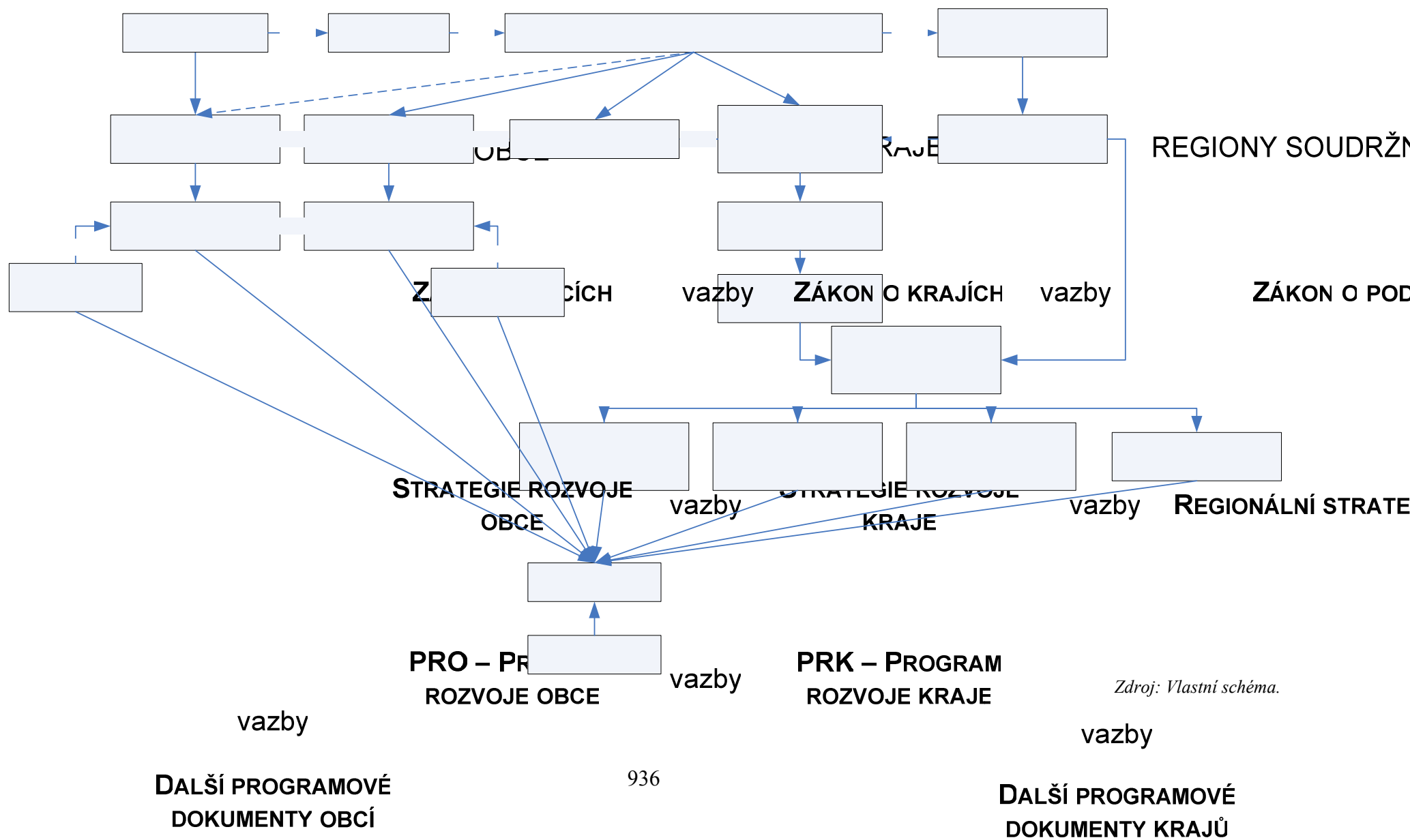
Největším nedostatkem použitých SWOT analýz je jednoznačně absence nástroje zajišťujícího odlišení významnosti jejich jednotlivých složek podle intenzity jejich dopadů na rozvoj kraje či regionu soudržnosti. *Proto doporučujeme doplnění analýz o tento ukazatel – např. ve formě bodové škály.*

V oblasti návaznosti opatření na SWOT analýzu naprostá většina hodnocených dokumentů reflektuje identifikované slabé stránky, případně se snaží využívat možných příležitostí. Z toho pramení i nejčastěji použitá strategie WO. Domníváme se, že by programová část neměla opomíjet skutečnosti definované jako ohrožení a měla by jim, pomocí realizace konkrétních opatření či akcí, účinně předcházet.

Literatura

- [1] Krbová, J. - Šumpíková, M.: *K vybraným problémům veřejných výdajových programů krajů v ČR*. IX. mezinárodní odborná konference Teoretické a praktické aspekty veřejných financí, konaná ve dnech 26.-27.3.2004, ISBN 80-245-0677-7.
- [2] Krbová, J.: *Aktuální problémy hodnocení programového financování krajů v ČR*. mezinárodní vědecký seminář Aktuálně otázky veřejných financí 2004, Podbanské – Vysoké Tatry, konané dne 4.května 2004, ISBN 80-8055-922-8.
- [3] Ježek, J.: *Problémy realizace regionální politiky v České republice*. In.: Hradecké ekonomické dny 2007/I, Univerzita Hradec Králové, ISBN 978-80-7041-3, s. 262-265.
- [4] Zákon č. 128/2000 Sb., o obcích, v platném znění.
- [5] Zákon č. 129/2000 Sb., o krajích, v platném znění.
- [6] Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, v platném znění.
- [7] Sdělení ČSÚ č. 228/2004 Sb., o aktualizaci Klasifikace územních statistických jednotek (CZ-NUTS).

Schéma 1 Obecné schéma programových dokumentů v regionálním rozvoji v ČR



Inovační aktivity v cestovním ruchu regionálního charakteru

Václav Lednický, Jiří Vaněk

VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, katedra managementu

Slezská univerzita, Obchodně podnikatelská fakulta, Ústav malého a středního podnikání

E-mail: vaclav.lednický@vsb.cz, jiri.vanek@opf.slu.cz

Abstrakt

Cestovní ruch se stal významným fenoménem života lidí a současně i významnou podnikatelskou oblastí. V návaznosti na změnu politického uspořádání v r. 1989 nastal v České republice rychlý rozvoj cestovního ruchu. Koncem devadesátých let 20. století docházelo k útlumu jeho dynamiky a stagnace jeho rozvoje pokračuje i v současné době. Pravděpodobnou hlavní příčinou, která ovlivnila potenciální návštěvníky hlavně z vyspělých zemí, byla ztráta charakteru dříve těžko dostupné turistické destinace, která se nacházela za „železnou oponou“, a tím i její přitažlivosti. Charakteristickým rysem turistického ruchu v České republice je jeho úzká geografická koncentrace na hlavní město Prahu a její nejbližší okolí, kam přijíždí více než polovina všech zahraničních účastníků. Pro obnovení dynamiky růstu cestovního ruchu v České republice je nutné inovovat nabídku turistických atraktivit, které by mohly zvýšit návštěvnost zejména mimopražských regionů. Autoři se v tomto příspěvku snaží upozornit na některé, dosud málo využívané možnosti obohacení nabídky turistických atraktivit, zejména o technické památky, a to jak průmyslového a dopravního charakteru, tak i např. vojenských opevnění. Podle jejich názoru jsou málo popularizovány a využívány i památky zapsané do Seznamu světového dědictví UNESCO, nacházející se na Moravě. Autoři rovněž propagují větší využití folklorních akcí a regionální gastronomie v cestovním ruchu. Rozvoj výše uvedených aktivit by měl, podle názoru autorů, přispět k větší geografické diverzifikaci návštěvnosti České republiky a napomoci řešení regionálních disparit.

Klíčová slova: *Inovace, cestovní ruch, region, technické památky, dopravní cesty, vojenské pevnosti.*

Abstract: Innovation Activities in Regional Tourism

Tourism was stand significant phenomenon of people life and at the same time even significant entrepreneurial area. In connection with changeovers of political form in Czech Republic at 1989, tourism in Czech Republic had rapid development. Decrement of Czech tourism dynamism and stagnancy of his development happen in the end of ninetieth years of 20th century and this state continues even at present time. Probable main causes, which influence on potential visitors in the main from advanced countries, had been damage of character formerly hard approachable tourist destination, which find behind "iron curtains", thereby even her attraction. Characteristic trend in Czech Republic tourism is his narrow geographical concentration on capital Prague and its nearest surroundings, where arrive more than half of all abroad tourists. For restoring of growth tourism dynamics in Czech Republic it's necessary innovate offerings of tourist attractivities, that would be able to raise visit rate especially out-Prague regions. Authors aim in this paper draw attention to ones, till this time too little exploited possibilities of offerings tourist attractivities enrichment, especially about technical sights. There are especially industrial and traffic sightseeing, so even e.g. military fortifications. According to their opinion they are too little popularization and exploitation even sights registered in List of world's heritage of UNESCO, finding on Moravia. Authors as well promote larger exploitation of folklore actions and regional gastronomy in tourism. Development above-mentioned activities ought to, according to opinion of authors, contribute to larger geographical diversification of visit rate of Czech Republic and on-help solving of regional disparities.

Key Words: *Innovation, Tourism, Region, Technical Sights, Transport Ways, Military Forts.*

1. Současný cestovní ruch

Cestovní ruch se od poloviny minulého století stal nepřehlédnutelným segmentem světového hospodářství a důležitým ekonomickým rozvojovým faktorem řady států. Jedná se přitom o nesmírně zajímavý a mnohostranný konglomerát činností, z nichž většina má charakter osobních služeb. Pro cestovní ruch je typické, že vychází z pradávné a nekonečné lidské touhy po poznání a nových zážitcích. V návaznosti na rozvoj dopravních prostředků a snížení politických bariér bránících přeshraniční mobilitu se cestovní ruch se postupně stal významnou hnací silou světové ekonomiky. Jeho charakteristickým rysem je změna místa účastníků cestovního ruchu, což znamená, že se jedná o činnost plnou pohybu a dynamických změn. Zároveň je cestovní ruch významnou oblastí podnikání, která má multidisciplinární charakter, proto se na tyto aktivity dá pohlížet z různých úhlů pohledu. Zároveň představuje cestovní ruch složitý systém, který vykazuje mnohostranné vztahy jak k vnějšímu prostředí, tak i v rámci vlastní vnitřní skladby.

Cestovní ruch je ovlivňován zejména těmito faktory:

- ekonomickými možnostmi účastníků cestovního ruchu, jež umožňují uspokojení základních životních potřeb v takové míře, že člověk může uspokojit i potřeby zbytnější, kam patří i potřeby uspokojované účastí na cestovním ruchu;
- nárůstem volného času lidí;
- politickou příznivou situací bez velkých válek a občanských nepokojů;
- neobvykle rozsáhlou nabídkou dopravních možností a zlepšením technických prostředků přepravy;
- možnostmi svobody pohybu jež člověku poskytuje právo svobodně podle vlastního uvážení a možností měnit místo pobytu.

Z výše uvedeného vyplývá, že cestovní ruch nevzniká jen z touhy po cestování a z potřeby poznat různé zajímavosti, ani to není důsledek nějakého migračního pudu lidí, ale vzniká na základě materiálních podmínek života společnosti a jejího vývoje. Je to významný výsledek jak demokratizace společnosti lidí, tak i rozvoje výroby. Na druhé straně zhoršující se životní prostředí v oblastech se silnou koncentrací obyvatelstva i průmyslu, stress z pracovní činnosti a potřeba obnovy pracovních sil způsobily, že cestovní ruch v druhé polovině dvacátého století ztratil svůj luxusní charakter a stal se masovou záležitostí, jako výraz skutečné a důležité podmínky lidské existence.

Počátkem devadesátých let, po politických přeměnách v našem státě, došlo i u nás k nebývalému rozvoji cestovního ruchu. Po zrušení legislativních regulativů omezujících přeshraniční pohyb osob nastal dynamický rozvoj cestovního ruchu. Došlo k prudkému nárůstu jak výjezdu našich občanů do zahraničí, tak v příjezdu cizinců do dřívějších zemí tábora socialismu. Pro zaměření našich občanů bylo charakteristická zejména tzv. „nákupní turistika“. Pro návštěvníky ze západních demokracií to byly z velké části exkurze do dříve obtížně přístupného „komunistického skanzenu“. Tyto aspekty postupně ztrácely svoji váhu a počátkem jednadvacátého století v České republice dochází k poklesu zájmu návštěvníků a naši republiku, což se projevilo jak snížením počtu návštěvníků, tak snížením objemu devizových příjmů z cestovního ruchu. V poslední době se však zdá, že se pokles zájmu o návštěvu a poznání naší země ze strany zahraničních návštěvníků zastavil. Kromě návštěvníků z našich tradičních zdrojových států, k nimž patří státy s nimiž sousedíme, Velká Británie a Itálie, se Česká republika stává stále oblíbenější turistickou destinací pro návštěvníky z Asie, zejména z Číny a Japonska, Ruska a také ze států jižní Ameriky.

2. Přeměny současného cestovního ruchu.

Mezi nové trendy ve vývoji využívání volného času, podle Opaschowského, v podání VYSTOUPILA a ŠAUERA (11), od osmdesátých let minulého století, začíná období kulturního využívání volného času zaměřeného na zážitky. Dosažením nové kvality vnímání zážitků vzniká i jiná alternativa spotřeby. A tak tento nový trend začíná velmi intenzivně vytlačovat původní formu masové turistiky spočívající především v odpočinkové formě oddechu, již charakterizuje výstižně zkratka „4S“ (sun, sea, sand, sex). A právě s tímto novým nastupujícím trendem potřeby zážitku se objevují i nečekané potřeby uspokojení zájmů účastníků cestovního ruchu. Proto původní lokalizační rozvojové předpoklady, které rozhodují o funkčním využití konkrétní oblasti cestovního ruchu, jsou doplňovány o další zajímavé faktory. S tím souvisí i postupné rozšiřování cestovního ruchu do dalších oblastí, které nebyly původně vůbec považovány za oblasti pro turismus vhodné.

Dynamika současného vývoje v oblasti cestovního ruchu a rychlý růst konkurenčního boje vytváří nejen podmínky, ale i potřebu přechodu k novým formám jak v řízení turistických destinací, tak k uplatnění nových forem marketingového mixu. Je nutno zde vycházet z potřeb zákazníků a v dané turistické destinaci využít marketingový mix „4C“ jež spočívá v:

- poskytování celkového užitku pro zákazníka;
- informuje jej o celkových nákladech, které je nutno vynaložit na získání konkrétního produktu;
- zajišťuje maximálně možné pohodlí;
- zabezpečuje trvalou aktivní oboustrannou komunikaci podle zákaznických potřeb.

Úspěšnost tohoto nového marketingového přístupu se však neobejde bez spojení s novými manažerskými postupy, kam patří především postup „7 dynamických S“, podle d'Aveniho, jak zdůrazňuje LEDNICKÝ (4). Konkrétně to znamená v podmínkách cestovního ruchu především:

- vyhledat určitý zákaznický segment a snažit se jeho přáním plně vyhovět, čímž má být získána a udržena jeho zákaznická loajalita;
- využívat vhodných nabídek dodavatelů a tak získat co nejlepší partnery, kteří jsou zárukou trvale solidní úrovně poskytovaných služeb;
- cestou neustálých inovací vytvářet optimální podmínky pro tvořivou destrukci překonané nabídky, a tak se udržet na úrovni špičkové konkurence v klíčových oblastech svého podnikání,
- vytvářet potřebné podmínky pro udržení kvalitních pracovníků;
- vytvořit a využívat zákaznické databáze, jež zajistí přehled o požadavcích zákazníků;
- rozvinout dovednosti k vytváření vzájemně užitečného partnerství, nejen se zaměstnanci, zákazníky, dodavateli a lokálními orgány samosprávy i státní správy, ale i s v dané oblasti působícími konkurenty podnikajícími v cestovním ruchu;
- zmocnit schopné pracovníky k řízení procesů svázaných se zákazníky, a tak zajistit potřebnou rychlost i kvalitu naplňování jejich požadavků.

V souvislosti s nastupující globalizací se ukazuje velmi potřebné využití lokálních předností turistické destinace pro získání určitých výhod pro boj s konkurencí, neboť jak zdůrazňuje PORTER (8), trvalé konkurenční výhody globální ekonomiky spočívají stále více na lokálních přínosech, znalostech, vztazích a motivaci, jímž mnohdy vzdálení konkurenti nejsou schopni úspěšně čelit. V kontextu tohoto názoru je Porterem rozvíjena teorie shluků podniků

(klastrů), které definuje jako: „geografickou koncentraci vzájemně spjatých podnikatelských i nepodnikatelských samostatných subjektů, schopných vytvořit touto spoluprací jedinečný produkt, schopný úspěšné konkurence“. Z tohoto pohledu dostává regionální rozvoj cestovního ruchu zcela novou dimenzi, neboť jsou to často dodnes zanedbávané regiony, které právě v oblasti cestovního ruchu mohou vytvořit vzájemnou spolupráci zcela jedinečné, překvapivé a konkurenceschopné produkty, jež mohou přitahovat nové zákazníky. K tomuto spojování jsou subjekty podnikající v cestovním ruchu velmi vhodné, neboť se jedná velmi často o malé a střední podniky, mnohdy úzce zaměřené na určitou aktivitu a velmi často poskytující navzájem se doplňující služby. Současně vytváření kooperačních vztahů v rámci klastru umožní realizovat v dané lokalitě, podle LEDNICKÉHO [3] i zásady označované jako „5C“ (z francouzštiny), které vycházejí z následujících pěti atributů:

- jedinečnost hostitelského subjektu;
- zdvořilost a pozornost hostitelů vůči hostům, jež si získá jejich uznání
- klid a pohoda lokality, jež bývá často spojována se zajištěním bezpečnosti hostů,
- půvab a přitažlivost dané lokality daný přírodou, výtvořily lidské činnosti, možnosti nabídky,
- gastronomie, jež vychází z tradic regionu a využívá nejen jedinečné místní zdroje surovin, ale i dodržuje místně zavedená pravidla zpracování.

3. Inovační možnosti cestovního ruchu v České republice.

Zahranční návštěvníci při svých pobytech v České republice výrazně preferují Prahu, která se díky svým jedinečným památkám a jejich vzájemné kombinaci stává jednou z hlavních turistických metropolí světa. Přitom Česká republika nabízí další celou řadu jedinečných památek, které jsou zapsány v Seznamu světového dědictví UNESCO nebo jsou součástí indikačního seznamu památek, které hodlá naše republika prosadit do výše uvedeného Seznamu. V současné době máme v Seznamu světového dědictví uvedeno, mimo Prahu, celkem jedenáct dalších památek, jež mohou být doplněny dalšími památkami z indikativního seznamu pro roky 2007 až 2018. Faktem však je, že v posledních letech už nemáme takové úspěchy v prosazování památek, jako v minulosti. Tuto skutečnost uvádí zpráva ČTK (1), která konstatuje, že po stažení z kandidatury na zápis do Seznamu UNESCO v případě skalních měst Českého ráje v roce 2004 a města Slavonic v roce 2006, následuje v letošním roce stažení kandidatury i historické ruční papírny ve Velkých Losinách. Proto nevidíme v současné době velkou naději na rozšiřování počtu památek, zapsaných do Seznamu světového dědictví a bude potřebné rozvíjet řadu aktivit s využitím dosud zapsaných. Na jisté možnosti inovací ve využití zapsaných památek ukazuje iniciativní aktivita společného projektu Českých drah, sdružení Českého dědictví UNESCO a cestovní kanceláře Čedok nazvaná „Vlakem za památkami UNESCO“, která vstoupila v roce 2007 do svého druhého ročníku. Záměrem tohoto projektu je nalákat nejen tuzemské návštěvníky, ale i návštěvníky z ciziny k prohlídce českých památek zapsaných do Seznamu a motivovat je k využití ekologické dopravy [10].

Na severu České republiky dosud neexistuje žádná památka zapsaná v Seznamu UNESCO. Možnou inovací v nabídce cestovního ruchu jsou československé pevnosti, vybudované koncem třicátých let, které měly chránit tehdejší stát před útokem nacistického Německa. Jak uvádí MACOUN [6], bylo v roce 1934 rozhodnuto, že na severní a jižní Moravě bude vybudována pevnostní linie. Zatímco na jihu státu se jednalo o vybudování opevněného pásma, tvořeného objekty lehkého charakteru, na severní hranici státu od Moravské brány po

Krkonoše měla být pevnostní linie tvořena jak lehkými objekty, tak objekty těžkého opevnění vyzbrojenými pevnostním dělostřelectvem, protitankovými kanóny a těžkými kulomety. Do září 1938 bylo postaveno celkem 226 těžkých a asi 10 000 lehkých objektů. Nejlépe opevněnými oblastmi se stalo Ostravsko a Orlické hory, kde nedošlo ve větší míře ke zničení nebo devastaci těchto zajímavých staveb. Jejich jedinečnost byla oceněna již v minulosti řadou autorů, ale, podle LEDNICKÉHO a VAŇKA [5], chybí dosud ucelená nabídka těchto unikátních staveb. Proto navrhuji mnohem intenzivnější marketingové akce, jež budou mít charakter zvoucích reklamy, propojení jednotlivých atraktivních pevnostních center opevněného pásma cyklostezkami, speciální naučnou stezkou a stále populárnějšími hipostezkami. Tím by se podařilo vytvořit vícedenní možnost poznávání nejen historického opevnění a jeho výzbroje, ale i celé řady okolních přírodních zajímavostí, které dosud nebyly optimálně využity pro potřeby rozvoje cestovního ruchu. Zároveň by tato iniciativa přispěla k rozvoji ekologického cestovního ruchu, neboť automobilovou a autokarovou dopravu by nahradila jak pěší turistika, tak doprava prostřednictvím koní a kol. Současně se nám tak vytváří i zajímavé turistické destinace, které lze již nyní dokumentovat na příkladu oblastí kolem města Králíky. Zde mimo řadu zpřístupněných pevností si mohou zájemci prohlédnout i moderní vojenskou techniku druhé poloviny uplynulého století v nově zřízeném muzeu a seznámit se i jedinečnostmi přírody pod Kralickým Sněžníkem.

Jelikož pevnostní stavby představují i zajímavé výtvary techniky, dostáváme se pozvolna i do další inovační oblasti, již je oblast technických památek, mezi něž patří stavby, technická zařízení nebo technická řešení objektů, které už nejsou využívány v běžném provozu, ale jsou zajímavé svým provedením, umístěním, slohem, zachovalostí a jedinečností. Dokládají tak vývoj techniky a její úroveň v určitých historických podmínkách. Tyto technické památky stojí dosud poněkud stranou pozornosti, neboť nejsou tak propagovány a v širším povědomí zakotveny jako přitažlivé hrady, zámky, pozoruhodné chrámy a starobylá města, kterých je na území České republiky veliké množství. Jsou však velmi cenným svědectvím o dovednosti našich předků a o jejich podílu na rozvoji techniky i průmyslu. Staré technické stavby díky svému odlišnému architektonickému projevu spolu s technickým zařízením dokumentují charakteristickou atmosféru průmyslové revoluce a promlouvají k dnešnímu návštěvníkovi osobitým kouzlem. Velkou předností technických památek, na rozdíl od hradů a zámků, je skutečnost, že netvoří statickou kulisu, ale žijí tím, co lidé vymýšleli, aby bylo dosaženo pokroku. Je však nutno podotknout, že jejich přitažlivost je odlišná podle oborů a tak nepatří mnohdy k nejatraktivnějším a tudíž ani k nejnavštěvovanějším. Obvykle jsou jejich nejčastějšími návštěvníky studenti, zástupci odborné veřejnosti a zapálení amatéři (fandové), jejichž návštěvním motivem je především poznání a vzdělávání. V posledních letech se však ukazuje, že zájem cestující veřejnosti roste a tento zájem je dán tím, že průmyslové činnosti mají v současnosti zcela jiný charakter nežli průmysl uplynulé éry. Také velmi nečekaně roste zájem i o technické stavby a technické systémy současnosti, které svým řešením ohromují návštěvníka. Jako příklad lze uvést přehrady, kde si výjimečné postavení získala soustava přečerpávací elektrárny Dlouhé Stráně. Značný zájem je proječován i o nové dopravní prostředky např. vlaky pendolino. Neobyčejně zajímavými objekty, těšícími se velkému zájmu návštěvníků jsou i informační centra jaderných elektráren, která se nacházejí v blízkosti jak elektrárny Dukovany, tak i elektrárny Temelín.

Technické památky jsou důležitou složkou historické krajiny a důležitým prvkem společenského života minulých generací, který byl spjat s hospodářským vývojem obcí. Proto je nutno o ně pečovat a chránit je nejen jako doklad vývoje lidské vzdělanosti, ale je třeba hledat další možnosti jak přiblížit tyto pamětihodnosti lidem a využít jejich přednosti jako jedinečné atraktivity cestovního ruchu a tím je uchovat pro budoucí generace. Nejedná se

pouze o movité technické památky, jakými jsou atraktivní dopravní prostředky, ale o nemovité technické památky, ve vztahu k nimž existuje řada možností :

- a) Provedení vnitřní rekonstrukce objektu, čili změna technického a technologického vybavení na žádoucí současnou úroveň, čímž je možno pokračovat v původní výrobní aktivitě, pokud je ovšem o dané produkty zájem. Původní vzhled i dispozice objektu by tak zůstaly zachovány a pouze by byly pravidelně podrobovány řádné údržbě a opravám pod dozorem orgánů památkové péče.
- b) Přestavba průmyslových objektů na objekty pro lidi přitažlivé jako jsou: muzea, hotely, restaurace, tržnice či střediska zábavy i poučení, přičemž jedinečnost vzhledu i částečně dispozice by zůstala zachována.
- c) Výstavba průmyslových skanzenů a tvorba účelově zaměřených průmyslových expozic, které by se měly pro zvýšení přitažlivosti vyznačovat potřebnou dynamičností v podobě ukázek bývalého provozu.
- d) Prohlídka historických provozů, kde by byla uchováována původní a, pro návštěvníky přitažlivá, výroba.

Přitažlivou kombinaci movitých i nemovitých technických památek představují dopravní systémy, které mohou být nejen významným lokálním prostředkem, ale také jedinečnou turistickou atraktivitou. Patří k nim zejména úzkorozchodné železniční tratě, které, v dnešním přetechizovaném světě vysokých rychlostí a spěchu, představují pohádkové kouzlo minulosti, jež přitahuje nejen děti ale dospělí. Typickým dokladem využitelnosti tohoto typu památek jak pro běžnou dopravu, tak i pro cestovní ruch je nejen železniční úzkokolejný systém Jindřichohradecké dopravní společnosti, ale i jediná úzkorozchodná dráha v majetku Českých drah vedoucí z Třemešné ve Slezsku do Osoblahy. Dalšími neobyčejně významnými technickými památkami, prožívajícími v nynější době přeměnu z průmyslové infrastruktury na prostředek turistického zájmu, jsou nejruznější vodní cesty, z nichž prim v oblasti zájmu turistů hraje Baťův kanál. Plavební kanál z Otrokovic do Rohatce, vybudovaný v třicátých letech minulého století, původně sloužil k přepravě nákladů. Dnes je využíván k rekreační plavbě turistů a stal se významnou atrakcí, která přitahuje ročně již kolem padesáti tisíc lidí. Kanál se postupně stává, podle názoru VAŇKA a LEDNICKÉHO [9], „živou“ technickou památkou, která u nás nemá obdoby. Lze jej současně považovat za rozvojovou osu rychle kolem něj se rozvíjejících podnikatelských aktivit, jež by postupně mohly vytvořit souvislý shluk podniků, které by komplexně zabezpečovaly služby pro účastníky cestovního ruchu.

Jiným technickým unikátem světového významu je Schwarzenberský kanál na Šumavě, který spojuje povodí řek Dunaje a Vltavy. Nyní probíhá velmi intenzivní rekonstrukce na nejzajímavějších místech. Pro turisty je každoročně připravováno ukázkové plavení dříví, která byla hlavní aktivitou, kvůli níž byl kanál vybudován. Tato, dnes již dvě stě let stará technická památka, je dlouhá podle NOVOTNÉ [7] čtyřicet čtyři kilometrů a včetně smyků i regulované části potoka Zwettlbach téměř devadesát kilometrů. Napájely ho vody dvaceti sedmi potoků, tří vodních nádrží a Plešného jezera. Pravidelné plavení dříví do Vídně bylo ukončeno definitivně v roce 1932 a pravidelné splavování dřevní hmoty Želnavským smykem pak definitivně v roce 1966.

Významnými inovačními aktivitami se vyznačují i celé areály bývalých průmyslových komplexů, jejichž udržování nebo i provoz však vyžadují značné finanční náklady. K takovýmto objektům patří např. Vysoké pece ve Vítkovicích a důl Hlubina, které se nacházejí v jejich těsné blízkosti tak, že zde navazuje technologický tok těžby uhlí, výroby koksu a jeho využití při výrobě železa ve vysoké peci. Postupný vývoj a nepřetržitá kontinuita výroby zanechala po zastavení provozu v roce 1998 areál s neobyčejnou atmosférou, která

podle názoru DVOŘÁKOVÉ, FRAGNERA, ŠENBERGERA [2] vyvolává asociace verneovského „ocelového města. Tento komplex, spolu s doly Anselm, Michal a těžní věží ve Vrbici, je součástí památkového industriálního souboru navrženého k zápisu do Seznamu UNESCO. I když je tato památka připravena již od srpna 2004 na pořádání prohlídek, určitým negativem pro potenciální návštěvníky této památky představuje výše vstupného, které je asi nejdražší v naší zemi. A to je podle našeho názoru velmi špatný marketingový tah.

Závěr

Ukazuje se, že značným potenciálem, který může inovovat atraktivní nabídku tuzemským i zahraničním návštěvníkům jsou technické památky ať už výrobní nebo systémy technické infrastruktury i vojenská pevnostní zařízení a technika. Nadějnými turistickými lokalitami jsou místa zvýšené koncentrace těchto zařízení nebo dopravní cesty, jež umožní vytvořit zajímavou a pestrou soustavu služeb cestovního ruchu, která může představovat významný neprůmyslový klastr a tak přispět k rozvoji regionálního cestovního ruchu v celé řadě lokalit. To by také napomohlo jak k rozptýlení návštěvníků po většině území České republiky tak i k zvýšení zájmu o poznávání našeho území.

Literatura

- [1] ČTK Česko stáhlo v UNESCO kandidaturu papírny v Losinách. *Právo*, 2007, roč. 17, č. 146, s.17, z 23.6.2007.
- [2] DVOŘÁKOVÁ, E., FRAGNER, B., ŠENBERGER, T. *Industriál – paměť – východiska*. 1.vyd. Praha: Titanic, 2007.
- [3] LEDNICKÝ, V. Regiony jako rozvojový prvek cestovního ruchu v České republice. In *Sborník referátů*. 1.vyd. Tábor: Jihočeská universita, 2005.
- [4] LEDNICKÝ, V. *Základy managementu*. 3. vyd., Ostrava: AJAK, 2002.
- [5] LEDNICKÝ, V., Vaněk, J. *Strategie rozvoje malého a středního podnikání v marginálních příhraničních oblastech České republiky*. 1.vyd. Karviná: SU OPF, 2006.
- [6] MACOUN, J. *Československé pevnosti*. 1.vyd. Brno: CP Books, a. s., 2005.
- [7] NOVOTNÁ, *Technické památky v Čechách, na Moravě a ve Slezsku*. 1. vyd. Praha: Olympia, 2004.
- [8] PORTER, M. E. *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review, 1998, č. 11-12.
- [9] VANĚK, J., LEDNICKÝ, V. *Jedinečná technická památka Batův kanál*. Sborník mezinárodního kolokvia TECHNÉ OSTRAVA 2006, Ostrava: DK Poklad, 2006.
- [10] Vlakem za památkami UNESCO. *Právo*, 2007, r. 17, č. 148, z 26.6.2007.
- [11] VYSTOUPIL, J., ŠAUER, M. *Základy cestovního ruchu*. 1.vyd. Brno: Masarykova universita, 2006.

Specific Problems of Swiss Regional Development

Miroslava Lungová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra ekonomie
E-mail: miroslava.lungova@tul.cz

Abstract:

Switzerland apparently has not been mentioned frequently when comes to regional development issues. Unlike other European countries, Switzerland seems to be more compact lacking excessive disparities in level of income across the country. Specific economic structure with dominant financial sector opens up a question, whether a link between spatial development and financial sector can exist. Due to obvious dependence of domestic SMEs on bank loans and sensitivity of tourism regions to potential appreciation of Swiss frank as a result of banking system activity, the mutual interdependence between financial sector and regional development seems to be out of question. Strong concentration on banking system and control of financial flows has led to reinforcement of regional disparities within Switzerland, though not that visible as in other countries. In closer observation more evidences can be found proving that even such economically stable country is facing several problems similar to those in neighbouring countries, such as rural-urban relations (negative demographic trends with its economic consequences). Despite considerable specificities of Swiss economy given its historical and political background, similar approaches especially to a problem of rural depopulation can be found, which may be widely applicable to other countries.

Key Words: *Switzerland, Regional Development, Rural Areas, Financial Sector, Brain-Drain.*

Abstrakt: Specifické problémy regionálního rozvoje ve Švýcarsku

Švýcarsko není zmiňováno často v souvislosti s problematikou regionálního rozvoje. Oproti jiným evropským zemím je Švýcarsko mnohem kompaktnější zemí, bez výraznějších disparit v úrovni důchodu mezi jednotlivými regiony. Specifická ekonomická struktura s dominantním finančním sektorem přináší otázku, existuje-li spojení mezi finančním sektorem a územním rozvojem. Vzhledem ke zřetelné závislosti domácích malých a středních podniků na bankovních půjčkách a citlivosti turistických regionů na potenciální apreciaci švýcarského franku vyvolanou činností bankovního sektoru, je vzájemná provázanost finančního sektoru a regionálního rozvoje nepochybná. Výrazné zaměření na bankovní systém a kontrolu finančních toků vedly ve Švýcarsku k posílení regionálních disparit, i když méně viditelných než v jiných zemích. Při bližším zkoumání lze nalézt další důkazy o tom, že i takto ekonomicky silná a stabilní země čelí některým problémům obdobným těm v sousedních zemích, jako jsou vztahy mezi venkovem a městem (negativní demografické trendy s následnými ekonomickými důsledky). Navzdory výrazným specifickým švýcarské ekonomiky je možné nalézt podobné přístupy k problému vylidňování venkova, které by mohly být široce aplikovatelné i v jiných zemích.

Klíčová slova: *Švýcarsko, regionální rozvoj, venkovské oblasti, finanční sektor, odliv mozků.*

1. Introduction

Switzerland has not been referred to frequently when come to regional development issues. There may be several factors behind this fact. What is most apparent is the overall compactness of the country in comparison with other countries of similar size. Some may argue that it its economic power and stability, which has left Switzerland without fundamental regional disparities. Yet, according OECD survey, essential differences has arisen between urban and rural areas as well as cantons of different size,¹ though of relatively less importance compared with other countries. The aim of this paper is both to review main specificities of Swiss regional development and to identify potential problems, which may be similar to those in neighbouring countries. A brief insight into some applied strategies will be provided in the last paragraph.

2. Main geographical, political and economic features

Before particular problems of regional development will be addressed, let us start with a concise depiction of both Switzerland's geographical and economic specificities.

Switzerland with approximately 7,2 million inhabitants living in an area of 41 290 sq km, ranks among small to medium size country. Being endowed with only few mineral resource, restricted land area and small internal market; yet, Switzerland has evolved into the country with a strong and stable economy. Unequivocal economic success of Switzerland in the past is assign to a mixture of many factors, starting with its political and institutional setup and ending with extraordinary multiculturalism across the country.

Switzerland consists of 26 cantons and halfcantons that vary significantly in size both geographically and demographically, in their political influence and in the length of time they have been in the Swiss confederation.² Most of them are notable for remarkable countryside. Not only Swiss Alpine and pre-Alpine landscape is to be mentioned, but also plentiful lakes with their beautiful surroundings, meadows and forests that represent a key potential for tourism. Maintenance of such undisturbed and prevented natural landscapes can be ascribed largely to Swiss strict land use regulations. In contrast with less restrictive policies in other countries, the Swiss policy has excluded competing land uses from rural areas.³

Regarding political setup, the Swiss confederation is based on three fundamental features – neutrality, direct democracy and federalism. A special attention may draw a neutrality principle which has prevented Switzerland from getting involved in any war conflict since 1815. In fact, this factor could have contributed fundamentally to economic development as well. E.g. while most of Europe was destroyed after the World Wars and had to go through painful recovery, Switzerland have had to face the accusation of benefiting from Jewish property gained during the World War II based on collaboration with the Nazis.⁴

¹ OECD: Reviews of Regulatory Reform. Switzerland. Seizing the Opportunities for Growth. OECD, Paris, 2006, p. 22.

² Dardanelli, P.: Federalism: adaptation and constraints. In Church, C. H.: Switzerland and the European Union. Routledge, New York, 2007, p. 20. ISBN 0-414-37199-6

³ OECD: Cultivating Rural Amenities. An Economic Development Perspective. OECD, 1999, p. 58.

⁴ Switzerland, National Socialism and the Second World War: Final Report of the Independent Commission of Experts, Oxford, Berghahn, 2003.

Apart from the historical facts and political background; the strength of Swiss economy is mostly attributed to its structure. Switzerland not having mineral resources contrived to exploit comparative advantages by focusing on highly value added niche markets. Thereby Switzerland has avoided a decline in performance of many industrial sectors unlike many other countries.

The Swiss economy is dominated by the service sector, which accounts for 68 % of GDP and 69,3 % of the labour force (2,4 mil.) whereas manufacturing accounts for about 30 % of GDP and 26 % of employment (1,1 mil.).¹ Agriculture, no matter how strongly protected, accounts only for negligible 1,82 % of GDP with employing approximately 4 % of the workforce.

3. Financial sector vs. regional development

Crucial component of the Swiss economy represents the financial sector which accounts for 10 % of Swiss GDP and is made up of two large international banks and private banking that coexists with 24 publicly-owned cantonal banks and credit co-operatives, as well as 100 regional banks.²

Swiss economy has been traditionally composed of a successful export sector and a protected, less successful sector orientated towards the domestic markets.³ Later this dualised form of economy has disappeared. What has remained is strong financial metropolises (e. g. Zurich or Geneve) on the one hand and the rest of the economy represented by industrial SMEs and tourist sector on the other hand. A logical question arises to what extent this economic structure could have been reflected in regional disparities.

By and large, two phases in recent economic development of Switzerland can be recognized, according Corpataux and Crevoisier (2005). While during a period of 1975 – 1995, Switzerland had experienced increasing prosperity, since the beginning of 90th economy has been affected starkly by crisis in public finance and the decartelisation process. Both the time of prosperity and economic problems had different spatial repercussions.

In the span of twenty years between 1975 and 1995, financial metropolises focused on the control of international financial flows as well as on the management of multinational production experienced prosperity, whereas both the industrial regions and tourism-orientated regions were facing decline and cutback in employment. The main cause of aftermath problems of both latter was a significant appreciation of Swiss franc as a result of financial sector activity. In terms of spatial development, strong economic growth noted the regions of Zurich and Geneve, while the industry of the cantons of Jura, Neuchâtel and Solothurn (watch-making industry, machine sector) was strongly hit by the appreciation of the Swiss franc. Not only did these regions experience the lowest annual average increase in per capital income, but they also had to face severe decline in employment (e. g. industrial system in Swiss Jura is reported to register a drop in employment by 30% in period of 1975 – 1995,

¹ See Church, C. H., Severin, Ch. And Hurni, B.: Sectors, Structures and Suspicions. Financial and other Aspects of Swiss Economic Relations with the EU. In In Church, C. H.: Switzerland and the European Union. Routledge, New York, 2007, p. 130. ISBN 0-414-37199-6

² OECD: Reviews of Regulatory Reform: Switzerland. OECD, 2006, p. 69. ISBN 92-64-02247-3

³ See Corpataux, J. and Crevoisier, O.: Has the Financial Economy Increased Regional Disparities in Switzerland over the Last Three Decades? In Felsenstein, D. and Portnov, B. A. Regional Disparities in Small Countries. Springer-Verlag, Germany, 2005. SPIN 11375630, p. 255.

industrial system in Ticino by 44 %)¹. Eastern Switzerland with its specialization in textiles and clothing was negatively inflicted too. Tourist regions of Valais, the Bernese Oberland and the Graubünden responded to appreciation of Swiss franc by squeezing costs basically by virtue of moving from hotel-based tourism to non-hotel type of accommodation which resulted in huge boom of construction industry. Nevertheless, once Swiss franc appreciated again at the beginning of 1990s, the same solution could not be applied since the structural limits had already been attained. The results for tourist regions were obvious – economic crisis with repercussions for the construction sector as well. Only regions concentrated on domestic activities with little sensitivity to currency fluctuations had not been affected (notably Lausanne area, canton of Vaud and Bern). All of them experienced significant growth benefiting mostly from the public services development (health, education, etc.) as well as the Federal State-owned companies' activities (post office, national railway, etc.).

The overall situation has changed considerably from the very beginning of the 1990s, with launching series of institutional reforms. Banking system restructurization has had an impact on both small regional and local banks and SMEs. Unlike the first above described period, when cheap loans were easy at hand for local entrepreneurs, the process of restructuring has led to restrictive lending policy on the part of the banks. Even the tourist regions, which were able to resist to appreciation of Swiss franc, could not remain unaffected by such development, to say nothing of the regions concentrated on domestic production mainly provided by SMEs. As a result, many of them (including some brand names) were forced to sell out to big international companies.

Within both periods, a clear interlink between bank system operation and economic growth or stagnation of certain regions according to their specialization is evident.

4. Rural areas – cases from Switzerland

Although Switzerland is economically strong, yet it faces certain problems, which may have in common with other European regions, namely depopulation of rural areas and ensuing problems.

The term “rural” have been traditionally used almost as a synonymous with “agricultural”, which holds for the whole Europe. Switzerland is no exception. This has changed recently, with corresponding response in policies and/or approaches to rural development. Rural does not equal any more to agriculture, and agriculture is no longer the backbone of rural areas.² Yet agriculture is highly subsidized in Switzerland due to being considered as essential to national survival.³

Sustaining rural communities is economically important because such areas are of great importance regarding tourism. Tourism is believed to be an important source of both income and infrastructure development in less economically developed rural areas. Not only can it

¹ For details see Corpataux, J. and Crevoisier, O.: Has the Financial Economy Increased Regional Disparities in Switzerland over the Last Three Decades? In Felsenstein, D. and Portnov, B. A. Regional Disparities in Small Countries. Springer-Verlag, Germany, 2005. SPIN 11375630, p. 257.

² Pezzini, M., Wojan, T. R.: Leveraging Amenities for Rural Development: Direction, Dialogue, and Negotiation. In <http://www.kansascityfed.org/PUBLICAT/Exploring/RC01Pezz.pdf>

³ These subsidies involve price guarantees, grants and preferential credits and make up three-quarters of rural income, twice what is provided in the EU

enhance traditional rural activities and thus provide potential alternatives for local workers, but also it can help to promote local products and optimise the retention of tourism earnings within the destinations.¹

4.1 Rural amenities – case of Napfberlang

How the issue of lower income followed by depopulation tendencies in rural areas can be tackled may outline a case of the Napfbergländ, region situated right in the border between two cantons of Bern and Lucerne. Hitherto Swiss land use policy as well as agricultural policy supporting farm household incomes through high price supports in many ways slowed down the process of out-migration of people, which has likewise experienced other European regions.² Yet new approaches have been necessary to adopt in order negative trends in rural areas were inhibited.

Despite the same topography, distinctive differences between the two regions (Bern and Lucerne) had caused the division in the past. Historically, a border between western and central European civilisations lied there. Unlike surrounding regions, Napfbergländ is economically weak and foundation of the Napfbergländ border trail in 1997 was supposed to be a tool how to attract tourists and thus to contribute to local economy growth. The Border Trail project aim is to offset lower farm household income by encouraging non-farm and farm-related economic activity and hence it is considered a market-oriented approach.

This approach (sometimes called as “rural amenities strategy”) builds on growing demand for rural amenities in the form of experiential tourism (e. g. agri-tourism or eco-tourism) as well as demand for traditional rural products, which are differentiated by place of origin or production method. But for new territorial strategies and networking, competing with other Swiss regions would be however extremely difficult. Not all amenities are remarkable enough to attract sufficient number of customers for adjacent rural amenities. Therefore, establishing networks of enterprises and amenities along the hiking tour through Napfbergländ region may have been a good response to the problem of population migration between rural and urban areas.

4.2 Brain-drain, brain-gain

As already stated, rather typical problem of rural areas represents depopulation with its negative social and economic consequences. Different areas handle this issue by different approaches and with different success. Five partners³ from Netherlands, Germany and Switzerland have submitted a joint project called “Human capital in European peripheral regions: Brain-drain and brain-gain“ within the INTERREG IIIB NEW Programme⁴, which

¹ See Sharpley, R.: Rural Tourism and Sustainability – A Critique. In Hall, D., Robert, L. and Morag, M.: *New Directions in Rural Tourism*. Ashgate Publishing Limited, England, 2003. ISBN 0754 3633, p. 40.

² OECD: *Cultivating Rural Amenities. An Economic Development Perspective*. OECD, 1999, p. 106.

³ IHK Zetis GmbH (DE), Universiteit Twente (NL), Fachhochschule Zentralschweiz Hochschule für Soziale Arbeit, Interface Institut für Politikstudien, Konferenz der Kantone Luzern, Uri, Schwyz, Obwalden, Nidwalden (CH)

⁴ The North West Europe Programme belongs to strand B of the European Community Initiative INTERREG III which supports transnational co-operation in the field of spatial development between national, regional and local authorities and a wide range of non-governmental organisations.

concerns three regions: central Switzerland (Cantons Uri und Lucerne), German Rheinland-Pfalz and Dutch Twente. All aforementioned regions are confronted with more or less similar problem. Despite the existence of educational facilities of high quality, potential employers have problems to attract skilled and educated professionals for they tend to leave to larger urban centres. Depopulation tendency itself is only the beginning of the process, which may result in serious social disruption and economic decline.

The partners involved in the project have set as main objectives to investigate new ways how to balance out-migration of high qualified employees in peripheral areas (brain-drain) and the return of older, experience people back to the area of their origin (brain-gain) as well as how to maintain population in small towns of peripheral regions.¹ The research is also supposed to encompass both analyses of existing rural development policies in given countries and their comparison.

There are no final results of this project available yet.² Nevertheless, first step has been taken in order to prevent given regions from overgrowing disparities between rural and urban world; unhealthy tendencies in employment patterns as well as population trends. Once the analysis is completed, it can be applicable to certain extent to other regions facing similar problems both within the participated countries and any other European country. Some adjustments may be necessary to make according to national specificities, however, a good example will have been established.

5. Conclusion

What can be learned from Swiss case? Are there any links between strong financial sector and regional disparities? Do any visible differences exist in Switzerland, in terms of spatial development at all? As the brief review of past economic development has implied, strong concentration on banking system and control of financial flows has led to reinforcement of regional disparities within Switzerland, though not as significant as we are used to from other countries. Industrial areas had faced both severe drop in employment and relocation of production in some of traditional Swiss branches as chemicals and watchmaking as a result of successful financial activities of Swiss banks. Ensuing development in banking system as well as crisis in public finance has influenced not only SMSs but also tourist regions. Yet, the question remains whether a concentration on financial activities in such extent is a far-sighted strategy given a discussion in progress about possible Switzerland membership in the EU.

Indubitably, Switzerland faces the same problem as many other countries, namely rural-urban disparities. In many rural areas, the trend of out-migration of young, well-educated people has been noted, with all associated negative consequences for social structure as well as economic growth of such places. Several approaches to inhibit such a trend have been reviewed, as e. g. rural amenities strategy or the project brain-drain, brain-gain.

¹ See www.brain-drain.org

² Last workshop within this project took place in June 2007

Literature

- [1] Church, C. H et al.: Switzerland and the European Union. Routhledge, New York, 2007. ISBN 0-414-37199-6
- [2] Felsenstein, D. and Portnov, B. A. Regional Disparities in Small Countries. Springer-Verlag, Germany, 2005. SPIN 11375630
- [3] OECD: Cultivating Rural Amenities. An Economic Development Perspective. OECD, 1999.
- [4] OECD: Reviews of Regulatory Reform. Switzerland. Seizing the Opportunities for Growth. OECD, Paris, 2006.
- [5] OECD: Reviews of Regulatory Reform: Switzerland. OECD, 2006, p. 69. ISBN 92-64-02247-3
- [6] Pezzini, M., Wojan, T. R.: Leveraging Amenities for Rural Development: Direction, Dialogue, and Negotiation. In <http://www.kansascityfed.org/PUBLICAT/Exploring/RC01Pezz.pdf>
- [7] Sharpley, R.: Rural Tourism and Sustainability – A Critique. In *Hall, D., Robert, L. and Morag, M.: New Directions in Rural Tourism*. Ashgate Publishing Limited, England, 2003. ISBN 0754 3633.
- [8] Switzerland, National Socialism and the Second World War: Final Report of the Independent Commission of Experts, Oxford, Berghahn, 2003.
- [9] www.brain-drain.org

Vplyv reformy verejnej správy na vznik regionálnych disparít

Eleonóra Mesíková
Univerzita Mateja Bela, Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov
Katedra politológie
E-mail: eleonora.mesikova@umb.sk

Abstrakt

Zmyslom každej reformy verejnej správy v moderných demokraciách je usporiadanie vzťahov štátu, obce a občana v záujme dosiahnutia zodpovedajúcej kvality verejných služieb, poskytovaných čo najbližšie občanovi. Vzhľadom na špecifickosť historicko-kultúrneho a geopolitického vývoja, centrom pozornosti sa stáva predovšetkým spôsob usporiadania centrálno-lokálnych vzťahov. Rozvoj regionálnej politiky, ktorá je založená na územnej alebo regionálnej samospráve môže viesť k prekonaniu mnohých vnútorných problémov transformácie miestnej moci na Slovensku súčasne z niekoľkých hľadísk – môže zabezpečiť efektívne rozdeľovanie zdrojov a poskytovať verejné služby kvalitnejšie ako prostredníctvom centrálnej moci, môže sa efektívnejšie venovať riešeniu problémov, ktoré sú špecifické pre jednotlivé regióny pri využití dostupných informačných technológií. Avšak, niekedy nadobúdame pocit, akoby regionálna a komunálna úroveň predstavovali tie úrovne politiky, ktoré sú v porovnaní s národnou alebo medzinárodnou úrovňou akoby zaznávané. V takýchto prípadoch sa jedná o prístup, ktorý nezohľadňuje ani teoreticky vymedzenú hierarchiu relatívne samostatných, avšak plnohodnotných úrovní politiky, ani politickú realitu, ktorej základnou charakteristikou je vysoká miera heterogenity. Na základe uvedeného možno tvrdiť, že regionálna samospráva môže naplniť svoje ciele iba vtedy, ak bude mať možnosť rozvíjať sa v demokratických podmienkach právneho štátu, v podmienkach otvorenej politiky centrálnej vlády, ktorá je postavená na demokratických mechanizmoch vládnutia, a nepochybne aj v podmienkach občianskej politickej kultúry.

Kľúčové slová: *Regionálna politika, región, regionalizácia, regionalizačné kritériá, regionálne rozdiely, regionálny rozvoj, regionálna samospráva, štrukturálna politika.*

Abstract: The Influence of the Public Administration Reform on Formation of Regional Disparities

Main aim of every public administration reform in the modern democracies have to be setting up of those kind of relations between government, self-government and citizens, which have to lead to the achievement of suitable quality of public services. Regarding to specific historical, cultural and geopolitical development in Central European area, central-local relations organisation, become most important issue within self-government reform debate in this area. Regional policy development, base on territorial and regional self-government, would solve several difficulties related to the self-government transformation processes in Slovakia e.g.: provide more efficient public sources distribution, provide qualitative base public services, provide more effective specific regional problem solving and IT implementation to this processes. Although we could register attempts to disvalue self-governments in comparison with national or supranational levels of governing, these are mostly based on very limited articulation and doesn't refer to even theoretically define role of the hierarchical emplacement of the self-governments in political systems of the democratic countries, characterized by high level of heterogeneity and autonomy. Therefore regional self-government should fulfil its main aim only within the environment, base on open and democratic central government policy and civic culture.

Key Words: *Regional Policy, Region, Regionalisation, Regionalisation Criteria, Regional Disparities, Regional Development, Regional Self-Government, Structural Policy.*

Úvod

Každá zmena v sústave a činnosti orgánov verejnej správy má byť nápomocná občanovi, aby tak svoje záujmy mohol jednoduchšie a prehľadnejšie realizovať – a tak je to i s reformou verejnej správy, cieľom ktorej je usporiadanie vzťahov štátu, obce a občana v záujme dosiahnutia zodpovedajúcej kvality verejných služieb. Slovenská republika musí byť vnímaná ako celok, no zároveň reprezentovaná svojimi regiónmi s konkrétnymi záujmami a potrebami. Avšak, práve tu narážame na neproporcionálne rozvrhnutý ekonomický rast Slovenskej republiky, čo je aj hlavnou témou uvedeného príspevku.

Regionálna politika Slovenskej republiky

Podmienky podpory regionálneho rozvoja a pôsobnosť orgánov štátnej správy, obcí, vyšších územných celkov, ktorými sú podľa osobitného zákona samosprávne kraje, ustanovuje zákon č. 503/2001 Z. z. NR SR v znení neskorších predpisov. Podľa § 2, pís. a) uvedeného zákona: „*región je územne vymedzený priestor na tvorbu a uskutočňovanie regionálnej a štrukturálnej politiky na úrovni druhého alebo tretieho stupňa podľa klasifikácie štatistických územných jednotiek*“. Podpora regionálneho rozvoja, ktorým sa rozumie: „*trvalý rast hospodárskeho potenciálu a sociálneho potenciálu regiónu, čo zvyšuje jeho hospodársku úroveň, výkonnosť, konkurencieschopnosť a životnú úroveň jeho obyvateľov*“, sa vykonáva formou¹:

- a) národného plánu,
- b) rámca podpory Spoločenstva,
- c) operačného programu,
- d) regionálneho operačného programu,
- e) sektorového operačného programu,
- f) jednotného programového dokumentu,
- g) strategického programového dokumentu pre Kohézny fond,
- h) programu hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja samosprávneho kraja,
- i) programu hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja obce,
- j) programu Iniciatívy Európskych spoločenstiev.

Skôr ako sa budeme venovať konkrétnym regionálnym rozdielom, vymedzíme si niektoré pojmy, ktoré s regionálnou politikou úzko súvisia. Pojem *región* má svoje miesto v rôznych vedných disciplínach, avšak východiskom pre definovanie regiónu ako objektu regionálnej politiky je jeho geografický význam. Najvýstižnejšou definíciou regiónu je definícia V. Lauka, ktorý uvádza: „*región je zložitý dynamický priestorový systém, ktorý vznikol na zemskom povrchu na základe interakcie prírodných a socio-ekonomických javov*“². Uvedenej problematike sa venujú aj ďalší autori, ako napr. K. Hajasová, E. Rajčáková.

Ako D. Sloboda uvádza, regionálni ekonómovia definujú región ako „*územno-priestorový útvar, v ktorom je možné definovať základný socio-ekonomický systém, ktorý možno v priestore – pomocou jedného alebo viacerých znakov – presne vymedziť*“³. Región možno

¹ Bližšie pozri: § 2, pís. b) a § 5 zákona č. 351/2004 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 503/2001 Z. z. o podpore regionálneho rozvoja a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

² BAŠOVSKÝ, O., LAUKO, V. *Úvod do regionálnej geografie*. Bratislava: SPN, 1990. s. 86

³ LAUKO, V. *Slovensko a regionálne rozdiely. Teórie, regióny, indikátory, metódy*. Bratislava: KI, 2006. s. 13

vymedziť na základe vzťahov tak, že sa zlúčia územia, ktoré sa vyznačujú silnými vzájomnými priestorovými väzbami alebo zlúčením územia na základe homogenity – zlúčením homogénneho územia podľa vybraných znakov alebo na základe funkčnosti.

S pojmom región úzko súvisí pojem *regionalizácia*, ktorá v zmysle vyčleňovania regiónov je jednou z hlavných a tradičných metód regionálnej geografie. Mnohí autori, zaoberajúci sa uvedenou problematikou (napr. V. Lauko, O. Bašovský a i.), sa zhodujú v tom, že za regionalizáciu možno pokladať proces vydelenia územných jednotiek, ktoré sa vyznačujú určitými znakmi, a ich oddelenie od území, ktoré tieto znaky nemajú.

K regionalizácii možno pristupovať rôznymi spôsobmi – podľa obsahu (odvetvová, čiastočne komplexná a komplexná, resp. totálna regionalizácia) alebo foriem či modulusov (individuálna a typologická, jednostupňová a mnohostupňová, jednoduchá a zložená). Základným typom rozlišovania sú individuálna a typologická regionalizácia. Pri individuálnej regionalizácii sa vyčleňujú individuálne, t. j. osobité, originálne, neopakovateľné regióny. Pri typologickej regionalizácii sa vyčleňujú samotné typy regiónov (pre potreby regionálneho výskumu sa odporúča uplatniť obidve metódy).

Ďalším dôležitým znakom regionalizácie je – vychádzať z logických pravidiel, t. j. skupiny regiónov, vydelené podľa rozdielov, sa musia navzájom vylučovať tak, aby ani jeden región nebolo možné priradiť k viacerým skupinám súčasne.¹ V tejto súvislosti možno nadviazať na existujúce regionálne rozdiely, resp. disparity, ktoré stavajú jednotlivé regióny do rôznych skupín. Pod pojmom regionálne rozdiely, ako uvádzajú autori, sa rozumie „*vzdialenosť medzi regiónmi v abstraktnom metrickom priestore. Priestor môže popisovať buď jeden vybraný deskriptor regiónu alebo aj celá skupina deskriptorov, a to tak staticky ako aj dynamicky*“².

Z hľadiska regionálnej geografie sa za kmeňovú pokladá komplexná, t. j. totálna regionalizácia, v rámci ktorej sa pri vyčleňovaní regiónov postupuje podľa niekoľkých kritérií, ktoré kvalitatívne pristupujú k definícii rôznych vybraných komponentov – napr. zohľadňuje sa historický vývoj, prírodné pomery, spádovosť, dostupnosť viacerých sfér - ako napr. fyzicko-geografická alebo socio-ekonomická sféra, ktoré spolu vytvárajú región ako celok.

Na Slovensku sa pre potreby územno-správneho členenia štátu a verejnej správy presadili administratívne³ (politické regióny), ktoré dalo by sa povedať, často popierajú regionalizačné kritériá. Podľa A. Bezáka: „*každá reforma územno-správneho členenia redukuje na riešenie problému, ktorý je v regionálnej taxonómii známy ako problém hierarchickej nodálnej regionalizácie*“⁴ s disjunktnými regiónmi⁵. Na základe uvedeného možno konštatovať, že aktuálne územné členenie je pre regionálny výskum nevhodné, a to nielen kvôli vnútornej

¹ LAUKO, V. Slovensko a regionálne rozdiely. Teórie, regióny, indikátory, metódy. Bratislava: KI, 2006. s. 14

² HANČLOVÁ, J., TVRDÝ, L. *Classification of the Regions*. In: RAMÍK, J. et al.: *Multiregional and Regional Models*. Ostrava: Faculty of Economics, Technical University of Ostrava, 2004. s. 66

³ Jedná sa o účelovo vymedzenú oblasť pre systém riadenia verejnej správy, ktorá sa ale často líši od prirodzených socio-geografických regiónov. Bližšie pozri: HANČLOVÁ, J., TVRDÝ, L. *Classification of the Regions*. In: RAMÍK, J. et al.: *Multiregional and Regional Models*. Ostrava: Faculty of Economics, Technical University of Ostrava, 2004.

⁴ Zakladá sa na väzbách medzi nodálnym centrom a jeho periferiou. Prevládajú v ňom horizontálne väzby, ktoré spájajú prvky v priestore do jedného celku, resp. systému.

⁵ BEZÁK, A. *Problémy a metódy regionálnej taxonómie*. Bratislava: GÚ SAV, 1993. s. 96

nesúrodosti vymedzených celkov, ale vplýva aj na skresľovanie celkových charakteristík regiónov.

Regionálne disparity

V tejto súvislosti si dovoľím nadviazať na čerpanie finančných prostriedkov z eurofondov, čím sa ponúkajú šance na redukcii súčasných regionálnych disparít, ktoré sa v poslednom období dostávajú do popredia záujmu nielen odbornej, ale i laickej verejnosti. Jednou z deklarovaných dôležitých úloh Európskej únie je poskytovať pomoc zaostávajúcim regiónom svojou štrukturálnou politikou. Predovšetkým sa jedná o znižovanie rozdielov medzi regiónmi a prispievať tak k ich harmonickému vyváženému rozvoju.

Sprievodným javom „umelého vyrovnávania rozdielov medzi regiónmi“ je výskum regionálnych rozdielov, ktorý bez znalostí teórií historicko-kultúrneho, regionálneho i geopolitického vývoja nie je možné zrealizovať.

Ďalším sprievodným javom je programovanie, pod ktorým si možno predstaviť celý rad činností – proces plánovania, organizovania, rozhodovania, a finančného zabezpečenia podpory regionálneho rozvoja na celoštátnej, regionálnej alebo miestnej úrovni s cieľom dosiahnuť hospodársky a sociálny rozvoj v určenom období. Prostriedky sa sústreďujú predovšetkým na podporu rozvoja tých regiónov, ktorých ekonomická výkonnosť a životná úroveň obyvateľov je dlhodobo nižšia. Avšak, ako vyplýva z prieskumu Konzervatívneho inštitútu M. R. Štefánika: „*v praxi nie je pravidlom, že podpora z eurofondov je adresná a smerovaná tým, ktorí ju najviac potrebujú*“¹. Ako sa uvádza ďalej, podpora z eurofondov má v mnohých prípadoch opačný efekt a môže tak viesť k ešte väčšiemu prehlbovaniu regionálnych rozdielov. Eurofondy sú jednoznačne určené na vyrovnávanie regionálnych rozdielov, a teda europeniaze by mali získať predovšetkým tie regióny, ktoré štatisticky vykazujú akési zaostávanie – napr. na základe miery nezamestnanosti a pod. Celý proces je zložitý a uspejú len tí žiadatelia, ktorí majú lepší prístup k informáciám. Ďalším problémom, prečo eurofondy nemôžu v plnej miere deklarovať znižovanie regionálnych rozdielov, a naopak prispievajú i ich prehlbovaniu je fakt – že v mechanizme ich prerozdeľovania je princíp súťaživosti medzi regiónmi. Napr. ak projekt obce A z okresu X s mierou nezamestnanosti na úrovni 10 % je vypracovaný na lepšej úrovni ako projekt obce B z okresu Z s mierou nezamestnanosti na úrovni 20 % - hodnotiaca komisia hodnotí lepší projekt s vyšším počtom bodov, čím sa automaticky umožní čerpanie prostriedkov.

Z analýzy Konzervatívneho inštitútu M. R. Štefánika tiež vyplýva, že súčasná vláda počas doterajšieho pôsobenia rozdelila zo štátneho rozpočtu vyše 12 miliárd korún pre 49 investorov. Do zelenej zóny², v ktorej sú okresy s najvyššou mierou nezamestnanosti, na podporu deviatich investorov boli určené prostriedky vo výške 4 miliardy korún – t. j. 30 % z celkovej sumy, vládou poskytnutých stimulov. V rámci žltej zóny, vláda poskytla siedmim investorom cca 750 miliónov korún – t. j. cca 6 % z prerozdeľovaných zdrojov. A čo je zaujímavé, viac ako 8 miliárd – takmer dve tretiny z celkového prerozdeľovaného balíka

¹ SLOBODA, D. Eurofondy regionálne rozdiely neznižujú. Denník SME, 24.5.2007

² Z hľadiska výšky vládnej podpory investícií, sú jednotlivé regióny Slovenska na úrovni okresov rozdelené do troch základných zón podľa miery evidovanej nezamestnanosti: zelená zóna – 29 okresov s mierou nezamestnanosti nad 15 %; žltá zóna – 29 okresov s mierou nezamestnanosti od 10 do 15 %; červená zóna – 21 okresov s mierou nezamestnanosti do 10 %.

peňazi – bolo poskytnutých pre investorov v červenej zóne - tam kde je najnižšia miera nezamestnanosti v krajine. Podľa optiky územného členenia krajiny, do Banskobystrického, Košického a Prešovského kraja (kraje s nadpriemernou mierou nezamestnanosti) bola poskytnutá len jedna tretina stimulov. Na druhej strane, do Trnavského kraja, ktorý má podpriemernú mieru nezamestnanosti, zo štátneho rozpočtu putujú prostriedky vo výške cca 4 miliardy, čo je viac ako do troch spomínaných krajov spolu.¹

Ako uvádza D. Sloboda: „eurofondy už nerozlišujú, či v danom regióne podporovať tých majetných alebo či pomáhať len ľuďom, ktorí sú skutočne v núdzi.. Vláda by nemala zasahovať do vzťahov medzi podnikmi na trhu poskytovaním stimulov, t. j. dotáciami na vytvorené pracovné miesta, rekvalifikáciu či daňovými úľavami, ale mala by sa starať o zlepšenie podnikateľského prostredia dereguláciou a znižovaním daňového a odvodového zaťaženia“² – o čom v súčasnosti len ťažko možno hovoriť.

Uvedenej problematike sa tiež venuje, J. Králik, ktorý poukazuje na námietky predstaviteľov samospráv, predovšetkým na úrovni obcí, proti politickému prístupu k prerozdeľovaniu i prideľovaniu finančných prostriedkov z eurofondov na národnej úrovni podľa programov hospodárskeho a sociálneho rozvoja. V praxi je bežné, že obce na vyhotovenie programov oslovia firmy, ktoré majú priaznivé referencie a majú už svoje skúsenosti s vyhotovovaním takýchto programov. Avšak, stáva sa aj to, že firmy nekoordinujú svoj postup podľa jedinečnosti a zvláštností regiónov, a tým dochádza k rozporom v programových plánoch rozvoja väčších územných celkov.³

Na základe skúseností možno konštatovať, že: „k dostatočnému čerpaniu fondov nedochádza a rádo sú realizované menšie počty pripravených projektov samospráv, ako je počet podaných projektov. Samospráva sa prípravou projektov zadlžuje a umŕtvuje verejné zdroje. Časť svojich rozpočtových zdrojov umŕtvuje do nerealizovaných projektov, čo v prípade menších samospráv pri nenávratnosti vložených finančných zdrojov vedie k odčerpávaniu akumulovaných finančných zdrojov a ku kríze rozpočtu“⁴. Príčiny regionálnych rozdielov je potrebné hľadať v nedokonalnej sústave regionálnej politiky štátu, v jej nedostatočnom finančnom zabezpečení a prepojení rozpočtov samospráv do rozpočtovej politiky štátu, ako aj na rozpočtovú a regionálnu politiku Európskej únie. Dominantnosť štátnej regionálnej politiky sa koncentruje do posudzovania projektov komisiami, vytvorených na ministerstvách, a umelou súťaživosťou pri predkladaní projektov. Ako tvrdí J. Králik: „prakticky sa jedná o skrytý politický protekcionizmus krytý komisionálnym posudzovaním a rozhodnutím ministerstva pri schvaľovaní finančných prostriedkov pre projekty samospráv, pre získanie zdrojov z fondov Európskej únie“⁵.

Zo skúseností samospráv možno konštatovať, že prioritné ciele regionálnej politiky Európskej únie na Slovensku nepôsobili a výsledky, ktoré sa im podarilo dosiahnuť sú skôr výsledkom reforiem daňovej politiky štátu a trhu.

¹ SLOBODA, D. *Eurofondy, investičné stimuly a regionálne rozdiely*. Obecné noviny č. 24, ročník XVII, 12.6.2007. s. 1-2

² SLOBODA, D. *Eurofondy, investičné stimuly a regionálne rozdiely*. Obecné noviny č. 24, ročník XVII, 12.6.2007. s. 1-2

³ KRÁLIK, J. *Pozerať vpred ešte neznamená vidieť*. Verejná správa 12/2007, ročník 62. s. 23

⁴ KRÁLIK, J. *Samospráva a jej miesto v politickom systéme*. Banská Bystrica: FPVaMV, UMB, 2007. s. 86

⁵ KRÁLIK, J. *Samospráva a jej miesto v politickom systéme*. Banská Bystrica: FPVaMV, UMB, 2007. s. 86

Záver

Problematika vzniku nerovností, a to nielen regionálnych, a ich význam a miesto v živote spoločnosti – je jednou z dôležitých otázok, ktoré rezonujú aj v živote obyvateľov na Slovensku. Príčin nerovnakého vývoja v regiónoch je niekoľko, avšak rozdiely sú prirodzené. Do istej miery sú rozdiely medzi regiónmi odrazom rozdielov medzi spoločnosťami obyvateľov, ktorí tieto územia obývajú.

Problematika regionálnych rozdielov tiež závisí od spôsobu vymedzenia regiónov – t. j. regionalizácia, ktorá pri nesprávnom uplatnení alebo neuplatnení regionalizačných kritérií vedie k štatistickému skresľovaniu výsledných regionálnych rozdielov, resp. disparít.

Avšak, problémom Slovenskej republiky nie sú iba regionálne disparity, ale predovšetkým nižšia životná úroveň obyvateľstva v porovnaní s ostatnými krajinami Európskej únie všeobecne. Uvedený rozdiel je spôsobený dlhodobo nižším hospodárskym rastom a nižšou produktivitou práce v podmienkach centrálne plánovanej ekonomiky v minulých desaťročiach.

Literatúra

- [1] ADAMCOVÁ, M., KLUS, M. *Verejná politika*. Banská Bystrica: FPVaMV UMB, 2006.
- [2] BAŠOVSKÝ, O., LAUKO, V. *Úvod do regionálnej geografie*. Bratislava: SPN, 1990.
- [3] BEZÁK, A. *Problémy a metódy regionálnej taxonómie*. Bratislava: GÚ SAV, 1993.
- [4] KRÁLIK, J. *Samospráva a jej miesto v politickom systéme*. Banská Bystrica: FPVaMV, UMB, 2007.
- [5] LAUKO, V. *Slovensko a regionálne rozdiely. Teórie, regióny, indikátory, metódy*. Bratislava: KI, 2006.
- [6] RAMÍK, J. et al.: *Multiregional and Regional Models*. Ostrava: Faculty of Economics, Technical University of Ostrava, 2004.
- [7] Denník SME, 24.5.2007.
- [8] Obecné noviny č. 24, ročník XVII, 12.6.2007.
- [9] Verejná správa 12/2007, ročník 62.
- [10] Zákon č. 503/2001 Z. z. o podpore regionálneho rozvoja.
- [11] Zákon č. 351/2004 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 503/2001 Z. z. o podpore regionálneho rozvoja a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Spoločné služby pre podnikateľov jako inovačný nástroj pre rešenie regionálnych disparít

Valéria Michalová, Ivana Holubcová
Ekonomická univerzita Bratislava, Obchodná fakulta
Katedra služieb a cestovného ruchu
E-mail: michalov@dec.euba.sk, vana_h2@yahoo.com

Abstrakt

Príspevok charakterizuje pozíciu trhových služieb a v ich rámci obchodno-podnikateľských v ekonomike SR. Poukazuje na disproporcie v ponuke a v produkcii služieb na regionálnych trhoch, so zdôvodnením potreby ich eliminovania. Vyplyva z rozvoja funkcií, ktoré služby plnia v ekonomike, z rastu blahobytu a s posunu k externým službám v podnikoch a organizáciách. Vstup Slovenska do EÚ, globalizácia svetovej ekonomiky a stále prebiehajúca reštrukturalizácia ekonomiky SR predstavujú rozhodujúce hospodárske procesy vytvárajúce tlak na vybudovanie konkurencieschopnej a dynamickej ekonomiky, založenej na vedomostiach, ktoré ju zatriktívnia pre súčasné i budúce generácie. Podpora konkurencieschopnosti a ekonomického rastu sa zaraďuje medzi hlavné úlohy a funkcie najmä obchodno-podnikateľských služieb ako významnej zložky trhových služieb. Napomôcť tomu má sformovaná politika podpory trhových služieb, harmonizovaná s Národným strategickým referenčným rámcom. Okrem tematickej koncentrácie, stratégia prihliada aj na územnú koncentráciu smerovania podpory a intervencií za účelom najefektívnejšieho a najúčinnnejšieho naplňovania vízie hospodárskeho a sociálneho rozvoja a berie na zreteľ na postavenie podnikov obchodno-podnikateľských služieb (ako malých a stredných) a ich podporu. Cieľom príspevku je na báze poznatkov o postavení trhových služieb v ekonomike Slovenska a v ich rámci o funkcii obchodno-podnikateľských služieb ozrejmiť stratégiu ich rozvoja podporou spoločných služieb pre podnikateľov a podporou inovačných aktivít v podnikoch.

Kľúčové slová: *Trhové služby, obchodno-podnikateľské služby, regionálne disparity, stratégia pre služby, podpora spoločných služieb pre podnikateľov, podpora inovačných aktivít v podnikoch.*

Abstract: Mutual Services for Entrepreneurs as Inovation Instrument of Regional Disparities

This report characterize a position of trade services and within the frame of them of bussines services in Slovak economy. It points out that there are a disproportions in supply and production of services on the regional markets with reasons of necessary of their elimination. This report results from improvement of functions, which services subserve in economy, from growth of prosperity and from movement to external services in companies and organizations. Entry of Slovak republik to European Union, world economy globalization and restructuring of slovak economy, wich is still in progress, are a determing economic processes, wich make a push on creating competitive and dynamic economy based on knowledges wich will make economy more attractive for current and future generation. Support of competitiveness and economic growth are ranked among main tasks and functions particulary of business services as a important part of trade services. That has to help established support police of trade services wich is harmonized with National strategic reference framework. In addition to tematic concentration strategy observes on territorial concentration of support and intervention directing in order to effective and active filling of economic and social development vision and takes head to position of business services companies (as a smal and middle-sized) and their support. The goal of this report is clarify on basis of knowledges about position of trade services in Slovak economy and within their frame about function of business services strategy of their development by support of common services for enterprisers and of inovation activities in companies.

Key Words: *Market Services, Trade-Business Services, Regional Disparities, Strategy for Services, Promotion of Mutual Services for Entrepreneurs, Promotion of Innovation Activities in Enterprises.*

Úvod

Pozorovanie lokálnych a regionálnych trhov so službami v SR ukazuje na značné disproporcie, kopírujúce regionálne disparity celkového ekonomického a sociálneho profilu, ktoré je žiadúce odstraňovať. Veď trhové služby popri tom že zabezpečujú už vyše dve tretiny tvorby HDP, sú sektorom s najvyšším potenciálom rastu. Spája sa s rozvíjaním funkcií, ktoré služby plnia v ekonomike (od predvýrobných etáp, cez výrobné, distribúciu, spotrebu až po likvidovanie odpadu a znečistenia z výrobných a spotrebných procesov), s rastom blahobytu (príjmov) a dopytom po službách smerujúcich do konečnej spotreby, ako aj s evidentným posunom k službám v podnikoch a organizáciách, ktoré vyčleňujú podporné činnosti nezávislým poskytovateľom a zmluvne zadávajú na výkon s cieľom dosiahnuť vyššiu pružnosť, nižšie náklady a lepšiu kvalitu služieb.

Vstup Slovenska do EÚ, globalizácia svetovej ekonomiky a stále prebiehajúca reštrukturalizácia ekonomiky SR predstavujú rozhodujúce hospodárske procesy vytvárajúce tlak na vybudovanie konkurencieschopnej a dynamickej ekonomiky, založenej na vedomostiach, ktoré ju zatriktívnia pre súčasné i budúce generácie. Podpora konkurencieschopnosti a podpora ekonomického rastu sa zaraďuje medzi hlavné úlohy a funkcie najmä obchodno-podnikateľských služieb ako významnej zložky trhových služieb. Z porovnania úrovne a štruktúry zamestnanosti SR:EÚ je zjavné zaostávanie najmä odboroch a odvetviach služieb s vyššou mierou pridanej hodnoty, z čoho rezultuje, že rozvoj trhových služieb je žiadúce všestranne podporiť, keďže sa považujú za motor pre novú ekonomiku. Napomôcť tomu má sformovaná politika podpory trhových služieb do roku 2013 s výhľadom do roku 2020. Obsahuje návrh stratégie rozvoja trhových služieb, ktorá vychádza a harmonizuje s Národným strategickým referenčným rámcom. Okrem tematickej koncentrácie, stratégia prihliada aj na územnú koncentráciu smerovania podpory a intervencií za účelom najefektívnejšieho a najúčinnnejšieho napĺňania vízie hospodárskeho a sociálneho rozvoja a berie na zreteľ na postavenie podnikov obchodno-podnikateľských služieb (ako malých a stredných) a ich podporu. V tomto kontexte cieľom príspevku je na báze poznatkov o postavení trhových služieb v ekonomike Slovenska a v ich rámci o funkcii obchodno-podnikateľských služieb, ozrejmiť stratégiu ich rozvoja podporou spoločných služieb pre podnikateľov a podporou inovačných aktivít v podnikoch.

1. Pozícia trhových služieb v ekonomike SR

Jednou z najvýznamnejších črt vývoja ekonomiky Slovenska za obdobie reformy je rast sektora služieb (produkcie i zamestnanosti) a v jeho rámci trhových služieb. Pri 31 % viazanosti pracovných síl v roku 2005 vytvorili 40 % pridanej hodnoty, čo potvrdzuje ich produktivnosť v rámci ekonomických činností. Najrýchlejšie rastúcimi odbormi trhových služieb sa stali obchodno-podnikateľské (business) a v ich rámci informačné a počítačové, ďalej telekomunikačné, finančné a služby cestovného ruchu. Na druhej strane pomalší rast sa pozoroval v prepravných a distribučných službách. V súvislosti so starnutím populácie rastie dopyt po službách sociálnej starostlivosti.

Pri porovnaní s EÚ, komplexom distribučných činností, hotelovými, reštauračnými, dopravnými a telekomunikačnými službami sa v SR zabezpečuje vyšší podiel na tvorbe HDP a na druhej strane finančnými a obchodnými službami zase nižší podiel. Pritom v prvom prípade ide o odvetvia s nižšou mierou pridanej hodnoty (okrem telekomunikačných) a v druhom prípade zase o vysoko produktívne činnosti, v ekonomickej politike považované za akcelerátor hospodárskeho rastu a konkurencieschopnosti priemyslu, s najvyššou mierou

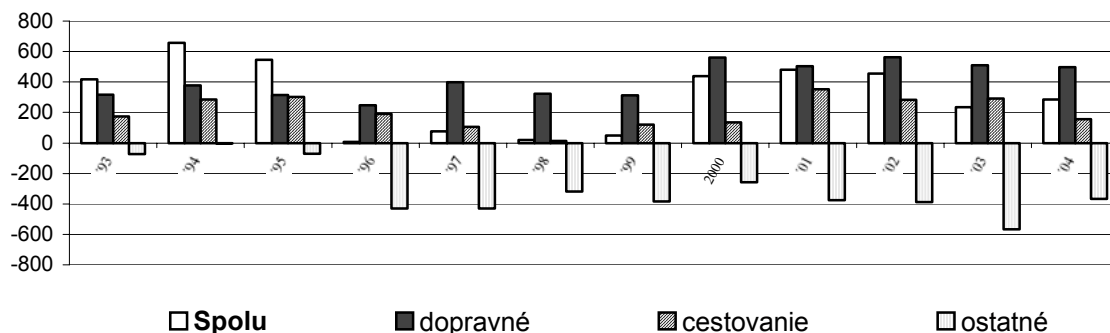
pridanej hodnoty a najvyššou kvalifikačnou úrovňou pracovných síl z komplexu trhových služieb. Vysvetlenie pozorovanej disparity obchodno-podnikateľských služieb v ekonomike Slovenska spočíva v tom, že ide o relatívne „mladé odvetvie“, rozvíjajúce sa v súvislosti s reformným procesom, zatiaľ čo v rozvinutých ekonomikách formované niekoľko dekád. Začlenením SR do EÚ sa vytvoril pre slovenské firmy na tomto trhu priestor a aj vyššia konkurencia. V kontexte európskej ekonomiky dosahuje Slovensko z hľadiska odborovej štruktúry najpriaznivejšiu úroveň v reklamných činnostiach a v priamom marketingu, v odbore architektonické, inžinierske služby a technické testovanie a analýzy, v počítačových a informačných službách, pričom v ďalších odboroch, ako je priemyselné čistenie a právne, účtovnícke a manažérske služby naopak nízky podiel.

Napriek vysokej váhe, dynamike a produktívnosti trhových služieb, ukazovatele ich *zastúpenia na zahraničnoobchodnej výmene* vypovedajú o tom, že sú slabšou stránkou slovenskej ekonomiky. Veď relácia príjmov za predaj služieb oproti vývozu tovarov v platobnej bilancii sa znížila z 27 % (rok 1993) na 13,8 % v roku 2005 a podobne zostupný trend vývoja sa pozoruje aj v podiele príjmov za predaj služieb do zahraničia na vytvorenom HDP. Exportom komerčných služieb na jedného obyvateľa sa Slovensko zaraďuje v rámci krajín EÚ, (a tiež OECD), na jedno z posledných miest. Bilancia služieb bola síce v celom období (1993-2004) aktívna, ale k takémuto saldu prispievali hlavne dopravné služby tovarov a osôb a v ich rámci preprava zemného plynu a ropy cez územie Slovenska. S väčšou, či menšou mierou sa na aktívnom salde bilancie služieb podieľal aj cestovný ruch. Zložkou, u ktorej sa dosahuje trvale od roku 1993 pasívne saldo v bilancii sú *ostatné služby*. Zahrňujú služby spojov, stavebné, poisťovacie, finančné sprostredkovanie, obchodno-podnikateľské (právne, účtovné, poradenské, výpočtovej techniky, prenájom). (graf 1)

Dopyt po špecializovaných produktoch akými sú obchodné služby (business to business) súvisí so zmenami vo výrobných systémoch a organizačných štruktúrach, so stupňujúcou sa zložitou podnikateľskej stratégie a rozvoja v turbulentných ekonomických podmienkach, so zintenzívňovaním ekonomických vzťahov v európskom rámci a vo svetovej ekonomike, s procesom liberalizácie, integrácie a globalizácie, rastúcou úlohou informačných a komunikačných technológií a vedomostí, a v neposlednom rade so vznikom nových druhov služieb. Obchodné služby sú dnes už zastúpené a integrované do každého štádia hodnotového reťazca. Sú nutným základom pre realizáciu každej činnosti podniku, či organizácie, výrobného charakteru alebo služieb, aby si udržali konkurencieschopnosť. Výsledkom týchto procesov sú významné zmeny v zastúpení obchodných služieb v ekonomike Slovenska.

Graf 1

BILANCIA SLUŽIEB V SR (mil. USD)



Zdroj: Platobná bilancia SR. NBS 1993 až 2004.

Podniky obchodno-podnikateľských služieb sú neoddeliteľnou súčasťou sektora malých a stredných podnikov, veď 99 % z nich patrí do uvedenej kategórie. Službami, ktoré poskytujú, vstupujú do produkčných procesov malých a stredných podnikov všetkých odvetví a vo všetkých fázach ich pôsobenia. Takmer polovica malých a stredných podnikov SR trvale využívala z odborov obchodno-podnikateľských služieb právne poradenstvo, účtovníctvo, marketing a prekladateľské služby, nepravidelne ich využíva necelá štvrtina a pätina malých a stredných podnikov využíva služby vzdelávania a tréningu.

Silnou stránkou súčasného stavu týchto služieb je relatívne dostatočne sformovaný počet poskytovateľov, existencia profesijných komôr a asociácií, tlak na vznik štandardov kvality, vytvorenie konzultačných a inštitucionálnych centier v regiónoch (Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, Slovenská obchodná a priemyselná komora, podnikateľské inovačné centrá BIC, regionálne poradenské a informačné centrá RPIC). Na druhej strane slabými stránkami sú zlá finančná situácia subjektov dopytu, najmä malých a začínajúcich firiem, slabá znalosť konkrétneho prínosu služieb z ich strany, ako aj nízka kultúra vnímania hodnoty služieb a ich nízka kvalita. V súvislosti so vstupom Slovenska do EÚ sa zlepšili a rozšírili podmienky v ponuke služieb, harmonizovala sa legislatíva v rámci spoločného hospodárskeho priestoru, výrazne sa zjednodušili procedúry a znížili transakčné náklady. Na druhej strane sa zvýšila konkurencia na trhu, a tiež požiadavky na kvalitu poskytovaných služieb a manažérskych postupov.

Hlbšia analýza daného odvetvia ďalej ukazuje, že produkčné jednotky týchto služieb sa lokalizujú vo veľkých mestách ekonomického a politického významu, pretože tu sa koncentruje dopyt. To vysvetľuje, že približne tretina subjektov je umiestnených v Bratislave, 10 % v Košiciach a zvyšných 60 % na ostatnom území SR, trh sa obohacuje a rozvíja o nové odbory, akým sú call centrá, označované tiež ako komunikačné alebo kontaktné centrá a obchodné centrá. Výhodou ich využívania je vyššia kvalita poskytovanej služby/služieb, zníženie a kontrola operatívnych nákladov, úspora času, prístup k novým technológiám a/alebo uvoľnenie vnútorných zdrojov.

1.2 Regionálna výkonnosť a disparity v službách

Kľúčové makroukazovatele (reálny HDP, produkcia služieb a celková zamestnanosť) ukazujú na značné regionálne disparity odzrkadľujúce potenciál dopytu a ponuky služieb, ako aj ich diferenciáciu v územnom priereze (v krajoch). V tomto kontexte Bratislavský kraj predstavuje výraznú koncentráciu podnikov obchodno-podnikateľských služieb a čiastočne aj živnostníkov a na druhej strane Prešovský kraj výrazne zaostáva v tomto ukazovateli. Ostatné kraje sú pomerne vyrovnané v ponuke predmetných služieb. Dokumentujú údaje v tab. 1,2.

Tab. 1: Regionálna výkonnosť a disparity v SR v roku 2005

SR/kraje	Reálny HDP /1 obyvateľ v PKS v %	Produkcia služieb v %	Celková zamestnanosť v %
SR spolu	100	100	100
Bratislavský	228	32,0	23,1
Trnavský	103	7,9	9,2
Trenčiansky	91	8,4	9,2
Nitriansky	87	9,3	11,3
Žilinský	80	9,6	11,4
Banskobystrický	76	10,4	10,9
Prešovský	61	9,1	11,7
Košický	89	13,3	13,2

Zdroj: Štatistická ročenka regiónov Slovenska. Štatistický úrad SR 2006

Tab 2: Trhové a obchodno-podnikateľské služby v regionálnom priereze v SR v roku 2005

SR/kraje	Trhové služby v %		Obchodno-podnikateľské služby v %	
	podniky	Živnostníci	podniky	Živnostníci
SR spolu	100	100	100	100
Bratislavský	36,0	20,6	46,9	30,7
Trnavský	8,5	10,2	7,8	10,5
Trenčiansky	9,2	10,5	7,4	8,9
Nitriansky	8,2	12,4	6,2	9,8
Žilinský	9,3	11,8	7,2	10,0
Banskobystrický	8,8	11,3	8,2	9,5
Prešovský	8,37	11,6	6,2	9,6
Košický	11,7	11,6	10,1	11,0

Zdroj: Štatistická ročenka regiónov Slovenska. Štatistický úrad SR 2006

1.3 Stratégia pre trhové služby

V línii Národného strategického referenčného rámca, v rámci ktorého je strategickým cieľom SR výrazne zvýšiť konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky a výkonnosť regiónov pri rešpektovaní trvalo udržateľného rozvoja, je špecifickou prioritou podpora konkurencieschopnosti poskytovateľských subjektov trhových služieb a v ich rámci obchodno-podnikateľských prostredníctvom inovácií (technologických a procesných). S cieľom vytvoriť väčšie príležitosti využívania obchodno-podnikateľských služieb v praxi, sa sformovala *stratégia ich rozvoja*. Predstavuje súbor programov, projektov a nástrojov zastrešených inštitucionálnou infraštruktúrou a v tomto je kompatibilná s EÚ.

Berúc do úvahy funkciu a úlohu obchodno-podnikateľských služieb, *stratégia* sa zameriava na vytvorenie najpriaznivejších a transparentných podmienok na ich rozvoj a fungovanie, ako aj na spoluprácu firiem s verejnou správou a neziskovým sektorom v oblasti podpory podnikania na Slovensku. Hlavnými prioritami v tomto smere sú podpora spoločných služieb pre podnikateľov a podpora inovačných aktivít v podnikoch.

1.3.1 Podpora spoločných služieb pre podnikateľov

Smeruje na rozvoj lokálnych a regionálnych trhov so službami, kde sú pozorované značné diferencie. Priama podpora by sa mala orientovať na podporu budovania infraštruktúry a vytvorenie mechanizmu na všeobecnú dostupnosť spoločných služieb pre podnikateľov. Nepriama podpora by mala smerovať na vytváranie miestnych združení podnikateľov a spotrebiteľov, zvyšovanie organizovanosti miestnych trhov, rozvíjanie zručnosti a schopnosti malých a stredných podnikov, ako aj vytváranie vzťahov medzi nimi vo forme projektov, vzdelávacích programov, workshopov a seminárov na nadväzovanie spolupráce subjektov. Tieto opatrenia by mohli byť prínosom pre:

- Vytvorenie lokálnych trhov s nehnuteľnosťami, pre čiastočné vyriešenie problému s pozemkovým vyrovnaním, za predpokladu vytvorenia presných pravidiel obchodovania brániacich špekulatívnym obchodom a úniku prostriedkov z regiónov.
- Vytvorenie regionálnych združení cestovného ruchu, prinášajúceho najlepší spôsob jeho rozvoja v spojení prostriedkov, zlepšení vyjednávacích pozícií, vytvorení ucelenej identity destinácií alebo regiónov pri ich propagácii, zvýšení hospodárskej efektivity destinácie.

- Rozširovanie nástrojového portfólia o prostriedky z fondov EÚ. V tomto rámci môže ísť o:
 - vytváranie účinnej komunikačnej siete medzi podnikmi pôsobiacimi na lokálnych úrovniach, podobne, ako je to v sieti Euro-Info-Centier. Súčasťou tohto opatrenia by malo byť aj rozšírenie siete Regionálnych poradenských a informačných centier (RPIC) a Biznis informačných centier (BIC), ktoré v súčasnosti nepokrývajú územie Slovenska dostatočne. Rovnako dôležité je aj výraznejšie zapojenie slovenských RPIC a BIC do medzinárodnej spolupráce v rámci EÚ, ale tiež na svetovej úrovni. V súčasnosti sú členmi European Business Information Network len dve slovenské BIC, a to BIC Bratislava a BIC Košice;
 - zavádzanie cien a súťaží oceňujúcich kvalitu, inovácie, činnosti v oblasti spoločenskej zodpovednosti firiem, čo sa týka trvalo udržateľného rozvoja, udeľovanie certifikátov pre územie SR a pod.;
 - vydávanie manuálov pre podniky, ako dosahovať dobré výsledky;
 - vydanie zbierky „najlepších skúseností“ pre podniky služieb.
 - podporu marketingových zručností malých a stredných podnikov (poskytnutím informácií o trhu, o možnosti uplatnenia sa na ňom, zaviedenie účinnej podpory využívania služieb medzinárodného marketingu zo strany inovatívnych firiem – pomoc pri prieniku na medzinárodné trhy a propagácie slovenských služieb na medzinárodnej úrovni.

1.3.2 Podpora inovačných aktivít v podnikoch

Úlohou *stratégie* v tomto smere je zvýšiť kvalitu, rozsah a trvalú udržateľnosť v týchto oblastiach:

- 1) informatizácia verejnej správy vo vzťahu k podnikateľom,
- 2) podpora rozširovania internetu a rozvoja informačno-komunikačných technológií, zručností s nimi na strane podnikateľov a klientov,
- 3) odpora budovania internetových služieb s relevantným obsahom a podporou rozšírenia elektronického obchodu,
- 4) dotácie na využívanie takýchto služieb certifikovaných subjektov pre začínajúcich podnikateľov a podnikateľov v rizikových regiónoch,
- 5) prepojenie jednotlivých článkov a zvýšenie efektivity konzultačných centier pre podnikateľov,
- 6) budovanie a efektívny marketing centier, ktoré poskytujú služby pre inovatívne malé a stredné podniky s cieľom získať kapitál, medzinárodnú patentovú ochranu a marketing pri prieniku na medzinárodné trhy,
- 7) vytvorenie regionálnych internetových búr pre poskytovateľov týchto služieb a efektívny marketing smerom k malým a stredným podnikom (s tlakom na sprehľadnenie ponuky a cenotvorbu týchto služieb),
- 8) vytvorenie a popularizácia etických štandardov pre poskytovateľov predmetných služieb.

Cieľom navrhovaných aktivít v oblasti trhových a obchodno-podnikateľských služieb je rast ich konkurencieschopnosti, zvýšenie ich výkonnosti a efektívnosti.

Záver

Reformný a integračný proces dával impulzy pre rozvoj služieb v slovenskej ekonomike. Analýza pozície trhových služieb a v ich rámci obchodno-podnikateľských služieb, vrátane medzinárodného obchodu a regionálnej diferenciacie ukázala na značné rezervy a potrebu ich výraznejšieho rozvoja. Podpora spoločných služieb pre podnikateľov a podpora inovačných aktivít v podnikoch má byť takýmto nástrojom v perspektívnom období. Hlbší výskum predmetných otázok je súčasťou výskumného projektu VEGA č. 1/3774/06 Hybné sily trhu služieb v procese globalizácie, internacionalizácie a integrácie, ktorý rieši KSaCR OF EU.

Literatúra

- [1] Michalová, Valéria. Obchodno-podnikateľské služby, Business Services. Bratislava: Vydavateľstvo Daniel Netri 2004. ISBN 978-80969567-3-9
- [2] Východiská politiky podpory trhových služieb do roku 2013 s výhľadom do roku 2020.
- [3] Deloitte/MH SR, Bratislava, október 2006
- [4] Michalová, Valéria a kol. Obchodné služby, ich úloha a prínos do ekonomiky Slovenska a jej konkurencieschopnosti v etape integrácie do európskeho trhu. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2005, ISBN 80-225-2117-5
- [5] Národný strategický referenčný rámec 2007 2013. MVaRR SR, Bratislava február 2006

Neprůmyslová brownfields ve venkovském osídlení

Eliška Novotná, Martin Musil, Jan Nový, Jaroslava Sedláková
Fakulta managementu vysoké školy ekonomické v Jindřichově Hradci
Katedra managementu veřejného sektoru
E-mail: novotnae@fm.vse.cz

Abstrakt

Projekt „Socioekonomický potenciál neprůmyslových deprimujících zón původních kulturních domů, škol a prodejen spotřebního družstva Jednota ve venkovském osídlení“ byl schválen v rámci priority „Neprůmyslové deprimující zóny“ a byl realizován v období 1. 9. 2005 - 20. 12. 2006. Na jeho realizaci se podílel řešitelský tým pracovníků katedry managementu veřejného sektoru Fakulty managementu Vysoké školy ekonomické v Praze.

Výzkumným záměrem, který byl naplněn, bylo popsat, analyzovat a interpretovat situaci potenciálních i reálných brownfields v regionu jednoho venkovského okresu s vyústěním do praxe municipalit. Výzkum byl realizován vyčerpávajícím způsobem na území okresu Jindřichův Hradec. Sběr dat se uskutečnil metodami studia dokumentů, polostandardizovaných a nestandardizovaných rozhovorů a standardizovaného pozorování, při jejich vícekritériální analýze byly použity kategorizace a škálování.

Výstupem výzkumu jsou vyčerpávající databáze, včetně fotodokumentace potenciálních a reálných brownfields, případy dobré a špatné praxe a pětidimenzionální model reálných brownfields ověřovaný v kraji Vysočina. Řešení projektu přineslo nové informace a znalosti o zdrojích regionálních disparit, které řešitelský tým považuje za východisko k ověřování inovačních nástrojů jejich řešení.

Klíčová slova: *Neprůmyslová brownfields, venkovské osídlení, potenciální a reálná brownfields, funkce, pětidimenzionální model reálných brownfields.*

Abstract: Socio-Economic Potential of Brownfields in the Rural Settlement

The Project entitled “Socio-Economic Potential of Non-Industrial Depressing Areas of former Civic Centres, Schools and Jednota (Unity) Co-operative Shops in the Rural Settlement” was authorized MMR ČR in the framework of the priority called “Non-Industrial Depressing Areas” and was implemented in the period from September 1st, 2005 to December 20th, 2006. The project was carried out by a team of research workers from the Department of Public Sector Management at the Faculty of Management of Prague School of Economics. The aim of the research, which was fulfilled, was to describe, analyze and interpret the situation of potential and real brownfields in the area of one rural district, resulting into the practice of municipalities. The solution to the project has brought new information and knowledge about the sources of regional disparities that are considered by the team of research workers to be a starting point for the verification of innovative tools of their solution.

Key Words: *Non-Industrial Brownfields, Rural Settlement, Potential and Real Brownfields, Five-Dimensional Model of Real Brownfields, Functions.*

Problematika brownfields se stala významným tématem od konce 60. let 20. století (1). Názvem brownfields jsou pojmenovávány urbanizované objekty a pozemky, které ztratily svou funkci a využití a jsou obvykle kontaminovány a zdevastovány. Za hlavní příčinu jejich vzniku jsou považovány strukturální změny ve společnosti. Protože rekonstrukce brownfields zpravidla vyžaduje nákladná řešení, často je nezbytná vnější intervence veřejné správy spočívající zejména v legislativní a finanční podpoře. Objekty brownfields jak ekonomicky, tak fyzicky deprimují své okolí. Neřešení problému vede k růstu a prohlubování deprimujících zón uvnitř sídel a k expanzi do suburbánního prostoru (stavba „na zelené louce“ se investorům v porovnání s rekonstrukcí brownfields jeví ekonomičtější a s bez potenciálních rizik).

Problematika deprimujících zón a jejich řešení se v České republice nachází v počáteční fázi hledání teoretických východisek a řešení několika modelových příkladů vybraných průmyslových objektů. Zatímco problematice brownfields v městské zástavbě je v odborné literatuře věnována relativně velká pozornost, objekty brownfields v rurální krajině jsou na pokraji zájmu.

1. Teoretická východiska pojetí brownfields

Termín brownfields má mnoho ekvivalentů, např. deprimující zóny, industriální území určená k sanaci, narušené pozemky, většinou ale tyto ekvivalenty plně nevystihují širší význam pojmu. Nejčastěji citovanou **definicí** je definice EPA: „Termín 'lokalita brownfield' znamená reálnou nemovitost, jejíž rozsah, rekonstrukce, nebo opětně využití může být v současnosti reálně nebo potenciálně komplikované kvůli rizikovému obsahu, znečištění nebo kontaminaci“, která vychází z federálního zákona USA z roku 2002 (2). Jiné definice zdůrazňují jiná kritéria, např.: „Brownfields jsou obecně definovány jako opuštěné nebo podvyužívané industriální nebo komerční plochy s takovými vlastnostmi, že jejich rekonstrukce je komplikovaná kvůli aktuální nebo pravděpodobné environmentální kontaminaci. Brownfields se liší velikostí, polohou, stářím a mírou nepoužívání. Mohou být rozsahu od malých, opuštěných národních čerpacích stanic až po rozsáhlé mnohahektarové průmyslové závody, které byly zavřeny po mnoho let“ (3). Ve zprávě pracovní skupiny "Brownfield Redevelopment" vzniklé v rámci projektu „Contaminated Land Rehabilitation Network for Environmental Technologies“ (CLARINET) podpořeného Evropskou komisí se lze dočíst: „Brownfields jsou mnohotvárným fenoménem a žádná společná typová klasifikace nemůže být více, než nástroj pro analýzu. Některé země převzaly terminologii, aby dokázaly popsat rozsáhlost problematiky regenerace brownfields. ... Převážně popisují rozsah brownfields podle specifických národních perspektiv užívající termínů „obnova ladem ležících“, „změna užívání“, „rehabilitace“, „znovuvyužití“, „regenerace“ a „revitalizace“. Napříč Evropskou Unií neexistuje všeobecně shodný termín, který by precizně definoval, co to brownfields lokality jsou. To způsobuje, že přímá komparace problému a politik řešení je obtížná“. Pro potřeby řešení projektu jsme přijali širší definici, která zohledňuje nejen environmentální, ale i ekonomické a územní aspekty brownfields: „Brownfields jsou:

- lokality a jejich okolí, jež jsou postiženy jejich dřívějším užíváním;
- jsou zpustlé nebo málo využívané;
- mají reálné nebo vnímatelné problémy s kontaminací;
- jsou převážně v rozvinutých urbánních oblastech a vyžadují intervenci, aby se mohly stát opět užitečnými“ (4)

Typologie brownfields rozlišují brownfields dle původního účelu (např. administrativní objekty, chátrající obytné zóny a objekty, opuštěné komerční objekty a pozemky; dopravní stavby a pozemky, armádní objekty a pozemky, zemědělské objekty a pozemky, těžební a důlní objekty a pozemky, objekty občanské vybavenosti) (5), dle polohy (zastavěné území v centrální části města, zastavěné území ve větší vzdálenosti od městských center, příměstské zóny, okrajové části malých obcí a vesnic, mimo urbanizované území) a dle možností nového využití jsou rozlišovány pozemky, pro které lze nalézt nové využití v rámci tržních mechanismů a pozemky, pro které musí být nalezeno nové využití za asistence veřejných finančních prostředků (5). Obecně aplikovatelné členění nabízí model CABERNET, který rozlišuje tři základní **kategorie** brownfields podle toho zda je veřejná intervence při jejich regeneraci zbytečná, nezbytná nebo doporučovaná v partnerství se soukromým sektorem (6). Z tohoto modelu vychází jak model fází a potenciálu cyklického toku managementu území z roku 2005 (7), tak návrh 12 základních typů brownfields:

- regionální klasifikace
- obecní lokační klasifikace
- polohová klasifikace v obci
- klasifikace brownfields CABERNET.
- klasifikace hodnoty společenského záměru projektu
- kulturně technické hodnoty brownfields
- klasifikace ekologického poškození
- klasifikace vlastnických vztahů
- klasifikace profilu projektového předkladatele
- klasifikace technické komplexity projektu
- klasifikace časového rizika projektu
- klasifikace robustnosti projektu.

Většina klasifikací slouží k posouzení brownfields, s výjimkou páté a tří posledních, které slouží k posouzení předkládaných projektů regenerace brownfields a navrhované indikátory kopírují obecné indikátory veřejných výdajových programů.

2. Metodologie výzkumu

Výzkumný tým zvolil metodiku pro stanovení výzkumného pole a metodiku pro práci s daty, která ve výzkumném poli získal.

Pro stanovení výzkumného pole byla zvolena tři kritéria:

- území (záměrně bylo vybráno území okresu Jindřichův Hradec a to pro svůj rurální charakter, což korespondovalo se záměrem věnovat pozornost neprůmyslovým deprimujícím zónám; území bylo zkoumáno vyčerpávajícím způsobem);
- obec (do výzkumu byly zahrnuty všechny obce v okrese Jindřichův Hradec s výjimkou územněsprávních obcí III. typu; nejprve tedy proveden záměrný výběr obcí s cílem vyloučit města a věnovat pozornost pouze venkovským sídlům, která byla zkoumána ve vyčerpávajícím šetření, jednalo se o 242 lokalit ve 101 samosprávných obcích);
- objekt (do výzkumu byly záměrně vybrány tři typy objektů dle jejich původního účelu, přičemž za původní účel byl považován účel pro nějž byly postaveny nebo účel, pro který byly zrekonstruovány a který se objevil v obci nově; záměrný výběr vycházel ze dvou zamlčených pracovních hypotéz: „objekty, které ztratily ve venkovské lokalitě svůj účel

jsou potenciálními brownfields“ a „potenciálními brownfields ve venkovských lokalitách jsou objekty původních škol, kulturních domů a prodejen spotřebního družstva Jednota“; tyto objekty byly podrobeny vyčerpávajícímu šetření, jednalo se o 336 objektů)

Pro práci s výzkumnými daty byly zvoleny metody práce s dokumenty, polostandardizovaných rozhovorů, standardizovaných pozorování a biografická metoda. Zatímco některá data byla nositelem informace bezprostředně, jiná byla za účelem získání informace analyzována. Při analýze jsme použili metodu kategorizace a metodu škálování, při pokusu o vytvoření modelu reálných brownfields pak statistické metody.

3. Potenciální brownfields

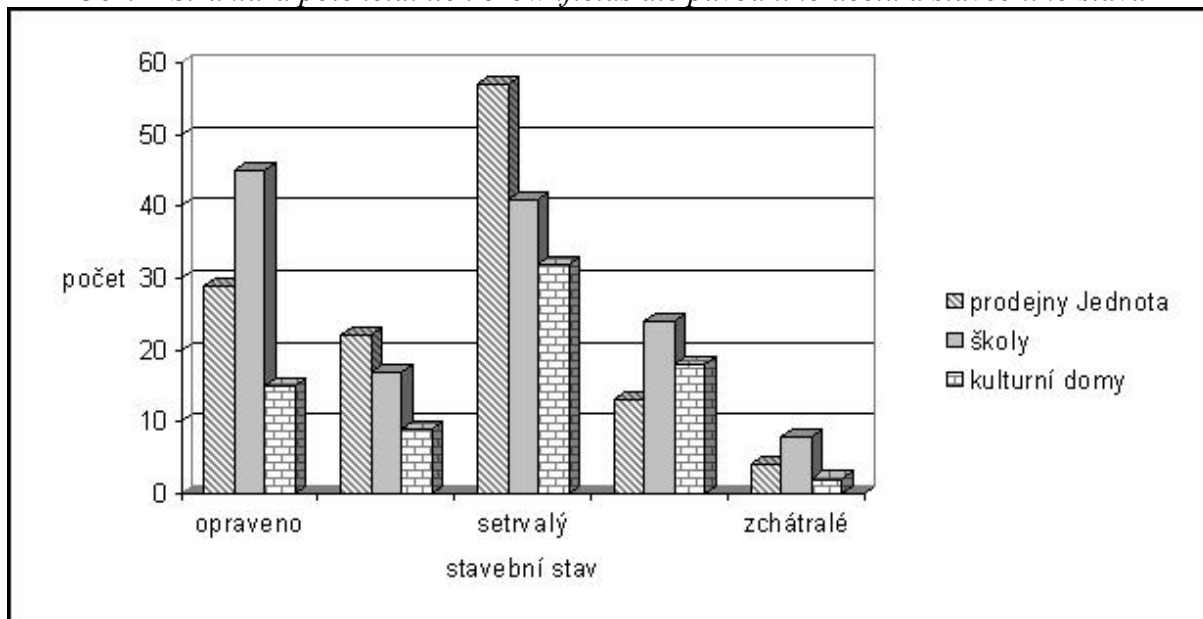
Pro deskripci všech 336 objektů původních škol, prodejen spotřebního družstva Jednota a kulturních domů bylo záměrně zvoleno 9 kritérií:

- původní účel objektu
- současný účel
- současná míra využití objektu (na základě rozhovorů o jednotlivých objektech jsme vytvořili třístupňovou sestupnou škálu míry jejich současného užívání: zcela, zčásti, ne)
- adresa objektu
- parcelní číslo stavebního pozemku
- katastrální území stavebního pozemku
- vlastník objektu (při analýze uvažovány 3 kategorie: obec, jiná organizace, fyzická osoba)
- postavení objektu v územně – plánovací dokumentaci obce (při analýze jsme zjistili nefunkčnost tohoto kritéria, způsobenou rozdílnou dynamikou změn účelu užívání objektu a procesů pořizování změn územně plánovací dokumentace)
- vzhled objektu (při analýze pořízené fotodokumentace jsme vytvořili rovnovážnou pětistupňovou škálu se dvěma stupni dobrého stavebního stavu svědčícím o stavební péči - opraveno, opravováno), dvěma stupni špatného stavebního stavu svědčícím o absenci stavební péče - chátrající, zchátralé - a středovým stupněm pro objekty bez stavební péče a zjevných známek chátrání - setrvalý stav)

Objekty původních škol, prodejen Jednota a kulturních domů, tzn. potenciální brownfields, se nalézají v 70 % všech venkovských lokalit výzkumného území při průměrném počtu 2 objektů na lokalitu. Nalézají se v devíti z deseti sídel obcí a v polovině jejich částí. Se stejnou pravděpodobností jsou to objekty původních škol a prodejen spotřebního družstva Jednota a s poloviční pravděpodobností kulturních domů. Pouze o 40 % těchto objektů je stavebně pečováno. Víceméně plně využíváno je 60 % těchto objektů. Ve vlastnictví obcí je 50 % těchto objektů, 30 % je ve vlastnictví fyzických osob a 20 % vlastní jiné organizace. Objekty původních prodejen spotřebního družstva Jednota jsou ze 40 % vlastnictvím organizací (vesměs spotřebních družstev Jednota). Polovina těchto objektů je stavebně „zakonzervována“ tzn., že ani nejsou opravovány, ani nevykazují zjevné známky chátrání. 85 % z nich je užíváno, stejně často plně jako zčásti. Objekty původních škol jsou z 50 % ve vlastnictví obcí. Polovina těchto objektů je stavebně udržována a víceméně plně využíváno je pouze 24 % z nich. Objekty původních kulturních domů jsou ze 70 % ve vlastnictví obcí. O dvě třetiny těchto objektů není stavebně pečováno a víceméně plně využíváno je pouze 25 % z nich.

Jedním z výstupů výzkumného projektu je **kompletní databáze** 336 objektů potenciálních brownfields, včetně fotodokumentace.

Obr. 1 Struktura potenciálních brownfields dle původního účelu a stavebního stavu

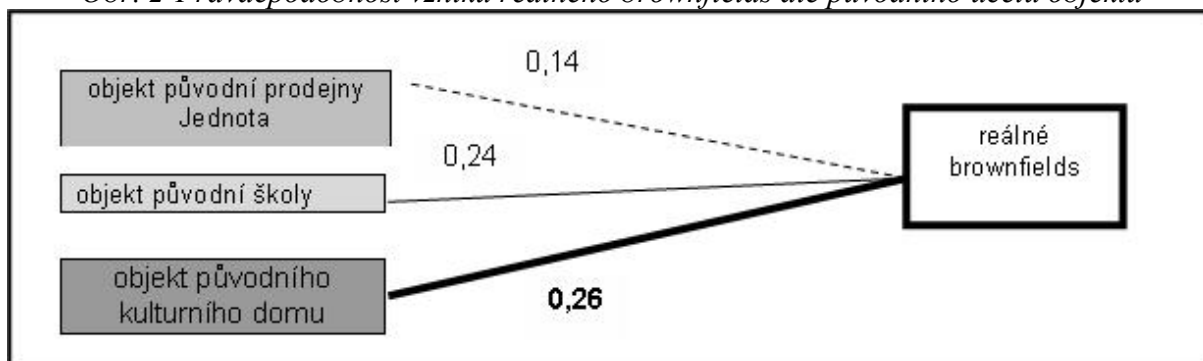


4. Reálná brownfields

Za reálná brownfields jsme ve výzkumu považovali ty objekty z potenciálních brownfields, které vykázaly zjevné známky chátrání či zchátralosti bez ohledu na míru užívání. Ukázalo se totiž, že ve venkovských lokalitách jsou budovy využívány i tehdy, jsou – li stavebně ve velmi špatném stavu.

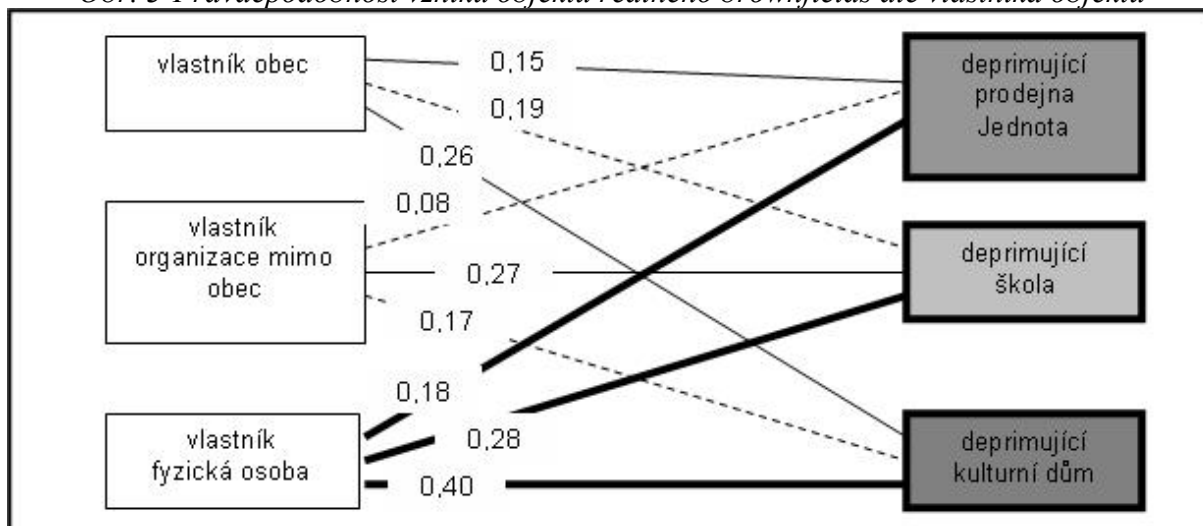
Zjistili jsme, že reálným brownfields se stává každý pátý objekt potenciálního brownfields. Ve výzkumto bylo 69 objektů, které se nalézaly ve 46 lokalitách. Nejvíce objektů reálných brownfields ve zkoumaném území představují objekty původních škol a objekty původních kulturních domů se stávají reálnými brownfields s největší pravděpodobností.

Obr. 2 Pravděpodobnost vzniku reálného brownfields dle původního účelu objektů



Objekty vlastní téměř stejnou měrou obce a fyzické osoby a pouhých 13% reálných brownfields je ve vlastnictví jiné organizace než obce. Objekt se stává reálným brownfields s největší pravděpodobností tehdy, je – li ve vlastnictví fyzické osoby.

Obr. 3 Pravděpodobnost vzniku objektů reálného brownfields dle vlastníka objektu



Jedním z výstupů výzkumného projektu je **kompletní databáze** 69 objektů reálných brownfields, včetně fotodokumentace.

5. Model reálných brownfields

Model jsme se pokusili zkonstruovat na malém množství objektů, tj. 80% výzkumných reálných brownfields. Na základě studia literatury, vlastních zkušeností a poznatků jsme se rozhodli pro pět dimenzí, kvantitativním vyjádřením každé dimenze byla hodnota koeficientu, pro jehož výpočet jsme stanovili metodu. Tři dimenze postihovali ekonomický potenciál lokality (vlastnictví, dopravní dostupnosti a příjmové aktivity) a dvě dimenze potenciál sociální (demografická a sociální aktivity).

Korelační analýza naznačila možnou závislost mezi dimenzemi demografickou a dopravní dostupnosti (5% hladina významnosti; $r = 0,46$; p – hodnota = 0,0017). Za nadějnou pro budoucí využití považujeme dimenzi sociální aktivity lokality, kde metody popisné statistiky nevykloučily souvislost mezi její změřenou hodnotou a výskytem reálného brownfield. Tato dimenze vystihuje míru aktivity lidí v obci. Zvoleným kritériem byl počet pravidelných každoročních akcí, které jsou organizovány a pořádány v obci. Pro každou obci byl zjištěn údaj o počtu aktivit, které se v obci konají během jednoho roku. Za akci je považována jakákoliv akce vzešlá z iniciativy obyvatel obce bez ohledu na to, zda ji pořádá obec, zájmové sociální aktivity: uskupení, neformální skupiny apod. Údaje byly získány rozhovory se starosty, pracovníky obecních úřadů, místními obyvateli a kronikáři a studiem dokumentů (kalendáře akcí místních novin). Počet konaných akcí se pohyboval v intervalu 0 – 50. S použitím statistické metody indexování byl obci s největším počtem akcí přiřazen index 100 a pro další obce vypočten index jako koeficient

$$K4 = a : b$$

a = počet akcí v obci v roce

b = počet akcí v obci, která vykazuje nejvyšší počet akcí

(např. hodnota koeficientu 0,04 znamená, že obec má pouze 4 % aktivitu oproti obci, jež pořádá nejvíce akcí). Také při ověřování modelu v lokalitách jednoho z mikroregionů v kraji Vysočina se i na malém množství dat ukázala být tato dimenze jako do budoucna pozoruhodná.

6. Závěr

Ze šestnácti měsíců výzkumné práce jsme větší část strávili v trvalém a opakujícím se kontaktu s představiteli, pracovníky a obyvateli obcí. Naše přítomnost v obcích, rozhovory o minulosti a současnosti obce a zkoumaných objektech a jejich fotografování, vnesly do výzkumných obcí téma brownfields jako pozoruhodné a aktuální. Aktéři v obcích ocenili naši terénní práci svoji ochotou a vstřícností vůči nám. Jsme vděční poskytovateli grantu za možnost nebyrokratických, byť časově, organizačně a finančně velmi náročných, výzkumných postupů. Otevření problému brownfields pro lokální veřejnou správu více než roční komunikací s ní v průběhu realizace výzkumu považuje řešitelský tým za významný přínos výzkumu.

Všechny zkoumané objekty patří do tzv. občanské vybavenosti a byly ve venkovských lokalitách postaveny v důsledku politických rozhodnutí, kterým byla určena i jejich funkce. Jejich stavba či rekonstrukce objektu pro změněný účel nebyla tedy vyvrcholením spontánních procesů, ale byla důsledkem vnějšího zásahu mocenských sil. Všechny tyto objekty deprimují obyvatele a návštěvníky venkovských lokalit svým vzhledem, často umocněným velikostí objektu přesahujícím rámec měřítka venkovské lokality. Mnohaleté soužití venkovské populace s deprimujícími objekty s nimi sice aktéry venkovského prostoru nesmíruje, ale také je neaktivizuje k odporu či revitalizačním činnostem. Jistá „otrlost“ venkovské populace vůči deprimujícím účinkům objektů brownfields, projevující se jejich užíváním, může být vnímána jako obrana proti interpretaci chátrajících objektů jako němých svědků devalvace hodnot minulosti.

Literatura

- [1] GREMLICA, T., ŠTÍPKOVÁ, R., NOVÁK, J.: Revitalizace "brownfields" v obcích ČR (metodika monitorování a nové využívání ploch a objektů, staženo z http://www.ekopolitika.cz/files/projekty/brownfields/metodika_brownfields.pdf, str.1
- [2] Public Law 107-118 (H.R. 2869) - "Small Business Liability Relief and Brownfields Revitalization Act" signed into law January 11, 2002
- [3] <http://stlc.in.missouri.org/cerp/brownfields/definition.cfm>
- [4] Brownfields and Redevelopment of Urban Areas, A report from the Contaminated Land Rehabilitation Network for Environmental Technologies, Umwelt Bundes Amt für Mensch und Umwelt, Umwelt Bundes Amt Federal Environment Agency Austria, 2002, staženo z: <http://www.clarinet.at/library/brownfields.pdf>
- [5] [http://www.env.cz/AIS/web-pub.nsf/\\$pid/MZPMAF4Z1M5W](http://www.env.cz/AIS/web-pub.nsf/$pid/MZPMAF4Z1M5W)
- [6] <http://www.cabernet.org.uk/index.asp?c=1312>
- [7] Jackson, B.J.: Brownfields klasifikace a kategorizace, Brownfields ABC, publikováno 12.2003, staženo z: http://www.brownfields.cz/publikace/ABC_brownfields.pdf

Simplicistní model pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů

Josef F. Palán, Lucie Marková
Soukromá vysoká škola ekonomických studií
Katedra marketingu a managementu
E-mail: josef.palan@svses.cz

Abstrakt

Pojem konkurenceschopnost je stále více frekventovaným pojmem i v relaci ke konkurenceschopnosti území, regionů a národů. Východiskem metodologických úvah autora na téma hodnocení konkurenceschopnosti regionů jsou dva základní přístupy. Prvý přístup vychází z konceptu národní konkurenceschopnosti OECD na jehož základě zpracovává Institut rozvoje řízení se sídlem ve Švýcarsku Ročenku světové konkurenceschopnosti OECD ve které provádí srovnání pro země OECD a nově industrializované ekonomiky. Druhý přístup vychází z teorie konkurenceschopnosti M. Portera na jejímž základě publikuje každoročně Světové ekonomické fórum Zprávu o globální konkurenceschopnosti. Ke komparaci jednotlivých států slouží index růstové konkurenceschopnosti uplatňující makroekonomické vlivy a index současné konkurenceschopnosti zohledňující mikroekonomické vlivy. Prezentovaný simplicistní model pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů vychází z M. Porterova modelu etap konkurenceschopného rozvoje. Autor polemizuje z výchozím předpokladem, že ekonomický rozvoj představuje sekvenční proces. Zdůrazňuje simultánnost etap konkurenceschopného rozvoje. Na tomto základě vytváří soubor agregovaných ukazatelů tj. indexů, které definují jednotlivé dimenze grafického pavučinového modelu. Plocha uvnitř pavučiny pak definuje míru konkurenceschopnosti zkoumaného regionu. Komparace pavučinových modelů jednotlivých regionů umožňuje předběžnou diagnózu zdrojů jejich konkurenční výhody.

Klíčová slova: *Rgionální konkurenceschopnost, ročenka světové konkurenceschopnosti OECD, zpráva o globální konkurenceschopnosti, etapy konkurenceschopného rozvoje, simplicistní model.*

Abstract: Simplistic Model for Evaluation of Regional Competitiveness

The term competitiveness has become a buzz-word even in relation to the competitiveness of territories, regions and nations. As for the present writer's starting point of methodological reflections on regional competitiveness assessment, there are two fundamental approaches. The first one is based on the OECD national competitiveness policy used by the Institute of Management Development (based in Switzerland) for compiling the World Competitiveness Yearbook OECD, which makes a comparison for OECD countries and newly industrialized economies. The second approach is founded on M. Porter's theory of competitiveness, which is the basis for the Global Competitiveness Report published annually by the World Economic Forum. The growth competitiveness index exercising macroeconomic effects and the current competitiveness index encompassing microeconomic effects function to compare particular countries. The presented simplistic model for regional competitiveness evaluation is based on M. Porter's model of stages of competitive development. The writer argues against the presumption that economic development is a sequential process. He stresses the simultaneity of competitiveness development stages. On this basis, he creates a collection of aggregated indicators, i.e. indices to define respective dimensions of a graphic spider's web model. The area inside the web defines the competitiveness degree of the region in question. A comparison of particular regions' web models enables a preliminary diagnosis of regional competitive advantage sources.

Key Words: *Regional Competitiveness, World Competitiveness Yearbook OECD, Global Competitiveness Report, Stages Of Competitive Development, Simplistic Model.*

1. Úvod a literární přehled

Důraz, který dnes přikládají politici konceptu konkurenceschopnosti reflektuje rostoucí důležitost konkurenčních výhod národních ekonomik. Tvůrci politik v rámci OECD upozorňují, že jejich země musí být více konkurenceschopné, jestliže si mají udržet svoji ekonomickou pozici vzhledem k ostatním průmyslovým nebo rozvíjejícím se národům a reagovat tak na výzvy spojené s rezervami v produktivitě, soutěžení v investicích do dopravy a komunikací, rychlé akceptaci nových technologií a elektronického obchodu. Je třeba si uvědomit, že konkurenční region přitahuje a udržuje úspěšné firmy podobně jako udržuje a zvyšuje životní standard jeho obyvatel. Logickým důsledkem je pak skutečnost, že kvalifikovaná pracovní síla a investice jsou přitahovány z regionů s nižší konkurenceschopností. Rozšíření konceptu konkurenceschopnosti na regionální úroveň vedlo v posledních letech k výrazným změnám regionální politiky [1, s. 1].

Moderní evropská regionální politika upřednostňuje nyní aspekty endogenní regionální politiky vhodně doplňované exogenními aspekty. Mezi charakteristiky endogenní regionální politiky náleží: akceptace rozdílných regionálních struktur, převažující strategie regionálních inovací, decentralizace politických aktivit založená na partnerství regionální komunity, dominující intervence zahrnující mobilizaci endogenních zdrojů, převažující orientace na informační a technologické aspekty, kvalitativní rozvojové změny, důraz na rozvoj služeb, přiměřeně sofistikované rozvojové programy a rozvoj podnikatelských subjektů na bázi malých a středních podniků. Naproti tomu exogenní regionální politiku lze definovat [2, s. 36] jako „politiku orientovanou z pohledu regionu na vnější rozvojové impulsy, které jsou většinou představovány státními intervencemi. Jedná se o centrálně usměrňované realokace zdrojů do výkonově zaostávajících regionů realizované různými formami subvenční politiky směrem shora dolů. Tato politika se orientuje zejména na ovlivnění mobility výrobních faktorů (kapitálu a práce) z vyspělých regionů do regionů málo rozvinutých.

Z výše uvedeného je evidentní, že snahou aktuální evropské, ale i české regionální politiky, která by měla představovat účinný nástroj regionálního rozvoje je posilování kvalitativních stránek regionálního rozvoje, který by měl prioritně stavět na udržení a dalším růstu konkurenceschopnosti regionů a současně vést k přiměřené eliminaci polarizace mezi-regionálního hospodářského a sociálního rámce. Pro naplnění výše definovaného cíle efektivní regionální politiky je nutné zvládnout proces strategického řízení regionální politiky a rozvoje regionů. Tyto dva vzájemně úzce provázané procesy předpokládají skutečné a široké partnerství vlastních aktérů tj. veřejné správy, politických stran, podnikatelských subjektů, nevládních organizací a dalších organizací občanské společnosti.

Pro ilustraci mi dovoluje připomenout obdivuhodnou dynamiku rozvoje Irské republiky. Bližší zkoumání programových dokumentů irské vlády svědčí o její poctivé snaze systematicky implementovat strategické plánování na národohospodářské úrovni. Základními dokumenty se v tomto období stávají pečlivě strukturované národní rozvojové plány zpracované pro časový horizont sedmi let. V úvodu k národnímu rozvojovému plánu uvádí ministr financí Irské republiky [3, s.2] cit.: Národní rozvojový plán (2000-2006) byl navržen na základě rozsáhlých konzultací zahrnujících sociální partnery a respektuje regionální zájmy. Je vyjádřením širokého konsensu dosaženého v rámci konzultačního procesu o budoucích vývojových potřebách země. Plán vytváří základnu pro pokračující ekonomický a sociální rozvoj Irska v příštím tisíciletí. Spočívá na ambiciózní a provázané vývojové strategii podporované plně kvantifikovanými ročními investicemi v klíčovách oblastech rozvoje infrastruktury, vzdělávání a školení, výrobního sektoru a podpory sociálního porozumění. Plán také vyjadřuje zaujetí a odpovídající rámec na podporu lépe vyváženého regionálního rozvoje.

Vize národního rozvojového plánu je vyjádřena naší aspirací zajistit, aby Irsko zůstalo konkurenceschopným v rámci globálního mezinárodního trhu. Současně také, aby plody našeho hospodářského úspěchu byly sdíleny rovnoměrněji na regionální úrovni napříč celou společností. Vláda se bude snažit, aby implementace předloženého plánu naplnila deklarovanou vizi.

Systémově provázaná formulace strategických záměrů a cílů národního rozvojového plánu, strategického referenčního rámce a návazných strategických plánů regionálního rozvoje předpokládá solidní situační analýzu vývoje hospodářství a společnosti v kontextu vývoje globalizačních procesů, tj. zhodnocení vlivů vývoje světové ekonomiky, mezinárodní regulace včetně role národního státu.

2. Cíl a metoda výzkumu

Předkládaný simplicistní model pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů si klade za cíl přispět k obohacení stávající metodologie strategické situační analýzy regionů. Tímto způsobem by mohl dílčím způsobem přispět k dalšímu zpřesnění strategických úvah klíčových aktérů národní a regionální politiky. Prezentovaný model bude v další fázi výzkumu doladěn a otestován v rámci komparace jihočeského regionu s vybranými regiony.

Metodický přístup autorů příspěvku vychází z metodologického rámce akčního výzkumu. Aplikuje vědeckou metodu zkoumání zahrnující analýzu stávajícího poznatkového rámce metodických nástrojů pro hodnocení konkurenceschopnosti zemí a regionů. Návrh simplicistního modelu pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů je prezentován formou akční hypotézy. Vlastní model aplikuje metodiku pavučinového grafu.

3. Výsledky

Pro hodnocení konkurenceschopnosti jednotlivých zemí jsou dnes k dispozici dva celosvětově respektované přístupy. Prvý vychází z metodiky aplikované Institutem rozvoje řízení (Institute for Management Development – IMD) se sídlem ve Švýcarsku, který vydává Ročenku světové konkurenceschopnosti (IMD World Competitiveness Yearbook - WCY). Druhý přístup vycházející původně z teorie konkurenceschopnosti M. Portera byl dále metodologicky modifikován (J. Sachs, J. McArthur, X. Sala-i-Martin) a na tomto základě zpracovává a vydává Světové ekonomické fórum (World Economic Forum - WEF) prestižní publikaci: Zprávu o globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report).

3.1 Metodický přístup IMD lze stručně charakterizovat podle [4, s. 18]:

- a. Ročenka světové konkurenceschopnosti analyzuje a seřazuje schopnosti národů vytvářet a udržovat prostředí, které udržuje konkurenceschopnost podnikatelských subjektů.
- b. To znamená, že předpokládáme, že se bohatství vytváří primárně na podnikatelské úrovni (ať již jde o podniky státního nebo soukromého sektoru) – tato oblast výzkumu je označována jako „podniková konkurenceschopnost“.
- c. Nicméně podniky operují v národním prostředí, které buď podporuje nebo brzdí rozvoj jejich schopností konkurovat lokálně nebo v mezinárodním měřítku – tato oblast výzkumu je označována jako „konkurenceschopnost národů“ a je dokumentována WCY.

- d. Vycházíme z expertních analýz předních výzkumných pracovníků a z našeho vlastního výzkumu a zkušeností. Metodologický přístup WCY identifikuje v rámci národního prostředí čtyři hlavní faktory:
 - Ekonomickou efektivnost a výkonnost.
 - Efektivnost a výkonnost vlády.
 - Podnikatelskou efektivnost a výkonnost.
 - Infrastrukturu.
- e. Dále každý z těchto výše uvedených faktorů je rozložen do pěti sub-faktorů, které adekvátně objasňují jednotlivé znaky analyzované oblasti.
- f. Těchto 20 sub-faktorů zahrnuje více než 300 kritérií, nicméně to neznamená, že každý sub-faktor má stejný počet kritérií (např. zhodnotit vzdělání vyžaduje aplikaci více kritérií než zhodnotit ceny).
- g. Nicméně každý sub-faktor, nezávisle na počtu kritérií která zahrnuje má stejnou váhu v celkovém zhodnocení výsledků, tj. 5% ($20 \times 5 = 100$).
- h. Kritérii mohou být „tvrdá“ data, která analyzují konkurenceschopnost podle vlastního měření (např. HDP) nebo „měkká data“ která analyzují konkurenceschopnost tak, jak je vnímána (např. schopnosti kompetentních manažerů). Tvrdá kritéria mají váhu 2/3 při celkovém hodnocení, zatímco měkká data – výzkumná data mají váhu 1/3.
- i. Navíc některá kritéria poskytují pouze orientační informaci, což ve svém důsledku znamená, že nejsou využita při výpočtu pořadí celkové konkurenceschopnosti zemí (např. populace menší než 15).
- j. Závěrečná agregace výsledků 20 sub-faktorů představuje finální konsolidaci dat, jejímž výsledkem je pořadí jednotlivých zemí podle národní konkurenceschopnosti.

IMD žebříček konkurenceschopnosti zemí 2007 (The World Competitiveness Scoreboard 2007) uvádí Českou republiku s celkovým skóre 59.624 na 28 místě [4, s.7].

Metodický přístup Světového ekonomického fóra Index globální konkurenceschopnosti (The Global Competitiveness Index - GCI)

Ačkoliv struktura GCI je jednoduchá, poskytuje GCI holistický přehled kritických hnacích faktorů produktivity a konkurenceschopnosti [5, s.14-15]. Tyto faktory agreguje do tzv. devíti pilířů:

- Instituce
- Infrastruktura
- Makroekonomie
- Zdraví a základní vzdělávání
- Vyšší vzdělávání a výcvik
- Efektivnost trhu
- Technologická připravenost
- Sofistikovanost podnikání
- Inovace

Výběr těchto pilířů a faktorů které je vytváří, vychází z posledních teoretických a empirických výzkumných prací. Je důležité si uvědomit, že žádný z těchto uvedených faktorů sám o sobě nezaručuje konkurenceschopnost. Je logické, že nejkonkurenceschopnější národní ekonomiky budou ty, které dokáží věnovat koncentrované úsilí rozvoji všech relevantních faktorů a jejich vzájemným vazbám. Zvyšování národní konkurenceschopnosti bude evidentně závislé na

výchozích podmínkách, tj. na institucionálních a strukturálních faktorech, které charakterizují zkoumanou ekonomiku ve srovnání s ostatními v ukazatelích jako je např. tempo ekonomického rozvoje a příjem per capita. Na tomto základě GCI rozděluje jednotlivé země do tří specifických etap: etapy hnané faktory, etapy hnané efektivností a etapy hnané inovacemi z nichž každá je charakterizována rostoucím stupněm složitosti ekonomických činností.

S respektováním výše uvedeného jsou jednotlivé pilíře tvořeny třemi sub-indexy, z nichž každý představuje kritický faktor korespondující s příslušnou etapou rozvoje:

- a. **Sub-index základních požadavků** zahrnuje nejkritičtější pilíře pro země nacházející se v etapě hnané faktory (instituce, infrastrukturu, makroekonomii, zdraví a základní vzdělávání).
- b. **Sub-index zesilovače efektivnosti** zahrnuje kritické pilíře pro země nacházející se v etapě hnané efektivností (vyšší vzdělávání a výcvik, efektivnost trhu a technologická připravenost).
- c. **Sub-index inovačních faktorů** zahrnuje kritické pilíře pro země nacházející se v etapě hnané inovacemi (sofistikovanost podnikání a inovace).

Žebříček konkurenceschopnosti 125 zemí pro rok 2006 publikovaný ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti zahrnující pro srovnání také rok 2005 uvádí překvapivě na prvé pozici Švýcarsko, následované severskými zeměmi (Finskem, Švédskem, Dánskem). Spojené státy klesly překvapivě až na šestou pozici za Singapore. Česká republika si udržuje 29 pozici s celkovým skóre 4.74 za Španělskem a před Tunisem. Pro ilustraci uvádím pozici České republiky v rámci jednotlivých indexů: instituce (60), infrastruktura (33), makroekonomie (42), zdraví a základní vzdělávání (58)¹, vyšší vzdělávání a výcvik (27), efektivnost trhu (41), technologická připravenost (26), sofistikovanost podnikání (29), inovace (28).

Simplicistní model pro hodnocení konkurenceschopnosti regionu.

Modelová architektura výše uvedených modelů nám poskytuje celou řadu užitečných indikátorů důležitých z hlediska strategických politických úvah jak na úrovni národní vlády, tak i na regionální úrovni. Jde o komparaci v globálním měřítku, která na lokální úrovni bude hrát stále důležitější roli. Nicméně pro strategické úvahy na regionální úrovni jsou výše uvedené modely příliš sofistikované a jejich využití z hlediska strategických úvah lokálních zájmových skupin poněkud nepřehledné a neprůhledné. Praktickou metodickou pomůckou může být autory níže představený koncept Simplicistního modelu pro hodnocení konkurenceschopnosti regionu. Základní myšlenkou, která vedla ke vzniku modelu byla negace základního předpokladu sekvenčního průběhu jednotlivých fází ekonomického rozvoje M. Portera [6], jeho nahrazení předpokladem o simultánním průběhu jednotlivých fází a současné vyjádření jejich míry formou paprskovitého grafu tj. pavučinového modelu.

Vlastní architektura pracovní verze modelu vychází z expertně definovaného souboru indexů charakterizujících konkurenceschopnost regionu v souladu s jeho systémovým pojetím. V našem modelovém případě zahrnuje dvě skupiny indexů tzv. hnací faktory, které tvoří I. a II. kvadrant modelu a faktory kvality života, které tvoří III a IV kvadrant.

¹ Pozn. Nevyznívá v této souvislosti poněkud paradoxně snaha vlády snižovat investice do základního a vyššího vzdělávání včetně snižování požadavků na úroveň kompetencí pedagogů základních škol?

Hnací faktory zahrnují níže uvedené vektory / indexy:

- investiční index (domácí a zahraniční investice/ per capita)
- index zahraničního obchodu (zahraniční obchod per capita)
- index investic do VaV (výdaje na VaV jako % HDP)
- index počtu patentů (počet patentů a vynálezů na 1000 obyvatel)
- index klastrových iniciativ (sub-index spolupráce univerzit a firem, sub-index administrativní podmínky pro vznik firem, sub-index dostupnost kapitálu pro inovační podnikání, sub-index technologické vyspělosti, sub-index konektivity)
- index nezaměstnanosti
- HDP per capita

Faktory kvality života zahrnují níže uvedené indexy:

- environmentální index (sub-index kvality ovzduší, sub-index kvality vody, sub-index fauny, sub-index flóry)
- index porodnosti
- index vzdělanosti (celkový počet obyvatel s vysokoškolským vzděláním / celkový počet obyvatel s vysokoškolským vzděláním v technických a přírodovědných oborech)
- index zdravotní péče (počet lékařů na 1000 obyvatel)
- kulturně-historický index
- index cestovního ruchu (počet návštěvníků na 1000 obyvatel)
- index společenské odpovědnosti firem (sub-index výdajů firem na vzdělávání zaměstnanců, sub-index péče o životní prostředí, sub-index sociálních výdajů)
- index průměrné mzdy

Hnací faktory a faktory kvality života představují de facto zdroje konkurenční výhody eventuálně i konkurenční nevýhody analyzovaného regionu a implicitně vyjadřují jeho atraktivnost z hlediska mobility kvalifikované pracovní síly, ale i využití volného času. Zanesením hodnot jednotlivých indexů do paprskovitého grafu v prostředí tabulkového procesoru Microsoft EXCEL získáme pavučinový graf charakterizující přehledně zkoumaný region a umožňující jeho komparaci s vybranými konkurenčními regiony v rámci jednoho grafu.

4. Diskuse

Proč se zabýváme regionální nebo chcete-li lokální konkurenceschopností? ECORYS Research and Consulting uvádí pět důležitých důvodů [7, s.1]: Města a regiony se staly hnacími agregáty globální ekonomiky; Existující ekonomické základy prosperujících lokalit a prostorů jsou permanentně ohrožovány; Na rozdíl od národních států a firem, postrádají města a regiony účinné kompenzační mechanismy; Důležitost měst a regionů je potvrzována probíhající decentralizací veřejné správy a postupným delegováním pravomocí a odpovědnosti za hospodářskou politiku až na regionální úroveň; Konkurenceschopné lokality a prostory jsou přitažlivější pro soukromé investory. Položme si nyní otázku: Jaké jsou hnací faktory zvyšování konkurenceschopnosti lokalit a prostorů? REMI-ECOTEC Model [8, s.1] uvádí čtyři hnací faktory konkurenceschopnosti:

- **Talent** tj. tvořivost, flexibilitu a dovednosti kterými je obdařena pracovní síla.

- **Inovace** tj. schopnost lokalit znovu vynalézat sama sebe a reagovat efektivně na podnikatelské příležitosti.
- **Konektivita** tj. jak otevřená a uzavřená je daná lokalita.
- **Podnikatelství** tj. jak povzbuzující je prostředí pro využití lokálního potenciálu k vytváření ziskových firem.

Výše uvedené faktory představují v metaforickém pojetí výživné látky, které obohacují půdu ze které může vyrůst konkurenceschopný strom. Jejich koncentraci lze regulovat tak, aby iniciovala růst konkurenceschopnosti takovým způsobem, který je právě vhodný pro vaše město nebo region. Výše zmíněná metodika společnosti ECORYS Research and Consulting vytváří solidní teoretickou bázi pro politická rozhodnutí bezprostředně formující obsah konkrétní regionální politiky. Autoři předkládaného Simplisticistního modelu pro hodnocení konkurenceschopnosti regionu staví na rozumném vyvážení hnacích faktorů ekonomického rozvoje a kvality života. Harmonický a trvale udržitelný rozvoj je aktuální výzvou pro politiky a ostatní zájmové skupiny naší ohrožené planety země.

5. Závěr

Prezentovaný Simplisticistní model pro hodnocení konkurenceschopnosti regionů vychází z M. Porterova modelu etap konkurenceschopného rozvoje. Autoři polemizují s jeho výchozím předpokladem, že ekonomický rozvoj představuje spíše sekvenční proces. Zdůrazňují simultánnost etap konkurenceschopného rozvoje (výše uvedené ostatně potvrzuje i nové pojetí IGC Světového ekonomického fóra). Na tomto základě následně vytváří soubor agregovaných ukazatelů tj. indexů, které definují jednotlivé dimenze grafického pavučinového modelu. Jednotlivé sekce pavučinového modelu pak definují míru konkurenceschopnosti zkoumaného regionu. Komparace pavučinových modelů jednotlivých regionů v rámci paprskovitého grafu (benchmarking vlastního regionu) umožňuje předběžnou diagnózu zdrojů jeho konkurenční výhody eventuálně i konkurenční nevýhody a představuje relativně přehlednou, průhlednou metodiku pro formulaci strategických cílů regionálního rozvoje.

Zjištěné výsledky byly získány s finanční podporou VZ MSM 6007665806.

Literatura

- [1] Regional Competitiveness. p 1. [25.6.2007]. <<http://www.oecd.org/document> >
- [2] Skokan, K.: Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN: 80-7329-059-6.
- [3] McCreevy, Ch. et al: National development plan (2000-2006) of The Irish Republic. Dublin: Government Publications, 1999.
- [4] IMD World Competitiveness Yearbook 2007. p.7,18. [cit.: 25.6.2007]. <<http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm>>
- [5] Global Competitiveness Report 2005/2006. Claros, A. L.: Executive Summary. p 14-15. [cit.: 25.6.2007]. <http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/gcr2006>
- [6] Porter, M. E.: On Competition. Boston: Harward Business School Press, 1998. ISBN 0-87584-795-1.
- [7] ECORYS Competitiveness Programme. Why competitiveness of places matters. [cit.: 25.6.2007]. p 1. <<http://www.ecorys.com/competitiveness/places>>.

- [8] ECORYS Competitiveness Programme Toolkit: Driving factors. [cit.: 25.6.2007]. p1. <<http://www.ecorys.com/competitiveness/toolkit/factors>>.
- [9] Matějů, P.: Vzdělání jen pro elitu. Prezentace. [25.6.2007]. <<http://www.isea-cz.org/?operation=display&id=186>>.
- [10] Palán, J. F., Cílek, T.: Příspěvek k metodice hodnocení konkurenceschopnosti regionu. In: Collection of Scientific papers, Faculty of Agriculture in České Budějovice: Series for Economics, Management and Trade, vol. 30, no. 2, s. 83-86. ISSN 1212-5598.

Canadian Economic Support of Ukrainian Depressed Region Ivano-Frankivsk

Martina Prskavcová, Pavla Řehořová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: pavla.rehorova@tul.cz, martina.prskavcova@tul.cz

Abstract

This article deals with the Canadian International Development Agency (CIDA) that supported an establishment of Business Centre. CIDA is Canadian lead agency for development assistance; it has a mandate to support sustainable development in developing countries in order to reduce poverty and to contribute to a more secure, equitable, and prosperous world. Together with Ivano-Frankivsk Region they established the Business Centre „Small Business and Economic Development for Ivano-Frankivsk“ (SBEDIF). This region is one of the economically depressed area in Ukraine. In this country there are almost none small and medium enterprises and this project will should help them in the future. So they will have a chance to become the „ valid European Union member“. The Economic Development Program tools are these four: 1) specialists' professional development in regional economic development (this part of the Economic Development Program is directed at professional development of government officers and people interested in regional development and strategic planning); 2) use of economic data base (the goal of the Economic Development Program is the establishment and implementation of economic data base, the date base structure should be formed to meet the needs of all officers in the region); 3) resource centre (this centre should contain all most up-to-date information materials, like for example books, analyses, CDs, video materials, etc.) and 4) strategic economic planning (i. e. above all the process formation based on SWOT regional analysis with utilization of all available data, etc.).

Key Words: *Economic Development Program, International Cooperation, Business Centre, Ivano-Frankivsk, Economically Depressed Areas.*

Abstrakt: Kanadská ekonomická podpora ukrajinské slabé oblasti Ivano-Frankivsk¹

Tento příspěvek se věnuje Kanadské mezinárodní rozvojové agentuře (CIDA), která přispěla k založení Business Centre. CIDA je vůdčí agentura podporující udržitelný rozvoj v rozvojových zemích, napomáhá snižovat chudobu a vytvářet bezpečný, prosperující svět. Společně s regionem Ivano-Frankivsk založila Business Centre zvaný „Ekonomický rozvoj regionu Ivano-Frankivsk s podporou rozvoje malých podniků“ (SBEDIF). Jedná se o jeden z hospodářsky slabých regionů na Ukrajině. V této zemi není velké množství malých a středních podniků. Cílem projektu je rozvoj drobného podnikání v uvedeném regionu. Ukrajina tedy bude mít šanci stát se „právoplatným členem EU“. Program ekonomického rozvoje zahrnuje tyto čtyři nástroje: 1) vzdělávání specialistů v oblasti ekonomického rozvoje regionů; 2) užití ekonomické databáze; 3) středisko a 4) ekonomické strategické plánování.

Klíčová slova: *Program ekonomického rozvoje, mezinárodní spolupráce, podnikatelské centrum, Ivano-Frankivsk, hospodářsky slabé oblasti.*

¹ Tento příspěvek byl zpracován s podporou projektu Ministerstva pro místní rozvoj WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu.“

1. Introduction

As the world experience shows, small and middle business plays more and more important role in the economy of advanced countries and countries, which are in the process of development. At the moment, part of products manufactured by small businesses in the gross product of such advanced countries as Germany, Great Britain, Japan and Canada amounted to 66 %. 60 % of employees have been involved in these enterprises.

In Ukraine these data differ from those of the advanced European countries and countries of the world. Small businesses of our country produce only 10 % of the national gross product and only 5 % new jobs of the total have been created. Therefore, the development of small business in Ukraine is of great importance and has a big potential both in supplying the country market with a wide-range of products and the creation of new jobs.

With this purpose in 1996 "Small Business and Economic Development Project" has been established, aimed at providing technical assistance to Ukraine by the Canadian Government. The Project is funded (\$5,000,000) by the Canadian International Development Agency (CIDA). The Canadian partners include Confederation College in Thunder Bay, the University of Waterloo, the University of Saskatchewan and Parkland Community Futures Corporation. The partners in this project from the Ukrainian side include the Region and City Administration of **Ivano-Frankivsk**. At the moment this is the largest project of such type in CIS and it has no analogues in Ukraine.

2. Ivano-Frankivsk region

The Ivano-Frankivsk region is one of economically depressed areas in Ukraine. Ivano-Frankivsk is situated in the southwest of Ukraine on the border of two natural geographical areas: East European Plain and Ukrainian Carpathian. The geographical location of the Ivano-Frankivsk in Ukraine you can see on Chart 1. The geographical information is at Table 1.

Figure 1 Region Ivano-Frankivsk, Ukraine



Source: ROMANIUK, S. *Regional Development Policy in Ukraine: Current Situation and New Opportunities*.
Dostupné z: <<http://lgi.osi.hu/publications/2002/105/Marcou-Ukraine.pdf>>, p. 196.

Table 1 Geographical Information

Geographical Information	
Territory (km ²)	13 900 000
Population	1 465 000
Cities	15
Settlements	24
Villages	765

Source: Ivano-Frankivsk. Dostupné z: <<http://www.ukrainebiz.com/Articles/IvanoFacts.htm>>

The region economy is of industrial agrarian character; 2.8 % of the total cost of capital assets of Ukraine being concentrated there simultaneously with creation of 2.7 % of national income. The industrial potential of the region is mainly concentrated in the cities of Ivano-Frankivsk, Kolomyia, Kalush, Nadvirna, Dolyna, Gallitsian region (Burshtyn TEP). Almost one third of the total industrial production of the region (33.4%) falls on the products of chemical industry. There are also largest machine building and metal working enterprises. The Ivano-Frankivsk region is rich in resources of oil, gas, brown coal, potassium and common salt, azocerite, limestone, raw materials for cement production and other construction raw materials. The Ivano-Frankivsk has a large tourist and recreation base. More than 100 objects (hotels, sanatoriums, hostels and resorts) are able to accept 14 thousand vacationers at a time. [5]

3. The Economic Development Program

The Economic Development Program is a part and parcel of the SBEDIF Project and is to provide coordination of its constituent parts and general information on the reformation of economy. Economic Development Program is to assist with the compilation and implementation of plans and programs of regions economic development, which will coordinate the support of small business development in priority trends. This process requires an information base in the form of computerized system of economic data. This will ensure strategic economic planning and allow businessmen to conduct marketing research of the market - to get to know about raw and human resources available in the region, the availability of communication lines and services, financial, educational establishments, etc.

The aim of the Economic Development Program is to promote entrepreneurial culture through the development of economic institutions which would attract new businesses to this region and expand existing businesses which means job creation and, as a result, income flow into the local budget.

3.1 Objectives of the Economic Development Program

Economic Development Program includes 4 main types of interrelated services:

1. Specialists' professional development in regional economic development

This part of the Economic Development Program is directed at professional development of government officers, who work in the government Economic Development Departments, as well as people interested in getting some information concerning regional economic development and strategic economic planning.

Its mission is to establish partnership in training and professional development between the Ivano-Frankivsk Association of Economic Development (which will unite specialists and those who want to assist with regional economic development); regional educational establishments; specialists, who have practical experience and have been trained in Canada, and the Business Center. Members of the Ivano-Frankivsk Association of Economic Development will identify the training courses required; teachers of educational establishments and specialists will assist with the preparation of seminars; Business-Center will provide the facility, office equipment and other technical aids required.

2. Use of Economic Data Base

The goal of this part of the Economic Development Program is the establishment and implementation of economic data base. The data base structure was formed to meet the needs of the economic development officers in the region and businessmen.

The aim is to located information in different isolated departments and offices. This causes duplication in the gathering, accumulation and renewal, and also impossibility of operational and qualified use and sharing of this information. The creation of the economic data base will allow: appropriate analysis of opportunities of the region's development, use of available resources, delivery of marketing research for the coordination of the development of industries and types of production, study by the businessmen of the opportunities for expansion of the existing business and development of new ones.

3. Resource Centre

The purpose of the Resource Center was to establish and support the Center with the most up-to-date information materials (books, reports, magazines, CDs, audio- and video materials) in economic development and small business. The Center is for the use of economic development officers, businessmen and all interested people.

4. Strategic Economic Planning

The goal of this part of the Economic Development Program is the formation and establishment of the stable process of Strategic Economic Planning (SEP) of the development of regions. This process may be carried out on the basis of the SWOT analysis of the region with the use of economic data base, the analysis of economic sectors and identification of priority trends of its development, involvement initiative groups to the process of planning consisting of the leaders form the local population, compilation of strategic plans of the development of regions and their coordination at the region level.

Part and parcel of the process of strategic economic development is the compilation and implementation of strategic and marketing plans of the regions development, publishing of community profiles aimed at sharing information on the region for the development of new businesses and the mobilization of investments and additional resources. SEP will assist with the creation of new jobs, the production of goods and services in order to meet the needs of the local population and inflow to the city budget. [2]

4. Business Centre „Small Business and Economic Development for Ivano - Frankivsk“ (SBEDIF)

The main objective of this Ukrainian-Canadian Project is the establishment of self-sustainable, non-profitable and constantly operating Business Centre "Small Business and Economic Development for Ivano-Frankivsk" (SBEDIF) in the city of Ivano-Frankivsk. And such Business Centre has been created in April 1997 with the help of the Ivano-Frankivsk Region State Administration, Ivano-Frankivsk City Executive Committee and Confederation College of Thunder Bay, Canada. At the present moment it has a staff of over 25 professionals.

Mainly, Business Center provides assistance to small business development. With this purpose the Entrepreneurship Program has been developed and implemented. It allows a person, who decided to start-up its own business, to obtain all the information required for small business start-up and development by participating in the following seminars: Business Idea Assessment, Small Business Marketing and Management, Business Planning, Taxation, Import/Export and Business Networks.

Business Centre provides financial support to small business start-up and development, informs the clients on other sources of financing, assists with business plans preparation and development. Total Loan Fund amounts to \$500,000 CAN, i.e. \$350,000 US. At the moment, 50 loans for over \$256,000 US have been granted and 165 new jobs created.

Business Centre also assists with entrepreneurial and public organizations development. It hosts and organizes foreign trade missions, helps to establish relationship with Ukrainian and foreign partners and investors. Business Centre provides business information and places clients proposals on the Internet. Business Centre seeks potential investors and partners for the companies of the Ivano-Frankivsk region, conducts genealogical investigations for those people, who would like to know some information on their relatives in Ukraine. [4]

Table 2 Present results of SBEDIF activities

Total number of clients, who received consultations	1 200
Number of clients, who completed the English courses	1 550
Number of Entrepreneurship Training seminars	72
Number of clients, who completed Entrepreneurship Training courses	1 280
Number of Economic government officials, who completed professional training courses	125
Number of Ukrainian specialists, who have been trained in Canada	17

Source: Web sites of Ukrainian-Canadian Business Center. Dostupné z: <http://www.sbedif.if.ua/src/pr_rel_99.en.htm>

5. Conclusion

Economy of the Ivano-Frankivsk region as well as Ukraine as a whole, is in the state of transition to market economy, and is characterized by high unemployment rate, excessive taxation, lack of information, absence of a common coordinated economic policy, and

insufficient financial resources. Ivano-Frankivsk Association of Economic Development (IFAED) has been formed in the Ivano-Frankivsk region aimed at solving problems of regional economic development, strategic planning, and community involvement into these processes. Association's activity is a continuation and a complement to that of the Economic Development Program.

The experience of economically developed countries, such as the USA, Canada, western European countries, shows that such programs are a vitally important part of community's successful and ongoing economic development, and are supported by budget funding from various levels (state, region, or city), grants obtained from sponsoring agencies and foundations, and also to some degree from private enterprises.

Literature

- [1] Ivano-Frankivsk. Dostupné z: <<http://ukrainebiz.co/Articles/IvanoFacts.htm>>
- [2] SBEDIF. The Economic Development Program. Dostupné z: <<http://www.sbedif.if.ua/>>
- [3] Economic and Social Council, UN. Dostupné z: <<http://209.85.129.104/search?q=cache:gn5-dK2BtXEJ:www.unece.org/ie/wp8/documents/englishrepalm.pdf+Depressed+Area+in+Europe&hl=cs&ct=clnk&cd=40&gl=cz>>
- [4] Ukrainian-Canadian Business Center. Dostupné z: <http://www.sbedif.if.ua/src/pr_rel_99.en.htm>
- [5] ROMANIUK, S. Regional Development Policy in Ukraine: Current Situation and New Opportunities. Dostupné z: <<http://lgi.osi.hu/publications/2002/105/Marcou-Ukraine.pdf>>, p. 196.

Průzkum kvality života v Česku & analýza regionů vyžadující soustředěnou podporu státu

Petra Rydvalová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: petra.rydvalova@tul.cz

Abstrakt

Na kvalitu života v České republice lze nahlížet z mnoha pohledů. Hodnotící instituce vnímají tuto problematiku často velice rozdílně. V rámci výzkumného projektu z programu Ministerstva pro místní rozvoj WD 30-07-1 se projektový tým snaží o syntézu ukazatelů a následně definování jejich vzájemného vztahu, který by nejlépe vymezil regiony z hlediska jejich hospodářského rozvoje. Cílem článku je srovnání hodnocení kvality života v Česku s prezentovanými údaji v českých médiích a vyhodnocení slabých regionů dle metodiky Ministerstva pro místní rozvoj. Metodika Ministerstva pro místní rozvoj je uvedena ve Strategii regionálního rozvoje. Ta rozlišuje a vymezuje dva základní typy regionů, tedy regiony s rozvojovou dynamikou a problémové regiony. Problémové regiony jsou pak definovány následovně: na úrovni okresů se jedná o strukturálně postižený okres či hospodářsky slabý region. Na úrovni obcí s rozšířenou působností byly Ministerstvem pro místní rozvoj identifikovány regiony s vysoce nadprůměrnou nezaměstnaností, jedná se často o jednotlivé obce, které v rámci vyspělého okresu vykazují vysokou míru nezaměstnanosti. Kromě takto vymezených oblastí mohou být dále vymezeny problémové regiony podporované na úrovni a v působnosti krajů. Záměrem článku bylo rozšířit škálu ukazatelů charakterizujících hospodářsky slabé oblasti pro následnou faktorovou analýzu zpracovávanou v rámci projektu WD 30-07-1 „Inovační přístup k řešení regionálních disparit“.

Klíčová slova: Hospodářsky slabá oblast, průzkum kvality života, regiony se soustředěnou podporou státu, Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky.

Abstract: Quality of Life Survey in the Czech Republic & Region Requiring Concentrated State Support Analysis¹

There are very much views on the quality of life in the Czech Republic. The evaluative institutions take in this problematic from different point of view, their methodologies are absolutely incomparable. By one of the results of the project of Ministry for Regional Development of the Czech Republic (WD-30-07-1) is factor analysis, which helps to investigate cross-correlation of single indicators for valuation of socio-economic standards of a region. Subsequently there are analyzed different effects how to increase these standards. The aim of the paper is confrontation and evaluation from Czech media "Quality of life in the Czech Republic" and from the methodology for evaluation of "The economic standards of regions" used through the Ministry for Regional Development of the Czech Republic. The methodology of the Ministry for Regional Development of the Czech Republic defines two region types: Region with dynamic performance and problem region requiring the support (the problem region on the national, district and regional levels). However the districts can show considerable micro-regional disparities (high rate of unemployment). On top of that the regions have a possibility to determine additional problem regions requiring the support. The purpose of this article is expanding spectrum of indicators, which are really relevant for classification of economically depressed areas. The research is realizing within the project WD-30-07-1 "Innovation Approach to Analysis of Disparities on Regional Level".

Key Words: Economically Depressed Area, Quality of Life Survey, Region Requiring Concentrated State Support, Ministry for Regional Development of the Czech Republic.

¹ Příspěvek byl zpracován s podporou projektu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky č. WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů“.

Úvod

Na kvalitu života v České republice lze nahlížet z mnoha pohledů. Hodnotící instituce vnímají tuto problematiku často velice rozdílně. V rámci výzkumného projektu z programu Ministerstva pro místní rozvoj WD 30-07-1 se projektový tým snaží o syntézu ukazatelů a následně definování jejich vzájemného vztahu, který by nejlépe vymezil regiony z hlediska jejich hospodářského rozvoje.

Cílem článku je srovnání hodnocení kvality života v Česku s prezentovanými údaji v českých médiích a vyhodnocení slabých regionů dle metodiky Ministerstva pro místní rozvoj. Záměrem článku bylo rozšířit škálu ukazatelů charakterizujících hospodářsky slabé oblasti pro následnou faktorovou analýzu zpracovávanou v rámci projektu WD 30-07-1.

„Mladá fronta Dnes“ zveřejnila dne 21. 3. 2007 srovnání všech 77 okresů České republiky s hodnocením jako míst vhodných pro život. Jedná se o velice citlivé téma, což dokládá i spor Města Louny a vydavatelství MAFRA (vydávající MF Dnes). Město Louny zažalovalo v roce 2004 deník MF Dnes za zveřejnění zkreslujících informací, když bylo zařazeno na nejhorší místo pro život v České republice. Na přelomu roku 2006 a 2007 byl tento průzkum MF Dnes zopakován. Skladba hodnocených kritérií je rozšířena a na vyhodnocení se podílela Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecké fakulty Univerzity Karlovy v Praze [LYSONĚK, T. 2007]. Vyplývá z něj, že nejlepší podmínky pro život v Česku nabízejí velká města a na první pohled „nenápadné“ okresy.

1. Průzkum kvality života

1.1 Průzkum kvality v roce 2004

Průzkum kvality života ve městech České republiky byl poprvé zveřejněn v MF Dnes 29. 11. 2004. Autoři článku Martina Patočková a Milan Osvaag se ve svém článku zabývali otázkou zda je kvalita života ve městě důvodem pro migraci obyvatelstva. V rámci zveřejněných výsledků průzkumu kvality života českých měst došli k závěru, že se lidé stěhují převážně z důvodu vyřešení svého bydlení, než kvůli práci. Jako příčinu uvedli vysoké náklady na bydlení. Do jiného města za práci tak odchází (emigrují) jen ti, kteří získají příslib vysoce placené práce, ostatní volí spíše formu migrace za práci (dojíždění).

Touto otázkou se více zabýval grantový projekt podpořený Ministerstvem pro místní rozvoj „Analýza opatření bytové politiky směřujících k podpoře flexibility práce v ČR“ týmu Sociologického ústavu Akademie věd ČR.

Cit.: „Z hrubé analýzy regionálních rozdílů v míře migrace za prací vyplynulo, že nejvyšší míru emigrace z pracovních důvodů vykazují ekonomicky méně rozvinuté okresy na Bruntálsku, Tachovsku, některé okresy na Vysočině a Jesenicku a překvapivě také okres Český Krumlov. Nejvyšší míra vnitřní imigrace z pracovních důvodů byla patrná zejména ve velkých městech a jejich zázemí (Praha, Plzeň, Praha-západ, České Budějovice) a rovněž v okrese Český Krumlov. Nejvyšší relativní saldo vnitřní migrace (rozdíl mezi počtem přistěhovalých a vystěhovalých z pracovních důvodů k počtu obyvatel v produktivním věku) vykazovaly okresy Praha, Plzeň – město, Brno – město, Praha – západ a České Budějovice.

V souvislosti s neoklasickou ekonomickou teorií migrace byla zjišťována korelace mezi mírou migrace z pracovních důvodů a průměrnou mzdou v regionu. V souladu s touto teorií se podařilo prokázat, že čím vyšší je průměrná mzda v okrese, tím nižší je míra vnitřní emigrace (relativní počet vystěhovalých) i při zohlednění podílu vlastnického bydlení v okrese. Významná se ukázala být i negativní závislost mezi mírou vnitřní emigrace z pracovních důvodů a podílem vlastnického bydlení v regionu při kontrole vlivu výše průměrné mzdy. Ukázalo se tedy, že čím vyšší je podíl vlastnického bydlení v daném okrese, tím nižší je v daném okrese míra vnitřní emigrace z pracovních důvodů (počet vystěhovalých).

Prokázala se rovněž souvislost mezi výší průměrné mzdy v okrese a mírou imigrace z pracovních důvodů. V průměru platí, že čím vyšší průměrná mzda v okrese, tím vyšší míra vnitřní imigrace (relativní počet přistěhovalých). Ze statistického hlediska nejsilnější se však ukázala být pozitivní závislost mezi relativním saldem vnitřní migrace z pracovních důvodů a průměrnou mzdou zaměstnanců v roce 2004, a to i při kontrole vlivu podílu vlastnického bydlení v okrese.“ [LUX, M. a kol., 2006, s. 53 - 54]

V rámci průzkumu a hodnocení kvality života v okresech České republiky v roce 2004 byly Mladou frontou Dnes použity následující ukazatelé:

- měsíční hrubá mzda v Kč;
- starobní důchody v Kč;
- cena bytů v Kč (starší, 68 m²);
- nezaměstnanost v %;
- počet obyvatel na jednoho lékaře;
- znečištění vzduchu (oxid siřičitý a dusík);
- počet soukromých podnikatelů na 1000 obyvatel;
- vloupání do bytů a domků na 10 tisíc obyvatel;
- zemřelý na rakovinu na 100 tisíc obyvatel;
- naděje dožití (ženy, 1996 až 2000 narození).

Kompletní výsledky hodnocení kvality života v okresech ČR z průzkumu MF Dnes v roce 2004 jsou uvedeny v následující tabulce, Tab. 3.

Tab. 3 Kompletní výsledky okresů ČR z průzkumu MF Dnes z roku 2004

Pořadí	INDEX	Okresy	Pozn.	Výdělky (měsíční hrubá mzda v Kč)	Cena bytů (68 metrů, starší)	Nezaměstnanost	Starobní důchod	Počet obyvatel na jednoho lékaře
1	228	Hradec Králové		16126	1271000	6,4	7124	171
2	252	České Budějovice		16592	1140663	3,9	7093	216
3	260	Zlín	*	15647	788849	8,2	6990	265
4	274	Pardubice		16146	923000	6,1	7032	261
5	282	Prachatice		14055	597861	5,8	6877	328
6	296	Semily	*	14541	696296	7,2	6906	277
7	297	Praha		21497	1760000	3,7	7549	149
8	321	Tábor	*	14486	803903	5,3	6951	301
9	326	Opava	*	14458	504794	10	6997	323
10	331	Náchod		13995	720326	6,8	6855	333
11	332	Benešov		14753	777747	4,4	6915	325
12	333	Havlíčkův Brod		14235	810000	6,5	6890	286
13	335	Jeseník		13236	593323	14,4	6831	299
14	339	Pelhřimov		13751	739227	4,9	6896	330
15	344	Brno město		16507	1550549	9,8	7279	134
16	346	Český Krumlov		15315	641144	9	6894	373
17	347	Rychnov nad Kněžnou	*	14891	969345	5,9	6917	340
18	347	Olomouc		15043	935000	9,7	6998	180
19	348	Mladá Boleslav		19748	1033751	4,6	7079	280
20	348	Liberec		16320	873631	8,3	7006	269
21	351	Plzeň město		17928	985000	6,5	7217	123
22	352	Jindřichův hradec		13728	817022	6,4	6857	303
23	353	Praha-západ	*	18435	970938	3	7220	651
24	354	Žďár nad Sázavou	*	14289	894975	8	6979	333
25	358	Jičín		14630	916711	8,7	6836	308
26	363	Blansko		14184	818150	8,3	6920	338
27	365	Příbram		14630	897818	7,9	7204	273
28	368	Jihlava		16867	1135698	6,8	6828	291
29	377	Praha-východ	*	17978	970938	3,6	7130	417
30	378	Frydek-Místek		15468	572000	13,7	7120	322
31	381	Šumperk	*	14178	762677	11,4	6805	345
32	382	Uherské Hradiště	*	14057	788849	7,4	6875	355
33	383	Písek		13360	822829	6,9	6947	309
34	383	Trutnov	*	14695	969345	8,1	6960	320
35	384	Plzeň jih	*	14919	841206	4,6	6967	361
36	385	Kutná Hora		16222	835075	9,1	6937	344
37	386	Jablonec nad Nisou		14792	816217	7,1	7087	331
38	390	Vsetín	*	15155	788849	10,4	6848	355

Pořadí	INDEX	Okresy	Pozn.	Výdělky (měsíční hrubá mzda v Kč)	Cena bytů (68 metrů, starší)	Nezaměstnanost	Starobní důchody	Počet obyvatel na jednoho lékaře
39	392	Ostrava Město		17766	406000	16,3	7315	201
40	393	Beroun		17535	1023192	5,5	6990	312
41	393	Česká Lípa		16051	399041	9	6987	351
42	394	Ústí nad Orlicí	*	14433	931700	7,3	6845	363
43	394	Prostějov		14955	775575	9,1	6870	324
44	397	Cheb		14432	770000	8	6853	265
45	397	Třebíč	*	13760	894975	12,3	6802	350
46	397	Břeclav		14108	644015	10,1	6785	354
47	400	Bruntál		14087	356552	15,9	6764	289
48	408	Domažlice		14609	655498	6,2	6919	427
49	410	Klatovy		14425	883120	7,4	6853	313
50	414	Ústí nad Labem		16454	319000	12,1	7181	200
51	418	Kroměříž		13896	788849	11	6879	308
52	423	Plzeň sever	*	14705	841206	5,5	7004	563
53	424	Strakonice	*	14732	803903	6,7	6961	350
54	424	Nový Jičín		15812	684625	11,8	6912	367
55	425	Hodonín		13636	716000	13,3	6881	365
56	427	Brno venkov		15275	1350000	7	6944	530
57	432	Karlovy Vary		14463	1384819	9,8	6996	236
58	436	Nymburk		14705	879932	8,2	6988	380
59	437	Mělník		16696	1039039	7,9	6988	338
60	438	Kladno		16691	1238731	8,6	7185	284
61	439	Rokycany	*	15293	841206	6,9	6998	358
62	440	Vyškov	*	14218	1015743	9,7	6774	347
63	441	Karviná	*	14952	504794	19,1	7360	323
64	445	Tachov	*	14640	841206	8,3	6958	443
65	446	Chrudim		14243	940400	8,2	6892	346
66	450	Kolín		16284	1087918	8,2	7002	291
67	450	Znojmo	*	13507	1015743	11,7	6648	353
68	451	Litoměřice		14739	649266	11,3	6957	292
69	452	Přerov		15080	746812	11,9	6868	300
70	463	Svitavy	*	13925	931700	11,1	6815	288
71	470	Rakovník		15703	896184	6,6	6981	388
72	488	Most	*	16811	422163	22,7	7416	314
73	490	Děčín		14895	344496	14,2	6862	363
74	497	Sokolov	*	15189	1077410	12,7	7150	381
75	498	Chomutov		15289	291885	15,9	7157	343
76	523	Teplice	*	15925	422163	16,4	7130	347
77	563	Louny		14130	506171	13,3	6836	374

Poznámka: * údaje za ceny bytu byly k dispozici jen za celý kraj,

Pramen: ČSÚ, Kiesebl

Průzkum kvality života v roce 2007

Srovnání kvality života v okresech České republiky zveřejněné v roce 2007 bylo provedeno na základě výzkumu padesáti ukazatelů, které lze rozdělit do následujících čtyřech oblastí:

- 1) ekonomická kritéria;
 - a. průměrný plat
 - b. vývoj průměrného platu
 - c. průměrný důchod
 - d. počet podnikatelů na 1000 osob
 - e. nezaměstnanost
 - f. vývoj nezaměstnanosti
 - g. ceny nemovitostí
 - h. tržní nájem
 - i. ceny plynu
 - j. ceny elektřiny
 - k. vodné a stočné
 - l. počet dokončených bytů na 10 tisíc obyvatel
 - m. podíl více než rok nezaměstnaných
- 2) kritéria životní úrovně (sociální prostředí);
 - a. průměrné stáří osobních automobilů
 - b. vloupání do bytů a domů na 1000 obyvatel
 - c. saldo přistěhovalí – vystěhovalí
 - d. obrat při stěhování – celková „stěhovavost“
 - e. počet zájmových sdružení na 1000 obyvatel
 - f. počet sňatků na jeden rozvod
 - g. trestné činy na 1000 obyvatel
 - h. účast v komunálních volbách
 - i. sebevraždy na 100 tisíc obyvatel
 - j. počet ubytovacích a stravovacích zařízení na 1000 obyvatel
 - k. kulturní instituce na 1000 obyvatel
 - l. sportovní zařízení na 1000 obyvatel
 - m. podíl obyvatel bydlících v domě s kanalizací
- 3) demografická kritéria;
 - a. podíl obyvatelstva v produktivním věku
 - b. vybavenost domů vodovody
 - c. potratovost
 - d. lékárny na 1000 obyvatel
 - e. naděje dožití pro muže
 - f. naděje dožití pro ženy
 - g. počet lidí na jednoho lékaře
 - h. zemřelí na novotvary na 100 tisíc obyvatel
 - i. zemřelí na nemoci oběhové soustavy na 100 tisíc obyvatel
 - j. zemřelí na nemoci dýchacích cest na 100 tisíc obyvatel
 - k. kojenecká úmrtnost
 - l. podíl dětí s vrozenými vadami
- 4) kritéria sociálně-životního prostředí;
 - a. nemocnice a jiná zdravotnická zařízení na 10 tisíc obyvatel
 - b. počet lidí na jednoho zubaře
 - c. emise tuhé

- d. emise SO₂
- e. emise NO_x
- f. podíl obyvatel žijících v malých obcích
- g. podíl bytů 3. a 4. kategorie
- h. počet obyvatel na jedno místo na internet v knihovnách
- i. počet mateřských škol na 1000 obyvatel
- j. počet základních škol na 1000 obyvatel
- k. počet středních škol na 1000 obyvatel
- l. podíl obyvatel s ukončeným SŠ a VŠ vzděláním

Každá z uvedených padesáti kategorií, podle nichž byl sestaven index kvality života, měla různý vliv na celkový výsledek. Váhy jednotlivých ukazatelů konzultovala MF Dnes s pracovníky již uvedené Katedry sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecké fakulty UK. Přičemž hodnota indexu ve výši 100 % znamená nejlepší hodnocení kvality života. Výsledky byly zveřejněny formou kartogramu, viz obr. 1.

Zdroje informací byly čerpány z:

- 1. Českého statistického úřadu,
- 2. Institutu regionálních informací,
- 3. Energetického regulačního úřadu,
- 4. Centrálního registru vozidel.

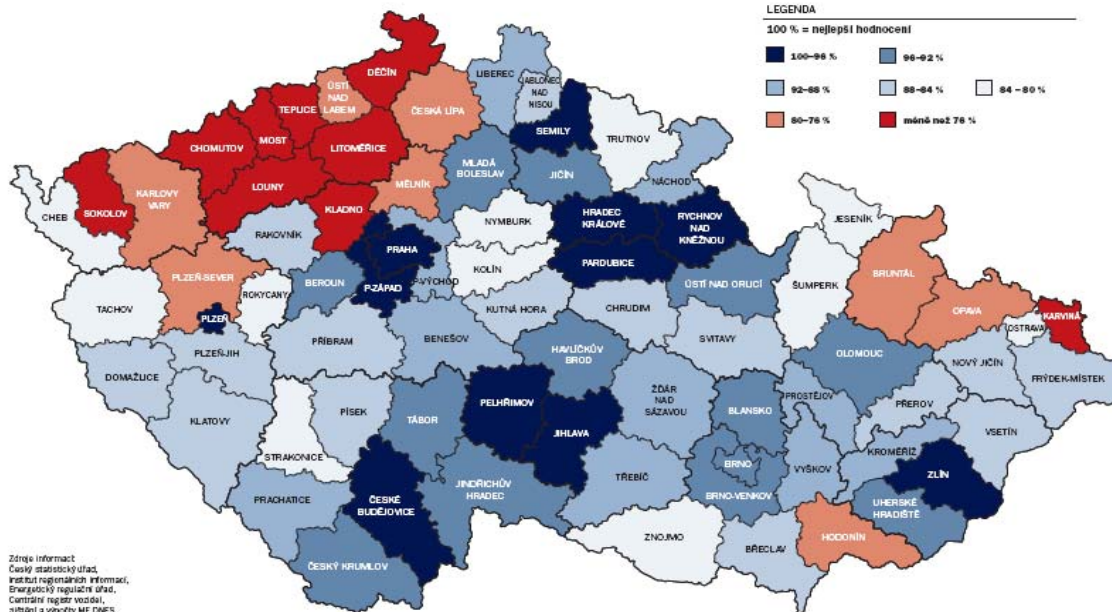
Pro účely projektu WD 30-07-1 jsou uvedena data z kartogramu, viz obr. 1 porovnána s výsledky identifikace regionů vyžadujících státní podporu³²⁴, viz obr. 2.

Ministerstvo pro místní rozvoj ve Strategii regionálního rozvoje rozlišuje následující regiony. Na úrovni okresů se jedná o strukturálně postižený okres či hospodářsky slabý region. Na úrovni obcí s rozšířenou působností pak byly Ministerstvem pro místní rozvoj identifikovány regiony s vysoce nadprůměrnou nezaměstnaností, jedná se často o jednotlivé obce, které v rámci vyspělého okresu vykazují vysokou nezaměstnanost. Jak ukazuje tab. 2 při sestupném seřazení výsledků průzkumu MF Dnes, kdy jsou odtrženy slabší okresy hodnotou indexu na hranici 80 % a nižší, odpovídají tyto obzvláště v dolní části tabulky výsledkům metodiky MMR.

³²⁴ Metodika MMR, viz kap. 5.6.3 Vymezení regionů se soustředěnou podporou státu, Strategie regionálního rozvoje. Praha: MMR, květen 2006.

Kde se v Česku žije nejlépe

Obec	Hodnota indexu
1. Pardubice	100,00
2. Rychlov nad Kněžnou	99,94
3. Praha	99,75
4. Petřínov	99,85
5. Zlín	99,87
6. Hradec Králové	99,85
7. Jihlava	99,42
8. České Budějovice	99,32
9. Plzeň-město	99,19
10. Praha-západ	99,74
11. Semily	99,04
12. Blansko	98,61
13. Mladá Boleslav	98,39
14. Uherské Hradiště	94,71
15. Olomouc	94,18
16. Tábor	94,05
17. Jicin	93,91
18. Havlíčkův Brod	93,80
19. Český Krumlov	93,63
20. Brno-venkov	93,49
21. Beroun	92,66
22. Brno-město	92,39
23. Ústí nad Orlicí	92,23
24. Jindřichův Hradec	92,00
25. Zdr nad Sázavou	91,49
26. Vyškov	91,39
27. Prácheň	91,00
28. Prostějov	90,36
29. Kroměříž	90,20
30. Náchod	89,99
31. Praha-východ	89,83
32. Třebíč	88,64
33. Benešov	88,63
34. Liberec	88,59
35. Příbram	87,95
36. Domažlice	87,40
37. Nový Jičín	87,06
38. Chrudim	86,67
39. Kutná Hora	86,36



Zdroje informací:
Český statistický úřad,
Instituce regionálních informací,
Energetický regulační úřad,
Centrální register vozidel,
čistění a výpočty MF DNES

Padesát srovnávaných kritérií, podle kterých sestavila MF DNES žebříček kvality života

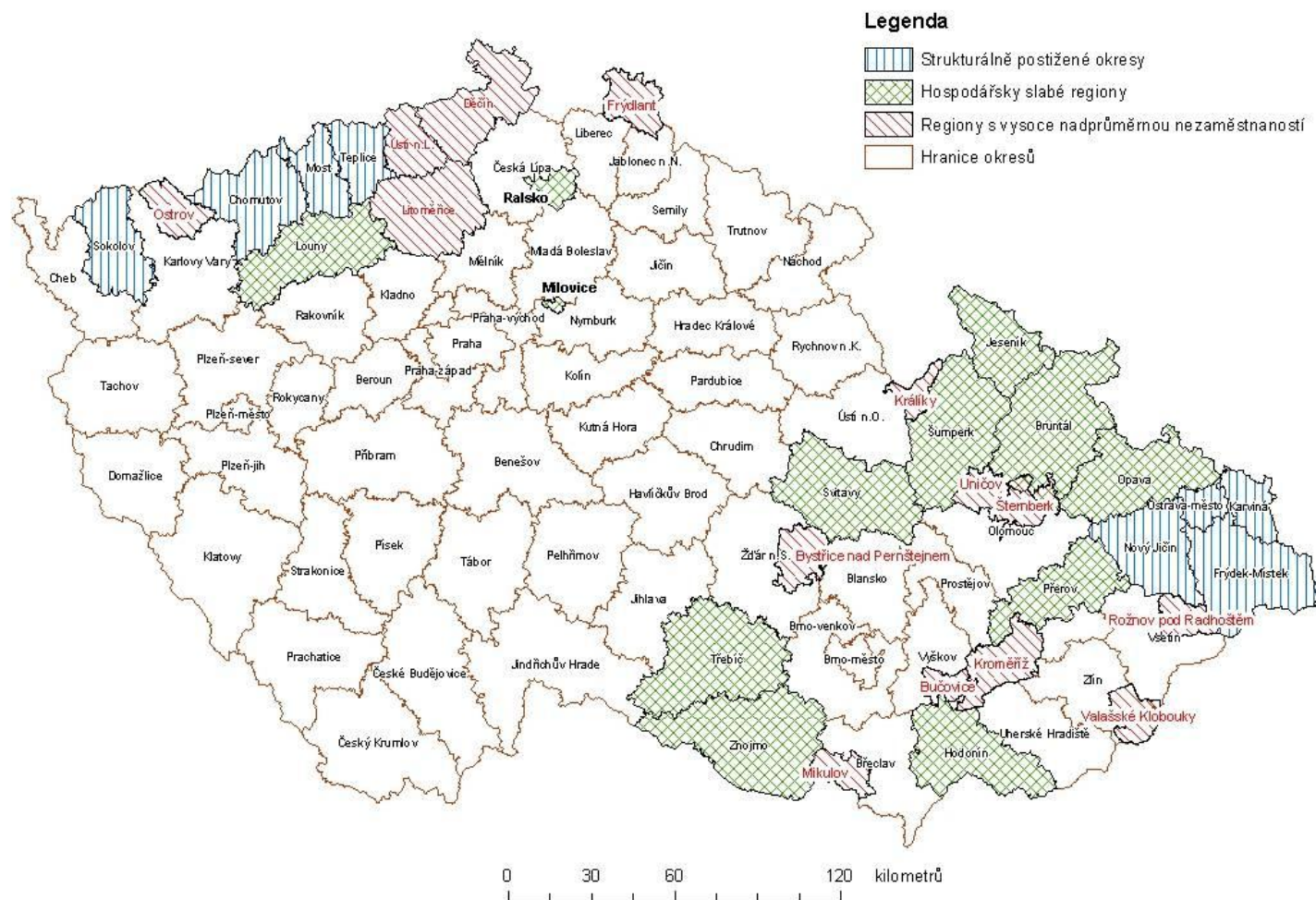
průměrný plat	průměrná stáří osobních automobilů	podíl obyvatelstva v produktivním věku	počet lidí na jednoho zubáře
vývoj průměrného platu	vstupní do bytů a domů na 1000 obyvatel	výbavenost domů vodovody	emise tuhé
průměrný důchod	soukromá přistěhovač-výstěhovač	potratovost	emise SO2
počet podnikatelů na 1000 osob	obrat při stěhování – celková „stěhovavost“	lékárny na 1000 obyvatel	emise NOx
nezaměstnanost	počet zájmových sdružení na 1000 obyvatel	naděje dožití pro muže	podíl obyvatel žijících v malých obcích
vývoj nezaměstnanosti	počet zájmových sdružení na jeden ročník	naděje dožití pro ženy	podíl bytů 3. a 4. kategorie
ceny nemovitostí	tržní nájem	počet lidí na jednoho lékaře	počet obyvatel na jedno místo na internetu v knihovně
tržní nájem	účet v komunálních volbách	zemědělské novotvary na 100 tisíc obyvatel	počet mateřských škol na 1000 obyvatel
ceny dýny	sestavený na 100 tisíc obyvatel	zemědělské novotvary na 100 tisíc obyvatel	počet základních škol na 1000 obyvatel
ceny střešiny	počet ubytovacích a stravovacích zařízení na 1000 obyvatel	zemědělské novotvary na 100 tisíc obyvatel	počet středních škol na 1000 obyvatel
vodné a stočné	kulturní instituce na 1000 obyvatel	kolenní úmrtí	podíl obyvatel s ukončeným SŠ a VŠ vzděláním
počet dokončených bytů na 10 tisíc obyvatel	sportovní zařízení na 1000 obyvatel	podíl dětí s vrozenými vadami	
podíl více než rok nezaměstnaných	podíl obyvatel bydlících v domě s kanalizací	nemocnice a jiná zdravotnická zařízení na 10 tisíc obyvatel	

Obec	Hodnota indexu
40. Písek	85,13
41. Votín	84,78
42. Jablonce nad Nisou	84,64
43. Frýdek-Místek	84,54
44. Břeclav	84,53
45. Rokovnik	84,48
46. Svitavy	84,46
47. Píčov	84,39
48. Plzeň-jih	84,22
49. Nalov	84,03
50. Strakonice	83,45
51. Sumpet	83,44
52. Cheb	83,43
53. Ostrava-město	82,90
54. Rokycany	82,64
55. Kolín	82,42
56. Nymburk	82,07
57. Jeseň	81,34
58. Trutnov	81,25
59. Znojmo	80,60
60. Tachov	80,39
61. Karlovy Vary	79,95
62. Opava	79,29
63. Bruntál	78,68
64. Ústí nad Labem	78,63
65. Plzeň-sever	78,33
66. Hodonín	78,30
67. Mělník	78,10
68. Česká Lípa	78,06
69. Kladno	75,61
70. Litoměřice	73,20
71. Sokolov	71,98
72. Děčín	70,08
73. Chomutov	68,83
74. Karviná	68,83
75. Louň	67,78
76. Teplice	67,49
77. Most	66,01

Zdroj: MF Dnes, 2007

Obr. 2

Vymezení regionů se soustředěnou podporou státu



Zdroj: MMR, Strategie regionálního rozvoje s. 106, 2006

Tab. 4 Žebříček kvality života dle okresů v ČR

Pořadí	Okres	Dle analýzy MF Dnes	Hodnocení dle metodiky MMR		
		Hodnota indexu	SPR: Strukturálně Postižené Regiony	HSR: Hospodářsky Slabé Regiony	RVNN: Regiony s Vysoce Nadprůměrnou Nezaměstnaností
1.	Pardubice	100,00			
2.	Rychnov nad Kněžnou	99,94			
3.	Praha	99,75			
4.	Pelhřimov	98,85			
5.	Zlín	98,67			Valašské Klobouky
6.	Hradec Králové	98,55			
7.	Jihlava	98,42			
8.	České Budějovice	98,32			
9.	Plzeň-město	98,19			
10.	Praha-západ	96,74			
11.	Semily	96,04			
12.	Blansko	95,61			
13.	Mladá Boleslav	95,39			
14.	Uherské Hradiště	94,71			
15.	Olomouc	94,18			Šternberk, Uničov
16.	Tábor	94,05			
17.	Jičín	93,91			
18.	Havlíčkův Brod	93,80			
19.	Český Krumlov	93,63			
20.	Brno-venkov	93,49			
21.	Beroun	92,68			
22.	Brno-město	92,39			
23.	Ústí nad Orlicí	92,23			Králíky
24.	Jindřichův Hradec	92,00			
25.	Žďár nad Sázavou	91,49			Bystřice pod Pernštejnem Bučovice, Kroměříž
26.	Vyškov	91,39			
27.	Prachatice	91,00			
28.	Prostějov	90,35			
29.	Kroměříž	90,20			
30.	Náchod	89,99			
31.	Praha-východ	89,83			
32.	Třebíč	88,64		x	
33.	Benešov	88,63			
34.	Liberec	88,59			Frydlant
35.	Příbram	87,55			
36.	Domažlice	87,40			
37.	Nový Jičín	87,08	x		
38.	Chrudim	86,67			
39.	Kutná Hora	86,36			
40.	Písek	85,13			
41.	Vsetín	84,78			Rožnov pod Radhoštěm
42.	Jablonec nad Nisou	84,64			
43.	Frydek-Místek	84,54	x		
44.	Břeclav	84,53			Mikulov
45.	Rakovník	84,48			
46.	Svitavy	84,46		x	
47.	Přerov	84,39		x	
48.	Plzeň-jih	84,22			
49.	Klatovy	84,03			
50.	Strakonice	83,45			
51.	Šumperk	83,44		x	
52.	Cheb	83,43			
53.	Ostrava-město	82,90	x		
54.	Rokycany	82,84			
55.	Kolín	82,42			
56.	Nymburk	82,07		x	Milovice
57.	Jeseník	81,34		x	
58.	Trutnov	81,25			
59.	Znojmo	80,60		x	
60.	Tachov	80,39			
61.	Karlovy Vary	79,95	Ostrov		
62.	Opava	79,29		x	
63.	Bruntál	78,68		x	
64.	Ústí nad Labem	78,63			x
65.	Plzeň-sever	78,33			
66.	Hodonín	78,30		x	
67.	Mělník	78,10			
68.	Česká Lípa	78,06		Ralsko	
69.	Kladno	75,81			
70.	Litoměřice	73,20			x
71.	Sokolov	71,98	x		
72.	Děčín	70,08			x
73.	Chomutov	68,83	x		
74.	Karviná	68,33	x		
75.	Louny	67,78		x	
76.	Teplice	67,49	x		
77.	Most	66,01	x		

Zdroj: vlastní zpracování z [3]

2. Srovnání kvality života ve vybraných krajích

2.1 Srovnání kvality života Moravskoslezského kraje

Srovnání kvality života obyvatel Česka dopadlo pro Moravskoslezský kraj v průzkumu MF DNES asi ještě hůř, než by se čekalo. Jediný okres z kraje - Nový Jičín - se dostal do té lepší poloviny, a to ještě jen o pouhá dvě místa... Jak si stojí okresy Moravskoslezského kraje ukazuje tab. 3.

2.2 Srovnání kvality života Plzeňského kraje

V Plzeňském kraji se nejlépe dle průzkumu MF Dnes žije obyvatelům Plzně a lidem Domažlicka. Průzkum prokázal velké mezi krajské rozdíly. Z pohledu celostátního umístění je v rámci žebříčku 77 okresů na 9. místě Plzeň, další okres Plzeňského kraje se ale umístil až na 36. místě (Domažlice). Nejhorší dopadl z Plzeňského kraje okres Plzeň Sever. Vybrané hodnoty kritérií průzkumu MF Dnes pro stanovení Indexu kvality života v Plzeňském kraji jsou uvedeny v tab. 4.

Shrnutí

Lze konstatovat, že při sestupném setřídění výsledků průzkumu MF Dnes zveřejněného dne 21. 3. 2007, kdy jsou odtrženy slabší okresy hodnotou indexu na hranici 80 % a nižší, odpovídají tyto ve větší míře výsledkům metodiky MMR. Současně lze předpokládat, že výběr 50 ukazatelů pro stanovení hodnocení kvality života v průzkumu MF Dnes je příliš široký. Otázkou je, co je v průzkumu pod pojmem „kvalita života“ míněno. Zajímavým údajem se jeví vztah mezi bytovou politikou a trhem práce. Toto zjištění by mělo být dále v rámci projektu MMR, č. WD-30-07-1 zkoumáno ve vazbě na hospodářsky slabé regiony.

Literatura

- [1] LUX, M. a kol. Analýza opatření bytové politiky směřující k podpoře flexibility práce v ČR, 1. díl. 1. vyd. Praha: SOU AV ČR, 2006. ISBN 80-7330-107-5
- [2] LYSONĚK, T. Nejlépe se žije na Pardubicku. MF Dnes. [online]. [Cit.: 21.3.2007]. Dostupno z <<http://www.ekonomika.idnes.cz>>
- [3] MF DNES – Kde se v Česku žije nejlépe? [online]. [Cit.: 21.3.2007]. Dostupno z <http://ekonomika.idnes.cz/mf-dnes-nejlepe-se-zije-na-pardubicku-dv3-/ekonomika.asp?c=A070320_212716_ekonomika_zra>
- [4] NĚMCOVÁ, V. Test: Jak se žije v kraji. [online]. [cit.: 30. 4. 2007]. Dostupno z <<http://www.newtonit.cz>>
- [5] Strategie regionálního rozvoje. Praha: MMR, květen 2006. Dostupno z <<http://www.mmr.cz>>
- [6] ŠTALMACH, D. Kde se žije v Česku nejlépe. [online]. [Cit.: 21.3.2007]. Dostupno z <<http://www.voltemlade.cz/temata.asp?ID=394>>

Tab. 5 Vybrané hodnoty kritérií pro stanovení Indexu kvality života

Okres	Průměrný plat		Průměrný důchod		Nezaměstnanost (v procentech)		Ekonomika (Výplaty nezaměst. ceny energií...) Pořadí	Sociální prostředí (krimináln. a, snatky, stěhování) Pořadí	Cena bytů		+/-obyvatel stěhováním na 1 tis. obyvatel		Hotely a restaurace na 1 tis. obyvatel	
	Pořadí	Kč	Pořadí	Kč	Pořadí	%			Pořadí	68 m ² , v tis. Kč	Pořadí	Přirůstek kúbytek	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel
Bruntál	69.	15 227	77	7169	70	13,32	67	61	4	328	76	-4,14	58	9,68
Frydek - Místek	29.	16 717	17	7569	63	11,01	37	44	17	639	36	2,85	75	7,68
Karviná	43.	15 934	6	7736	76	16,66	69	73	12	564	72	-2,76	77	6,56
Nový Jičín	22.	17 199	54	7419	53	8,82	20	59	18	642	56	0,02	65	9,02
Opava	51.	15 733	35	7500	59	10,65	61	51	45	852	53	0,39	72	8,12
Ostrava	6.	19 526	3.	7770	68	12,74	13	77	9	535	71	-2,76	68	8,55

Okres	Vstupní do bytů na 1 tis.obyv.		Sebevraždy na 100 tis. obyvatel		Potraty na jedno živé narozené dítě		Tuhé znečišťující látky		Snatky na jeden rozvod		Zájmová sdružení		Hodnota celkového indexu	
	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel	Pořadí	Četnost na 100 tis. Obv.	Pořadí	Četnost na 1 živé nar.dítě	Pořadí	Emise v t/km ² ročně	Pořadí	Četnost na 1 rozvod	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel	Pořadí	Hodnota indexu
Bruntál	4	0,282	26	13,787	53	0,419	28	0,48	47	1,59	49	8,55	63	78,68
Frydek - Místek	26	0,511	53	17,182	23	0,346	73	1,63	14	1,89	75	6,27	43	84,54
Karviná	64	1,082	64	18,502	59	0,460	74	1,72	70	1,38	77	4,55	74	68,33
Nový Jičín	30	0,546	51	16,955	11	0,325	43	0,56	58	1,51	71	6,98	37	87,08
Opava	14	0,433	1.	9,702	26	0,349	2.	0,23	63	1,43	66	7,38	62	79,29
Ostrava	52	0,892	59	17,984	39	0,375	77	13,14	72	1,35	76	6,21	53	82,90

Zdroj: zpracováno z podkladů ŠTALMACH, D. Kde se žije v Česku nejlépe, <http://www.voltemlade.cz/temata.asp?ID=394>

Tab. 6 Vybrané hodnoty kritérií pro stanovení Indexu kvality života

Okres	Průměrný plat [1] hrubý [2] 2006		Průměrný důchod [3] rok 2005		Nezaměstnanost (v procentech)		Ekonomika (Výplaty nezaměst. ceny energií...)		Sociální prostředí (kriminální a, sňatky, stěhování)		Tržní nájemné standardního bytu [4] 11/2006 [5] Kč/m²		Kulturní zařízení na 1 tis. obyvatel		Sportovní zařízení na 1 tis. obyvatel	
	Pořadí	Kč	Pořadí	Kč	Pořadí	%	Pořadí	Pořadí	Pořadí	Kč/m²	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel
Domažlice	47	15849	43	7460	14	5,39					31	68,74	10	1,712	29	2,187
Klatovy	61	15518	41	7477	42	7,51					56	80,70	16	1,497	40	1,943
Plzeň-město	5	19732	4	7758	11	4,53					55	80,29	72	0,541	75	0,547
Plzeň-jih	45	15895	22	7554	6	3,99					47	76,04	1	2,027	35	2,071
Plzeň-sever	50	15749	20	7560	17	5,44					42	73,84	18	1,447	37	2,036
Rokycany	27	16788	29	7525	13	5,34					60	83,78	6	1,771	24	2,295
Tachov	57	15724	57	7412	49	8,29					23	64,84	34	1,201	21	2,234

Okres	Vloupání do bytů na 1 tis.obyv. [1] v r. 2005		Sebevraždy na 100 tis. Obyvatel (dlouhodobý průměr)		Trestné činy [2] v r. 2005		Zemřelý [3] v r. 2005		Počet lidí na lékaře - v r. 2005		Hodnota celkového indexu	
	Pořadí	Četnost na 1 tis. obyvatel	Pořadí	Četnost na 100 tis. Obyv.	Pořadí	Četnost na 1 tis. Obyvatel	Pořadí	Četnost na tis. obyvatel	Pořadí	Četnost	Pořadí	Hodnota indexu
Domažlice	32	0,576	38	15,276	30	20,68	22	259,34	72	432	36	
Klatovy	28	0,526	23	13,704	29	20,52	38	275,00	32	314	49	
Plzeň-město	58	1,002	63	18,412	73	45,72	76	320,30	1	118	9	
Plzeň-jih	56	0,985	13	12,341	14	17,46	77	322,30	59	352	48	
Plzeň-sever	22	0,496	65	18,836	11	16,76	37	274,63	77	580	65	
Rokycany	46	0,743	8	12,041	27	20,00	60	295,11	62	354	54	
Tachov	48	0,755	20	13,592	44	25,47	5	238,6	74	468	60	

Zdroj: zpracováno z podkladů NĚMCOVÁ, V. Test: Jak se žije v kraji. [online]. [cit.: 30. 4. 2007]. Dostupno z <<http://www.newtonit.cz>>

Možnost řešení regionálních disparit v zemědělství Libereckého kraje

Jaroslava Syrovátková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: jaroslava.syrovatkova@tul.cz

Abstrakt

Príspevek se zabývá rozvojem zemědělství Libereckého kraje, který svým rozsahem a výměrou zemědělské půdy patří mezi jednoho ze dvou nejmenších krajů v České republice. K výrazným změnám v zemědělské výrobě kraje došlo nejdříve v rámci restitucí a transformace zemědělství a později pak po vstupu České republiky do Evropské unie. Článek se věnuje možnostem řešení regionálních disparit, které vznikly díky postupnému poklesu zemědělské produkce v uplynulých letech, kdy zemědělství procházelo obdobím krizí a z toho plynoucího nedostatku finančních prostředků na obnovu materiálně technické základy zemědělských podniků. Ukazuje na jednotlivé oblasti zemědělské výroby, a to rostlinnou i živočišnou. V jednotlivých tabulkách srovnává vývoj v daných oblastech v letech 2001 až 2005. Rozmanité klimatické podmínky vytvářejí prostor pro pěstování široké škály plodin a vysoký podíl travních porostů vytváří předpoklady pro chov hospodářských zvířat. Príspevek približuje možnosť, jak využit tzv. energetické plodiny jako zdroje obnovitelných zdrojů energie v Libereckém kraji a tím plnit úkoly stanovené Územně energetickou koncepcí Libereckého kraje a Krajskou koncepcí zemědělství Libereckého kraje. Seznamuje se snahami Libereckého kraje na úseku podpory agrárního sektoru, ať již vytvořením Regionální agrární rady Libereckého kraje, nebo vytvořením krajských dotačních titulů.

Klíčová slova: *Zemědělství, hektarové výnosy, osevní plocha, obnovitelné zdroje, energetické plodiny.*

Abstract: Possibilities to Solve Regional Disparities in Agriculture in Liberec Region

The paper focuses on development of agriculture in Liberec region, which belongs in character of size of farmland to one of the two smallest regions in the Czech Republic. There had been significant changes in agriculture production in connection with a restitution and transformation of the agriculture and later in connection with the membership of the Czech Republic in the EU. The contribution is addressed to find options to solve regional disparities which has arisen due to a depression in agriculture production in the last couple of years when farming went through a critical period connected with a shortage of financial means for redevelopment of materially-technical basement of farming businesses. There are introduced two types of agricultural production – livestock production and vegetable production. In tables there is compared development in given areas in years 2001 -2005. Different climate conditions create a space for growing of wide scale of crops and a high share of grassy vegetation is a good condition for breeding of livestock. The paper describe an option how to use also so called energetic crops as a sources for renewable resources in Liberec region. This helps to fulfil requirements of Regional energetic conception of Liberec region and Regional agriculture conception of Liberec region. It acquaints with activities of Department of land support of Liberec region.

Key Words: *Agriculture, Yield Per Acre, Sowing Area, Renewable Resources, Energetic Crops.*

1. Úvod

Liberecký kraj zaujímá pouze 4 % celkového území České republiky. Na katastru Libereckého kraje se nacházejí horská, podhorská, bramborářská a řepařská oblast a jejich vzájemné kombinace a to díky průměrné nadmořské výšce, přírodním a klimatickým podmínkám. Zemědělská činnost má v Libereckém kraji dlouholetou tradici a zaujímá v současné době významnou pozici v rámci národního hospodářství. Území kraje, díky odlišnému historickému vývoji některých jeho částí, disponuje jak velmi příznivými, tak i málo příznivými podmínkami pro zemědělskou výrobu. Mezi jednotlivými okresy Libereckého kraje (Česká Lípa, Jablonec nad Nisou, Liberec, Semily) se vytvořily výrazné rozdíly. Z celkové rozlohy zornění je nejnižší v okrese Jablonec nad Nisou (24,7 %) a nejvyšší v okrese Česká Lípa (57,3 %). Mezi těmito krajními hodnotami se pohybuje procento zornění v okresech Liberec (50,6 %) a Semily (46,5 %).

Rozmanité klimatické podmínky vytvářejí prostor pro pěstování široké škály plodin a vysoký podíl travních porostů vytváří předpoklady pro chov hospodářských zvířat, především pak hovězího dobytka a též koz a ovcí.

2. Podmínky podnikání v Libereckém kraji pro zemědělské podniky

Zemědělské podnikání v Libereckém kraji je zaměřeno na údržbu krajiny, prosazování agroenvironmentálních opatření a zkvalitnění venkovského prostoru a krajiny.

V Libereckém kraji působilo v roce 2005 celkem 1 679 zemědělských podniků, z toho fyzických osob tj. samostatně hospodařících rolníků 1 577 a právnických osob 102. Nejvíce pak jako společnosti s ručením omezeným 61, 20 akciových společností a 16 družstev.

V současné době pracuje v oblasti zemědělství v České republice cca 184 tis. obyvatel. V jednotlivých regionech je však jejich věková struktura často nevyhovující. Nejvíce zaměstnanců je ve věku 45 – 54 let tj. cca 56 tis. obyvatel a ve věku 55 – 64 let 43 tis. obyvatel. Podíl lidí pracujících v zemědělství, kterým je 65 let a více, se od roku 2003 zvýšil o 4 % a v České republice jich pracuje více než 13 tis. obyvatel. Podíl nejmladších zemědělců do 25 let činí pouze cca 5 % všech zaměstnanců a je jich pouze více než 9 tis. obyvatel.

V Libereckém kraji pracuje v zemědělství celkem 4 958 obyvatel, nejvíce ve věku 45 – 54 let a to 1 387 zaměstnanců, ve věku 55 – 64 let 1 194 zaměstnanců, 934 obyvatel ve věku 35 – 44 let a 734 obyvatel ve věku 25 – 34 let. Nejméně zaměstnanců pracuje ve věku 65 a více a to 453 a 257 zaměstnanců pracuje ve věku do 25 let.

Protože pouze třetinu českých zemědělců tvoří zemědělci mladší 40 let, což je v porovnání s ostatními resorty o 15 % méně, chce současná vláda podle svého programového prohlášení podporovat život mladých lidí na venkově a použít finanční nástroje k urychlení generační výměny v zemědělství. Přesto se uvádí, že v současné době je podpora mladých v České republice ve srovnání s ostatními státy Evropské unie nejnižší.

2.1 Zemědělská půda v Libereckém kraji

V Libereckém kraji je charakteristické, že zemědělské podniky podnikají většinou na pronajaté půdě, která je ve vlastnictví fyzických osob a na půdě, která je v majetku státu a

v části okresu Česká Lípa i Rozpočtové organizace PRIVUM, kde na půdě hospodaří podnik Vojenských lesů a statků. 37 zemědělských podniků neobhospodařuje žádnou půdu, 843 do 4,99 ha, 297 od 5 – 9,99 ha, 431 podniků 10 – 49,99, 83 podniků 50 – 99,99 ha, 86 podniků 100 – 499,99 podniků a 47 zemědělských podniků obhospodařuje 500 a více ha.

Zemědělskou půdu tvoří v Libereckém kraji orná půda, zahrady, ovocné sady, trvalé travní porosty a v některých oblastech i chmelnice a vinice. Zemědělská půda zaujímá 44,5 % rozlohy Libereckého kraje. Přibližně polovina (49,3 %) z její výměry připadá na ornou půdu a 44,3 % na trvalé travní porosty. V Libereckém kraji došlo postupně ke změně struktury jednotlivých druhů pozemků. Roste výše ladem ležící a nevyužívané půdy a část původní orné půdy se přesouvá do ploch trvalých travních porostů, luk a pastvin. Podle propočtů Agrární regionální komory je v současné době nevyužito 39 % zemědělského fondu Libereckého kraje. K této změně došlo jednak cíleně na základě poskytovaných státních dotací (v roce 2005 to bylo např. 159 ha), ale také nekontrolovaně, díky snížení živočišné výroby.

Zemědělci v Libereckém kraji hospodaří prostřednictvím strojů a zařízení, kterých měli k dispozici 2 740 traktorů, 864 pluhů, 1 318 žacích strojů, 291 sklízecích mlátiček, 228 sklízečů brambor, 327 rozmetadel a 20 zavlažovacích zařízení.

Používání průmyslových i statkových hnojiv postupně od roku 1989 v Libereckém kraji, ale také v celé České republice, kleslo až na jednu třetinu a ve srovnání s celou Evropskou unií má dnes Česká republika nižší dávky hnojiv než průměr zemí Evropské unie.

2.2 Živočišná výroba

V živočišné produkci převažuje chov skotu, prasat, drůbeže, nosnic a ovcí a celková produkce v běžných cenách dosáhla v roce 2005 803 mil. Kč. Počet hospodářských zvířat v Libereckém kraji postupně poklesl a to nejdříve v souvislosti s restitucemi a transformacemi zemědělského majetku, později pak v souvislosti s nevyužitím zemědělského fondu Libereckého kraje a snižováním počtu hospodářských zvířat po vstupu České republiky do Evropské unie.

2.3 Rostlinná výroba

V rostlinné výrobě převažují běžné obiloviny, z technických plodin pak řepka, pěstování konzumní zeleniny, kukuřice na zrno i na siláž. Celková produkce v rostlinné výrobě dosáhla v roce 2005 916 mil. Kč. V Tab. 1 jsou uvedeny obiloviny, které se pěstují na katastru Libereckého kraje.

Tab. 1 Sklizeň obilovin v letech 2003 – 2005 v Libereckém kraji v tunách

Název obilí	2003	2004	2005	Celkem
pšenice	39 417	67 052	58 681	165 150
žito	5 451	12 448	6 441	24 340
ječmen	25 933	31 728	32 418	90 079
oves	8 238	9 482	6 130	23 850
triticale	5 507	9 562	8 155	23 224
kukuřice na zrno	1 264	1 984	1 448	4 696
Obiloviny celkem	85 810	132 256	113 273	331 339

Zdroj: ČSÚ Ročenka 2005

Hektarové výnosy obilovin, olejnin a brambor jsou v Libereckém kraji na průměrné úrovni ve srovnání s Českou republikou.

V Tab. 2 jsou uvedeny hektarové výnosy vybraných zemědělských plodin v roce 2005 ve srovnání s hektarovými výnosy, které byly dosahovány v České republice.

Tab. 2 Hektarové výnosy vybraných zemědělských plodin v roce 2005 v tunách

Zemědělská plodina	Česká republika	Liberecký kraj
obiloviny celkem	4,75	4,29
z toho pšenice	5,05	4,78
z toho ječmen	4,21	4,01
brambory	28,08	28,10
řepka	2,88	2,85

Zdroj: ČSÚ Ročenka 2005

V Libereckém kraji se také pěstují technické plodiny viz Tab. 3, luskoviny, okopaniny, pícniny, zelenina konzumní, květiny a okrasné rostliny a ostatní plodiny.

Tab. 3 Osevní plochy a hektarové výnosy technických plodin v letech 2003 - 2005

Plodiny	Osevní plochy v ha			Hektarové výnosy v t		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
řepka	5 090	5 203	5 051	1,51	3,55	2,85
slunečnice na semeno	31	13	8	2,12	1,85	2,25
sója	15	90	109	1,63	1,46	2,05
mák	470	323	408	0,50	0,83	0,82
hořčice na semeno	661	311	253	0,80	0,90	0,86
len setý olejný	20	89	89	0,82	1,29	1,11
len setý přadný	45	46	41	2,10	3,17	3,17
kořeninové rostliny	219	154	150	0,71	0,35	0,56
léčivé rostliny	5	10	2	0,64	0,90	1,50

Zdroj: ČSÚ Ročenka 2005

Pokles ploch víceletých plodin na orné půdě a jejich převod do kultury louky je ovlivněn dotační politikou České republiky viz Tab. 4.

Tab. 4 Osevní plochy a hektarové výnosy pícnin v letech 2003 – 2005

Plodiny	Osevní plochy v ha			Hektarové výnosy v t		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
kukuřice na zeleno a na siláž	3 879	3 865	3 706	27,14	29,67	33,47
ostatní jednoleté pícniny	710	954	1 003	13,01	17,71	15,64
jetel červený	658	889	556	6,71	8,24	8,17
vojtěška	544	649	776	5,81	8,61	8,24
ostatní víceleté pícniny	4 981	3 362	2 645	3,55	4,66	4,44
seno	x	x	x	4,47	5,65	5,82
Pícniny celkem	10 772	9 720	8 687	x	x	x

Zdroj: ČSÚ Ročenka 2005

V jednotlivých okresech Libereckého kraje se také pěstuje ovoce. Nejvyšší podíl představuje pěstování jablek - 570 tis. stromů se sklizení ve výši 7 107 t.

3. Obnovitelné zdroje

Podle Zelené knihy Evropské strategie pro udržitelnou, konkurenceschopnou a bezpečnou energii, kterou vydala Komise Evropských společenství v roce 2006 je jedním z důležitých úkolů Evropské unie zvýšit využití obnovitelných zdrojů energie. Evropská unie od roku 1990 pracuje na ambiciózním a úspěšném plánu stát se světovou špičkou v oblasti obnovitelné energie, která již v současné době začíná výrazně cenově konkurovat fosilním palivům. Do roku 2010 by podíl elektřiny z obnovitelných zdrojů energie měl ve spotřebě Evropské unie dosáhnout 12 % a ze všech druhů benzínu a nafty by měla biopaliva představovat 5,75 %.

Obnovitelná energie je zdroj, který na celosvětovém žebříčku výroby elektřiny zaujímá již třetí místo (za uhlím a plynem) a má dostatečný potenciál pro další růst. V rámci vnitrostátní politiky členských států Evropské unie řada zemí vykazuje rychlý vzestup při využívání obnovitelné energie. Mezi tyto státy patří také Česká republika.

4. Územně energetická koncepce Libereckého kraje

Podle této koncepce je v Libereckém kraji možno využít celé řady obnovitelných zdrojů energie. Mezi nejvhodnější patří využití biomasy zejména v oblasti využití obilovin a využití redundantní zemědělské půdy pro pěstování energetických plodin, tj. energetických rostlin.

Nutnými podmínkami pro využití biomasy v Libereckém kraji je zejména:

- zainteresování pěstitelů na využití biomasy pro spalování,
- minimalizace nákladů na sušení, úpravu a dopravu biomasy k místu spotřeby,
- disponibilita vhodných topenišť a dalšího vybavení pro spalování biomasy,
- zajištění konkurence schopné ceny biomasy ve vztahu k ostatním primárním energetickým zdrojům zejména uhlí,
- zajištění účelné informovanosti a případně motivace potenciálních spotřebitelů biomasy,
- stabilita vytvořeného systému pěstování, úpravy, dopravy a spalování biomasy.

5. Energetické plodiny

Podle Koncepce zemědělství v Libereckém kraji nejsou energetické plodiny (s výjimkou slámy) v Libereckém kraji jako medium pro spalování příliš používané. Očekává se však, že do roku 2010 se pěstování energetických plodin, a to jak k výrobě bioplynu, tak i tepla, stane jednou z důležitých příjmových položek zemědělství v Libereckém kraji. Pěstování energetických plodin, ať již rychle rostoucích dřevin nebo vytrvalých bylin, jako jsou amaranty nebo šťovíky, by přineslo Libereckému kraji kulturně ošetřenou krajinu, nové pracovní příležitosti a zvýšení daňové výtěžnosti.

V Tab. 5 je uvedena výtěžnost biomasy v Libereckém kraji z nevyužívané zemědělské půdy Libereckého kraje.

Tab. 5 Výtěžnost biomasy v t a energetická hodnota v GJ z nevyužívané zemědělské půdy v Libereckém kraji

Okres	Výnos biomasy	Energetická hodnota
Česká Lípa	254 296	4 541 000
Jablonec nad Nisou	74 830	1 336 250
Liberec	263 732	4 709 500
Semily	155 582	2 778 250
Liberecký kraj celkem	748 440	13 365 000

Zdroj: Krajská koncepce zemědělství Liberecká kraj, prosinec 2002

Význam energetického využití biomasy v Evropské unii stoupá. Zlepšuje životní prostředí, má charakter obnovitelnosti a je zdrojem příjmů zemědělců. Využití zemědělské půdy k pěstování energetických plodin a jejich zpracování je v Libereckém kraji zatím velmi nízké. Krajská koncepce zemědělství Libereckého kraje předpokládá, že jako optimální a reálný cíl je dosáhnout do roku 2010 celkové zatížení zemědělské půdy produkcí energetických plodin v rozsahu 6 % z orné půdy. V kombinaci rychle rostoucích dřevin spolu s netradičními plodinami uvedenými v Tab. 6 by se tak jednalo o celkovou produkci 50 000 t suché hmoty, která by se pěstovala na 4 200 ha zemědělské půdy při nákladech na založení porostu cca 15 000 Kč na 1 ha, což představuje celkový náklad 63 mil. Kč. Mezi energetické plodiny patří mimo jiné jednoleté, víceleté a vytrvalé rostliny.

Tab. 6 Výnosy suché hmoty vytrvalých energetických rostlin a jejich spalné teplo

Rostlina	Výnos v t	Spalné teplo MG/kg	Energ. výtěžnost GJ/ha
šřovík krmný	23,0	17,75	217,62
sléz krmný	13,4	17,58	235,58
mužák prorostlý	11,2	17,94	200,94
bělotrn modrý	16,5	19,61	323,56
pajasan žláznatý	17,0	17,48	296,60

Zdroj: Krajská koncepce zemědělství Liberecká kraj, prosinec 2002

V Libereckém kraji se již několik let experimentálně pěstuje japonský topol klonu J-104 a J-105, který je jednak vhodný k výrobě biomasy i k topení. Jeho sklizeň je již možná po třech až pěti letech růstu. Využití dřevní hmoty získané z těchto dřevin je různorodé a liší se dle způsobu zpracování. První stromy již byly skáceny a zpracovány v únoru 2007.

6. Podpora využití biomasy v Libereckém kraji

Liberecký kraj stále více podporuje využití biomasy. V roce 2005 uspořádal ve spolupráci s Regionální agrární radou Libereckého kraje Konferenci „Biomasa – šance pro životní prostředí“ a v roce 2006 podpořil seminář na téma „Je biomasa odpad nebo strategická surovina?“ V březnu roku 2007 uspořádal mezinárodní konferenci na téma „Od biomasy k energii“ a ni navazující Mezinárodní konferenci o budoucnosti „obnovitelných zdrojů“ v Sasku, Polsku a České republice.

Od roku 2006 vyhlašuje grantový program G 22 s ročním rozpočtem 1,5 mil. Kč, který je určen na modernizaci a rekonstrukci stávajících zařízení pro spalování fosilních paliv na spalování či spoluspalování biomasy a realizaci nových zařízení pro výrobu tepla a elektrické energie z biomasy. Program je určen pro obce, právnické osoby, fyzické osoby oprávněné k podnikání, nevládní neziskové organizace a příspěvkové organizace Libereckého kraje. V roce 2006 i 2007 byl plánovaný rozpočet celý rozdělen.

7. Závěr

Rozvoji zemědělství Liberecký kraj věnuje velkou pozornost. Mimo jiné zabudoval problematiku zemědělství do Krajské koncepce rozvoje venkova, Koncepce a plánu odpadového hospodářství, rozvoje cestovního ruchu, Strategie i Plánu rozvoje Libereckého kraje. Stará se o popularizaci agrárního sektoru, o propagaci místních výrobků, poskytuje zemědělcům potřebné informace. Na katastru Libereckého kraje působí řada institucí, které se zabývají pomocí rozvoji zemědělství v Libereckém kraji. Jsou to jednak Regionální agrární rada Libereckého kraje, Okresní agrární komora, Poradenské centrum pro venkov atd. Pro zemědělské podniky a vzdělávací instituce v oblasti odborného zemědělského školství se pořádá řada akcí. Jako např. Olympiády mladých zemědělců – žáků zemědělských škol, různé výstavy se zemědělskou tematikou, propagační akce, zemědělské slavnosti, soutěž o nejlepší potravinářských výrobek. Pro agrární sektor byl vytvořen portál APIC (Agrární poradenské a informační centrum), který poskytuje poradenskou činnost a umožňuje navazování kontaktů mezi dodavateli a odběrateli v oblasti zemědělství.

Využití energetických plodin v Libereckém kraji má velkou budoucnost. Umožní zemědělským podnikům využít buď svou vlastní nebo pronajatou ornou půdu k jejich pěstování a tím zajištění zvyšování a nebo alespoň udržení svého příjmu a zaměstnanosti. Přispěje k řešení regionálních disparit v Libereckém kraji.

Literatura

- [1] ZELENÁ KNIHA Evropská strategie pro udržitelnou, konkurenceschopnou a bezpečnou energii. (SEK (2006) 317. Komise Evropských společenství. Brusel dne 8. 3. 2006, KOM (2006) 105 v konečném znění
- [2] Krajská koncepce zemědělství. Liberecký kraj, prosinec 2002
- [3] Územně energetická koncepce Libereckého kraje. Etapa C. Energetický management. Liberecký kraj, červen 2004
- [4] Územně energetická koncepce Libereckého kraje. 1. Souhrny, zásady pro realizaci navržené strategie, 2. Zásady pro územní plánování. Liberecký kraj, červen 2004
- [5] http://www.ospzv-aso.cz/dokumenty/dok030116_priloha.htm Evropská dohoda o odborném vzdělávání v zemědělství, Brusel 2002, 29. 6. 2007
- [6] <http://www.ireferaty.lidovky.cz/307/2198/Liberecky-kraj> Liberecký kraj, 29. 6. 2007
- [7] <http://www.libereckenoviny.cz/2569-radim-zika-kraj-vyuzije-sance-zmenit-tvar-venkov...>, 29. 6. 2007
- [8] <http://www.libereckenoviny.cz/1686-prvni-japonksy-topol-kraji-skaceli-na-biomasu>, 29. 6. 2007
- [9] http://www.risy.cz/srovnani_libereckoho_kraje_s_cr_liberecky_kraj, 29. 6. 2007
- [10] <http://www.mesicniklibereckykraj.cz/view.php?cislocclanku=2004110113>, 29. 6. 2007

Faktorová analýza hospodářsky slabých oblastí v Libereckém kraji

Miroslav Žizka
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
E-mail: miroslav.zizka@tul.cz

Abstrakt

Příspěvek se zabývá problematikou vymezení regionů vyžadujících soustředěnou podporu státu na národní a regionální úrovni. V první části textu je popsána metodika hodnocení hospodářské úrovně regionů na úrovni okresů, kterou provádí Ministerstvo pro místní rozvoj České republiky. Okresy však představují poměrně heterogenní celky, v rámci kterých se mohou vyskytovat značné mikroregionální rozdíly. Z toho důvodu mají kraje možnost ve svých strategických dokumentech vymezit další problémové regiony vyžadující podporu. Této problematice se věnuje druhá část příspěvku. Bylo zjištěno, že metodika a ukazatele použité pro vymezení těchto hospodářsky slabých oblastí jsou velice různorodé a vzájemně nesrovnatelné. Logicky se naskytá otázka, zda jsou ukazatele vybrány správně, a zda všechny jsou skutečně relevantní pro vymezení hospodářsky slabých oblastí. Odpověď na tyto otázky dává faktorová analýza. V závěrečné části příspěvku jsou proto prezentovány výsledky faktorové analýzy provedené pro území Libereckého kraje. Pro faktorovou analýzu byla použita data o 216 obcích Libereckého kraje. Výsledky analýzy ukázaly téměř na dokonalý dvoufaktorový model. To znamená, že hospodářskou „slabost“ regionu lze odhalit na základě dvou faktorů, kterými jsou míra nezaměstnanosti a aktivita obyvatelstva. Aktivita obyvatelstva v sobě skrývá ochotu podnikat a zvyšovat si vzdělání.

Klíčová slova: Faktorová analýza, hospodářsky slabá oblast, program rozvoje kraje, region vyžadující soustředěnou podporu státu, Pearsonův korelační koeficient, Liberecký kraj.

Abstract: Factor Analysis of Economically Depressed Areas in the Liberec Region¹

The paper deals with questions of classification of regions requiring concentrated state support on the national and regional levels. The methodology for evaluation of the economic standards of regions (districts) used through the Ministry for Regional Development of the Czech Republic is described in the first part of the text. However the districts are relatively heterogeneous entities that can embody considerable microregional disparities. This is a reason why the regions have a possibility to determine additional problem regions requiring the support. These regions are classified in several programs for regional development. The second part of the paper is therefore concentrated on these problems. The research found that methodology and indicators used for classification of economically depressed areas are very disparate and absolutely incomparable. We can query whether the indicators are selected correctly, and whether all indicators are really relevant for classification of economically depressed areas. The answer to these questions can give a factor analysis. In the closing part of the article results of the factor analysis put across the area of the Liberec Region are presented. The factor analysis used data about 216 municipalities in the Liberec Region. The results of the analysis show a practically perfect two-factor model. That means we can detect economic infirmity of a region through two factors – the unemployment rate and the inhabitants activity. The activities of inhabitants include a readiness to carry business and to increase a knowledge fundament.

Key Words: Factor Analysis, Economically Depressed Area, Program For Regional Development, Region Requiring Concentrated State Support, Pearson Correlation Coefficients, Liberec Region.

¹ Příspěvek byl zpracován s podporou projektu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky č. WD-30-07-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionů“.

1. Úvod

V České republice lze rozlišit z hlediska hospodářského vývoje dva typy regionů – regiony s rozvojovou dynamikou (hospodářsky silné regiony) a problémové regiony (regiony vyžadující soustředěnou podporu státu). Regiony vyžadující soustředěnou podporu státu jsou územní celky se ztíženými podmínkami pro trvale udržitelný ekonomický rozvoj. Prakticky jde o regiony, v nichž je žádoucí podpora podnikání, neboť se vyznačují právě nízkou atraktivitou pro podnikatelské iniciativy.

Základní rozdělení regionů se soustředěnou podporou státu je uvedeno v zákonu č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje. Podle charakteru jejich zaostávání se člení na strukturálně postižené regiony, hospodářsky slabé regiony a venkovské regiony. Ministerstvo pro místní rozvoj ČR (MMR) může navrhnout vládě k podpoře i další regiony, jejichž rozvoj je žádoucí podnítit z jiných důvodů, například pohraniční regiony, bývalé vojenské prostory, regiony postižené živelními pohromami, regiony se silně narušeným či poškozeným životním prostředím, regiony s méně příznivými podmínkami pro rozvoj zemědělské výroby či regiony s vyšší průměrnou mírou nezaměstnanosti, než je průměrná úroveň v ČR. Kromě regionů se soustředěnou podporou státu mohou existovat regiony podporované na úrovni a v působnosti krajů.

Konkrétní metodika vymezení regionů se soustředěnou podporou státu na léta 2007 až 2013 je nově upravena ve Strategii regionálního rozvoje České republiky, která byla schválena usnesením vlády č. 560 ze dne 17. 5. 2006. Určení regionů podporovaných v rámci soustředěné pomoci státu je s ohledem na dostupná data na úrovni okresů a obvodů obcí s rozšířenou působností (ORP) ze systémového a metodického aspektu konstruováno takto:

- vztažnou rovinou – územím podpory - zůstává mezzoregionální úroveň, tj. okresy ČR,
- systém hodnocení s použitými vahami indikátorů charakterizuje (zvýrazňuje) dvě podstatné stránky mezzoregionů (okresů), a to: situaci na trhu práce a jejich ekonomickou sílu [5, s. 101].

Ve srovnání se způsobem vymezení regionů vyžadujících soustředěnou podporu státu v letech 2004 až 2006 dle usnesení vlády č. 722 ze dne 16. 7. 2003 je nová metodika jednodušší. Zatímco předchozí metodika používala různé indikátory pro strukturálně postižené a hospodářsky slabé regiony, blíže viz např. studie [2, s. 11-14], tak nově platí jednotná metodika pro oba typy postižených regionů založená na propočtu čtyř relevantních ukazatelů:

- souhrnné hodnocení situace na trhu práce (nezaměstnanosti) zahrnující míru nezaměstnanosti, dlouhodobou nezaměstnanost a počet uchazečů na jedno volné pracovní místo (váha 0,4),
- daňové příjmy na 1 obyvatele (váha 0,15),
- počet podnikatelů na 1000 obyvatel (váha 0,15),
- kupní síla obyvatel (váha 0,3).

Výsledné hodnocení úrovně okresů je váženým součtem indexů charakterizujících jednotlivé indikátory v průměru let 2002 – 2004 s výjimkou indikátoru kupní síly, který byl k dispozici za rok 2005. Vymezené regiony stejně jako v období do roku 2006 zahrnují územní obvody 21 okresů a územních obvodů ORP o celkové rozloze 29,6 % území ČR a 32,0 % obyvatel ČR [5, s. 102]. Soustředěná podpora regionů byla ponechána na úrovni okresů, nově však byly zařazeny mezi regiony s nadprůměrnou nezaměstnaností (kromě celých tří okresů –

Děčín, Litoměřice a Ústí n. L.) i vybrané obvody ORP (ve vazbě na zákon č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách se jedná o územní obvody ORP, kde míra nezaměstnanosti překračuje o 25 a více procent míru nezaměstnanosti za ČR).

2. Vymezení hospodářsky slabých oblastí v působnosti krajů

V úvodní kapitole byla popsána metodika hodnocení hospodářské úrovně regionů na úrovni okresů, kterou provádí MMR. Okresy však představují poměrně heterogenní celky, v rámci kterých se mohou vyskytovat značné mikroregionální rozdíly. Jako příklad lze uvést okres Liberec s mírou nezaměstnanosti 6,6 % (duben 2007), který se skládá z několika nesourodých celků – např. správních obvodů „hospodářsky silných“ obcí s pověřeným obecním úřadem (POÚ) Liberec s mírou nezaměstnanosti 5,8 % či POÚ Jablonec nad Nisou s 4,7 %, ale také správních obvodů „hospodářsky slabých“ obcí POÚ Frýdlant s mírou nezaměstnanosti 12,0 % či Nové Město pod Smrkem s 13,0 %. Jako potenciálně vhodné územní jednotky k hodnocení disparit se proto jeví správní obvody obcí s rozšířenou působností nebo správní obvody obcí s pověřeným obecním úřadem, které mají povahu přirozených mikroregionů. Na tomto místě je nutné zdůraznit, že nová metodika vymezení regionů vyžadujících soustředěnou podporu státu platná od roku 2007 již tyto mikroregionální disparity částečně akceptuje zahrnutím obvodů ORP s nadprůměrnou nezaměstnaností mezi postižené regiony. Dle předchozího vládního usnesení 722/2003 nepatřilo Frýdlantsko mezi regiony vyžadující pomoc státu, v příloze vládního usnesení 560/2006 již uvedeno je. Nicméně na centrální úrovni státu je obtížné vymezit všechny problémové mikroregiony.

Z toho důvodu mají kraje možnost ve svých strategických dokumentech (programy rozvoje kraje, dále PRK) vymezit další problémové regiony vyžadující podporu. V dokumentech PRK jsou nejčastěji nazývány jako hospodářsky slabé oblasti (dále HSO), lze se však rovněž setkat s označením problémový region, problémové území, marginalizované území, problémový venkov, území s výraznými rozdíly v socio-ekonomickém vývoji, hospodářsky problémový region, region se soustředěnou podporou či zaostálé území. Metodika použitá pro vymezení těchto HSO je velice různorodá. Analýzou jednotlivých PRK bylo zjištěno, že k vymezení HSO v krajích se používá široká škála ukazatelů, ze kterých se následně zpravidla vytváří jeden syntetický ukazatel. Celkem bylo identifikováno 24 různých dílčích ukazatelů, blíže viz příspěvek [3, s. 407-408]. Velké rozdíly panují i v počtu použitých ukazatelů, kdy např. v Karlovarském kraji se HSO vymezují pouze na základě míry nezaměstnanosti, zatímco v Plzeňském kraji na základě 8 ukazatelů. V některých krajích chybí jediný syntetický ukazatel a HSO se vymezují pouze popisným způsobem.

Metodiky používané kraji při vymezení HSO jsou tak do značné míry neporovnatelné, což se odráží i na podílu obyvatelstva žijícího v HSO, který kolísá mezi 9 % až 100 %. Zajímavé je i porovnání podílu obyvatelstva žijícího ve vymezených HSO dle metodiky MMR a krajů. Jak vyplývá z tab. 1, neplatí úměra, že kraje s vysokým podílem obyvatelstva žijícího v podporovaných regionech na národní úrovni (Moravskoslezský, Ústecký a Olomoucký kraj) vykazují zároveň vysoký podíl obyvatelstva v HSO v působnosti krajů. V tomto ohledu se rovněž odráží heterogenní přístup jednotlivých krajů, kdy některé kraje striktně oddělují problémové regiony podporované z národní a krajské úrovně, a naproti tomu jiné kraje chápou území jako jeden celek. Na tomto místě je nutné zdůraznit, že správně by HSO v působnosti krajů měly doplňovat regiony vyžadující soustředěnou podporu státu, tak aby došlo k synergickému efektu využití státních a místních zdrojů (princip partnerství a doplňkovosti – viz [4, s. 2]).

Provedená analýza ukázala, že v HSO dle metodik krajů žije cca 30,2 % obyvatelstva ČR se značnými mezikrajskými rozdíly, přičemž dle metodiky MMR v regionech vyžadujících soustředěnou podporou státu žije výše uvedených 32,0 % obyvatelstva. Souhrnný počet obyvatel žijících ve všech problémových regionech vymezených MMR a kraji, po eliminaci duplicit vyplývajících z překryvu územních celků, představuje 42,2 % obyvatelstva ČR.

Tab. 1 Srovnání počtu hospodářsky slabých oblastí dle MMR a krajů

Kraj	RVSP dle metodiky MMR				HSO dle metodiky krajů			
	Počet	Rozloha	Obyvatel	%kraje	Počet	Rozloha	Obyvatel	%kraje
Jihočeský	0	0	0	0,00	6	3 597	151 206	24,18
Jihomoravský	4	3 139	307 428	27,37	6	1 432	153 185	13,64
Karlovarský	2	1 073	122 650	40,31	11	2 330	252 255	82,90
Královéhradecký	0	0	0	0,00	6	667	70 922	12,96
Liberecký	2	522	26 183	6,12	6	1 471	86 245	20,17
Moravskoslezský	6	5 301	1 157 853	100,0	6	5 301	1 157 853	100,00
Olomoucký	5	3 386	348 320	54,47	5	884	69 932	10,94
Pardubický	2	1 495	111 225	22,01	6	1 786	135 481	26,81
Plzeňský	0	0	0	0,00	17	3 832	131 673	23,87
Středočeský	1	283	6 606	0,57	9	1 259	100 277	8,66
Ústecký	7	5 334	823 173	100,0	10	2 011	237 603	28,86
Vysočina	2	1 867	140 561	27,18	9	3 259	224 573	43,42
Zlínský	3	498	59 441	10,06	17	2 365	308 210	52,18

Poznámka: údaje pocházejí z PRK, aktualizované k 31. 12. 2004; rozloha uvedena v km²

Zdroj: vlastní analýza

3. Faktorová analýza

Důležitá poznámka se týká výběru ukazatelů použitých pro vymezení HSO v působnosti krajů. Jedná se o problém, který byl nastíněn v předchozí kapitole. Logicky se naskytá otázka, zda jsou ukazatele vybrány správně, a zda všechny jsou skutečně relevantní pro vymezení HSO. Odpověď na tyto otázky dává faktorová analýza, která se snaží zestručnit informace obsažené ve značném počtu původních znaků zdrojové matice dat do menšího počtu proměnných, a to s minimální ztrátou informace.

Při faktorové analýze se postupuje zpravidla tak, že se vyšetří korelace mezi znaky (tj. jednotlivými ukazateli). Dále následuje redukce dat. Faktorová analýza může z velkého počtu původních znaků vytvořit naprosto novou skupinu znaků o daleko menším počtu a tou nahradit původní znaky. Cílem je zachovat povahu a charakter původních znaků při redukci jejich počtu za účelem zjednodušení vícerozměrné analýzy dat [1, s. 101].

V první etapě výzkumu byla provedena faktorová analýza pro území Libereckého kraje, a to s ohledem na velmi dobrou spolupráci s odborem rozvoje. V dalších etapách výzkumu se předpokládá provedení faktorové, příp. diskriminační analýzy pro zbývajících vyšších územních celků ČR. Pro faktorovou analýzu byla použita data o 216 obcích Libereckého kraje dle šesti ukazatelů vymezujících HSO. Jedná se o ukazatele:

- míra nezaměstnanosti,
- daňová výtěžnost,
- intenzita podnikatelských aktivit,
- podíl ekonomicky aktivních ve službách,
- podíl obyvatelstva bez maturity,
- hustota zalidnění [6, s. 149].

Jelikož míra nezaměstnanosti byla uvedena ke dvěma časovým okamžikům, byl ukazatel U1 rozdělen na U1a (k 31. 12. 2002) a U1b (k 30. 6. 2003). Veškeré výpočty byly prováděny pomocí statistického balíku STATGRAPHICS Centurion XV.

Pro zjištění vzájemné závislosti jednotlivých ukazatelů byly nejprve vyčísleny hodnoty Pearsonových korelačních koeficientů. Korelační koeficienty signifikantní na hladině významnosti $\alpha = 5 \%$ jsou v korelační matici (tab. 2) vyznačeny tučně.

Tab. 2 Korelační matice

Ukazatel	U1a	U1b	U2	U3	U4	U5	U6
U1a	X	0,7976	-0,0918	-0,0408	0,1451	0,4830	-0,1859
U1b	0,7976	X	-0,1248	-0,1265	0,1790	0,4161	-0,1178
U2	-0,0918	-0,1248	X	0,2661	0,1818	-0,2610	0,1367
U3	-0,0408	-0,1265	0,2661	X	0,2322	-0,3216	-0,0297
U4	0,1451	0,1790	0,1818	0,2322	X	-0,2734	0,1510
U5	0,4830	0,4161	-0,2610	-0,3216	-0,2734	X	-0,3887
U6	-0,1859	-0,1178	0,1367	-0,0297	0,1510	-0,3887	X

Zdroj: [7, s. 175]

Z korelační matice je patrná poměrně silná závislost mezi mírou nezaměstnanosti k 31. 12. 2002 a 31. 12. 2003, což bylo možno logicky očekávat. Dále je zřejmé, že míra nezaměstnanosti pozitivně koreluje se zaměstnaností ve službách, podílem obyvatelstva bez maturity a negativně s hustotou zalidnění. Poměrně zajímavý je dílčí závěr, že v obcích s vysokým podílem zaměstnanosti ve službách je zároveň vysoká míra nezaměstnanosti. Svědčí to o skutečnosti, že v takových obcích chybí velký průmyslový podnik, který by vytvořil větší množství pracovních příležitostí.

Dále korelační analýza ukázala, že daňová výtěžnost závisí na intenzitě podnikatelských činností, míře zaměstnanosti ve službách, hustotě zalidnění a naopak klesá s rostoucím podílem obyvatelstva bez maturity. To si lze vysvětlit v souladu s výše zjištěným faktem tak, že v obcích s vysokým podílem obyvatelstva bez maturity je zároveň vysoká míra nezaměstnanosti, což se odráží v nižších výnosech daně z příjmů fyzických osob.

Intenzita podnikatelských aktivit je přímo úměrná zaměstnanosti ve službách a nepřímo úměrná s podílem obyvatelstva bez maturity. Z toho lze usuzovat, že většina podnikatelů působí v těchto obcích v odvětví služeb a zároveň, že nízká vzdělanost obyvatelstva je brzdou podnikání.

Poměrně silná záporná korelace byla zjištěna mezi podílem obyvatelstva bez maturity a hustotou zalidnění. To svědčí o tom, že málo vzdělané obyvatelstvo se koncentruje v odlehlých oblastech Libereckého kraje.

Údaje z korelační matice nám poskytují poměrně jasnou představu o struktuře dat. Ve druhém kroku se vyčíslí vlastní vektory zdrojové matice dat.

Údaje v tab. 3 lze interpretovat tak, že první faktor popisuje 34,42 % proměnlivosti v datech a druhý faktor 22,56 %. To znamená, že první dva faktory popisují 56,98 % proměnlivosti v datech. Na příklad sedmý faktor vystihuje již jen 2,68 % proměnlivosti. Užívá se těch faktorů, jejichž vlastní čísla jsou větší než jedna. Suma vlastních čísel je rovna počtu znaků (tj. ukazatelů). Odtud platí, že první faktor obsahuje 34,42 % informace obsažené

v původních znacích. To znamená, že původních 6, resp. 7 ukazatelů (U1 byl rozdělen na U1a a U1b) lze redukovat na tři faktory.

Tab. 3 Vlastní čísla faktorů

Číslo faktoru	Vlastní číslo	Procento rozptylu	Kumulativní procento
1	2,41	34,42	34,42
2	1,58	22,56	56,98
3	1,05	14,96	71,94
4	0,78	11,22	83,16
5	0,61	8,76	91,93
6	0,38	5,40	97,32
7	0,19	2,68	100,000

Zdroj: [7, s. 176]

Ve třetím kroku se stanoví faktorové váhy, které vysvětlují vazbu mezi faktory a znaky (původními ukazateli). Představují nejdůležitější informaci, na které je založena interpretace faktorů. Platí, že vyšší faktory popisují stále méně a méně popisované proměnlivosti v datech, nejvíce proměnlivosti popisují první dva faktory, proto se v nich nalézají také největší faktorové váhy.

Z tab. 4 je patrné, že první faktor vykazuje nejvyšší váhu pro znak míra nezaměstnanosti, zatímco ostatní znaky v něm mají zanedbatelnou váhu. Druhý faktor dosahuje největší váhy u znaků intenzita podnikatelských aktivit a podíl obyvatelstva bez maturity. Dle výše korelačního koeficientu platí pro tyto veličiny středně silná nepřímá úměra. Tento druhý faktor bychom mohli nazvat jako aktivita obyvatelstva. Třetí faktor je nejsilnější u znaků míra nezaměstnanosti a podíl obyvatelstva bez maturity. Tyto veličiny spolu ovšem poměrně silně korelují. Třetí faktor se tak jeví jako málo významný.

Tab. 4 Faktorové váhy pro jednotlivé znaky

Ukazatel	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
U1a	0,4437	0,4572	0,0026
U1b	0,0568	-0,0137	0,3973
U2	-0,0128	0,1076	-0,0194
U3	-2,3014	1,7798	-0,4115
U4	-0,4173	-1,0312	-0,1909
U5	-3,6743	0,8572	0,2832
U6	0,0033	-0,4868	-0,1895

Zdroj: [7, s. 176]

4. Závěr

Výsledky analýzy ukazují téměř na dokonalý dvoufaktorový model. To znamená, že hospodářskou „slabost“ regionu lze odhalit na základě dvou faktorů, kterými jsou míra nezaměstnanosti a aktivita obyvatelstva. Aktivita obyvatelstva v sobě skrývá ochotu podnikat a zvyšovat si vzdělání.

Na závěr je nutné konstatovat, že problematice vymezování HSO v působnosti krajů by měla být věnována zvýšená pozornost. Programy rozvoje krajů byly zpracovány zpravidla před více než pěti lety, přičemž problematika měření vnitrokrasjých disparit byla v té době nová a jednotlivé kraje k ní přistoupily s různou důležitostí. Je otázkou, jakým způsobem byly voleny indikátory socio-ekonomické vyspělosti či zaostalosti regionů, zda byly tyto indikátory

stanoveny správně či nikoli a zda reálně odrážejí úroveň jednotlivých regionů. Na základě analýzy jednotlivých programů rozvoje lze bohužel konstatovat, že v řadě případů byly ukazatele voleny nevhodně, a že nedochází k průběžnému monitoringu vývoje problémových regionů. Krajům lze proto doporučit, aby v pravidelných časových odstupech prováděly aktualizaci vymezení HSO a sledovaly jejich vývoj v čase. Období cca pěti let od vzniku PRK je vhodným časovým úsekem, na němž lze zjistit, zda se vnitrokrasné disparity prohlubují či naopak zmenšují a zda bude nutné přistoupit ke korekci regionální politiky.

Literatura

- [1] MELOUN, M., MILITKÝ, J., HILL, M. Počítačová analýza vícerozměrných dat v příkladech. 1. vyd. Praha: Academia, 2005. ISBN 80-200-1335-0
- [2] RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. Komparace metod pro vymezení regionů se soustředěnou podporou státu. 1. vyd. Liberec: VÚTS Liberec, 2006. ISBN 80-239-6561-1
- [3] RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. Metodika hodnocení hospodářsky slabých oblastí v ČR. In Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2006 – Podnikání a rozvoj regionu. Hradec Králové: Gaudeamus, 2006, s. 405 – 410. ISBN 80-7041-895-8
- [4] Program rozvoje územního obvodu Olomouckého kraje - Vymezení území Olomouckého kraje s výraznými rozdíly v socio-ekonomickém vývoji – příloha č. 2. Olomouc: Olomoucký kraj, 2005.
- [5] Strategie regionálního rozvoje České republiky. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, 2006.
- [6] VÍT, V., aj. Program rozvoje Libereckého kraje 2004 – 2006. Liberec: Krajský úřad Libereckého kraje, 2004.
- [7] ŽIŽKA, M. Klasty jako nástroj zvyšování konkurenceschopnosti podniků a regionů. [Habilitační práce]. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2006.

Název	Liberecké ekonomické fórum 2007 – sborník abstraktů
Autoři	kolektiv autorů – účastníci mezinárodní konference
Vydavatel	Technická univerzita v Liberci
Určeno	pro vědecké pracovníky, účastníky mezinárodní konference, odbornou veřejnost
Schváleno	Rektorátem TU v Liberci čj. RE 90/06 dne 15. 6. 2006
Vyšlo	v srpnu 2007
Vydání	první
Tiskárna	Vysokoškolský podnik, s. r. o., Liberec
Číslo publikace	55-081-07

Tato publikace neprošla redakční ani jazykovou úpravou.

ISBN 978-80-7372-243-2