



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 4(3)

Recenzovaný sborník
mezinárodní odborné konference
Hradecké ekonomické dny 2014

Hradec Králové 4. a 5. února 2014

Raisová * Rederer * Reissová-Šimsová-Jílková * Rešlová * Reissová-Šimsová-Jílková * Rešlová * Richter
Řepková * Sejkora-Horčička * Scholleová * Skálová * Sojková * Sokolová * Soukal * Sponer * Staňková
Steininger-Smutka * Strnadová-Voborník * Stropko-Bureš * Suchánek * Suhomelová-Procházka
Svatošová * Svobodová * Svrčeková-Šestina * Szarková * Szarowská * Szkorupová * Šafránková-
Sedláček * Šašinka-Zvara * Šebek * Šilhánková-Pondělíček * Šimáková * Šimanová * Šimonová-Poulová-
Odvárka * Škapa * Škodová Parmová-Žlábková * Školudová * Šlehoferová-Martinčík * Šlechtová
Štamfestová * Štefančíková * Šturc-Horvát * Šturc-Törökóvá * Taušl Procházková * Tesařová * Tóth-
Lančarič-Munk-Savov * Uhlerová * Vajčnerová-Ryglová * Varvažovská-Sobotková * Vavrek-Adamišin-
Kotulič * Vlček * Vlčková * Vodová * Vojtovič-Karbach * Volek-Novotná-Rauch * Závodná * Zdeněk
Zdražil * Zelenka * Zrůst * Zubr * Raisová * Rederer * Reissová-Šimsová-Jílková * Rešlová * Reissová-
Šimsová-Jílková * Rešlová * Richter * Řepková * Sejkora-Horčička * Scholleová * Skálová * Sojková
Sokolová * Soukal * Sponer * Staňková * Steininger-Smutka * Strnadová-Voborník * Stropko-Bureš
Suchánek * Suhomelová-Procházka * Svatošová * Svobodová * Svrčeková-Šestina * Szarková
Szarowská * Szkorupová * Šafránková-Sedláček * Šašinka-Zvara * Šebek * Šilhánková-Pondělíček
Šimáková * Šimanová * Šimonová-Poulová-Odvárka * Škapa * Škodová Parmová-Žlábková * Školudová
Šlehoferová-Martinčík * Šlechtová * Štamfestová * Štefančíková * Šturc-Horvát * Šturc-Törökóvá * Taušl
Procházková * Tesařová * Tóth-Lančarič-Munk-Savov * Uhlerová * Vajčnerová-Ryglová * Varvažovská-
Sobotková * Vavrek-Adamišin-Kotulič * Vlček * Vlčková * Vodová * Vojtovič-Karbach * Volek-Novotná-
Rauch * Závodná * Zdeněk * Zdražil * Zelenka * Zrůst * Zubr * Raisová * Rederer * Reissová-Šimsová-
Jílková * Rešlová * Reissová-Šimsová-Jílková * Rešlová * Richter * Řepková * Sejkora-Horčička * Scholleová
Skálová * Sojková * Sokolová * Soukal * Sponer * Staňková * Steininger-Smutka * Strnadová-Voborník
Stropko-Bureš * Suchánek * Suhomelová-Procházka * Svatošová * Svobodová * Svrčeková-Šestina
Szarková * Szarowská * Szkorupová * Šafránková-Sedláček * Šašinka-Zvara * Šebek * Šilhánková-
Pondělíček * Šimáková * Šimanová * Šimonová-Poulová-Odvárka * Škapa * Škodová Parmová-Žlábková
Školudová * Šlehoferová-Martinčík * Šlechtová * Štamfestová * Štefančíková * Šturc-Horvát * Šturc-
Törökóvá * Taušl Procházková * Tesařová * Tóth-Lančarič-Munk-Savov * Uhlerová * Vajčnerová-Ryglová
Varvažovská-Sobotková * Vavrek-Adamišin-Kotulič * Vlček * Vlčková * Vodová * Vojtovič-Karbach
Volek-Novotná-Rauch * Závodná * Zdeněk * Zdražil * Zelenka * Zrůst * Zubr * Raisová * Rederer
Reissová-Šimsová-Jílková * Rešlová * Reissová-Šimsová-Jílková * Rešlová * Richter * Řepková * Sejkora-
Horčička * Scholleová * Skálová * Sojková * Sokolová * Soukal * Sponer * Staňková * Steininger-Smutka
Strnadová-Voborník * Stropko-Bureš * Suchánek * Suhomelová-Procházka * Svatošová * Svobodová



Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu

Hradecké ekonomické dny

Roč. 4(3)

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné
konference Hradecké ekonomické dny 2014

Hradec Králové 4. a 5. února 2014

Výkonný editor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

© 2014 Univerzita Hradec Králové, vydáno pod Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC-BY-NC).

ISSN 2464-6032 (Print)
ISSN 2464-6040 (Online)
ISBN 978-80-7435-368-0

Publikace neprošla jazykovou úpravou.

OBSAH

PŘEDMLUVA	9
EKONOMICKÝ RAST DÁNSKA ECONOMIC GROWTH OF DENMARK Manuela Raisová	11
MOŽNOSTI A LIMITY VYMEZOVÁNÍ RELEVANTNÍHO TRHU V ŽELEZNIČNÍ DOPRAVĚ POMOCÍ SSNIP TESTU RELEVANT MARKET DEFINITION IN THE RAILWAY TRANSPORT USING THE SSNIP TEST Václav Rederer	18
MÍRA RIZIKA ODCHODU VYSOKOŠKOLÁKŮ DO ZAHRANIČÍ – KOMPARACE POSTOJŮ STUDENTŮ A ZAMĚSTNAVATELŮ RISK RATE OF UNIVERSITY GRADUATES LEAVING ABROAD – COMPARISON OF STUDENTS AND EMPLOYERS´ ATTITUDES Alice Reissová, Jana Šimsová, Jiřina Jílková	26
MULTIKULTURNÍ MANAGEMENT NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ MULTICULTURAL MANAGEMENT IN MULTINATIONAL COMPANIES Martina Rešlová	33
APLIKACE MODIFIKOVANÉHO NEOKLASICKÉHO MODELU FIRMY NA ČESKÉ PIVOVARNICTVÍ APPLICATION OF THE MODIFIED NEOCLASSICAL MODEL OF THE FIRM ON CZECH BREWING INDUSTRY Jiří Richter	40
ODHAD ZMĚNY EFEKTIVNOSTI V ČESKÉM BANKOVNÍM SEKTORU EFFICIENCY CHANGE OF THE CZECH BANKING SECTOR Iveta Řepková	48
NÁKLADY ZASTOUPENÍ A DIVIDENDY AGENCY COSTS AND DIVIDENDS František Sejkora, Aleš Horčíčka	55
STANOVENÍ HODNOTY START-UP VALUATION OF START UP PROJECTS Hana Scholleová	62
VZDĚLÁVACÍ AKTIVITY V PROCESU ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ EDUCATIONAL ACTIVITIES IN THE PROCESS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT Petra Skálová	69
OPATŘENÍ NA PODPORU HOSPODÁŘSKÉHO ROZVOJE SUBREGIONŮ VE ŠLUKNOVSKÉM VÝBĚŽKU MEASURES TO SUPPORT ECONOMIC DEVELOPMENT OF SUBREGIONS IN THE SLUKNOV AREA Lenka Sojková	76
KONKURENCESCHOPNOST A INOVACE INNOVATIONS AND COMPETITIVENESS Marcela Sokolová	89

STUDIE VLIVU VÝUKY DĚJIN EKONOMICKÝCH TEORIÍ NA VÝSLEDKY V MAKROEKONOMII STUDY OF IMPACT OF ECONOMIC HISTORY EDUCATION ON MACROECONOMICS STUDY RESULTS	
Ivan Soukal	97
MĚNOVÝ VÝVOJ EU MONETARY DEVELOPMENT OF EU	
Miroslav Šponer	104
MODEL POHYBLIVÝCH CIEN AKO NÁSTROJ DETERMINÁCIE VÝMENNÉHO KURZU THE FLEXIBLE PRICE MONETARY MODEL AS A TOOL OF EXCHANGE RATE DETERMINATION	
Erika SpuchlÁková	111
VYUŽITÍ MAKROZÁTĚŽOVÉHO TESTOVÁNÍ NEFINANČNÍCH PODNIKŮ A DOMÁCNOSTÍ PŘI TVORBĚ FIREMNÍ STRATEGIE USE OF MARCO STRESS TESTING OF NON-FINANCIAL CORPORATIONS AND HOUSEHOLDS FOR THE FORMATION OF BUSINESS STRATEGY	
Lucie Staňková	117
VYBRANÉ CHARAKTERISTIKY EKOLOGICKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ V EVROPSKÉ UNII SELECTED CHARACTERISTICS OF ORGANIC FARMING IN EUROPEAN UNION	
Michal Steininger, Luboš Smutka	126
VÝZKUM STRESOVÝCH FAKTORŮ U ZAMĚSTNANCŮ VYBRANÉ FIRMY RESEARCH ON STRESS FACTORS AMONG EMPLOYEES OF A SELECTED FIRM	
Věra Strnadová, Petr Voborník	133
SKŮSENOSTI APLIKÁCIE ZNALOSTNÉHO MANAŽMENTU V OBLASTI E- HEALTH EXPERIENCE WITH APPLICATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE E- HEALTH DOMAIN	
Peter Stropko, Vladimír Bureš	139
KONKURENCESCHOPNOST Z POHLEDU PODNIKU I JEHO ZÁKAZNÍKŮ COMPETITIVENESS FROM A BUSINESS PERSPECTIVE AND ITS CUSTOMERS	
Petr Suchánek	146
POSOUZENÍ TRANSFORMAČNÍHO PŘÍSTUPU MANAŽERŮ A DOPORUČENÍ K ROZVOJI: PŘÍPADOVÁ STUDIE Z ČESKÉ BANKY THE ASSESSMENT OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP AND SUGGESTING ITS DEVELOPMENT: CASE STUDY FROM A CZECH BANK	
Aneta Suchomelová, Jakub Procházka	153
HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ THE EVALUATION OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF AGRICULTURAL COMPANIES	
Veronika Svatošová	160
HOSPODÁŘSKÁ SITUACE SPOLEČNOSTI ROSMMANN ECONOMIC SITUATION OF ROSSMANN	
Libuše Svobodová	168

HODNOTENIE KAPITÁLOVEJ MOBILITY V KRAJINÁCH V4 EVALUATION OF CAPITAL MOBILITY IN V4 COUNTRIES Aneta Svrčková, Marián Šestina	176
KLASIFIKÁCIA PRACOVNÝCH MIEST AKO FUNKCIA PERSONÁLNEHO MARKETINGU V ORGANIZÁCI CLASSIFICATION OF WORK POSTS AS A FUNCTION OF HUMAN RESOURCES MARKETING IN ENTERPRISES Miroslava Szarková	183
ZÁVISLOSŤ PRÍJMŮ OBCÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ NA HOSPODÁŘSKÉM CYKLU DEPENDENCE OF MUNICIPAL REVENUES IN THE CZECH REPUBLIC ON THE BUSINESS CYCLE Irena Szarowská	190
DOPAD PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA DOMÁCE INVESTÍCIE V REGIÓNE SVE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON DOMESTIC INVESTMENT IN CEE REGION Zuzana Szkorupová	197
PRIMÁRNÍ NÁSTROJE MANAŽERA V RUKOU STUDENTA PŘEDMĚTU AITE MANAGER PRIMARY TOOLS IN THE HANDS OF STUDENTS OF „AITE“ SUBJECT Hana Šafránková, Jan Sedláček	204
SPECIFIKA VÝVOJE URBANIZACE V ČR V KONTEXTU UTVÁŘENÍ FUNKČNÍCH REGIONŮ (S DŮRAZEM NA SITUACI V BRNĚNSKÉ METROPOLITNÍ OBLASTI) SPECIFICS OF URBANIZATION DEVELOPMENT OF THE CZECH REPUBLIC IN CONTEXT OF FORMATION OF FUNCTIONAL REGIONS (WITH AN EMPHASIS ON BRNO METROPOLITAN AREA) Petr Šašínský, Jan Zvara	211
SCHOPNOST VNĚJŠÍHO FINANCOVÁNÍ JAKO EKONOMICKÁ MOC? IS INTERNATIONAL BORROWINGS THE ECONOMIC POWER? Václav Šebek	220
VÝZNAM REGIONÁLNÍ ROZVOJOVÉ POMOCI PRO REGION NA PŘÍKLADU MALÉHO LOKÁLNÍHO PROJEKTU PRO JHP ŠKOLU V PUOKU, KAMBODŽA THE IMPORTANCE OF DEVELOPMENT SUPPORT FOR THE REGIONAL DEVELOPMENT. AN EXAMPLE OF SMALL LOCAL PROJECT FOR JHP SCHOOL IN PUOK, CAMBODIA Vladimíra Šilhánková, Michael Pondělíček	227
VPLYV KURZOVEJ VOLATILITY NA OBCHODNÉ TOKY MAĎARSKA EXCHANGE RATE VOLATILITY AND HUNGARIAN FOREIGN TRADE Jana Šimáková	234
ROLE NADNÁRODNÍCH FIRMEM ČEPRAJÍCÍCH INVESTIČNÍ POBÍDKY V REGIONECH ČR V KRIZOVÉM OBDOBÍ 2008 – 2012 THE ROLE OF THE MNC 'S RECEIVING INVESTMENT INCENTIVES IN THE CZECH REGIONS DURING ECONOMIC CRISIS 2008 - 2012 Jana Šimanová	241

PROJEKT – NÁSTROJ PROPOJENÍ VZDĚLÁVACÍ INSTITUCE SE „SVĚTEM PRÁCE“ PROJECT – TOOL OF EDUCATIONAL INSTITUTION AND „WORLD OF WORK“ CO-OPERATION	
Ivana Šimonová, Petra Poulová, Jaromír Odvárka	249
VNITROPODNIKOVÉ FAKTORY ENVIRONMENTÁLNÍ VÝKONNOSTI ORGANIZACE INTERNAL FACTORS OF CORPORATE ENVIRONMENTAL PERFORMANCE	
Radoslav Škapa	257
ANALÝZA NEZAMĚSTNANOSTI V REGIONECH JIHOČESKÝ KRAJ A NIEDERBAYERN ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT IN THE REGIONS OF SOUTH BOHEMIA AND NIEDERBAYERN	
Dagmar Škodová Parmová, Jana Žlábková	263
SOCIÁLNÍ SÍŤ – NÁSTROJ PRO PODPORU KONKURENCESCHOPNOSTI FIREM SOCIAL NETWORK – TOOL TO INCREASE THE COPMETITIVENESS OF COMPANIES	
Jana Školudová	270
MAKROEKONOMICKÝ VÝVOJ REGIONŮ POHLEDEM SHLUKOVÉ ANALÝZY MACROECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS FROM THE POINT OF VIEW OF CLUSTER ANALYSIS	
Marta Šlehoferová, David Martinčík	277
JAK POSTUPOVAT PŘI ZMĚNÁCH PROJEKTU HOW TO MANAGE PROJECT CHANGES	
Yvona Šlechtová	284
CLUSTER ANALÝZA PODNIKŮ ZPRACOVATELSKÉHO PRŮMYSLU ČR CLUSTER ANALYSIS OF MANUFACTURING COMPANIES IN THE CZECH REPUBLIC	
Petra Štamfestová	291
ODHAD VÝVOJA ZAMESTNANOSTI A MIEZD NA SLOVENSKU ESTIMATED of the DEVELOPMENT in EMPLOYMENT AND WAGES in the Slovak Republic	
Anna Štefančíková	298
INVESTIČNÉ PORTFÓLIO AKO INVESTIČNÝ PROCES INVESTMENT PORTFOLIO AS AN INVESTMENT PROCESS	
Boris Štunc, Ján Horvát, Eva Horvátová	306
K NĚKTERÝM OTÁZKÁM ČASOVÉ HODNOTY PRODEJNÍCH OPCÍ ON SOME ISSUES OF THE TIME VALUE OF PUT OPTIONS	
Boris Štunc, Ctibor Pilch, Zuzana Töröková	317
PODNIKATELSKÝ INKUBÁTOR A MALÝ A STŘEDNÍ PODNIK: SPOJENÍ KNOW- HOW A PROFESIONÁLNÍ POMOCI BUSINESS INCUBATOR AND SMALL AND MIDDLE SIZED ENTERPRISE: LINKING KNOW-HOW AND PROFESSIONAL HELP	
Petra Taušl Procházková	322

NOVÉ PŘÍSTUPY V TVORBĚ PARAMETRIZOVANÝCH MODELŮ NEW APPROACHES IN THE CREATION OF PARAMETRIZED MODELS	
Barbora Tesařová	329
VPLYV DOTÁCIÍ NA TRHOVÝ AKTIVITU - PŘÍKLAD AGROSUBJEKTŮ ZO SLOVENSKA IMPACT OF SUBSIDIES ON MARKET ACTIVITY - A CASE OF AGRIBUSINESSES FROM SLOVAKIA	
Marián Tóth, Drahoslav Lančarič, Michal Munk, Radovan Savov	337
MAJETOK A FINANCOVANIE ODBOROV NA SLOVENSKU: REÁLNY ZDROJ VPLYVU NA VEREJNÚ POLITIKU? PROPERTY AND FINANCING MODES OF TRADE UNIONS IN SLOVAKIA: THE REAL SOURCE OF INFLUENCE ON PUBLIC POLICY?	
Monika Uhlerová	345
DIMENZE KVALITY SLUŽEB CESTOVNÍHO RUCHU QUALITY DIMENSIONS IN TOURISM SERVICES	
Ida Vajčnerová, Kateřina Ryglová	353
PODPORA ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ A CESTOVNÍHO RUCHU DOBROVOLNÝM SVAZKEM OBCÍ SUPPORT THE ENVIRONMENT AND TOURISM VOLUNTARY ASSOCIATION OF MUNICIPALITIES	
Pavla Varvažovská, Jana Sobotková	361
VPLYV VÁHY KOEFICIENTU METÓDY TOPSIS PRI HODNOTENÍ OBCÍ IMPACT OF INDICATOR WEIGHT OF TOPSIS TECHNIQUE IN ASSESSING OF MUNICIPALITIES	
Roman Vavrek, Peter Adamišin, Rastislav Kotulič	373
KONCEPCE NAPOJENÍ DATOVÝCH SCHRÁNEK NA SPISOVOU SLUŽBU CONCEPT OF CONNECTING DATABOXES TO DOCUMENT SERVICE	
Pavel Vlček	383
NÁKLADY NA LOGISTICKÝ AUDIT THE COST OF LOGISTICS AUDIT	
Petr Vlček	390
VÝZNAM LOGISTICKÝCH CENTER PRO KONKURENCESCHOPNOST PODNIKU IMPORTANCE OF LOGISTICS CENTRES FOR ENTERPRISE COMPETITIVENESS	
Petr Vlček, Marta Wilczková	397
NÁVRH MODELU NA ZJIŠŤOVÁNÍ KVALITY INFORMACÍ VYKAZOVANÝCH V MANAŽERSKÉM ÚČETNICTVÍ DRAFT MODEL FOR DETECTION QUALITY OF THE INFORMATION REPORTED IN MANAGERIAL ACCOUNTING	
Miroslava Vlčková	404
VÝVOJ REGULACE RIZIKA LIKVIDITY THE DEVELOPMENT OF THE LIQUIDITY RISK REGULATION	
Pavla Vodová	411

HODNOTENIE KREATÍVNEHO PRIEMYSLU V TRENČIANSKOM REGIÓNE EVALUATION OF CREATIVE INDUSTRY IN TRENČIN REGION	
Sergej Vojtovič, Rolf Karbach	418
FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ ZMĚNU PRODUKTIVITY PRÁCE FACTORS INFLUENCING CHANGES IN LABOR PRODUCTIVITY	
Tomáš Volek, Martina Novotná, Miroslav Rauch	426
ANALÝZA VÝVOJE ČESKÉHO SEKTORU SLUŽEB ANALYSIS OF CZECH SERVICE SECTOR DEVELOPMENT	
Lucie Sára Závodná	433
PROFILOVÁ ANALÝZA BANKROTNÍCH PODNIKŮ PROFILE ANALYSIS OF FAILING COMPANIES	
Radek Zdeněk	440
KOMPARACE VÝVOJE HDP REGIONŮ INICIATIVY CENTROPE A JEJICH BEZPROSTŘEDNÍHO OKOLÍ THE GDP DEVELOPMENT COMPARISON OF CENTROPE INITIATIVE REGIONS AND ITS NEIGHBOURHOOD	
Pavel Zdražil	448
EKONOMICKÉ, KOGNITIVNÍ A MANAŽERSKÉ ASPEKTY ÚNOSNÉ KAPACITY V CESTOVNÍM RUCHU ECONOMIC, COGNITIVE AND MANAGERIAL ASPECTS OF CARRYING CAPACITY IN TOURISM	
Josef Zelenka	456
IDENTIFIKACE A KVANTIFIKACE RIZIK NA ÚROVNI ODVĚTVÍ IDENTIFICATION AND QUANTIFICATION OF RISKS ON THE LEVEL OF BRANCH	
Josef Zrůst	463
FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ DÉLKU PRACOVNÍHO POMĚRU FACTORS AFFECTING THE LENGTH OF EMPLOYMENT	
Václav Zubr	470

PŘEDMLUVA

Fakulta informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové, katedra ekonomie pořádala ve dnech **4. – 5. 2. 2014** již **12. mezinárodní vědeckou konferenci Hradecké ekonomické dny 2014 (HED 2014)**.

Cílem a záměrem konferencí HED je prezentace výsledků vědeckovýzkumné činnosti v oblasti ekonomie, podnikové ekonomiky a managementu, vytvoření pravidelné platformy pro setkávání odborníků blízkých oborů, posilování interdisciplinárních vztahů a výzkumu, navazování osobních kontaktů důležitých pro předkládání společných výzkumných projektů a vytvoření prostoru pro prezentaci i publikování mladých pedagogů. To vše splňuje i letošní ročník konference HED 2014.

Pět dílů recenzovaného sborníku z konference HED 2014 obsahuje 300 příspěvků, 184 příspěvků v češtině, slovenštině a polštině 116 příspěvků v angličtině.

Nejvíce přihlášených příspěvků bylo v sekci Ekonomika a management firem a v sekci Economy and management of enterprises and regions.

Příspěvky byly tematicky rozděleny a projednávány v osmi sekcích.

1. Aktuální otázky bankovníctví a finančních trhů
2. Makroekonomické souvislosti rozvoje regionů
3. Ekonomika cestovního ruchu
4. Ekonomika a management firmy
5. Economy and management of enterprises and regions
6. Ekonomia i zarządzanie regionów i przedsiębiorstw
7. Matematické modely v ekonomii
8. Moderní trendy managementu

Poděkování patří všem, kteří se podíleli na přípravě konference, členům vědeckého, organizačního a programového výboru. Poděkování patří i recenzentům a editorovi za zpracování a vydání sborníku.

Věřím, že konference Hradecké ekonomické dny přispěla k výměně odborných poznatků a navázání a prohlubování dobrých kolegiálních vztahů.

Významným úspěchem a oceněním pro katedru ekonomie, katedru managementu a celý tým bylo zařazení sborníků z konferencí Hradecké ekonomické dny za roky 2005 - 2011 do **databáze CPCI** (Conference Proceedings Citation Index) na Web of Science. Také u sborníku HED 2014 budeme o jeho zařazení do uvedené databáze usilovat.

V Hradci Králové dne 13. 1. 2014
Ing. Jaroslava Dittrichová, Ph.D.
vedoucí Katedry ekonomie
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové

EKONOMICKÝ RAST DÁNSKA

ECONOMIC GROWTH OF DENMARK

Manuela Raisová

Technická univerzita v Košiciach

manuela.raisova@tuke.sk

Kľúčové slová:

celková produktivita vstupov – Dánsko – extenzívny rast – intenzívny rast – práca

Key words:

Denmark – extensive growth– intensive growth – labour – total factor productivity

Abstract:

The crisis has once again sparked interest in the concept of economic growth and long-term sustainability of economic growth in the country. The aim of our article is to focus on the economy of Denmark, which is viewed as the one that can achieve and sustain long-term economic growth. The objective was to determine whether during the last 51 years has been achieved economic growth rather extensive, or more intensive nature. We used the method called the growth accounting framework in our calculations. Based on our findings, we conclude that the Danish economic growth was mainly take the form of intensive economic growth, but also the character of achieved economic growth has changed several times from intensive to extensive and vice versa.

Úvod

Kríza, ktorou v posledných rokoch prechádza väčšina ekonomík sveta, opäť vedie odborné debaty k pojmu ekonomický rast a predovšetkým spôsob jeho dlhodobého udržania. Už Young (2005) a Krugman (2004) vyvolali prudkú debatu, keď vyhlásili, že v prípade tzv. “Ázijského zázraku“ bola hnacou silou dosiahnutého ekonomického rastu regiónu akumulácia kapitálu a nie rast celkovej produktivity výrobných faktorov (TFP). [6] To vyvolalo otázku, či je naozaj tak podstatné to, vďaka čomu dosiahne ekonomika svoj ekonomický rast. Ako uvádza Senhadji (2000), pri odpovedi sa môžeme čiastočne oprieť o neoklasický model ekonomického rastu, ktorý predpokladá klesajúce výnosy

z fyzického kapitálu. Pokiaľ budeme akceptovať, že tento predpoklad je pravdivý, potom akumulácia kapitálu nedokáže dlhodobo udržať ekonomický rast, zatiaľ čo TFP áno. Z tohto pohľadu je teda zdroj ekonomického rastu považovaný za kľúčový údaj v sledovaní dlhodobej perspektívy krajiny a ekonomiky.[6, 129]

Práve spôsob, akým je ekonomický rast dosiahnutý, delí v literatúre ekonomický rast na extenzívny a intenzívny. Spechler (2013) charakterizuje extenzívny ekonomický rast ako ten, ktorý vzniká zapojením väčšieho množstva bežných vstupov – práca, reprodukovateľný kapitál (napr. stroje) a prírodné zdroje. Naopak, intenzívny ekonomický rast predstavuje rast efektívnosti, kvality alebo efektivity týchto inputov. [7] Môžeme teda povedať, že extenzívny ekonomický rast je založený na expanzii množstva vstupov a je pravdepodobné, že pri ňom bude dochádzať k menším výnosom. Častokrát je tento ekonomický rast charakterizovaný ako ten, ktorý v dlhom období nemá výrazný, alebo nemá žiaden vplyv na jednotlivé veličiny prepočítané na jedného obyvateľa. Irmen (2005) však vo svojej práci tvrdí, že obdobie extenzívneho rastu prostredníctvom akumulácie kapitálu môže byť akýmsi predchodcom obdobia intenzívneho rastu, počas ktorého výstup pripadajúci na jednotku vstupu rastie cez endogénnu technickú zmenu. Takto charakterizovaný sled po sebe nasledujúcich fáz vývoja vedie k tomu, že akumulácia kapitálu ovplyvní motiváciu zapojiť sa do zmien, ktoré budú znižovať objem potrebnej ľudskej práce. Tento postup následne vedie k podpore inovácií a ich ďalšej implementácii do výrobného procesu, čím môže dôjsť k ekonomickému rastu. Na základe tohto Irmen (2005) tvrdí, že obidve stratégie dosahovania ekonomického rastu sú navzájom kompatibilné. [4]

Cieľom nášho článku je snaha zamerať sa na ekonomiku Dánska, ktorá patrí medzi tie krajiny, ktoré si dokážu dlhodobo udržať a dosahovať ekonomický rast. Cieľom bolo zistiť, či v priebehu posledných 51 rokov bol dosiahnutý ekonomický rast skôr extenzívneho, alebo skôr intenzívneho charakteru. Tak, ako väčšina štúdií, ktoré sa zaoberajú touto problematikou, sme si pri výpočte zvolili metódu tzv. rastového účtovníctva. Podstatou použitej metódy je rozdelenie miery rastu celkového výstupu na príspevky rastu vstupov – kapitál, práca a celkový technologický pokrok. Pri výpočte sme použili neoklasickú produkčnú funkciu, zapísanú v tvare:

$$Y_{(t)} = A_{(t)}F[K_{(t)}, L_{(t)}], \quad (1)$$

kde: $A_{(t)}$ – celková produktivita faktorov (TPF), $K_{(t)}$ – kapitál, $L_{(t)}$ – práca, $Y_{(t)}$ – produkt. Aby sme dostali mieru rastu celkového výstupu, obe strany rovnice sme zlogaritmovali a derivovali podľa času:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \left(\frac{AF_K}{Y}\right)\Delta K + \left(\frac{AF_L}{Y}\right)\Delta L. \quad (2)$$

Následnou úpravou rovnice sme získali zápis, podľa ktorého tempo rastu produktu sa rovná váženému súčtu tempa rastu kapitálu, práce a celkovej produktivity faktorov. Ich váhami sú kapitálová elasticita $\left(\frac{AF_K}{Y}\right)$ a pracovná elasticita produktu $\left(\frac{AF_L}{Y}\right)$. Ak sa hraničný produkt faktorov rovná ich cene, tak kapitálová elasticita produktu sa rovná podielu kapitálu na dôchodku a pracovná elasticita sa rovná podielu práce na dôchodku. Ak je splnená podmienka konštantných výnosov z rozsahu, potom súčet oboch elasticít je rovný jednej. [2],[3] Podiel kapitálu sme si označili ako $\alpha_{(t)}$ a podiel práce ako $[1 - \alpha_{(t)}]$. Rovnicu sme zapísali:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha_{(t)}\left(\frac{\Delta K}{K}\right) + [1 - \alpha_{(t)}]\frac{\Delta L}{L}. \quad (3)$$

Tempo rastu technologického pokroku $\frac{\Delta A}{A}$ sme nemohli priamo merať, preto sme upravili rovnicu:

$$\frac{\Delta A}{A} = \frac{\Delta Y}{Y} - \left\{ \alpha_{(t)}\left(\frac{\Delta K}{K}\right) + [1 - \alpha_{(t)}]\frac{\Delta L}{L} \right\}. \quad (4)$$

Dôchodkový podiel práce sme vyjadrili ako podiel miezd pracovníkov na dôchodku. Rovnicu sme definovali:

$$(1 - \alpha_{(t)}) = \left(\frac{UWCD}{NWT D}\right) \div \left(\frac{HDP}{NETD}\right), \quad (5)$$

kde: UWCD – odmeny zamestnancov, NWT D – počet zamestnancov, HDP – hrubý domáci produkt, NETD – počet pracujúcich.

Mieru rastu TPF v diskretnom čase sme vyjadrili:

$$\ln \left[\frac{A_t}{A_{t-1}} \right] = \ln \left[\frac{Y_t}{Y_{t-1}} \right] - \left\{ \alpha_t \ln \left[\frac{K_t}{K_{t-1}} \right] + [1 - \alpha_t] \ln \frac{L_t}{L_{t-1}} \right\} \quad (6)$$

Tempo rastu produktu g_Y je potom $\ln Y_t - \ln Y_{t-1}$ pre malé zmeny a pre ostatné tempá.

Po úprave rovnice sme dostali:

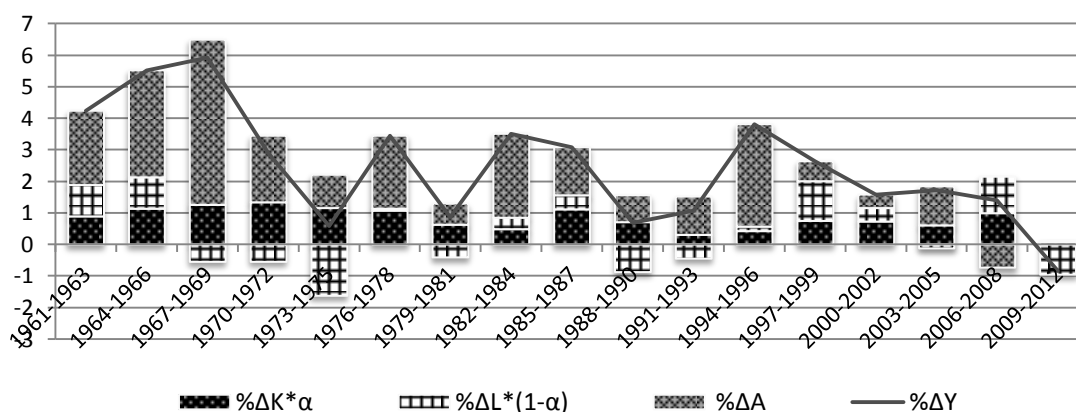
$$g_A = g_Y - \{ \alpha_t g_K + [1 - \alpha_t] g_L \}. \quad (7)$$

Pre lepšiu orientáciu sme pri zobrazovaní výsledkov rastového účtovníctva aplikovali priemerné hodnoty na obdobie 3 rokov.

1. Ekonomický rast Dánska v období rokov 1961-2012

Na začiatku 60-tych rokov v krajine ešte doznievala politika, ktorú Dánsko presadzovalo v predchádzajúcej dekáde. Táto politika bola postavená na reštriktívnej fiškálnej politike, obmedzovaní súkromnej spotreby a bola zameraná na tvorbu vyšších objemov úspor, ktoré umožnili vytvoriť priestor pre investície. Druhým charakteristickým znakom tohto obdobia bola investičná podpora plynúca do priemyselného výskumu, výchovy technicky zručnej a vzdelanej pracovnej sily a podpory a rozvoja podmienok pre mobilitu pracovných síl. Výsledkom použitia týchto nástrojov bolo, že v priebehu 60-tych rokov predstavovalo hnaciu silu ekonomického rastu Dánska predovšetkým zvyšovanie celkovej produktivity vstupov. Najvýraznejšie sa to prejavilo v roku 1964. Silná reštriktívna politika viedla k rastu investícií súkromného sektora, zároveň došlo k výraznému stavebnému boomu a naďalej pretrvával aj rast príjmov (v roku 1961, po veľkom štrajku a následných vyjednávaniach s odbormi došlo k dohode, ktorej výsledkom bol priemerný 8%-tný nárast miezd vo výrobnjej sfére, 12-13%-tný nárast miezd vo verejnom sektore a v priebehu 2 rokov celkovo mzdy narástli o 23%). Všetky tieto tri sledované faktory spôsobili, že tempo ekonomického rastu bolo na úrovni 9%. Pod tak vysokú hodnotu sa podpísali pozitívne zmeny (nárast počtu odpracovaných hodín) pri faktore práca, ale ekonomický rast bol ťahaný rastom celkovej produktivity vstupov. Tento vývoj pretrvával až do konca celej dekády, avšak nebol dlhodobo udržateľný, čo sa ukázalo aj v ďalšom období.

Obr. 1: Ekonomický rast Dánska a jeho komponenty v období rokov 1961-2012



Zdroj: vlastné spracovanie autorkou, použité údaje z [1]

V 70-tych rokoch sa situácia v Dánsku zmenila. V dôsledku troch faktorov (vysokých cien ropy, silnej reštriktívnej politiky a výrazného poklesu v bytovej výstavbe) došlo k recesii. Nominálne mzdy naďalej rástli, čo spôsobilo ďalší rast súkromnej spotreby so súbežným znižovaním objemu úspor a investícií. Nevyrovnanosť ekonomiky viedla k tomu, že v roku 1975 sa ekonomika dostala do najväčšej recesie od čias 2. Svetovej vojny. Miera nezamestnanosti začala prudko rásť (v roku 1975 dosiahla hodnotu 11%) a predstavovala hlavný faktor výrazného ekonomického poklesu. Oživenie ekonomiky však prišlo v priebehu nasledujúceho roka. Dôležitý zlom vo vnímaní a nastavení ekonomiky priniesol až prelom 70-tych a 80-tych rokov. Predovšetkým druhý ropný šok podčiarkol problémy krajiny s nedostatkom vlastných prírodných zdrojov, dôsledkom ktorého bola závislosť krajiny na dovoze energií. Ropné šoky vyústili do recesie a nasledoval prudký ekonomický pokles. Vláda preto pristúpila k obmedzovaniu spotreby energií. Pozitívom však bolo to, že vláda začala vynakladať veľké objemy prostriedkov na výskum ložísk ropy a zemného plynu v Severnom mori. K Dánsku sa v tejto oblasti pridali aj ostatné severské krajiny, ktoré čelili rovnakému problému závislosti na energiách. V grafe (Obr. 1) je práve obdobie 1979-1981 prvým obdobím, v ktorom sa zmeny vo všetkých troch sledovaných premenných podieľali na celkovej hodnote ekonomického rastu v podstate rovnakým dielom. V tomto období teda môžeme hovoriť o kombinácii tak extenzívneho, ako aj intenzívneho ekonomického rastu.

Výsledky nastolenej politiky sa dostavili v nasledujúcom období v podobe tvorby nových technológií, ktoré umožnili skúmať dovtedy nedostupné oblasti Severného mora. Práve inovácie boli hlavným prvkom, ktorý formoval ekonomický rast v ďalšom období. Zároveň došlo aj k opätovnému nárastu množstva kapitálu. Do konca 80-tych rokov sa ekonomika postupne začala stabilizovať, dokonca došlo aj k zníženiu miery nezamestnanosti a v dôsledku klesajúcich úrokových sadzieb sa opätovne zvýšil aj objem investícií, čo sa prejavilo aj nárastom v akumulácii kapitálu ekonomiky. Pozitívne dopady opätovného naštartovania dánskej ekonomiky pretrvali v ďalšej dekáde a posledné roky dekády sa niesli v znamení pomalého rastu objemu kapitálu a prudkého rastu zamestnanosti. Práve zmeny v tejto oblasti predstavovali hnaciu silu ekonomického rastu na prelome tisícročí. Zároveň môžeme hovoriť o jednej z mála etáp

extenzívneho ekonomického rastu. Dánsko vstupovalo do nového tisícročia s ekonomickým rastom na úrovni okolo 3% a extenzívny rast pretrval aj v prvých rokoch novej dekády, predovšetkým vďaka zvýšenej akumulácii kapitálu. Celosvetový ekonomický rast, ako aj dobrá kapitálová základňa vybudovaná v predchádzajúcich obdobiach umožnila opätovný intenzívny rast v období rokov 2003 – 2005. Fiškálne problémy a predovšetkým dlhodobé zadlžovanie sa ekonomiky v snahe financovať náročný výskum, ako aj rastúci domáci dopyt, dostali ekonomiku v období tesne pred vypuknutím krízy do situácie, keď ekonomický rast mal extenzívny charakter a bol tvorený predovšetkým zvyšovaním množstva práce a akumuláciou kapitálu. Ekonomika tak následne (2008-2010) musela čeliť nielen recesii vyvolanej exogénnymi činiteľmi, ale musela čeliť aj problémom s nedostatočným využívaním vlastných výrobných zdrojov, predovšetkým kapitálu, vysokou mierou nezamestnanosti a rastúcim dlhom, čo sa prejavilo hlbokým ekonomickým poklesom v posledných rokoch. [5]

Záver

Dánsko za posledných 51 rokov zaznamenalo až šesť období prudkého ekonomického rastu (najrýchlejšie rástla v roku 1964 tempom 9%) a päť období ekonomického poklesu (najrýchlejšie klesala v roku 2009 tempom 5,5%). Až do polovice 90-tych rokov bola hnacou silou ekonomického rastu celková produktivita vstupov a ekonomický rast mal skôr charakter intenzívneho rastu. Výnimkou bolo obdobie 1979-1981, v ktorom sa na vývoji podieľali všetky tri premenné približne rovnakým dielom. Od druhej polovice 90-tych rokov prevládal charakter extenzívneho rastu, predovšetkým vďaka zvyšovaniu objemu práce a akumulácii kapitálu. Výnimkou je obdobie rokov 2003-2005, v ktorom ekonomika opätovne dosiahla intenzívny ekonomický rast a to vďaka kombinácií kapitálovej základne vybudovanej v predchádzajúcich obdobiach a celosvetového ekonomického rastu. Na záver teda môžeme skonštatovať, že ekonomický rast Dánska síce mal v sledovanom období prevažne charakter intenzívneho ekonomického rastu, ale zároveň dochádzalo aj k striedaniu charakteru dosiahnutého rastu. Prechody od extenzívneho k intenzívnemu rastu Dánska môžu byť v niektorých prípadoch potvrdením slov Irmana o kompatibilite oboch stratégií dosiahnutia ekonomického rastu, ale pre jednoznačné potvrdenie tohto tvrdenia je potrebná hlbšia analýza.

Poděkování:

Článek vznikol ako súčasť vypracovania projektu VEGA č. 1/0892/13.

Literatúra:

- [1] AMECO. Annual macro-economic database. EC. [online]. 2013 [cit. 25.11.2013].
Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/
- [2] BARRO, R.J., SALA-I-MARTIN, X.. *Economic growth*. London: MIT Press, 2004.
pp. 654. ISBN 0-262-02553-1.
- [3] HÁJEK, M.. Ekonomický růst a souhrnná produktivita faktorů v České republice v letech 1992-2004. *Working Paper CES VŠEM*. 2005. no.5. ISSN 1801-2728 [online]. 2013 [cit. 24.11.2013]. Dostupné z: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo5.pdf.
- [4] IRMEN, A.. Extensive and intensive growth in a neoclassical framework. *Journal of Economic Dynamics & Control* 2. Elsevier, 2005. pp. 1427–1448. ISSN 0165-1889
- [5] OECD, OECD Economic Survey Denmark 1963-2011, OECD read edition 1963-2011. [online]. 1963-2011 [cit. 1.12.2013]. Dostupné z: <http://www.oecd-ilibrary.org>
- [6] SENHADJI, A.. Sources of Economic Growth: An Extensive Growth Accounting Exercise. *IMF Staff Papers*. 2000. Vol. 47. No. 1..
- [7] SPECHLER, M.C., Economic Growth, Extensive. *Encyclopedia of Russian History*, [online]. 2004 [cit. 29.11.2013]. Dostupné z: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-3404100391.html>

**MOŽNOSTI A LIMITY VYMEZOVÁNÍ RELEVANTNÍHO TRHU
V ŽELEZNIČNÍ DOPRAVĚ POMOCÍ SSNIP TESTU
RELEVANT MARKET DEFINITION IN THE RAILWAY TRANSPORT USING
THE SSNIP TEST**

Václav Rederer

Masarykova univerzita

rederer@mail.muni.cz

Klíčová slova:

relevantní trh – SSNIP test – spotřebitelský průzkum

Key words:

relevant market – SSNIP test – consumer survey

Abstract:

The relevant market definition is a crucial part of almost any competition analyses. Precise determination of the market extension is especially necessary when competition authority investigates an abuse of the dominant position or decides on the merger permissions. The aim of this paper is to introduce the SSNIP test which is one from quantitative techniques designed to relevant market defining and to analyze an opportunity of implementation of SSNIP test in the Czech railway transport.

Úvod

Na přesném vymezení relevantního trhu je v současnosti vázán téměř veškerý výkon moderní politiky hospodářské soutěže. Tento úkon je nepostradatelný zejména při posuzování případů v oblasti zneužívání dominantního postavení a rozhodování o povolení akvizic a fúzí. V obou případech je pro správnou právní kvalifikaci rozhodujícím faktorem tržní síla producenta, od které se odvíjí veškerý další postup šetření daného případu.

Navzdory významu této otázky však stále neexistuje standardizovaný postup, s jehož využitím by bylo možné relevantní trh vymezit pomocí jedné metodiky jednoznačně. V praxi je proto často využíváno několik kvalitativních a kvantitativních nástrojů, které

se vzájemně doplňují. Jednou z nejvyužívanějších kvantitativních metodik je tzv. SSNIP test (také test hypotetického monopolisty), který byl uveden jako oficiální přístup k vymezení relevantního trhu v roce 1982 v USA [2, 3-5] a v roce 1997 přijat Evropskou komisí [6, 3].

Ve vztahu k českému dopravnímu odvětví je toto téma v posledních letech aktuální z důvodu postupného otevírání autobusových a železničních linek volné konkurenci a následně vznikajícím sporům mezi incumbentem a dopravci vstupujícími na trh, případně mezi nově přichozími dopravci navzájem. Pro dopravní odvětví, a železniční dopravu především, jsou však charakteristická určitá specifika, kvůli kterým není snadné při vymezení relevantního trhu aplikovat běžné používané postupy. Tato skutečnost je komplikací pro činnost například Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále ÚOHS), pro který je vymezení dopravních trhů oblastí, s nímž má zatím pouze omezené zkušenosti. Jako potvrzující příklad může posloužit případ autobusových dopravců Student Agency (dále SA) a Asiana na lince Praha - Brno. Jádrem sporu bylo údajné zneužití dominantního postavení společností SA v roce 2007, a to stanovením predátorských cen s cílem vytlačit z trhu společnost Asiana. ÚOHS v roce 2011 uložil firmě SA pokutu přes 5 mil. Kč, která byla následně zrušena Krajským soudem v Brně s odůvodněním, že úřad nedostatečně podložil vymezení relevantního trhu, do kterého nezahrnul železniční dopravu [5]. Další známou kauzou v železniční dopravě je případ nařčení Českých drah společností Regiojet ze zneužití dominantního postavení na lince Praha - Ostrava z roku 2011. V tomto případě zatím ÚOHS nedošel k žádným závěrům. Cílem tohoto textu je zhodnotit možnost využití SSNIP testu k vymezení relevantního trhu v českém dopravním prostředí. Součástí příspěvku je praktická aplikace části testu na železničním rameni Praha - Brno s cílem posoudit možnost aplikace této metodiky v českém dopravním odvětví.

1. Pojem relevantního trhu a způsoby jeho vymezení

Legislativní význam termínu je definován zákonem č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže: „Relevantním trhem je trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území.“ Z ekonomického pohledu lze tedy říci, že relevantním trhem je souhrn produktů nebo služeb, které jsou navzájem dostatečně

blízkými substituty na to, aby bylo možné je označit za konkurující si navzájem. Pokud daný produkt nemá žádný substitut, pak je relevantním trhem trh onoho jediného zboží [4, 8].

Konkurenční tlak pak může přicházet jak ze strany nabídky, tak ze strany poptávky. Nabídková zastupitelnost znamená situaci, kdy existují producenti, kteří sice nejsou konkurenty pro analyzovaný produkt, ale mohou v krátkém čase a bez významných nákladů začít nabízet jeho substitut [1,71]. Poptávková zastupitelnost je však považována za mnohem silnější konkurenční tlak a znamená možnost přejítí spotřebitelů ke spotřebě jiného produktu, který má schopnost uspokojovat jejich potřeby stejně nebo alespoň podobně jako původní statek.

Pro analýzu poptávkové zastupitelnosti lze využít několik kvalitativních a kvantitativních technik, přičemž mezi nejvýznamnější kvantitativní metodiky sloužící k vymezení relevantních trhů patří SSNIP test.

2. Metodologie SSNIP testu a možnosti jeho aplikace v železniční dopravě

SSNIP test (Small but significant non-transitory increase in price) neboli také test hypotetického monopolisty je myšlenkový konstrukt založený na domněnce, že v případě, kdy má producent monopolní postavení, musí být schopen ziskově zvýšit cenu o malou, ale ne nevýznamnou část (v praxi pět až deset procent). Smyslem tohoto testu je nalézt co nejmenší počet substitutů, které definují relevantní trh [3, 102].

2.2 Nepřímá aplikace SSNIP testu

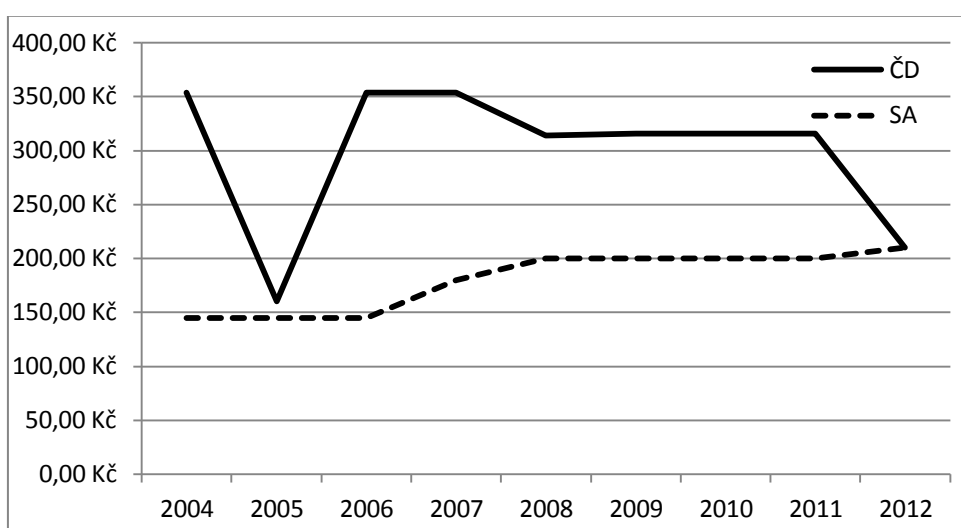
Nepřímou aplikací SSNIP testu se rozumí využití cenových testů¹ k odhalení případných závislostí ve vývoji cen jednotlivých produktů. Tyto testy však nejsou ve většině případů vhodné k použití v českém dopravním odvětví z několika důvodů. Za prvé, v České republice je značná část přepravních výkonů realizována v závazku veřejné služby a ceny jízdného jsou určeny smluvně na základě dohod s organizátory veřejné dopravy a často nereflktují skutečné náklady na provoz. V úseku veřejné dopravy provozované na komerční riziko mají cenové testy ekonomické odůvodnění, avšak naráží zde na problém s krátkými časovými řadami, pomalým přizpůsobováním

¹ Například cenově-korelační analýza, kointegrační analýza a test cenových diferencí.

cen a v některých případech s celosíťově určenou metodikou pro kalkulaci jízdného (např. tarif Českých drah).

I přes výše zmíněné skutečnosti, které znemožňují provedení plnohodnotné cenové analýzy, lze pozorovat trend sblížení cen na lince Praha - Brno, která patří k výjimečným linkám v České republice tím, že tarif na této trase České dráhy vyjmuly z celosíťového tarifu (TR10) a zavedly zde speciální relační jízdné, které je od roku 2012 shodné s jízdným autobusového přepravce Student Agency.²

OBR. 1: Vývoj cen obyčejného jízdného ČD a SA na trase Praha - Brno



Zdroj dat: jízdní řády pro příslušná období

2.3 Přímá aplikace SSNIP testu

Přímá aplikace SSNIP testu je nazývána analýzou kritické ztráty a funguje na principu kvantifikace změny zisku hypotetického monopolisty v reakci na pěti až desetiprocentní zvýšení ceny. Při zvýšení ceny produktu proti sobě působí dva efekty. Zvýšením ceny se zvýší marže na jednotku prodaného zboží, což zvyšuje zisk výrobce. Vyšší cena však také znamená pro výrobce snížení poptávaného množství, a tedy pokles zisku. Pokud převáží první efekt, je zvýšení ceny ziskové. V případě, že by převážil efekt druhý, zisk producenta se sníží. V takovém případě je pravděpodobné, že existuje dostatečně blízký substitut, který začnou spotřebitelé nakupovat místo původního produktu. Testování tedy pokračuje určením nejbližšího substitutu (např. pomocí křížové elasticity)

² Společnost Student Agency je dominantním autobusovým přepravcem na lince Praha – Brno.

a následným posouzením, zda by zvýšení ceny bylo ziskové pro hypotetického monopolistu, který by produkoval oba tyto statky.³ Tímto způsobem se v testování pokračuje do té doby, než by zvýšení ceny bylo ziskové. Relevantní trh je potom vymezen nejmenším počtem výrobků, u kterých by bylo zvýšení ceny ziskové [4, 12].

Konkrétní postup provedení analýzy kritické ztráty je tedy následující:

- stanovení kritické ztráty
- odhad skutečné ztráty
- porovnání ztrát

Kritická ztráta je maximální možný propad poptávaného množství po zvýšení ceny, který by neznamenal snížení zisku producenta. Pro zjednodušený případ lineární poptávkové křivky lze hodnotu kritické ztráty získat dosazením do vzorce: $cl = \frac{x}{x+m}$, kde „x“ značí procentní zvýšení ceny a „m“ procentní velikost marže před zvýšením ceny.

Podobně lze také určit kritickou elasticitu⁴, která značí obdobně jako kritická ztráta maximální cenovou elasticitu poptávky, která nezpůsobí snížení zisku. Kritické hodnoty pro různé úrovně marží a procentního zvýšení ceny obsahuje následující tabulka:

TAB. 1: Přehled kritických elasticit a ztrát při různých maržích a zvýšením ceny

marže	X = 0,01		X= 0,05		X=0,1	
	kr. elasticita	kr. ztráta	kr. elasticita	kr. ztráta	kr. elasticita	kr. ztráta
10%	9,09	9,09%	6,67	33,33%	5,00	50,00%
20%	4,76	4,76%	4,00	20,00%	3,33	33,33%
30%	3,23	3,23%	2,86	14,29%	2,50	25,00%
40%	2,44	2,44%	2,22	11,11%	2,00	20,00%
50%	1,96	1,96%	1,82	9,09%	1,67	16,67%
60%	1,64	1,64%	1,54	7,69%	1,43	14,29%
70%	1,41	1,41%	1,33	6,67%	1,25	12,50%
80%	1,23	1,23%	1,18	5,88%	1,11	11,11%
90%	1,10	1,10%	1,05	5,26%	1,00	10,00%

Zdroj: vlastní výpočty

³ Zvýšila by se tedy cena u obou produktů.

⁴ Pro lineární poptávku $ce=1/x+m$.

V dalším kroku je nutné odhadnout skutečnou ztrátu, která by vznikla zvýšením ceny hypotetického monopolisty, což znamená potřebu odhadu vlastní cenové elasticity poptávky. Výslednou skutečnou ztrátu pak lze spočítat ze vzorce: $al = x * \varepsilon$, kde ε značí vlastní cenovou elasticitu poptávky. Možným způsobem odhadu cenové elasticity je ekonometrický odhad, odhad na základě odhalených preferencí⁵ nebo spotřebitelský průzkum.

V posledním kroku se obě vypočtené hodnoty porovnají a na základě jejich velikostí je možné rozhodnout o vymezení relevantního trhu ($al > cl$), případně o pokračování testování zahrnutím dalšího substitutu ($al < cl$).

3. Přímá aplikace SSNIP testu na železniční lince Praha - Brno

S cílem zhodnocení využitelnosti metodiky bylo v roce 2012 provedeno spotřebitelské šetření na vnitrostátní železniční lince Praha - Brno. Předmětem šetření bylo zjistit přibližnou hodnotu cenové elasticity zákazníků Českých drah, čímž byl realizovaný odhad skutečné ztráty. Provedená aplikace tedy nedává přímou odpověď na vymezení trhu, ale vyplývá z ní, jak vysoká by musela být marže Českých drah na lince, aby železniční doprava spadala do totožného trhu jako autobusová doprava.

Při realizaci spotřebního průzkumu bylo třeba brát ohled na některá specifika železniční dopravy, zejména na skutečnost, že v tomto odvětví existuje více zákaznických skupin, které jsou charakteristické odlišnými spotřebními návyky a poptávkovou funkcí, ze kterých vyplývá rozdílná cenová elasticita. Úkolem šetření bylo tyto skupiny identifikovat, zjistit jejich cenovou citlivost a následně stanovit výslednou cenovou elasticitu pro všechny skupiny zákazníků.⁶

Spotřebitelský průzkum proběhl v dubnu 2012 během čtyřech dnů a byl vedený metodikou přímého dotazování na nástupištích před odjezdem vlaku. Průzkumu se zúčastnilo 384 respondentů. Výsledná celková elasticita zákazníků Českých drah byla spočtena zvážením⁷ zjištěných cenových elasticit pro jednotlivé zákaznické skupiny

⁵ Propad poptávky se odhaduje z minulých dat, nejlépe v situacích, kdy producent již několikrát zvyšoval cenu o danou částku.

⁶ Odhad skutečné ztráty je v případě Českých drah teoretickým úkonem, který je proveden pouze pro potřeby SSNIP testu. V praxi si lze jen obtížně představit, že by ČD zvýšily ceny plošně, tedy o stejné procento pro všechny druhy jízdních dokladů.

⁷ Váhy byly stanoveny na základě frekvence cestování respondenta a ceny jízdného.

a její hodnota činila 2,3, což indikuje cenově elastickou poptávku a po dosazení do výše uvedených vzorců má pro vymezení relevantního trhu má následující interpretaci: „Pokud by zisková marže Českých drah na dané lince převýšila hodnotu 33 %, pak by zvýšení ceny nebylo ziskové a železniční doprava by spadala do stejného relevantního trhu jako její nejbližší substitut. Z provedeného šetření⁸ jednoznačně vyplývá, že tento substitut představuje autobusová doprava společnosti Student Agency.“

Závěr

V předchozím textu je stručně popsán smysl vymezování relevantních trhů a představen koncept SSNIP testu, který patří mezi moderní kvantitativní techniky, které se k vymezování relevantních trhů v současnosti používají. Obsahem práce je praktická aplikace části testu na železničním rameni Praha - Brno, která poukazuje na určité překážky jeho použití. Přes to, že v rámci této praktické aplikace nebyl proveden kompletní SSNIP test, lze konstatovat, že při zohlednění určitých specifik v železniční dopravě je možné tuto metodiku využít. V případě šetření prováděného Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže by bylo možné zjistit velikost ziskové marže z interních dokumentů dopravce a o šířce relevantního rozhodnout.

Literatura:

- [1] O'DONOGHUE, R., PADILLA, A. J. *The law and economics of Article 82 EC*. Portland, Or.: Hart Publishing, 2006, lxvii, 782 str., str. 71. ISBN 18-411-3502-X.
- [2] *Merger Guidelines 1982*. U. S. Department of Justice. Washington, 1982. str. 3-5. dostupné z: <http://www.justice.gov/atr/hmerger/11248.pdf>
- [3] MOTTA, M. *Competition policy: theory and practice*. New York: Cambridge University Press, 2004, xxiii, 616 str., str. 102,103 ISBN 05-210-1691-6.
- [4] REDERER, V. *Vymezování relevantního trhu a aplikace SSNIP testu v odvětví železniční dopravy*. Brno, 2012. Diplomová práce. Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta. Vedoucí práce Martin Kvizda., str. 8,12,47-64.
- [5] Rozsudek NSS potvrdil správnost rozhodování ÚOHS v kauze Student Agency. ÚOHS [online]. 2013, 13/080/HS024, 30. 9. 2013 [cit. 2013-12-02]. Dostupné z:

⁸ Veškeré výsledky šetření včetně metodiky zpracování jsou obsahem práce: „Vymezování relevantního trhu a aplikace SSNIP testu v odvětví železniční dopravy“ (Rederer, 2012).

<http://www.uohs.cz/cs/hospodarska-soutez/aktuality-z-hospodarske-souteze/1690-rozsudek-nss-potvrdil-spravnost-rozhodovani-uohs-v-kauze-student-agency.html>

- [6] Sdělení komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství. In: *Úřední věstník evropských společenství*. Brusel, 1997, 08/sv. 1., str. 3.

**MÍRA RIZIKA ODCHODU VYSOKOŠKOLÁKŮ DO ZAHRANIČÍ –
KOMPARACE POSTOJŮ STUDENTŮ A ZAMĚSTNAVATELŮ
RISK RATE OF UNIVERSITY GRADUATES LEAVING ABROAD –
COMPARISON OF STUDENTS AND EMPLOYERS' ATTITUDES**

Alice Reissová, Jana Šimsová, Jiřina Jílková

Univerzita Jana Evangelisty Purkyně Ústí nad Labem

alice.reissova@ujep.cz

Klíčová slova:

práce v zahraničí – práce v ČR – dojíždění do zaměstnání

Key words:

work abroad – work in the Czech Republic – commuting

Abstract:

Citizens can look for a job in other member states based on job mobility within the EU. Some countries might appreciate it as a threat. Things like increase in unemployment are a potential threat for the countries where those from abroad will be looking for a job, because foreigners fill in the vacancies available for the local people. However, there is a potential threat for the countries from which people will be leaving, since it is particularly the educated and qualified people who are anticipated to leave. The work looks into how keen university students are on looking for a job in foreign countries. We look at the point of view of university students as well as their potential employers in the Czech labour market.

Úvod

Po vstupu České republiky do Evropské unie se otevřely nové pracovní příležitosti, kdy v rámci tzv. volného pohybu pracovníků mohou občasně ČR vstupovat na pracovní trhy jiných členských zemí. Vzhledem k tomu, že se většina členských států EU dlouhodobě potýká s nezaměstnaností, panovala značná obava, že bude pracovní trh vyspělejších zemí směřovat velký počet nových pracovníků z východních států, kteří budou „brát práci“ místním obyvatelům. A protože se předpokládalo, že takto budou migrovat mladí

a vysoce kvalifikovaní lidé, tak i země, ze kterých tito lidé budou odcházet, měly obavy z odlivu „mozků“. Cílem této práce bylo zjistit, jak se tato situace v průběhu posledních deseti let se vyvíjí a zda se obavy naplňují a to zejména v segmentu vysokoškolsky vzdělaných lidí.

Z výzkumu, který provedl v roce 2003 Sociologický ústav Akademie věd - CVVM [1] vyplynulo, že o práci v zahraničí nejčastěji uvažují především lidé, kteří dosud nezaložili vlastní rodinu a svojí pracovní kariéru právě začínají a od práce v zahraničí očekávají, že mimo rozšíření znalostí také získají počáteční finanční kapitál. Z hlediska vzdělanostní struktury převažovali mezi zájemci o práci v zahraničí respondenti se základním vzděláním (38 %), zatímco vysokoškoláků bylo pouze 12 %. Z aktuálně studujících respondentů se část respondentů za prací do ciziny chystá do zahraničí až po ukončení studia a počty absolventů se zvyšují.

Tuto prognózu potvrzují i závěry studie Výzkumného ústavu práce a sociálních věcí [4], ze které vyplývá, že podíl vysokoškolsky vzdělaných osob bude narůstat. Počet absolventů terciárního vzdělávání vstupujících do praxe se mezi školním rokem 2005/6 a 2011/12 zhruba zdvojnásobí (z cca 30,5 na 62 tis. osob). Z toho vyplývá, že by mohl narůstat i počet absolventů, kteří budou směřovat na zahraniční pracovní trhy.

1. Cíle a metodologie výzkumu

Abychom si ověřili, zda aktuálně dochází k významnějšímu zvýšení zájmu o práci v zahraničí, provedli jsme výběrové šetření jak mezi studenty VŠ, tak mezi organizacemi, tj. potenciálními zaměstnavateli těchto absolventů. Vytvořili jsme dva výběrové soubory. První výběrový soubor tvořili studenti oboru Ekonomika a management (161 respondentů) a oboru Sociální politika a sociální práce (85 respondentů), kteří aktuálně studují ve 2. a 3. ročníku bakalářského studia na Fakultě sociálně ekonomické Univerzity Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem. Druhý výběrový soubor tvořily firmy a organizace. Ve výběrovém souboru byly zařazeny jednak firmy, které zaměstnávají převážně absolventy ekonomických oborů (187 firem) a dále organizace, které poskytují sociální služby (135 organizací) a kde nachází uplatnění absolventi oboru sociální práce.

Firmy jsme vybírali kvótním výběrem. Kvótními znaky byla velikost firmy (podle počtu zaměstnanců) a dále hlavní obor činnosti (průmysl, stavebnictví, obchod, služby a zemědělství). U organizací, kde nacházejí uplatnění absolventi oboru sociální práce,

byla stanovena podmínka, že se musí jednat o organizaci, která poskytuje sociální služby a je zařazena v registru poskytovatelů Ministerstva práce a sociálních věcí. Hlavní technika sběru dat byl strukturovaný dotazník, který obsahoval stejně konstruované otázky, jak pro firmy a organizace, tak pro studenty. Měnila se pouze úvodní formulace. Sběr dat proběhl v období duben – září 2013. V rámci tohoto výzkumu jsme se zabývali několika různými oblastmi, z nichž některé už byly publikovány [2,3]. V tomto příspěvku se zaměříme na aktuálně položenou výzkumnou otázku, tj. budeme zjišťovat, zda jsou absolventi VŠ ochotni se za prací přestěhovat do zahraničí.

2. Výsledky šetření

Na otázku, která zjišťovala míru ochoty přestěhovat se za prací nebo za prací dojíždět, odpovídali jak studenti, tak firmy a organizace. Výsledky jsou uvedeny v následující Tabulce 1 a Tabulce 2.

Porovnáme-li hodnoty dotázaných studentů oboru sociální práce a studentů ekonomických oborů, vidíme, že ochota přestěhovat se za prací do zahraničí je u studentů ekonomických oborů vyšší, než studentů oboru sociální práce, ale pro obě skupiny je shodně podstatně vyšší ochota přestěhovat se do zahraničí, než přestěhovat se v rámci ČR.

Zatímco přestěhovat se v rámci ČR vyjadřuje v obou skupinách shodně 9 % dotázaných, možnost přestěhovat se za prací do zahraničí udává 30 % studentů ekonomických oborů, ale jen 22 % studentů oboru sociální práce. Pokud studenti uvažují o svém budoucím zaměstnání, jednoznačně před přestěhováním preferují možnost dojíždění (48 % studentů oboru sociální práce a 47 % studentů ekonomických oborů). Práci v místě bydliště nebo jen s kratší dobou dojíždění do půl hodiny, bude hledat 16 % studentů oboru sociální práce a 8 % studentů ekonomických oborů.

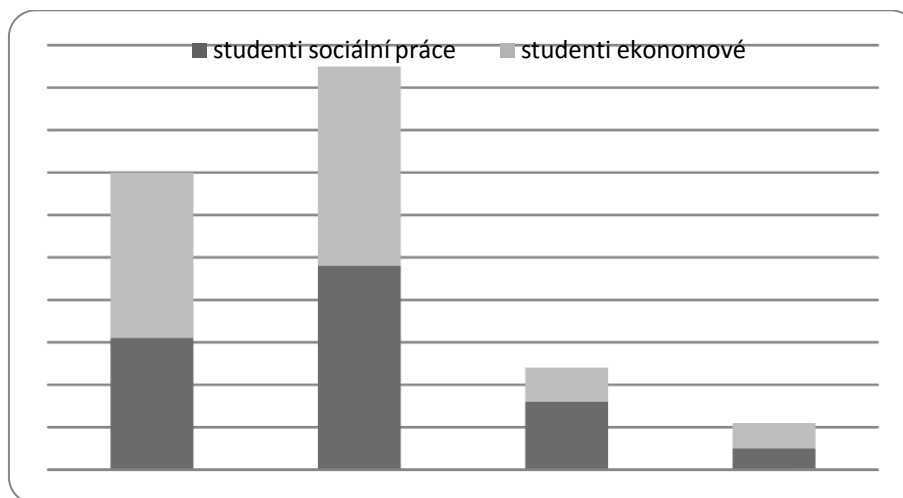
TAB. 1: Ochota studentů k pracovní mobilitě

Kdyby Vám např. v personální agentuře nabídli dobrou práci, ale nebyla by v místě Vašeho bydliště, přijal/a byste ji?	Studenti oboru sociální práce		Studenti ekonomických oborů	
	Absolutní četnosti	Relativní četnosti v %	Absolutní četnosti	Relativní četnosti v %
Rozhodně ano, i kdybych se musel/a přestěhovat-i do zahraničí	18	22	49	30
Rozhodně ano, i kdybych se musel/a přestěhovat-ale jenom v rámci ČR	7	9	15	9
Spíše ano, ale raději bych dojížděl/a, než se stěhovala-a cesta do práce by mohla trvat i více než hodinu	13	16	32	20
Spíše ano, ale raději bych dojížděl/a, než se stěhovala-a cesta do práce by musela trvat méně než hodinu	26	32	44	27
Ano, ale pouze pokud dojížděl/a a cesta do práce by trvala cca půl hodiny	13	16	11	7
Ne, práci mimo bydliště bych nepřijala	0	0	1	1
Nevím, nepřemýšlel/a jsem o tom	4	5	9	6
Celkem	81	100	161	100

Zdroj: vlastní zpracování

Budoucí ekonomové projevíli jak vyšší ochotu přestěhovat se do zahraničí, tak vyšší ochotu za práci dojíždět delší dobu. Výsledky jsou zobrazeny v Grafu č. 1., kde jsou sloučeny sousední kategorie z Tabulky č. 1. Byly tak vytvořeny 4 skupiny, a to „ochota přestěhovat se“, a to jak v rámci ČR, tak do zahraničí, dále „ochota dojíždět více než půl hodiny“, a následuje skupina „ochota dojíždět méně než půl hodiny“, kdy tato odpověď do značné míry předpokládá úmysl pracovat v místě bydliště, protože dojezdová vzdálenost do půl hodiny je běžná v rámci jednoho města. Poslední skupina „nevím“ zůstává vyhrazena pro odpovědi studentů, kteří o této otázce ještě nepřemýšleli. Z nízkého počtu odpovědí zastoupených v poslední skupině je zřejmé, že o své budoucí práci studenti aktivně přemýšlejí už v průběhu svého studia.

GRAF 1: Srovnání preferencí studentů přestěhovat se nebo dojíždět za prací



Zdroj: vlastní zpracování

Potenciální zaměstnavatelé, tj. jak organizace, tak firmy, vypovídali na základě svých zkušeností a jejich odpovědi jsou uvedeny v Tabulce č. 2. Vidíme, že zatímco jejich zkušenosti s tím, jak jsou absolventi ochotni se stěhovat v rámci ČR, se s názory studentů shodují (rozdíl je jen 1 %), ale v otázce ochoty absolventů se za prací stěhovat do zahraničí, se názory liší. Ochotu absolventů přestěhovat se za prací do zahraničí udává pouze 10 % organizací, které poskytují sociální služby a 24 % firem.

Chtěli jsme zjistit, zda jsou zjištěné rozdíly statisticky významné. K výpočtu byl použit test shody parametrů dvou binomických rozdělení. Zjistili jsme, že mezi studenty oboru sociální práce a jejich potenciálními zaměstnavateli, tj. organizacemi, které poskytují sociální služby, je statisticky významný rozdíl. P-hodnota testu byla 0,0048. Podíl studentů, kteří uvádí, že jsou ochotni se za prací přestěhovat do zahraničí je na všech běžných hladinách významnosti vyšší. Podle zkušeností organizací se za prací do zahraničí neodstěhuje tak vysoké procento absolventů. Naproti tomu, při srovnání názorů studentů ekonomických oborů a zkušeností firem, nebyl zjištěn statisticky významný rozdíl. P-hodnota testu je 0,1193. Z toho vyplývá, že představy studentů ekonomických oborů a zkušenosti firem se v případě ochoty přestěhovat se za prací do zahraničí statisticky významně neliší.

V Tabulce č. 2 dále můžeme vidět, že podle názorů zástupců organizací, které poskytují sociální služby, bude muset více studentů za prací dojíždět i déle než hodinu (24 %), kdežto studenti tohoto studijního oboru o této alternativě uvažují méně často (16 %).

TAB. 2: Zkušenosti firem a organizací s ochotou absolventů k pracovní mobilitě

Jak jsou, podle Vašeho názoru, mladí absolventi ochotni cestovat za prací?	Zkušenosti organizací zaměstnávající absolventy SP		Zkušenosti firem zaměstnávající absolventy ekonomických oborů	
	Absolutní četnosti	Relativní četnosti v%	Absolutní četnosti	Relativní četnosti v%
Rozhodně ano, i kdyby se museli přestěhovat-i do zahraničí	14	10	37	24
Rozhodně ano, i kdyby se museli přestěhovat-ale jenom v rámci ČR	13	10	15	10
Spíše ano, ale raději dojíždějí, než se stěhují-a cesta do práce by mohla trvat i více než hodinu	33	24	31	21
Spíše ano, ale raději dojíždějí, než se stěhovala-a cesta do práce by musela trvat méně než hodinu	35	26	40	27
Ano, ale pouze pokud dojíždějí a cesta do práce by trvala cca půl hodiny	17	13	8	5
Ne, práci mimo bydliště nejsou ochotni nepřijmout	3	2	4	3
Nevím, neumím posoudit	20	15	14	9
Celkem	135	100	149	100

Zdroj: vlastní zpracování

Abychom mohli provést celkové srovnání odpovědí studentů obou oborů a zaměstnavatelů k otázce pracovní mobility, tj. zjištění, zda se u obou skupin studentů a firem a organizací zastoupení odpovědí statisticky liší, byl použit test homogenity. Nulovou hypotézou je shoda distribucí v obou populacích, alternativní hypotéza tuto shodu distribucí popírá. Mezi oběma skupinami studentů byla zjištěna P-hodnota 0,298 a shoda tak nebyla zamítnuta. Mezi skupinou studentů ekonomických oborů a firem byla zjištěna P-hodnota 0,7754 a i v tomto případě nebyla nulová hypotéza zamítnuta. Ale mezi skupinou studentů oboru sociální práce a organizacemi P-hodnota testu vyšla 0,000413. V tomto případě test na 5% hladině významnosti potvrdil, že rozdíly v odpovědích, které byly zjištěny u souboru studentů oboru sociální práce a organizací zaměstnávající absolventy sociální práce se statisticky významně liší.

Závěr

Z našeho šetření vyplynulo, že budoucí absolventi vysoké školy preferují práci, do které budou dojíždět a nebudou se muset za prací stěhovat. Ale když už by se za prací měli odstěhovat, odstěhují se raději do zahraničí než v rámci České republiky. Do zahraničí je ochotných se odstěhovat 30 % studentů ekonomických oborů a 22 % studentů oboru sociální práce. Při porovnání zjištěných hodnot s názory a zkušenostmi jejich potenciálních zaměstnavatelů je v případě ekonomických oborů zjištěný rozdíl statisticky nevýznamný, ale v případě studentů oboru sociální práce a zkušeností zástupců organizací, které poskytují sociální práci, je zjištěný rozdíl statisticky významný. Deklarovaná ochota studentů přestěhovat se za prací do zahraničí je významně vyšší, než jakou udávají jejich zaměstnavatelé. V roce 2003 byl zjištěn počet zájemců – vysokoškoláků o práci v zahraničí 12 %. Námi zjištěné hodnoty 22, resp. 30% odpovídají spíše nárůstu počtu vysokoškolsky vzdělaných osob [4], než zvýšení rizika odchodu vysokoškoláků do zahraničí. Lze předpokládat, že míra rizika odchodu kvalifikované pracovní síly bude strukturálně odlišná a to podle studijního zaměření.

Literatura:

- [1] HORÁKOVÁ, N. „Mají čeští občané zájem pracovat v zahraničí“. Naše společnost 1 (3-4): 11 – 13. Dostupný z:
http://cvvm.soc.cas.cz/media/com_form2content/documents/c3/a3910/f11/100012s_Maji%20cesti%20obcane.pdf
- [2] REISSOVÁ, A., ŠIMSOVÁ, J. *Employability of University Graduates on the Labour Market – Expectations and Reality*. In: Siviček, T. (ed.) *Population and the Labour Market in the Ústí Region* [CD-ROM]. Ústí nad Labem: UJEP, 2013, s. 67 – 93. ISBN 978-80-7414-647-3
- [3] REISSOVÁ, A., ŠIMSOVÁ, J., JÍLKOVÁ, J. *Management kariéry v neziskových organizacích* [CD-ROM]. Ústí nad Labem: UJEP, 2013, s. 75. ISBN 978-80-7414-660-2
- [4] VAVREČKOVÁ, J., BAŠTÝŘ I., MICHALIČKA, L., DRBOHLAV, D., MUSIL, J. *Riziko možného odlivu kvalifikovaných odborníků z České republiky do zahraničí*. 1. vyd. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2008. ISBN 978-80-7416-013-4. Dostupný z: http://praha.vupsv.cz/Fulltext/vz_276.pdf

MULTIKULTURNÍ MANAGEMENT NADNÁRODNÍCH SPOLEČNOSTÍ

MULTICULTURAL MANAGEMENT IN MULTINATIONAL COMPANIES

Martina Rešlová

Masarykova Univerzita

martina.reslova@mail.muni.cz

Klíčová slova:

nadnárodní společnosti – multikulturní týmy – zakotvená teorie

Key words:

multinational companies – multicultural teams – grounded theory

Abstract:

Contemporary research on multicultural management in multinational companies tends to only use a deductive approach, which causes limitation of this area through subsequent creation of narrowly defined theoretical concepts. The aim of this paper is to show that the current approach to research on multicultural management, especially in the context of managing multicultural teams, is no longer sufficient and it is necessary to change the way of exploring this phenomenon. Article emphasises the need of applying such research approach which would create a theory concerning the management principles. A suitable method for the nature of the study area appears to be the method of grounded theory, which allows the building of theoretical concepts based on real data.

Úvod

Se stále se zvyšujícím počtem nadnárodních společností, které jsou charakteristické multikulturním pracovním prostředím, roste i množství výzkumů, které se věnují problematice multikulturního managementu, která je komplexní záležitostí, uchopitelná z mnoha různých úhlů pohledu a popsitelná na četném počtu úrovních. Dosavadní zahraniční literatura a výzkum zabývající se touto oblastí vzbuzují však více otázek, než aby nabízely uspokojující odpovědi. Většina výzkumů hovoří o důležitosti interkulturních kompetencí, ale autoři nemají shodný názor na to, co všechno pod tyto kompetence spadá. Dalším předmětem výzkumů týkající se řízení multikulturního

prostředí je oblast interkulturní komunikace, důvěry mezi pracovníky, znalostí, kulturní inteligence a v neposlední řadě význam interkulturních tréninků. Pokud bychom se však zaměřili na řízení multikulturních týmů, které jsou v nadnárodních společnostech zcela běžné, tak se jedná o oblast doposud příliš neprozkoumanou. Autoři [3] zároveň zdůrazňují, že je potřeba věnovat pozornost vedení týmů ve smyslu procesů a interakcí, místo zaměřování se na popis kompetencí, kterými by manažeři měli disponovat. Cílem tohoto článku je ukázat, že současné pojetí výzkumu multikulturního managementu, především potom v souvislosti se řízením multikulturních týmů, není již dostačující a je potřeba změnit způsob zkoumání tohoto fenoménu. V první části článku je stručně shrnut dosavadní výzkum v oblasti multikulturního managementu, v části následující je nastíněno, jaký druh změny je žádoucí a v závěru je popis metody, která umožňuje zkoumání řešené problematiky vhodným způsobem.

1. Dosavadní výzkum v oblasti multikulturního managementu

Mnoho výzkumů [9, 2] se zabývá touto problematikou z pohledu pracovníků a řeší otázku, jaký vliv má kulturní diverzita pracovníků na celkový výkon kolektivu. Multikulturně odlišní pracovníci, popř. týmy mají velký potenciál k velmi vysoké výkonnosti, avšak vše hodně záleží na tom, jakým způsobem jsou řízeni. Efektivní řízení kulturní diversity znamená vytvoření takového prostředí v podniku, které motivuje všechny zaměstnance k dosažení jejich plného potenciálu při dosahování organizačních cílů. Další část výzkumů [2] v oblasti multikulturního managementu se zaměřuje na manažery, kteří řídí multikulturní pracovní prostředí. Tyto výzkumy nabízí důležité poznatky týkající se vlastností a dovedností, které manažeři pro řízení potřebují, nicméně většina těchto výzkumů se zabývá pouze určitou oblastí, kdy se autoři zaměřují například na interkulturní komunikaci, kulturní citlivost apod. Je však potřeba, aby se výzkum v této oblasti vyvaroval dalších neustále se opakujících dotazníkových šetření, kterých už je více než dost, ale je žádoucí vytvořit teorie, které by jasně ukazovaly a vysvětlovaly to, co se v podnicích při řízení opravdu děje [4].

Mnoho výzkumů dokázalo důležitost managementu jako takového, ale výzkum řízení multikulturních týmů (ve srovnání s výzkumem homogenně kulturních týmů) je doposud poněkud neprozkoumanou oblastí a to především co se týká tématu vedení multikulturních týmů. Literatura a dosavadní výzkumy nejsou jednoznačné v tom, zda se u multikulturních týmů jedná o řízení (management), nebo se jedná spíše o vedení

(leadership). Autoři [3] zdůrazňují důležitost zkoumání vedení ve smyslu procesů a interakcí, místo zaměřování se na kompetence, kterými disponují jednotliví manažeři. Některé výzkumy [1] také upozorňují na potřebu hlubšího zkoumání týmového vedení, protože často dochází k tomu, že klasické teorie vedení bývají uplatňovány právě při výzkumech týmů. Často dochází tedy k tomu, že je ignorována komplexnost a zároveň i dynamika řízení týmu.

2. Návrh na změnu výzkum v oblasti multikulturního managementu

Z dosavadní literatury a provedených výzkumů je patrné, že k problematice multikulturního pracovního prostředí a jeho řízení, popř. vedení je potřeba přistupovat komplexně, namísto omezování této oblasti na úzce vymezené teoretické koncepty, které byly doposud specifikovány v rámci provedených výzkumů. Takový přístup ale potřebuje i jinou metodu zkoumání než ty, které se v dosavadních výzkumech objevují. Jako vhodná metoda pro povahu zkoumané oblasti se jeví metoda zakotvené teorie, jejímž cílem je vytvoření teorie, která je zakotvena v reálných datech. Zakotvená teorie, je obzvláště vhodná jako metoda zkoumání tehdy, pokud je výzkum zaměřen na problematiku lidského chování v organizacích a skupinách. A protože management, popř. leadership je založen na procesu sociální interakce, je možné použitím této metody vysvětlit a popsat praktiky a interakce v rámci těchto fenoménů.

3. Metoda zakotvené teorie

Zakotvená teorie vychází z filozofického předpokladu, že veškeré lidské jednání je založeno na základních vzorcích chování a toto chování se bude dít, ať už bude objeveno, či nikoli. Autoři se také snaží upozornit na to, že tyto vzorce chování jsou reálné a pomocí zakotvené teorie je výzkumník schopen vysvětlit a předvídat lidské chování napříč širokým spektrem různých prostředí, které mohou být určitým způsobem vzdálené od situace, ze které pochází sesbíraná data. Tato metoda je považována za základní induktivní vědeckou metodu, jejíž snahou je objevování latentního (skrytého) vzorce chování zkoumaného objektu a takzvané hlavní proměnné, která umožňuje vysvětlit většinu změn v získaných datech [8]. Cílem metody zakotvené teorie je vytvoření teorie pro oblast, na niž je zaměřena pozornost výzkumníka.

Zakotvená teorie prošla mnoha úpravami od různých autorů a nyní existuje několik jejích používaných variant, dokonce i Glaser a Strauss se po několika letech rozešli

v názoru na to, jak by tato teorie měla vypadat, a vznikly dvě základní metody zakotvené teorie, které se v literatuře nazývají „Glaserova škola“ a „Straussova škola“. Rozdílů mezi těmito školami je mnoho a v některých postupech jsou si tyto metody určitým způsobem podobné, avšak největší rozdíl lze spatřit v přístupu kódování získaných dat. Pro Glaserovu školu je charakteristické otevřené selektivní, teoretické kódování a vytváření kategorií, v nichž výzkumník hledá souvislosti. Zatímco Straussova škola používá kódování otevřené, axiální a selektivní, kdy výzkumník se snaží pokládat strukturované otázky vedoucí spíše k nucenému vzniku teorie. V první fázi oba autoři používají otevřené kódování, kdy je snaha pojmenovat získaná data a vytvářet vědecký koncept [6]. Oproti tomu Strauss a Corbin doporučují vytvoření modelu předpokladů, kam postupně dosazují vzniklé kategorie a pomocí tohoto modelu určují podmínky, rozhodující proměnné, možné strategie a jejich následky [10]. Obecně je možné říci, že při použití metody podle Glasera, je výzkumník nucen sám hledat souvislosti mezi vytvořenými kategoriemi, zatímco Strauss a Corbin tato spojení již předem modelují [7]. Proto Glaser ve většině svých publikacích kritizuje přístup Strausse a Corbin za omezující induktivitu zakotvené teorie. V tabulce 1 jsou shrnuty základní rozdíly mezi těmito školami.

TAB. 1: Srovnání dvou základních přístupů k zakotvené teorii

Glaserova škola	Straussova škola
Objevování teorie kladením neutrálních otázek (pasivní přístup)	Strukturované otázky vnucující určitou teorii (aktivní přístup)
Vytvoření pojmové teorie	Snaha o popis jednotlivých pojmů
Důležitost teoretické citlivosti	Teoretická citlivost je nahrazena použitými technikami
Data odhalí teorii	Data jsou sesbírána tak, aby odhalovala teorii
Tři typy kódování (otevřené, selektivní a teoretické kódování).	Tři typy kódování (otevřené, axiální a selektivní).
Metoda je považována a označována jako původní zakotvená teorie.	Metoda je spíše podobná kvalitativní analýze dat.

Zdroj: syntéza materiálů [6, 7]

Kódování a použité techniky

Kódování představuje rozkrytí dat směrem k jejich interpretaci a za účelem vyjádření objevených problematických jevů. Jak již bylo zmíněno, Glaser používá tři úrovně kódování – otevřené kódování, selektivní kódování a teoretické kódování. Tyto tři úrovně kódování jsou postupné, tzn. následují jedna po druhé a neopakují se. Výsledky z každé úrovně kódování jsou podkladem pro kódování následující [6].

V rámci procesu *otevřeného kódování* výzkumník zkoumá data bez jakýchkoli omezení v jejich celkovém rozsahu. Všechna data (slova, fráze, činy) jsou v tento moment přípustná a žádná nejsou vyloučena. Tento proces zahrnuje systematické čtení získaných dat a braní v potaz každého komentáře, který byl respondenty řečen. Výzkumník přiřadí zjištěným datům nadřazený pojem, jenž je charakterizuje (tyto pojmy se také nazývají indikátory) a poté probíhá proces kategorizace, kdy si výzkumník určí základní kategorie (nejčastěji v podobě podstatného jména), jejich vlastnosti (často v podobě přídavného jména) a snaží se odkrýt určité vzorce chování, které by mohly být důležité pro zkoumanou oblast [6].

Selektivní kódování začíná tehdy, když je otevřené kódování ukončené a je objevena hlavní kategorie. Hlavní kategorie je taková kategorie, která vysvětluje většinu změn, jež se objevují v problematice zkoumaného problému. Pod hlavní kategorií spadají další kategorie, přičemž hlavní kategorie je abstraktnější než samotné kategorie do ní spadající. Selektivní kódování umožní výzkumníkovi filtrovat a kódovat data, o kterých se domnívá, že jsou více relevantní k řešenému problému. Jinými slovy selektivní kódování je výhradně spojeno s jednotlivými respondenty, neboli se jedná o výzkum v konkrétním kontextu [6].

Finální fází celého procesu kódování je *teoretické kódování*, které vzniká syntetizací selektivních kódů. Teoretické kódy umožňují vyjádřit, jak spolu jednotlivé selektivní kódy souvisejí. Používá se, když hlavní kategorie jsou saturované, kdy saturace samotná je zároveň zvláštností i silnou stránkou zakotvené teorie. Tímto způsobem zakotvená teorie vytváří analytický přístup, který je charakteristický neustálým vyhledáváním nových kategorií a vztahy mezi nimi. Celý proces končí ve chvíli, kdy sbírání nových dat nepřináší žádné nové informace [5].

Závěr

Článek se věnoval problematice multikulturního managementu nadnárodních společností a upozorňuje na absenci teorie manažerského řízení, popř. vedení, která by poskytla koncepční rámec pro pochopení řízení multikulturního pracovního prostředí.

Současně také autorka článku zdůrazňuje, že je žádoucí využít i jiných výzkumných přístupů, než pouze deduktivních, díky nimž by bylo možné vytvoření teorie řízení, popř. vedení multikulturních týmů ve smyslu procesů, aktivit a konkrétních praktik. Vzhledem k povaze zkoumané oblasti, se jeví jako vhodné použití metody zakotvené teorie, která je považována za nejkompexnější dostupný induktivní přístup [7] a umožňuje vytvoření teorie, která je zakotvená v reálných datech.

Poděkování:

Článek vznikl v rámci specifického výzkumu (MUNI/A/0738/2012) na Masarykově Univerzitě.

Literatura:

- [1] BURKE, C., S., STAGL, K. C., KLEIN, C., GOODWIN, G. F., SALAS, E., HALPIN, S. M. What type of leadership behaviors are functional in teams? A meta-analysis, *Leadership Quarterly*, 2006, vol. 17, no. 3, pp. 288-307
- [2] CANEN, A. G., CANEN, A. Multicultural leadership: The costs of its absence in organizational conflict management. *International Journal of Conflict Management*, 2008, vol. 19, no. 1, pp. 4-19. ISSN 1044-4068
- [3] CARROLL, B., LEVY, L., RICHMOND, D. Leadership as practice: Challenging the competency paradigm. *Leadership*, 2008, vol. 4, no. 4, pp. 363-379
- [4] EARLEY, P. C. Leading cultural research in the future: A matter of paradigms and taste. *Journal of International Business Studies*, 2006, vol. 37, no. 6, pp. 922-931. 2006. ISSN 0047-2506
- [5] GLASER, B. G., HOLTON, J. A. Staying Open: The use of theoretical codes in grounded theory. *The Grounded Theory Review: An international journal*, 2005. ISSN 1556-1550

- [6] JONES, M., ALONY, I. Guiding the use of Grounded Theory in Doctoral studies— an example from the Australian film industry. *International Journal of Doctoral Studies*, 2011, vol. 6, pp. 95-114. ISSN 1556-8881
- [7] LOWE, A. *Marketing Communications: Principles and Practice*, 1999. ISBN 978-1-86152-196-5. Chapter 27, Developing a research framework: guidelines for dissertations, p. 171-181
- [8] LOWE, A. *Trust in emergence*. Inaugural professorial address. School of Management and Law, Glyndwr University. 2011, Wales, UK
- [9] STAHL, G. K., MAZNEVSKI, M. L., VOIGT, A., JONSEN, K. "Unraveling the effects of cultural diversity in teams: A meta-analysis of research on multicultural work groups", *Journal of International Business Studies*, 2010, vol. 41, no. 4, pp. 690-709
- [10] STRAUSS, A. L., CORBIN, J. M. *Základy kvalitativního výzkumu: postupy a techniky metody zakotvené teorie*. Boskovice: Albert, 1999. ISBN 808583460

**APLIKACE MODIFIKOVANÉHO NEOKLASICKÉHO MODELU FIRMY NA
ČESKÉ PIVOVARNICTVÍ**
**APPLICATION OF THE MODIFIED NEOCLASSICAL MODEL OF THE
FIRM ON CZECH BREWING INDUSTRY**

Jiří Richter

Masarykova univerzita

jiri.a.richter@mail.muni.cz

Klíčová slova:

neoklasicismus – podnikové hospodářství – modelování

Key words:

neoclassicism – business management – modeling

Abstract:

The subject of this paper is an application of a modified neoclassical model on small and medium-sized enterprises operating in the field of the brewing industry in Czech Republic. The objective is to create a model of a Czech brewery business based on the accounting data of existing companies from 2011. The resulting model is critically examined with respect to limitations of neoclassical theory and compared with the situation in the industry. The main methods for application and evaluation of the model are the financial analysis and linear regression.

Úvod

V mikroekonomickém pojetí je firma složkou ekonomiky doplňující domácnosti a stát. Podnikohospodářské pojetí se potom naopak zabývá zejména vnitřní strukturou firem, předmětem je analýza reálných procesů a i úloha firmy v ekonomice je vnímána odlišně. Vstupy a výstupy považuje mikroekonomie v zásadě za homogenní, snadno definovatelné a počitatelné. Vstupy lze ocenit v podobě nákladů a výstupy v podobě výnosů. Firma se dle zásady racionality [6] snaží maximalizovat rozdíl mezi svými náklady a výnosy a tím vytvářet zisk. Dle mikroekonomického principu produkční funkce [5] je množství (unifikovaného) výstupu dáno funkčním vztahem mezi

zapojeným množstvím výrobních faktorů práce a kapitálu. Z hlediska podnikohospodářského se homogenita vstupů a výstupů nepředpokládá. Cílem firmy potom nemusí být vždy dosahování zisku, vstupují zde rovněž cíle výrobní, sociální či politické. Mikroekonomická teorie navíc předpokládá, že úroveň technologie lze vyjádřit proměnnou, resp. konstantou. V podnikohospodářském procesu technologii takto zjednodušeně vyjádřit nelze. Zároveň není snadné vyjádřit matematicky její vlivu na objem realizovaného výstupu.

Vzhledem k uvedenému je potřeba aplikovat neoklasickou teorii na podnikohospodářskou oblast s jistými modifikacemi, které ve své práci shrnul např. Suchánek [8]. Podstatné je jen dílčí naplnění uvedených předpokladů neoklasického modelu v podnikohospodářské praxi a stejně tak v odvětví pivovarnictví.

1. Metodologie

Práce analyzuje dílčím způsobem odvětví českého průmyslu pivovarnictví. Co do územního vymezení bylo jako kritérium výběru podniku bráno jeho sídlo a výroba, tj. jedná se o firmy se sídlem a produkcí v České republice. Časově jsou analyzovaná účetní data omezena na jeden kalendářní rok, a to rok 2011, protože v době zpracování článku nebyla data za rok 2012 kompletně k dispozici. Zdrojem dat je databáze Albertina.

Transformace účetních dat do podoby využitelné v modelování je založena především na pochopení obsahu účetních položek, zkusení dat a metodologie českých účetních standardů, jak je prezentuje např. Kislingerová [2] nebo Kovanicová [3]. Účetní data byla v rámci modelu i během samostatného vyhodnocení zpracovávána standardními nástroji finanční analýzy, jak uvádí např. manželé Neumaierovi [4]. Jedná se potom zejména o vyhodnocení alternativních nákladů a výpočet nákladů na kapitál obecně.

Ekonometrická část byla zpracována pomocí nástrojů regresní analýzy do modelu, kterým je vysvětleno chování odvětví v kontextu neoklasického modelu firmy. Vyhodnocení modelu bylo provedeno standardními nástroji – testováním p-hodnoty, T-testy, intervaly spolehlivosti a dalšími, jak je zpracovává např. Cipra [1].

2. Výzkumný vzorek

Výzkum je ovlivněn charakterem českého pivovarnictví, které se vyznačuje značnou koncentrací v odvětví. Ta je dána majetkovou a finanční provázaností nejvýznamnějších pivovarů. V České republice v současné době tři koncerny ovládají majetkově až 60-70% tuzemských značek, které nevystupují jako samostatné účetní jednotky a tedy nevykazují účetní data vstupující do modelu. Dále spadá velké množství českých pivovarů do kategorie „minipivarů“, které svou podstatou nesplňují základní podmínky neoklasického modelu firmy.

Základním kritériem pro sestavení souboru byla převažující činnost dle CZ-NACE (Skupina 11.05 – Výroba piva ze sladu). Malé a střední podniky byly vybrány na základě kategorie počtu pracovníků (0-249) a ročního obrátu (0,5 – 250 mil. Kč). Došlo k vyřazení podniků bez jasně definovaných produktů, výstavu a cen produktů. Dále byly se souboru vyřazeny podniky bez relevantních účetních závěrek a se záporným vlastním kapitálem. Ve výsledku zůstala pro modelování data 13 vhodných podniků, což je dostatek pro modelování.

TAB. 1: Popisná charakteristika souboru

Podniková data					
Výstav (průměr hl)		Cena za litr (průměr Kč)		Akciová společnost	Společnost s ručením omezeným
68 297		15,11		10	3
Finanční data (průměr tis. Kč)					
Základní kapitál	Roční obrat	Hospodářský výsledek za účetní období	Celkové výnosy	Explicitní náklady	Alternativní náklady
57 715	111 620	3 650	101 674	98 059	7 667

Zdroj: Autor

Z uvedených dat zejména vyplývá, že v průměru podniku nerealizovaly ekonomický zisk. V daném období byly z výběrového souboru 4 podniky v účetní ztrátě.

3. Výstupy modelování

Neoklasický model je založen na vztahu nákladů a výnosů firmy. Pro účely modelování bylo tedy nutné vždy definovat tyto veličiny v podnikohospodářském pojetí, extrahovat příslušná data z účetních závěrek, případně je očistit a pomocí regresní analýzy vytvořit rovnici hledané křivky. Následně bylo možné analyzovat průběhy těchto křivek, ziskovost a bod zvratu modelového podniku.

3.1. Celkové náklady

Celkové náklady firmy lze vyjádřit vztahem uvedeným níže.

$$TC = VC + FC + OC$$

Variabilní (VC) a fixní (FC) náklady vychází z charakteru účetních položek. Alternativní náklady (OC) nejsou ve finančních zprávách uvedeny a bylo je tedy potřeba dopočítat dle následujícího vztahu:

$$OC = (r_d * (1 - d) * \frac{D}{K} + (r_f + (1 + OR + FR) * (r_m - r_f)) * \frac{E}{K}) * P$$

Logiku výpočtu vysvětluje např. Suchánek [8]. Jiný způsob výpočtu byl použit pro finanční riziko (FR). Uváděný postup není vhodný zejména kvůli relativní zastaralosti metody, kdy se jako nulová přírážka počítá se zadlužeností 40%, ovšem v dnešní době je situace na trhu i v odvětví odlišná (medián výběrového souboru je 55,5%). Jako základní zadlužení tedy byla brána hodnota 50% a hodnota FR byla dopočítávána dle vzorce:

$$FR = -0,5 + \frac{5}{3}x - \frac{1}{3}x^2, \text{ kdy } x = \frac{CK}{VK}, \text{ a když } x < 0\% \text{ nebo } x > 150\%, FR = 0,5$$

Obchodní riziko (OR) bylo vypočítáno jako hodnocení Quick testu, který lze chápat jako relativně přesné vyjádření potenciálu a situace podniku. Byla zde použita metoda známkování Quick testu [7] a výsledný vztah byl dán následovně:

$$OR = 0,25QT - 0,75$$

V modelu nákladů jsou všechny koeficienty statisticky významné ($t(10, 0.025) = 2.228$), stejně tak je i celý model, který vysvětluje téměř 100% všech dat. Rovnice celkových nákladů vypadá následovně:

$$TC = 2,0729Q + 1,2744FC + 1,1181OC$$

3.2. Celkové výnosy

V této práci jsou celkové příjmy (TR) neklasického modelu nahrazeny celkovými výnosy (TR), kdy značení zůstává stejné, neboť je stále odvozeno od původního anglického pojmu *total revenues*. Oproti nákladům lze všechny výnosové položky získat z účetních výkazů a není potřeba dílčí data dopočítávat. V původním neoklasickém modelu jsou celkové výnosy vyjádřeny následovně:

$$TR = P * Q_f$$

V upraveném modelu pro potřeby podnikohospodářské praxe lze potom celkové výnosy vyjádřit způsobem, kdy příjmy závisejí na hodnotově vyjádřeném množství (v cenách vstupů, tj. variabilních nákladech) a realizované marži:

$$TR = Q + M = (m + 1) * Q$$

Hodnotu Q lze z účetních výkazů vyjádřit jako sumu Nákladů vynaložených na prodané zboží, Výkonové spotřeby a Změny stavu zásob vlastní činnosti, která představuje náklady na vyráběné produkty a služby. Marže (M) je potom rozdíl mezi celkovými výnosy a objemem produkce, ve výkazech je vyjádřena Přidanou hodnotou.

Při modelování výnosů v upraveném neklasickém modelu nás zajímá vztah mezi celkovými výnosy a objemem produkce v hodnotovém vyjádření, tj. náklady na pořízení produktu. Předpokládá se zde lineární průběh funkce. Koeficient je opět statisticky významný (kritická hodnota $t(12, 0.025) = 2.179$, interval spolehlivosti $(1,02638; 1,04543)$, nízká p -hodnota). Celkově model vysvětluje chování 99,98% dat a vzhledem k p -hodnotě lze model rovněž považovat za statisticky významný. Rovnici celkových výnosů lze vyjádřit takto:

$$TR = 2,8176Q$$

3.3. Zisk modelového podniku

Celkový ekonomický zisk lze vyjádřit následovně:

$$Z_e = TR - TC$$

Po dosazení z vyjádřených rovnic dostaneme následující výraz:

$$Z_e = 2,8176Q - 2,0729Q + 1,2744FC + 1,1181OC$$

$$Z_e = 0,7447Q - 1,2744FC - 1,1181OC$$

Dosahovaný modelový zisk lze porovnat s reálnou ziskovostí podniků, což je zpracováno dále.

3.4. Bod zvratu modelového podniku

Jako bod zvratu označujeme objem produkce v naturálních jednotkách, při kterém se celkové výnosy rovnají celkovým nákladům, podnik tedy realizuje nulový zisk a při produkci většího než tohoto množství realizuje kladný (ekonomický) zisk. Rovnice zisku byla již vyjádřena a vzhledem k předpokladu nulového zisku lze objem produkce zapsat takto:

$$Z_e = 0,7447Q - 1,2744FC - 1,1181OC = 0 \wedge Q = Q_f * p_j$$

$$Q_f * 0,7447p_j = 1,2744FC + 1,1181OC$$

$$Q_f = \frac{1,2744FC + 1,1181OC}{0,7447p_j}$$

Z vyjádření bodu zvratu je patrné, že nejzásadnější vliv má cena variabilních vstupů, dále velikost fixních nákladů a alternativní náklady až v poslední řadě. Ovšem rozdíly jsou relativně malé a za pozornost stojí zejména vliv implicitních, tedy v účetnictví nezachycených nákladů.

4. Diskuse

Účetní data analyzovaných podniků byla dosazena do modelového vyjádření zisku a bodu zvratu firmy a výsledky byly konfrontovány s reálnými účetními výsledky, viz následující tabulka. Jako jednotková cena variabilních nákladů byl brán poměr Výkonové spotřeby a realizovaného Výstavu.

TAB. 2: Porovnání reálných dat s modelem

ID	Qf (hl)	BZ (hl)	Qf-BZ (hl)	PvH (tis Kč)	Ze (tis Kč)	ZeM (tis Kč)
1	6 256	36 132	-29 876	-6 053	-12 020	-2 178
2	69 042	35 748	33 294	1 464	-3 277	27 656
3	58 241	75 502	-17 261	618	-8 945	-6 275
4	66 911	99 357	-32 447	3 047	-5 139	-38 220
5	99 051	46 306	52 745	19 639	11 303	-3 591
6	80 739	75 651	5 088	5 278	-5 047	-36 352
7	67 591	31 081	36 510	7 042	367	24 121
8	143 269	78 359	64 911	17 217	-16 413	-11 133
9	32 033	45 616	-13 584	-2 670	-8 544	1 175
10	34 417	20 300	14 117	4 968	-217	2 656
11	62 902	49 940	12 962	912	-1 595	9 108
12	131 453	87 712	43 740	21 497	9 510	48 759
13	35 964	150 330	-114 366	-37 260	-56 735	-16 123

Zdroj: Autor

Z tabulky je patrné, že 38,5% podniků nedosahuje za daných podmínek optimálního bodu zvratu („špatné“ podniky), 61,5% má potom výstav vyšší než potřebný („dobré“ podniky). V případě špatných podniků 60% dosahuje záporný účetní provozní výsledek hospodaření, všechny potom záporný ekonomický zisk. Zde je ovšem opět vidět problematický charakter vzorku, kdy 77% podniků je v ekonomické ztrátě. Zároveň je

podstatné, že 100% dobrých podniků realizuje kladný provozní výsledek hospodaření, výpočet modelového bodu zvratu tedy není zásadně zpochybněn.

Modelování podniku vykazuje vyšší chybovost při porovnání ekonomického zisku získaného na reálných základech (odečtení OC od vykázaného účetního zisku) a z modelových hodnot. V případě 38,5% podniků je rozdíl natolik významný, že jedním způsobem je získána ekonomická ztráta a druhým ekonomický zisk. V porovnání vychází hůře ekonomický zisk získaný z účetních dat, který je oproti modelu upraven o další nezahrnuté účetní položky, např. mimořádný hospodářský výsledek, vliv zdanění apod.

Dle výsledků modelu na neoklasické bázi mají celkové náklady od určité úrovně klesající tendenci – podniku se tedy zdánlivě vyplatí vyrábět větší množství. Reálně se zde patrně projevuje efekt technologie, kdy si větší výrobci mohou dovolit kvalitnější technologie a vyrábět tak s menšími průměrnými náklady. Ukazuje se tedy, že podniky v odvětví nejsou zcela homogenní a model by bylo vhodné upravit o další proměnné vztahující se k technologické úrovni výroby, popř. životnímu cyklu podniku a výroby a dalším.

Neoklasický model předpokládá, že v dokonalé konkurenci je podnik cenový příjemce, který si dle tržní ceny stanovuje marži. Pokud by ta vzhledem k nákladům vycházela záporná, podnik nebude vůbec vyrábět a opustí (bez nákladů) trh. Reálné pivovary stanovují cenu pod značným vlivem trhu diktátem konkurence, nemohou se tedy výrazně pokoušet odhadovat své alternativní náklady a stanovovat cenu tak, aby podnik realizoval ekonomický zisk. Dále celkové příjmy ovlivňuje marketingovými aktivitami a jde zde zanedbatelný vliv prostředí (výdaje na alkohol, počasí,...), manažerská rozhodnutí tedy ve výsledku neodpovídají zjednodušené snaze o maximalizaci zisku a snižuje se tím i aplikovatelnost a vypovídací schopnost neoklasického přístupu.

Všechna problémová místa modelování i uváděných závěrů více či méně souvisí s výší kalkulovaných alternativních nákladů. Pro budoucí výzkumy tohoto směru je tedy vysoce vhodné počítat tuto proměnnou ve více variantách a zapojit jiné možnosti výpočtu.

Závěr

V případě dalšího rozvinutí modelu o čistější účetní data a zejména více pozorování lze předpokládat, že by bylo možné více vysvětlit roli jednotlivých výnosových a nákladových položek na účetním a ekonomickém zisku, bylo by možné (statisticky významně) potvrdit kritická místa v odvětví a vyvodit pro podniky aplikovatelná doporučení. Rovněž se nabízí modifikace modelu zapojením účetních dat nadnárodních koncernů a přijetí předpokladu, že české pivovarnictví spíše než dokonalou konkurenci připomíná konkurenci monopolistickou.

Literatura:

- [1] CIPRA, T. *Finanční ekonometrie*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2008, 538 s. ISBN 9788086929439
- [2] KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. 367 s. ISBN 8071795291
- [3] KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P. *Poklady skryté v účetnictví*. 2. aktualizované vyd. Praha: Polygon, 1997. 229 s. ISBN 8085967588
- [4] NEUMAIEROVÁ, I. NEUMAIER, I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, 2002. 216 s. ISBN 80-247-0125-1
- [5] PAČESOVÁ, H. *Kapitoly z mikroekonomie a z dějin ekonomických teorií*. Praha: Vodnář, 2010, 172 s. ISBN 9788074390050
- [6] SAMUELSON, P., NORDHAUS, W. *Ekonomie*. 18. vyd. Praha: Svoboda, 2007, xxiii, 775 s. ISBN 9788020505903
- [7] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6
- [8] SUCHÁNEK, P. *Podnikohospodářská analýza*. 2., přepracované vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010, 136 s. ISBN 9788021054127

ODHAD ZMĚNY EFEKTIVNOSTI V ČESKÉM BANKOVNÍM SEKTORU

EFFICIENCY CHANGE OF THE CZECH BANKING SECTOR

Iveta Řepková

Slezská Univerzita v Opavě

repkova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

Malmquistův index – efektivnost – český bankovní sektor – banky

Key words:

Malmquist index – efficiency – czech banking sector – bank

Abstract:

The article focused on estimation the changes in the banking efficiency of the Czech commercial banks during the period 2003-2012. The Malmquist index of efficiency change was applied on the data of the Czech commercial banks. The positive efficiency change (1 % per year) was estimated in the Czech banking sector during the analysed period. The reason of this growth in banking efficiency was the progress in operation and management of the Czech commercial banks. In contrast, technological progress has a negative impact on the efficiency change in the Czech banking sector.

Úvod

Bankovníctví v České republice prošlo v posledních letech mnohými změnami. Ve zkoumaném období 2003-2012 se také měnila struktura bankovního sektoru, docházelo ke změně v počtu bank, zejména z důvodů fúzí a akvizic. Ke konci roku 2012 bylo v českém bankovním sektoru celkem 43 bank, z toho čtyři velké banky, osm středních bank, šest malých bank, dvacet poboček zahraničních bank a pět stavebních spořitelů. Cílem článku je odhadnout změny efektivnosti českých komerčních bank v letech 2003-2012. Pro odhad změny efektivnosti bude na panelová data českých komerčních bank aplikován Malmquistův index. Daná problematika není v podmínkách českého bankovního sektoru dostatečně zkoumaná.

V první kapitole je popsáno teoretické vymezení použité metodologie. Druhá kapitola vymezuje použitá data a volbu proměnných pro odhad změny efektivnosti. Empirická analýza a výsledky jsou uvedeny ve třetí kapitole a poslední část shrnuje daný výzkum.

1. Teoretické vymezení Malmquistova indexu

Malmquistův index (MI) hodnotí změnu efektivnosti v průběhu času. Původní myšlenku indexu navrhl Malmquist [5], který naznačil porovnání vstupu firmy na dvou různých časových bodech, pokud jde o maximální faktor, kterým by mohl snížit vstup v jednom období tak, aby firma mohla ještě produkovat stejnou úroveň výstupů v druhém období. MI je založen na modelech Data Envelopment Analysis (DEA) a je jedním z významných ukazatelů pro měření změny relativní efektivnosti DMU (decision-making units, v našem případě jednotlivé banky) v různých časových obdobích [1]. Tento index lze rozdělit na jednotlivé složky a ukazuje, jak rozlišovat mezi změnami v technické efektivnosti, čisté technické efektivnosti (PTEC), efektivnosti z rozsahu (SEC), celkové změně produktivity výrobních faktorů (TFPC) a posuny v efektivní hranici (technologické změny) v čase.

Podle [3] je použita DEA ke konstrukci vstupně orientovaného MI mezi dvěma obdobími t (základní období) a období s :

$$M_I(y^s, x^s, y^t, x^t) = \left[\frac{D_I^t(y^s, x^s)}{D_I^t(y^t, x^t)} * \frac{D_I^s(y^s, x^s)}{D_I^s(y^t, x^t)} \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (1)$$

kde $M_I(\cdot)$ je vstupně orientovaný Malmquistův index, $D_I^t(y^s, x^s)$ je vzdálenostní funkce zobrazující maximální proporcionální snížení vstupů ve sledovaném období s v rámci technologie období t . Vzdálenostní funkce je definována takto:

$$D_I^t(y^s, x^s) = \min_{\theta, \lambda} \theta, \quad (2)$$

za podmínky $y_{is} \leq \lambda Y^t, \quad (3)$

$$\theta x_{is} \geq \lambda X^t, \quad (4)$$

$$\lambda_i \geq 0, i = 1, \dots, n, \quad (5)$$

kde θ je skalár a λ je vektor konstant. Získaná hodnota θ je součástí hodnocení i -té firmy. X a Y jsou vstupní a výstupní vektory, a množství spotřebovaného i -tého vstupu a výstup generovaný DMU₀ jsou označeny x a y . Jedná se o geometrický průměr dvou Malmquistových indexů, které definovali [2]. Reference [3] definuje, že $M_I > 1$ znamená

zvýšení efektivity, naopak $M_I < 1$ indikuje pokles efektivity a v případě $M_I = 1$ nedochází ke změně efektivity v časové řadě t až s .

Podle předpokladu, který znázornili [2], že $D_I^t(y^t, x^t)$ a $D_I^s(y^t, x^t)$ by se měly rovnat jedné a umožnění technické neefektivity, [3] rozložili Malmquistův index do dvou částí:

$$M_I = \left[\frac{D_I^t(y^s, x^s)}{D_I^t(y^t, x^t)} * \frac{D_I^s(y^s, x^s)}{D_I^s(y^t, x^t)} \right]^{\frac{1}{2}} = \frac{D_I^s(y^s, x^s)}{D_I^t(y^t, x^t)} \left[\frac{D_I^t(y^s, x^s)}{D_I^s(y^s, x^s)} * \frac{D_I^t(y^t, x^t)}{D_I^s(y^t, x^t)} \right]^{\frac{1}{2}} \quad (6)$$

První komponent $TEC = \frac{D_I^s(y^s, x^s)}{D_I^t(y^t, x^t)}$ měří změnu v technické efektivity (TEC). A druhý

komponent $TCC = \left[\frac{D_I^t(y^s, x^s)}{D_I^s(y^s, x^s)} * \frac{D_I^t(y^t, x^t)}{D_I^s(y^t, x^t)} \right]^{\frac{1}{2}}$ měří technologickou změnu (TCC) mezi časovým obdobím t a s . Reference [3, 4] poukazují na to, že hodnota TCC větší než jedna znamená pozitivní posun nebo technologický pokrok, naopak hodnota TCC menší než jedna naznačuje negativní posun nebo technologický úpadek a hodnota TCC rovná jedné nenaznačuje žádný posun hranice technologií.

Dále bude využito rozložení Malmquistova indexu na pět částí, konkrétně na TFPC,

TCC, PTEC = $\frac{D_{VRS}^s(y^s, x^s)}{D_{VRS}^t(y^t, x^t)}$, změnu efektivity EC = $\frac{D_{CRS}^s(y^s, x^s)}{D_{CRS}^t(y^t, x^t)}$ a SEC = $\left[\frac{D_{VRS}^t(y^t, x^t)}{D_{CRS}^t(y^t, x^t)} * \frac{D_{CRS}^s(y^s, x^s)}{D_{VRS}^s(y^s, x^s)} \right]$. Volba variabilních nebo konstantních výnosů z rozsahu nemá žádný vliv na

MI, protože obě varianty jsou využity pro výpočet různých vzdáleností ke konstrukci MI.

2. Použitá data a volba proměnných

Všechna použitá data jsou na ročním základě a jsou čerpána z nekonsolidovaných účetních výkazů výročních zpráv jednotlivých bank. Volba bank byla dána s cílem vytvořit homogenní soubor jednotek, a tedy byly do analýzy zahrnuty pouze komerční banky. Jedním z důležitých vlastností pro výpočet MI je, že vyžaduje balancovaná panelová data. V příspěvku je proto použitý pro konstrukci MI vzorek panelových dat zahrnující 11 českých bank.

Za účelem provedení odhadu efektivity jsou nejdříve definovány použité vstupy a výstupy. Je zde přijat zprostředkovatelský přístup, který předpokládá, že banka shromažďuje vklady a transformuje je na úvěry s využitím práce. S ohledem na rozsah estimačního souboru byly v práci určeny dva vstupy (cena práce a depozit) a dva

výstupy (celkové úvěry a čisté úrokové příjmy). Cena práce je měřena celkovými osobními náklady zahrnující mzdy a související náklady a depozita jsou dána sumou vkladů od klientů a ostatních finančních institucí a mezibankovních depozit. Úvěry jsou měřeny pomocí čisté hodnoty úvěrů klientům a dalších finančních institucí a čisté úrokové příjmy jsou dány jako rozdíl mezi úrokovými příjmy a úrokovými náklady.

3. Empirická analýza a výsledky

Malmquistův index je vypočítán použitím DEA mezi dvěma sousedními roky. MI byl odhadnut v software DEAP 2.1. Indexy TFPC jsou odhadnuty ve zkoumaných bankách v sousedních letech v období 2003/2004 až 2011/2012. Dále jsou odvozeny rozklady MI na změnu technické efektivity, technologické změny, změnu čisté technické efektivity a změnu efektivity z rozsahu.

TAB. 1: Malmquistův index zkoumaných bank v jednotlivých letech

Období	EC	TCC	PTEC	SEC	TFPC
2003/2004	0,746	1,607	0,889	0,839	1,199
2004/2005	0,853	1,270	0,909	0,938	1,083
2005/2006	0,944	1,142	1,025	0,921	1,078
2006/2007	0,808	1,060	0,886	0,913	0,857
2007/2008	2,261	0,392	1,823	1,240	0,886
2008/2009	1,302	0,813	1,158	1,124	1,058
2009/2010	0,655	1,556	0,764	0,857	1,019
2010/2011	1,286	0,789	1,196	1,075	1,014
2011/2012	1,739	0,542	1,428	1,218	0,943
Průměr	1,085	0,931	1,081	1,004	1,010

Zdroj: výpočty autora

Tabulka 1 uvádí průměrné výsledky jednotlivých komponentů MI během období 2003–2012. Změna efektivity dosáhla průměrného růstu o 1 % ročně. Tato pozitivní změna je rozdělena do složek catch-up a frontier-shift. V případě daných dat průměrný růst efektivity průměrně ročně o 1 % je zejména kvůli catch-up, tedy změně efektivity. Průměrná hodnota EC (catch-up) dosáhla průměrné hodnoty 1,085. Hodnoty větší než

1,00 ukazují pokrok nebo pozitivní změnu efektivnosti. V období 2003-2007 a mezi lety 2009/2010 dosáhla hodnoty nižší než 1,00, což značí negativní změnu efektivnosti.

Catch-up efekt se skládá ze změny čisté efektivnosti a ze změny efektivnosti z rozsahu. Změna čisté efektivnosti představuje základní efektivnost kvůli zlepšení provozu a lepšímu managementu, zatímco změna efektivnosti z rozsahu je spojena s efekty výnosů z rozsahu. Oba komponenty dosáhly v průměru hodnot vyšších než 1, což znamená pokrok z hlediska provozu, managementu (řízení) a pozitivní vliv úspor z rozsahu. Technologická změna nebo frontier-shift (posun hranice) představuje inovaci v bankovním systému, která byla vyvinuta, upravená nebo přijatá bankami. Technologická změna dosáhla v průměru hodnot 0,931, tj. negativní průměrný pokles o 6,9 % ročně.

TAB. 2: Malmquistův index jednotlivých bank

DMU	EC	TCC	PTEC	SEC	TFPC
ČSOB	1,223	0,992	1,223	1,000	1,213
ČS	1,196	0,999	1,196	1,000	1,195
KB	1,190	1,013	1,190	1,000	1,205
UNIC	1,080	1,046	1,080	1,000	1,130
GEM	1,220	0,940	1,220	1,000	1,148
RB	1,014	1,005	1,014	1,000	1,020
POPO	1,000	0,893	1,000	1,000	0,893
JTB	0,970	0,897	0,962	1,008	0,870
LBBW	1,042	0,882	1,056	0,987	0,919
PPF	1,012	0,767	1,000	1,012	0,776
VOLKS	1,033	0,843	1,000	1,033	0,871
Průměr	1,085	0,931	1,081	1,004	1,010

Zdroj: výpočty autora

Komponenty Malmquistova indexu jednotlivých bank jsou uvedeny v Tabulce 2. Kvůli podmínce balancovaných panelových dat, jsou zde banky brány jako celek tak, jak u nich probíhaly v průběhu času fúze a akvizice. Tedy BancoPopolare (POPO) je od roku 2011 Equa bank, UniCredit Bank (UNIC) zahrnuje do roku 2006 HVB, POPO

byla do roku 2006 IC Bank, LBBW byla v roce 2003 Dresdner Bank a v období 2004-2007 Bawag bank a PPF byla do roku 2002 PMB.

Průměrná změna efektivnosti dosáhla pozitivní růst v ČSOB, ČS, KB, UNIC, GEMoney Bank (GEM) a Raiffeisenbank (RB), tyto banky tedy zaznamenaly pozitivní růst efektivnosti. Při rozložení efektivnosti na catch-up effect a frontier-shift efekt bylo zjištěno, že catch-up byl primárně odpovědný za růst efektivnosti, tedy bankovní sektor prošel v analyzovaných deseti letech zlepšením z hlediska provozu a managementu.

Ve většině bank (kromě KB, UNIC a RB) byl zaznamenán technologický pokles a technologie měly negativní vliv na změnu efektivnosti. PTEC dosáhla ve většině českých bank hodnot větších než 1, což naznačuje pokrok v oblasti provozu a řízení. Změna efektivnosti z rozsahu dosáhla ve většině bank hodnoty rovné 1, což neukazuje na vliv úspor z rozsahu na změnu efektivnosti. Naopak JT Bank, PPF a Volksbank dosahují pozitivního vlivu úspor z rozsahu na změnu efektivnosti. Pouze LBBW dosahuje negativního vlivu úspor z rozsahu na změnu efektivnosti.

Závěr

Cílem článku bylo odhadnout změny efektivnosti českých komerčních bank v letech 2003-2012. Použitím Malmquistova indexu bylo zjištěno, že české komerční banky dosáhly průměrného ročního pozitivního růstu o 1 %. Růst efektivnosti byl zapříčiněn zejména pokrokem z hlediska provozu a managementu. Změna technologické efektivnosti dosáhla průměrný roční pokles 6,9 %. Technologický pokles byl zaznamenán ve většině českých komerčních bank s výjimkou KB, UniCredit bank, a Raiffeisenbank. Pozitivní růst efektivnosti zaznamenaly zejména ČSOB, ČS, KB, UniCredit Bank, GEMoney Bank a Raiffeisenbank. Výsledky ukazují, že ve většině českých bank neměly na změnu efektivnosti vliv úspory z rozsahu.

Poděkování:

Článek byl podpořen projektem Bankovní sektor a měnová politika: zkušenosti z nových členských zemí EU po desíti letech členství, GAČR 13-03783S.

Literatura:

- [1] ALIREZAEI, M., AFSHARIAN, M. Measuring the Effect of the Rules and Regulations on Global Malmquist Index. *International Journal of Operations Research and Information Systems*, 2011, vol. 2, no.4, pp. 72–86. ISSN 1947-9328
- [2] CAVES, D.C., CHRISTENSEN, L.R., DIEVERT, W.E. The economic theory of index number and the measurement of input, output, and productivity. *Econometrica*, 1982, vol. 50, pp. 1393–1414. ISSN 1468-0262
- [3] FARE, R., GROSSKOPF, S., LINDGREN, B., ROOSE, P. Productivity change in Swedish analysis, Pharmacies 1980–1989: A nonparametric Malmquist approach. *Journal of Productivity*, 1992, vol. 3, pp. 85–102. ISSN 1573-0441
- [4] FARE, R., GROSSKOPF, S., NORRIS, M., ZHANG, A. Productivity growth, technical progress, and efficiency changes in industrial country. *American Economic Review*, 1994, vol. 84, pp. 66–83. ISSN 0002-8282
- [5] MALMQUIST, S. Index numbers and indifference surfaces. *Trabajos de Estadística*, 1953, vol. 4, pp. 209–242. ISSN 0213-8190

NÁKLADY ZASTOUPENÍ A DIVIDENDY

AGENCY COSTS AND DIVIDENDS

František Sejkora, Aleš Horčíčka

Univerzita Pardubice

frantisek.sejkora@upce.cz, ales.horcicka@upce.cz

Klíčová slova:

náklady zastoupení – dividenda – akcionář – management – věřitel

Key words:

agency costs – dividend – shareholder – management – creditor

Abstract:

Creditors, shareholders and management enter into negotiations for various reasons. Reaching the consensus among all these participants is costly in the sense of difficult finding the best solution for all parties. It is often necessary to choose at best the “second best” solution to ensure compliance. At present, the costs of representation are one of the most significant factors that may affect the market value of the company. The theory states that dividends may reduce the costs of representation. In this context, the article deals with the following conflicts between: 1) shareholders and management, 2) minority and majority shareholders and 3) shareholders and creditors linked to dividends.

Úvod

Teorie dividendové irelevance tvrdí, že hodnota společnosti je zcela nezávislá na její dividendové politice, jinými slovy považuje se za navzájem zaměnitelné obdržení dividendy a zadržení a reinvestování zisku firmou. Tato teorie je především založena na předpokladu existence dokonalého kapitálového trhu, který je charakteristickými podmínkami v reálné ekonomice prakticky nedosažitelnými. Jedna z významných tržních nedokonalostí je informační asymetrie, která je považována za jednu z příčin vzniku nákladů zastoupení mezi zmocnitelem (principál) a zmocněncem (agent).

Literatura jako jeden z mechanismů ke zmírnění odlišných preferencí - a tím i nákladů zmocnění mezi zmocněncem a zmocnitelem - uvádí výplatu dividend.

1. Náklady zastoupení

Obecně lze problém zastoupení definovat tak, že někdo (zmocnitel, principál) zaváže někoho jiného (zmocněnec, agent), aby pro toho prvního něco vykonal, a přitom mu nechá určitou rozhodovací pravomoc, jak výsledku dosáhnout. Teorie zastoupení vychází z toho, že člověk je tvor ekonomický, racionálně uvažující a snaží se maximalizovat svůj užitek. Může tak docházet k situacím, že zájmy obou stran se při výkonu dané činnosti nemusí shodovat a můžou jít dokonce i navzájem proti sobě. Právě tato neshoda jednání zmocněnce s hypotetickým jednáním v nejlepším zájmu zmocnitele je označována jako problém zastoupení, při kterém vznikají náklady zastoupení. Problém zastoupení může de facto vzniknout téměř v jakémkoliv vztahu. Problém zastoupení se ve společnosti vyskytuje v zásadě ve třech rovinách. Jedná se o následující druhy konfliktů zájmů: (1) ve vztahu mezi vlastníky korporace a managementem, (2) ve vztahu mezi majoritními (či vlastníky držící kontrolní podíl), a minoritními vlastníky korporace a (3) ve vztahu mezi kontrolyujícími vlastníky či korporací a třetími stranami.

2. Konflikt mezi managementem (agent) a akcionářem (principál)

Tento typ konfliktu je především typický pro anglosaské země. Akcie jsou rozptýleny mezi drobné akcionáře, z nich žádný nemá takovou moc ani nedisponuje finančními prostředky k monitorování managementu firmy. Členové managementu centralizují ve svých rukách každodenní řídicí působnost, ale nejsou investory. Tato řídicí působnost vyžaduje rozhodování, k jehož podpoře se zpravidla využívají kvantitativní metody [4]. Z toho jasně vyplývá konflikt, který na jedné straně připouští možnost jak přímého znehodnocování investic, obava z neefektivního využití svěřených finančních prostředků, tak i možnost oportunistického chování ze strany managementu či minimalizace rizika při podnikání. Právě výplata dividend podle [5] může do určité míry redukovat tento typ manažerského konfliktu. Výplata dividend změní poměr vlastních a cizích zdrojů i úbytek peněžních prostředků. V důsledku toho bude muset společnost potřebné finanční prostředky na investice obstarávat na finančním trhu. Finanční trh podle autora představuje nejen důležitý zdroj financování podniků, ale

i hlavní kontrolní instituci dohlížející nad chováním managementu což povede ke snížení nákladů zmocnění.

Podle [6] význam dividendy jako mechanismu kontroly managementu je na ústupu a jako nástroj k eliminaci nákladů zmocnění preferuje odměňovat manažery akcemi řízených firem. Literatura uvádí dva názorové proudy významu manažerského vlastnictví na redukci nákladů zmocnění. Za prvé, manažerské vlastnictví může lépe sladit zájmy managementu a akcionářů a následně redukovat oportunitní chování managementu. Tato hypotéza předpokládá, že existuje pozitivní vztah mezi výší výplatního poměru a manažerského vlastnictví. Druhý názorový proud považuje taktéž manažerské vlastnictví jako motivační efekt k sladění zájmů managementu a akcionářů, ale dividenda zde slouží jako substituční mechanismus k redukci neefektivních investic. V tomto případě hypotéza předpokládá, že mezi dividendovým výplatním poměrem a manažerským vlastnictvím existuje negativní vztah.

Především v anglosaských státech, je podporována důležitost neexecutivních členů správních rad (např. univerzitní profesori, odborníci z praxe) jako mechanismus zmírňující konflikt mezi managementem a akcionáři. Z důvodu velmi roztržitého vlastnictví a informační asymetrie musí akcionáři věřit svým radám, že budou opravdu fungovat jako správce jejich majetku, a to zejména ku prospěchu akcionářů. Autor [1] ve svém výzkumu uvádí, že mezi výší výplatního poměru a počtem neexecutivních členů správních rad existuje negativní vztah. Dividendu lze považovat za substituční mechanismus k nízké kvalitě struktury ovládnutí (corporate governance) společnosti.

3. Konflikt mezi akcionáři majoritními (agent) a minoritními (principál)

Dalším problémem týkajícím se zmocnění je střet mezi většinovými vlastníky na straně jedné a minoritními na straně druhé. Autoři [9] uvádí, že problémy zmocnění související s významným akciovým podílem jsou obtížněji kontrolovatelné, než problémy zmocnění které vznikají v souvislosti s delegováním rozhodovacích pravomocí managementu. Jde zejména o to, že, významní akcionáři na rozdíl od managementu nepodléhají kontrole žádného dalšího orgánu a tito akcionáři neposkytují služby, za které by jim mohla být vyplácena motivační odměna.

Z většinového podílu na základním kapitálu společnosti vyplývá větší právo kontroly nad činností firmy. Především v Evropě jsou společnosti charakteristické tím, že jsou nejčastěji zastoupeni jedním či skupinou velkých majoritních akcionářů. Tito majoritní

akcionáři na rozdíl minoritních akcionářů bývají většinou dobře informováni o stavu a chodu společnosti a navíc disponují dostatečnými prostředky k tomu, aby si zajistili efektivní monitorování managementu. Na druhou stranu se tu projevuje problém efektu „černého pasažera“, kdy velký akcionář vynakládá na monitorování fixní náklady, ovšem na zvýšení ziskovosti akciové společnosti se podílí pouze do výše svého podílu na jejím základním kapitálu.

Přítomnost velkých akcionářů je však také zdrojem jiného zásadního problému správy firem a s tím souvisejících nákladů zmocnění. Tím je riziko, že majoritní akcionáři využijí svého vlivu v akciové společnosti nikoliv k monitorování managementu za účelem dosažení vyššího zisku společnosti, ale za účelem konzumace osobního prospěchu z kontroly. Jak je popsáno v teoretické práci autorů [9] je celkový efekt vyplývající z přítomnosti velkých akcionářů pro společnost nejednoznačný a musí být testován empiricky.

Většinový akcionář je schopen svůj zájem prosadit zcela na úkor zájmu menšinového vlastníka. Právo musí zajistit, aby tak nečinil na úkor menšinového akcionáře. Míru ochrany akcionářských práv lze považovat za indikátor stavu právního řádu a za signál pro investory. Empirické studie prokazují, že hájení práv menšinových akcionářů lze prostřednictvím výplaty dividend, které mohou omezit zneužívání osobního prospěchu ze strany majoritních akcionářů. Autoři [10] uvádí dva modely dividendové politiky firem vůči minoritním akcionářům, které jsou v různých formách modifikovány a empiricky testovány.

Za prvé, minoritní akcionáři využívají svého práva a požadují vyplácet dividendy z důvodu omezení potenciálního osobního prospěchu ze strany majoritních akcionářů. Tato hypotéza předpokládá, že existuje pozitivní vztah mezi úrovní práva minoritního akcionáře a výši výplatního poměru dividend. Druhý model předpokládá dividendu jako substituční mechanismus ke zmírnění konfliktu mezi minoritními a majoritními akcionáři. Majoritní akcionáři mají motivaci k výplatě dividend především v zemích s nízkou ochranou minoritních akcionářů s cílem vytvořit dobrou reputaci firmy. Tato hypotéza předpokládá negativní vztah mezi úrovní práva minoritního akcionáře a výši výplatního poměru dividendy.

Empirické výzkumy zabývající se eventualitou vyvlastnění minoritních akcionářů majoritními akcionáři jsou prováděny jak z pohledu práva jednotlivých států, tj. civilní

či zbytkové právo, tak z pohledu kvality struktury ovládní společnosti (corporate governance) jednotlivých států.

4. Konflikt mezi akcionáři (agent) a věřiteli (principál)

Konečně pak třetí problém zmocnění se týká střetu mezi společností samotnou a třetími osobami, které jsou vně samotné společnosti, tedy třetími stranami, s nimiž je společnost v jakémkoliv smluvním vztahu. V této situaci se jedná především o věřitele firmy, ale i o jejich dodavatele, zákazníky a zaměstnance, jelikož všichni na základě smluvního vztahu vložili do společného kontraktu nějaký majetek a mají zájem rovněž na jeho zachování, udržení a zmožení.

V souvislosti se zvyšováním zadlužením společnosti a hrozbě vzniku finanční tísně, se budou měnit i požadavky akcionářů a věřitelů při správě akciové společnosti. Akcionáři, jako (1) nositelé reziduálních nároků na majetek a peněžní toky akciové společnosti a (2) mající omezenou odpovědnost za závazky akciové společnosti mohou z riskantní investice získat mnoho a ztratit málo. Naproti tomu věřitelé, mají na majetek a peněžní toky akciové společnosti fixní nároky. Věřitelé, jako investoři kapitálu budou z tohoto důvodu preferovat projekty s nízkou mírou rizika. V nejlepším zájmu akcionářů je investovat do projektů, které mohou mít velmi vysokou návratnost, i když s nízkou pravděpodobností. Pokud se takový projekt zdaří, akcionáři zaplatí dluh a ponechají si zbývající prostředky. Pokud se takový projekt nezdaří, náklady (újmu) nesou věřitelé. Tento efekt jednak vysvětluje, že s přibývajícím zadlužením společnosti bude cena dluhu vyšší, ochota věřitelů půjčit společnosti nižší.

Pokud se společnost rozhodne vyplatit dividendu, na rozdíl od věřitele akcionář obdrží dividendu ve výši svého podílu. Ve výši vyplacené dividendy dochází zároveň k poklesu hodnoty společnosti, který v důsledku povede ke zvýšení rizika z pohledu věřitele. V případě konkurzu, likvidace společnosti, mají akcionáři právo nedostát jakýmkoli dluhovými povinnostem, které znamenají předání aktiv společnosti věřitelům (za předpokladu, že hodnota aktiv je nižší než velikost dluhu). Z pohledu akcionáře by měla být dividendy co nejvyšší, protože dochází k přesunu bohatství ze strany věřitelů k akcionářům. Naopak věřitelé budou požadovat dividendu nulovou, protože potom je vyšší pravděpodobnost, že pohledávky věřitelů budou uspokojeny. Motivace akcionáře k výplatě vysokých dividend je tedy přímo úměrná s finančním rizikem.

Autoři [7] uvádí několik způsobů, jak akcionáři mohou vyvlastnit bohatství věřitelů. Jeden z nejčastějších způsobů jsou nedostatečné investice, kdy akcionáři upřednostňují distribuci dividend na úkor nových projektů. Akcionáři odmítnou investovat do projektů s nízkým rizikem z důvodu, že tyto investice generují peněžní tok pouze pro držitele dluhu a nikoliv pro akcionáře. Věřitelé společností se tedy nachází ve slabším postavení oproti akcionářům. Toto slabší postavení je dáno asymetrií informací mezi subjekty, kdy věřitel jedná se subjektem, o němž nemá příliš detailní informace. Věřitelé jsou si vědomi této skutečnosti, a proto úvěrové smlouvy obsahují různá omezení v oblasti distribuce dividend a dále finanční a investiční politiky společnosti.

Autoři [2] navázali na myšlenku autorů [10] a dividendu považují za substituční mechanismus ke zmírnění konfliktu mezi akcionáři a věřiteli. Předpokládají, že akcionáři v zemích s nízkou ochranou věřitelských práv budou platit nižší dividendy s cílem vytvořit dobrou reputaci společnosti za účelem získání finančních zdrojů na investice. Tato hypotéza předpokládá pozitivní vztah mezi výší výplatního poměru dividend a úrovní práv věřitelů. Autoři [3] ve svém modelu rozšiřují právo věřitelů i z pohledu kvality struktury ovládání společnosti (corporate governance) jednotlivých států. Autoři tvrdí, že věřitelé na dividendovou politiku firem mají větší vliv než akcionáři.

Závěr

Proč společnosti vyplácejí dividendy, proč investoři věnují dividendám takovou pozornost, jsou otázky, na které finanční teorie dosud jednoznačně neposkytla odpovědi. Nejpravděpodobnějším vysvětlení toho, proč firmy vyplácí dividendy je kombinace faktorů nákladů zmocnění a faktorů růstu společnosti a změny jejích investičních příležitostí. V článku byly diskutovány jednotlivé konflikty zájmů vyskytujících se jak uvnitř, tak vně samotné společnosti. Analýzy článků i empirické studie dokazují, že výplatu dividend lze považovat za mechanismus k sladění zájmů a snížení nákladů zmocnění mezi agentem a principálem.

Literatura:

- [1] AL-NAJJAR, B., HUSSAINEY, K. The association between dividend payout and outside directorships. *Journal of Applied Accounting Research*, 2009, vol. 10, no. 1, pp. 4-19
- [2] BROCKMAN, P., UNLU, E. Dividend policy, creditor rights, and the agency costs of debt. *Journal of Financial Economics*, 2009, vol. 92, no. 3, pp. 276-299
- [3] BYRNE, J., O'CONNOR, T. Creditor rights and the outcome model of dividends. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 2012, vol. 52, no. 3, pp. 227-242
- [4] DUSPIVA, P., NOVOTNÝ, J. *Využití kvantitativních metod při rozhodování manažera*, Vědecké spisy FES, Pardubice, 2010, ISSN 1211-55X
- [5] EASTERBROOK, F. Two agency-cost explanations of dividends. *The American Economic Review*, 1984, vol. 74, no. 4, pp. 650-659
- [6] FAMA, F., K. R. FRENCH, K. Disappearing dividends: changing firm characteristics or lower propensity to pay? *Journal of Financial Economics*, 2001, vol. 60, no. 3, pp. 3-43
- [7] NASH, C., NETTER, M., POULSEN, B. Determinants of contractual relations between shareholders and bondholders: Investment opportunities and restrictive covenants. *Journal of Corporate Finance*, 2003, vol. 9, no. 2, pp. 201-232
- [8] SETIA-ATMAJA, Y. Governance mechanisms and firm value: The impact of ownership concentration and dividends. *Corporate Governance: An International Review*, 2009, vol. 17, no. 6, pp. 694-709
- [9] SHLEIFER, A., VISHNY, W. A survey of corporate governance. *The journal of finance*, 1997, vol 52, no. 2, pp. 737-783
- [10] RAFAEL LA PORTA, LOPEZ S., SHLEIFER, R., VISHNY, R. Agency problems and dividend policies around the world. *The Journal of Finance*, 2000, vol. 55, pp. 1-33

STANOVENÍ HODNOTY START-UP VALUATION OF START UP PROJECTS

Hana Scholleová

Vysoká škola ekonomická v Praze

scholl@vse.cz

Klíčová slova:

rizikový a rozvojový kapitál – start up projekt – stanovení hodnoty – byznys anděl

Key words:

venture capital – start up project – valuation – business angels

Abstract:

This article aims to develop a methodology for estimating the rate of return for investor start up projects before its entry configuration in order to optimize the financial input for both parties involved. Objectives of start up companies and investors are different. Financial plan start up project would have on the input should respect the natural requirements of the investor and monitor their impact on the economy, while the investor pursues its value. The value of start up, then increase the common goals of the entrepreneurial journey, not the interim results that may be unstable or negative.

Úvod

Po vlně nadšení z globální ekonomiky a poučení z jejích slabých stránek, celosvětově se šířících vln negativních dopadů se pro konkurenceschopnost firem a regionů opět začal klást důraz na význam malých a středních podniků.

Pro účel tohoto článku rozdělíme tyto subjekty na firmy, které patří do infrastruktury regionů a jejich cílem je dlouhodobý přiměřený zisk, stabilita a přežití (například pekárna) a na firmy, jejichž potenciál není vázaný na region a jejich možnosti mohou být vyšší. Každá firma musí někdy vzniknout - i velké firmy musí projít prvním stadiem startu. Jednoduše by se dalo říci, že start up je začátek života firmy, názor na definici pojmu start up není vyhraněný, v tomto článku se soustředíme na první fázi života firem, jejichž potenciál je nadregionální. Velké části takových firem nedostačují

finanční zdroje pro počáteční růst a dochází ke snaze získávat zdroje externí, mimo firmu. Pro značné riziko financování je vhodným zdrojem financování rizikovým a rozvojovým kapitálem, pro start up fázi pak speciálně privátními osobami, tzv. byznys anděly. Cílem investora je podpořit růst firmy svým kapitálem a tímto svůj kapitál zhodnotit, což realizuje odprodejem své části po určité omezené době. Problém obou stran – jak podnikatele, tak případného investora, je v odhadu hodnoty firmy na počátku, při vstupu, kdy vstupuje do jejich rozhodování řada faktorů a především vysoká míra rizika. Cílem článku je upravit metody oceňování firem případně vytvořit model pro co nejobjektivizovanější pohled na stanovení hodnoty start up projektu původním vlastníkem, ale tak, aby byl naplněn úhel pohledu investora a mohlo dojít k dohodě o kapitálovém vstupu za akceptovatelných podmínek pro obě strany.

1. Vymezení pojmu Start up

Start up je pojem, jehož definice není jasně dána a jeho vymezení se pohybuje od převratné myšlenky k podnikání přes druh podniku nebo určitý typ business modelu až ke způsobu podílení se na finančních zdrojích začínajícího podniku. [1; 42]

Korektní vymezení start upu je někde v průniku výše zmíněných – primárně jde o firmu v počáteční fázi podnikání (1, max. 2 roky), jejíž základní produkt (služba) je inovativního charakteru a tomu je podřízen i základní byznys model, založený především na růstu, který má další potenciál a jeho naplnění je nutné profinancovat dodatečnými externími prostředky.

Pro účel tohoto článku se nebudeme zabývat dílčím, ale velmi přínosným segmentem start upů a to těmi, které jsou založené k tvorbě zisku (cash flow) z vlastní činnosti již od začátku a tudíž nepotřebují externí kapitál pro rozvoj. Ze stejného důvodu nedochází ani k přeměně vlastnické struktury a zpravidla v počáteční fázi života a rozvoje podniku vlastníci necítí potřebu korektního stanovení hodnoty pro prodej, protože by to pro ně bylo předčasné.

1. Rizikový a rozvojový kapitál jako katalyzátor růstu

Problémem start up projektů je vysoká míra rizika, ale riziko je třeba vnímat nejen jako nebezpečí [2; 14], ale i jako příležitost – jde o míru možné odchylky od očekávaného stavu. Investice prostředků do financování start up projektů není pro rizikově averzní investory – projekt nemá historii, neexistuje likvidní majetek k ručení a pokud ano, tak

jen minimum informací z trhu. Investování za vysokého rizika je doménou tzv. rizikového a rozvojového kapitálu (dále RRK), který vstupuje do firmy ne jako věřitel, ale jako podílník se všemi právy k tomu náležejícími. Při vstupu je specifikován jeho podíl, vložené prostředky a doba výstupu, investor svůj osobní zisk obvykle nerealizuje průběžným odčerpáváním prostředků z firmy, ale až závěrečným prodejem svého podílu. Vzhledem k nejvyšší míře rizika do start up projektů obvykle neinvestují ani skupiny RRK zaměřené na akceptovatelné riziko (fondy) a tyto projekty se stávají cílovou skupinou výhradně privátních investorů zvaných byznys andělé. Jde o fyzické osoby, které vlastní dostatek prostředků a hledají jejich zhodnocení za předpokladu realizace i osobních cílů. I přes vysokou míru rizika a nejistoty chce mít investor minimálně rámcovou představu o zhodnocení vložených prostředků i při vědomí, že jde o hrubý odhad. Měřítka, které ke zhodnocení využívá, je obvykle relativního charakteru (v podstatě jde o vnitřní výnosové procento) a poměřuje potenciálně získané prostředky k vloženým, kde důležitou informací je i doba jejich zadržení, potom

$$IRR = \sqrt[n]{\frac{V_n}{IN_0}} - 1 \quad (1)$$

kde IRR je průměrný roční výnos pro investora,

n – počet let, po které se předpokládá zadržení kapitálu ve firmě,

IN₀ – kapitál vložený investorem na začátku,

V_n – očekávaná hodnota z prodeje podílu firmy v roce n.

Míra zhodnocení očekávaná investorem se uvádí pro start up projekty nad 35 % [1; 43].

Problémem jasného vyjádření zůstává odhad hodnoty firmy V_n pro prodej s odstupem n let, ve kterých je očekáván prorůstově orientovaný vývoj, a to doposud naprosto neznámému kupci.

2. Přístupy k oceňování firem a omezení jejich použití pro start up projekty

Pro stanovení hodnoty firem se používají tři skupiny metod, které jsou založeny na odlišných principech [3; 24]. Jde o metody majetkové, výnosové nebo tržního ocenění.

Pro firmu, jejíž potenciál je zejména v budoucnosti, je možné vyloučit jako nevhodné metody založené na ocenění majetku, které oceňují aktuální stav aktiv náležející k podniku, jako použitelné se jeví zejména metody výnosové a některé tržní (založené na srovnáních podle tržních multiplikátorů s dále vymezeným omezením). Pro účely aplikace těchto metod je ale nutné vycházet z predikcí budoucích výnosů, které před vstupem do podniku může investor čerpat jen z plánů dodaných klientem a korigovaných o své zkušenosti. Cílem klientské společnosti je pak vzbudit v investorovi maximální zájem nejen z hlediska zaměření, produktu a realizace v osobní rovině, ale i v oblasti možného finančního zhodnocení. Klíčový pro stanovení hodnoty je rozpor mezi okamžikem, kdy je hodnota stanovována (vstup – čas 0) a datem, ke kterému je hodnota stanovována (výstup – čas n). Zde je i jádro častých nedorozumění, kdy se klientská společnost domnívá, že IRR požadované investorem je hodnota IRR z cash flow za dobu podílnictví investora ve firmě a snaží se byznys model orientovat tak, aby slibovalo investorovi maximální výnos. Důsledkem je zbytečná fixace na cash flow místo na další prorůstové akce. Přitom cash flow právě v tuto dobu investora nezajímají vůbec, prostředky získává až z prodeje firmy.

3. Úprava výnosového principu ocenění pro start up

Pokud bychom měli obecněji vyjádřit hodnotu firmy v roce n pomocí výnosového principu za předpokladu, že po roce n již bude vývoj navazovat na firemní plány a bude již stabilní s růstem g, pak by odhad hodnoty firmy V_n v roce n byl dán vzorcem perpetuitního růstu

$$V_n = \frac{FCF_n \cdot (1 + g)}{(k - g)} \quad (2)$$

kde FCF je volné cash flow firmy nebo vlastníka – podle zvolené metody,
 k – odpovídající diskontní míra firmy,
 g – očekávaný růst.

Z parametrů modelu je zřejmé, že hodnotu je možné zvýšit pomocí zvýšeného FCF v posledním roce plánu a příslibu růstu. Ovšem za těchto okolností (perpetuita do „nekonečna“) je nekorektní používat jiné než trvale udržitelné tempo růstu. Přitom lze očekávat (ačkoli o dalším investorovi nejsou informace), že k prodeji (tj. nákupu dalším

investorem) dojde na základě příslibu dalšího výrazného růstu prodávané firmy. Proto by bylo lepší, i za cenu nepřesných informací, použít dvoufázový model (tj. třífázový včetně doby setrvávání investora ve firmě, se kterou se ale nepočítá). Při použití vícefázového modelu můžeme hodnotu firmy v roce n odhadnout jako

$$V_n = \sum_{i=n+1}^{n+t} \frac{FCF_i \cdot (1 + g_2)^{i-n}}{(1 + k)^{i-n}} + \frac{FCF_{n+t+1}}{(k - g_3)} \cdot \frac{1}{(1 + k)^t} \quad (3)$$

kde g_2 je rychlejší růst ve fázi po prodeji společnosti novému vlastníkovi,
 g_3 - růst pro trvalý stabilní rozvoj firmy pro terminální fázi,
 t – doba po prodeji, po kterou lze ještě předpokládat rychlejší růst.

Problémem k diskusi zůstává volba adekvátní diskontní sazby, která by měla být diskontní sazbou už nového nikoli původního vlastníka, bude-li se však tento pohybovat ve stejném oboru, lze očekávat, že se diskontní sazby obou firem nebudou významně lišit. Spojíme-li přístup k hodnotě a stanovení procentních výnosů pro investora do jednoho vzorce, pak dostáváme

$$IRR = \sqrt[n]{\frac{\left\{ \sum_{i=n+1}^{n+t} \left[\frac{FCF_i \cdot (1 + g_2)^{i-n}}{(1 + k)^{i-n}} \right] + \frac{FCF_{n+t+1}}{(k - g_3)} \cdot \frac{1}{(1 + k)^t} \right\} \cdot r}{IN_0}} - 1 \quad (4)$$

kde r je podíl investora ve firmě, ostatní viz výše.

Nyní se můžeme podívat na determinanty, které pozitivně ovlivňují výnosnost vnímanou investorem, aniž například dojde ke konkrétnímu vyčíslení.

Výnosnost investora zvyšuje za jinak stejných okolností:

- menší vložená částka (IN_0),
- zadržena na kratší dobu (n),
- s vyšším získaným podílem ve společnosti (r),
- příslib vyšších výnosů v době, kdy hodlá společnost prodat (FCF_n),
- očekávání dalšího růstu po prodeji společnosti (g_2),
- doba, po kterou může být vyšší růst očekáván (t).

4. Aplikace tržního modelu ocenění pro start up

Metody založené na analýze kapitálového trhu [4; 306] jsou použitelné jen omezeně a to z důvodů, že společnost není obchodovaná, proto nelze aplikovat přímé ocenění, a s odstupem několik let dopředu nelze ani odhadnout vývoj srovnatelných společností a navíc lze očekávat, že tyto srovnatelné společnosti, podobně jako oceňovaný start up, ještě také nemusí existovat.

Rozhodně nelze použít ani metodu přímého ocenění trhem ani metodu srovnatelných transakcí, jedinou metodou, která by při omezeních byla aplikovatelná, je metoda násobitelů. Vzhledem k charakteru podnikání pro start up nejsou vhodné násobitele majetkové, protože podnikání je ve fázi růstu založeno na zhodnocení výnosovém, v tom smyslu lze volit násobitele založené například na EBIT, EBITDA. Hodnota podniku V_n by pak mohla být vyjádřena jako

$$V_n = EBITDA_n \cdot (V/EBITDA)_{T,n} \quad (5)$$

kde $EBITDA_n$ je odhad zisku před odečtením odpisů, úroků a zdaněním v roce n ,
 $(V/EBITDA)_{T,n}$ - tržní násobitel adekvátního trhu roku n .

Míru výnosnosti pro vlastníka je pak možné vyjádřit spojením (4) a (1), kdy dostáváme

$$IRR = \sqrt[n]{\frac{[EBITDA_n \cdot (V/EBITDA)_{T,n}] \cdot r}{IN_0}} - 1 \quad (6)$$

kde všechny proměnné byly definovány již výše.

Pomineme-li diskutabilnost odhadu hodnoty násobitele ex ante, což by vyžadovalo samostanou stať, i zde jsou determinanty stejné, jako v případě výnosového ocenění. Za předpokladu přiměřeného řízení pracovního kapitálu je EBITDA vyjádření zisku nejbližšího FCF, jde tedy o optimalizaci podnikání se stejným cílem (v roce n). Růst v dalším období, použitý ve výnosovém ocenění by se měl adekvátně odrážet v hodnotách tržních násobitelů.

Závěr

V článku byly srovnány dva modely oceňování firem s úpravami, které je přizpůsobují cíli investora financujícího start up projekt. Stanovení hodnoty podílu investora je komplikováno jak vysokým rizikem v oblasti hospodaření nové společnosti, tak rizikem trhu. Tím, že investor nerealizuje plynulý výnos a akcentuje hledisko relativní výnosnosti, se komplikuje použití metod, protože hodnotu firmy (podílu ve firmě) je nutno odhadovat k budoucímu datu z pohledu prodeje neznámému investorovi. Oba použité modely ukazují, že základními determinanty hodnoty je finanční situace v oblasti tvorby cash flow na konci podílnictví investora. Pro získání a předání přiměřeného podílu investorovi je tudíž potřebný odhad a optimalizace všech parametrů, které se pak ve zhodnocení promítají, včetně doby vázání.

Poděkování:

Tento článek je jedním z výstupů projektu Rozhodující aspekty vývoje konkurenceschopnosti podniků a národních ekonomik v globálním hospodářském systému, registrovaným na VŠE pod číslem IP300040.

Literatura:

- [1] DVOŘÁK, I., PROCHÁZKA, P. *Rizikový a rozvojový kapitál*. 1. vyd. Praha : Management Press, 1998. 169 s. ISBN 80-85943-74-3
- [2] HNILICA, J., FOTR, J. *Aplikovaná analýza rizika*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2009. 261 s. ISBN 978-80-247-2560-4
- [3] KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*. 2. vyd. přepr. Praha : C.H.Beck, 2001. 367 s. ISBN 80-7179-529-1
- [4] MAŘÍK, M. a kol. *Metody oceňování podniku. Proces ocenění - základní metody a postupy*. 3. uprav. a rozšíř. vyd. Praha : Ekopress, 2011. 492 s. ISBN 978-80-86929-67-5

VZDĚLÁVACÍ AKTIVITY V PROCESU ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ

EDUCATIONAL ACTIVITIES IN THE PROCESS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Petra Skálová

Západočeská univerzita v Plzni

skalovap@kpm.zcu.cz

Klíčová slova:

management lidských zdrojů – vzdělávání – pracovní trh – učící se organizace

Key words:

human resources management – education – labour market – learning organization

Abstract:

This article focuses on the importance of staff education. The paper deals with an appreciation of the fundamental elements that affect the efficient choice of ways to the staff training and determine the direction of the undertaking development, its future results and market position. Here is shown the undertakings as well as individual person access to education, the development of their knowledge and skills on the basis of the research. There is noted especially the importance of adult education, its use in corporate governance as well as in the development of individual workers and its influence on the increase in their work and social application.

Úvod

Úspěch podniků je dán zejména jejich přizpůsobivostí se tržním podmínkám a jejich schopností vyrovnat se konkurenčním tlakům. Tato přizpůsobivost bývá určena zejména jejich vybaveností. Nejedná se pouze o možnost podniku využívat nejnovější technologie, stroje a zařízení, ale také o kvalitní lidské zdroje, jejichž znalosti a dovednosti by měly určovat budoucí rozvoj podniku a způsoby naplňování stanovených podnikových cílů.

Lidé tvoří podstatu každého podniku. Proto k zajištění efektivity podnikání a dosažení konkurenceschopnosti je nutné vybírat takové pracovníky, u kterých bude

předpokládané zajištění dostatečného výkonnostního potenciálu souvisejícího s podnikovými požadavky.

Každý podnik se snaží potřebné dovednosti a znalosti svých pracovníků náležitě rozvíjet, aby došlo k zajištění požadovaných cílů podniku. Způsoby rozvíjení znalostí jednotlivých pracovníků jsou individuálně dány stanovenou politikou podniku. Vzhledem k důležitosti lidských zdrojů pro prosperitu podniků a zajištění jejich konkurenceschopnosti se rozvoj pracovníků a jeho řízení stává klíčovou záležitostí v managementu podniků.

1. Podstata vzdělávání

Jedním z hlavních předpokladů úspěchu podniků je využívání kvalitní pracovní síly. Jedná se zejména o osoby, které rozumějí své práci, jsou schopné orientovat se ve svém oboru a samostatně aplikovat své znalosti a dovednosti v praxi. Pomocí těchto osob snáze dochází k plnění stanovených podnikových cílů. Pracovníci s potřebnými znalostmi, dovednostmi a samostatným logickým úsudkem jsou pro podnik cenným zdrojem, který dokáže vytvářet přidanou hodnotu podniku a zajistit tak jeho konkurenceschopnost na současném trhu.

Walker [4, 92] uvádí, že „mezi nejvýznamnější přínosy pracovníků patří ty, které vycházejí z jejich znalostí. Průzkum provedený Národním centrem pro výzkum kvality vzdělávání pracovní síly (National Center on the Educational Quality of the Workforce) došel k závěru, že investice do vzdělávání vede jednoznačně k vyšší produktivitě než navýšení kapitálu nebo časového fondu pracovníků.“

Získání a přijetí požadovaných pracovníků je pro podniky často velmi obtížným a náročným úkolem. Náročnost vyhledávání specificky zaměřených pracovníků s potřebnými vlastnostmi spočívá zejména v rozdílnosti poptávky a nabídky na trhu práce, často nevhodnou vzdělanostní strukturou, nerovnoměrným geografickým rozmístěním obyvatelstva, vysokými finančními nároky ze strany budoucích pracovníků apod. Každý podnik proto musí zvážit své personální, finanční i materiální možnosti a nalézt nejefektivnější cestu k dosažení svých cílů.

V případech odlišných podnikových potřeb, než které může uspokojit pracovní trh, je nutné zabezpečit přípravu pracovníků pomocí vhodně kombinovaných vzdělávacích a školicích programů. Uspořádání a struktura těchto vzdělávacích aktivit by neměla

narušovat plynulost pracovního procesu a měla by vést k požadovaným výsledkům. Veškeré náležitosti související s uskutečněním vzdělávacích akcí je nutné dostatečně naplánovat a připravit z hlediska časového, finančního, materiálového i personálního. Vhodná volba těchto aktivit, jejich počet i struktura vzdělávacích kurzů závisí na očekávaných výsledcích podnikových manažerů i jednotlivých pracovníků, jejich schopnostech i možnostech jejich kariérního růstu. Každý podnik by měl předem zvážit efektivitu vynakládaných prostředků k naplnění očekávaných přínosů pro podnik i pro samotné jednotlivce a jejich uplatnění v tržním prostředí.

Jednotlivé přínosy vzdělávání by měly být proto pravidelně analyzovány a hodnoceny. Protože efekty některých vzdělávacích aktivit není možné postihnout ihned, ale s určitým časovým odstupem, není možné k jejich hodnocení aplikovat vždy shodný přístup. Proto volba metod vzdělávání pracovníků musí být přiměřená a diferencovaná s ohledem na podnikové potřeby.

2. Vzdělávání dospělých

V současné době je vzdělávání dospělých podřízeno mechanismům poptávky a nabídky. Vyčleněno zůstává vzdělávání rekvalifikační. S rozvojem podnikání po roce 1989 docházelo k neustálému zvyšování vzdělávacích institucí a agentur zaměřujících se na různé formy vzdělávání a školení. Existence a uplatnění těchto institucí na konkurenčním trhu dokládá neustálý zájem o jejich další rozvoj. Stále vznikají nové soukromé vzdělávací instituce, které doplňují nabídku vzdělávacích programů.

Vzdělávání dospělých je zařazeno pod celoživotním vzděláváním. Lze jej zajišťovat pomocí institucionalizované formy nebo formou dalšího vzdělávání, které se člení na občanské, zájmové či profesní vzdělávání. V souvislosti s rozvojem jednotlivých podniků jsou využívána zejména profesní vzdělávání, jejichž zaměření může být kvalifikační, rekvalifikační nebo normativní.

Jak podniky, tak jednotliví občané nevyužívají výše zmíněné formy vzdělávání shodnou měrou. Důvodem se stávají především odlišnosti v jejich ekonomické situaci a přístupu ke vzdělávání. Na základě výsledků souhrnné zprávy o vzdělávání dospělých [3] je možné konstatovat, že celkové vzdělávání dospělých je z celosvětového hlediska spíše podceňováno. Závěry vyplývají ze 154 národních zpráv členských států organizace UNESCO a 5 regionálních strukturálních zpráv zaměřených na současné trendy ve

vzdělávání dospělých. Cílem průzkumu bylo porovnat vzdělávání dospělých z globálního hlediska.

Ve vzdělávání dospělých je možné zaznamenat trend, který dokazuje, že „participace dospělých na vzdělávání je přímo úměrná ekonomickému vývoji země (měřeno DPH na hlavu). V průměru platí, že čím více země prosperuje, tím více lidí se účastní na svém dalším vzdělávání.“ [3] Tento fakt je dán možnostmi uspokojování základních potřeb obyvatelstva a možnostmi investování finančních prostředků na osobní rozvoj.

Důležitou stránkou vzdělávání se stává jeho financování. Z výzkumu vyplývá nedostatečné financování vzdělávání dospělých vládami jednotlivých zemí, přestože je prokázána značná návratnost těchto investic. Zároveň nedostatek informací o financování vzdělávání dospělých „zabraňuje firmám i jednotlivcům, aby porovnaly náklady a prospěšnost, což pak může snižovat jejich motivaci a vést k nedostatečným investicím.“ [3]

Při hodnocení vlivu recese na vzdělávání dospělých byly zjištěny příjmové a motivační dopady, které mají vliv na snižování poptávky po vzdělávání u rodin i u podniků. V podnikové sféře dochází k omezování školících akcí a zároveň při financování ostatních vzdělávacích aktivit je více využíváno evropských finančních zdrojů. Pro udržení pracovního místa lidé přehodnocují své postoje ke vzdělávání a jsou často nuceni prohlubovat své znalosti v konkrétní oblasti, podstoupit rekvalifikaci či specializovat se na jinou činnost. Ztráta či udržení si zaměstnání se tak stávají hlavními vnějšími motivátory ke zvyšování svého vzdělání.

Významným faktorem při aplikaci vzdělávání se stává ochota zapojit se do dalšího vzdělávání, která bývá dána zejména finanční a časovou náročností nebo nedostatkem motivace. Proto bývá více upřednostňováno neformální a zájmové vzdělávání s možností vlastního časového rozvržení vzdělávacích aktivit a také nižší finanční nenáročnost. Jako hlavní bariéry nedostatečného využívání vzdělávání dospělých byla zmiňována také nedostatečná informovanost o možnostech vzdělávání nebo nedůvěra v efektivnost dalšího vzdělávání při hledání práce.

Celoživotní vzdělávání je podmíněno současnou dobou a vývojem vědy a techniky. Důležitou roli hraje zejména u starších generací, které se často nesetkaly s některými novými technickými postupy, pracovními metodami či technologiemi, které se neustále

vyvíjejí a inovují. Motivaci ke vzdělávání často značně ovlivňuje zájem o udržení pracovního umístění či zvýšení pracovní pozice, ale také snaha o získání většího přehledu v dané oblasti, zajištění osobního rozvoje a konkurenceschopnosti na trhu práce nebo smysluplné naplnění volného času.

Nedostatek financí na vzdělávací aktivity jednotlivých organizací je možné kompenzovat využíváním některých mezinárodních finančních zdrojů. Jedná se například o využití finančních prostředků ze strukturálních fondů EU a jejich operačních programů zaměřených na podporu vzdělávání. Jako příklad lze uvést operační program Vzdělávání pro konkurenceschopnost nebo grantové projekty financované formou dotačního řízení, např. „Školení je šance“, individuální projekty řízené prostřednictvím MPSV, např. projekt „Vzdělávejte se“ atd.

3. Posilování významu managementu znalostí a vzdělanostních organizací

Stanovení požadavků na rozvoj a vzdělávání pracovníků je úkolem vedoucích pracovníků, kteří dobře znají pracovní prostředí i schopnosti jednotlivých pracovníků. Vhodný výběr metod vzdělávání bývá dále úkolem především pracovníků z oblasti řízení lidských zdrojů. S vědomostmi pracovníků by měli pracovat všichni manažeři v organizaci. Je vždy nutné mít v pravý čas potřebného pracovníka s požadovanými znalostmi na správném místě. Proto je potřebné organizovaně řídit lidský kapitál, u kterého hrají hlavní roli zejména jeho vědomosti, dovednosti a schopnosti. Důležité je uvědomit si, jak efektivně využívat tyto zdroje a zbytečně s nimi neplýtvat. K tomu slouží řízené využívání managementu znalostí, který může vést ke značné úspoře podnikových nákladů prostřednictvím zajištění snahy o optimalizaci struktury pracovníků a řízení jejich znalostí.

Mládková vystihuje hlavní výhody managementu znalostí. Jedná se o definici znalosti, jejímž prostřednictvím je možné si uvědomit, co je znalost, a naučit se ji řídit. Dále poukazuje na „dvě základní strategie řízení znalostí, které pomohou určit, s jakou formou znalosti organizace pracuje a zabrání nákladným investicím do systémů, které se pro ni nehodí. Pomůže vytipovat klíčové znalostní pracovníky dříve než o ně organizace přijde a pozdě zjistí, že byli klíčoví. Pomůže identifikovat, kde se ve firmě nacházejí důležité znalosti. Pomůže zprůchodnit komunikační a znalostní kanály. Poskytne nástroje pro řízení a kontrolu znalostí a intelektuálního kapitálu.“ [2, 20]

Mládková [2, 22] poukazuje na hlavní přínosy managementu znalostí pro organizace. Jedná se především o růst inovativní kapacity firmy, růst její reakceschopnosti, zlepšení orientace firmy na zákazníka, zlepšení dodavatelské sítě a také růst tzv. vnitřní kvality. Další autoři zmiňují skutečnost, že také v oblasti mezinárodní spolupráce a výzkumu „je nezbytné hledat a odhalovat interdisciplinární pojítka mezi nejrůznějšími oblastmi lidského rozvoje, protože právě tyto vazby mohou představovat zásadní katalyzátor úspěšnosti a konkurenceschopnosti národních ekonomik v systému mezinárodních vztahů.“ [1, 16]

Závěr

Každý manažer, který chce úspěšně zavádět management znalostí, si musí uvědomit, že jeho způsob práce bude ovlivněn převažujícím množstvím řízených explicitních či tacitních znalostí, které mají odlišné nároky na řízení a pracovní činnosti. Vždy je důležité, určit si, jaké znalosti budou v podniku převážně řízeny, aby mohl být zefektivněn celkový řídicí proces a zvoleno vhodné vzdělávání.

Všechny tyto záležitosti spolu úzce souvisejí a je nutné je vyváženě zohledňovat, aby došlo k požadovaným výsledkům a cíleným efektům i úsporám. Management znalostí je jedním z hlavních prvků, kterými by se měli manažeři zabývat. Návrh na zavádění managementu znalosti by měl vzejít od vrcholových manažerů, kteří mají přehled o podnikových činnostech, a proto mohou pomocí svých pravomocí i zkušeností určit vhodnost jeho zavádění i jeho směr a vývoj.

Literatura:

- [1] KOCOUREK, A., BEDNÁŘOVÁ, P., LABOUTKOVÁ, Š. Vazby lidského rozvoje na ekonomickou, sociální a politickou dimenzi globalizace. *E+M Ekonomie a Management*, 2013, vol. 16, no. 2, pp. 10–18, ISSN 1212-3609
- [2] MLÁDKOVÁ, L. *Management znalostí v praxi*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2004, 155 s. ISBN 80-86419-51-7
- [3] *Souhrnná zpráva o vzdělávání dospělých*. [cit.20.11.2013]. Dostupné na: http://www.unesco.org/fileadmin/MULTIMEDIA/INSTITUTES/UIIL/confintea/pdf/News/GRALE_ExSummary_Czech.pdf
- [4] WALKER, A. J. *Moderní personální management. Nejnovější trendy a technologie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003, 253 s. ISBN 80-247-0449-8

**OPATŘENÍ NA PODPORU HOSPODÁŘSKÉHO ROZVOJE SUBREGIONŮ VE
ŠLUKNOVSKÉM VÝBĚŽKU
MEASURES TO SUPPORT ECONOMIC DEVELOPMENT OF SUBREGIONS
IN THE SLUKNOV AREA**

Lenka Sojková

Technická univerzita v Liberci

lenka.sojkova@tul.cz

Klíčová slova:

regionalizace – subregion – hospodářský rozvoj – konkurenceschopnost –
socioekonomická analýza

Key words:

Regionalization – sub-region – economic development – competitiveness – socio-
economic analysis

Abstract:

The paper draws on the project TD010029 called "Defining sub-regions for addressing and resolving social and economic disparities" that is carried out with financial support from TA CR. The aim of the project is to suggest a new sub-regional structure of the Czech Republic, to certificate the methodology of the new regionalization and elaborate a system of socio-economic evaluation of such delimited sub-regions. This paper aims to demonstrate possibilities how this procedure can be used for socio-economic assessment of the sub-regions in the Sluknov area. Based on the analysis of strengths and weaknesses, measures to increase the competitiveness in given sub-regions will be provided.

Úvod

Předkládaný text nejprve poskytuje základní informace o práci na výzkumném projektu „Vymezení subregionů pro rozlišení a řešení sociálních a ekonomických disparit“, o jeho cílech a krátce seznamuje s postupem práce, který autorský tým zvolil při jeho realizaci.

1. Východiska analýzy

K realizaci výzkumného záměru bylo nejdřív nutné provést podrobné rešerše, které by zmapovaly stupeň rozpracovanosti problematiky regionalizace v domácí i zahraniční literatuře. Z rešerší vyplynulo, že při vymezování regionů neexistuje žádný konsensus ani ustálená typologie regionů, která by sjednocovala různá východiska při jejich vymezování. Problematikou funkčních ekonomických oblastí se zabývali geografové a ekonomové již ve 30. letech 20. století, např. Christaller (1933) a Lösch (1938). V posledních letech toto téma opět získává na významu v souvislosti s rostoucím akcentem na vyvážený ekonomický růst regionů v rámci národních ekonomik. Základem pro jakékoliv vymezování regionu bývá jeho vymezení geografické, které chápe region jako složitý dynamický prostorový systém (Keating, 1998; Anděl, 1996), od něhož se odvozují další typy a charakteristiky regionů. Vanhove, Klaassen (1987) klasifikují regiony dle ekonomického rozvoje; Martin (2003), Maier, Tödtling (1997) dle regionální konkurenceschopnosti; Killian, Tolbert (1993), Karlsson, Olsson (2006) řeší funkční regiony pracovních trhů; Hnízdo (1995) akcentuje hledisko politické. V české odborné literatuře se ve svém výzkumu problematice regionalizace dlouhodobě věnuje například M. Hampl (1987, 2005, 2007).

Pro řešení problémů regionálního rozvoje je zásadní vztah mezi funkčním uspořádáním a správním vymezením regionu [4]. *Funkční regiony* jsou vymezovány na základě funkčních vztahů mezi jádrem regionu a jeho zázemím. Jádro je obvykle charakteristické koncentrací funkcí, které v zázemí chybí, což vytváří typický gravitační spád za službami a výrobky. *Správní regiony* jsou vymezovány pro potřeby výkonu státní správy a územní samosprávy s cílem dosáhnout jejich maximální vyváženosti. Tyto správní jednotky jsou dány administrativními hranicemi, které však ne vždy vystihují skutečnou spádovost v území. Jistý protiklad mezi funkčními a správními regiony vyplývá také ze skutečnosti, že funkční regiony jsou dynamické celky, kontinuálně se vyvíjející v čase, zatímco správní regiony mají statictější charakter, předpokládá se u nich časová stabilita. Ačkoli je zřejmé, že nejúčinnějším prostorem pro podporu ekonomického rozvoje a eliminaci územních disparit by měl být region funkční, z praktických důvodů řešení probíhá v rámci regionů správních.

Po zrušení okresních úřadů převzalo v rámci II. etapy reformy územní veřejné správy podle zákona č. 314/2002 Sb., k 1. 1. 2003 zhruba 80 % jejich působnosti 205 obcí s rozšířenou působností. Do roku 2006 zasahovaly některé správní obvody obcí s rozšířenou působností v rámci samosprávného kraje do více okresů. Teprve dle vyhlášky č. 513/2006 Sb., která nabyla účinnosti 1. 1. 2007, se hranice okresů změnilly tak, že již správní obvod žádné obce s rozšířenou působností nezasahuje mimo vlastní okres. Problémem ale zůstává, že obce vykonávají rozšířenou přenesenou působnost jak pro území, jehož obyvatelé zastupitelstvo této obce volili, tak současně pro území, jehož obyvatelé na jeho složení nemají vliv, což občas vede ke střetu zájmů.

Při plném vědomí všech těchto problémů si výzkumný tým TU v Liberci dal za úkol vymezit v rámci ČR vlastní typologii regionů, která by měla široké použití. Byla by využitelná například při tvorbě zásad územního rozvoje obcí, pro územně analytické podklady krajů či pro správné nastavení politik regionálního rozvoje a jejich financování. Základní jednotkou nové regionalizace je zvolen subregion, jakýsi článek mezi obcí a okresem (dnes správním obvodem obcí s rozšířenou působností). Východiskem pro provedení regionalizace bylo shromáždění dat o obcích České republiky a o vyjížděci a dojížděci mezi jednotlivými obcemi.

Z metodologického hlediska byly použity empirické a logické metody vědeckého zkoumání, zejména analýza a komparativní analýza při formulaci zásad vlastního výzkumu funkčních regionů v ČR, syntéza zjištěných vztahů a vazeb mezi centrem a zázemím, byly využity nástroje geografických informačních systémů, hlavní faktory socioekonomického stavu subregionů byly vymezeny pomocí faktorové a shlukové analýzy.

2. Vytvoření nové regionalizace

V procesu regionalizace má zásadní význam stanovení hierarchizace středisek a aglomerací. Nejčastěji se používají tři základní úrovně regionalizace: makroregionální, mezoregionální a mikroregionální. V rámci výzkumných projektů, zabývajících se např. otázkami regionálních disparit, jsou používána vymezení jako region, mikroregion, subregion, mezoregion. V zásadách územního rozvoje krajů se

nejčastěji se vyskytují pojmy lokální, subregionální, mikroregionální, regionální a nadregionální typ centra.

Autorský tým se po prozkoumání mnoha různých zdrojů přiklonil při vymezování jednotlivých typů regionů z důvodu snadné aplikace k typologii regionálních center ze Zásad územního rozvoje (ZÚR). ZÚR patří od roku 2011 dle stavebního zákona mezi jeden ze zásadních bodů územního plánování na úrovni krajů. Typologie regionálních center obsažena v dokumentaci ZÚR se bohužel ve struktuře a označení jednotlivých úrovní od sebe v jednotlivých krajích liší, a u některých krajů zcela chybí. Na základě provedené analýzy všech krajů a hlavního města Prahy tak byly nejprve vypracovány tabulky umožňující porovnání přístupů k vymezení center regionů a jejich kategorizace dle potřeb daného kraje, a tyto výsledky byly následně použity pro stanovení metodického postupu regionalizace území ČR.

Významným nástrojem při tvorbě nové regionalizace bylo využití geografických informačních systémů (GIS), zejména vizualizace prostorových dat, jejíž součástí je i kartografická tvorba, jež patří k základním funkcím GIS. Využití map k popisu regionů má dlouhou tradici. Mapy mohou sloužit jako informační zdroje, jako metody analýzy dat ve fázi samotného výstupu a jsou využívány k prezentaci výsledků výzkumů. Pro vizualizaci výsledků faktorové analýzy subregionů České republiky byla použita metoda pseudokartogramu.

Jak již bylo řečeno, hlavní jednotkou nové regionalizace byl zvolen subregion. Hampl charakterizuje subregiony „jako relativně nekomplexní územní celky, v jejichž rámci nejsou uzavřeny nejdůležitější a nejčastější potřeby individuálních obyvatel, ... jsou relativně uzavřeny pouze vztahy mezi bydlištěm a některými základními službami. Ostatní obslužné vztahy, jako např. nákup průmyslového zboží, jsou uzavřeny nedostatečně. Pokud jde o vztahy pracovní, ty jsou v rámci subregionů uzavřeny pouze výjimečně. Orientačně je možné subregiony srovnat se spádovým územím středisek osídlení místního významu.“ [3, 131].

Pokus vymezit funkční článek mezi obcí a okresem byl učiněn v ČR již v sedmdesátých a osmdesátých letech 20. století. Jedná se o tzv. generelové jednotky, které byly použity

v Terplanu Praha jako podklad při vymezení územních obvodů národních výborů základního stupně a v rámci výzkumných prací týkajících se výhledového rozmístění obyvatelstva, struktury osídlení, aglomerací ČR. Nejnověji byly aktualizovány v roce 2005 pro potřeby výzkumných úkolů zabývajících se vývojem obyvatelstva, vymezením periferních a hospodářsky slabých území. V ČR je těchto jednotek aktuálně vymezeno 1 424. Centrem generelových jednotek je obec, která má základní střediskové funkce (pošta, škola, zdravotní zařízení) a některé správní funkce, např. stavební, a zejména matriční úřad. K ní jsou přiřčeny obce, které k ní mají základní spádovost obyvatelstva. Vzhledem k tomu, že generelové jednotky mají opravdu jen nejzákladnější střediskové funkce, nejsou plnohodnotnými regionálními centry z hlediska geografické regionalizace. V Libereckém kraji jsou tyto jednotky využívány pro zařazení spádových středisek do hospodářsky slabých oblastí.

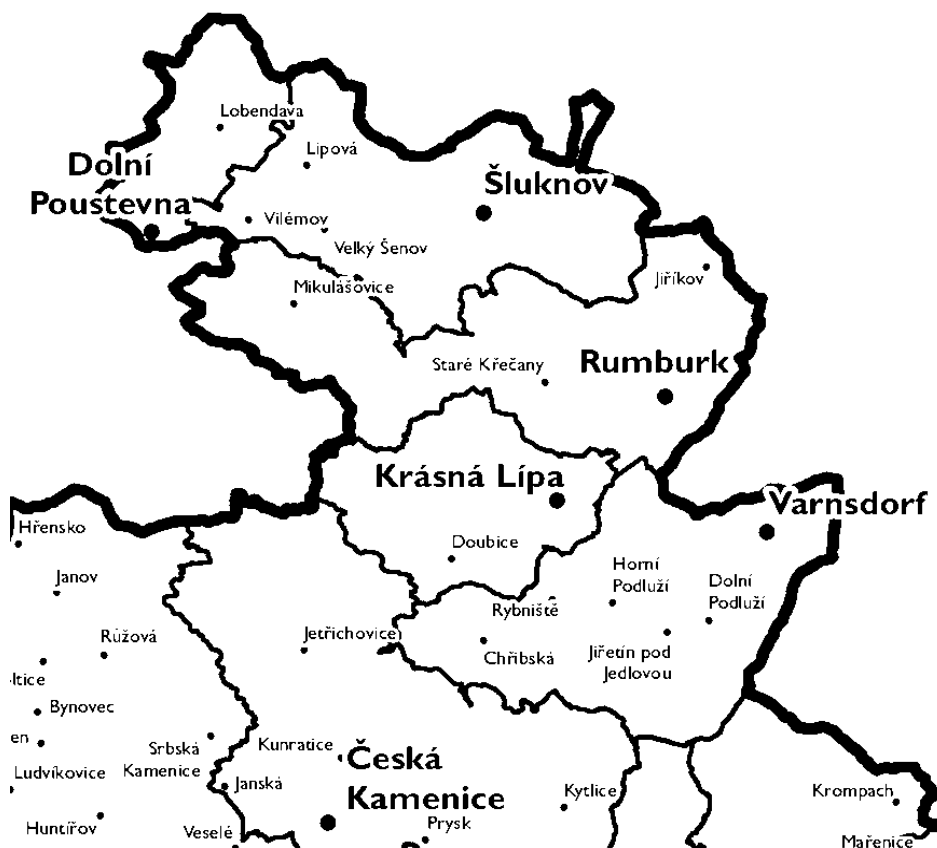
O potřebě funkčního vymezení území svědčí také spontánní vznik mnoha lokálních mikroregionů. Mikroregiony obvykle vznikají jako dobrovolné svazky obcí na základě obecní iniciativy, tvoří je minimálně dvě a více obcí. Zcela dominantní pro ně jsou vztahy mezi bydlištěm, pracovištěm a komplexem základních služeb. Velikost mikroregionů je různorodá, asi polovinu tvoří regiony do deseti tisíc obyvatel a do deseti členských obcí, jen 8,5 % má více než třicet členských obcí. Nejvíce mikroregionů u nás vzniklo mezi lety 1999 až 2001 v souvislosti s novelou zákona č. 128/2000 Sb., o obcích. Zajímavé je, že geografické vymezení nově vznikajících mikroregionů se stále častěji blíží reálným funkčním mikroregionům. Ačkoli bývají velmi rozdílné, vykazují nejvyšší stupeň integrity. Formou mikroregionů jsou i tzv. MAS, místní akční skupiny. Mikroregiony a místní akční skupiny vznikají zejména kvůli společnému prosazování zájmů obcí a místních komunit s cílem dosáhnout změn. V databázi Centra pro regionální rozvoj ČR byl k 30. 11. 2011 celkový počet evidovaných mikroregionů 570.

Řešitelský tým při vymezení subregionálních jednotek postupoval následovně. Byla vytvořena primární databáze obsahující následující údaje o všech 6 251 obcích v ČR: přítomnost pošty, existence prvního a druhého stupně základní školy v obci, přítomnost praktického lékaře pro dospělé a pro děti, počet zaměstnanců nejvýznamnějšího

ekonomického subjektu s provozovnou v dané obci, počet ekonomicky aktivních obyvatel, počet obyvatel s trvalým bydlištěm v obci, hlavní obec vyjížděky a druhý nejsilnější směrový proud vyjížděky. Na základě uvedených kritérií bylo následně vymezeno celkem 411 funkčních subregionů, které až na dvě výjimky splňují všechna kritéria subregionálních jednotek [6].

3. Socioekonomická analýza subregionů Šluknovského výběžku

OBR. 1: Vymezené subregiony ve Šluknovském výběžku



Zdroj: interní materiály projektu [8]

Subregiony Dolní Poustevna, Šluknov, Rumburk, Krásná Lípa a Varnsdorf se nachází na severu Čech ve Šluknovském výběžku na hranicích s Německem. Z hlediska administrativně-správního členění jsou ve Šluknovském výběžku 2 obce s rozšířenou působností - Varnsdorf a Rumburk. Pod Varnsdorf spádově náleží Chřibská, Horní Podluží, Dolní Podluží, Jířetín pod Jedlovou a Rybníště, což přesně odpovídá i nově

vymezenému *subregionu Varnsdorf*. Pod SO ORP Rumburk spadá 12 obcí, které dle nově vytvořené metodiky tvoří 4 subregiony. Rumburk, Jiříkov, Staré Křečany a Mikulášovice v nové typologii tvoří *subregion Rumburk*; Šluknov, Velký Šenov, Vilémov a Lipová tvoří *subregion Šluknov*; Dolní Poustevna a Lobendava *subregion Dolní Poustevna*; Krásná Lípa a Doubice *subregion Krásná Lípa*.

Všech 18 obcí Šluknovského výběžku je členem Sdružení pro rozvoj Šluknovska (1990) a členem Euroregionu Nisa (1991), část obcí členem Euroregionu Labe (1992). Z iniciativy starostů vzniklo na počátku roku 1995 neformální přeshraniční sdružení obcí v malém Minieuroregionu Mandava-Spréva (13 obcí na české straně a 7 obcí na německé straně). Pro podporu turistického ruchu založily všechny obce subregionu Varnsdorf společně s Krásnou Lípou a Doubicí v roce 1999 Mikroregion Tolštejn, obce subregionů Dolní Poustevna, Šluknov a Rumburk v roce 2000 Mikroregion Sever.

Zkoumané subregiony se potýkají s mnoha problémy. Společným znakem těchto potíží je slabá ekonomická výkonnost, jež je dána zejména periferní a izolovanou polohou vzhledem k ekonomickému a politickému centru země, strukturálními problémy, nedostatečně rozvinutou infrastrukturou, velkou vzdáleností od hlavních dopravních koridorů a specifickými přírodními a klimatickými podmínkami. Subregiony musí také řešit problémy s romskou minoritou, které mají původ zejména v 90. letech 20. století, kdy podstatná část zdejších obyvatel ztratila práci. Do roku 1989 přitom naprostá většina Romů pracovala. V důsledku ekonomické transformace však docházelo ke snižování stavů zaměstnanců v řadě průmyslových odvětví. Úbytek pracovních příležitostí byl nejvyšší v segmentu pro nekvalifikované a málo kvalifikované pracovní síly, což se dotklo právě této menšiny. Od 90. let tak v této komunitě vyrůstá generace, která neví, co je to žít se legální prací. Část dospělé populace je závislá na drogách a alkoholu, hodně lidí investuje peníze do herních automatů, roste počet krádeží a přepadení, rozšířená je prostituce. Problémy jsou i s dětmi, menší kradou, starší se chovají agresivně a vyvolávají potyčky, nerespektují autority. Většina rodin žije pouze ze sociálních dávek, mnohdy na hranici životního minima. Spousta z nich je předlužená a soustředěna v sociálně vyloučených enklávách, v nichž bují lichva [2]. V okolí ubytoven s větší koncentrací romských občanů panuje často velký hluk, nepořádek

a špína. Dle odhadů expertů¹ je nezaměstnanost mezi Romy v pohraničí mezi 90-95 % [5]. Vznikají zde enklávy sociálně vyloučených obyvatel [1]. Konflikty vyvrcholily v letech 2011–2012, kdy zde docházelo k etnicky motivovaným demonstracím proti místním Romům.

Počtem nezaměstnaných se všechny analyzované subregiony dlouhodobě řadí k strukturálně postiženým oblastem s vysokou mírou nezaměstnanosti, ve všech byla tato nezaměstnanost dvojciferná. Nejvyšší míra nezaměstnanosti je v obci Lobendava (27,4 %), Staré Křečany (26,7) a v Chříbské (25,9 %), nejnižší ve Vilémově (10 %), Rumburku (14,7 %) a v Dolní Poustevně (15,3). S tím koresponduje i dlouhodobá míra nezaměstnanosti, ve Starých Křečanech se pohybuje kolem 16,8 %, V Jiříkově a Lobendavě kolem 12,3 % [6].

V celém Šluknovském výběžku nehraje žádnou významnější roli zemědělství. Podmínky pro něj zde nejsou ideální, jedná se o podhorské a horské oblasti. Pokud už by se měla nějaká činnost vyvíjet, tak by měla být orientována na chov masného skotu a ovcí, který by mohl spásat jinak neobhospodařované pastviny. Pro pěstování plodin zde vhodné podmínky nejsou. To ostatně vyplývá i z podílu počtu ekonomických subjektů podnikajících v zemědělské výrobě (3,1 %).

4. Faktorová analýza subregionů

Ke komplexní analýze jednotlivých subregionů byla využita faktorová analýza. Indikátory byly rozděleny do kategorií, které vytvořily pět základních faktorů. Faktor 1 byl pojmenován „zaměstnanost“ a zahrnuje zejména ukazatele související s mírou nezaměstnanosti, zaměstnanosti a volnými pracovními místy. Faktor 2 charakterizuje věkovou strukturu regionu. Faktor 3 nazvaný „aktivita nevýrobní povahy“ je ovlivněn hustotou osídlení, podílem subjektů působících ve službách, nepřímo úměrně podílem subjektů v zemědělství. Kladné hodnoty svědčí o převaze zemědělské činnosti a o rozvoji služeb v subregionu, zatímco záporné o převaze výrobní činnosti. Faktor 4 je nazván obyvatelstvo a je sycen demografickými údaji týkajícími se mj. přírůstku

¹ Oficiální statistiky národnost nezaměstnaných neuvádí, relevantní data jsou získávána z šetření terénních pracovníků a z údajů místních správ a samospráv.

obyvatelstva a míry rozvodovosti. Poslední faktor 5 souvisí s ekonomickým zatížením obyvatel. Byl pojmenován ekonomická atraktivita regionu, a odráží v zásadě fakt, zda je možné v regionu zajistit patřičný životní standard [8, 120–146]. První tři z uvedených faktorů jsou minimalizačního charakteru, tzn., že čím nižší hodnota faktoru, tím lepší situace v dané oblasti. Faktory 4 a 5 jsou naopak charakteru maximalizačního, tzn., že lépe jsou na tom subregiony, které jsou nad nulovou hranicí.

Tab. 1: **Hodnocení subregionů dle faktorů F1 až F5**

subregion	F1	F2	F3	F4	F5
Varndorf	--	+	--	--	-
Rumburk	--	+	--	--	-
Šluknov	--	+	--	-	--
Dolní Poustevna	-	++	-	-	--
Krásná Lípa	--	-	--	-	+

Zdroj: <http://vyzkum.ef.tul.cz>, vlastní zpracování

Vysvětlivky:

- hodně slabý subregion v daném faktoru
- slabý subregion v daném faktoru
- + subregion se silnou stránkou daného faktoru
- ++ hodně silný subregion v daném faktoru

Jako hodně slabé vychází všechny subregiony zejména ve faktoru F1 (ve všech je nadprůměrná míra nezaměstnanosti), a nepříznivý vývoj mají i ve faktorech F4 a F5 (u F5 s výjimkou Krásné Lípy). Jediným pozitivně vyznívajícím faktorem pro subregiony je faktor věkové struktury F2, v němž vykazují poměrně příznivá čísla. Průměrný věk v subregionech je 40,9 roku, v některých obcích dokonce kolem 35 let, údaje naopak zvyšují dva velké domovy pro seniory ve Šluknově a Krásné Lípě. Na první pohled tato čísla působí optimisticky, bohužel vysokou porodnost vykazuje

romská populace, která následně negativně ovlivňuje ostatní ukazatele v rámci prováděné faktorové analýzy. Z faktoru F3, jež je ovlivněn hustotou osídlení a podílem subjektů působících ve službách a v zemědělství, vychází všechny zkoumané subregiony jako regiony s převahou průmyslové činnosti a málo rozvinutými službami.

5. Návrhy opatření na zvýšení hospodářského růstu a konkurenceschopnosti subregionů ve Šluknovském výběžku

Na základě předchozí provedené analýzy byla identifikována v subregionech silná a slabá místa, příležitosti i hrozby. Vzhledem ke své geografické poloze vykazují regiony některé společné znaky:

- Jedná se o pohraniční oblasti sousedící s Německem.
- Všechny vykazují nepříznivé ekonomické ukazatele – nízkou ekonomickou výkonnost, vysokou míru nezaměstnanosti, malou kupní sílu, vyšší průměrné procento pracovní neschopnosti ve srovnání s průměrem ČR, zhoršenou dopravní dostupnost a obslužnost.
- Nedostatečná občanská vybavenost v malých obcích, např. chybějící kanalizace, plynofikace, zdravotní zařízení, policejní služebny, kulturní a sportovní zázemí.
- Vyšší podíl osob s ukončeným základním vzděláním (včetně neukončeného), odchod mladých, vzdělaných lidí.
- Nízké využívání místních obnovitelných zdrojů.
- Nedostatek infrastruktury pro turistický ruch, roztržitá koordinace cestovního ruchu na regionální i lokální úrovni, špatná kvalita a nízká profesní úroveň v oblasti služeb.
- Vyšší podíl obyvatel romské národnosti, vysoká kriminalita, vylidňování malých vesnic.
- Rostoucí počet sociálně vyloučených osob a lokalit, růst chudoby.

Při vědomí všech těchto nedostatků je třeba se zaměřit se na silné stránky subregionů tak, aby bylo možné podpořit jejich ekonomický růst a zvýšit jejich konkurenceschopnost:

- Velkou příležitostí pro subregiony je rozvoj cestovního ruchu. Je zde velká koncentrace památek, např. památkové zóny v Rumburku, Jiřetíně pod Jedlovou a ve Šluknově, zajímavostí zdejšího kraje je 13 zachovaných a postupně restaurovaných křížových cest, nachází se zde Národní park České Švýcarsko, Chráněná krajinná oblast Lužické hory a další přírodní zajímavosti. Je však třeba regiony lépe zpropagovat, budovat nová informační centra, zlepšit neuspokojivou nabídku ubytovacích a stravovacích zařízení, aby zde turisté trávili větší počet dní a nejen sem vyjížděli na jednodenní výlety.
- Vzhledem k příhraniční poloze podpořit větší jazykovou vybavenost obyvatel.
- Je potřeba zlepšit infrastrukturní vybavenost regionů (např. plynofikace, kanalizace, základní škola, zdravotní zařízení, pokrytí oblastí vysokorychlostním internetem).
- Pro řešení celkově vysoké míry nezaměstnanosti posílit Institut veřejné služby. O veřejné práce bývá mezi příjemci dávek v hmotné nouzi zájem, ale efektivnímu využití tohoto nástroje brání nedostatečné finanční prostředky obcí.
- Je třeba zlepšit vzdělanostní strukturu místního obyvatelstva formou rekvalifikačních kurzů či celoživotního vzdělávání a posílit počítačovou gramotnost v regionech.
- Posílit podporu MSP. Rozvoj drobného podnikání může významným způsobem ovlivnit místní trh pracovní síly a zvýšit kupní sílu v daném regionu. Je potřebné zvýšit informovanost o dotacích, které je možné získat ze státního rozpočtu i z fondů EU. Více podpořit sociálního podnikání a vytvořit lepší podmínky pro tento druh zaměstnávání.
- Žádoucí je větší spolupráce místních podnikatelských subjektů. Významnou formou integrace pro malé a střední firmy jsou různé typy síťových organizací, zejména klustry, činnost MAS a mikroregionů, jež tu již působí.
- Rozvoj ekologických forem zemědělství a nezemědělských aktivit, např. agroturistiky.
- Ve výběžku je hustá a poměrně dobře udržovaná síť cyklostezek a turistických cest, bylo by vhodné je více propojit i do Německa.
- Žádoucí je dlouhodobá a cílená podpora regionálních výrobků a regionálních značek.

- Vzhledem k vyšší koncentraci romské minority více investovat do inkluzivního vzdělávání Romů, kde se ukazuje, že podpora v této oblasti přináší významnou ekonomickou návratnost. Ve větší míře zřizovat přípravné třídy pro romské předškoláky, podporovat volnočasové aktivity dětí. Zřizovat funkce terénních pracovníků na obcích a ukotvit tuto funkci i legislativně. Zabývat se řešením sociálního vyloučení.

Závěr

Závěrem je možné konstatovat, že všechny subregiony ve Šluknovském výběžku vykazují nadprůměrnou míru nezaměstnanosti a nepříznivý vývoj pracovních příležitostí. Pro dané oblasti je typická stagnace nebo i úbytek počtu obyvatelstva, zejména ve skupině lidí s vyšším vzděláním a v ekonomicky aktivním věku, kteří zde nenacházejí perspektivu kvalitního pracovního uplatnění. Je proto třeba více aktivizovat a rozvinout stávající vnitřní rozvojový potenciál těchto příhraničních regionů, podpořit nové aktivity v oblasti turistického ruchu a rozvíjet na základě znalosti místního prostředí hospodářskou základnu tak, aby podněcovala vznik nových pracovních míst.

Poděkování

Článek vznikl v rámci projektu TD010029 „Vymezení subregionů pro rozlišení a řešení sociálních a ekonomických disparit“, jenž je řešen s finanční podporou Technologické agentury České republiky na Technické univerzitě v Liberci v letech 2012-2013.

Literatura:

- [1] Analýza sociálně vyloučených romských lokalit a absorpční kapacity subjektů působících v této oblasti. *Gabal Analysis and Consulting*, Praha, 2006, 117 s.
- [2] GABAL, I., VÍŠEK, P. a kol. Východiska strategie boje proti sociálnímu vyloučení. Praha, květen 2010
- [3] HAMPL, M., GARDAVSKÝ, V., KÜHNEL, K. *Regionální struktura a vývoj systému osídlení ČSR*. Prof. RNDr. Václav Prosser, CSc. 1. vyd. Praha: Polygrafia, n. p., 1987. Univerzita Karlova, 255 s. ISBN 60-047-87.

- [4] LUNGOVÁ, M., SOJKOVÁ, L. Approaches to Delimitation of Regions: Administrative versus Functional Regions. *ACC Journal*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2012, roč. 18, č. 3. S. 122 – 131. ISSN 1803-9782.
- [5] Sociální vyloučení: dobrá praxe a řešení. Společně k bezpečí o.s. Pro odbor bezpečnostní politiky Ministerstva vnitra ČR. Praha 2009
- [6] Socioekonomická databáze. [online] [cit. 2013-10-11]. Dostupné z: <http://vyzkum.ef.tul.cz/td/index.php?content=mestaobce>
- [7] Zpráva o stavu romské menšiny v České republice za rok 2010. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/zalezitosti-romske-komunity/dokumenty/zprava-o-stavu-romske-mensiny-v-ceske-republice-za-rok-2010-88326/>
- [8] ŽIŽKA, M., et al. *Hospodářský rozvoj regionů: Vymezení funkčních regionů, významné socioekonomické faktory, regionální odolnost a inovační intenzita*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2013, 262 s.
- [9] ŽIŽKA, M., RYDVALOVÁ, P. a HUBÍNKÁ, Z. *Metodika hodnocení disparit na úrovni subregionů*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2013.

KONKURENCESCHOPNOST A INOVACE INNOVATIONS AND COMPETITIVENESS

Marcela Sokolová

Univerzita Hradec Králové

marcela.sokolova@uhk.cz

Klíčová slova:

inovační rizika – komercializace inovačních projektů – konkurenceschopnost organizace – model inovačního podnikání – společenská odpovědnost organizace

Key words:

innovation risks – innovation project's results commercialization – organization's competitiveness – business model of innovation activities – corporate social responsibility

Abstract:

The rules of competitive games changed at the edge of 21st century due to new technologies development, changes in social institutions, and rapid shift in commonly accepted values. Such new rules stem from innovations, developed by game participants that cooperate within specific strategic alliances – business ecosystems. These innovations must be recognized as holistic business phenomenon (not as simple new technology sophisticated applications), as a source of unique competitive advantage. Therefore the competitiveness of today organizations results from their ability to modify their business models rapidly and handle these models in common with organizations' corporate social responsibility duties.

Úvod

Změnu pravidel globální konkurenční soutěže, ke které došlo počátkem 21. století, vyvolaly zejména tři hnací síly: vývoj nových *technologií*, změny v působení společenských *institucí* a posuv v souboru obecně akceptovaných *hodnot*. Vývoj nových technologií je tak prudký, že část společnosti není schopna na něj adekvátně reagovat a přizpůsobit mu svůj životní styl. Instituce, které si společnost vytváří v zájmu zajištění kontinuity a stability svého vývoje, nestačí na toto tempo technického rozvoje dostatečně rychle a pružně reagovat. V důsledku toho se namísto stabilizačního činitele

společenského rozvoje stávají (většinou nechtěně) jeho brzdou. Hodnoty jsou faktorem, který řídí naše každodenní jednání a rozhodování; mnohdy spíše podvědomě, než programově. Hodnoty se také mění spolu s tím, jak se mění život společnosti. Bohužel, mnohem pomaleji než další dvě hnací síly společenského rozvoje. Tím se často dostávají do rozporu s potřebami účelné podpory vlivu nových technologií na působení společenských institucí, což vyvolává nežádoucí společenské pnutí.

První z uvedených hnacích sil společenského rozvoje (vývoj nových technologií) determinuje to, co je aktuálně reálně *uskutečnitelné*. Působení společenských institucí množinu uskutečnitelného omezuje na to, co je při daném stavu společnosti možné. Většinou akceptované hodnoty pak tuto množinu společensky možných rozvojových programů omezují pouze na to, co je sociálně *přijatelné*. Má-li společnost zajistit vlastní trvale udržitelný rozvoj, musí dokázat ovládnout živelné působení tří uvedených hnacích sil.

Prvním požadavkem, kladeným na vedoucí představitele dnešní společnosti, je zajistit zvládnutí vývoje nových technologií pomocí adekvátní změny chování organizací, realizujících své inovační záměry. Druhý požadavek se týká iniciace nového pojetí působení společenských institucí, které musí - díky provedení změn v jejich chování - zajistit podmínky pro úspěšnou komercializaci těchto inovačních záměrů. Třetí požadavek se vztahuje ke vzniku nové soustavy společenských hodnot, působících na kompatibilitu skupinových zájmů jednotlivých složek společnosti s cílem **optimalizace společenského prospěchu** z výsledků úspěšně uskutečněných inovačních záměrů[1].

1. Inovace jako zdroj konkurenčních výhod

Konkurenceschopnost subjektu je vlastnost, která mu umožňuje uspět v soutěži s dalšími subjekty, usilujícími o dosažení stejných či velmi podobných cílů. Opírá se přitom o jeho vnitřní zdroje a jejich organizační uspořádání, které subjektu dovolují účelně a efektivně fungovat v rychle se měnícím prostředí tak, že dokáže lépe využít změny ve svém okolí jako *příležitosti* k úspěchu v konkurenční soutěži dříve než to dokážou jeho soupeři. Změny, ke kterým dochází v okolí subjektu, však nepředstavují pouze příležitosti k jeho dalšímu rozvoji. Mohou představovat i *hrozby* pro jeho stávající rozvoj a v extrémních situacích dokonce ohrožují samotnou existenci subjektu. Konkurenceschopnost subjektu proto představuje také jeho schopnost zajistit - díky

vlastnostem svých zdrojů a způsobu jejich interního uspořádání - úspěšnou obranu proti vnějším hrozbám. Úroveň konkurenceschopnosti jakéhokoliv subjektu (organizace podnikatelského či nepodnikatelského typu) je přitom podmíněna rozsahem a přesvědčivostí konkurenčních výhod, které může v konkurenční soutěži uplatnit [9].

Konkurenční výhody organizace jsou obvykle výsledkem některého z *jejích inovačních programů*. Základním předpokladem pro naplnění požadavku udržení vysoké úrovně konkurenceschopnosti je proto znalost odpovědi na otázku: *Co aktuálně představuje konkurenční výhody organizace?*

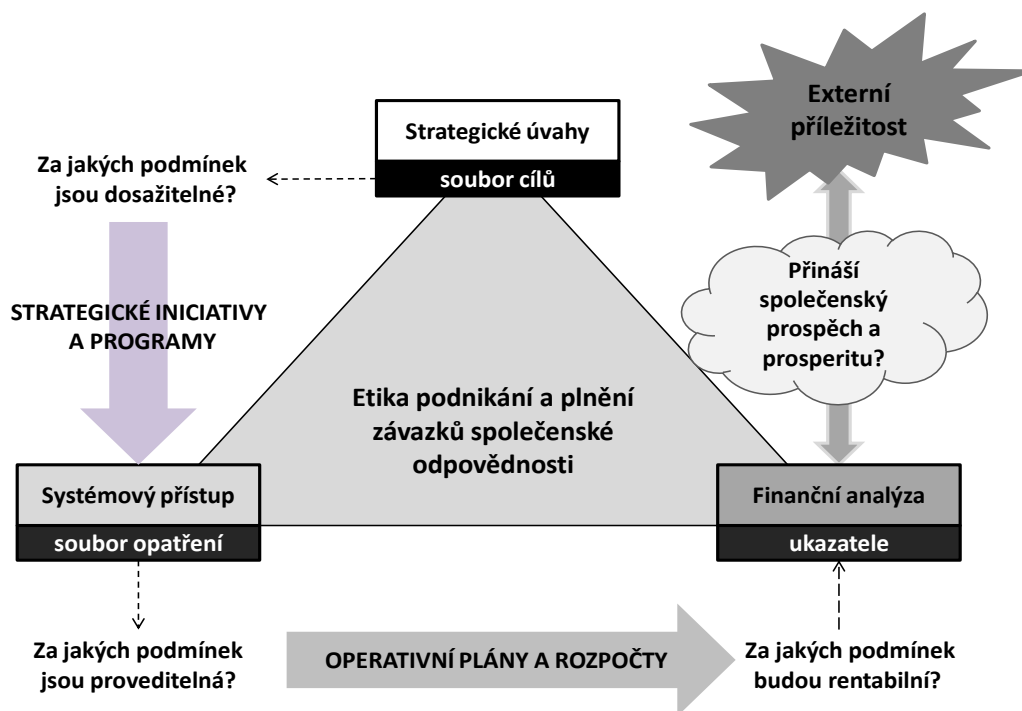
Konkurenceschopnost organizace je proto vázána na úroveň kvality plnění jejího poslání vůči okolí a na míru produktivity fungování jejího vnitřního prostředí. Kvalita se projevuje navenek - vůči okolí - a generuje konkurenční výhody díky vlastnostem organizací nabízených produktů či služeb. Produktivita charakterizuje efektivitu fungování vnitřního prostředí organizace a jejím projevem je míra zhodnocení do jejího podnikání vložených investic.

Proto je inovace svou podstatou **podnikatelský fenomén** [8]. Není tím, za co je mnohdy (mylně!) považována; využitím výsledků vědecko-technického rozvoje při vzniku nabídky nových produktů a služeb. Využití nových poznatků je nepochybně součástí některých úspěšných inovačních řešení, ale samo o sobě k úspěchu nevede. Teprve tehdy, podaří-li se nové poznatky efektivně komercializovat prostřednictvím vhodného podnikatelského nápadu, představují výsledky vědy a výzkumu inovační podněty. Inovační aktivity je nutné pojímat holisticky; realizace inovačního záměru musí vycházet z uplatnění zásad podnikatelského myšlení (jeho pojetí naznačuje dále uvedené schéma) představitelů organizace - tvůrce inovačního řešení. Ti se musí zaměřit na hledání výhodných podnikatelských příležitostí a také na identifikaci podmínek jejich dosažitelnosti. Investice do realizace každodenních podnikatelských aktivit organizace musí být rentabilní, komercializace inovačního nápadu musí být zisková a implementace inovačního záměru musí zajistit optimální úroveň likvidity organizace.

Podnikatelské myšlení představitelů organizace, jehož schematická představa je naznačena na OBR. 1, musí správně *anticipovat budoucí vývoj* v okolí vyhodnocením všech dostupných informací (získaných z vnitřního prostředí organizace, ale především od nezávislých expertů z jejího okolí) [5], aby získali dostatečnou představu o vzniku možných podnikatelských příležitostí i o pravděpodobných reakcích konkurentů na ně.

Je nezbytné uplatnit několik různých úhlů pohledu na budoucí vývoj v okolí a připravit se na více možných alternativ jeho průběhu.

OBR. 1: Schéma skladby podnikatelského myšlení manažerů



Zdroj: [5]

Každá inovace, kterou organizace reaguje na změny v jejím okolí, je výsledkem rozhodnutí, které usiluje o vyváženost mezi pravděpodobností dosažení očekávaných přínosů ze získání zvolené příležitosti a mezi možnými ztrátami z naplnění jí doprovázejících hrozeb. Toto rozhodnutí musí také respektovat nezbytnost zajistit rovnováhu mezi požadavky investorů na rychlé zhodnocení do realizace inovačního řešení vložených investic a možností docílení jejich dlouhodobé rentability úspěšným rozvojem inovačního podnikání organizace. Jakákoliv inovace je zatížena řadou rizik, vyvolaných nejistotou budoucího vývoje v okolí organizace. Může dojít k nepředvídaným změnám v postojích cílových zákazníků, ke skokovým změnám aplikovaných technologií, k nečekaným výpadkům dodavatelů, ke změnám legislativních či technických norem a také k neočekávaným změnám sociálních, ekonomických nebo přírodních podmínek prostředí, kde organizace působí [2]. *Nástroje*

managementu opatření, která mají podpořit úspěšnou komercializaci výsledků inovačních projektů, proto musí být účelně kombinovány s nástroji managementu inovačních rizik.

2. Inovace a společenská odpovědnost organizace

Úspěch inovace je závislý na charakteru konkurenčních výhod, které zajistí jejich (alespoň dočasnou) výhodnou pozici v soutěži s konkurenty. Většinou se jedná o tři kategorie rozhodujících konkurenčních výhod ovlivňujících postoj potenciálních budoucích uživatelů k nabízené inovaci: *kvalita inovačního řešení, jednoduchost pořízení a snadná dostupnost inovace a cenové politiky.*

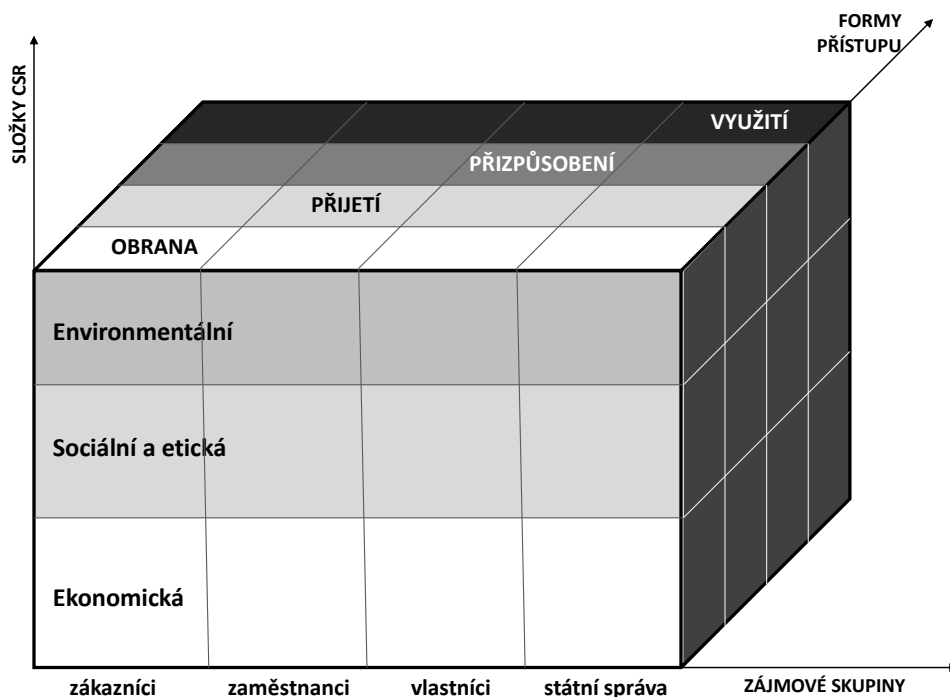
Má-li být dnešní inovace úspěšná, nestačí, bude-li atraktivní pro cílového uživatele. Musí být přijatelná také pro další zájmové skupiny, které ovlivňují charakter působení infrastruktury, jejíž podpora je nezbytná pro společenské přijetí informace. Při vytváření konkurenčních výhod inovačních řešení současných organizací je nutné, aby jejich zdrojem bylo i **plnění závazků společenské odpovědnosti** organizací podílejících se na tvorbě inovace.

Přístup jednotlivých organizací (společenských institucí) k plnění závazků jejich společenské odpovědnosti (CSR) lze charakterizovat prostřednictvím třírozměrné matice, představené na OBR. 2 [7]. Závazky každé organizace, která je svou povahou společensko-ekonomický systém, se týkají tří složek naplňování jejího společenského poslání: *zdravého vývoje jejího hospodaření* (ekonomická složka CSR), *vývoje stylu života všech členů společnosti* (sociální a etická složka CSR), *ochrany životního prostředí* (environmentální složka CSR). Plnění závazků společenské odpovědnosti musí přinášet společenský prospěch všem zájmovým skupinám společnosti; na uvedeném schématu jsou prezentovány čtyřmi hlavními zástupci: *zákazníci* (široká veřejnost), *zaměstnanci* (pracovníci organizace), *vlastníci* (investoři kapitálu) a *státní správa* (držitelé mocenských pozic v okolí).

K plnění svých závazků společenské odpovědnosti se většina dnešních organizací hlásí, většinou tím sleduje zvýšení své společenské prestiže a posílení svého dobrého jména. Pod tlakem různých zájmových skupin některé organizace realizují programy na zvýšení ochrany životního prostředí, jiné rozvíjí různé sponzorské a filantropické aktivity, další rozšiřují programy péče o zaměstnance, podporují činnost neziskových

organizací apod. Vesměs však za cenu zvýšení vlastních nákladů a s tím spojeného oslabení vlastní finanční výkonnosti. Zákonitě tím snižují také svou vlastní konkurenceschopnost [6].

OBR. 2: Třírozměrná matice plnění závazků CSR organizace



Zdroj: [7]

Rozpor mezi nutností plnit závazky společenské odpovědnosti organizace a požadavky investorů zajistit dlouhodobou prosperitu jejího finančního hospodaření však není pro dnešní organizace neřešitelný. Záleží na tom, jak dokážou vnímat své společenské závazky v plném rozsahu a zajistit, aby výsledky jejich společenského působení přinášely prospěch všem zájmovým skupinám. A také na tom, jak dokážou využít plnění nejvíce významných závazků společenské odpovědnosti jako faktoru, posilujícího úroveň jejich konkurenceschopnosti. První podmínkou úspěšného řešení uvedeného rozporu je uvědomit si v plném rozsahu, že *bez provedení podstatných inovací není žádná organizace schopná k tomuto řešení dospět*. Druhou podmínkou řešení výše zmíněného rozporu je vyrovnat se s tím, že *tlak na plnění závazků společenské odpovědnosti mění i pravidla konkurenční soutěže*. Získání možnosti k účelnému využití preference společenského prospěchu k dosažení vysokých výnosů

vyžaduje, aby se na tvorbě nejčastěji využívaných konkurenčních výhod organizace spolupodíleli její obchodní partneři a dokonce i její zákazníci. Tím se mění pravidla konkurenční soutěže ve smyslu win-win (úspěch jednoho je úspěchem všech). Organizace je tak postavena před nutností provést výraznou změnu své konkurenční strategie, prostřednictvím podstatné inovace - založené na výrazné změně jejího stávajícího modelu podnikání.

Při identifikaci faktorů, které pomohou zvýšit konkurenceschopnost organizace díky odpovědnému plnění závazků společenské odpovědnosti, se musí organizace zaměřit na ty, které generují nejvyšší společenský prospěch. Pak musí provést jejich výnosově-nákladovou analýzu a rozhodnout se jakými inovacemi sortimentu jí nabízených produktů a služeb, jakými úpravami interních procesů a forem jejich managementu a jakými změnami svého modelu podnikání zajistí optimalizaci primárních výsledků analýzy. Současně musí vyjednat se svými partnery potřebnou podporu pro přijetí těchto inovačních změn v okolí organizace.

Závěr

Mnoho organizací přistupuje k volbě svých inovačních aktivit, aniž by definovaly problém, který chtějí těmito inovacemi odstranit. Dopouštějí se tím zásadní chyby; bez podrobnějších úvodních strategických úvah a z nich vyplývajících koncepčních rozhodnutí jsou inovační aktivity organizace živelné, unikají jí výhodné podnikatelské příležitosti, dochází k plýtvání vlastními zdroji a orientace takto pojatých inovačních aktivit většinou není v souladu s orientací dlouhodobé strategie dalšího rozvoje podnikání organizace a současně i plnění jejích závazků CSR. Pro podporu úspěšného vstupu inovace na cílový trh musí její tvůrci vybudovat účelovou strategickou alianci, většinou je označována jako *podnikatelský inovační ekosystém*. Podnikatelský ekosystém představuje **infrastrukturu** nutnou k zabezpečení podpory společenskému přijetí inovace [3] jako zdroje společenského prospěchu (vyplývajícího z plnění závazků CSR). Spolupráce mezi složkami inovačního podnikatelského ekosystému vede ke vzniku nenapodobitelných konkurenčních výhod pouze tehdy, dosáhnou-li jednotlivé v alianci sdružené subjekty *shody o charakteru společného podnikání*.

Změna myšlení všech aktérů, podílejících se na fungování podnikatelského ekosystému, musí být primárně podporována novým nastavením systému vzdělávání [4]. Hovoří-li

se o systému vzdělávání, zaměřuje se pozornost téměř výhradně na fungování vzdělávacích institucí; zejména na školy (od základních až po vysoké). Přitom je ignorována skutečnost, že jedinec (i kolektiv) *se učí především tím, co dělá*. Organizace, kde jedinec působí, nebo komunita, jejíž je součástí, představuje svého druhu „školu“, místo kde získává nové znalosti a rozvíjí své dovednosti v jejich využívání. V této „škole života“ se každý jedinec vzdělává opravdu celoživotně. Proto je důležité, aby i mnohem delší fáze celoživotního vzdělávání jedince byly cílevědomě organizovány a směřovaly k předem deklarovaným cílům.

Poděkování:

Tento příspěvek byl napsán s podporou prostředků Specifického výzkumu: „Pracovní motivace a spokojenost v období ekonomické stagnace v České republice“ financovaného Univerzitou Hradec Králové.

Literatura:

- [1] ECCLES, R., G., SERAFEIM, G. Innovating for Sustainable Strategy. *Harvard Business Review*, May 2013, pp.51-60
- [2] GOUILART, F., BILLINGS, D. Community-Powered Problem Solving. *Harvard Business Review*, April 2013, pp.71-56
- [3] KANTER, R., M. Enriching the Ecosystem. A Four-Point Plan for Linking Innovation, Enterprises, and Jobs. *Harvard Business Review*, March 2012, pp.141-147
- [4] KOCHAN, T., FINEGOLD, D., OSTERMAN, P. Who Can Fix the “Middle Skills” Gap? *Harvard Business Review*, December 2012, pp.83-90
- [5] MCAFEE, A., BRYNJOLFSSON, E. Big Data: Management Revolution. *Harvard Business Review*, October 2012, pp.60-68
- [6] MERTON, R., C. Innovation Risk. How to Make Smarter Decisions. *Harvard Business Review*, April 2013, pp.48-56
- [7] MOHELSKÁ, H., PITRA, Z. *Manažerské metody*. Professional Publishing, Praha 2012, ISBN 978-80-7431-092-8
- [8] PITRA, Z. *Management inovačních aktivit*. Professional Publishing, Praha 2006, ISBN 80-86946-10-X
- [9] PITRA, Z. *Konkurenční strategie organizací. Umění vítězit v globální konkurenční soutěži počátku 21. století*. Velryba, Praha 2011, ISBN 978-80-85860-21-4

**STUDIE VLIVU VÝUKY DĚJIN EKONOMICKÝCH TEORIÍ NA VÝSLEDKY
V MAKROEKONOMII**
**STUDY OF IMPACT OF ECONOMIC HISTORY EDUCATION ON
MACROECONOMICS STUDY RESULTS**

Ivan Soukal

Univerzita Hradec Králové

Ivan.soukal@uhk.cz

Klíčová slova:

makroekonomie – dějiny ekonomie – vliv – kontingenční tabulka

Key words:

macroeconomics – history of economics – impact – contingency table

Abstract:

This article focuses on identifying the impact of the factor on Faculty of Arts students in the subject of macroeconomics. Analyzed factor is the subject of Economic theory (history of economic theory) that forgoes in one group subject of macroeconomics. Three hypotheses are tested on the data for the last three years consisted of 174 students' results. Hypothesis confirmed the impact of the factor, but not in the final grade, but in the number of exams taken to pass the subject, respectively the exertion.

Úvod

Ekonomické předměty jsou nedílnou součástí většiny humanitně zaměřených studijních programů. Tento článek je zaměřen na zjištění vazby mezi ekonomickými předměty v prostředí Filozofické fakulty Univerzity Hradec Králové. Cílem je ověřit, zda se statisticky významně liší výsledek studentů předmětu zaměřeného na makroekonomii, kteří měli předtím základy historie ekonomických teorií, oproti studentům, kteří se na vysoké škole s ekonomikou setkali až v předmětu Makroekonomie. Konkrétně se jedná o studenty oboru sociologie a studenty z politologie, pro které je společně vyučován předmět Makroekonomie, kterému u politologů o rok předchází předmět Ekonomické teorie (dějiny ekonomických teorií).

Důvodem pro tuto malou studii je základní otázka, zda těmto studentům stačí se naučit pouze to základní, nutné - tedy „jak to funguje“. Nebo jestli je pro ně přínosný celkový kontext, který jim dovolí snadněji pochopit nejen „jak“, ale také „proč“. Celkovou přínosnost kontextu, který se dostane pouze studentům jedné skupiny, bude měřen na základě konečné získané známky z předmětu skrze bodovou škálu 0–100 u zkuškového testu. Sledováno je také, jaký počet pokusů je potřeba u jednotlivých studentů na úspěšné završení předmětu.

1. Metodika

Cíl stanovený v úvodu zkoumá vliv faktoru docházka Ekonomické teorie (dějiny ekonomických teorií), přítomného pouze u jedné skupiny, na výsledky v Makroekonomii. Cíl je rozložen do podcílů, resp. hypotéz, na základě kterých bude otázka, zda existuje statisticky významný rozdíl mezi výsledky studentů ze sociologie a politologie, zodpovězena. Před samotným řešením hypotéz je nutné stanovit zjednodušující předpoklady:

- Studijní schopnosti jsou shodné pro studenty sociologie i politologie. Oba tyto obory jsou jasně humanitního směru, a proto lze očekávat přibližně stejný typ studenta. Podobně je abstrahováno od výchyly způsobené rozdílnou kvalitou studentů z hlediska výběru z populace maturantů. Oba obory, jak vyplývá ze statistiky [4], mají sice trochu rozdílný poměr mezi přijatými a uchazeči, ale tento rozdíl není tak veliký, aby zavalil příčinu k úvaze, že sociologové budou kvalitnějšími studenty.
- Zátěž v ostatních předmětech jsou shodné pro studenty sociologie i politologie. Při studiu strukturovaného seznamu nelze jednoznačně říci, že by jeden, či druhý studijní obor měl v 5. semestru větší studijní zátěž a tím méně času, či sil na studium zkoumaného předmětu. Jak vyplývá z [5], tak se kreditové zisky pro daný semestr liší zanedbatelně.
- Způsob výuky je shodný pro obě skupiny, protože navštěvují přednášky spolu, kurz v Moodle a zkuškový test je pro obě skupiny stejný.
- Stupnici 0–100 bodů, kterou je hodnocený zkuškový test, lze aproximovat na spojitou.
- Ve zkoumané populaci má sledovaný bodový zisk přibližně normální rozdělení.

- Výsledky studentů jsou na sobě navzájem nezávislé.
- Stanovená hladina významnosti testu = 5 %.

Při platnosti těchto předpokladů bude otázka rozdílu řešena nejprve hypotézou, že výsledek v rámci daného předmětu není závislý na příslušnosti do skupiny sociolog, či politolog. Pro ověření této hypotézy bude užít test nezávislosti v kontingenční tabulce vhodné pro kombinaci kategorizované kvantitativní veličiny a kvalitativní veličiny. Tento test je popsán v [2], [3].

Testové kritérium
$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{\left(n_{ij} - \frac{n_{i.} \cdot n_{.j}}{n} \right)^2}{\frac{n_{i.} \cdot n_{.j}}{n}}$$
 má rozdělení χ^2 s počtem stupňů

volnosti $(r-1) \cdot (c-1)$, kde r je počet řádků a c je počet sloupců, $n_{i.}$ $n_{.j}$ jsou jednotlivé marginální četnosti a n je celkový počet prvků.

Druhá hypotéza bude ověřena na stejném statistickém aparátu a zní „počet zkouškových pokusů potřebných na úspěšné zakončení předmětu je nezávislý na příslušnosti do skupiny sociolog, či politolog“.

2. Realizace

Studenti politologie a studenti sociologie za poslední 3 roky podstupují předmět Makroekonomie, který odpovídá rozsahově úvodním makroekonomickým předmětům na ekonomických školách. Předmět je vyučován v 5. semestru. Rozsahově je postaven na makroekonomické části publikace od Hájka *Ekonomie a ekonomika* a dále na Pavelka, T. *Makroekonomie – základní kurz*. Rozdílem mezi oběma skupinami je absolvování předmětu *Ekonomické teorie (dějiny ekonomických teorií)* u studentů politologie. Tento předmět podává základy vývoje ekonomického myšlení. Jeho styčné plochy s již aplikovanými teoriemi v předmětu Makroekonomie se týkají především témat fiskální politiky a její účinnosti. Přesto, vzhledem k předejití předmětu makroekonomie, se v dějinách studenti neučí posuny grafů, z čeho se přesně skládá multiplikátor apod. Vyučována je myšlenka, nikoliv její matematická, či grafická aplikace. Objektivně lze tedy tvrdit, že pro obě skupiny studentů jsou informace získané

v předmětu Makroekonomie nové, pouze u skupiny politologové je zde možná syntéza a hlubší pochopení na základě předchozího studia. Data analyzovaná v článku vychází z bodových zisků ze závěrečných zkouškových testů. Bodové rozdělení a výsledné známky vychází ze standardně užívané škály i pro ostatní předměty, a to i na jiných fakultách, viz tabulka níže.

TAB. 1: Škála hodnocení pro body zkouškového testu

Hodnocení	Dolní hranice	Horní hranice	Rozpětí
1	88	100	12
2	75	87	12
3	60	74	14
Neprospěl(a)	0	59	59

Zdroj: vlastní zpracování.

Student má na absolvování zkoušky 3 pokusy a jako závěrečná známka se počítá ten nejlepší. Zámka je udělena za nejlepší bodový zisk, a je tedy možné jít na opravu a v případě horšího výsledku je zapsán výsledek původní. Student s nejvyšším bodovým ziskem pod 60 bodů neprospěl. Student, který má předmět zapsaný i během semestru, ale na zkoušku nedorazí vůbec, je počítán do kategorie „Vzdal(a)“. Celkem je hodnoceno 60 studentů politologie a 114 studentů sociologie.

3. Výsledky

Pro ověření první hypotézy byla sestavena kontingenční tabulka z výsledného hodnocení.

TAB. 2: Tabulka marginálních četností výsledků v předmětu.

Skupina/hodnocení	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Neprospěl(a)	Vzdal(a)
Politologie	8	15	23	5	11
Sociologie	6	23	45	8	33

Zdroj: vlastní zpracování.

Následně bylo vypočteno testové kritérium a přesná hladina významnosti, která překonala stanovenou hladinu významnosti testu. Není tedy důvod na stanovené hladině

významnosti hypotézu zamítnout, a tak lze tvrdit, že výsledek studenta v předmětu není závislý na jeho příslušnosti mezi politology, či sociology.

Pro ověření druhé hypotézy byla sestavena kontingenční tabulka s celkovým počtem pokusů, který byl potřeba na úspěšné zakončení předmětu (tedy získání známky 1, 2, 3).

TAB. 3: Tabulka marginálních četností pokusů potřebných pro úspěšné zakončení.

Skupina/hodnocení	Výborně	Velmi dobře	Dobře
MAKRO	42	8	0
BSGEKON	48	29	5

Zdroj: vlastní zpracování.

Následně bylo vypočteno testové kritérium a přesná hladina významnosti, která ani zdaleka nedosáhla na stanovenou hladinu významnosti testu. Vzhledem k tomu se hypotéza zamítá. Lze tedy tvrdit, že počet pokusů na úspěšné zakončení předmětu je závislý příslušnosti mezi politology, či sociology.

4. Diskuse

Je otázkou, zda by nemělo být šetření doplněno o test shody dvou průměrů, resp. zjistit, zda politologové dosahují statisticky významně vyššího bodového zisku u započítaného (nejlepšího) testu. Za předpokladu, že rozptyly výsledků obou zkoumaných skupin nevykazují statisticky významný rozdíl (jinak by bylo nutné využít satterthwaiteovu metodu), byl proveden t-test. Na základě t-testu [1] jen velmi těsně nebyl zjištěn statisticky významný rozdíl. To dodatečně potvrzuje fakt, že ve finálních známkách z předmětu není rozdíl mezi zkoumanými skupinami, i když laickým okem se může zdát, že se u politologů nachází lepší výsledky. Pokud by byly zahrnuty všechny získané, nejen pouze započítané, tedy nejlepší výsledky, pak se s největší pravděpodobností dá očekávat, že by se statisticky významný rozdíl projevil. Podobně, při širším záběru dat u druhé kontingenční tabulky. Tedy při zahrnutí počtů pokusů i u studentů, kteří neprospěli, by výsledek mohl být ještě výraznější.

Ohledně výsledků tu je ještě jedna otázka, která vychází z toho, že na stejné výsledky musejí sociologové vynaložit větší úsilí, což vyplývá z většího počtu pokusů a zamítnuté nezávislosti počtu pokusů na příslušnosti ke skupině. Typický studentský

přístup, v době psaní bakalářské práce a dokončování klíčových předmětů před blížícím se koncem studia, velí získat zkoušku a odejít. Pouze malé procento studentů se i v závěrečném ročníku snaží o stipendium. Tedy politologové s vysokou četností úspěšnosti na první pokus vezmou zavděk i známkou dobře a odcházejí. Pokud by věnovali Makroekonomii stejné úsilí, jaké musí vynaložit studenti sociologie, byl by potom výsledek studie stejný? Expertním odhadem je, že nikoliv, protože četnost napoprvé úspěšných politologů je velká, a tak by dodatečná příprava pro další pokus měla mít za následek zlepšení bodového zisku a změnu výsledku ze statisticky nevýznamného (navíc pouze relativně těšně nevýznamného) na statisticky významný rozdíl. Dále by mělo být diskutováno interpretační riziko – to je zde vysoké. Pro studenty dané fakulty lze výsledky přejmout bez rizika, ovšem mimo ní je největším rizikem předmětová skladba a samotný studovaný program, který se liší školu od školy.

Závěr

Ve článku je provedena komparace výsledků dvou skupin studentů za účelem identifikace, zda faktor (předmět Ekonomické teorie – dějiny ekonomických teorií) vytváří statisticky významný rozdíl mezi těmito skupinami (politologové a sociologové). První hypotéza byla testována v kontingenční tabulce a nepodařilo se jí zamítnout. Ohledně závěrečného výsledku studenta lze tvrdit, že je nezávislý na tom, do jaké skupiny patří. Druhá hypotéza byla testována stejně a byla zamítnuta. Vzhledem k tomu, lze tvrdit, že existuje závislost mezi počtem pokusů nutných na úspěšné absolvování předmětu a příslušností do skupiny.

Následně bylo řešeno, zda se celkově liší bodové zisky v obou skupinách a výsledek potvrdil předchozí zjištění. Celkově tedy obě skupiny dosahují rovnocenných výsledků, ale skupina, na kterou působil faktor, svých výsledků dosáhne statisticky významně rychleji a snadněji, než skupina bez faktoru. Je otázkou k diskusi, zda při vynaloženém úsilí politologů odpovídajícím úsilí sociologů (počty pokusů na zkoušku) by zůstala první hypotéza nezamítnuta. Expertním odhadem je, že nikoliv. Vliv faktoru (předmět Ekonomické teorie – dějiny ekonomických teorií) byl potvrzen, i když v jiné rovině, než bylo očekáváno. Studie má interpretační rozsah v rámci studované Filozofické fakulty.

Poděkování:

Článek vznikl v rámci projektu specifického výzkumu “ ICT jako nástroj efektivity a růstu”, projektové číslo 2108 v roce 2013 na Univerzitě Hradec Králové Fakultě informatiky a managementu, podpořený Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy České republiky.

Literatura:

- [1] HEBÁK, P., a kol. *Vícerozměrné statistické metody (1)*. Vyd. 1. Praha : Informatorium, 2004. 239 s. ISBN 80-7333-039-3.
- [2] HEBÁK, P., a kol. *Vícerozměrné statistické metody (3)*. Vyd. 1. Praha : Informatorium, 2005. 255 s. ISBN 80-7333-039-3.
- [3] SKALSKÁ, H. *Ověřování statistických hypotéz*. [online]. 2004, [cit. 11.11.2013]. Dostupné z: sftp://hera.uhk.cz/ukazky/SKALSKA/APSTA/texty/apsta_1_2.pdf.
- [4] Univerzita Hradec Králové, Statistika přijímacích řízení fakult Filozofická, Pedagogická, Přírodovědecká a Ústav sociální práce. [online]. 2010 [cit. 21.12.2013]. Dostupné z: <http://hades.uhk.cz/PZ/statistiky/ProgramySeznam.asp?RokPZ=2010>
- [5] Univerzita Hradec Králové, Strukturovaný seznam oborů. [online]. 2010 [cit. 21.12.2013]. Dostupné z: <https://hades.uhk.cz/FIS/predmety/TiskStruktSeznam.asp>

MĚNOVÝ VÝVOJ EU

MONETARY DEVELOPMENT OF EU

Miroslav Sponer

Masarykova univerzita

sponer@econ.muni.cz

Klíčová slova:

měnová integrace – konvergence – divergence – hospodářská a měnová unie – měnová politika

Key words:

monetary integration – convergence – divergence – economic and monetary union – monetary policy

Abstract:

The article generally analyses the consequences of the monetary integration project, especially from the perspective of convergence and divergence within the EMU countries. I assess development background in EMU, present arrangements of the ECB and governments of EU countries. The main goal of this article is to achieve the estimation of possible monetary development in the future and to propose arrangements in the area of monetary policy and others EU policies.

Úvod

Myšlenka měnové unie je zcela zřejmě konfliktní záležitostí. Tato konfliktnost má dvě stránky. První z nich je povahy vědecko-poznávací. Vytvoření Hospodářské a měnové unie bylo zcela ojedinělým, novým projektem, z čehož pramení jeho teoretická novost postrádající oporu v ekonomické teorii i vyzkoušené empirii. Druhá stránka se týká oblasti reálně politické, resp. zájmové. Závažnější je však první, teoretická neboli vědecko-poznávací stránka daného procesu. Jakkoliv bylo vytvoření EMU inovativní záležitostí, nemohlo a nemůže uniknout ekonomické realitě a principům fungování ekonomiky.

V článku analyzuji vývoj měnově integračního procesu především z pohledu úrovně konvergence, resp. divergence mezi členskými zeměmi Evropské měnové unie. Hlavním cílem příspěvku je odhadnout budoucí měnový vývoj EU a navrhnout možná opatření v oblasti měnové politiky a dalších politik EU.

Předmětem zkoumání je měnová koncepce evropského integračního procesu. Uvedenou problematikou se zabývám ve dvou základních rovinách. První je možné definovat jako informativně dokumentační a jejím základním cílem je zmapovat a vysvětlit obsahovou i jevovou stránku procesů, které do současné doby v oblasti měnové integrace evropských zemí probíhaly. Druhá dimenze v sobě zahrnuje analytické pohledy na dílčí otázky měnové spolupráce a formuluje syntetická stanoviska na základě více kritériálních zkoumání.

1. Opodstatněnost vzniku Hospodářské a měnové unie

Měnovou unii lze charakterizovat jako oblast, ve které dochází k nahrazení národních měn členských zemí společnou měnou, a kde odpovědnost za měnovou politiku přechází na nadnárodní instituci. Takovýto krok může na jedné straně přinést pro zainteresované země řadu výhod, na druhé straně však může být rovněž spojen s nárůstem nákladů. Přejít k jednotné měně je ekonomicky zdůvodněn, jestliže celkové přínosy převýší případné ztráty.[3, 178]

Z ekonomického pohledu vyplývá opodstatněnost měnové unie v první řadě ze stále těsnějšího propojování evropských finančních trhů. Jedná se o fenomén, který se začal dynamicky rozvíjet po ireverzibilním odstranění všech kontrol pohybu kapitálu v Evropě (červenec 1990) a dovršením vnitřního trhu finančních služeb (leden 1993).

Zastánci měnové unie poukazují na pojednání Waltera Euckena týkající se tzv. „interdependence řádů“. Eucken zdůrazňuje, že v ideálním případě je oblast vlivu měnové politiky totožná s hranicemi finančního prostoru. Při paralelní existenci nezávislých národních centrálních bank (vždy s jednou národní měnou) není možné provádět efektivní měnovou politiku v integrovaném finančním prostoru. Existujícímu, evropsky orientovanému řádu finančních trhů tak může odpovídat pouze jednotný

evropský měnový prostor, který vznikl zavedením měnové unie. Volně pohyblivé (flexibilní), stejně jako regionálně pevné směnné kursy představují z tohoto pohledu nekonzistentní řešení, které vede k existenci jednotného finančního prostoru a nezávislých prostorů národních měn. V této skutečnosti je obsaženo potenciální napětí, které bylo zřetelně patrné především v průběhu 90. let. Uvedené napětí může odstranit pouze měnová unie. Při fixovaných směnných kursech, a od roku 2002 jednotné evropské měně, se řídí finanční a kapitálové toky pouze výhodností jednotlivých investičních možností. Odpadly tak očekávání změn devizových kursů, jakožto samostatná determinanta mezinárodních portfoliových rozhodnutí. Ekonomická nutnost zavedení měnové unie byla tedy, podle této teorie interdependence řádů, v těsné přímé souvislosti se stále sílící integrací finančních trhů v Evropě.

Přednost měnové unie ve srovnání se systémem regionálně pevných kursů spočívá ve fixaci směnných kursů, resp. společné měně, což zabrání všem poruchám, které mohou nastat vlivem spekulace na devizových trzích. Naproti tomu v případě Evropského měnového systému by bylo nutné vždy počítat se spekulativními útoky, jimiž je testována hodnověrnost stanovených paritních hodnot. Na obranu tohoto systému je potom nutné využít restriktivních monetárních opatření.

V případě vnitřního trhu s volně pohyblivými devizovými kursy by bylo nutné počítat s tím, že může docházet ke spekulativním vlnám doprovázeným silnými výkyvy devizových kursů, zřetelně přesahujícími národní difference ve vývoji mezd a cen. V zemi se zhodnocenou měnou by došlo k znevýhodnění domácích podniků v mezinárodní hospodářské soutěži, ačkoliv se nijak nezměnila jejich technologická výkonnost ani mzdové náklady. V zemi s podhodnocenou měnou by naopak došlo ke zvýšení mezinárodní konkurenceschopnosti domácích producentů, ačkoli nedošlo ke zlepšení produktivity ani snížení mzdových nákladů.[1, 67] V případě chybného směřování flexibilního devizového kursu tak může docházet k významné změně mezinárodní konkurenceschopnosti. Na evropském vnitřním trhu s jeho vysokým stupněm provázanosti zahraničního obchodu mezi ekonomikami členských zemí EU by tyto poruchy byly závažné. Hlavní přednost měnové unie tedy spočívá v tom, že uvnitř EU odstraňuje podnikatelská rizika spojená s místem výroby a rizika podmíněná

změnami devizových kursů. Z tohoto hlediska teprve měnová unie umožní Evropě plné využití předností vnitřního trhu. V případě závažných poruch v hospodářské soutěži způsobených chybnými výkyvy devizových kursů by nebylo možné vyloučit, že by v jednotlivých zemích znovu převládly protekcionistické tendence. Bylo by nutné počítat také s tím, že v případě silných tlaků na zhodnocení měny by se mohly objevit i snahy o omezování pohybu kapitálu, což by rovněž ohrožovalo existenci jednotného vnitřního trhu. Zatímco měnové šoky v systému regionálně pevných kursů znamenají především negativní makroekonomické efekty, v systému volně pohyblivých kursů se dotýkají především mezinárodní dělby práce a jsou tedy mikroekonomické povahy. Akceptace vnitřního trhu tedy závisí v neposlední řadě na tom, aby nebyla zpochybněna funkčnost tržního mechanismu na zbožových trzích spekulativními pohyby kapitálu. [3, 180]

2. (NE) Fungování Hospodářské a měnové unie

První desetiletí fungování EMU vytvářelo zdání, že jde o funkční a úspěšný projekt. Došlo k eliminaci kursového rizika mezi členskými zeměmi Eurozóny a také další přínosy nebyly nikým zpochybňovány. V rámci EMU došlo ke snížení transakčních nákladů a růstu mezinárodního obchodu. Úrokové sazby členských zemí významně konvergovaly a úvěry plynuly přes hranice v rostoucích objemech. Měnová integrace postupovala rychlým tempem. Pro země jižního křídla to znamenalo rychlý růst.

EMU však nebyla již při svém vzniku optimální měnovou oblastí, a bohužel k ní ani nesměřovala. Mezi jednotlivými zeměmi přetrvávaly rozdíly v konkurenceschopnosti. Kapitál proudil do ekonomik, které nabídly vyšší zhodnocení, ale za cenu vyššího rizika. Snadný přístup k relativně levným úvěrům podněcoval rychlý růst soukromých i veřejných výdajů, což vedlo ke zvyšování deficitů běžných účtů. Příliv zahraničního kapitálu při nízkých reálných úrokových mírách, v zemích s vyšší inflací, působil směrem k přehřívání těchto ekonomik.

Víra, že členství v EMU povede k větší disciplíně hospodářských politik, se ukázala být iluzí. Většina členských zemí nevyužila příznivých podmínek hospodářského růstu ke konsolidaci veřejných financí. Fungování EMU přispělo k přehřívání slabších

ekonomik, které zastíralo strukturální rozdíly mezi jednotlivými členskými zeměmi, nedostatky institucionálního rámce a nedostatečnou fiskální disciplínu.[2, 10]

3. Dluhová krize a její důsledky

Krize Eurozóny je obvykle vnímána jako měnová krize, ale je to především krize státního dluhu a krize bankovní. Zavedení Eura v roce 1999 přineslo radikální zúžení úrokového diferenciálu. To generovalo vznik realitní bubliny v zemích, jako je Španělsko, Řecko a Irsko. Místo konvergence ekonomik předepsané Maastrichtskou smlouvou, rostly ekonomiky těchto zemí rychleji, a rychleji rostly také jejich obchodní deficity. Naproti tomu Německo, které si hlídalo růst mzdových nákladů, se stalo mnohem více konkurenceschopné. Chronický přebytek obchodní bilance Německa je toho důkazem. Některé země jižního křídla vytvářely schodky rozpočtu překračující limity stanovené Maastrichtem. Diskontní schopnost ECB jim přesto umožnila půjčovat si za prakticky stejných podmínek jako Německo, čímž je zprostita jakéhokoli tlaku napravovat své excesy.

Po vypuknutí finanční krize v roce 2008 začaly finanční trhy diferencovat mezi bonitou státních dluhopisů jednotlivých zemí a výnosy z nich začaly prudce růst. Financování veřejných dluhů na finančním trhu se pro některé země stávalo příliš drahé, či dokonce nemožné, přičemž růst dluhu hrozil, že se vymkne kontrole. Fiskální politika se tak v některých zemích EMU stala dodatečným zdrojem šoků, místo aby přispívala k jejich utlumení.

4. Rizika dalšího vývoje

I když začaly deficity státních rozpočtů po roce 2009 klesat, vládní zadlužení nadále roste a bude růst i v budoucnu. Veřejné finance některých členských zemí EMU jsou v natolik špatném stavu, že vlády těchto zemí jsou nuceny dát přednost jejich konsolidaci před proti cyklickým působením. Další škrty v rozpočtech následně podporují negativní dopad na hospodářský vývoj, snižují daňové příjmy, zvyšují úroveň nezaměstnanosti a zhoršují poměr výše dluhu a HDP. Tento vývoj jednoznačně poukazuje na jeden z vážných nedostatků fungování EMU. Očekává se, že členské země budou dodržovat konvergenční kritéria, aniž by fungoval přiměřený donucovací mechanismus. V současnosti, kdy velká část zemí dodržování maastrichtských kritérií

opustila, je zřejmé, že neexistuje ani žádný regulační ani únikový mechanismus. Od těchto zemí se očekává, že se k plnění maastrichtských kritérií vrátí, přestože tento krok povede k roztočení deflační spirály. Tlak na snižování rozpočtových schodků tak může Eurozónu, resp. celou EU uvrhnout do dlouhé recese, což může mít významné politické důsledky. Krize Eura může ohrozit i politickou soudržnost Evropské unie.

V Eurozóně tedy nadále přetrvávají velmi vysoká rizika negativní zpětné vazby mezi zadluženými veřejnými financemi, stagnací ekonomik a zranitelným finančním systémem.[4, 302]

5. Možnosti řešení

Zatím nebylo předloženo žádné komplexní řešení krize Eurozóny. Je však zřejmé, že bez hospodářského růstu se dluhy některých členských zemí stanou neudržitelnými, stejně jako samotná EMU. V nejbližší budoucnosti proto bude zásadní vyřešit dilema přiměřeného dávkování fiskální konsolidace tak, aby se podařilo udržet alespoň mírný hospodářský růst při nízkých nákladech na obsluhu veřejného dluhu. Deficitním zemím musí být umožněno refinancovat své dluhy za přiměřených podmínek, při splnění určitých pravidel. Tato pravidla musí poskytnout možnost postupného snižování zadluženosti a současně umožnit zemím s vysokou mírou nezaměstnanosti spravovat vlastní rozpočtové schodky. To umožní dosáhnout obou cílů i cyklicky přizpůsobovaných schodků. V případě neplnění stanovených pravidel musí být na druhou stranu jasné, že daná ekonomika bude ponechána svému osudu. Současně s postupnou fiskální konsolidací je nezbytné provádění strukturálních reforem. Pouze fiskální konsolidace a strukturální reformy jednotlivých ekonomik představují řešení samotných příčin krize Eurozóny. Nákup státních dluhopisů Evropskou centrální bankou totiž znamená pouze rozkládání dopadu krize prostřednictvím bilance ECB a vytváření stabilizačních fondů (EFSF a ESM) představuje rozkládání dopadů dluhové krize na jiné země prostřednictvím fiskálních transferů.

Pro vyřešení krize Eurozóny a zabránění zhroucení jejího finančního systému musí být dále ochráněny bankovní vklady. Pokud střadatelé přijdou o svá Eura uložená v kyperských nebo řeckých bankách, pak Eura uložená v italské bance budou mít nižší hodnotu než Eura v německých a nizozemských bankách. Významné banky

v deficitních státech musí být zachráněny v zájmu ochrany těchto ekonomik před krachem. Evropský bankovní systém by pak měl být postupně rekapitalizován. Toto je jediné možné východisko ze současné krize Eurozóny. Snaha o prohlubování evropské integrace “za každou cenu” prostřednictvím vytvoření politické unie a podepsáním nové Smlouvy o EU, která by umožňovala vznik společného rozpočtu, s sebou totiž nese riziko dezintegrace Evropské Unie.[4, 303]

Závěr

Přestože nejpálčivějším problémem se nyní jeví dluhová krize, hlavní problém EMU spočívá v její strukturální nesourodosti, nevyhovujícím institucionálním uspořádání a nedostatečném fungování a respektování pravidel. Společná měnová politika nyní přispívá k prohlubování rozdílů mezi členskými zeměmi, především mezi zeměmi jižního křídla a jádrem EMU. Zachování EMU v její stávající podobě je v současnosti založené na nestandardních politikách ECB, na půjčkách a fiskálních transferech, a na solidaritě mezi členskými zeměmi (nejen EMU, ale celé EU). Projekt EMU s ambicí výrazně urychlit její růst na úroveň zajišťující globální konkurenceschopnost růst nepřinesl. Navíc přetrvává hrozba jeho kolapsu s potenciálně katastrofálními důsledky, nejen pro ekonomiky členských zemí EMU. Otázka, zda je výhodné mít společnou měnu, již dnes není aktuální. EMU a Euro existují a jejich pád by způsobil nezměrné škody. Současná krize EMU nespočívá v možnosti vystoupení některých členů, ale v přetrvávání dosavadního způsobu jejího (ne)fungování.

Literatura:

- [1] DE GRAUWE, P. *The Economics of Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press, 2005. ISBN 0-19-927700-1.
- [2] HAMPL, M. The Case of European Monetary Integration and its Former Hegemon. *German Economic Review* 14(1). Oxford: Blackwell Publishing Ltd, 2012. p. 2-14.
- [3] SPONER, M. *Ekonomické zhodnocení Evropské měnové unie*. Brno: Masaryk University Brno, 2000. p. 175-183. ISBN 80-210-2420-8.
- [4] SPONER, M. *Perspectives of the Monetary Development of EU*. Brno: Masaryk University Brno, 2013. p. 299-304. ISBN 978-80-210-6294-8.

**MODEL POHYBLIVÝCH CIEN AKO NÁSTROJ DETERMINÁCIE
VÝMENNÉHO KURZU
THE FLEXIBLE PRICE MONETARY MODEL AS A TOOL OF EXCHANGE
RATE DETERMINATION**

Erika Spuchľáková

Žilinská univerzita v Žiline

erika.spuchlakova@fpedas.uniza.sk

Kľúčové slová:

výmenné kurzy – determinácia – monetárne modely – deprecácia – aprecácia

Key words:

exchange rate – determination – monetary models – depreciation – appreciation

Abstract:

In today's world of globalization, there is probably no change of avoiding the international trade relations. For most international trade occurs through the clearing of foreign exchange rates. Correctly estimate the development of exchange rates is not easy to process. There are many methods of exchange rate determination. In this paper, I focused on the monetary approach of exchange rate determination, respectively one of the three monetary approaches, The Flexible Price Monetary Model, which first brought to the theory of exchange rate the money supply, inflation and economic growth as determination causing changes in exchange rates.

Úvod

Medzi monetárne modely snažiac sa o determináciu výmenného kurzu zaradujeme: (i) Model pohyblivých cien, (ii) Model strnulých cien, (iii) Model diferenciálu reálnej úrokovej miery. Spoločnou charakteristikou týchto modelov je, že kľúčové determinanty na určenie výmenného kurzu sú ponuka a dopyt po peniazoch. Ďalším spoločným znakom je, že dané monetárne modely predpokladajú nekrytú úrokovú paritu (z angl. Uncovered Interest Parity, UIP), tzn. že predpokladajú, že očakávaná miera návratnosti ako aj rizikovosť domácich a zahraničných dlhopisov sa rovnajú.

Napriek mnohým podobnostiam sa dané modely aj v mnohých kľúčových aspektoch líšia. Napríklad Model pohyblivých cien vychádza z faktu, že všetky ceny v ekonomike, t.j. mzdy, ceny tovarov alebo služieb a výmenné kurzy, sú úplne pohyblivé či už smerom nahor alebo smerom nadol, a to aj v dlhodobom aj v krátkodobom horizonte a zároveň tento model zahŕňa aj inflačné očakávania. Druhý model, Model strnulých cien (resp. Dornbushov monetárny model strnulých cien) vychádza z predpokladu, že v krátkom období sa ceny a mzdy skôr nemenia, ale iba výmenné kurzy sú schopné meniť sa v dôsledku reakcie na ekonomickú politiku. Mzdy a ceny tovarov a služieb sa prispôsobujú iba v strednodobom a dlhodobom období zmenám v ekonomickej politike alebo ekonomickým šokom. Tretí monetárny model determinácie menových kurzov, t.j. Model diferenciálu reálnej úrokovej miery (resp. Frankelov model diferenciálu reálnych úrokových sadzieb), je viac menej kombináciou predchádzajúcich dvoch modelov. Kombinuje totiž prvok inflačných očakávaní z prvého modelu a prvok strnulých cien z modelu druhého.

V príspevku som sa podrobnejšie venovala jednému z predstavených monetárnych modelov a to Modelu pohyblivých cien. Okrem Frenkla (1976), ktorý daný model vyvinul, sa touto problematikou zaoberalo mnoho autorov. Za zmienku stojí spomenúť publikácie rozvíjajúce daný model, od Mussa (1976) a Smitha a Wickensa (1986). Empiricky ho ďalej testovali Bilson (1978), Kream (1979), Officer (1981), Hakkio (1982) a v neposlednom rade Smith a Wickens (1986). Medzi publikácie súčasného storočia patria publikácie Groen (2000) a Rapach a Wohar (2001, 2004).

Model pohyblivých cien

Model pohyblivých cien (z angl. The Flexible Price Monetary Model) pôvodne vyvinutý Frenkelom, Mussom a Bilsonom (1976) predpokladá, že Parita kúpnej sily (z angl. Purchasing Power Parity, PPP) platí nepretržite. To znamená, že predpokladá, že zmena menového kurzu je priamo úmerná k zmene pomeru cenových úrovní dvoch krajín. Okrem predpokladov PPP explicitne pridáva k teórii výmenných kurzov relatívnu menovú zásobu ako determinant relatívnych cien, ktoré spätne pôsobia na výmenný kurz.

Nech m je domáca peňažná zásoba, p je domáca cenová hladina, y je domáci reálny príjem a r domáca úroková miera, potom môžeme konvenčnú funkciu dopytu po peniazoch zapísať nasledovne:

$$m - p = ay - br \quad (1)$$

Táto rovnica vyjadruje, že dopyt po držbe reálnych peňažných zostatkov je pozitívne závislý na domácom príjme, a to kvôli zvýšenému transakčnému dopytu, a negatívne závislý na domácej úrokovej miere.

Podobný vzťah platí aj pre dopytovú funkciu po zahraničných peňažných prostriedkoch, ktorý sa dá vyjadriť nasledujúcich vzťahom, nech m^* je zahraničná peňažná zásoba, p^* je zahraničná cenová hladina, y^* je zahraničný reálny príjem a r^* je zahraničná úroková miera, potom platí:

$$m^* - p^* = ay^* - br^* \quad (2)$$

Za predpokladu, že PPP platí nepretržite potom platí vzťah pre výmenný kurz (ER):

$$ER = p - p^* \quad (3)$$

Zavedením ďalšieho predpokladu tohto modelu, ktorý hovorí, že domáce a zahraničné dlhopisy sú perfektné substitúty, a $eERd$ je očakávaná miera depreciácie domácej meny, bude nekrytá úroková parita platiť v tvare:

$$eERd = r - r^* \quad (4)$$

Predchádzajúci vzťah hovorí, že očakávaná miera znehodnotenia, resp. depreciácie domácej meny je rovná diferenciu úrokových sadzieb medzi domácimi a zahraničnými dlhopismi.

Po úprave a substitúcii hore uvedených rovníc získame výslednú rovnicu v tvare:

$$ER = (m - m^*) - a(y - y^*) + b(r - r^*) \quad (5)$$

Táto rovnica predstavuje tzv. „redukovanú formu“ celkovej rovnice výmenného kurzu. Spotový menový kurz (ER) na ľavej strane rovnice je determinovaný premennými

uvedenými na pravej strane. Ako tento monetárny model premenlivých cien vplýva na výmenný kurz? Tak, že percentuálny rast v domácej peňažnej zásobe vedie k presne rovnakej depreciácii domácej meny, zatiaľ čo daný percentuálny rast v zahraničnej peňažnej zásobe povedie presne k ekvivalentnej apreciacii zahraničnej meny. Dôvodom tohto faktu je skutočnosť, že nárast domácej peňažnej zásoby vedie k rastu domácich cien a tento rast prostredníctvom teórie parity kúpnej sily bude výmenný kurz znehodnocovať.

Ak bude rásť domáci dôchodok, zvýši sa aj transakčný dopyt po peniazoch. Za predpokladu, že sa nebude meniť peňažná zásoba ani úrokové sadzby, tento dopyt môže byť uskutočnený len vďaka klesajúcim domácim cenám, čo cez PPP vyvolá apreciaciu výmenného kurzu.

Rast v domácich úrokových sadzbách vedie k depreciácii domácej meny. Racionálny základ, na ktorom je toto tvrdenie postavené vychádza z predpokladu, že nominálna úroková miera môže byť rozdelená na dve časti, a to na reálnu úrokovú mieru a očakávanú mieru inflácie, nech i je reálna úroková miera, pe je očakávaná úroková miera a i^* a pe^* sú tie isté hodnoty namerané v zahraničí, potom tento vzťah môžeme zapísať nasledovne:

$$r = i + pe, r^* = i^* + pe^* \quad (6)$$

Za predpokladu, že reálna úroková miera je konštantná a identická v oboch krajinách, to znamená že $i = i^*$, tak rast domácich úrokových sadzieb je zapríčinený rastom domácich inflačných očakávaní. Takéto očakávania povedú k poklesu dopytu po peniazoch a k rastu výdavkov na statky, čo následne zapríčiní rast domácich cien. Tento rast sa následne prostredníctvom teórie PPP premietne do depreciácie domácej meny. Použitím diferenciálu inflačných očakávaní potom môžeme spotový kurz vyjadriť aj ako:

$$ER = (m - m^*) - a(y - y^*) + b(pe - pe^*) \quad (7)$$

Keď budeme vychádzať z predpokladov, na ktorých je tento model založený, tak krajiny s veľkým monetárnym rastom budú sprevádzané veľkými inflačnými

očkávaniaми a podľa postupu popísaného vyššie aj následnou depreciáciou domácej meny.

Na rozdiel od monetárneho modelu pohyblivých cien, Dornbushov model strnulých cien vysvetľuje dlhodobé výkyvy výmenného kurzu od parity kúpnej sily. Vychádza z toho, že ceny na trhu statkov a mzdy majú strnulý charakter a ich tendencia k nejakej zmene je veľmi pomalá a to v dôsledku rôznych šokov, ako napríklad zmena v peňažnej zásobe. Ich „strnulosť“ je zjavná najmä pri tlakoch na zmenu smerom nadol. Avšak výmenné kurzy sú pohyblivo určované a môžu okamžite reagovať na zmeny a šoky na trhoch. Tým pádom sa kurzy príliš nezhodujú s cenovými pohybmi, čo znamená, že vznikajú dlhodobé odchýlky od parity kúpnej sily. Tento monetárny model predstavuje významný pokrok oproti modelu pohyblivých cien, aj keď ani on neberie do úvahy inflačné očakávania.

Tretí monetárny model, Frankelov model diferenciálu reálnych úrokových sadzieb kombinuje prvky oboch predchádzajúcich modelov do jedného s tým, že do nich zahrnul ešte inflačné očakávania. Tento model vyjadruje že ak je nerovnováha medzi úrokovými mierami, tak aj reálny výmenný kurz sa odkloní od svojej dlhodobej rovnováhy.

Záver

Aj keď sa Model pohyblivých cien empirickými testami ukázal ako nie veľmi spoľahlivý, pretože jeho hlavnou nedokonalosťou je, že vychádza z predpokladu, že parita kúpnej sily platí nepretržite, a že ceny statkov sú tak flexibilné smerom nadol aj nahor ako sú flexibilné výmenné kurzy, výhodou tohto modelu je, že do teórie výmenných kurzov vniesol peňažnú zásobu, inflačné očakávania a ekonomický rast ako determinanty spôsobujúce zmeny výmenných kurzov.

PodĎakovanie:

Tento článok vznikol v nadväznosti na riešený projekt spolufinancovaný zo zdrojov EÚ s názvom „Kvalita vzdelávania a rozvoj ľudských zdrojov ako piliere vedomostnej spoločnosti na Fakulte PEDAS Žilinskej univerzity v Žiline, ITMS 26110230083.“

Literatúra:

- [1] BILSON, J., The monetary approach to the exchange rate – some empirical evidence. *IMF Staff Papers* 25, 1978, pp. 48-75.
- [2] FRANKEL, J. A., Tests of Monetary and Portfolio Balance Models of Exchange Rate Determination, In: Bilson, J.F., and Marston, R. C. *Exchange Rate Theory and Practice*, 1984, pp. 239-259.
- [3] FRENKEL, J. A monetary approach to the exchange rate: Doctrinal aspects and empirical evidence. *Scandinavian Journal of Economics* 76 (May), 1976, pp. 200-224.
- [4] GROEN, J. J., The Monetary Exchange Rate Model as a Long-Run Phenomenon, *Journal of International Economics* 52, 2000 pp. 299-319.
- [5] HACCHE, G., TOWNEND, J. *Exchange rates and monetary policy: Modelling Sterling's effective exchange rate*, 1981.
- [6] KOURI, P., The Exchange rate and the balance of payments in the short run and in the long run: A monetary approach. *Scandinavian Journal of Economics* 78. Pp. 280-308.
- [7] RAPACH, D. E., WOHAR, E. M., Testing the Monetary Model of Exchange Rate Determination: New Evidence from a Century of Data, *Journal of International Economics*, 58, pp. 359-385.
- [8] RAPACH, D. E., WOHAR, E. M., Testing the Monetary Model of Exchange Rate Determination: A Closer Look at Panels, *Journal of International Money and Finance*, 23, pp. 867-895.

**VYUŽITÍ MAKROZÁTĚŽOVÉHO TESTOVÁNÍ NEFINANČNÍCH PODNIKŮ
A DOMÁCNOSTÍ PŘI TVORBĚ FIREMNÍ STRATEGIE
USE OF MARCO STRESS TESTING OF NON-FINANCIAL CORPORATIONS
AND HOUSEHOLDS FOR THE FORMATION OF BUSINESS STRATEGY**

Lucie Staňková

Technická univerzita v Liberci

lucie.stankova1@tul.cz

Klíčová slova:

finanční stabilita – firemní strategie – makrozátěžové testy – nefinanční podniky

Key words:

corporation's strategy – financial stability – macro-stress tests – non-financial corporations

Abstract:

The article is focused on relatively new tool used mainly in the analysis of financial stability of economies and financial markets. This tool, called macro-stress tests, is increasingly used in developing business strategy. Theoretical-methodological part accounts for brief characterization of stress tests and most widely used methods of stress testing, which are an application of sensitivity analysis and alternative scenarios. This part also includes types of risks and shocks, and variables used in testing. The application part presents the possibility of using the results from macro-stress tests as a component of the data for corporate strategy output. Mainly, in this article is evaluated the importance of stress tests for corporation's financial and operational planning. The primary analysis is the testing of credit risk, which is the most important risk.

Úvod

Mezinárodní měnový fond (MMF) ve spolupráci se Světovou bankou (WB) zavedly v roce 1999 program nazvaný *Financial Stability Assessment Program* (FSAP), ve kterém byly zpracovány první makrozátěžové testy. Jde o program, který se zabývá komplexní a hloubkovou analýzou finanční stability zemí. Zátěžové testování se stalo součástí nástrojů pro testování schopností finančního systému odolávat neočekávaným šokům. Cílem článku je analýza možností využití makrozátěžových testů při tvorbě firemních strategií.

Jednu z prvních publikací, která se zabývá teorií makrozátěžových testů, vydal Mezinárodní měnový fond [1]. Tento working paper se zabývá hlavně vysvětlením základních postupů testování a objasnění testovaných rizik. V České republice se tímto tématem začal zabývat Čihák, který shrnul problematiku zátěžových testů ve své práci pod názvem *Stress Testing: A Review of key Concepts* [2]. Význam makrozátěžového testování se projevil především s příchodem dluhové krize v roce 2008. Po tomto roce se objevilo mnoho dalších zmínek o zátěžovém testování a konkrétním použití testů. Například autoři Marcelo, Rodríguez a Trucharte se zaměřili na přínos makrozátěžových testů pro zkoumání a udržení finanční stability [7]. Na okraji zájmu prozatím zůstává využití makrozátěžových testů pro tvorbu firemní strategie, což je obsahem článku.

Makrozátěžové testy

Makrozátěžové testy umožňují kvantifikaci odhadovaných ztrát, ke kterým by došlo v důsledku realizace extrémních, ale možných, scénářů ekonomických šoků do finančního systému. Finanční sektor je zkoumán jako celek (makrozátěžové testy) nebo jako individuální instituce (mikrozátěžové testy). Zátěžové testy se provádí za účelem ohodnocení stability finančního systému nebo individuální organizace. Důležité je nastavení makrozátěžových testů tak, aby zachycovaly realitu co nejspolehlivějším způsobem. Případné odhalení potenciálně zranitelných míst finančního sektoru a jejich vazeb na ekonomický vývoj dává možnost omezení rizik a posílení odolnosti finančního sektoru vůči vlivům nepříznivých šoků. [4]

Termín makrozátěžových testů popisuje řadu technik používaných pro měření a pochopení citlivosti portfolia vůči různým rizikovým šokům. Testy odhadují určitý

vývoj, ale neurčují, s jakou pravděpodobností daný scénář nastane. Pro reálnou předpověď je nutné co nejlépe zhodnotit vzájemnou souvislost mezi rizikovými faktory. Před provedením samotných zátěžových testů je nutné vybrat příslušné instituce, kterých se bude testování týkat. Je důležité rozhodnout, zda zahrnout pouze místní bankovní orgány, nebo také zahraniční banky, pojišťovny, penzijní fondy, nefinanční organizace, domácnosti apod. Pokud se provádí testování v konkrétním podniku, rozhoduje se, zda zahrnout pouze daný subjekt nebo i ostatní z konkurenčního prostředí. Na makrozátěžové testy se pohlíží jako na proces, který se skládá z části vyšetřující, části diagnostické, části číselné a části interpretující. [3, 6, 8]

Z hlediska užití metody se používají zátěžové testy tvořené pomocí citlivostní analýzy (analyzují se šoky na jednotlivé rizikové faktory), sestavením scénářů (zpracování hromadných rizikových faktorů) nebo je použita analýza nákazy (přenos nákazy z jednotlivých institucí na finanční systém jako celek). Z hlediska rozsahu testů je možné rozlišit makrozátěžové testy individuálních institucí a testy finančního systému jako celku.

Pro testování u všech druhů rizik je nejdříve důležité vybrat správný model makrozátěžových testů, skupinu aplikovaných šoků a typ scénáře. Dále je nutné vybrat, na které části společnosti nebo trhu a v jaké míře budou rizika použita. Podstatné je určit časový rámec, ke kterému se budou testy vztahovat. Pro agregátní testování je také nezbytné specifikovat instituce, které budou zahrnuty do testování, stanovit jak agregovat data a jak interpretovat výsledky. Mezi nejdůležitější testovaná rizika patří riziko úvěrové, úrokové, kursové, likvidity, tržní riziko a *Value-at-Risk* (VaR). [1]

Pro makrozátěžové testování je důležité správně identifikovat ekonomické šoky, které mohou negativně ovlivnit stabilitu finančního systému testované instituce nebo ekonomiky. Je třeba brát ohled na spolehlivost a odolnost, kterou je třeba zkontrolovat a testovat. Používají se tři druhy šoků – šoky na jednotlivé proměnné trhu, šoky podkladových proměnných a korelace – vzájemná souvztažnost šoků.

Význam makrozátěžových testů pro strategie nefinančních podniků

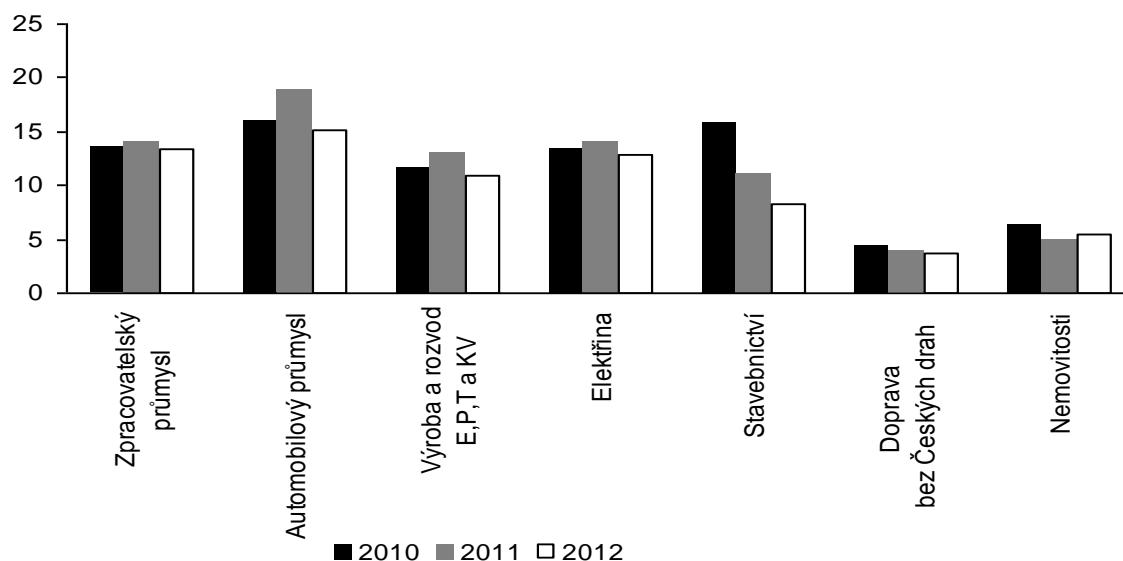
Strategií podniku je myšlen jednotný plán, který dává do souladu silné a slabé stránky s hrozbami a příležitostmi. Strategie vymezuje cesty, pomocí nichž bude dosaženo stanovených strategických cílů. Pro podniky mohou být užitečné všechny oblasti makrozátěžového testování. Obzvláště velkým přínosem jsou výsledky testování

nefinančních podniků, jelikož se firmy na trhu mohou dozvědět, v jaké pozici se nacházejí jejich dodavatelé, odběratelé nebo konkurenti. Z testování domácností firmy zajímá, jaká je situace mezi obyvateli země, protože díky tomu mohou zjistit, na které obyvatele se zaměřit nebo kde hledat zaměstnance. Celkové hodnocení makrozátěžových testů dává souhrnný obraz o ekonomické situaci v České republice. Podniky tak získají přehled o finanční stabilitě a předpoklady jejího vývoje mohou zahrnout do plánování.

Analýza finanční stability je pro společnosti důležitá při finančním a provozním plánování, jelikož je tak možné snížit rizika, která se na finančním trhu objevují. Plánování samozřejmě začíná u dat a informací o daném podniku. Zátěžové testy ovšem mohou poskytnout další důležité poznatky o vývoji finančního trhu a ekonomické stability. Je jisté, že bez rizika není možné podnikat, a proto je třeba zvolit takovou míru rizika, která je přijatelná, a v tom mohou makrozátěžové testy pomoci. [9]

Zprávy o makrozátěžovém testování mohou být firmám užitečné při předpovídání vývoje v budoucnu. Základní scénář v testování ukazuje nejpravděpodobnější vývoj ekonomiky, kterým se podniky mohou řídit při sestavování vlastního strategického plánu. Zátěžový scénář může pomoci při plánování v případě výskytu negativních vlivů. Vývoj základních ekonomických proměnných je uveden pro základní a zátěžový scénář. Podniky mohou zohlednit velké rozdíly ve vývoji ekonomiky tak, jak je předpovídán v základním scénáři nebo v případě rizikové situace. Hlavními ukazateli jsou vývoj růstu reálného HDP, vývoj inflace, vývoj úvěrové sazby 3M PRIBOR a vývoj měnového kursu koruna-euro. Všechny tyto ukazatele mohou nefinanční podniky zahrnout do svého plánování.

OBR. 1: Vývoj RoE po zdanění ve vybraných odvětvích (v %)



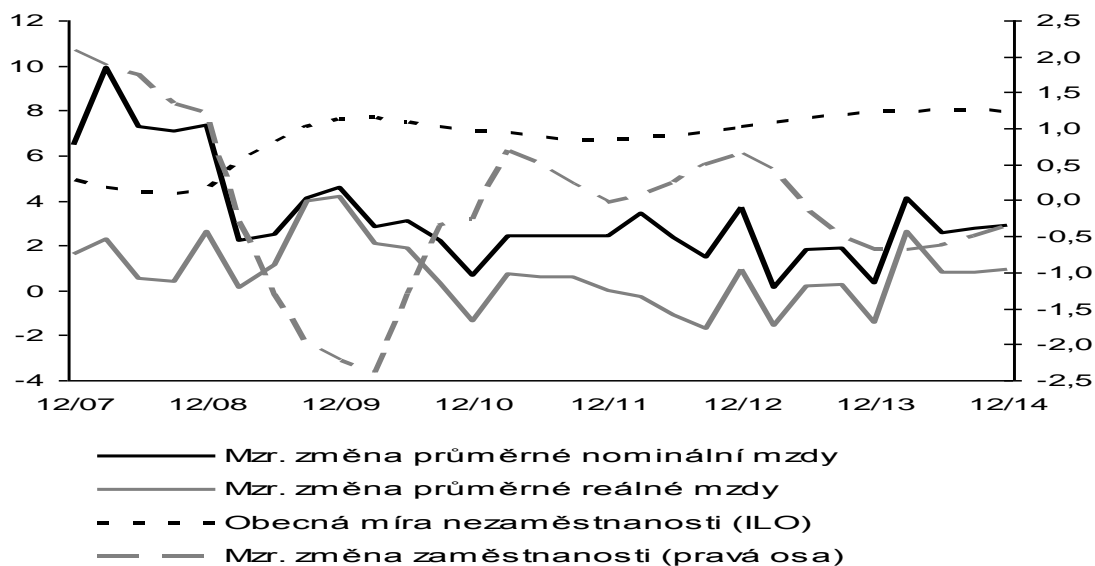
Zdroj: [5], úprava vlastní

Pozn.: E, P, T a KV jsou elektřina, plyn, teplo a kanalizační vody. Výsledky jsou založeny na výběrovém souboru podniků, segment developerských projektů je zahrnut do výsledků stavebnictví. Automobilový průmysl zahrnuje podniky v odvětví NACE 29.

Výsledky zátěžových testů pro **nefinanční podniky** mohou společnosti využít v několika různých oblastech plánování. Pokud jde o **přípravné fáze podnikání** a rozhoduje se o oblasti, kde bude podnik působit, ukazují makrozátěžové testy vývoj ve vybraných odvětvích podle různých ukazatelů. Vývoj rentability vlastního kapitálu (RoE) po zdanění ukazuje velké rozdíly v návratnosti kapitálu v různých odvětvích. V případě **tvorby provozního plánu** zajímá společnosti pozice jejich dodavatelů. Pokud jsou dodavatelé z různých odvětví, má pro firmy vypovídací schopnost podíl úvěrů v selhání ve vybraných odvětvích. Tyto údaje ukazují, který segment musí čelit zhoršování situace a naopak, kde se stav zlepšuje. Pokud jsou dodavatelé ze stejného sektoru, ale nejen v tomto případě, může být přínosný vývoj úvěrů v selhání v sektoru nefinančních podniků jako celku. Objevuje se zde totiž i zátěžový scénář, a tak mohou firmy vzít v potaz i rizikový vývoj. Při **plánování odbytu zboží, výrobků nebo služeb** potřebují společnosti znát platební morálku svých odběratelů. ČNB také uvádí druhotnou platební neschopnost z pohledu dodavatelů. Organizace tak vidí

nejproblémovější sektory podnikání. Pokud podnik působí v sektoru, který si nestojí dobře, mohou zapojit riziko druhotné platební neschopnosti do svého plánování.

OBR. 2: Vývoj nominálních a reálných mezd, míry nezaměstnanosti a zaměstnanosti (v %)



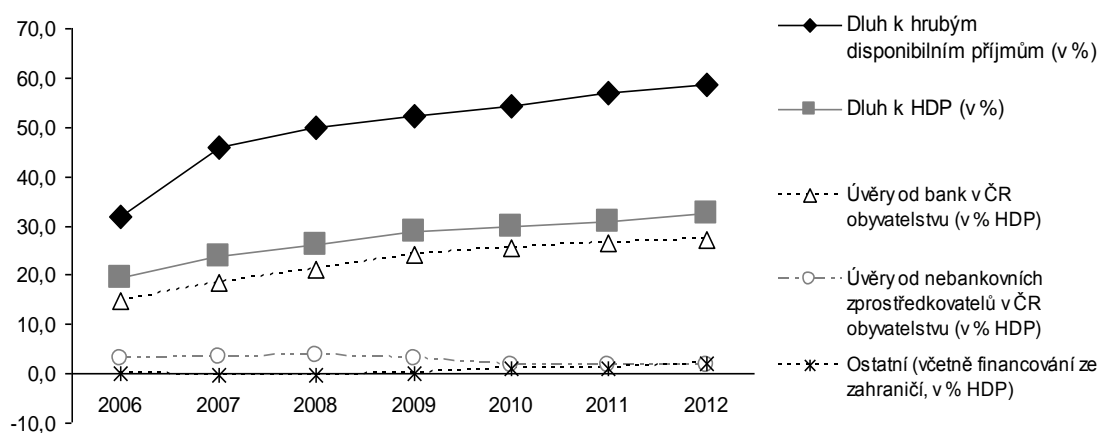
Zdroj: [5], úprava vlastní

Pozn.: Obecná míra nezaměstnanosti je sezonně očištěna.

Makrozátěžové testování sektoru **domácností** má pro firmy užitečná data při plánování odbytu koncovému spotřebiteli, ale také při personálním plánování. Testy poskytují informace o **vývoji nominálních a reálných mezd**, míry nezaměstnanosti a počtu uchazečů na jedno pracovní místo. Z těchto ukazatelů mohou firmy odvodit možnosti zaměstnávání osob a náklady s tím spojené. Při plánování odbytu koncovému spotřebiteli se firmy zajímají o **zadluženost domácností, popřípadě o jejich předluženost**. Oba tyto ukazatele dávají přehled firmě o tom, zda budou mít domácnosti volné peněžní prostředky na útratu. Pokud firma pracuje v oboru, kde se poskytují nezbytné statky, nemusí přikládat až takovou váhu těmto údajům o zadluženosti, protože domácnosti budou jejich produkty kupovat v každém případě. Avšak firmy, které nabízejí statky luxusní nebo služby, musí počítat s úbytkem zákazníků v případě růstu předluženosti. Meziroční růst **úvěrů domácnostem** je další užitečný ukazatel pro nefinanční podniky. Pro firmy z oblasti stavebnictví je důležitý vývoj úvěrů na bydlení. Podle toho mohou odhadovat budoucí poptávku po jejich

službách. Pro ostatní podniky jsou důležitější spotřebitelské úvěry, které mohou domácnosti použít na spotřební zboží. Z vývoje je zřejmý celkový pokles čerpaných úvěrů, což může snížit poptávku po některých statcích nebo službách ze strany domácností. Proto by tento fakt měly společnosti také promítnout do svých strategických plánů. Také podíl **úvěrů v selhání domácností** může některým firmám poukázat na možné snížení poptávky. V případě nesplaceného úvěru domácnosti vynakládají peněžní prostředky pouze na nezbytné výdaje. Ostatní společnosti tak mohou očekávat snížení poptávky po zboží od těchto domácností.

OBR. 3: Dluh k hrubým disponibilním příjmům a k HDP pro domácnosti (v %)



Zdroj: [5], úprava vlastní

Závěr

Cílem příspěvku bylo nalézt a vyhodnotit možnosti využití aktuálních výsledků makrozátěžového testování při tvorbě firemní strategie. Makrozátěžové testy finančního systému poskytují informace o parametrech finančního systému v případě mimořádných otřesů a umožňují predikovat jejich vývoj. Tyto testy jsou neocenitelným zdrojem informací pro podniky a zároveň doplňkem jejich interního testování. Informace, které jsou testováním získány, mohou pomoci odhalit nedostatky při sběru dat, při provádění reportingu nebo při řízení rizik.

Výsledky zátěžových testů mohou nefinanční podniky využít v několika různých oblastech plánování – v **přípravné fázi podnikání** (např. ukazatel vývoje rentability vlastního kapitálu po zdanění), při tvorbě **provozního plánu** (např. ukazatel podílu úvěrů v selhání ve vybraných odvětvích, podílu bankovních úvěrů v selhání

nefinančních podniků), při **plánování dodavatelsko-odběratelských vztahů** (např. ukazatel druhotné platební neschopnosti) a při **plánování odbytu koncovému spotřebiteli** (např. ukazatel dluhu k hrubým disponibilním příjmům a k HDP pro domácnosti, podílu předlužených domácností na celkovém počtu zadlužených domácností).

Je jisté, že makrozátěžové testování a makroobezřetnostní politika budou procházet dalšími úpravami, jelikož se jedná o relativně nové postupy. Lze předpokládat, že bude docházet ke zlepšování aplikovaných základních nástrojů, dostupnosti dat a vypovídací schopnosti zátěžových testů. Výsledky testování finanční stability jsou důležitým zdrojem informací nejen pro vlády a banky, ale také pro nefinanční podniky.

Literatura:

- [1] BLASCHKE, W., JONES, M. T., MAJNONI, G., PERIA, S. M. *Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences* [online]. United States: International Monetary Fund, 2001 [vid. 2013-11-13]. ISSN 1934-7073. Dostupné z: <http://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/01-88.html>
- [2] ČIHÁK, M. *Introduction to Applied Stress Testing* [online]. United States: International Monetary Fund, 2007, s. 4-53 [vid. 2013-11-13]. ISBN 03800-9781452787459. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0759.pdf>
- [3] ČIHÁK, M. *Stress Testing: A Review of key Concepts* [online]. Praha: Česká národní banka, 2004, [vid. 2013-11-13]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/en/research/research_publications/irpn/2004/irpn_2_2004.html
- [4] ČNB. *Slovník pojmů* [online]. Praha: Česká národní banka, 2003-2013 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/obecne/slovník/z.html>
- [5] ČNB. *Zpráva o finanční stabilitě 2012/2013* [online]. Praha: Česká národní banka, 2013 [vid. 2013-11-26]. ISBN 978-80-87225-44-8. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2012-2013/index.html

- [6] JONES, M. T., HILBERS. P., SLACK, G. *Stress Testing Financial Systems: What to Do When the Governor Calls* [online]. United States: International Monetary Fund, 2004, s. 3-23 [vid. 2013-11-13]. ISBN 978-1-45185-501-2. Dostupné z: <http://ideas.repec.org/p/imf/imfwpa/04-127.html>
- [7] MARCELO, A., RODRÍGUEZ, A., TRUCHARTE, C. *Stress tests and their contribution to financial stability* [online]. United Kingdom: Palgrave Macmillan, 2008 [vid. 2013-11-15]. ISSN 17456452. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/196018210/13D077EA2DE34AB0240/1?accountid=17116>
- [8] SORGE, M. *Stress-testing financial systems: an overview of current methodologies* [online]. Switzerland: Bank for International Settlements, 2004, s. 4-14 [vid. 2013-11-15]. ISSN 1682-7678. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/189883581/13D07B0204D15599682/1?accountid=17116>
- [9] STAŇKOVÁ, L. *Makrozátěžové testy a jejich použití pro analýzu finanční stability ekonomik a podniků*. Liberec, 2013. Diplomová práce. Technická univerzita v Liberci. [vid. 2013-11-20]

**VYBRANÉ CHARAKTERISTIKY EKOLOGICKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ
V EVROPSKÉ UNII
SELECTED CHARACTERISTICS OF ORGANIC FARMING IN EUROPEAN
UNION**

Michal Steininger, Luboš Smutka

Česká zemědělská univerzita v Praze

steininger@pef.czu.cz, smutka@pef.czu.cz

Klíčová slova:

ekologické zemědělství EU – HDP na obyvatele – vládní výdaje – korelace – elasticita

Key words:

EU organic farming – GDP/cap – government expenditures – correlation – elasticity

Abstract:

The aim of the paper is the identification of basic development trends of European Union's organic farming during the period 2005 – 2011 in the following areas: the organic land development, the number of organic farms and the value of organic market development. The specific part of the paper is also devoted to the relationship existing between organic farming development and agricultural subsidies/supports in individual EU countries. During the analyzed time period organic farming and organic products' market recorded the significant growth in the EU. The significant organic farming growth was recorded in majority of analyzed countries. The conducted analysis proved much higher correlation and elasticity of organic farming sector on changes in economy than it is in the case of government expenditures.

Úvod

Podíl Evropské unie na globálním trhu s biopotravinami je asi 41 %. To znamená, že Evropská unie je jedním z nejdůležitějších hráčů na globálním trhu s biopotravinami. V EU dochází k neustálému rozšiřování ekologicky obdělávané půdy. EU vlastní více než čtvrtinu světové ekologické zemědělské půdy a je možné očekávat, že růst ekologicky obhospodařovaných zemědělských pozemků bude v budoucnu mnohem vyšší, zejména kvůli zemědělské politice EU [13].

V posledních dvou desetiletích Evropská unie změnila priority své Společné zemědělské politiky EU (tj. SZP) a v současné době se SZP zaměřuje především na multifunkční zemědělství [12]. Důležitou součástí tohoto konceptu je i ochrana životního prostředí [2]. Součástí této myšlenky je i podpora rozvoje ekologického zemědělství. Evropské zemědělství a zejména jeho ekologická součást jsou silně dotovány nejen jednotlivými členskými zeměmi EU, ale také prostřednictvím rozpočtu EU [4; 10; 1].

Výsledkem aplikace politik spolu se změnami v ekonomice a životním stylu je stále rostoucí podíl ekologického zemědělství na celkové výměře zemědělství v EU a také neustále se zvyšující podíl ekologického zemědělství na zemědělském trhu EU [11; 5; 6].

1. Metodika práce

Příspěvek analyzuje období v letech 2005 - 2011. Analýza vychází z údajů poskytnutých Eurostatem a IFOAM (data jsou v běžných cenách EUR). Analyzované proměnné jsou následující: vývoj výměry půdy pro účely ekologického zemědělství [8], vývoj počtu ekofarem [3; 9], vývoj hodnoty obchodu s biopotravinami [9], spotřeba bioproduktů na obyvatele [3; 9]. Příspěvek analyzuje vývoj trhu s biovýrobky v Evropské unii. Pro účely tohoto článku je EU reprezentována těmito 27 zeměmi: Rakousko, Belgie, Bulharsko, Česká republika, Kypr, Dánsko, Estonsko, Finsko, Francie, Německo, Řecko, Maďarsko, Irsko, Itálie, Lotyšsko, Litva, Lucembursko, Malta, Nizozemsko, Polsko, Portugalsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko, Španělsko, Švédsko a Spojené království. Jednotlivé časové řady jsou analyzovány pomocí bazického indexu, řetězového indexu, geometrického průměru, korelační analýzy a analýzy pružnosti [7]. Korelační analýza poskytuje základní informace o vztahu existujícím mezi vládními výdaji [3] a HDP na obyvatele [3] na jedné straně a vybranými výše uvedenými proměnnými, které představují vývoj trhu s bioprodukty, na straně druhé. Elasticita organického zemědělství jednotlivých zemí ve vztahu k vládním výdajům a HDP/obyv. je analyzována pomocí logaritmické regrese. Vládní výdaje v zemědělství jsou analyzovány ve vztahu k rozvoji trhu ekologického zemědělství, zejména proto, že měly být jedním z hlavních stimulů ovlivňujících rozvoj ekologického zemědělství. Hlavní myšlenkou je ověřit si, zda existuje přímá závislost mezi velikostí hodnoty vládních výdajů a rozvojem ekologického zemědělství. Vývoj HDP/obyv. je analyzován ve vztahu k ukazatelům trhu s bioprodukty, zejména proto, že tento trh je velmi závislý na vývoji ekonomiky, a také je závislý na příjmu a životní úrovni obyvatelstva.

2. Analýza a diskuse

Evropská unie je veliký konzument a producent biopotravin. Ekologické zemědělství zaujímá 5,4 % zemědělské půdy v EU. Výměra ekofarem neustále roste. Zatímco v roce 2005 byla výměra ekologického zemědělství 6,24 mil. ha, v roce 2011 to bylo více než 9,5 mil. hektarů. Počet výrobců vzrostl ve stejném období ze 163.510 na 236.042 (průměrná velikost ekofarmy v EU se zvýšila ze 38 hektarů na více než 40 ha). Podíl ekologického zemědělství na celkové výměře zemědělské půdy v EU se zvýšil z 3,5 % na 5,4 %. Konkrétním údajem charakterizujícím vývoj ekologického zemědělství v EU je vývoj hodnoty obchodu s bioprodukty. Zatímco v roce 2005 byla hodnota trhu s biopotravinami v EU cca 11,8 mld. EUR, v roce 2011 to bylo už 19,7 mld. EUR. Hodnota realizovaných prodejů bioproduktů v přepočtu na obyvatele se zvýšila z 23,6 EUR na 39,4 EUR.

Nejvyšší podíl biozemědělství na celkové zemědělské půdě je v Rakousku, Estonsku, Švédsku, České republice, Finsku, Itálii a Slovensku - podíl ekologického zemědělství na zemědělské půdě jednotlivých zemí se pohybuje mezi 8 % - 20 %. Naopak nejmenší podíl - méně než 3 % - lze nalézt v Maďarsku, Lucembursku, Nizozemí, Rumunsku, Irsku, Bulharsku a Maltě. Hovoříme-li o podílu jednotlivých zemí na celkové zemědělské půdě EU ekologicky obhospodařované, pak následující země ovládají většinu registrovaných oblastí: Španělsko (17,05 %), Itálie (11,63 %), Německo (10,67 %), Francie (10,25%), Velká Británie (6,71 %), Polsko (6,40 %), Rakousko (5,7 %), Švédsko (5,05 %), Česká republika (4,84 %) a Řecko (3,26 %). Podíl zmíněných zemí na celkovém ekologickém zemědělství je 81,46 %. Podíl ostatních zemí je nižší než 3 %. Největší podniky lze nalézt na Slovensku (přes 450 ha), na druhé straně nejmenší farmy jsou na Maltě (2,5 ha).

V průběhu analyzovaného období se velikost ekologického zemědělství zvýšila o 53 % a počet výrobců podnikajících v ekologickém zemědělství se zvýšil o 44 %. Nejprogresivnější trend (trend vývoje vybraných charakteristik byl vyšší, než je průměr EU) ve vývoji ekologického zemědělství, a to jak z pohledu výměry, tak z pohledu počtu výrobců, byl zaznamenán v následujících zemích: Bulharsko, Polsko, Španělsko, Belgie, Rumunsko, Litva, Švédsko, Estonsko, Slovensko, Francie, Česká republika, Lotyšsko, Malta a Irsko.

Zejména v Bulharsku, Polsku, Španělsku, Belgii, Rumunsku, Litvě, Švédsku a Estonsku se velikost ekologického zemědělství během analyzovaného období více než zdvojnásobila. Obecně všechny analyzované země zaznamenaly výrazný nárůst výměry ekologického

zemědělství (s výjimkou Holandska, Maďarska a Portugalska) a počtu výrobců působících v ekologickém zemědělství (s výjimkou Finska, Itálie, Maďarska a Dánska).

Hodnota produktů ekologického zemědělství prodávaných na trhu EU vzrostla během analyzovaného období o 67 %. Meziroční tempo růstu realizovaných prodejů dosáhlo téměř 9 %. Nejvyspělejší trhy s bioprodukty můžeme najít (v závorkách je uveden podíl země na celkovém eurounijním trhu s ekologickými produkty v roce 2011) zejména v Německu (33,48 %), ve Francii (19,08 %), Spojeném království (9,56 %), Itálii (8,74 %), Rakousku (5,41 %), Španělsku (4,9 %), Dánsku (4,58 %), ve Švédsku (4,50 %), Nizozemsku (3,87 %) a Belgii (2,21 %). Kumulativní podíl výše uvedených zemí na trhu s evropskými bioprodukty je více než 96 %. Trh s bioprodukty je poměrně stabilní a také podíly hlavních aktérů jsou více či méně stabilní (evropský trh je ovládán specifickou skupinou hráčů). Pouze Velká Británie výrazně snížila svůj podíl na trhu s biopotravinami v průběhu analyzovaného období - zatímco v roce 2005 byl podíl Spojeného království téměř 20 %, v roce 2011 to bylo jen 9,56 %.

Zatímco v Dánsku jsou celkové výdaje za ekologické produkty cca 162 EUR/osobu/rok, na Slovensku je to jen 0,74 EUR/osobu/rok. Nejprogresivnější vývoj hodnoty obchodu byl v průběhu analyzovaného období zaznamenán v Rumunsku (85 % za rok), ve Slovinsku (45 % za rok), v Bulharsku (40 % za rok), v České republice (30 % za rok), Maďarsku (27 % za rok), v Polsku (26 % za rok), Španělsku (20 % za rok), Dánsku (19 % za rok), Litvě (23 % za rok) a v Estonsku (20 % za rok). Tyto země zvýšily svůj podíl na hodnotě evropského trhu s bioprodukty z 5,67 % na 11,24 %. Nejprogresivnější spotřebu v absolutních číslech (jak v celkové hodnotě, tak v hodnotě na obyvatele) najdeme v Dánsku (+105 EUR/obyv.), Rakousku (+72 EUR/obyv.), ve Švédsku (46 EUR/obyv.), Lucembursku (+43 EUR/obyv.), Německu (33 EUR/obyv.), Francii (26 EUR/obyv.), Nizozemí (20 EUR/obyv.), Belgii (17 EUR/obyv.) a ve Slovinsku (16,5 EUR/obyv.).

Většina spotřebitelů ve všech analyzovaných zemích realizuje ze svých příjmů výdaje na ekologické produkty pouze v omezené (nevýznamné) míře. Ale je tu pozitivní trend ve vývoji spotřeby na obyvatele. Kromě Slovenska, Kypru a Spojeného království zaznamenaly všechny země u jednotlivých spotřebitelů nárůst výdajů na produkty ekologického zemědělství. Hodnota vládních výdajů na zemědělství v EU dosáhla více než 42 mld. EUR ročně a hodnota HDP/obyv. v EU dosáhla více než 25 tis. EUR. Oproti obvyklým dotacím spojeným s rozvojem odvětví zemědělství v Evropské unii, ekologické zemědělství je

předmětem účelových dotací na podporu pouze svého vlastního rozvoje. V roce 2011 hodnota dotací do ekologického zemědělství poskytnutých jednotlivými vládami EU představovala více než 1,5 mld. EUR - tj. 3,5 % celkových vládních výdajů na zemědělství v EU. Nicméně je třeba zdůraznit existenci významných rozdílů mezi jednotlivými zeměmi ve financování ekologického zemědělství. Zatímco dotace na Kypru na jeden hektar ekologického zemědělství dosáhla více než 300 EUR, v Nizozemí to bylo jen asi 15 EUR. Ekologické zemědělství lze považovat za nový segment zemědělského sektoru zejména v nových členských státech EU, zatímco v případě starých členských států EU si ekologické zemědělství udržuje stabilní pozici v ekonomice.

Vliv změny hodnoty HDP a vládní dotace/výdaje mají rozdílný vliv na ekologické zemědělství a rozvoj trhu v jednotlivých analyzovaných zemích. Obecně platí, že vládní výdaje lze považovat jako jeden z důležitých faktorů ovlivňujících rozvoj ekologického zemědělství zejména v České republice, Dánsku, ve Francii, Řecku, Itálii, Litvě, Lotyšsku, Estonsku, Lucembursku, na Slovensku a ve Spojeném království.

Vládní výdaje nejsou pravděpodobně hlavním impulzem pro růst ekologického zemědělství. Mnohem významnějšími podněty na podporu rozvoje ekologického zemědělství je pravděpodobně vývoj ekonomiky a především růst příjmů (ekonomické a kupní síly), a to jak v celkovém vyjádření, tak ve vyjádření na obyvatele. Pokud budeme analyzovat vzájemné vztahy existující mezi HDP/obyv. a zvolenými charakteristikami ekologického zemědělství v jednotlivých zemích, můžeme vidět, že existuje vysoká míra vzájemné korelace a také pružnost ve většině analyzovaných zemích: Rakousko, Belgie, Bulharsko, Česká republika, Dánsko, Estonsko, Francie, Německo, Irsko, Lotyšsko, Litva, Lucembursko, Polsko, Slovensko a Slovinsko. Omezený nebo téměř žádný vztah (korelace) byl zaznamenán v případě Finska, Maďarska, Itálie, Malty, Nizozemska, Portugalska, Španělska, Švédska a v případě Spojeného království.

Závěr

Rozsah ekologického zemědělství se zvětšil a rovněž počet výrobců se výrazně zvýšil. Velmi důležitým faktorem ovlivňujícím resp. stimulujícím růst ekologického zemědělství je růst hodnoty obchodu s bioprodukty a především růst poptávky po ekologických produktech ve většině evropských zemí. Významný nárůst ekologického zemědělství byl zaznamenán ve většině analyzovaných zemí. Vysoký růst velikosti ekologického zemědělství byl zaznamenán zejména v nových členských státech EU (v seznamu deseti nejlepších zemí - zemí, které zaznamenaly nejvýraznější nárůst ekologického zemědělství - najdeme sedm nových členů EU). V případě starých členských zemí EU je možné říci, že ekologické zemědělství je již stálou součástí jejich zemědělství a ekologické zemědělství roste zejména v zemích, které se na ně prakticky specializují (např. Španělsko, Francie, Švédsko, Belgie).

Ekologické zemědělství představuje v rámci evropského zemědělského trhu konkrétní mezeru na trhu. Jeho vývoj je spojen zejména s novými trendy ve spotřebě a také s růstem ekonomiky jednotlivých zemí a zejména s růstem příjmu na obyvatele v jednotlivých zemích. Růst ekologického zemědělství je v ekonomice stimulován především na straně poptávky, nežli vládními výdaji resp. dotacemi. Provedená analýza prokázala mnohem vyšší korelaci a elasticitu sektoru ekologického zemědělství v souvislosti se změnami v ekonomice, než v případě vládních výdajů.

Poděkování:

Tento článek je součástí výzkumu zpracovávaného v rámci výzkumného záměru 6046070906, financovaného Ministerstvem školství mládeže a tělovýchovy České republiky.

Literatura:

- [1] BAŠEK, V., KRAUS, J. Comparison of selected indicators of farms in the EU member states. *Zemědělská ekonomika*, 2011, 2 (57), pp. 71-84.
- [2] BOHÁČKOVÁ, I., HRABÁNKOVÁ, M. Influence of subsidies on height and structures of farmers' incomes in EU member states. *Agris On-line Papers in Economics and Informatics*, 2011, 3 (3), pp. 29-43.
- [3] EUROSTAT. Statistics - Browse / Search Database. [on-line], 2013. URL: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (Retrieved 2013-08-27).

- [4] GAY, S.H., OFFERMANN, F. Comparing support for organic and conventional farming in the European Union using an adjusted Producer Support Estimate. *European Review of Agricultural Economics*, 2006, 1 (33), pp. 31-48.
- [5] GILG, A.W., BATTERSHILL, M. Quality farm food in Europe: a possible alternative to the industrialised food market and to current agri-environmental policies: lessons from France. *Food Policy*, 1998, 1 (23), pp. 25-40.
- [6] HAERING, A. M., VAIRO, D., DABBERT, S. ET AL. Organic farming policy development in the EU: What can multi-stakeholder processes contribute? *Food Policy*, 2009, 3 (34), pp. 265-272
- [7] HINDLS, R. ET AL. *Statistika pro ekonomy*. Professional Publishing, Praha, 2007. ISBN 978-80-86946-43-6.
- [8] IFOAM. "Definition of Organic Agriculture" [on-line], 2013. URL: http://www.ifoam.org/growing_organic/definitions/doa/index.html (Retrieved 2013-08-27).
- [9] IFOAM. Statistics - Data tables. FiBL-IFOAM [on-line], 2013. URL: <http://www.organic-world.net/index.php?id=45&L=0> (Retrieved 2013-08-29).
- [10] MARGARETA, CH., PENTELESEU, O. Organic agriculture subsidies in the European Union. Conference: Symposium on Prospects of the Agriculture of the 3rd Millenium Science Location: Cluj Napoca, Romania. Date: OCT 06-07, 2005.
- [11] PARK, T.A., LOHR, L. Supply and demand factors for organic produce. *American Journal of Agricultural Economics*, 1996, 3 (78), pp. 647-655
- [12] SVATOŠ, M. Selected trends forming European agriculture, *Zemědělská ekonomika*, 2008, 3 (54), pp. 93-101.
- [13] WILLER, H., LERNOUD, J. Organic Agriculture Worldwide: Key results from the FiBL-IFOAM survey on organic agriculture worldwide [on-line], 2013. URL: <http://orgprints.org/22349/28/fibl-ifoam-2013-global-data-2011.pdf>. (Retrieved: 2013-08-15).

VÝZKUM STRESOVÝCH FAKTORŮ U ZAMĚSTNANCŮ VYBRANÉ FIRMY RESEARCH ON STRESS FACTORS AMONG EMPLOYEES OF A SELECTED FIRM

Věra Strnadová, Petr Voborník

Univerzita Hradec Králové

vera.strnadova@uhk.cz, petr.vobornik@uhk.cz

Klíčová slova:

stres – vulnerabilita – psychosomatické symptomy – onemocnění ve stresu – preventivní opatření.

Key words:

stress – vulnerability – psychosomatic symptoms – becoming ill in stress – preventive measures.

Abstract:

The article presents the results of the research into stress factors among employees of the Municipal Office in Svitavy. The aim of the survey is to determine the degree of vulnerability to stress, psychosomatic symptoms in stress and the probability degree of becoming ill or a serious accident in stress. Psychological methods of stress load subjective assessment are used here. Throughout the years 2009 to 2011 the respondents' vulnerability to stress increased by 5%, in 2011 more than 50% of the respondents show neurotic psychosomatic symptoms and at the end of the research 13% of the respondents report the value of potential stress 60%.

Úvod

Stres v zaměstnání provází v současnosti život téměř každého člověka v produktivním věku. Velkou měrou zde přispívá probíhající ekonomická krize v evropských státech. Zaměstnanci firem jsou vystaveni hrozbě propouštění, či výkonu většího objemu práce. Zhoršuje se také atmosféra na pracovišti a mezilidské vztahy. Výzkumy v oboru psychologie se nyní častěji zaměřují na stupňující se pracovní zátěž a výrazněji se zkoumají procesy *workoholismu*. [1]

Za hlavní stresory u zaměstnanců v oblasti veřejné správy a podnikatelské sféry nejen v České republice, ale i v evropských interkulturních společnostech jsou uváděny časový stres, nadměrná míra odpovědnosti, nevyjasněné kompetence, chybějící zpětná vazba – adekvátní hodnocení provedené práce, minimální či nadměrný personální kontakt, vysilující snaha o kariérní postup, nedostatek spánku a poruchy cirkadiálního rytmu. [2] V této souvislosti se častěji vykytují psychosomatické symptomy, úzkost, deprese, zvýšená konzumace alkoholu a celkové zhoršení zdravotního stavu – souborně označováno pojmem *distres*. [3] Profesor Sapolsky, významný odborník v oblasti neurologie a neurochirurgie Standfordské univerzity, se zabývá způsobem, jak čelit chronickému stresu. Ve svém díle uvádí: *Cesty k úspěchu jsou mnohé. Základní otázka je, proč se někteří jedinci vypořádávají se stresem lépe než jiní jedinci? Odpověď zní, jde o odolnost, jež je dána individuálně*. [4] Námí zkoumanou oblast můžeme zařadit do problematiky oborů psychohygieny a psychologie zdraví. Zaměřují se na empiricky zjištěné a experimentálně studované jevy, které mají vztah k posilování a udržování mentálního zdraví člověka. [5]

1. Metodologie

1.1 Cíl a metody výzkumu

Cílem výzkumu bylo zjistit *míru stresových faktorů* u zaměstnanců Městského úřadu ve Svitavách. Stresové faktory jsou zjišťovány ve třech dimenzích – vulnerabilita vůči stresu, psychosomatické symptomy ve stresu a množství potenciálního stresu – pravděpodobnost onemocnění nebo vážné nehody ve stresu. Výzkum byl proveden prostřednictvím dotazníkového šetření v letech 2009 a 2011 na základě dotazníkových metod běžně dostupných v psychologické literatuře - *Skóre vulnerability vůči stresu, Žijete ve stresu, Subjektivně hodnocené aspekty a faktory práce ve veřejné správě, Osobní dotazník pro zaměstnance*. [6], [7], [8]

Od října 2009 do října 2011 došlo v České republice k významným změnám v ekonomické sféře. Byla přijata různá restriktivní opatření za účelem snížení schodku veřejných financí. Úsporná opatření zavedl i Městský úřad ve Svitavách. Kromě toho zde po komunálních volbách v roce 2010 došlo k výrazné změně vrcholového

managementu. Zaměstnanci tak museli reagovat na nové podmínky v pracovním procesu a prožívali zvýšenou stresovou zátěž.

1.2 Charakteristika výzkumného souboru a realizace výzkumu

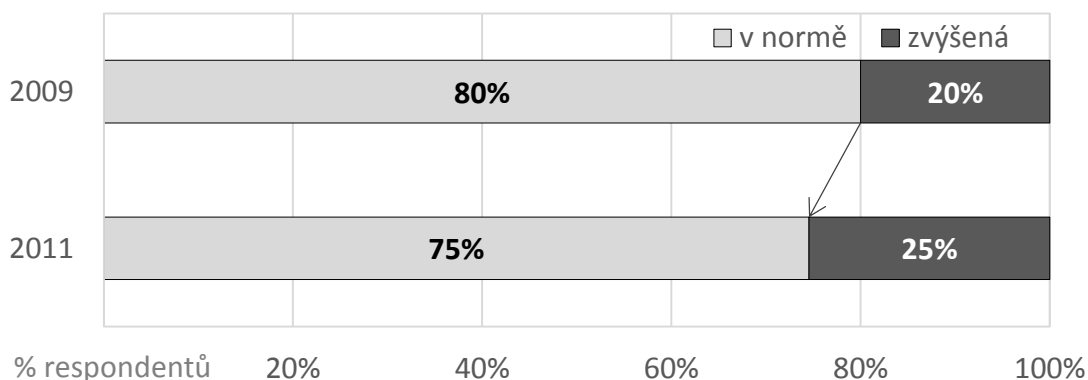
V roce 2009 a 2011 vyplnilo test *Skóre vulnerability vůči stresu* a test *Žijete ve stresu* celkem 55 osob zařazených do kategorie úředníků. Soubor respondentů, kterým byl předložen dotazník *Subjektivně hodnocené aspekty a faktory práce ve veřejné správě* a dotazník *Osobní dotazník pro zaměstnance* tvořilo 80 osob rovněž zařazených do kategorie úředníků. Průměrný věk byl 44 let. Reprezentativní vzorek byl složen z příslušníků obou pohlaví, odlišného věku, různé délky praxe, rozdílného sociálního statutu a s různou náplní práce. Všichni respondenti byli z řad zaměstnanců Městského úřadu ve Svitavách.

2. Výsledky

2.1 Vulnerabilita vůči stresu

První šetření mělo za úkol zjistit míru vulnerability – zranitelnosti, zvýšené citlivosti vůči stresu. Byla zde porovnána data z let 2009 a 2011, vždy u stejného počtu 55 respondentů. Získaná data jsou zpracována v TAB. 1.

TAB. 1: Porovnání rozšíření citlivosti vůči stresu v roce 2009 a 2011



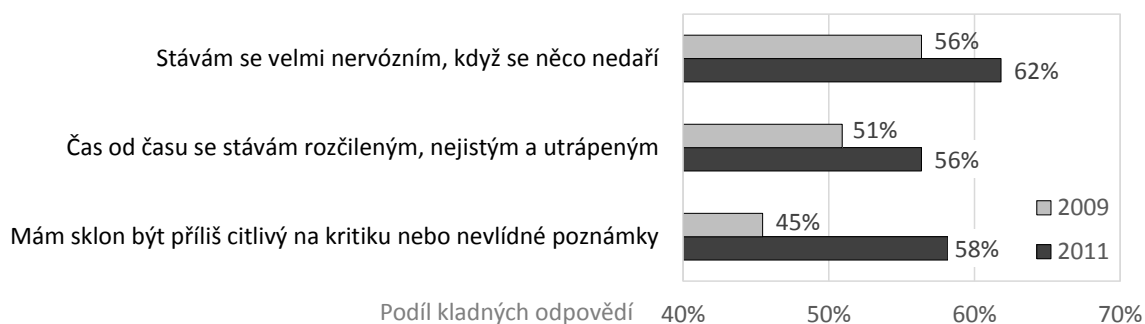
Zdroj: vlastní zpracování

Z porovnání vyplývá, že podíl vulnerability – zranitelnosti, zvýšené citlivosti vůči stresu během dvou let narostl z původních 20 % respondentů o dalších 5 %.

2.2 Psychosomatické symptomy ve stresu

Následující šetření bylo zaměřeno na subjektivně hodnocené aspekty a faktory práce ve veřejné správě, bylo zjišťováno, jaké podmínky při práci jsou pro zaměstnance nejvíce zatěžující. Šetření proběhlo v roce 2011 u 80 respondentů. Porovnání podílu kladných odpovědí u tří nejčastěji volených případů je znázorněno na TAB. 2.

TAB. 2: Porovnání podílů kladných odpovědí u tří nejčastěji volených případů



Zdroj: vlastní zpracování

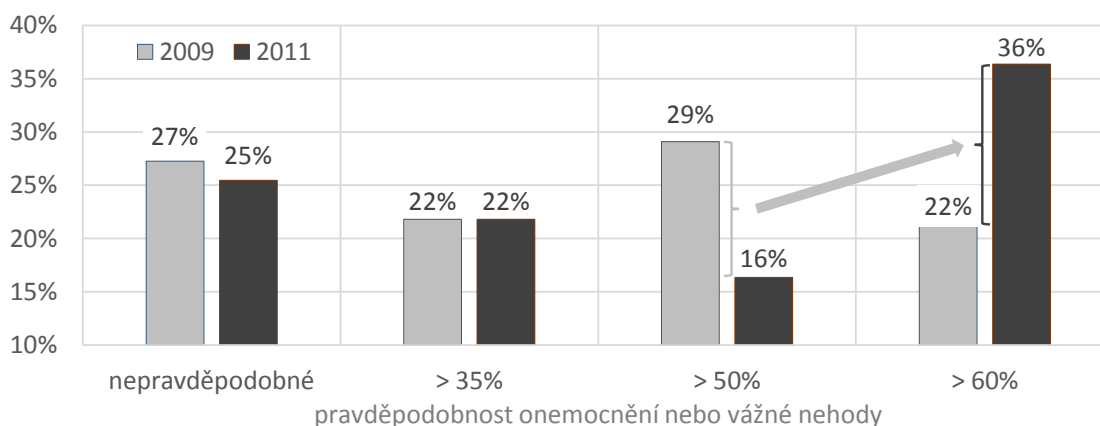
Z přehledu je patrné, že podíl kladných odpovědí u všech tří v obou obdobích nejčastěji volených symptomů se výrazně zvýšil. V roce 2011 již tedy měla potíže s uvedenými psychosomatickými neurotickými příznaky více než polovina respondentů.

V dalším šetření pomocí metody *Osobní dotazník pro zaměstnance* patřily mezi nejčastěji uvedené faktory - *přetrvávající pocit únavy a napětí* a dále pak *špatné stravovací návyky*. Výzkumem je tedy potvrzena vzrůstající míra projevů neuroticismu u více než 50% respondentů ve sledovaném období.

2.3 Pravděpodobnost onemocnění nebo vážné nehody ve stresu

Třetí šetření zjišťovalo, zda došlo v roce 2011 k nárůstu množství potenciálního stresu v životě respondentů oproti roku 2009 a s tím související vyšší pravděpodobnosti onemocnění či vážné nehody. Tento test se skládal ze tří částí zaměřených na životní styl, rodinu a blízké přátele, zaměstnání a finance. Celkem se testování zúčastnilo 55 respondentů. Vyhodnocení položených otázek je zobrazeno v TAB. 3.

TAB. 3: Porovnání rozšíření pravděpodobnosti onemocnění nebo vážné nehody



Zdroj: vlastní zpracování

TAB. 3 ukazuje, že u 13 % respondentů, kteří v roce 2009 měli pravděpodobnost onemocnění nebo vážné nehody odhadovanou na 50 %, vzrostlo toto riziko za dva roky o dalších 10%. Do této nejrizikovější skupiny se přidaly i další cca 2% respondentů, u nichž se při prvním šetření jevílo toto riziko jako nepravděpodobné.

Závěr

Studie přináší výsledky výzkumu stresových faktorů u zaměstnanců Městského úřadu ve Svitavách. V letech 2009 až 2011 se zvýšila vulnerabilita vůči stresu o 5 %, v roce 2011 vykazuje více než 50% respondentů neurotické psychosomatické symptomy a potenciální stres - pravděpodobnost onemocnění nebo vážné nehody je v závěru výzkumu u 13 % respondentů odhadována na hodnotu 60%. S výsledky byl seznámen management Městského úřadu ve Svitavách. Při sestavování rozpočtu města je nutno přihlídnout ke skutečnosti, že dlouhodobý pracovní stres vede ke snížení produktivity a vyšší nemocnosti zaměstnanců. Proti zvyšování stresových faktorů byla navržena následující *preventivní opatření* - budou zařazeny vzdělávací programy z oblasti managementu času, asertivity a copingových strategií. Zaměstnanci budou motivováni k aktivnímu pohybu prostřednictvím příspěvků na vstup do sportovních a relaxačních zařízení, bude zaveden finanční příspěvek na identifikaci psychosomatických onemocnění a na preventivní lékařskou péči.

Poděkování:

Tento článek je podporován projektem č. CZ.1.07/2.3.00/20.0001 *Information, cognitive, and interdisciplinary research support*, financovaným z fondů Evropské Unie a České Republiky.

Tento článek podporuje Excellence Project č. 2208: *The ICT reflection within the cognitive processes development*.

Literatura:

- [1] LAND, K., C., MICHALOS, A., C., SIRGY, J., M., *Handbook of social indicators and quality of life research*. Dordrecht, Heidelberg, London, New York: Springer, 2012, X, 593 p., ISBN 978-94-007-2420-4.
- [2] PIKHART, M., Current Intercultural Management Strategies: The Role of Communication in Company Efficiency Development. In *Proceedings of the 8th European Conference on Management Leadership and Governance*. Kypr, Paphos: Neapolis University, 2012. ISBN 978-1-908272-76-8, 978-1-908272-75-1, ISSN 2048-9048, 2048-9021.
- [3] STRNADOVÁ, V., *Kurz psychologie I*. 2. vydání. Hradec Králové: Gaudeamus, 2009, 222 s. ISBN 978-80-7041-057-8.
- [4] SAPOLSKY, R., *Stress and Your Body*. DVD, Stanford University, Corporate Headquartes, 4840 Westfields Boulevard, Suite 500. VA 20151-2299.
- [5] STRNADOVÁ, V., *Interpersonální komunikace*. Hradec Králové: Gaudeamus, 2011, 543 p., ISBN 978-80-7435-157-0.
- [6] BARCACCIA, B., ESPOSITO, G., MATARESE, M., BERTOLASO, M., ROJO, E., M., DE MARINIS, M., G., Defining Quality of Life. *Europe's Journal of Psychology*, vol. 19, issue 1, February 2013, pp 185–203, DOI: 10.5964/ejop.v9i1.484.
- [7] EFKLIDES, A., MORAITOU, D., *A positive psychology perspective on quality of life*. Social indicators research series, vol. 51, VIII, Dordrecht, Heidelberg, New York, London: Springer, 2013. 299 p., ISBN 978-94-007-4962-7.
- [8] GRIM, R., *Výzkum stresových faktorů ve firmách v rámci evropského regionu*. Metropolitní univerzita Praha, diplomová práce, 2012.

SKÚSENOSTI APLIKÁCIE ZNALOSTNÉHO MANAŽMENTU V OBLASTI E-HEALTH

EXPERIENCE WITH APPLICATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE E-HEALTH DOMAIN

Peter Stropko, Vladimír Bureš

Vysoká škola manažmentu / City University of Seattle, Univerzita Hradec Králové
peter2.stropko@gmail.com, vladimir.bures@uhk.cz

Kľúčové slová:

znalostný manažment – E-health – poskytovanie zdravotnej starostlivosti – informácie

Key words:

knowledge management – E-health – health care – information

Abstract:

Health care provision as a process based on intensive use of knowledge offers opportunities for knowledge management utilisation. Due to digitalisation of health care services and based on the experience of business organisations, several institutions implement particular knowledge systems in order to improve services. Several successful and unsuccessful implementation stories can be found worldwide. This paper summarises the experience, and outlines limitations and assumptions of further development. It stresses that digitalisation of health care services is not primarily about IT deployment, but systemic knowledge management implementation.

Úvod

Zvyšujúca sa zložitosť moderného biznisu si vyžaduje nové procesy poskytovania „správnych informácií v správnom čase“. Poskytovanie zdravotnej starostlivosti (PZS) nie je samozrejme imúnne voči rovnakým tlakom, ktorými sú: enormný nárast informácií, globalizácia a medzinárodná výmena skúseností, viac zodpovedností voči medicínskym omylom v nemocniciach [9]. Jedným z existujúcich riešení je digitalizácia obsahu a implementácia rozličných informačných technológií (IT) známa pod pojmom e-health [7]. Aplikácia e-health môže byť dobre podporená metódami zavádzania znalostného manažmentu (ZM) do prostredia zdravotnej starostlivosti. Nevyhnutnosť

posunu od rozhodovania na základe informácií, k rozhodovaniu na základe znalostí, je evidentná [12]. Poskytovanie zdravotnej starostlivosti je odvetvím bohatým na znalosti [3], napriek tomu znalosti v zdravotnej starostlivosti sú málo využívané na mieste poskytnutia ošetrovania aj na mieste potreby znalostí. Štúdie preukázali, že nemožnosť prístupu lekárov k súčasným a relevantným znalostiam vedie k zníženiu optimálnej možnej starostlivosti [5]. Tento príspevok si kladie za cieľ ponúknuť prehľad základných východísk pre aplikáciu ZM v PZS a aplikáciou do oblasti e-health a poukázať ako na existujúce skúsenosti, tak aj na súčasné problémy, ktoré je potrebné v tejto oblasti vyriešiť. Z dôvodu vybalansovania pohľadu na ZM v poskytovaní zdravotnej starostlivosti sú sledované dva základné prístupy k implementácii ZM: orientácia na IT systémy a orientácia na organizačno-ľudské aspekty.

1. Potreba znalostného manažmentu v sektore PZS

Naša schopnosť efektívne spracovať veľké množstvo informácií správnym spôsobom vyžaduje, aby bol popri informáciách vyhodnocovaný aj kontext tak, aby sme v našej práci mohli robiť vhodné úsudky [6]. Zdravotná starostlivosť je na znalosť bohatý sektor, ale zdravotníctvo znalosti veľmi málo využíva v mieste poskytnutia starostlivosti a v mieste ich potreby. Zdravotná starostlivosť zažíva exponenciálny rast vo vedeckom chápaní chorôb, liečby a ciest poskytovania starostlivosti. V dôsledku toho, je znalosť v zdravotníctve generovaná rýchlym tempom a jej využitie môže vážne ovplyvniť starostlivosť o pacienta a jeho zdravotné výsledky. Napriek tomu tento rast vedomostí nie je v súlade s našou schopnosťou efektívne rozširovať, prekladať a využívať existujúce zdravotné poznatky v klinickej praxi [1]. Zdravotnícke prostredie, môže byť charakterizované ako dominantná kultúra založená na dôkazoch uprednostňuje výskumné informácie [8]. Znalostný manažment v zdravotníctve je o zlad'ovaní ľudí, procesov, dát a technológií pre optimalizáciu informácií, spoluprácu, odborných znalostí a skúseností, za účelom zvyšovania organizačnej výkonnosti a rastu v súlade s aktuálnymi záujmami špecifických záujmových skupín v spoločnosti pre zdravotnícke informácie a systémy riadenia, čím je multidisciplinárna skupina zdravotnej starostlivosti IT profesionálov, lekárov, manažérov a konzultantov, zápasiacich s aplikáciou disciplíny znalostného manažmentu do odvetvia zdravotnej starostlivosti [6]. Funkčne, portfólio ZM v zdravotníctve rieši nasledujúce činnosti [1]:

1. zachytenie, prezentáciu, modelovanie, organizovanie a syntézu rôznych foriem znalostí v zdravotníctve s cieľom realizovať komplexné, overené a dostupné zdroje znalostí o PZS.
2. sprístupnenie, zdieľanie a šírenie aktuálnych a prípadovo-špecifických znalostí zúčastneným stranám v použiteľnom formáte.
3. sprevádzkovať a využívať zdravotné znalosti, v rámci klinických pracovných postupov, aby poskytovali pragmatické služby starostlivosti o pacienta, napríklad podporu rozhodovania a plánovanie starostlivosti v mieste poskytovania starostlivosti a v mieste potreby.

Kým znalostný manažment sa stáva dobre etablovanou disciplínou s mnohými aplikáciami a technikami, jej prijatie v zdravotníctve je náročné. Aj keď, oblasť zdravotníctva sa spolieha na znalosti medicíny založenej na dôkazoch [11], očakáva sa, že bude zavedená do denných aktivít PZS, pretože poskytovanie starostlivosti sa spolieha na spoluprácu niekoľkých partnerov, ktorí potrebujú, si vymenieť svoje poznatky s cieľom poskytovať kvalitnú starostlivosť. Rozhodnutia v PZS sú založené predovšetkým na údajoch, preto potrebný posun k rozhodovaniu založenom na dôkazoch. Elektronizácia zdravotných záznamov („Electronic health care record“) prináša možnosť využívania počítačovo podporovaných návodov lekármi v rámci poskytovania zdravotnej starostlivosti. Klinické návody sú kódované v počítačovo interpretovateľnom formáte a následne kombinované s informáciami v elektronickom zdravotnom zázname, aby poskytli odporúčania špecifické pre individuálneho pacienta. Klinické návody sú tvorené tak aby poskytovali znalosti, ktoré potrebuje lekár pri stanovení liečby alebo konkrétnom probléme pacienta [10].

2. Hlavné oblasti využívania nástrojov ZM v sektore PZS

V The National Health Service (NHS) in England and Wales si naplánovali radikálny program zmien a reforiem. Použili špeciálnu metodiku pre dosiahnutie potrebnej skokovej zmeny v kvalite starostlivosti. "Breakthrough Collaboratives " predstavuje nový systém prenášania zodpovednosti a pomoci miestnym lekárom a manažérom aby mohli upraviť miestne služby k potrebám a pre pohodlie pacientov. Skutočná inovácia a charakteristická črta prístupu organizácie „Collaboratives“ spočíva vo vytvorení horizontálnej siete, ktorá pokrýva viaceré hierarchické a relatívne izolované organizácie, ktoré tvoria NHS. Tieto siete umožňujú širokej škále odborníkov, vo

veľkom počte organizácií aby sa virtuálne stretávali a vymieňali si medzi sebou skúsenosti, ktoré následne uplatňujú pri poskytovaní vlastných služieb. Posilnili tiež právomoci relatívne „juniorskeho“ tímu, prevziať vlastníctvo riešenia lokálnych problémov za pomoci spolupráce s lekármi, ktorí prevzali úlohu vedenia a koordinácie [2]. Najčastejšie spomínané nástroje ZM v PZS sú „Community of practice“, „Electronic health care record“, „National library of Medicine (MEDLINE)“, „Clinical decision support systems“, Modelovanie procesov v PZS, „Evidence based medicine (artifacts) *Clinical Practice Guidelines and Clinical Pathways*“, „Work process description (or healthcare protocols)“.

3. Modely PZS

V kontexte aplikovania ZM v PZS je potrebné si uvedomiť, že kvalita zdravotnej starostlivosti je závislá od modelu financovania, ktorá v literatúre nie je dostatočne rozpracovaná. Dobre nastavený platobný model medzi poskytovateľmi a zdravotnými poisťovňami môže zabezpečiť efektívnu alokáciu príjmov zdravotných poisťovní, ktorá bude motivovať poskytovateľov k zvyšovaniu hodnoty poskytovaných služieb. Medzi poprednými stratégiami reforiem PZS je venovaná pozornosť na vývoj a implementáciu nových platobných modelov. Cieľom je zmeniť spôsob, akým lekári, nemocnice a ďalší poskytovatelia starostlivosti sú platení s cieľom zdôrazniť vyššiu kvalitu za nižšie náklady, inými slovami, aby sa zlepšila poskytovaná hodnota. Predefinovanie PZS poskytuje celkový rámec pre diagnostiku a riešenie vážnych problémov, s detailnými krokmi v systéme PZS. Koncept poskytovanej hodnoty sa opiera o výstup dosiahnutý v pomere k nákladom. To si vyžaduje fundamentálnu reštrukturalizáciu PZS. Princípy súťaže na základe pridanej hodnoty, ktoré môžu pomôcť dosiahnuť tieto ciele sú:

- Zameranie má byť na hodnotu pre pacienta, nie iba na znižovanie nákladov. Hodnota je určovaná skúsenosťou poskytovateľa, veľkosťou a schopnosťou učiť sa na úrovni zdravotných znalostí
- Voľný tok informácií predstavujúcich informácie o výsledkoch a cenách potrebných pre súťaž na základe hodnoty musí byť zabezpečený
- Inovácie v zdravotníctve ako je zveľaďovanie skúseností pacientov, predefinovanie biznisu okolo poskytovania zdravotných podmienok, rast na základe rozvoja dodávok, jednoducho každé zvyšovanie hodnoty má byť dôsledne odmeňované

- Neobmedzená súťaž založená na výsledkoch by nemala byť obmedzená na lokálne oblasti ale mala by byť regionálna a národná

V praxi najúspešnejším a najviac používaným systémom je DRG (Diagnosis Related Groups – skupiny príbuzných diagnóz) [4] systém je klasifikačný systém, ktorý umožní zatriediť prípady hospitalizácií podľa diagnóz a vykonaných výkonov do skupín s podobným medicínskym priebehom a ekonomickými nákladmi. Jednou z výhod tohto systému je napríklad meranie produkcie a kvality nemocnice ako základ pre úhradu zdravotnej starostlivosti zo strany zdravotnej poisťovne či porovnávanie poskytovateľov z hľadiska efektivity a kvality

Záver

Prostredie poskytovania zdravotnej starostlivosti v dnešnej dobe poskytuje obrovskú masu informácií. Ich spracovanie prináša množstvo právnych a etických otázok. Systematická aplikácia metód ZM umožní rozšíriť liečbu na základe dôkazov, čím sa výrazne znižujú požiadavky na predchádzajúcu prax lekárov pri zachovaní úrovne odbornej starostlivosti. Implementácia metód ZM v sektore PZS je však podstatne komplexnejšia ako v komerčnej sfére, najmä z dôvodu rôznych motivácií a vplyvov. Napriek obrovskému úsiliu o systematické nasadzovanie ZM v tomto sektore, osvedčené praktiky z priemyslu neprinášajú vždy dlhodobé efekty. ZM v sektore PZS je bezpochyby založený na elektronizácii získavania, úschovy a výmeny údajov medzi zúčastnenými stranami. Celosvetové skúsenosti však varujú, že e-health nie sú IT projekty so svojimi osvedčenými metódami zavedenia. Vždy je potrebné vidieť ako kľúčového užívateľa lekára sediaceho za svojim počítačom, ktorý očakáva za nadprácu s e-healthom odborný ale aj finančný prínos. Je zrejmé, že každá krajina musí nájsť svoj mix nástrojov a stimulátorov na zavedenie elektronizácie zdravotníctva.

Pod'akovanie:

Tento príspevok vznikol za podpory špecifického projektu 2/2013 "Koordinační mechanismy síťových organizací" financovaného Univerzitou Hradec Králové.

Literatúra:

- [1] ABIDI, S.S.R., Healthcare Knowledge Management: The Art of the Possible. *Lecture Notes on Artificial Intelligence*, 2008, vol. 4924, pp. 1–20
- [2] BATE, S.P., ROBERT, G., Knowledge Management and communities of practice in the private sector: lessons for modernising the National Health Service in England and Wales, *Public Administration*, 2002, vol. 80, no. 4, pp. 643-663
- [3] BUREŠ, V., BRUNET-THORNTON, R. Knowledge Management: the Czech Situation, Possible Solutions and the Necessity for Further Research. In *6th International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management and Organisational Learning*. Montreal, CANADA, 2009, pp. 95-102
- [4] BUSSE, R., GEISLER, A., AAVIKSOO, A., COTS, F., HÄKKINEN, U. et al., Diagnosis related groups in Europe: moving towards transparency, efficiency, and quality in hospitals?. *BMJ (Clinical research ed.)*, 2013, vol. 346, art. no. f3197
- [5] DIXON, B.E., SIMONAITIS, L., GOLDBERG, H.S., PATERNO, M.D. et al., A pilot study of distributed knowledge management and clinical decision support in the cloud. *Artificial Intelligence in Medicine*, 2013, vol. 59, no. 1, pp. 45-53
- [6] GUPTILL, J., Knowledge Management in Health Care. *Journal of Health Care Finance*, 2005, vol. 31, no. 3, pp. 10–14
- [7] HUANG, E., CHANG, C.C.A., Patient-Oriented Interactive E-health Tools on U.S. Hospital Web Sites. *Health Marketing Quarterly*, 2012, vol. 29, no. 4, pp. 329-345
- [8] KOTHARI A., HOVANEC N., HASTIE R.,SIBBALD S., Lessons from the business sector for successful knowledge management in health care: A systematic review. *BMC Health Services Research*, 2011, vol. 11:173
- [9] KUNTZ, L., SÜLZ, S., Treatment speed and high load in the Emergency Department-does staff quality matter?. *Health Care Management Science*, 2013, vol. 16, no. 4, pp. 366-376

- [10] PELEG, M., KEREN, S., DENEKAMP, Y. Mapping computerized clinical guidelines to electronic medical records: Knowledge-data ontological mapper (KDOM). *Journal of Biomedical Informatics*, 2008, Vol. 41, pp. 180-201.
- [11] REES, J., Why we should let "evidence-based medicine" rest in peace. *Clinics in Dermatology*, 2013, vol. 31, no. 6, pp. 806-810
- [12] VALENTE, G.S.C., FERREIRA, F.D.C., Nurse knowledge and understanding for teaching and management in primary health care: A descriptive/ exploratory study. *Online Brazilian Journal of Nursing*, 2013, vol. 12, no. (SUPPL.), pp. 653-655

KONKURENCESCHOPNOST Z POHLEDU PODNIKU I JEHO ZÁKAZNÍKŮ COMPETITIVENESS FROM A BUSINESS PERSPECTIVE AND ITS CUSTOMERS

Petr Suchánek

Masarykova univerzita

suchy@econ.muni.cz

Klíčová slova:

kvalita – spokojenost zákazníka – výkonnost – konkurenceschopnost

Key words:

quality – customer satisfaction – performance – competitiveness

Abstract:

Topic of this paper is to analyze the relations of quality, customer satisfaction, performance and competitiveness. The article is based on research carried out by the author under the specific research called Impact on quality performance and competitiveness (MUNI/A/0738/2012). The aim of the article is based on an analysis of individual variables and their interrelationships to create a comprehensive model of the company which could be verified by consequent research.

Úvod

Předmětem článku je analýza vzájemných vztahů kvality, spokojenosti zákazníka, výkonnosti a konkurenceschopnosti podniku. Článek je založen na výzkumu autora v rámci specifického výzkumu „Vliv kvality na výkonnost a konkurenceschopnost podniku“ (MUNI/A/0738/2012). Cílem článku je na základě analýzy jednotlivých veličin a jejich vzájemných vztahů vytvořit komplexní model podniku.

Výkonnost podniku je v současné literatuře vyjadřována pomocí celé řady ukazatelů. Nejčastějším přístupem je přitom využití finančních ukazatelů, které vycházejí z účetních výkazů společnosti. Mezi tyto nástroje měření výkonnosti lze zařadit rentabilitu investic (ROI), kterou ve své práci využívají například Duchesneau

s partnerem [3]. Také lze evidovat velkou skupinu autorů, kteří pro tento účel sledují rentabilitou vlastního kapitálu (ROE) blíže např. Richard [5].

V rámci tohoto teoretického rámce, je vhodné definovat také pojem konkurenceschopnosti. Tu lze vyjádřit jako vlastnost, která podnikatelskému subjektu dovoluje uspět v soutěži s jinými podnikatelskými subjekty, blíže viz např. Blažek [2].

Díky tomu, že v rámci konkurenční schopnosti se poměřuje produkt, resp. kvalita produktu, je nutné ji také definovat. Kvalita přitom může být definována, jako stupeň splnění požadavků souborem inherentních znaků [4]. Kvalitou produktu je tedy myšlena nejen technická vyspělost, ale zejména schopnost uspokojit požadavky zákazníků. Přitom platí, že čím více je produkt v souladu s požadavky zákazníka, tím je kvalitnější. Spokojenost zákazníka lze chápat jako výsledek subjektivního procesu, kdy zákazník porovnává své představy s vnímanou realitou [1].

1. Metodika a výzkumný soubor

S ohledem na značnou šířku výzkumu byly provedeny dva samostatné výzkumy zaměřené jak na podniky, tak na zákazníky podniku. K výzkumům byla použita řada standardních vědeckých metod. Ke zjištění kvalitativních informací byl využit dotazník. Výkonnost podniků byla posuzována za základě účetních dat získaných z veřejně dostupných zdrojů, konkrétně byly použity ukazatele ROA a ROE.

Při výzkumu byly také použity standardní statistické metody. Jednalo se o metodu shlukové analýzy, diskriminační analýza, Pearsonův korelační koeficient a Spearmanův korelační koeficient. Dále bylo použito celé řady testů, jako jsou dvouvýběrový t-test, dvouvýběrový Wilcoxonův test, chí-kvadrát test a testy významnosti koeficientů.

Zkoumaný soubor výzkumu zaměřeného na kvalitu produktu, spokojenost zákazníků a výkonnost podniku tvořilo 18 podniků z oblasti potravinářského průmyslu. Druhý výzkumný vzorek tvořili zákazníci výše uvedených zkoumaných podniků, přičemž jediným kritériem výběru byla osobní zkušenost s produkty těchto podniků. Celkově se od zákazníků vrátilo 13683 správně a kompletně vyplněných dotazníků.

2. Výsledky výzkumu kvality produktu, spokojenosti zákazníků a výkonnosti

V rámci výzkumu byly nejprve dotazovány vybrané podniky, které se měli vyjádřit ke kvalitě a způsobu řízení kvality (včetně zjišťování spokojenosti zákazníka), přičemž tato problematika byla následně vztažena k výkonnosti (posuzované ukazateli ROE a ROA).

Z výsledků plyne, že existují významné rozdíly v charakteristikách kvality výkonných a nevýkonných podniků. Je zřejmé, že výkonné podniky přizpůsobují své produkty požadavkům zákazníka více, než podniky nevýkonné.

Oba shluky podniků mají vysoké mínění o svých produktech i o spokojenosti svých zákazníků. Lze vyvodit, že pouze v případě výkonných podniků je toto vysoké hodnocení kvality produktů oprávněné. Ukazuje se však, že sebehodnocení nevýkonných podniků se často omezuje pouze na jednu nejvýraznější oblast a komplexnější pohled, jaký lze v případě výkonných podniků pozorovat, zde chybí.

S ohledem na to, že většina podniků spokojenost i přání zákazníka zjišťuje, vzniká otázka, jakým způsobem jsou tato přání i spokojenost podniky zjišťovány. Nabízí se hypotéza, že je toto zjišťování nesystematické nebo nespolehlivé (ze statistického hlediska) a že tedy nedává podnikům spolehlivou a průkaznou zpětnou vazbu.

Pro výkonné podniky navíc platí, že čím je více produkt přizpůsoben požadavkům zákazníka, tím je hodnocen jako kvalitnější. Z toho lze usuzovat, že výkonné podniky si tuto vazbu nejen velice dobře uvědomují ale také že se jim daří tyto požadavky lépe promítat do svých produktů.

Výkonné podniky jsou očividně schopny rychleji a konkrétněji identifikovat to, co zákazník od produktu. Výkonné podniky přitom provádí dílčí, nicméně časté změny produktu.

Naopak nevýkonné podniky svůj produkt přizpůsobují zákazníkům v delším časovém horizontu a prostřednictvím větších zásahů do produktu. Problémem v tomto případě nejspíš není jen rychlost prováděných inovací, ale zřejmě i zastaralost informací ve vazbě na proměnlivost požadavků a přání zákazníků v čase. Zdá se tak, že klíčem k výkonnému podniku jsou kromě kvalitních informací, také časté zásahy (změny – inovace) produktu, které pomalu a postupně, nicméně permanentně a trvale, zvyšují spokojenost zákazníka.

Kromě samotných podniků, byly v rámci výzkumu dotazovány také zákazníci příslušných podniků, kteří se vyjadřovali k produktům těchto podniků. Ze srovnání hodnocení kvality produktů a plnění požadavků produktů je možné říci, že je hodnocení respondentů velmi podobné a poměrně vysoké. Z toho lze usuzovat na vysokou kvalitu produktů zkoumaných podniků.

Díky tomu, že kvalita produktů je dána mírou splnění požadavků zákazníka, lze vyvodit, že míra plnění požadavků zákazníka by měla být stejná, jako vnímaná kvalita produktu. Přesto, že jsou si obě hodnoty velmi podobné nelze přehlédnout, že kvalita je respondenty hodnocena o něco níže než míra plnění požadavků na produkt. Zdá se, že do (vnímané) kvality produktu se významně promítá ještě další faktor(y) než pouze míra plnění požadavků zákazníka produktem.

Znovu hodlá produkt zakoupit více než 50% respondentů (více než čtvrtina pak hodlá opětovně koupit určitě). Zároveň by tyto produkty respondenti také velmi často doporučili i ostatním zákazníkům. Z toho lze vyvodit, že jsou skutečně přesvědčeni jak o vysoké kvalitě produktu, tak o vysoké spokojenosti včetně spokojenosti s plněním požadavků produktu. Na druhou stranu je zřejmé, že ve srovnání s konkurenčními produkty mají ty zkoumané určité rezervy, neboť jsou respondenty hodnoceny pouze na mírně vyšší úrovni.

Poslední částí výzkumu byla vazba vybraných veličin ovlivňujících spokojenost zákazníka na výkonnost podniku. Zkoumána byla ochota zákazníka si produkt znovu *zakoupit (Koupě znovu), Spokojenost s produktem, Doporučení ostatním koupit produkt, Srovnání produktu s konkurencí, Hodnocení kvality produktu a Splnění požadavků spojených s produktem.*

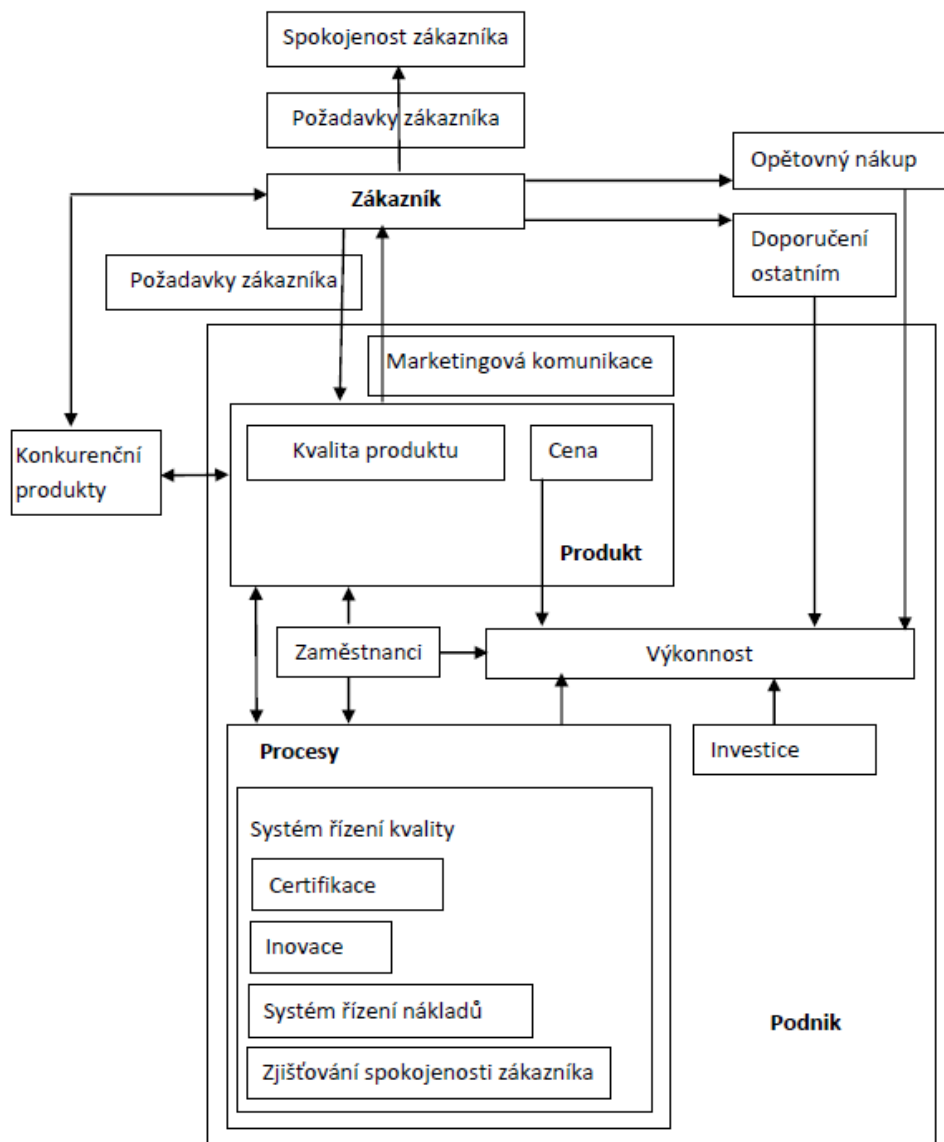
Z výsledků plyne, že jednotlivé veličiny hodnocení spokojenosti zákazníka nemají na výkonnost podniku výrazný vliv. Na druhé straně se však ukazuje, že uvedených šest veličin dohromady na výkonnost podniku vliv má. Z toho lze usuzovat, že spokojenost zákazníka lze chápat v širším slova smyslu jako souhrn několika různých veličin. Je přitom zřejmé, že tyto dílčí veličiny spokojenosti se přímo promítají do další koupě produktu i do doporučení produkt zakoupit dalšími zákazníky. V neposlední řadě je mírou spokojenosti zákazníka srovnání produktu s konkurencí. Dle našeho názoru tato odvození korespondují se zjištěním, že nejdůležitější veličiny hodnotící spokojenost zákazníka, které jsou schopny podniky rozčlenit na výkonné a nevýkonné, jsou právě *Spokojenost s produktem a Doporučení ostatním koupit produkt.*

3. Konstrukce modelu konkurenceschopného podniku

Na základě provedených výzkumů byl zkonstruován model podniku (viz obrázek 1). Model je tvořen především vnitřními faktory, které dle našich zjištění mají vliv na výkonnost a tedy i konkurenceschopnost podniku. Model je přitom vytvořen z hlediska

kvality (jak produktu, tak systému řízení podniku) a dvou dalších vnitřních faktorů, které mají na kvalitu bezprostřední vliv (investice a zaměstnanci).

OBR. 1: Model konkurenceschopného podniku



Zdroj: vlastní zpracování

Jednotlivé faktory přitom představují potenciální konkurenční výhody podniku. Vnější faktory (zákazník a konkurenční produkty) jsou doplněny díky úzké vazbě na kvalitu. Dalším důvodem je existence podniku v rámci určitého prostředí, kde právě zákazníci a konkurence představují hlavní faktory ovlivňující konkurenční schopnost podniku. Tyto faktory jsou pak příčinou příslušné úrovně konkurenceschopnosti. Výkonnost je pak konkrétním (finančním) měřítkem této úrovně konkurenceschopnosti.

Středem pozornosti modelu je tedy podnik, který je složen z procesů (slouží k zajištění výroby a distribuce produktu), produktu, zaměstnanců a investic (ať již investic do produktu, procesů nebo zaměstnanců). Jak procesy, tak produkt mají zároveň vliv na výkonnost podniku prostřednictvím ceny. Zaměstnanci podniku jsou faktorem, který ovládá a ovlivňuje jak procesy (a míru jejich úspěšné realizace), tak produkt (a míru jeho kvality) i investice (a míru jejich úspěšné realizace).

Dalším důležitým prvkem modelu je zákazník, který prostřednictvím svých požadavků posuzuje produkt, jeho kvalitu a cenu. Marketingovou komunikací podnik využívá k ovlivnění spokojenosti zákazníka. Zákazník však navíc srovnává produkt podniku s konkurenčními produkty. Díky tomu také zákazník ovlivňuje (současnou) výkonnost podniku. Zákazník však navíc zvažuje, zda si produkt znovu koupí v budoucnu a zda produkt doporučí dalším zákazníkům, kteří by si produkt mohli také zakoupit. Díky tomu ovlivňuje také výkonnost podniku v budoucnosti.

Závěr

Na základě výzkumu autora, byl vytvořen model konkurenceschopnosti podniku především z pohledu kvality produktu a řízení kvality podniku doplněnou o zaměstnance a investice. Jednotlivé faktory v modelu byly analyzovány a v některých případech byl statisticky zkoumán jejich vzájemný vztah. Celá problematika je přitom pojata komplexně, tzn., že byl sestaven systém faktorů v rámci kvality produktu, spokojenosti zákazníka, systému řízení kvality, systému řízení nákladů spojených s kvalitou, zaměstnanců, investic a výkonnosti. Mezi faktory totiž existují vzájemné vazby, takže změna jednoho faktoru může změnit další faktory, resp. zásah do jedné oblasti může vyvolat reakce v dalších oblastech. V rámci výzkumu se přitom podařilo statisticky potvrdit vazbu a vzájemnou souvislost zatím pouze některých faktorů modelu. Ověřit model jako celek přitom bude úkol navazujícího výzkumu.

Z hlediska řízení je v rámci podniku nutné vyřešit správné nastavení procesů tak, aby podnik mohl efektivně fungovat (tzn. dělat věci správně). Zároveň je však nutné zajistit, aby byl vyráběn produkt, se kterým budou zákazníci spokojeni (tzn. dělat správné věci). Pro efektivní fungování podniku je zapotřebí investic. Správné nastavení procesů, produktu i investic však musí provést lidé (zaměstnanci). K tomu je nutné zjišťovat pravidelně požadavky zákazníků, prostřednictvím inovací je promítat do produktu,

zjišťovat situaci, resp. kvalitu produktu konkurentů a prostřednictvím marketingové komunikace přesvědčovat zákazníka, že nabídka podniku je lepší než konkurenční.

Literatura:

- [1] ANDERSON, E., W., FORMELO, C., LEHMANN, D., R. Customer Satisfaction, Market Share, and Profitability: Findings from Sweden. *Journal of Marketing*, 1994, vol. 58, no. 3, p. 53-66
- [2] BLAŽEK, L. et al. *Konkurenční schopnost podniků. Analýza faktorů hospodářské úspěšnosti*. Druhá etapa. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2009, 349 s. 1. ISBN 978-80-210-5058-7
- [3] DUCHESNEAU, D., A.; GARTNER, W., B. A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry. *Journal of Business Venturing*, 1990, vol. 5, p. 297 – 312
- [4] NENADÁL, J., NOSKIEVIČOVÁ, D., PETŘÍKOVÁ, R., PLURA, J., TOŠENOVSKÝ, J. *Moderní systémy řízení jakosti*. 2. vyd. Praha: Management Press, 2002, 282 s. ISBN 80-7261-071-6
- [5] RICHARD, O., C. Racial Diversity, Business Strategy and Firm Performance: A resource Based View. *Academy of Management Journal*, 2000, vol. 43, no. 2, p. 164–177

**POSOUZENÍ TRANSFORMAČNÍHO PŘÍSTUPU MANAŽERŮ
A DOPORUČENÍ K ROZVOJI: PŘÍPADOVÁ STUDIE Z ČESKÉ BANKY
THE ASSESSMENT OF TRANSFORMATIONAL LEADERSHIP AND
SUGGESTING ITS DEVELOPMENT: CASE STUDY FROM A CZECH BANK**

Aneta Suchomelová, Jakub Procházka

Masarykova univerzita

348857@mail.muni.cz, jak.prochazka@mail.muni.cz

Klíčová slova:

transformační leadership – hodnocení leadershipu – manažerský trénink

Key words

transformational leadership – leadership assessment – management training

Abstract:

This paper presents a case study held in a Czech bank, which assesses the transformational leadership level of its managers and suggests appropriate leadership development. Transformational leadership measurement and development is a global trend, however not much spread between Czech researchers and companies. This paper shows a practicable method, pointing out difficulties, for now connected with transformational leadership assessment.

Úvod

Transformační lídři působí na následovníky svým charismatem, inspirují je, intelektuálně stimulují a přistupují k nim osobně [4]. Tím rozšiřují potřeby následovníků a působí zejména na ty vyšší, např. potřebu seberealizace. Důsledkem takového rozšíření potřeb dochází k transformaci – sami následovníci se mění na “lídry”, řídí a kontrolují sami sebe a berou na sebe větší odpovědnost [3, 14–16].

Transformační přístup se jeví jako nejefektivnější styl vedení na půdě finančních institucí. Má pozitivní vliv na výkon zaměstnanců, jejich spokojenost, oddanost firmě nebo samostatnost [2]. Z toho důvodu je účelné, aby byli manažeři transformačními lídry. Bankám, pojišťovnám a dalším institucím se vyplatí sledovat a zejména rozvíjet

míru transformačního přístupu u vedoucích zaměstnanců. Transformační leadership zatím není příliš rozšířeným paradigmatem leadershipu v České republice. Vzniká o něm jen málo odborných i popularizačních textů a v organizacích se s ním příliš nepracuje. Tato studie je ukázkou toho, jak je možné na základě transformační teorie sledovat a posuzovat přístup manažerů v bance, a jak je na základě tohoto posouzení možné plánovat jejich rozvoj za účelem zvýšení efektivity jejich týmů.

1. Metoda

V rámci této studie jsme spolupracovali s jednou z pěti největších českých bank. Zaměřili jsme se na manažery poboček působící v různých regionech České republiky. Oddělení lidských zdrojů nám dalo kontakt na 35 manažerů, kteří projevují zájem o rozvoj a výzkumné aktivity. 27 manažerů souhlasilo se spoluprací a vyplnilo sebehodnotící dotazník transformačního přístupu. Mezi manažery byli převážně muži, povětšinou ve věku 25 až 45 let. Délka zkušeností s manažerskou funkcí u více než poloviny z nich nepřesahovala pět let. Na současné pozici působili kratší dobu, zpravidla do dvou let. Všichni manažeři poměrně vysoko ohodnotili svou úspěšnost při vedení týmů (na škále 1-7 označili obvykle hodnoty 5 nebo 6). To může souviset s tím, že jde o skupinu aktivních manažerů se zájmem o vlastní rozvoj.

V současnosti bohužel stále neexistuje validizovaný český dotazník transformačního leadershipu. Použili jsme proto upravenou verzi dotazníku transformačního přístupu, který se používá v rámci výzkumu na Ekonomicko-správní fakultě MU v Brně. Dotazník zahrnuje dvě škály transformačního leadershipu – a) škálu inspirace a intelektuální stimulace (4 položky, Př.: “Vybízel/a mě k tomu, abych se k problémům vyjadřoval.”) a b) škálu osobní a pozitivní přístup (4 položky, Př.: “Zajímal/a se o to, jak věci vidím já.”). Všechny položky dotazníku popisují možné chování manažera a jsou formulované ve 3. osobě a v minulém čase. Manažeři dostali instrukci, aby na třibodové škále posoudili, zda v položkách uvedený popis vystihuje jejich minulé chování k podřízeným (0 = nevystihuje; 1 = částečně vystihuje; 2 = vystihuje). Dotazník transformačního přístupu nemá oficiální normy, které by umožnily posoudit míru transformačního leadershipu jednotlivých respondentů i celé skupiny. Využili jsme proto dvě srovnávací skupiny. První tvořili manažeři tří v České republice působících společností (N=50, zahrnuje manažery z pojišťovny, stavební společnosti a výrobní společnosti), které s žádostí o spolupráci oslovili tři studenti píšící bakalářskou práci na

téma transformačního leadershipu. Druhou srovnávací skupinu tvořili studenti ekonomických vysokých škol (Vysoké školy ekonomické v Praze a Ekonomicko-správní fakulty MU v Brně), kteří působili na manažerské pozici v manažerské simulační hře (N=131). Jedná se o talentované proaktivní studenty, kteří v simulační hře, která je součástí výuky, projeví zájem o manažerskou pozici a byli do ní svými spolužáky vybráni. Studenti ekonomie tvoří pro banku zajímavý vzorek pro srovnání. Ukazují “počáteční” úroveň transformačního přístupu, kterou mají ekonomicky zaměřeni talentovaní mladí lidé před nástupem do zaměstnání.

V rámci analýzy jsme srovnali skupinu manažerů banky s oběma srovnávacími skupinami, abychom posoudili celkovou úroveň transformačního leadershipu skupiny a odhalili případnou oblast pro plošný rozvoj. Následně jsme srovnali z hlediska transformačního leadershipu i jednotlivé manažery, abychom mohli vytvořit individuální doporučení. Tento postup umožňuje vytvořit rozvojový program na míru pro skupinu manažerů, které chce banka rozvíjet.

2. Analýza transformačního přístupu

Každé škále dotazníku transformačního přístupu odpovídá jedna proměnná, která je spočítána jako průměr sebehodnocení u čtyř položek škály. Popisné statistiky jsou uvedeny v tabulce 1. Nízké směrodatné odchylky ukazují, že u manažerů banky byli z hlediska míry transformačního přístupu poměrně homogenní skupinou.

Srovnání manažerů banky a vzorku českých manažerů neparametrickým Mann-Whitneyovým U testem neukázalo signifikantní rozdíl u škály inspirace a intelektuální stimulace ($U = 537$; $p = 0,14$). Na škále osobního a pozitivního přístupu ovšem skórovali manažeré z banky signifikantně výše ($U = 438,5$; $p < 0,01$). Při srovnání se skupinou talentovaných studentů ekonomických vysokých škol se manažeré banky hodnotili výše na škále inspirace a intelektuální stimulace ($U = 981$; $p < 0,01$), na škále osobního a pozitivního přístupu nebyl mezi skupinami těsně statisticky významný rozdíl ($U = 1633$; $p = 0,53$).

TAB 1: Popisné statistiky

	<i>N</i>	Inspirace a int. stiumulace		Osobní a pozitivní přístup	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Manažeři banky	27	1,66	0,27	1,68	0,28
Srovnávací skupina: Manažeři	50	1,31	0,51	1,68	0,44
Srovnávací skupina: Studenti	131	1,44	0,48	1,41	0,36

Abychom mohli formulovat přesnější doporučení, cílené na různé podskupiny manažerů, rozdělili jsme manažery banky do kategorií podle věku, počtu podřízených a délky manažerské praxe. Vzhledem k omezené délce příspěvku ve sborníku neuvádíme podrobnou analýzu pro škálu inspirace a intelektuální stimulace, u které jsme mezi podskupinami nezjistili žádné statisticky významné rozdíly.

Na škále osobního a pozitivního přístupu skórovali výše manažeři velkých týmů s více než desti přímými podřízenými ($N = 9$; $M = 1,88$) oproti manažerům malých týmů ($N = 18$; $M = 1,60$). Tento rozdíl je statisticky významný ($U = 30$, $p = 0,02$). Oproti tomu věk manažera ($r = -0,20$; $p = 0,32$) ani manažerská praxe ($r = -0,31$; $p = 0,12$) nemají dle korelační analýzy (Spearmanův koeficient korelace) na míru osobního a pozitivního přístupu vliv.

3. Doporučení

Vybraná skupina manažerů banky přistupuje ve srovnání s manažery dalších tří firem a se studenty ekonomických vysokých škol ke svým podřízeným více transformačně, což je pro banku samo o sobě dobrá zpráva. Manažeři menších týmů oproti manažerům větších týmů přistupují ke svým podřízeným méně osobně a pozitivně. Vzhledem k nižšímu počtu přímých podřízených by přitom měli mít prostor pro více individuální přístup. Této skupině manažerů jsme proto doporučili rozvoj osobního a pozitivního přístupu.

Konkrétně jsme doporučili rozvoj metodou edukace (pomocí workshopu) a skupinového koučování (Peer-based Team Coaching, PTC), jelikož skupinový trénink leadershipu je levnější, ale srovnatelně účinný jako individuální trénink [5]. Skupinové koučování metodou PTC vyžaduje jen jednoho školeného kouče, který pomáhá týmu nalézt řešení „problémů“ [6]. Začíná tím, že jeden ze zúčastněných manažerů popisuje svou lídrovskou situaci a ostatní hrají roli poradců – nejprve kladou dotazy, aby situaci

co nejvíce porozuměli. Pak shromažďují dojmy, myšlenky a emoce, které v nich vyvolává manažerova situace. Manažer sám poslouchá a skupina hledá klíčové rozvojové téma, které bude manažer zavádět do praxe. Potom, co je téma nalezeno, hledají všichni společně náměty, jak doporučení zavést do denní rutiny. Nakonec všichni účastníci zhodnotí uplynulé sezení [1]. Po určité době proběhne další sezení, na kterém se zhodnotí, jak byli manažeři ve svém rozvoji úspěšní, přičemž ostatní účastníci radí, jak je možné být v příštím období ještě úspěšnější [6]. Metoda PTC se doporučuje pro kombinaci s tradičními formami rozvoje (přednáška, diskuse) [1].

Manažerům malých týmů jsme stanovili následující vzdělávací cíle:

- 1) Zvýšit teoretickou znalost v oblasti transformačního leadershipu a jeho vztahu zejména k výkonu podřízených: Manažeři budou schopni vysvětlit koncept transformačního a vliv transformačního přístupu na podřízené a na výkon týmu.
- 2) Zvýšit míru osobního a pozitivního přístupu manažerů: Manažeři budou přistupovat ke svým podřízeným více osobně a pozitivně než v minulém období.

Navrhli jsme vyhlásit výběrové řízení na trénink transformačního leadershipu v této podobě: dvoudenní workshop doplněný o skupinové koučování (PTC) po měsíci od workshopu a pak ještě dvakrát po měsíčním intervalu. První den workshopu by měl zahrnovat seznámení se s teoretickým pojetím transformačního leadershipu (přednášku), diskusi a role play cvičení. Druhý den workshopu by už tvořilo skupinové koučování, z něhož vzejdou akční měsíční plány každého manažera. Skupinové koučování se pak ještě třikrát zopakuje a na těchto setkáních bude sledováno, jak se manažerům daří akční plány plnit, a budou si vytvářet nové plány.

Kromě rozdílu mezi manažery malých a velkých týmů byli manažeři banky z hlediska transformačního přístupu homogenní skupinou. Nebyla tedy potřeba individuální doporučení pro jednotlivé manažery. Pokud by se mezi manažery vyskytli jedinci s nižší mírou transformačního přístupu, bylo by možné jim doporučit také individuální koučování nebo stínování zkušenějších kolegů, kteří naopak využívají nástroje transformačního leadershipu ve vysoké míře.

Limity případové studie a závěr

Případová studie z banky ukazuje, jak je možné analyzovat transformační přístup vedoucích pracovníků, a na základě této analýzy stanovit rozvojový plán pro skupinu i jednotlivce. Tento ve světě běžný způsob cíleného rozvoje manažerů zatím není v českém prostředí obvyklý. Pro jeho širší a přesnější využití chybí validní česká metoda na posouzení míry transformačního přístupu a normy, podle kterých by bylo možné individuální i skupinové výsledky posoudit. Použití pouze upravené pro výzkum určené metody a malých málo reprezentativních srovnávacích skupin jsou nejvýraznějším omezením, které ovlivňují validitu našich závěrů v této případové studii. Bylo by dobré, aby brzy vznikl český překlad ve světě používaného dotazníku MLQ nebo nová česká metoda, která by byla použitelná jak pro výzkum, tak pro použití v praxi.

Specifikem skupiny manažerů v naší studii je to, že se jedná o vybrané manažery, kteří mají zájem o svůj rozvoj a inovativní aktivity, a to, že individuální výsledky posouzení transformačního přístupu nebyly poskytnuty jejich nadřízeným v bance. V praxi mohou mít společnosti zájem o posouzení a rozvoj transformačního leadershipu všech svých manažerů a mohou chtít znát úroveň transformačního přístupu jednotlivců. V takovém případě by nebylo vhodné použít sebehodnotící dotazník, který jsme použili my. Kromě zkreslení vzniklého sebehodnocením by se mohla projevit i tendence manažerů jevit se v lepším světle, která by měla za následek sociálně žádoucí odpovědi. Pro podobnou skupinu by bylo vhodnější využít hodnocení transformačního leadershipu skupinou podřízených nebo formou 360-ti stupňové zpětné vazby.

Rozvoj transformačního leadershipu formou popsaného workshopu a skupinového koučování, který jsme v rámci případové studie doporučili, není jediným možným rozvojem transformačního přístupu. Další ověřené přístupy jsou shrnuty například v knize Psychologie efektivního leadershipu [7]. Také pro posouzení míry transformačního přístupu by bylo možné využít dalších metod, například metodu Assessment/Development centra [8].

Poděkování:

Príspevek vznikl jako součást projektu Efektivní vůdcovství: integrující přístup (P403-12-0249), který je podpořen GAČR.

Literatura:

- [1] ABRELL, C., et al. Evaluation of a long-term transformational leadership development program. *Zeitschrift für Personalforschung* [online]. 2011, vol. 25, iss. 3.
- [2] AWAMLEH, R., J. EVANS a A. MAHATE. A test of transformational and transactional leadership styles on employees' satisfaction and performance in the UAE banking sector. *Journal of Comparative International Management* [online]. 2005, vol. 8, iss. 1 [cit. 2012-01-07].
- [3] BASS, B. M. *Leadership and performance beyond expectations*. New York: The Free Press, 1985. ISBN 0-02-901810-2.
- [4] JUDGE, T. A. a R. F. Piccolo. Transformational and transactional leadership: A meta-analytic test of their relative validity. *Journal of Applied Psychology*, 2004, vol. 89 , no. 5, pp. 755-768.
- [5] KELLOWAY, E. K., J. BARLING a J. HELLEUR. Enhancing transformational leadership: The roles of training and feedback. *Leadership & Organization Development Journal* [online], 2000, vol. 21.
- [6] OLIVERO, G., K. D. BANE a R. E. KOPELMAN. Executive coaching as a transfer of training tool: Effects on productivity in a public agency. *Public Personnel Management* [online], 1997, vol. 26.
- [7] PROCHÁZKA, J., M. VACULÍK a P. SMUTNÝ. *Psychologie efektivního leadershipu*. Praha: Grada, 2013. 152 s. ISBN 978-80-247-4646-3.
- [8] VACULÍK, M. *Assessment centrum: psychologie ve výběru a rozvoji lidí*. Brno: NC Publishing, 2010. 202 s. ISBN 978-80-903858-8-7.

HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ

THE EVALUATION OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF AGRICULTURAL COMPANIES

Veronika Svatošová

Mendelova univerzita v Brně

veronika.svatosova@mendelu.cz

Klíčová slova:

zemědělský podnik – podniková ekonomika – finanční analýza – finanční ukazatele – ekonomická efektivnost

Key words:

agricultural company – business economics – financial analysis – financial indicators – economic effectiveness

Abstract:

The main aim of this paper is to analyse and evaluate the economic effectiveness of the chosen agricultural companies with the help of financial indicators. The main research methods of this paper are financial analysis, comparative methods and method of descriptive statistics and statistical inference. The results of the survey showed that the agricultural companies are not economically effective – it can cause their lower global competitiveness. The results of the research are used for the suggestion of recommendations that eliminate the shortcomings in economic effectiveness of the chosen agricultural companies.

Úvod a teoretická východiska

Současné zemědělské podniky čelí novým výzvám, kterým se musí v dynamickém podnikatelském prostředí přizpůsobit. Současný trh se potýká s důsledky ekonomické recese, která významně ovlivňuje všechny subjekty trhu, včetně odvětví zemědělství [2]. Podniky by současnou krizí měly využít jako příležitost pro zvolení nového strategického přístupu. Dlouhodobě jsou úspěšné ty podniky, které kromě jiného mají propracovanou koncepci finančního řízení [3]. U zemědělských podniků je však tato koncepce dlouhodobě zanedbávána. Hlavním cílem příspěvku je proto analyzovat

a zhodnotit míru ekonomické efektivity výzkumného vzorku vybraných zemědělských podniků a navrhnout opatření ve finančním řízení, které eliminují zjištěné nedostatky.

1. Výzkumné šetření (základní charakteristika)

Hlavním záměrem výzkumného šetření je zhodnotit ekonomickou efektivnost vybraného vzorku zemědělských podniků pomocí vybraných finančních ukazatelů. Hlavními metodami výzkumného šetření jsou: finanční analýza, která hodnotí produktivitu rentabilitu, solventnost, likviditu a zadluženost výzkumného vzorku podniků, vybrané metody popisné statistiky a metody statistické indukce [5] (pomocí korelační analýzy, vyhodnoceno v programu Statistica). Podkladem pro zpracování jsou informace poskytnuté výročních zpráv a účetní závěrky výzkumného vzorku podniků.

2. Výzkumný vzorek výzkumného šetření

Hlavním výzkumným vzorkem jsou zemědělské podniky, akciové společnosti, se zaměřením na živočišnou výrobu (CZ-NACE 014) se sídlem v České republice. Důvodem výběru akciových společností je možnost získání úplných informací k výzkumnému šetření (zákonná povinnost zveřejňovat účetní závěrku). V další fázi se výzkumné šetření rovněž zaměří na podniky se zaměřením na rostlinnou výrobu.

Podle Administrativního registru ekonomických subjektů [1] bylo nalezeno podle omezujících kritérií celkem 420 zemědělských podniků, toho 6 podniků je likvidací (ti byli z výzkumného šetření vyřazeni). Dalších 18 podniků bylo z výzkumného šetření vyřazeno, neboť neposkytovaly v rámci účetní závěrky potřebné údaje pro výzkumné šetření. Základním souborem pro výzkumné šetření je tudíž 396 zemědělských podniků. Pro zajištění reprezentativnosti výzkumného vzorku bylo nutné do výzkumu zahrnout 179 podniků (zahrnuty do výzkumného šetření náhodným výběrem) [7], na hladině významnosti 95 % (při 5 % přípustné chybě). Výsledky výzkumného šetření provedené na výzkumném vzorku lze vztáhnout na celý základní soubor.

3. Vyhodnocení výsledků výzkumného šetření

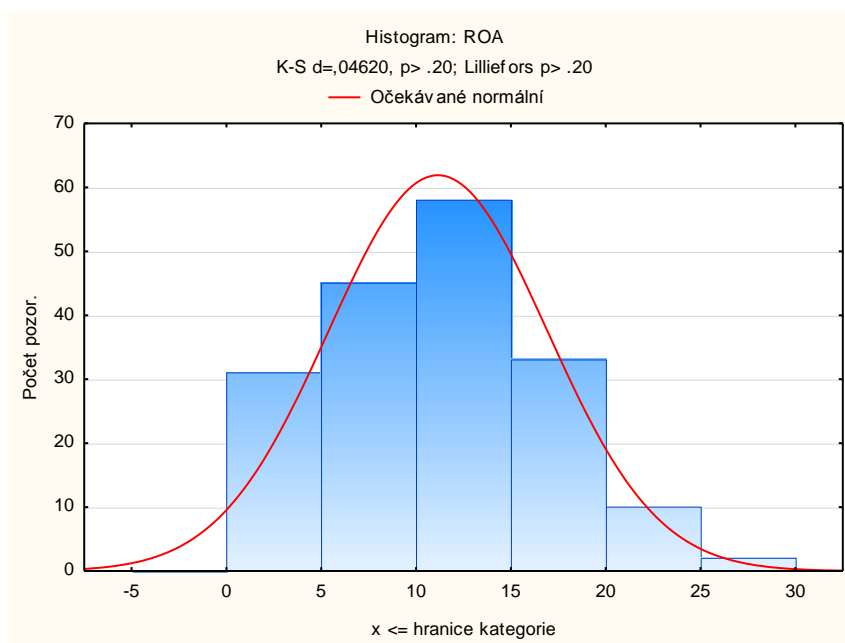
Pro hodnocení celkové finanční výkonnosti se standardně využívá poměrová analýza [4], [6], pomocí ukazatelů rentability (celkových aktiv a vlastního kapitálu), dlouhodobé solventnosti (úrokové krytí, dlouhodobé krytí), likvidity (běžná, pohotová, okamžitá), výkonnost pracovního kapitálu a produktivity (práce a kapitálu). Tyto ukazatele jsou

porovnávány v čase (podle dostupných údajů z účetních výkazů, je porovnáván rok 2010 s rokem 2012). Pro vybrané ukazatele hodnotící ekonomickou efektivnost zemědělských podniků jsou provedeny metody popisné statistiky pomocí aritmetického průměru, modu, mediánu, stanovení maximální a minimální hodnoty výzkumného vzorku a směrodatné odchylky.

Výsledky výzkumného šetření ukazují (viz tabulka 1 a graf 2), že ekonomické výsledky zemědělských podniků se zaměřením na živočišnou výrobu se v roce 2012 v porovnání s rokem 2011 výrazně pohoršily – zejména v oblasti rentability, a to téměř o 51 % (ROA) a 37 % (ROE). To je způsobeno současnou ekonomickou recesí na globálním trhu a vlivu zahraniční konkurence. Přesto ukazatele rentability u zkoumaných zemědělských podniků vykazují poměrně vysoké hodnoty (viz graf 1).

V oblasti likvidity zemědělské podniky vykazují podprůměrné hodnoty (u běžné likvidity), což je způsobeno nízkou hodnotou zásob. V oblasti okamžité likvidity jsou vykazovány nadprůměrné hodnoty. Obecně lze konstatovat, že zemědělské podniky jsou likvidní (v roce 2012), porovnání s rokem 2010 však likvidnost sledovaných podniků poklesla (v průměru o 13 %). Tyto hodnoty se projevují v nižších hodnotách čistého pracovního kapitálu (který v porovnání s rokem 2010 poklesl o 7 %). Zemědělské podniky v řízení pracovního kapitálu projevují agresivní a rizikovější strategii, tj. nižší hodnotu pracovního kapitálu, nižší likviditu a vyšší rentabilitu.

GRAF 1: Histogram četností ukazatele ROA (za rok 2012)



Zdroj: vlastní zpracování

Zemědělské podniky jsou z hlediska ukazatelů zadluženosti podkapitalizovány (míra kapitalizace podniků však za dva roky vzrostla téměř o 7 %). Průměrná hodnota ukazatele úrokového krytí je velmi vysoká, avšak tyto hodnoty jsou zkresleny, neboť 51 podniků nevykazovalo žádné nákladové úroky.

Naopak produktivita práce zemědělských podniků za dva sledované roky vzrostla, a to o 39 %. Produktivita kapitálu poklesla o 46 %, vybavenost pracovníků věcným kapitálem však za dva roky vzrostla o více než 31 %. Zkoumané zemědělské podniky tudíž usilují prioritně o zvyšování výkonnosti prostřednictvím zvyšování produktivity pracovní síly.

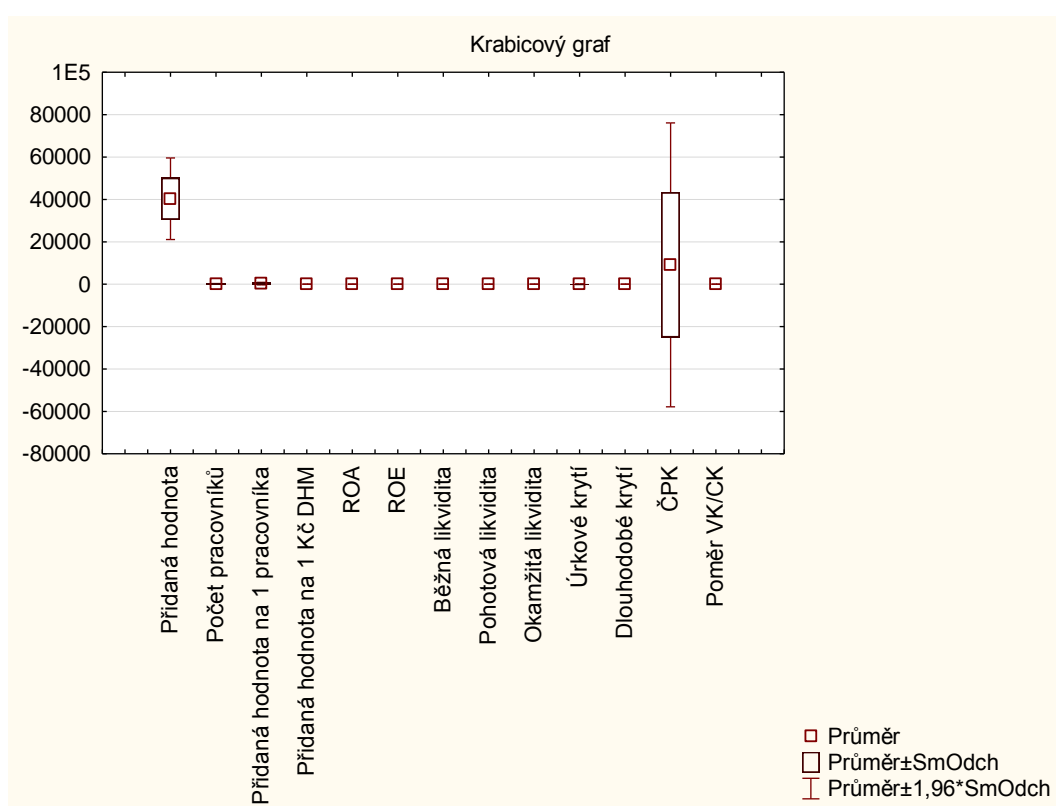
Zkoumané zemědělské podniky při financování svých aktivit upřednostňují konzervativní a nákladnější strategii financování vlastními zdroji. Tato strategie dlouhodobě zatěžuje podnik náklady a vykazuje, že zemědělské podniky nereinvestují do jejich dalšího rozvoje efektivně. Lze tudíž na základě výsledků finanční analýzy konstatovat, že zkoumané zemědělské podniky nejsou ekonomicky efektivní.

Pomocí korelační analýzy je hodnocena závislost mezi velikostí podniku (určené počtem zaměstnanců) a rentabilitou celkových aktiv (ROA) za rok 2012. Hodnota Spearmanova korelačního koeficientu je -0,687584 na hladině významnosti $\alpha = 0,05$, což ukazuje nepřímou závislost. Rovněž byla prokazována závislost mezi velikostí

podniku a čistým pracovním kapitálem. Spearmanův korelační koeficient = 0,057516 na hladině významnosti $\alpha = 0,05$, prokázal přímý vztah mezi velikostí podniku a velikostí čistého pracovního kapitálu. To znamená, větší podniky usilují o dosahování vyšších hodnot pracovního kapitálu.

Podkladem finančního řízení zemědělských podniků je hlavně krátkodobé (operativní) finanční plánování. Orientace na dlouhodobé finanční plánování je vzhledem k jejich podkapitalizaci a problematickému financování významně podceňována.

GRAF 2: Výstup průměrných hodnot sledovaných finančních ukazatelů (rok 2012)



Zdroj: vlastní zpracování

TAB. 1: Vybrané ukazatele ekonomické výkonnosti zemědělských podniků

Finanční ukazatele (v tis. Kč) Rok 2012	Průměr		Medián		Modus		Minimum		Maximum		Směrodatná odchylka	
	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012	2010	2012
Přidaná hodnota	30426,49	40337,49	33885	43796	Vícenás.	Vícenás.	4012	13923	40135	50046	9796,63	9796,63
Počet pracovníků	184,56	186,56	181,00	183,00	Vícenás.	Vícenás.	19,0	21,0	397,0	399,0	90,76	90,76
Přidaná hodnota na 1 pracovníka (produktivita práce)	256,32	326,37	177,74	226,64	Vícenás.	Vícenás.	24,6	84,4	1683,9	1995,5	253,07	301,92
DHM na 1 pracovníka	722,25	947,36	264,66	404,64	Vícenás.	Vícenás.	1,243	129,45	8453,42	9290,8	1127,14	1269,37
Přidaná hodnota na 1 Kč DHM (produktivita kapitálu)	0,97	0,45	0,48	0,42	Vícenás.	Vícenás.	0,2	0,2	53,0	1,5	4,00	0,19
ROA (rentabilita celkových aktiv)	22,04	11,16	19,33	11,22	Vícenás.	Vícenás.	7,3	1,0	63,3	26,1	10,38	5,77
ROE (rentabilita vlastního kapitálu)	39,30	14,52	31,64	13,71	Vícenás.	Vícenás.	7,3	-0,4	235,3	36,0	26,89	8,50
Běžná likvidita	1,61	1,52	1,50	1,40	Vícenás.	Vícenás.	0,1	0,3	14,7	13,0	1,45	1,31
Pohotová likvidita	1,25	1,02	1,00	0,87	Vícenás.	Vícenás.	-0,4	0,1	14,1	9,1	1,40	0,93
Okamžitá likvidita	1,09	0,91	0,83	0,72	Vícenás.	Vícenás.	-0,4	0,1	7,4	7,8	1,11	0,87
Ukazatel úrokového krytí	39,70	29,99	13,94	7,91	0,00000	0,00000	0,0	0,0	761,7	599,5	102,94	83,37
Ukazatel dlouhodobého krytí	0,72	0,77	0,73	0,77	Vícenás.	Vícenás.	0,3	0,5	1,1	1,0	0,16	0,11
Čistý pracovní kapitál	9808,53	9142,79	16252	15503	Vícenás.	Vícenás.	-51338	-54811	126115	152128	32693,8	34163,1
Poměr VK/CK	1,64	2,15	1,50	2,06	Vícenás.	Vícenás.	0,1	0,6	11,1	8,7	1,16	1,09

Zdroj: vlastní zpracování

Závěr a doporučení

Výzkumné šetření prokázalo, že zemědělské podniky se zaměřením na živočišnou výrobu jsou ekonomicky neefektivní. Neefektivnost zkoumaných podniků se projevuje hlavně v jejich běžné likviditě, která je z důvodu nedostatečných zásob nízká. Podniky udržují nižší hodnotu pracovního kapitálu, kterým usilují o zvyšování celkové rentability. Tato strategie však není úspěšná, neboť celková rentabilita za sledované období poklesla o více než polovinu. V porovnání s rokem 2010 celková likvidita podniků poklesla. Na základě těchto výsledků lze doporučit finanční strategii o zvýšení celkové likvidity prostřednictvím zvýšení trvale vázaných oběžných aktiv (v podobě pojistných zásob) či vybraných položek krátkodobého finančního majetku (krátkodobých cenných papírů).

O zvyšování výkonnosti podniky usilují prostřednictvím zvyšování produktivity práce. Produktivita věcného kapitálu ve sledovaném období výrazně poklesla. To znamená, že zemědělské podniky neinvestují do rozvoje nových technologií. Tato skutečnost se rovněž projevuje i ve strategii financování, v níž je výrazně upřednostňován vlastní kapitál oproti cizímu. Finanční analýza rovněž zjistila, že zemědělské podniky jsou podkapitalizovány. Lze konstatovat, že zemědělské podniky se zaměřují na udržení stávající tržní pozice a neuplatňují strategii růstu a investic. Důvodem je úspora nákladů a tím překonávání období ekonomické krize. Podniky by však neměly o ekonomické krizi uvažovat jako o hrozbě, ale jako o možnosti jejich dalšího rozvoje a konkurenceschopnosti (zejména na světových trzích). Podniky by měly uvažovat o investiční strategii, která nese jisté nároky na finanční řízení, řízení rizik a strategii financování (poměr vlastního a cizího kapitálu). Tím lze v dlouhodobém horizontu zvýšit svoji kapitalizaci, solventnost, rentabilitu, a tím konkurenceschopnost.

Výsledky výzkumného šetření jsou využity jako podklad pro výzkum, který se zaměřuje na úroveň finančního řízení a finanční strategii zemědělských podniků na českém trhu.

Literatura:

- [1] ARES. Administrativní registr ekonomických subjektů. Ekonomické subjekty [online]. 2013 [cit. 2013-11-22]. Dostupné z: http://www.info.mfcr.cz/ares/ares_es.html.cz
- [2] HUAWEI, L., YANG, J. *Post-crisis era, Empirical Research of financing preferences*. Institute of Interdisciplinary Business Research. 2012, vol. 3, no. 10
- [3] SCHNITKEY, G., KRAMER, C.. Performance of Publicly Traded Agricultural Companies Since 2000. *Journal of Agricultural and Applied Economics*. 2012, vol. 44, no. 3
- [4] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010, 810 s. ISBN 978-80-7400-194-9
- [5] KUBANOVÁ, J. *Statistické metody pro ekonomickou a technickou praxi*. 2. vyd. Bratislava: Statis, 2004, 250 s. ISBN 80-85659-37-9
- [6] PETŘÍK, T. *Ekonomické a finanční řízení firmy: Manažerské účetnictví v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005, 372 s. ISBN 80-247-1046-3
- [7] Raosoft. Sample Size Calculator [online]. 2004 [cit. 2013-11-22]. Dostupné z: <http://www.raosoft.com/samplesize.html>

HOSPODÁŘSKÁ SITUACE SPOLEČNOSTI ROSSMANN

ECONOMIC SITUATION OF ROSSMANN

Libuše Svobodová

Univerzita Hradec Králové

libuse.svobododova@uhk.cz

Klíčová slova:

analýza – hospodaření – podnik – situace – účetní výkazy

Key words:

analysis – business – economy – financial statements – situation

Abstract:

The article deals with the situation in drugstore outlets in the Czech Republic. The aim of the article is not only to compare the data of the main companies in the market, but also to monitor the market position of the selected company, ROSSMANN, and assess some interesting and surprising results from the financial statements of the business. Even though at first glance appears to be a chain of drugstores ROSSMANN occupies the drugstore market in the country strong and stable position, following the results of the financial statements does not indicate it.

Úvod

Společnost ROSSMANN je provozovatelem maloobchodní sítě prodejen drogerie – parfumerie. Na český trh vstoupila v roce 1994 a nyní zde provozuje 116 prodejen. Zakladatelem sítě drogerií ROSSMANN v České republice je Dirk Rossmann, provozovatel více než 1 600 drogistických obchodů v Německu. Mateřskou společností firmy je od roku 1996 společnost ROSSMANN CENTRAL EUROPE (RCE), která je zároveň jejím jediným společníkem. Kromě České republiky provozuje RCE síť drogerií ROSSMANN také např. v Polsku (785 prodejen), Maďarsku (180 prodejen), Turecku (8 prodejen) a Albánii (6 prodejen). Největší nárůst prodejen byl v posledních letech zaznamenán v Polsku a v Maďarsku.

V nabídce sítě drogerií ROSSMANN můžeme nalézt široký sortiment klasické drogerie. Hlavní pozornost je věnována dámské kosmetice, parfémům, dekorativní a vlasové

kosmetice a sortimentu pro děti. Celkově prodejny ROSSMANN nabízí 33 privátních značek, jejichž sortiment zahrnuje výrobky pro péči o tělo, vlasy, pleť a zdraví, produkty zdravé výživy, potravu pro psy a kočky a také výrobky pro domácnost. [1]

1. Zaměstnanci

V současné době má společnost v České republice 660 zaměstnanců, z toho 500 na prodejnách a 160 na ředitelství a v logistice. Oproti konci roku 2011 poklesl počet zaměstnanců na pobočkách a naopak vzrostl počet zaměstnanců na ředitelství. [1]

2. Konkurence

Významnou konkurenci můžeme rozdělit do dvou základních skupin, a to potravinářské řetězce (převážně hyper a super markety) a celonárodní specializované drogistické sítě. Drogistické portfolio nabízí dále i různé prodejny smíšeného zboží, večerky, nebo lokální drogistické prodejny, jež se ovšem svým podílem na trhu a obchodním zaměřením neřadí do skupiny významné konkurence.

První skupina, potravinářské řetězce, je sice přímou konkurencí, ovšem jejich širší portfolio je mnohem užší a zaměřena více na klasickou drogerii, než parfumerii a kosmetiku. Ve většině případů však můžeme paradoxně mluvit spíše o symbióze, kdy vedle sebe, v rámci jednoho retail parku, nebo obchodního centra, úspěšně funguje prodejna potravinářského řetězce a specializovaná drogistická prodejna. Tento model se v posledních letech osvědčil i v České republice a v současné době panuje silný trend otevírání a predispozic prodejen do těchto prostor.

Do druhé skupiny konkurentů, specializovaných celonárodních drogistických sítí, patří síť prodejen dm drogerie markt s.r.o. (dále dm drogerie markt) a síť drogerií Teta, kterou provozuje společnost p.k. Solvent, s.r.o. (dále p.k. Solvent), s více než 650 prodejnami (složenými z vlastních a spolupracujících prodejen). Do poloviny roku 2012 se mezi konkurencí řadila i společnost SCHLECKER a.s. (dále SCHLECKER), jejíž českou část, po úpadku mateřské společnosti v Německu, koupila společnost p.k. Solvent a jejich prodejny zařadila pod svou značku Teta.

Vzhledem ke spleťným dodavatelsko- odběratelským vztahům není možno z veřejně dostupných zdrojů jednoznačně přesně identifikovat celkový obrat sítě Teta (společnost p.k. Solvent je, kromě sítě Teta, dodavatelem dalších několika tisíc obchodních partnerů

z oblasti nezávislého trhu, spolupracující prodejny sítě drogerie Teta mají větší množství dodavatelů a výsledky hospodaření spolupracujících prodejen, mnohdy fyzických osob, nejsou veřejně publikovány).

Shrneme-li vývoj zbylých tří celonárodních specializovaných drogistických sítí (pro zjednodušení je nazveme „K3“) v období let 2007 až 2011, vidíme z tabulky níže, že podnik ROSSMANN i přes mírný růst průběžně ztrácel tržní podíl. Z tabulky je zároveň patrný mohutný růst konkurence, dm drogerie markt. V roce 2012 dosáhla společnost dm drogerie markt obrátu 5 224 060 tis. Kč a ROSSMANN 2 538 420 tis. Kč.

TAB. 1: Vývoj obrátu „K3“ v letech 2007 až 2011

Tržby za prodej zboží	Hodnota v tis. Kč				
	2007	2008	2009	2010	2011
dm drogerie markt	2 673 082	3 431 673	4 106 108	4 575 332	5 006 149
ROSSMANN	2 014 548	2 143 617	2 212 425	2 306 082	2 378 668
SCHLECKER	1 827 657	1 747 257	1 747 257	1 567 988	1 438 249
Tržby za prodej zboží	Podíl na obrátu v %				
	2007	2008	2009	2010	2011
dm drogerie markt	41,03	46,86	50,91	54,15	56,74
ROSSMANN	30,92	29,27	27,43	27,29	26,96
SCHLECKER	28,05	23,86	21,66	18,56	16,30

Zdroj: výroční zprávy společností (vlastní zpracování dat)

Je nutné podotknout, že růst společnosti dm drogerie markt se generuje zejména zpoza nových prodejen, jejichž počet vzrostl ze 123 v roce 2007 na 210 na konci roku 2012. ROSSMANN ani SCHLECKER takto mohutně neexpandovaly a počty jejich prodejen se měnily jen minimálně, jak je patrné z tabulky níže.

TAB. 2: Počty prodejen v letech 2007 až 2011

Počet prodejen	2007	2008	2009	2010	2011	2012
dm drogerie markt	123	150	168	192	200	210
ROSSMANN	110	109	111	113	110	113
SCHLECKER	159	170	176	163	155	

Zdroj: výroční zprávy společností (vlastní zpracování dat)

3. Hospodaření podniku ROSSMANN

Z důvodu rozsahu článku zde nebudou prezentovány podrobné tabulky výsledků finančních výkazů, ale vybrané údaje, které nastíní finanční situaci podniku v letech 2007 – 2011. Ne příliš dobré výsledky kopírují i výsledky finanční analýzy, které jsou dostupné u autorky.

Horizontální a vertikální analýza aktiv a pasiv

Vývoj aktiv společnosti od roku 2007 do roku 2011 vykazuje poměrně stabilní růstovou tendenci všech jednotlivých položek. Společnost se orientuje na dlouhodobý růst obchodního majetku, a to i za cenu možné krátkodobé finanční nestability. Zejména růst zásob o více než 50 %, v porovnání roku 2011 vzhledem k bázi roku 2007, neodpovídá růstu počtu prodejen ani obratu.

Přestože podle vývoje aktiv ROSSMANN působí na první dojem jako velmi stabilní růstová společnost, při pohledu na vývoj pasiv za stejné období je patrné, že obchodní majetek je ve velké míře financován cizími zdroji. V případě let 2007 a 2008 je potom obchodní majetek financován ryze dluhem (*vlastní kapitál je záporný*). O stabilitě hospodaření společnosti tak nemůžeme hovořit. Spíše naopak můžeme říci, že ROSSMANN využívá velmi agresivní a riskantní strategii financování, kterou si může dovolit jen díky silnému zázemí její mateřské společnosti¹. ROSSMANN vynakládá poměrně velké finanční prostředky na nákup obchodního majetku, přičemž tyto prostředky často přesahují peněžní toky z provozní činnosti. Proto je nutné získávat dodatečné peněžní prostředky novými úvěry či dalšími vklady společníků. Přírůstek vkladů společníků představuje v pasivech položka „kapitálové fondy“. V případě společnosti ROSSMANN se jedná o příplatek společníka do vlastního kapitálu společnosti mimo základní kapitál, kdy nedochází k vydávání nových podílů. Například v roce 2010 činil nárůst položky kapitálových fondů 128 milionů Kč. ROSSMANN si v podstatě snaží udržet svoji velikost za jakoukoliv cenu, což pro mateřský podnik může do budoucna představovat mnoho dodatečných nákladů. V letech 2007 až 2011 stálo

¹ Dlouhodobý bankovní úvěr poskytuje UniCredit Bank a podle Výroční zprávy společnosti za rok 2011 je úročen sazbou pouhých 3,64 %. Na takto nízkou sazbu společnost dosáhla jen díky záruce své mateřské společnosti. Pokud by její mateřská společnost za dluh neručila, úročení by za jinak stejných okolností bylo zřejmě několikanásobně vyšší.

nepříznivé hospodaření společnosti ROSSMANN její mateřskou společnost již více jak 437 milionů Kč (v rozvaze zobrazeno položkou „kapitálové fondy“).

U vertikální analýzy aktiv nenarazíme na skutečnosti, které by se výrazně lišily od běžného standardu v odvětví. Oběžná aktiva představují více než 70 % celkových aktiv společnosti, z čehož největší položkou jsou zásoby, což je běžné u podniků, které jsou založeny na principu vysoké obrátkovosti aktiv.

Čísla na základě vertikální analýzy pasiv ale vypovídají o velmi nestandardním a nepříznivém způsobu financování, což je opět v souladu s výše uváděnou horizontální analýzou. V letech 2007 a 2008 společnost dosáhla záporného vlastního kapitálu, který není příliš obvyklý a vyskytuje se většinou u společností, které se octly ve finanční tísní a jsou blízko svému zániku. Poměr cizích zdrojů k celkovým pasivům dosahuje nadměrně vysokých hodnot a v minulých letech, v důsledku záporného vlastního kapitálu, dokonce přesahoval hranici 100 %, což by za normálních okolností znamenalo bankrot. Tato skutečnost v případě společnosti ROSSMANN nenastala, jelikož za ní stojí její mateřská společnost, která veškeré mezery ve financování kryje a současně ručí za její závazky.

Horizontální a vertikální analýza výkazu zisků a ztrát

Z vývoje tržeb vyplývá, že se společnost snaží udržet svůj podíl na trhu a případně ho i navyšovat. Od roku 2007 tržby vzrostly o 18,1 %, zatímco náklady na prodané zboží vzrostly jen o 11,0 %, z čehož vyplývá, že (hrubá) obchodní marže společnosti se postupem času zvyšuje. Tento rostoucí trend obchodní marže je přitom velmi stabilní. Variační koeficient obchodní marže v letech 2007 až 2011 dosahuje 12,6 %, což poukazuje na vysokou míru spolehlivosti probíhajícího trendu. Vysoká stabilita je samozřejmě patrná i v samotném růstu tržeb. Zde variační koeficient dosahuje pouhých 5,7 %. Zajímavostí je, že v letech 2010 a 2011 společnost vykázala lepší výsledek po zdanění (EAT) nežli před zdaněním (EBT). To je způsobeno odloženou daňovou pohledávkou, která představuje možné uplatnění daňové ztráty do budoucna.² Z vertikální analýzy můžeme pozorovat, že hrubá obchodní marže se v jednotlivých

² Odložená daňová pohledávka se účtuje v případě, že v příštích letech existuje určitá pravděpodobnost, že k tomuto uplatnění skutečně dojde. Fakticky tedy nedochází k daňové vratce v podobě peněžního toku, ale pouze k možnému daňovému zvýhodnění v budoucnu. Odložená daň činila v roce 2010 12,29 milionů Kč a v roce 2011 to bylo 22,82 milionů Kč.

letech vylepšuje i v relativním měřítku. Zatímco v roce 2007 činila pouze 23,23 %, v roce 2011 vzrostla až na 27,81 %. Ačkoliv i zde je patrné jednoznačné zlepšení, v celosvětovém měřítku se jedná o průměrný výkon. Hrubá obchodní marže společností z indexu S&P 500 činí za posledních pět let 39,2 %³ a v odvětví maloobchodu v USA pak 26,7 %. Provozní i čistá marže byla v letech 2007 a 2008 záporná. Do kladných hodnot se provozní marže dostala až v roce 2009, kdy dosáhla 1,66 %. V dalších letech pak docházelo k postupnému mírnému snižování provozní marže. Čistá marže za roky 2009 až 2011 dosahuje v průměru 0,7 %. Přestože je nízká hodnota provozní i čisté marže v odvětví spotřebního zboží (maloobchodu) obvyklým jevem, zde jsou údaje ve srovnání s průměrem v odvětví v USA velmi slabé. V odvětví maloobchodu dosahuje průměrná provozní marže v USA za posledních pět let 6,7 % a u čisté marže je to 4,3 %.

Cash flow

Položka „Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a změnami pracovního kapitálu“ měla v letech 2007 – 2011 poměrně rychle rostoucí trend. Rostoucí tendence je odrazem snahy společnosti o navyšování obchodního majetku a podílu na trhu či alespoň jeho udržení. Pokud společnost hospodaří dostatečně koordinovaně a efektivně, měla by obdobný nárůst vykazovat rovněž položka „Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním“. Mezi těmito dvěma položkami by tedy měla existovat silná pozitivní korelace. V případě společnosti ROSSMANN tomu tak není. Korelační koeficient mezi těmito dvěma položkami dosahuje -0,03, což vyjadřuje velmi malou či vůbec žádnou závislost mezi oběma veličinami.⁴ Již pouze na základě tohoto statistického výsledku můžeme konstatovat, že ve společnosti zřejmě probíhají některé neefektivní či nekoordinované procesy, které destabilizují čisté peněžní toky z provozní činnosti před zdaněním.

Jedním z takových procesů jsou například změny stavu u krátkodobých pohledávek a závazků, které jsou v čase velice proměnlivé a těžko předvídatelné. To může být způsobeno mnohými faktory, jako je například změna dodavatele nebo odběratele, změny smluvních a dodacích podmínek, nepravidelností mezi jednotlivými dodávkami

³ Údaje o průměrných veličinách z odvětví maloobchodu (department stores) a indexu S&P 500 jsou zpracovány ze serveru money.msn.com k 8. 3. 2013.

⁴ Korelační koeficient je vypočten na základě podílu kovariance a násobku směrodatných odchylek obou položek.

apod. Mezi položkami „Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním“ a „Čistý peněžní tok z provozní činnosti“ již existuje silná vazba, neboť zde je výsledek pozměněn pouze o vliv přijatých, ale zejména vyplacených úroků, které se stabilně snižují. Korelační koeficient mezi oběma položkami dosahuje 0,96, což značí silnou vazbu.

Hlavní položka (Čistý peněžní tok z provozní činnosti) však není v čase příliš stabilní. Z výkazu je patrné, že investiční výdaje vynakládané na rozvoj podnikání, které představují druhou hlavní položku, v jednotlivých letech poměrně výrazně přesahují peněžní toky z provozní činnosti. To znamená, že k tomu, aby se společnost nedostala do problémů s likviditou, popřípadě neupadla do finanční tísně, je zapotřebí, aby získávala dodatečné peněžní prostředky z nově přijatých dluhů popřípadě z navyšování vlastního kapitálu formou vkladů společníků. Tyto peněžní toky vyjadřuje třetí hlavní položka, a tou jsou peněžní toky z finanční činnosti. Za posledních pět let se celkový deficit vzniklý z provozní a investiční činnosti vyšplhal na 497 milionů Kč. Tento deficit bylo zapotřebí v důsledku omezené hotovosti financovat na základě peněžních toků z finanční činnosti. Můžeme pozorovat, že v minulých letech docházelo k poměrně četnému navyšování vlastního kapitálu, ať už formou příplatků na vlastní kapitál či navyšováním základního kapitálu⁵, což je patrné i z analýzy pasiv. Krátkodobé a dlouhodobé závazky se za posledních pět let výrazně nezměnily. Celkové finanční cash flow za posledních pět let dosáhlo přebytku 447 mil. Kč. Je tedy zřejmé, že za tu dobu se peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty musely snížit přibližně o 50 mil. (447 mil. Kč – 497 mil. Kč). Na jak dlouho je tento model udržitelný do budoucna, záleží především na tom, jak moc bude mateřská společnost ochotná vkládat další dodatečné prostředky do své dceřiné společnosti.

Závěr

Z účetních výkazů je patrné, že společnost ROSSMANN provozuje svoji činnost v České republice pouze s velkou podporou své mateřské společnosti. Tato podpora je pochopitelná u podniku, který expanduje a investor kryje vysoké náklady spojené s touto expanzí, což ovšem není případ analyzované společnosti. O cílech a záměrech

⁵ Financování tedy bylo plně v roli dodatečných kapitálových injekcí ze strany společníků.

mateřské společnosti, bez znalosti interních cílů a vizí, však můžeme pouze spekulovat. Jakékoli problémy mateřské společnosti by se ovšem velmi rychle odrazily v české části společnosti ROSSMANN a znamenaly by značné „zeštíhlení“ aktivit společnosti, nebo by v krajním případě mohly vést až k jeho zániku. I přes nepříznivý stav můžeme vidět v posledních letech mírné náznaky růstu. Ve výroční zprávě za rok 2010 je deklarovaná změna vrcholového managementu, prodejního konceptu a marketingových aktivit. Bude zajímavé sledovat, jak se tyto snahy a lehce pozitivní náznaky projeví v hospodaření podniku v dalších letech a zda se mu podaří současnou nepříznivou situaci změnit.

Pro radikální zlepšení svého hospodaření by měla společnost přehodnotit svoji současnou ekonomickou aktivitu. Vyjma zmiňované výši zásob se jedná zejména o efektivitu jednotlivých poboček, jejich výnosy (tržby) a náklady (stěžejně mzdy a nájmy), nebo efektivitu logistiky. Dále by bylo potřeba provést analýzu prodáváného sortimentu dle kategorií z pohledu obratu a ziskovosti a provést porovnání s konkurencí.

Poděkování:

Článek vznikl za podpory projektu interní grantové soutěže na podporu pedagogické práce akademických pracovníků do 35 let Univerzity Hradec Králové „Příprava materiálů pro manažerské účetnictví a účetnictví podniku“.

Literatura:

- [1] ROSSMANN, drogerie, parfumerie [cit. 2013-12-20] URL: <http://www.rossmann.cz>
- [2] TESAŘ, M. *Hodnocení hospodářské činnosti podniku*. Bakalářská práce. UHK, FIM. 2013
- [3] Účetní výkazy a výroční zpráva společnosti dm drogerie markt
- [4] Účetní výkazy a výroční zpráva společnosti ROSSMANN
- [5] Účetní výkazy a výroční zpráva společnosti SCHLECKER
- [6] Účetní výkazy a výroční zpráva společnosti Teta

HODNOTENIE KAPITÁLOVEJ MOBILITY V KRAJINÁCH V4 EVALUATION OF CAPITAL MOBILITY IN V4 COUNTRIES

Aneta Svrčková, Marián Šestina

Technická univerzita Košice

aneta.svrcekova@tuke.sk, marian.sestina@tuke.sk

Kľúčové slová:

kapitálová mobilita – bežný účet – domáce úspory – domáce investície

Key words:

capital mobility – current account – domestic savings – domestic investment

Abstract:

How mobile is capital in the international sense? Since the days of the traditional approach Feldstein and Horioka (1980) question arised the quantification of capital mobility has attracted a lot of interest. In this paper we use an analysis based on the current account, domestic savings and investment. We used macroeconomic data of Visegrad countries (Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary) for the period 1999-2012.

Úvod

V tomto príspevku sa venujeme hodnoteniu mobility kapitálu prostredníctvom analýzy vývoja bežného účtu platobnej bilancie, domácich úspor a investícií. Miera domácich investícií zodpovedá hrubej kapitálovej tvorbe. Úspory aproximujeme indikátorom hrubé úspory. Údaje sú prístupne v štatistických databázach EUROSTATU.

1. Nejednoznačnosť hodnotenia kapitálovej mobility v krajinách

V súčasnosti sa stretávame s indikátormi založenými na báze súčasných legislatívnych kapitálových reštrikcií (kvalitatívne), alebo na báze makroekonomických veličín (kvantitatívne). Použitie kvalitatívnych indikátorov (Grilli a Milesi-Ferreti, (1994), Edwards (2001), Klein a Olivei (2006), Chinn a Ito (2006), Quinn (1992, 1997)) je kritizované za skreslenosť vyvolanú využitím binárnej klasifikácie. Medzi kvantitatívne indikátory zaradzujeme tie, ktoré využívajú súčasné hrubé (čisté) toky kapitálu,

koreláciu medzi národnými úsporami a investíciami (Feldstein a Horioka (1980), Karolyi & Stulz, (2003); Obstfeld & Taylor, (2004), Reinhart a Rogoff (2004)), podmienky úrokových parít (Edwards (1985, 1988) a Dooley (1995), Frankel (1991, 1992), Lot Hian and Wu (2011), Chinn and Meredith (2004)) a koreláciu národnej spotreby v krajinách (Obstfeld (2004)).

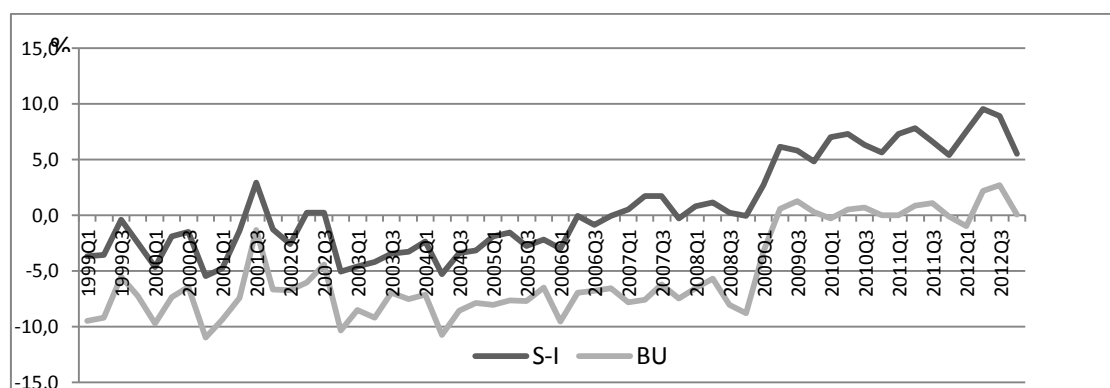
2. Kapitálová mobilita a bežný účet platobnej bilancie

Hodnotenie kapitálovej mobility (KM) je možné vykonať aj pomocou bežného účtu platobnej bilancie (BÚ). Veľkosť čistých kapitálových tokov (KT) zodpovedá v perfektne integrovaných finančných trhoch veľkosti BÚ, preto vývoj BÚ môže byť použitý ako aproximácia hodnotenia KM. [1, 43-44] Pre potreby hodnotenia KT využívame rozdiel domácich úspor (GDS) a investícií (GDI) v porovnaní s vývojom na BÚ. Platí, že pri existencii dokonalej KM zmeny v národných úsporách, alebo investíciách vyvolávajú zmeny v salde BÚ a naopak. Táto zákonitosť vyplýva z teórie národných účtov, kde dochádza k rovnosti BÚ a rozdielu S a I vyjadrených v percentách HDP.

$$B\acute{U} = S - I \quad (1)$$

V perfektne integrovaných finančných trhoch deficit (prebytok) BÚ je plne kompenzovaný korešpondujúcim kapitálovým prílevom (odlevom). Deficit BÚ teda vyvolá prílív kapitálu a prevahu GDI nad GDS a naopak, čím dochádza k vyrovnaniu celkovej platobnej bilancie. [2, 1].

TAB. 1: Vzt'ah medzi BÚPB a diferenciou GDS a GDI v Českej republike

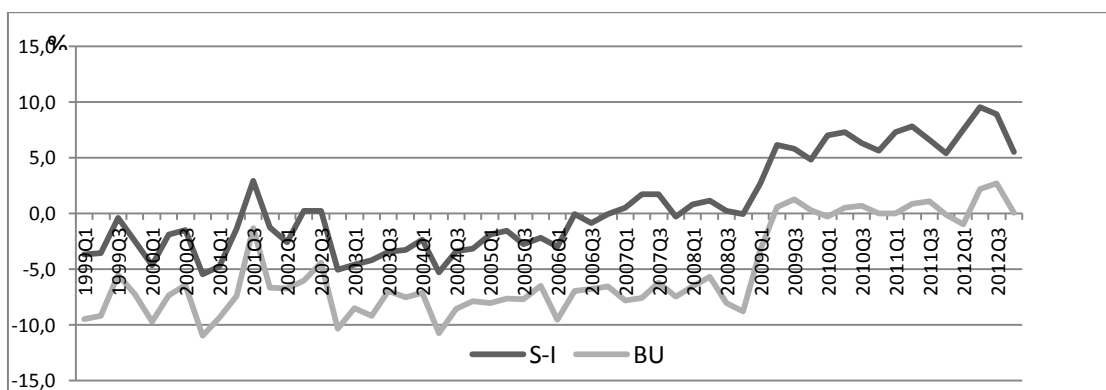


Zdroj: vlastné prepočty autora na základe údajov z EUROSTATU

Z predchádzajúceho grafu je evidentné, že vývoj BÚ ČR je kopírovaný vývojom diferenčného indikátora (S-I) a naopak, nedochádza však k ich absolútnej rovnosti. To poukazuje na existenciu nedokonalaj KM na území ČR. Korelácia vývoja medzi BÚPB a S-I dosahuje hodnotu 0,949776. Pri rozdelení časovej periódy na dve obdobia, kde medznikom je rok vstupu ČR do EÚ, konštatujeme, že dochádza k rastu prepojenosti medzi skúmanými veličinami. Predvstupové obdobie vykazuje koreláciu BÚ a S-I o výške 0,945279, pričom prepojenie po vstupe ČR do integračného zoskupenia sa zvýšilo na 0,97535. Môžeme konštatovať, že prijatie ČR do EÚ spôsobilo nárast KM. Tzn., že čisté KT sú schopné vo vyššej miere kompenzovať saldo BÚPB. S príchodom finančnej krízy a hospodárskej recesie v ČR opätovne dochádza k poklesu KM.

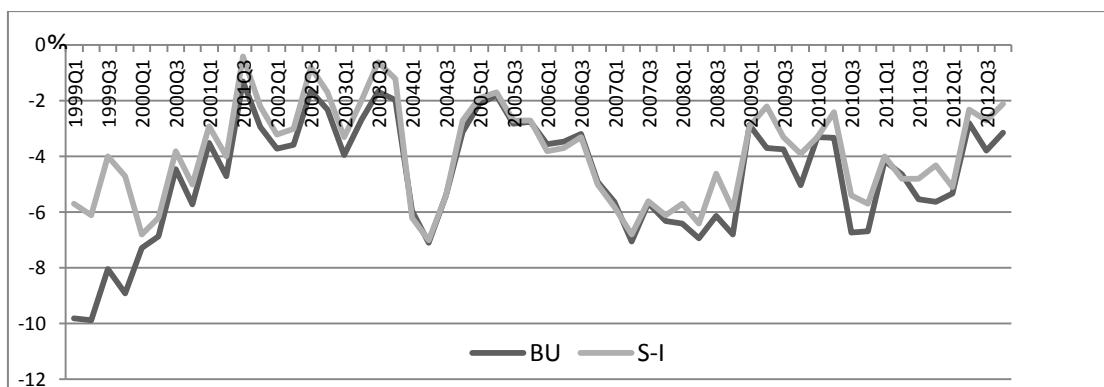
Na nasledujúcom grafe pozorujeme vývoj KM v Maďarsku. Rovnosť BÚ a S-I v prípade Maďarska neplatí, teda môžeme konštatovať existenciu nedokonalaj KM i na území Maďarska. Toto konštatovanie, je však silne ovplyvnené uplatňovaním cielenej disciplinovanej rozpočtovej politiky Maďarska, ktorá vznikla ako reakcia na finančnú situáciu v krajine. Aj napriek riadenej rozpočtovej politike vývoj S-I reaguje na zmeny vo vývoji BÚPB takmer dokonalo. Prepojenie prostredníctvom korelácie poukazuje na silný vzťah medzi veličinami (0,952598). Rozdelenie na časové periódy preukázalo na nevýznamnú zmenu výšky korelácie medzi skúmanými veličinami (0,94886, 0,950908), teda usudzujeme, že KM v tejto krajine je aj napriek nerovnosti medzi S-I a BÚ vysoká.

TAB. 2: Vzťah medzi BÚPB a diferenciou GDS a GDI v Maďarsku



Zdroj: vlastné prepočty autora na základe údajov z EUROSTATU

TAB. 3: Vzťah medzi BÚPB a diferenciou GDS a GDI v Poľsku



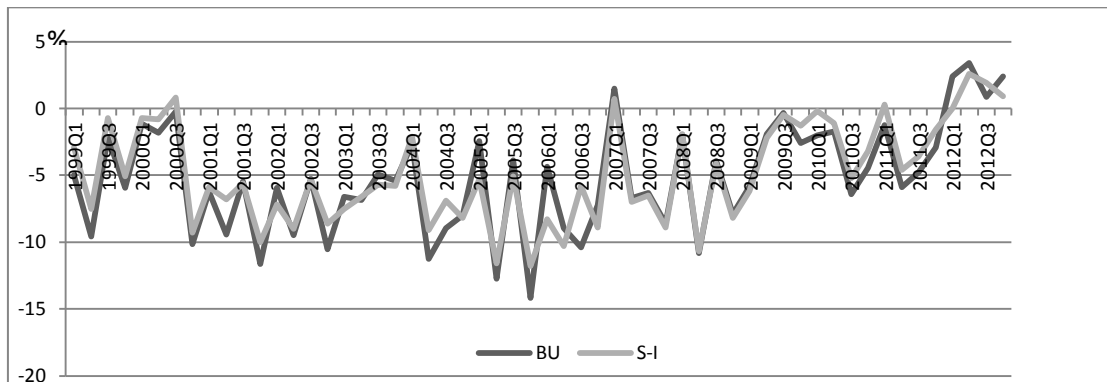
Zdroj: vlastné prepočty autora na základe údajov z EUROSTATU

Na grafe uvedenom vyššie môžeme spozorovať tri hlavné obdobia dotýkajúce sa vývoja KM. Prvé obdobie - v rámci ktorého dochádza k približovaniu vývoja diferenčného indikátora k vývoju BÚ poukazuje na postupné zvyšovanie stupňa KM. Výrazná nerovnováha na začiatku tejto periódy, spôsobená ekonomickými reformami uskutočnenými v roku 1999, bola vykompenzovaná postupným nárastom KM. Druhé obdobie, charakteristické vysokou KM datujeme vstupom Poľska do EÚ až po začiatky globálnej finančnej krízy. V tomto období dochádza k výraznému zlepšeniu prepojenia medzi skúmanými veličinami. Tretia perióda zahŕňa vplyv ekonomickej krízy, ktorý opätovne spomalil vývoj KM. Prepojenie BÚ a diferenčného indikátora oproti Maďarsku, Slovensku a Českej republike vykazuje najnižšiu mieru korelácie (0.870799). Pri rozdelení časového radu podľa vstupu Poľska do EÚ sme zistili, že dochádza k rastu sledovaných veličín a to konkrétne z 0.862224 na 0.937282. Ak skúmame vývoj v troch periódach hodnoty korelácie dosahujú nasledujúcu výšku: 0.862224212, 0.993706249, 0.934657046. Je evidentné, že po vstupe Poľska do EÚ dochádza k zvýšeniu dokonalosti KM.

Graf vzťahu BÚPB a diferenciou GDS a GDI na Slovensku ukazuje, že bežný účet platobnej bilancie nedokonale kopíruje priebeh diferenčného indikátora. Z toho usudzujeme, že i v prípade Slovenska môžeme konštatovať existenciu nedokonalkej KM. Prekvapivý je pohľad na obdobie finančnej krízy (2007 –2009), kedy na Slovensku dochádza k javu dokonalej KM, teda k absolútnej rovnosti BÚPB a diferencie GDS a GDI. V SR je podobne ako v prípade Maďarska a Českej republiky prepojenosť sledovaných veličín využitím korelácie vysoká a to konkrétne 0.932571. Pri rozdelení sledovaného obdobia na obdobie pred vstupom a po vstupe do EÚ môžeme vidieť, že

prepojenie veličín vyjadrenej prostredníctvom korelácie je vysoké, no v období po vstupe do EÚ pokleslo z 0.944002 na 0.926823.

TAB. 4: Vzťah medzi BÚPB a diferenciou GDS a GDI na Slovensku



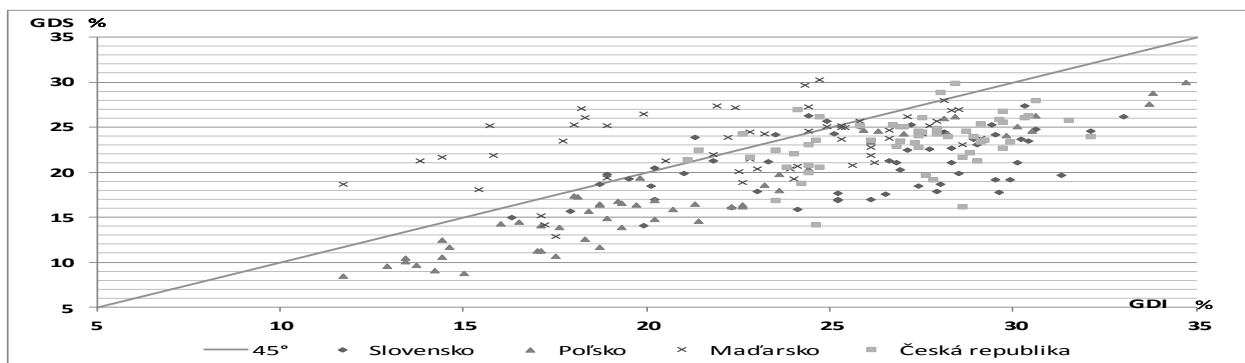
Zdroj: vlastné prepočty autora na základe údajov z EUROSTATU

3. Hodnotenie KM prostredníctvom Feldstein a Horioka prístupu (1980)

Feldstein and Horioka (FH) analyzuje rozsah v akom je zvýšenie GDS prepojené so zvýšením GDI. Využíva koreláciu pozorovanú medzi mierou GDS a GDI ako aproximáciu indikátora pre KM. V podmienkach voľnej KM je korelácia medzi úsporami a investíciami štatisticky nevýznamná, vzhľadom na to že úspory generované v krajine zodpovedajú globálnym príležitostiam pre investovanie, zatiaľ čo tvorba domáceho kapitálu môže byť financovaná externými globálnymi úsporami. Neexistencia korelácie medzi úsporami a investíciami je prítomná v perfektne integrovaných finančných trhoch a naopak na uzavretom trhu dochádza ku korelácii o veľkosti 1.

Nasledujúci vzťah poukazuje na existenciu silnej pozitívnej prepojenosti medzi GDS a GDI čo indikuje existenciu nedokonalkej kapitálovej mobility vo všetkých krajinách V4.

TAB. 5: Závislosť GDI a GDS v krajinách V4



Zdroj: vlastné prepočty autora na základe údajov z EUROSTATU

TAB. 6: Korelácia medzi GDS a GDI v krajinách V4

Krajina/obdobie	1991-2012	1999-2004	2004-2012
Česká republika	0.397935	0.260692	0.370902
Maďarsko	0.433975	0.772316	0.575509
Poľsko	0.95534	0.946722	0.967256
Slovensko	0.499282	0.560523	0.457879

Zdroj: vlastné prepočty autora na základe údajov z EUROSTATU

Ako si môžeme všimnúť ani jedná z krajín V4 nevykazuje podmienky dokonalej KM. Najvyšší stupeň KM je prítomný v Českej republike. Podľa výsledkov FH prístupu však dochádza k poklesu KM po vstupe ČR do EÚ. Výsledky pre Maďarsko a Slovensko poukazujú na rast stupňa KM po vstupe krajín do EÚ. Poľsko ako jediná krajina vykazuje existenciu skoro uzavretého finančného trhu, čo je v rozpore so závermi z predchádzajúceho prístupu.

Záver

V príspevku sme analyzovali vývoj kapitálovej mobility v členských krajinách V4. Obidva prístupy hodnotenia poukázali na existenciu nedokonalkej kapitálovej mobility vo všetkých krajinách. Rozdiely v hodnotení nastali v prípade Poľska, kde FH prístup poukázal na existenciu takmer uzavretého finančného trhu. Hodnotenie Česka taktiež poukázalo na rozpor vývoja kapitálovej mobility po vstupe ČR do EÚ.

Pod'akovanie:

Príspevok bol vypracovaný v rámci riešenia grantového projektu VEGA č.1/0892/13.

Literatúra:

- [1] FIELEKE, N. International Capital Movements: How Shocking Are They. *New England economic review* [online]. 1996, roč. 7, č. 2, s. 41-60 [cit. 2013-11-25]. Dostupné z: <http://www.bostonfed.org/economic/neer/neer1996/neer296c.htm>
- [2] LEMMEN, J., EIJJFINGER, S. The quantity approach to financial integration: The Feldstein-Horioka criterion revisited. *Open Economies Review* [online]. 1995, č. 6, s. 145-165 [cit. 2013-11-25]. Dostupné z: <http://ideas.repec.org/p/ner/tilbur/urnnbnlui12-152913.html>
- [3] CHENG, Li. Savings, investment, and capital mobility within China. *China Economic Review*, Elsevier, vol. 21. Pages 14 - 23 23 [online]. 2010 [cit. 2013-07-25]. Dostupné z: < <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1043951X09001254> >
- [4] NARAYAN, P., NARAYAN, S. Testing for capital mobility: New evidence from a panel of G7 countries, *Research in International Business and Finance*, Elsevier, vol. 24. pages 15-23 [online]. 2010 [cit. 2013-07-25]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0275531908000561>
- [5] NAGAYASU, J. The threshold consumption correlation-based approach to international capital mobility: The threshold consumption correlation-based approach to international capital mobility. *Structural Change and Economic Dynamics* [online]. 2012, roč. 23, č. 3 256–263 [cit. 2013-08-13]. Dostupné z:<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0954349X12000161>
- [6] FELDSTEIN, M., HORIOKA, Ch. Domestic Savings and International Capital Flows. *NBER Working Paper*: No. 310 [online]. 1979 [cit. 2013-08-14]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w0310>

**KLASIFIKÁCIA PRACOVNÝCH MIEST AKO FUNKCIA PERSONÁLNEHO
MARKETINGU V ORGANIZÁCIÍ
CLASSIFICATION OF WORK POSTS AS A FUNCTION OF HUMAN
RESOURCES MARKETING IN ENTERPRISES**

Miroslava Szarková

Ekonomická univerzita v Bratislave

szarkova@euba.sk

Kľúčové slová:

personálny marketing – funkcie personálneho marketingu – pracovné miesto –
klasifikácia pracovných miest

Key words:

personnel marketing – functions of personnel marketing – workplace – classification of
workplaces

Abstract:

In times of economic crisis, which is characterized by a high degree of job losses and surplus labor in the labor market, comes to the front the modern science of personnel marketing that using its methods, procedures and tools helps enterprises' and business' managements effectively to sell jobs, in other words to find and select the best people for these posts from the best candidates. This article provides a brief description of current theoretical views on the classification of jobs, which is currently assigning the basic functions of personnel marketing in the organization, which builds on the current debate in this field. This article was created within the project VEGA 1/0053/12.

Úvod

Personálny marketing predstavuje druhú etapu vo vývoji personálnej práce. Sformoval sa ako reflexia potrieb organizácie čo najefektívnejšie predať pracovné miesto, t. j. predať ho kvalitnému uchádzačovi o prácu za čo najnižších nákladov, vynaložených na jeho prezentáciu na trhu práce a celkovú realizáciu výberového procesu. Ako uvádza súčasná odborná literatúra, obsahom a predmetom personálneho marketingu sú spôsoby,

nástroje a postupy ponuky a predaja pracovného miesta na trhu práce nositeľom/vlastníkom pracovnej sily, je to „spôsob pôsobenia i správania organizácie v role predajcu pracovných miest na externom aj na internom na trhu práce“[6,129]. Z hľadiska miesta a funkcií personálneho marketingu v roli predajcu pracovných miest vystupuje organizácia, ktorá ponúka a predáva pracovné miesta na trhu práce a v role kupcu vystupujú uchádzači o pracovné miesta.

Umiestňovanie pracovných miest na trhu práce, spôsob rozlíšenia ponuky pracovných miest organizácie od konkurenčných, spôsob narábania s informáciami o pracovnom mieste, tvorba dizajnu a imidžu pracovného miesta a výber vhodných nástrojov na ponuku/prenájom pracovných miest pracovnej sile predstavuje komplex základných funkcií personálneho marketingu, v rámci ktorého zohráva dôležitú úlohu aj klasifikácia pracovných miest. [1,12] Klasifikácia pracovných miest sa v mnohých smeroch ukazuje ako východisková funkcia personálneho marketingu, nakoľko umožňuje presne stanoviť typ pracovného miesta tak, aby toto reflektovalo potrebu organizácie z hľadiska jej dlhodobých ako aj krátkodobých cieľov a zámerov. Klasifikácia pracovných miest je v teórii aj praxi personálneho marketingu teda chápaná ako jeho funkcia, ktorá umožňuje organizácii optimalizovať svoje postupy a metódy na trhu práce pri ponuke a predaji/prenájme konkrétneho typu pracovného miesta, resp. konkrétnej typovej skupiny pracovných miest na trhu práce.

1. Klasifikácia pracovných miest ako východisková funkcia personálneho marketingu organizácie

Personálny marketing, jeho funkcie, spôsoby a postupy na trhu práce sú determinované ponukou a dopytom konkrétnych pracovných miest na trhu práce. Zároveň sú determinované zmenami, ktorými pracovné miesta prechádzajú pod vplyvom zmien, ktoré na trhoch vyvolávajú globalizačné procesy. Z tohto pohľadu sa jednou zo základných funkcií personálneho marketingu javí klasifikácia pracovných miest, ktoré organizácia ponúka a predáva na trhu práce. V súčasnej odbornej literatúre, ktorá reflektuje uvedený problém, sa najčastejšie používa klasifikácia pracovných miest vychádzajúca z časovo-právnej charakteristiky pracovného miesta v danej organizácii, resp. jeho zaradenia do organizačnej štruktúry. Na základe toho rozdeľuje súčasná odborná literatúra pracovné miesta do dvoch základných skupín:

- klasické pracovné miesta,
- atypické pracovné miesta.

Klasické pracovné miesta sa v personálnom marketingu chápu ako zdroj/základ pravidelného príjmu a spoločenského uznania zamestnanca. Ich existencia súvisí s klasickou organizáciou práce, ktorá predpokladá zmluvu na plný úväzok a na dobu neurčitú, a pevne stanovenú pracovnú dobu. Koncom 80. rokov 20. storočia však dochádza v dôsledku globalizačných procesov k zmene organizácie práce a následne aj k rýchlej redukcii klasických pracovných miest.

Atypické pracovné miesta vznikli ako výsledok zmien v organizácii práce. Vyznačujú sa krátkodobosťou, nepravidelnou pracovnou dobou, nižšími platmi, malou stabilitou a bezpečím, minimálnym prístupom k rôznym vzdelávacím kurzom a iným zamestnaneckým výhodám (TAB 1).

TAB. 1: Rozdiely medzi klasickými a atypickými pracovnými miestami

Klasické pracovné miesto	Atypické pracovné miesto
Vyšší plat	Nižší plat
Pravidelný príjem	Nepravidelný príjem
Štruktúruje čas	Vysoká nestabilita
Zamestnanec od neho odvodzuje svoju identitu a sebaúctu	Nízka bezpečnosť
Sociálne uznanie	Minimálny prístup k vzdelávacím aktivitám
	Minimálne zamestnanecké výhody
	Veľa voľného času
	Vysoký tlak na komunikáciu s okolím
	Vyššia miera sebauspokojenia a sebarealizácie
	Nulové spoločenské uznanie

Zdroj: Spracované podľa: STIFFLER, M., A.: Move from managing to driving performance. Performance improvement, 2006.

Spolu s atypickými pracovnými miestami vzniká aj nová „trieda“ zamestnancov. Sociológovia ju označujú „kreatívna trieda“ alebo „digitálni bohémi“ - ide o ľudí, ktorých živí ich koníček. Ich krédom je tvrdenie: „niečo lepšie ako stály úväzok nájdeme vždy“.

V súvislosti so vznikom a nárastom atypických pracovných miest na trhu práce sa v odbornej literatúre možno stretnúť s viacerými protichodnými vymedzeniami personálneho marketingu, ako aj s koncepciami, ktoré upozorňujú na široké dôsledky uvedeného procesu. V súčasnosti k najaktuálnejším koncepciám personálneho marketingu, ktorá sa zaoberá ponukou a predajom atypických pracovných miest na trhu práce, patrí teória miznúcich pracovných miest, ktorej predstaviteľom je J. Rafkin. I napriek uvedenému sa však viacerí autori zhodujú v tom, že obsahom personálneho marketingu sú činnosti zamerané na riadenie procesov výmeny informácií o trhu práce a výsledkov ich vplyvu na organizáciu. Z tohto hľadiska sú formulované aj jeho funkcie, úlohy a ciele v širšom a užšom zmysle slova. Podľa viacerých autorov[11,82] v širšom zmysle slova personálny marketing zahŕňa činnosti spojené s prezentáciou organizácie z aspektu štruktúry a typov pracovných miest, ktoré ju tvoria, na trhu práce. V užšom zmysle slova zahŕňa činnosti spojené s predajom/prenájom voľných pracovných miest vhodnej pracovnej sile pomocou marketingových a komunikačných nástrojov.

Záver

Analýza súčasných teoretických názorov a koncepcií personálneho marketingu ukázala, že jednou z jeho základných funkcií v organizácii je klasifikácia pracovných miest. Klasifikácia pracovných miest vychádzajúca z analýzy personálnych potrieb organizácie sa podieľa na splnení základného cieľa organizácie v oblasti personálnej práce – získať a udržať v organizácii kvalitnú pracovnú silu, čiže zabezpečiť a rozvíjať ľudský kapitál organizácie, jeho strategický potenciál prostredníctvom „správnej“ ponuky a predaja pracovných miest“[2,82] na trhu práce. Viacerí autori[11,18], ktorí sa pokúsili vymedziť funkcie a úlohy personálneho marketingu v organizácii, sa zhodli, že správna klasifikácia pracovných miest je funkciou personálneho marketingu. Ucelený prístup predstavujú napríklad prívrženci behaviorálneho manažmentu[4,119], ktorí aplikujú behaviorálne princípy a metódy pri štúdiu a kontrole správania jednotlivca alebo skupiny v prostredí organizácie a z tohto hľadiska vyčleňujú aj funkcie personálneho

marketingu v organizácii. Klasifikácia pracovných miest podľa nich odráža „typy správania“ ľudí/zamestnancov „v jednotlivých typoch pracovných miest...“, pričom poznanie charakteristík správania, ktoré predpokladajú a si vyžadujú jednotlivé typy pracovných miest je predmetom personálneho marketingu. Ďalšia skupina autorov[13,275] hovorí o špecifikách „produktu organizácie, ktorým je pracovné miesto“, ktoré je potrebné z hľadiska potrieb organizácie klasifikovať podľa určitých kritérií, ktorých tvorba je funkciou personálneho marketingu. Samozrejme, súčasná odborná literatúra ponúka aj protichodné názory. Pre úplnosť však treba uviesť, že v diskusii, ktorá v odborných kruhoch v súčasnosti o obsahu a štruktúre jednotlivých funkcií personálneho marketingu prebieha, prevažujú názory, že klasifikácia pracovných miest patrí medzi funkcie personálneho marketingu, čomu nasvedčujú aj nami uvedené argumenty a príklady.

Analýza teoretických názorov a prístupov potvrdila, že funkcie personálneho marketingu všeobecne a klasifikácia pracovných miest zvlášť súvisia s procesmi globalizácie a nadobúdajú strategický obsah v organizácii hlavne z hľadiska personálnej politiky. Vzhľadom na to, že trh práce sa pod vplyvom globalizačných procesov neustále globalizuje a integruje, mení sa aj charakter pracovných miest a teda aj obsah jednotlivých funkcií personálneho marketingu v organizácii. Z tohto hľadiska aj klasifikácia pracovných miest, ktorá je v súčasnosti odrazom nielen potrieb ale aj vývojových tendencií na trhu práce, nie je konečná ale bude sa meniť v závislosti nielen od vývoja ponuky a dopytu na trhu práce ale aj od rýchlosti preskupovania pracovných miest na trhu práce od klasických k atypickým pracovným miestam, čo znamená nové výzvy pre personálny marketing. „Treba začať kresliť štruktúry, ktoré nestoja na in house zamestnaneckej báze, ale vo forme pavúka s tisíc nohami ťahajú intelligenčný potenciál a nezávislú pracovnú silu tzv. freelancerov do organizácie zvonka.

Literatúra:

- [1] ANDREJČÁK, M. Úlohy personálneho manažéra v kontexte súčasných zmein. In: *Personálny marketing a personálny manažment v malých a stredných podnikoch v kontexte hospodárskych zmien* : [vedecký zborník]. S. 43- 49. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3568-7
- [2] BÜHNER, R. *Personalmanagement*. Landsberg am Lech : Moderne Industrie Verlag, 1994, s. 62-63. ISBN 3-478-39610-7.
- [3] GERTLER, L. A story of global financial deepening. In: *BIATEC : odborný bankový časopis*. Roč. 21, č. 1 (Január 2013), s. 14-20. - Bratislava : Národná banka Slovenska, 2013. ISSN 1335-0900
- [4] GERTLER, L, A story of global financial deepening. In: *BIATEC : odborný bankový časopis*. Roč. 21, č. 1 (Január 2013), s. 14-20. - Bratislava : Národná banka Slovenska, 2013. ISSN 1335-0900
- [5] IVEY, A. E., IVEY, M. B.: *Counselling and psychotherapy. A multicultural perspective*. New York: Allyn-Bacon, 1993.
- [6] JOHNSON, K. P. Participatory management. *Journal of applied behavior analysis*, 1991, s. 119-127.
- [7] MAIER, W., FROHLICH, W. *Personalmanagement für Klein- und Mittelbetriebe*. Heidelberg: Sauer Verlag, 1992, s. 129. ISBN 3-7938-7069-3.
- [8] MATKOVČÍKOVÁ, N. (2013). Motivational Orientation of Young Talented Managers. In: *Societas et res publica*. [online]. 2013, roč. II, č. 1, s. 183-189. Dostupné na internete: <<http://serp.fsv.ucm.sk/archive/2013/01/SERP-2013-01-Essays-Matkovcikova-Natalia.pdf>>. ISSN 1338-6530.
- [9] MEIER, W. Strategisches Personalmarketing: Analyse – Konzeption – Instrumente. In: MAIER, W., FRÖHLICH, W.: *Personalmanagement in der Praxis*. Wiesbaden: Gabler Verlag, 1991, s. 66-79. ISBN 3-409-13852-8.
- [10] MOWRER, O. H. *Learning, theory and behavior*. New York: John Wiley and sons, 1960.
- [11] REŽŇÁKOVÁ, M. a SVOBODA, P. a POLEDNÁKOVÁ, A. Determinants of Capital Structure: Empirical Evidence from Slovakia. In *Ekonomický časopis SAV*. 2010. roč. 58, č. 3. s. 237-250. ISSN 0013-3035

- [12] STIFFLER, M., A. *Move from managing to driving performance. Performance improvement*, 2006.
- [13] STÝBLO, J., URBAN, J., VYSOKAJOVÁ, M.: *Personalistika 2006*. Praha : ASPI, 2005, s. 82. ISBN 80-7357-148-X.
- [14] STÝBLO, J: Uplatňování personálního marketingu v praxi. In: *Práce a mzda*, 2003, č. 4, s. 18-19. Praha: ASPI Publishing. ISSN 0032-6208.
- [15] SZARKOVÁ, M. a kol. *Personálny marketing a personálny manažment*. Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3594-6.
- [16] SZARKOVÁ, M., GERTLER, L.: Komunikačné kompetencie vo finančnom riadení podnikov pôsobiacich v SR v kontexte súčasných globálnych procesov. In.: Zborník recenzovaných príspevkov diel I. *Hradecké ekonomické dni 2012: Ekonomický rozvoj a management regionu*. Hradec Králové: Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové, 2012. S. 275-281. ISBN 978-80-7435-171-6.

ZÁVISLOST PŘÍJMŮ OBCÍ V ČESKÉ REPUBLICE NA HOSPODÁŘSKÉM CYKLU

DEPENDENCE OF MUNICIPAL REVENUES IN THE CZECH REPUBLIC ON THE BUSINESS CYCLE

Irena Szarowská

Slezská univerzita v Opavě

Szarowska@opf.slu.cz

Klíčová slova:

obec – příjmy obce – sdílené daně – hospodářský cyklus – korelace

Key words:

municipality – municipal revenues – shared taxes – business cycle – correlation

Abstract:

The aim of the paper is to examine the dependence of municipal revenues in the Czech Republic on the business cycle in the period 2001-2011. Municipalities are divided into four size categories. The correlation analysis is the basic method used for assessing the dependence of municipal revenues on GDP. It was found that tax revenues (especially shared taxes) are significantly dependent on the GDP development and the dependence increases with the size of municipalities. On the contrary, non-tax revenues are not affected by the business cycle. Dependence of subsidies and capital income differs between size groups of municipalities.

Úvod

V České republice se systém financování obcí stále vyvíjí a představuje jeden z trvalých problémů veřejných financí. Ve financování municipalit došlo v posledních letech k několika zásadním změnám, a to především v důsledku institucionálních a legislativních změn ve veřejné správě. Obecní rozpočty jsou financovány primárně prostřednictvím sdílených daňových příjmů a dotací [7]. Situace obcí je však čím dál složitější vlivem rostoucí míry nejistoty příjmů, která se zvyšuje v souvislosti s neodhadnutelným vývojem inkasa jednotlivých daní. To je významným způsobem ovlivněno aktuální fází hospodářského cyklu.

Cílem příspěvku je prozkoumat závislost příjmů obcí v České republice na hospodářském cyklu. Záměrem je zjistit, zda vazba mezi hospodářským cyklem a příjmy obcí v České republice je odlišná v rámci velikostních skupin obcí.

1. Financování obcí a hospodářský cyklus

Příjmy rozpočtu obce specifikuje [9]. Jak uvádí [8], nejčastější členění příjmů obcí je na příjmy daňové, nedaňové, kapitálové a dotace. Financování je založeno na kombinovaném modelu fiskálního federalismu, který na příjmové straně kombinuje vlastní a cizí příjmy. Daňové příjmy představují rozhodující zdroj příjmů českých obcí, jelikož mají na celkových příjmech obcí nadpoloviční podíl. Z hlediska daňových pravomocí jsou rozlišovány sdílené a svěřené daňové příjmy. U sdílených daní nemají obce žádnou daňovou pravomoc. Sdílené daně představují v příjmech obcí přibližně 85,5 % daňových příjmů obcí. Výše příjmů jednotlivých obcí je vymezena [10]. V případě příjmů nedaňových se jedná o finanční prostředky, které do rozpočtu obce plynou z vlastního podnikání. Charakteristickým rysem je, že jednotlivé složky skupiny nedaňových příjmů se na celkových příjmech podílejí ve velmi malé výši a v čase je jejich vývoj poměrně konstantní. Kapitálové příjmy jsou nedaňové příjmy nahodilého charakteru. Řadí se zde příjmy z prodeje hmotného, nehmotného i finančního majetku a dary. Dalším zdrojem příjmů obcí jsou dotace a přijaté transfery od jiných subjektů. Tyto finanční zdroje představují v ČR přibližně 30 % celkových příjmů obcí a fungují jako doplňkový zdroj k příjmům z daní - zejména sdílených.

Nejen [2] definuje hospodářský cyklus jako soubor výkyvů agregátní ekonomické aktivity, aproximované hrubým domácím produktem (HDP) v reálném vyjádření. Daňové příjmy hrají velmi důležitou roli z hlediska souvislosti veřejných rozpočtů a hospodářského cyklu. Ekonomická teorie naznačuje, že hospodářský cyklus a daňové příjmy mohou mít spojitost ze dvou hledisek. Prvním hlediskem je zahrnutí čistých daní do výpočtu, druhým hlediskem (pro financování obcí podstatnější) je vliv změn HDP na výši daňových příjmů, přesněji jednotlivých složek tvořících hodnotu HDP, z nichž jsou daně odváděny. Dochází-li k růstu spotřebitelské a investiční poptávky, tj. k růstu základu daně, mělo by zároveň docházet ke zvyšování daňových příjmů státu z finální spotřeby či důchodů. Na základě růstu daňových příjmů se pak zvyšují i příjmy obcí, jež jsou závislé na sdílených příjmech ze státního rozpočtu. Právě příjmy ze sdílených daní

by vzhledem ke svému charakteru měly být růstem spotřeby a důchodů ekonomických subjektů nejvíce ovlivněny [4]. Empirické studie zabývající se vazbou mezi hospodářským růstem a daňovými příjmy poskytují často protichůdné závěry (např. [5], [3]) – podrobně viz [6].

2. Metodika a použitá data

Záměrem článku je zjistit odlišnosti vývoje v rámci velikostních skupin obcí v období 2001-2011. Empirická analýza využívá roční data o příjmech obcí z databází ARISweb a ÚFIS. Roční očištěná časová řada HDP byla čerpána z databáze Českého statistického úřadu. Ekonometrická analýza a výpočty jsou provedeny v programu EViews. Zkoumány jsou následující veličiny: HDP, velikostní kategorie obcí OI – OIV (specifikovány níže), daňové příjmy obcí DP, příjmy ze sdílených daní SDD, příjmy ze svěřených daní SVD, nedaňové příjmy NP, přijaté dotace PD, kapitálové příjmy KP.

Příspěvek vychází z legislativy platné k 31. 12. 2011, proto jsou obce rozděleny do čtyř skupin. Do vzorku obcí v první velikostní kategorii jsou vybrány obce v rozmezí do 300 obyvatel, pro druhou kategorii v rozmezí od 301 do 5 000 obyvatel, pro třetí kategorii v rozmezí od 5 001 do 30 000 obyvatel a pro čtvrtou v rozmezí od 30 001 do 150 000 obyvatel. V každé kategorii je 32 obcí. Tento počet se odvíjí od množství obcí ve čtvrté kategorii po vyřazení čtyř největších měst (Praha, Brno, Ostrava a Plzeň). Jednotlivé obce jsou vybrány podle největší blízkosti průměrné hodnoty obyvatel z dané kategorie. Na základě údajů z databází ARISweb a ÚFIS jsou pomocí aritmetického průměru vypočítány hodnoty příjmů obcí pro zvolené velikostní kategorie.

Vliv hospodářského cyklu na financování obcí bude zjišťován za pomoci korelační analýzy mezi HDP a jednotlivými složkami příjmů obcí. Korelační analýza je statistickou metodou, která je používána pro zjištění těsnosti závislosti dvou náhodných spojitých proměnných. Dvě veličiny jsou korelované v případě, že hodnoty jedné veličiny mají tendenci jako hodnoty druhé veličiny. Jedná se o dvoustranný reciproční vztah dvou náhodných proměnných X a Y, kdy jsou obě proměnné zároveň závislou I nezávislou proměnnou, neboť se ovlivňují navzájem. Vzájemná těsnost veličin je vyjádřena koeficientem korelace. Pearsonův korelační koeficient

$$r_{x,y} = \frac{\sum_{i=1}^n [(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})]}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 * \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}, \text{ který je založen na odchylkách } n \text{ párových hodnot}$$

korelačních dvojic x_i, y_i od jejich průměrných veličin \bar{x}, \bar{y} , je vhodný pro určení síly

lineární závislosti mezi dvěma spojitými veličinami. Korelační koeficient $r_{x,y}$ nabývá hodnot v intervalu $\langle -1; 1 \rangle$. Čím vyšší je absolutní hodnota $r_{x,y}$, tím je vzájemný vztah veličin těsnější. Kladná hodnota korelačního koeficientu vyjadřuje pozitivní závislost mezi veličinami, záporná hodnota pak vyjadřuje negativní závislost. Rovná-li se hodnota korelačního koeficientu nule, neexistuje lineární závislost mezi veličinami. Podrobněji je možné závislost rozlišit na mírnou závislost u hodnot korelačního koeficientu menších než 0,4, střední závislost v intervalu 0,4 – 0,7 a vysokou závislost vyjádřenou korelačním koeficientem větším než 0,7.

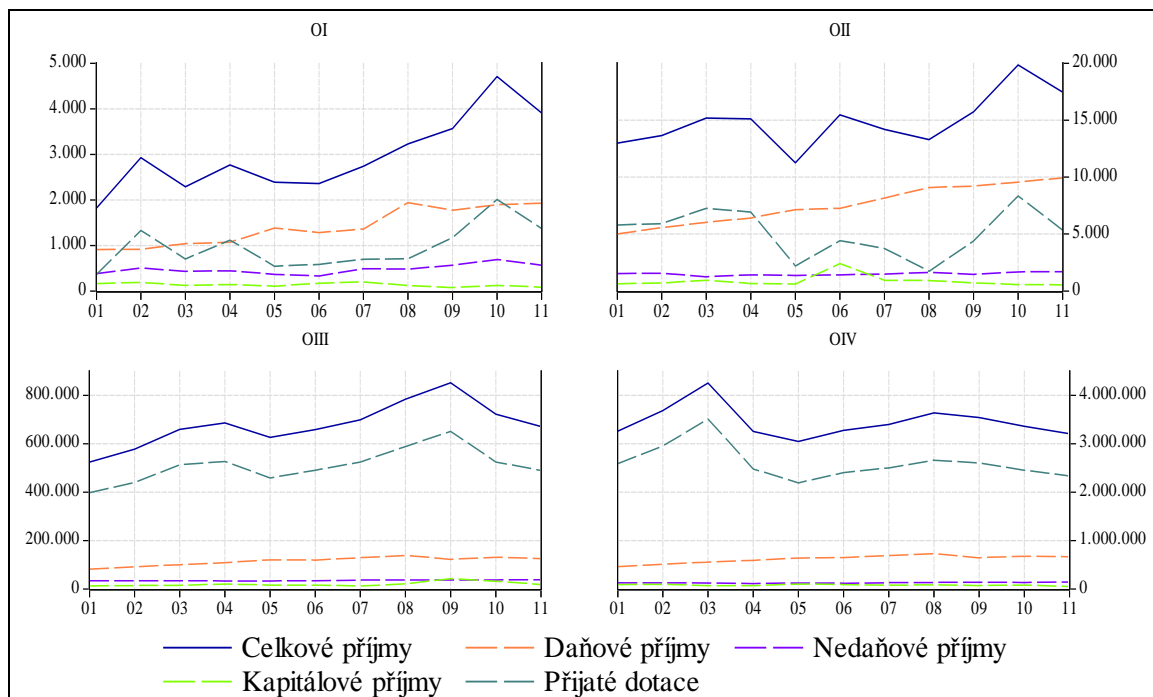
Důležitým předpokladem korelační analýzy je použití stacionárních dat, v opačném případě by mohlo docházet k mylným závěrům ohledně těsnosti vztahu mezi jednotlivými proměnnými [1]. Testy jednotkového kořene identifikovaly na základní úrovni časových řad nestacionaritu u většiny proměnných. Z toho důvodu byly časové řady zlogaritmovány a převedeny na první diference. Po této úpravě jsou časové řady stacionární.

3. Závislost příjmů obcí na hospodářském cyklu

Jak je patrné z Obr. 1, daňové příjmy jsou významným příjmem především pro první dvě velikostní skupiny, avšak v některých letech, tj. v období do roku 2004 a v roce 2010, hrají významnou roli v celkových příjmech obcí také přijaté dotace, u posledních dvou velikostních skupin představují hlavní složku celkových příjmů obcí. Tyto příjmy udávají jasně viditelný trend vývoje celkových příjmů ve všech velikostních skupinách.

Naopak velmi malou roli představují v celkových příjmech obcí kapitálové příjmy tvořící v průměru méně než 5 %. V případě posledních dvou velikostních skupin mají velmi malý podíl také nedaňové příjmy. V první velikostní skupině tvoří v průměru 15 %, v druhé je to pak okolo 10 % celkových příjmů, v případě posledních dvou velikostních skupin však představují méně než 6% podíl.

OBR. 1: Vývoj příjmů obcí ve velikostních skupinách (v tis. Kč)



Zdroj: ARISweb, ÚFIS, Krausová (2013)

Určení závislosti mezi příjmy obcí a hospodářským cyklem je obsahem Tab. 1, která shrnuje výsledky korelační analýzy. Daňové příjmy jsou podle provedené korelační analýzy jednoznačně závislé na vývoji hospodářského cyklu a velikosti HDP. Dosažené výsledky korelační analýzy tak korespondují se závěry např. [3]. Jelikož sdílené daně tvoří přibližně 86 % celkových daňových příjmů, jsou korelační koeficienty těchto dvou skupin daní velmi podobné (pro sdílené daně vyšší). Vazba mezi HDP a celkovými i sdílenými daňovými příjmy je středně až silně pozitivní pro obce nad 300 obyvatel (OII až OIV), přičemž s růstem velikosti obce se intenzita vazby zvyšuje. Toto je výsledkem přerozdělování daňového výnosu na základě platného zákona o RUD [10]. Dle očekávání neexistuje vazba mezi vývojem HDP a nedaňových příjmů (pouze u OII je slabě pozitivní). Tento výsledek je daná charakterem nedaňových příjmů, kdy jejich největší složku tvoří příjmy z pronájmu, které nejsou přímo navázány na vývoj ekonomického cyklu. V případě dotací byla nalezena slabá negativní závislost na vývoji HDP (s výjimkou OIII). Dotace „doplňují“ zejména příjmy obcí ze sdílených daní, proto je tento vývoj logický vzhledem ke střední až velmi silné pozitivní vazbě u daňových příjmů. Závislost mezi kapitálovými příjmy a HDP se u jednotlivých

velikostních kategorií obcí velmi liší. Nejvyšší je u obcí do 300 obyvatel (OI), důvod lze nalézt ve velikosti rozpočtu těchto obcí a malé naplněnosti sdílenými daněmi, nicméně pro danou kategorii příjmů není možné učinit jednoznačné závěry.

TAB. 1: Korelační koeficient mezi HDP a jednotlivými příjmy obcí

velikostní kategorie	OI	OII	OIII	OIV
daňové příjmy dDP	0.242	0.555	0.654	0.709
závislost	slabě pozitivní	středně pozitivní	středně pozitivní	silně pozitivní
sdílené daně dSDD	0.272	0.506	0.702	0.753
závislost	slabě pozitivní	středně pozitivní	silně pozitivní	silně pozitivní
svěřené daně dSVD	-0.292	-0.604	0.499	0.449
závislost	slabě negativní	středně negativní	středně pozitivní	středně pozitivní
nedaňové příjmy dNP	0.012	0.283	0.083	-0.053
závislost	neexistuje	slabě pozitivní	neexistuje	neexistuje
přijaté dotace dPD	-0.104	-0.386	0.183	-0.125
závislost	slabě negativní	slabě negativní	slabě pozitivní	slabě negativní
kapitálové příjmy dKP	0.375	0.052	-0.147	0.290
závislost	slabě pozitivní	neexistuje	slabě negativní	slabě pozitivní

Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Cílem příspěvku bylo prozkoumat závislost příjmů obcí v České republice na hospodářském cyklu v období 2001-2011. Vzhledem k platné legislativě byly obce rozděleny do čtyř velikostních kategorií s cílem zjistit odlišnosti vývoje v rámci velikostních skupin obcí. Základní metodou použitou k posouzení závislosti mezi

hospodářským cyklem a příjmy obcí je korelační analýza. Bylo zjištěno, že daňové příjmy obce (zejména sdílené daně) jsou významně závislé na vývoji HDP. Korelační koeficienty vyjadřují střední až silnou závislost, přičemž závislost na vývoji HDP roste s velikostí obcí. Naopak nedaňové příjmy vzhledem ke své povaze nejsou hospodářským cyklem ovlivněny. Závislost dotací a kapitálových příjmů na hospodářském cyklu se u jednotlivých velikostních skupin obcí liší z důvodu odlišné struktury příjmů.

Literatura:

- [1] CIPRA, T. *Finanční ekonometrie. 1. vyd.* Praha: Ekopress, s. r. o., 2008, 538 s. ISBN 978-80-86929-43-9
- [2] CZESANÝ, S. *Hospodářský cyklus: teorie, monitorování, analýza, prognóza.* Praha: Linde Praha, a. s., 2006, 200 s. ISBN 80-7201-576-1
- [3] EASTERLY, W., REBELO, S., Fiscal policy and economic growth. *Journal of Monetary Economics*, 1993, vol. 32, pp. 417–458. ISSN 0304-3932
- [4] HOLMAN, R. *Makroekonomie: Středně pokročilý kurz. 2. vyd.* Praha: C. H. Beck, 2010, 424 s. ISBN 978-80-7179-861-3
- [5] KARAGIANNI, S., PEMPETZOGLU, M., SARAIDARIS, A., Tax burden distribution and GDP growth. *International Review of Economics and Finance*, 2012, vol. 21, no. 1, pp. 186–194. ISSN 1059-0560
- [6] KRAUSOVÁ, M. *Vliv hospodářského cyklu na financování obcí. Diplomová práce. 1.vyd.* Karviná: Slezská univerzita, 2013, 60 s.
- [7] PROVAZNÍKOVÁ, R. *Financování měst, obcí a regionů teorie a praxe. 2. vyd.* Praha: Grada Publishing, a.s., 2009, 304 s. ISBN 978-80-247-2789-9.
- [8] SZAROWSKÁ, I. *Veřejné finance A. 1. vyd.* Karviná: Slezská univerzita v Opavě, 2006, 240 s. ISBN 80-7248-343-9.
- [9] Zákon č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů.
- [10] Zákon č. 243/2000 Sb., o rozpočtovém určení výnosů některých daní územním samosprávným celkům a některým státním fondům.

**DOPAD PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA DOMÁCE
INVESTÍCIE V REGIÓNE SVE
IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON DOMESTIC
INVESTMENT IN CEE REGION**

Zuzana Szkorupová

Slezská univerzita v Opavě

szkorupova@opf.slu.cz

Kľúčové slová:

priame zahraničné investície – región SVE – domáce investície – panelová regresia

Key words:

foreign direct investment – CEE region – domestic investment – panel data analysis

Abstract:

Foreign direct investment (FDI) is discussed on various levels. Basically we speak about positive and negative effects that might be expressed directly or indirectly. In evaluating the impact of FDI on development, however, a key question is whether foreign direct investment crowd in domestic investment, or FDI crowd out domestic investment. The aim of this paper is to examine whether FDI in selected countries of CEE region crowds in or crowds out domestic investment. Annual data were tested with panel regression with fixed effects for the period 1993 – 2011. Detected results indicate that in all specified areas, the effect of extrusion of domestic investments prevails.

Úvod

Priame zahraničné investície zohrali významnú rolu v regióne SVE v období transformácie. Ako uvádza Srholec [5], priame zahraničné investície nie sú len charakteristickým rysom postupujúcej globalizácie, ale na sklonku 90. rokov 20. storočia sa stali sprievodným znakom dokončenia transformačných zmien. Vo všeobecnosti panuje konsenzus o pozitívnych efektoch PZI na domácu ekonomiku. Empirické analýzy však potvrdzujú, že závery v tejto oblasti výskumu nie sú jednoznačné. Cieľom článku je zistiť, či priame zahraničné investície vťahujú alebo vytláčajú domáce investície v regióne SVE. Prílev PZI do hostiteľskej krajiny môže na

jednej strane pôsobiť na domáce investície tak, že ich stimuluje, a teda hovorí sa o efektoch vťahovania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami. Na druhej strane môžu PZI vytláčať domáce investície a takto pôsobiť negatívne na podnikateľské prostredie. Za účelom naplnenia cieľa bude článok rozdelený do troch častí. V prvá časť sa venuje prehľadu relevantnej literatúry. Druhá časť je zameraná na špecifikáciu modelu. V tretej časti sú uvedené výsledky empirického testovania zvolených efektov PZI.

1. Prehľad relevantnej literatúry

V oblasti testovania efektov vťahovania a vytlačania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami existuje rada empirických štúdií. Ako základ pre výskum prezentovaný v tomto článku slúži štúdia Agosina a Mayera [2], kde jej autori realizovali výskum na krajinách z troch regiónov Latinskej Ameriky, Afriky a Ázie v časovom období 1970 - 1996. Výpočty boli uskutočnené pomocou panelovej regresie, kde prierezovými veličinami boli jednotlivé štáty. Výsledkom ich výskumu bolo preukázanie efektu vťahovania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami v regióne Ázie a Afriky. Efekt vytlačania domácich investícií bol zistený v Latinskej Amerike. Na tento výskum naviazali a na podmienky tranzitívnych ekonomík mierne model upravili Mišun a Tomšík [3]. Použitím rovnakého typu dát a regresnej analýzy skúmali efekty vťahovania a vytlačania domácich investícií v Českej republike, Poľsku a Maďarsku. Odhad zrealizovali za časový úsek 1993 – 2000 v Českej republike a 1990 – 2000 v Poľsku a Maďarsku. Pozitívny vplyv PZI na domáce investície zistili v prípade Česka a Maďarska a naopak negatívne pôsobia PZI na domáce investície v Poľsku. Efekt vytlačania v Poľsku pripisujú prevažne počiatočnej transformačnej recesii. Rovnaký prístup k skúmaniu tejto problematiky zvolil Titarenko [6]. Výskum zameral na Lotyšsko a časové obdobie 1995 – 2004. Výsledkom bolo zistenie efektu vytlačania domácich investícií v sledovanom období. Jedným z dôvodov negatívneho efektu na domáce investície je fakt, že v posledných 10. rokoch sledovaného obdobia bola v Lotyšsku nízka intenzita prílevu PZI, ktorá neprispieva k pozitívnemu efektu vťahovania. Ďalším dôvodom je, že PZI plynú v Lotyšsku do strategických odvetví hospodárstva, kde majú monopolné postavenie resp. kde je oligopolná tržná štruktúra. V mnohých prípadoch dochádza k preberaniu domácich podnikov zahraničnými podnikmi, a to z dôvodu ich neefektívneho fungovania a nedostatočnej konkurencie

schopnosti. Z týchto dôvodov prílev PZI do Lotyšska len zriedka stimuluje domáce investície. Morrissey et al. [4] skúmajú problematiku efektov vťahovania a vytlačovania domácich investícií v 36 nízko a stredne príjmových krajinách z Latinskej Ameriky, Afriky, Ázie a strednej a východnej Európy. Výskum je realizovaný za časové obdobie 1995 – 2001. K odhadom je využitá panelová regresia. Výsledkom je zistenie, že priame zahraničné investície majú tendenciu vytláčať domáce investície a táto tendencia je silnejšia čím je v štáte vyššia moc vlády.

2. Špecifikácia modelu a dáta

Odhad efektov vťahovania a vytlačovania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami bude prevedený na základe modelu Agosin a Mayer [2], ktorý bol na podmienky tranzitívnych ekonomík upravený Mišunom a Tomšíkom [3]. Rovnica použitá za účelom výskumu má nasledujúci tvar:

$$I_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 F_{i,t} + \beta_2 F_{i,t-1} + \beta_3 F_{i,t-2} + \beta_4 I_{d,i,t-1} + \beta_5 I_{d,i,t-2} + \beta_6 I_{d,i,t-3} + \beta_7 G_{i,t-1} + \beta_8 G_{i,t-2} + \beta_9 G_{i,t-3} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

kde F predstavuje podiel priamych zahraničných investícií na HDP, I_d podiel domácich investícií na HDP, G je tempo ekonomického rastu a ε je štatistická chyba. Identifikátor i označuje krajinu v paneli a t čas. Model je testovaný na ročných údajoch za časové obdobie 1993 – 2011. Dáta o vývoji prílevu PZI/HDP, vývoji tempa rastu HDP a tvorbe hrubého fixného kapitálu/HDP boli získané zo štatistickej databázy Svetovej banky, World databank. Odhady boli uskutočnené na základe panelovej regresie v programe Eviews 7. Použité boli obe varianty panelovej regresie ako s fixnými, tak náhodnými efektmi. Na základe Hasusmanovho testu, ktorý vykazoval značné rozdiely v koeficientoch, bol využitý panelový model s fixnými efektmi. Konkrétne boli zvolené prierezové efekty fixné a časové efekty žiadne. Efekt vťahovania a vytlačovania domácich investícií zahraničnými investíciami je počítaný pomocou koeficientu:

$$\pi = \frac{\beta_1 + \beta_2 + \beta_3}{1 - (\beta_4 + \beta_5 + \beta_6)} \quad (2)$$

Kritériom použitým pre determináciu efektu vťahovania alebo vytlačovania domácich investícií, je hodnota koeficientu π . V úvahu prichádzajú tri možnosti:

Keď koeficient $\pi=1$. Z dlhodobého hľadiska zvýšenie PZI o jednotku vedie k zvýšeniu celkových investícií rovnako o jednotku.

Koeficient $\pi>1$, ide o vťahovanie domácich investícií zahraničnými investíciami. Z dlhodobého hľadiska to znamená, že jedna dodatočná jednotka PZI sa prejaví viac než jednou dodatočnou jednotkou v celkových investíciách.

Koeficient $\pi<1$ znamená, že domáce investície sú vytláčané zahraničnými. Z dlhodobého hľadiska to značí, že jedna dodatočná jednotka PZI vedie k prírastku celkových investícií o menej než jednu jednotku.

Ak sa dlhodobý efekt PZI prejavuje tak, že vťahuje domáce investície, potom sa hovorí o pozitívnych vedľajších efektoch priamych zahraničných investícií. Ak dlhodobo PZI vedú k tomu, že vytlačajú domáce investície, potom sú vedľajšie efekty PZI negatívne.

Pred samotnou realizáciou panelovej regresie je potrebné otestovať stacionaritu jednotlivých používaných časových radov. Za týmto účelom bol využitý Levin, Lin, Chu test (LLC test), ktorý preukázal u všetkých troch časových radov, že sú stacionárne na svojich hodnotách $I(0)$. Vzhľadom k tomuto faktoru môže byť uskutočnená analýza panelových dát. Testovanie efektov vťahovania a vytlačania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami prebehne v krajinách SVE. Vybrané štáty zvoleného regiónu budú rozčlenené do troch celkov podľa ukazovateľa PZI na obyvateľa. Ukazovateľ PZI na obyvateľa vypovedá o intenzite prílevu PZI do jednotlivých krajín. Je možné predpokladať, že efekty PZI na domáce investície by mohli byť odlišné v štátoch s vyššou intenzitou prílevu PZI, než v štátoch s nižšou intenzitou. Prvú skupinu tvoria štáty s najvyššou priemernou hodnotou ukazovateľa PZI na obyvateľa a naopak tretiu skupinu štáty s najnižšou touto hodnotou: Skupina I.: Maďarsko, Estónsko, Česká republika; Skupina II.: Chorvátsko, Bulharsko, Slovensko; Skupina III.: Slovinsko, Lotyšsko, Litva, Poľsko, Rumunsko.

3. Testovanie efektov CO a CI v skupinách krajín podľa intenzity prílevu PZI

Výsledky regresnej analýzy panelových dát sú uvedené v Tabuľke 1. Testovanie prebehlo vo vyššie vymedzených skupinách krajín podľa intenzity prílevu PZI.

TAB. 1: Empirické výsledky testovania modelu v skupinách na základe PZI/obyv.

Premenná	Skupina I.	Skupina II.	Skupina III.
Ft	0,016 (0,440)	0,077 (0,811)	0,343a (2,735)
Ft-1	0,023 (0,567)	0,169 (1,395)	-0,103 (-0,689)
Ft-2	-0,027 (-0,650)	-0,165 (-1,555)	0,050 (0,353)
It-1	0,894a (3,722)	0,788a (4,635)	0,534a (3,047)
It-2	-0,273 (-0,863)	-0,228 (-1,005)	-0,031 (-0,167)
It-3	-0,035 (-0,161)	0,239 (1,390)	0,087 (0,612)
Gt-1	0,169 (1,418)	0,250b (2,133)	0,277a (3,035)
Gt-2	-0,021 (-0,169)	0,099 (0,828)	-0,016 (-0,191)
Gt-3	-0,043 (-0,384)	-0,059 (-0,541)	0,003 (0,039)
Upravené R2	0,803	0,816	0,712
DW štatistika	2,115	1,969	2,080

Zdroj: výpočty autora

Poznámka: hodnoty uvedené v zátvorkách predstavujú t-štatistiky, a značí významnosť na 1 % hladine významnosti, b významnosť na 5 % hladine významnosti, c významnosť na 10 % hladine významnosti.

Koeficient determinácie R² vypovedá pre všetky tri panely o vysokej priliehavosti modelu skutočnosti. Vypovedacia schopnosť modelu prvej skupiny je 80,3 %, druhej skupiny 81,6 % a tretej skupiny 71,2 %. Hodnoty Durbin-Watsonovho testu potvrdzujú to, že vo všetkých troch modeloch rezíduá nie sú zaťažené autokoreláciou.

V Tabuľke 2 sú zhrnuté výsledky výpočtu koeficientu π , na základe ktorého je rozhodnuté o tom, aký je efekt PZI na domáce investície v skúmanom celku. Výpočty koeficientu π preukázali efekt vytlačania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami. Najviac sa tento efekt prejavil v 1. skupine, kde je najväčší prílev PZI na obyvateľa z pomedzi skúmaných krajín. Naopak najslabší efekt vytlačovania bol zistený v 3. skupine, do ktorej patria krajiny s najnižším prílevom PZI na obyvateľa. Týmto sa potvrdil predpoklad, že efekty PZI na domáce investície sú silnejšie v zoskupení štátov, kde je vyššia intenzita prílevu PZI, než v štátoch s nižšou touto intenzitou. To, že ide o negatívne efekty vo všetkých troch skupinách krajín môže mať súvis s politikou, ktorá je nastavená pre prílev zahraničných investorov do štátu a typmi priamych zahraničných investícií, ktoré do týchto oblastí smerujú ako aj s neúspešným technologickým transferom zo zahraničných spoločností na domáce podnikateľské subjekty.

TAB. 2: Efekty PZI na celkové investície v skupinách podľa PZI/obyv.

Skupina štátov	Koeficient π	Dlhodobý efekt
Skupina I.	0,028	Vytlačanie
Skupina II.	0,402	Vytlačanie
Skupina III.	0,707	Vytlačanie

Zdroj: výpočty autora

Záver

Výsledky testovania efektov vťahovania a vytlačovania domácich investícií priamymi zahraničnými investíciami poukazujú na negatívny vplyv PZI v regióne SVE v tomto smere. Tiež bolo zistené, že čím je vyššia intenzita prílevu PZI, tým sú efekty vytlačania domácich investícií silnejšie. Existuje niekoľko vysvetlení negatívnych efektov PZI na domáce podnikateľské prostredie, ktoré sa dajú aplikovať na región SVE. Jedným z argumentov je fakt, že počas transformačného obdobia boli PZI realizované prevažne

formou privatizácie v strategických odvetviach. Zahraniční investori získali na trhu postavenie monopolu či oligopolu, a tak sa domáce podnikateľské subjekty len ťažko presadzujú v týchto odvetviach. Ďalším dôvodom je nízka miera spolupráce zahraničných firiem s domácimi na úrovni subdodávok. Srholec [5] uvádza, že vo väčšine prípadov PZI realizovaných na zelenej lúke je podiel subdodávok od domácich podnikateľov na celkových dodávkach nízky. Mnoho ekonómov, ako napríklad aj Agosin a Machado[1] a Titarenko [6], upozorňujú na fakt nesprávne realizovanej politiky stimulov zo strany štátu pri získavaní PZI. Vytvorenie niekoľko tisíc nových pracovných miest zahraničným investorom, môže byť sprevádzané zánikom vyššieho počtu pracovných miest v dôsledku konkurencie neschopnosti a následného uzatvorenia niekoľkých firiem v odvetví.

Literatúra:

- [1] AGOSIN, R. M., MACHADO, R. Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? *Oxford Development Studies*, 2005, vol. 33, pp. 149 – 162, ISSN 1360-0818
- [2] AGOSIN, R. M., MAYER, R. *Foreign Investment in Developing Countries – Does it Crowd in Domestic Investment?* Discussion Paper No. 146., 2000, Geneva: UNCTAD
- [3] MIŠUN, J., TOMŠÍK, V. Přímé zahraniční investice ve střední Evropě: vytěsňují nebo vtahují domácí investice? *Politická ekonomie*, 2002, vol. 2002, no. 2, pp. 251 – 260, ISSN 0032-3233
- [4] MORRISSEY, O., UNDOMKERDMONGKOL, M. *Political Regime, Private Investment, and Foreign Direct Investment in Developing Countries*. Research Paper No. 109, 2008, Helsinki: UNU-WIDER
- [5] SRHOLEC, M. *Přímé zahraniční investice v České republice, Teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. 1. vyd. Praha: Linde, 2004, 171 s. ISBN 80-86131-52-1
- [6] TITARENKO, D. The Influence of Foreign Direct Investment on Domestic Investment Processes in Latvia. *Transport and Telecommunication*, 2006, vol. 7, no. 1, pp. 76 – 83, ISSN 1407-616

**PRIMÁRNÍ NÁSTROJE MANAŽERA V RUKOU STUDENTA PŘEDMĚTU
AITE**

**MANAGER PRIMARY TOOLS IN THE HANDS OF STUDENTS OF “AITE”
SUBJECT**

Hana Šafránková, Jan Sedláček

Univerzita Hradec Králové

hana.safrankova@uhk.cz, jan.sedlacek@uhk.cz

Klíčová slova:

průzkum – textový editor – tabulkový kalkulátor – úspěšnost studia – studijní opory

Key words:

research – word processor – spreadsheet program – success in study – study support

Abstract:

Efficient formation and management of text documents, collection, processing and analysis of data are one of the basic managers' knowledge and skills. The teaching of knowledge and skills of this issue is the contents of „AITE“ course designed for full-time first year students of Finance Management, Management of Tourism and Sports Management study courses and for part-time students of Applied Informatics and Financial Management courses of the FIM of UHK. In this paper, the authors dealt with the analysis of possible causes of risks of low long-term success of these course students. The authors selected interesting results of the research and suggested some paths that could lead to more positive outcomes for tracing the success of students of this subject.

Úvod

Předmět „Aplikované informační technologie“ (AITE) je povinný pro studenty prvních ročníků oborů: Finanční management, Management cestovního ruchu, Sportovní management v prezenční formě studia; Aplikovaná informatika a Finanční management v kombinované formě studia. Pro předmět AITE je vytvořen kurz v LMS. V akademickém roce 2012/2013 byl vyučován s následující hodinovou dotací: 1 h přednáška, 1 h cvičení, 1 h samostatná práce. Předmět AITE obsahuje dva tematické celky – textové editory (TC1) a tabulkové kalkulátory (TC2) – a jeho cílem je získat znalosti a dovednosti na úrovni pokročilého využívání těchto nástrojů, protože pouze

tak lze využít možnosti, které nabízejí, efektivně a ku prospěchu věci. Tematický celek 1 (TC1) nabízí správu rozsáhlých dokumentů založenou na vlastních šablonách a uživatelem definovaných stylech, tvorbu dokumentů podle ČSN 01 6910 „Úprava písemností zpracovaných textovými editory“, náhled do stylistiky, typografie, citační etiky, metod citování a odkazování. Tematický celek 2 (TC2) se zabývá úpravou a analýzou data uspořádaných ať už v tabulkách nebo seznamech a jejich grafickou prezentací. Ač je tento předmět svázan s konkrétními nástroji, tzn. s MS Word a s MS Excel, je koncipován tak, aby teoretické znalosti mohly být využívány obecně při práci s jakýmkoliv textovým editorem či tabulkovým kalkulátorem. Systematicky se snažíme studujícím vštípit myšlenku, že „umět Word“ neznamená pouze něco někam nějak napsat, ale že je zapotřebí, aby obsah sdělení byl následován jeho formou a že „umět Excel“ neznamená sečíst obsah několika buněk, ale že je to opravdu mocný nástroj hojně používaný, který může poskytnout relevantní podklady pro jejich příští rozhodnutí, kterých ve svých manažerských funkcích budou muset učinit bezpočet. Bohužel posunout představu studujících o předmětu AITE tímto směrem se nám stále nedaří, ač jsou studující prostřednictvím kurzu v LMS vybaveni všemožnými studijními oporami např. multimediální studijní oporou s řešenými příklady, záznamy „učení se učení“ (studenti nastudují „horká“ témata předmětu a prezentují je svým kolegům), experimentálním záznamem úvodního setkání studentů kombinované formy studia pořízeným systémem Mediasite, poznámkami lektora k přednáškám, poznámkami lektora ke cvičením, zadáními cvičení, pracovními soubory ke cvičením, poznámkami k častým chybám ve cvičeních atd. Pro samostatnou práci mají studenti k dispozici „Zadání pro samostatnou práci“, které komplexně mapuje obsah předmětu a které vyžaduje samostatnou, kontinuální a především tvůrčí činnost přibližující se reálnému využití textových editorů a tabulkových kalkulátorů v praxi – ne pouhé uplatnění naučených postupů. Mají-li studenti zájem, mohou vytvořit pracovní týmy, rozdělit si v nich role a se „Zadáním samostatné práce“ se vypořádat v týmu. Pozornému čtenáři neunikne, že takto mohou získat dovednosti překračující obsah předmětu. Alternativou pro samostatnou práci jsou zadání cvičení k jednotlivým lekcím, které poskytují o poznání menší prostor pro tvůrčí řešení. V drtivé většině studenti volí alternativu. Úspěšnost studentů prezenční formy studia dlouhodobě dosahuje méně než 65 %, přičemž v posledních letech se sice nepatrně, ale systematicky snižuje. Proto jsme se

v akademickém roce 2012/2013 rozhodli realizovat průzkum motivovaný nespokojeností lektora s výsledky studujících. Cílem průzkumu bylo analyzovat průběh studia, modifikovat metody výuky a najít postupy, které by vedly ke zvýšení úspěšnosti studentů při zachování požadované náročnosti.

1. Organizace průzkumu

Sběr dat probíhal prostřednictvím dotazníků v LMS. Jejich vyplnění nebylo striktně vyžadováno. Z tohoto důvodu nejsou výsledky průzkumu zcela přesné, poskytují však, podle našeho názoru, relevantní podklady pro analýzu současného stavu a také pro hledání řešení, která by vedla ke zvýšení úspěšnosti studentů. Na prvních cvičeních studenti vyplnili „vstupní dotazník“, po absolvování výuky TC1 studenti vyplnili „ověřovací dotazník pro TC1“, napsali zápočtový test z TC1, po absolvování výuky TC2 studenti vyplnili „ověřovací dotazník pro TC2“, napsali zápočtový test z TC2 a na posledních cvičeních vyplnili dotazník „Jak to vidím?“. Pro ohodnocení svých znalostí a dovedností studenti použili následující pětistupňovou škálu: 1 – výborné znalosti, 2 – velmi dobré znalosti, 3 – dobré znalosti, 4 – dostatečné znalosti, 5 – nedostatečné znalosti.

Tematické okruhy (TO) „vstupního dotazníku“: TC1 – *TO1 MS Word umím používat; TO2 Míra využití možností textového editoru MS Word; TO3 Znalost typografických pravidel pro psaní rozsáhlých dokumentů; TO4 Znalost zásad citační etiky a metod citování a odkazování dle ISO 690; TO5 Formátování rozsáhlých dokumentů přímým formátováním; TO6 Formátování rozsáhlých dokumentů šablonami a styly; TO7 Tvorba a použití generovaných prvků dokumentu (obsah, rejstřík, poznámky pod čarou, obrázky atd.); TO8 Využití možností nástroje Hromadná korespondence, TC2 – TO9 MS Excel umím používat; TO10 Míra využití možností tabulkového kalkulátoru MS Excel; TO11 Používání adresování ve vzorcích; TO12 Používání trojrozměrných propojení a externích odkazů; TO13 Použití podmíněného formátování a stylů buněk; TO14 Řazení a filtrování seznamů; TO15 Znalost databázových funkcí; TO16 Tvorba vypovídajících, přehledných a čitelných grafů. Stejně otázky obsahovaly „ověřovací dotazníky“. Každý zápočtový test byl hodnocen 20 body, pro získání zápočtu musel student dosáhnout alespoň 15 bodů. Otázky dotazníku „Jak to vidím?“: *Váš názor na výuku AITE (forma, rozsah, obsah)?; Co ze struktury cvičení vám pomohlo nejvíce (cíl,**

učení se učním, trocha teorie na příkladech, shrnutí)?; Co ze struktury kurzu v LMS vám pomohlo nejvíce (např. Studuj..., Nepřehlédni pomoc..., Webové odkazy (můžete jmenovat i konkrétní studijní materiály)). Tento typ dotazníku obsahoval volné odpovědi. Jeho podrobným zpracováním jsme se zatím nezabývali. Data získána na základě šetření jsou a budou nadále zpracovávána. Protože prostor tohoto příspěvku je omezen, dále se zaměříme pouze na některá, z našeho pohledu, zajímavá zjištění, která se týkají TC1. Další komentované výsledky průzkumu budou logicky navazovat na předcházející a v následujících příspěvcích na ně bude odkazováno.

2. Výsledky průzkumu TC1 – textové editory

V komentáři se soustředíme na zajímavá zjištění, ke kterým jsme dospěli následujícím srovnáním – porovnali jsme výsledky vstupního dotazníku (VD) s výsledky ověřovacího dotazníku (OD) tzn., jak studující hodnotí své startovací znalosti jednotlivých tematických okruhů (TO) a jak je hodnotí poté, co absolvovali výuku TC1; dále jsme porovnali výsledky VD s výsledky zápočtového testu z TC1 tzn., jak studující hodnotí své startovací znalosti TO1 a jak byli hodnoceni lektorem; nakonec jsme porovnali výsledky ověřovacího dotazníku (OD) a zápočtového testu z TC1 tzn., jak studující hodnotí své znalosti TO1 poté, co absolvovali výuku TC1 a jak byli hodnoceni lektorem.

VD vs. OD. Naši pozornost upoutalo zjištění, že studující hodnotí TO1 „MS Word umím používat“ (generální otázku) známkou 2,75, přičemž všechny následující tematické okruhy jsou hodnoceny hůře. Jinými slovy – studující si myslí, že MS Word umějí používat, ale při hlubším pohledu zjistí, že jejich představa o možnostech tohoto nástroje není úplně přesná. Překvapující je hodnocení TO5 „Formátování rozsáhlých dokumentů přímým formátováním“ 3,71. Podle zkušeností lektora je právě přímé formátování to, co studenti začínající studovat AITE ovládají a proto by očekával známku nižší (lepší hodnocení). V této souvislosti naopak překvapující není, že TO6 „Formátování rozsáhlých dokumentů šablonami a styly“ získal známku 3,32 – tady by naopak lektor očekával známku vyšší (horší hodnocení), protože studenti začínající studovat AITE mají pouze povrchní znalost vestavěných stylů šablony Normal.

V ověřovacím dotazníku studenti hodnotili své znalosti a dovednosti ve všech TO lépe než ve vstupním dotazníku. K největšímu posunu v hodnocení došlo u TO5 (2,27), známka je nižší – poté, co studenti absolvovali výuku TC1, ujasnili si funkci přímého formátování a zjistili, že ho ovládají téměř velmi dobře. K dalšímu nejvýraznějšímu posunu došlo v hodnocení TO6 (2,34) – studující navázali na znalosti TO5, zjistili, že formátování v textových editorech stojí na stylech a šablonách a myslí si, že jim porozuměli. Nejmenší rozdíl vykazalo hodnocení TO1 „MS Word umím používat“ – domníváme se, že teprve poté, co studující absolvovali výuku k TC1 dokáží zhodnotit, co znamená efektivní využití nástrojů textových editorů.

16,25 % studentů neabsolvovalo zápočtový test z TC1 (ZT). Příčin je samozřejmě celá řada – od omluvené účasti na povinném cvičení, odložení absolvování ZT na zkouškové období až po vzdání se možnosti ZT absolvovat ač ve VD TO1 („MS Word umím používat“) byl studenty hodnocen nejlepší průměrnou známkou (2,75). Ze zpracování dat **VD vs. zápočtového testu z TC1** stojí za pozornost, že pouze 6,25 % studentů, kteří své znalosti TO1 ohodnotili známkou 2, získali ze ZT hodnocení 2. Horší hodnocení ZT (3, 4, 5) se objevilo u 68,75 % studentů. 14,58 % nevyplnilo VD. 30,09 % studentů, kteří své znalosti TO1 hodnotili známkou 3, získali ze ZT hodnocení 3, horší hodnocení ZT (4, 5) získalo 30,97 % studentů. 17,70 % VD nevyplnilo. Při porovnání těchto dat jsme došli k závěru, že studenti se hodnotí na začátku výuky lépe, než jsou hodnoceni lektorem. Po absolvování výuky TC1 studenti získají reálnější náhled na úroveň svých znalostí a pokud srovnáme **OD vs. zápočtový test z TC1** zjistíme, že 32,95 % studentů, kteří své znalosti TO1 hodnotili známkou 2, získali ze ZT hodnocení 2. Horší hodnocení ZT (3, 4, 5) získalo 52,27 % studentů. 3,41 % OD nevyplnilo. 27,54 % studentů, kteří se ohodnotili známkou 3, získali ze ZT hodnocení 2 a 31,82 % studentů, kteří po absolvované výuce TC1 dospěli k názoru, že jejich znalostem odpovídá hodnocení 4, získali ze ZT hodnocení 2, tzn., že jejich hodnocení se stalo po absolvování výuky reálnějším.

Závěr

Výsledky z kapitoly 2 lze shrnout takto: studenti mají mylnou představu o obsahu předmětu AITE, začátek jeho studia podcení a poté už se jim nedaří ztracený čas dohnat, o čemž svědčí zjištění, že 16,25 % studentů neabsolvuje zápočtový test z TC1.

Nabízí se otázka, zda název předmětu není zavádějící, protože ač je jeho cíl, obsah, nástroje atd. specifikován v sylabu, studující těžko akceptují, že jim jsou předkládány principy fungování a práce s textovými editory a složitě se zbavují v principu nesprávných cest, které používají při cestě k cíli. Práce studentů by měla být od začátku studia systematická, aby došlo k pochopení principů a porozumění fungování, v případě TC1, textových editorů. Studium by jim měla usnadnit různá forma studijních opor, viz kapitola „Úvod“. Položili jsme si otázku, zda jsou studenti prvního ročníku v současné době opravdu zralí na jednu hodinu samostatné práce, když dosud byli zvyklí pouze na prezenční formu výuky. Nabízí se možnost přesunout tuto hodinu do cvičení, ovšem lze předpokládat, že tomuto řešení nebudou okolnosti nakloněny. Dalšími možnostmi mohou být: důslednější kontrola plnění povinností v hodinách samostatné práce a hledání jiného, zřejmě individuálnějšího, přístupu k výuce. Cestou může být také analýza využívání různých typů studijních opor (sledování využití umožňuje LMS), jejíž zpracování povede ke zjištění, kterému typu studijních materiálů dnešní studenti dávají přednost – zda „klasickým“ (zadání cvičení + časté chyby) nebo multimediálně zpracovaným. V následujících odstavcích uvádíme (včetně všech stylistických, pravopisných a jiných chyb) několik odpovědí studentů na otázku „Váš názor na výuku AITE (forma, rozsah, obsah)?“ z dotazníku „Jak to vidím?“.

„Obsah bych považovala za dostatečný, bylo k dispozici hodně materiálů, nicméně jedna hodina cvičení se mi zdá málo (lepší by byly dvě).“ (zkouška = 1)

„AITE mám zapsané již po druhé. Poprvé jsem si myslela, že je to nezvládnutelný předmět. Pokud chodíte na cvičení, popřípadě přednášky a použijete materiály z olivy, je to celkem v pohodě.“ (zkouška = 2)

„Obsahově i rozsahově si myslím že velice výživné. Forma kvalitní, někdy moc rychlá.“ (zkouška = 3)

„Před výukou AITE jsem si myslela, že ovládám dobře Word a základy Excelu. Po absolvování tohoto kurzu si to už moc nemyslím. Moje výsledky tomu totiž moc neodpovídají. Jsem ale ráda za tento předmět, protože se mi bude určitě v budoucnu hodit.“ (zkouška = 3)

„Těžší hodiny, ale společně s výukou na blackboardu a domácí přípravou se vše dalo zvládnout. Obsah blackboardu byl výborně připraven.“ (zkouška = 3)

„Rozsah je relativně obtížný vzhledem k tomu, že na SŠ a gymnáziích se tento obor příliš podrobně neprobírá, ale dovednosti z tohoto předmětu budou v budoucnu užitečné.“ (zkouška = bez zápočtu)

Poděkování:

Poděkování prvního stupně patří studentům AITE, kteří byli ochotni zamyslet se nad tematickými okruhy vstupních i ověřovacích dotazníků a tyto dotazníky vyplnili. Poděkování druhého stupně patří studentům AITE, kteří odpověděli na otázky dotazníku „Jak to vidím?“. V kapitole „Závěr“ lektor plní svůj slib a některé jejich odpovědi v přesném znění uvádí.

Literatura:

- [1] PELIKÁN, J. *Základy empirického výzkumu pedagogickým jevů*. Druhé nezměněné vydání. Praha: Nakladatelství Karolinum, 2011.
ISBN 978-80-246-1916-3.

**SPECIFIKA VÝVOJE URBANIZACE V ČR V KONTEXTU UTVÁŘENÍ
FUNKČNÍCH REGIONŮ (S DŮRAZEM NA SITUACI V BRNĚNSKÉ
METROPOLITNÍ OBLASTI)
SPECIFICS OF URBANIZATION DEVELOPMENT OF THE CZECH
REPUBLIC IN CONTEXT OF FORMATION OF FUNCTIONAL REGIONS
(WITH AN EMPHASIS ON BRNO METROPOLITAN AREA)**

Petr Šašík, Jan Zvara

Masarykova univerzita

206708@mail.muni.cz, 66297@mail.muni.cz

Klíčová slova:

urbanizace – funkční vazby – Česká republika – Brněnská metropolitní oblast

Key words:

urbanization – functional linkages – Czech Republic – Brno metropolitan area

Abstract:

The acceleration of urbanization in developed countries in the 20th century has become during last 50 years a global phenomenon bringing many challenges. Relations between city and its surroundings have been consequently evolved by many essential changes. In post-socialistic countries the development of urbanization was affected by specific factors which influence – on the basis of historical memory – the creating of functional regions. The main goal of the article is to characterize the most important factors interrupting the natural development of urbanization in the Czech Republic and to apply gained knowledge to chosen municipalities in Brno metropolitan area.

Úvod

Proces urbanizace bývá nejčastěji spojován s industrializací, která měla své kořeny v Anglii v průběhu 18. století. Sociolog Musil [10] chápe pojem urbanizace širěji a nespojuje ho úzce s procesem industrializace. Podle Musila vystihuje termín urbanizace nejen koncentraci obyvatel do měst a růst hustoty zalidnění, ale především celospolečenskou proměnu z venkovského typu na městský. Maur [9] spojuje urbanizaci již s utvářením samotné městské sítě v dávné minulosti, třebaže razantní akcelerace růstu měst nastala až v průběhu 19. století. Podobně vnímá proces urbanizace

Geyer [5], podle něhož sídelní systém podstoupil především v posledních dvou stoletích nejpozoruhodnější změny v celé své historii.

Proces utváření průmyslových měst se postupně rozšiřoval z Anglie do zbytku Evropy. Mezi roky 1800–1950 vzrostla světová populace o 250 %, přičemž většina měst se populačně zvětšila skoro desetkrát rychleji [1]. Taková koncentrace obyvatel do měst v historii vývoje urbanizace neměla obdoby.

Druhá polovina 20. století však přinesla zásadní obrat v prostorovém růstu sídel a jejich zázemí. Technologický pokrok, zlepšení životní úrovně, rozvoj individuální automobilové dopravy a řada dalších veskrze ekonomických faktorů přispěly k nástupu dekoncentračních tendencí, které se projevily v různých částech světa odlišnou intenzitou a časovým průběhem. Ačkoliv samotná centra měst zaznamenala pokles obyvatel, migrační i investiční proudy směřovaly do zázemí. Urbanizaci však nelze prostorově ani časově generalizovat. Pomineme-li zjevné rozdíly mezi vývojem měst v USA a v Evropě, nalezneme celou řadu zjevných odlišností i v rámci jednotlivých evropských zemí pramenící zejména z diferencí v sociokulturním prostředí, které se ve druhé polovině 20. století vyvíjelo za působení specifických faktorů (viz dále).

1. Kontext vzniku metropolitních oblastí

Metropolitní oblasti lze obecně charakterizovat jako vysoce urbanizovaná území tvořená jádrovým městem (či městy) a přilehlým zázemím, mezi nimiž existují silné funkční vazby. Ve své podstatě lze na metropolitní oblast nahlížet jako na funkční region, kterým pro účely příspěvku chápeme region vymezený na základě vnitřního organizačního principu, přičemž zde hraje velmi podstatnou roli unikátní historická paměť, která spoluutváří jeho budoucí specifický vývoj [6].

V souladu s Hamplem [6] lze považovat vznik metropolitních oblastí za vývojově vyšší fázi urbanizace spojenou s rozvojem postindustriálních procesů, kdy se zvyšuje význam působnost metropolí. Kromě prostorového aspektu spojeného s procesem suburbanizace se tato území vyznačují řadou kvalitativních charakteristik. Podobně – jen možná v případě ČR poněkud zjednodušeně – popisují metropolitní oblasti Knox a Pinch [8], kteří považují vznik metropolí za důsledek deindustrializace v druhé polovině 20. století. Scott [11] zdůrazňuje rovněž vliv globalizačních procesů, vznik

nadnárodních společností a konkurenci měst v přilákání většího množství investorů za účelem ekonomického rozvoje. Metropolitní oblasti můžeme v současném vyspělém světě považovat za klíčové prostorové aktéry ekonomického rozvoje.

2. Specifika urbanizace v období socialismu

Jak již bylo výše naznačeno, v rámci východní a části střední Evropy byl vývoj metropolitních oblastí poznamenán poválečným nástupem socialismu, který prostřednictvím centrálního plánování a ekonomické a sociální nivelizace růst metropolitních oblastí částečně přibrzdil. Důraz na těžký průmysl a střediskový systém osídlení (viz dále) byl v kontrastu s deindustrializací a rozvojem terciárního sektoru v zemích západní Evropy. Celá organizace společnosti bývalých socialistických států střední a východní Evropy včetně systému osídlení prodělávala v transformačním období řadu změn, které se dotýkaly i rozvoje metropolitních oblastí. S určitým časovým zpožděním a jistou deformací, jak uvádí Čermák a kol. [2], se však i tady mohly naplno rozvinout trendy a uplatnit procesy, které formovaly sídelní systémy v západních státech. Nástrojem socioekonomických změn se staly procesy liberalizace, privatizace, restituce a postupné otevření se zahraničním investorům. Tyto změny následně podpořily a umocnily další procesy, především deindustrializaci a s ní spojenou terciarizaci orientovanou na individuální spotřebu. V kontextu postsocialistického města má tedy deindustrializace specifický průběh [7], přičemž poválečný socioekonomický vývoj postsocialistických evropských států včetně následného období transformace lze v souladu s Hamplem [6] považovat za unikátní.

3. Vývoj situace v České republice

Období komunismu poznamenalo vývoj urbanizace na našem území značně. Centrální plánování ovlivnilo fyzickou podobu měst i jejich hierarchizaci. Vztahy ve funkčních oblastech byly nepřírozeně deformovány. Mezi nejmarkantnější faktory ovlivňující výše popsanou situaci můžeme zařadit masivní industrializaci s důrazem na těžký průmysl (od 50. let) a dále potom zásahy do hierarchizace funkčních oblastí a procesů v nich probíhajících: vznik nových okresů (60. léta) a střediskové soustavy osídlení (70. léta), které deformovaly především rozložení zaměstnanosti a tím pádem i dojížděkové proudy. Jednotlivé faktory budou níže charakterizovány.

Jak již bylo uvedeno, v centrálně naplánovaném rozvoji řady českých měst v této době hrála podstatnou roli orientace na těžký průmysl, která stála za nebyvalým rozmachem dosud malých a nepříliš významných sídel – typicky např. Žďár nad Sázavou, Kopřivnice, Otrokovice, Rožnov pod Radhoštěm, Chodov nebo Ostrov nad Ohří. Nejmarkantnější nárůst počtu obyvatel je patrný v případě města Havířov – téměř nově vybudovaného sídliště pro horníky (v roce 1950 v něm žilo asi 13 000 obyvatel, v roce 1970 již 82 000 obyvatel – během 20 let narostl počet obyvatel více než šestkrát.)

V roce 1960 byl vydán zákon o územním členění státu, který vytvořil mj. „nové“ okresy a který zůstal v platnosti až do 90. let. Zachována byla krajská i okresní soustava, avšak počty krajů a okresů se výrazně snížily. Počet krajů na českém území klesl ze 13 na 7, počet okresů ze 192 na 76 [4]. Obecně tkvěl zásadní problém v tom, že počet nově utvořených okresů byl nižší než počet přirozených spádových center (z hlediska sídelní struktury a funkce v území). Mnoho přirozených spádových center tak zůstalo opomenuto. Proto mnohdy docházelo k citelnému napětí v území – především tam, kde nově utvořené spádové centrum mělo slabší spádovost (regionální funkci) než jiné město v okrese/kraji. Někdy došlo až k vyhocení vztahu mezi krajskými/okresními městy a městy, která o tento statut přišla: typicky mezi Pardubicemi (přestaly být krajským městem) a Hradcem Králové, ale i v řadě okresních měst (Semily vs. Turnov, Bruntál vs. Krnov nebo Vsetín vs. Val. Meziříčí). Bližší analýzou nových okresů (koncipovaných jako centra zemědělství, průmyslu, služeb a správy celého okresu) a jejich spádových území dojdeme k závěru, že v případě mnoha odlehlejších a od okresního města vzdálenějších obcí se tímto administrativním krokem značně zvětšila spádová dojížděková vzdálenost do okresního města. Toto se týkalo především rozlohou nadprůměrných okresů, ve kterých dojížděková vzdálenost obyvatel odlehlejších obcí okresu dosahovala až 60 km – okrajová území okresů Louny, Klatovy, J. Hradec, Bruntál, Šumperk).

Období 70. let se neslo v duchu snah o sblížení způsobu života ve městech a na vesnicích. Venkov začal být cíleně urbanizován. V roce 1971 byla uzákoněna tzv. středisková soustava osídlení. Tento koncept částečně vycházel z Christallerovy teorie Centrálních míst (1933), která vysvětluje uspořádání a hierarchii center v území. Ve své podstatě šlo o snahu o zvýšení efektivity řízení a snížení nákladů na chod veřejné

správy. V modifikovaném pojetí tehdejší vlády však bylo toto opatření výrazným administrativně-direktivním zásahem do sídelní struktury českých zemí. Veškerá sídla byla rozdělena do těchto skupin:

- středisková sídla,
 - střediska osídlení obvodního/oblastního významu (SOOV) – 170 sídel na celém území České socialistické republiky,
 - střediska osídlení místního významu (SOMV) – 1 029 sídel,
- nestředisková sídla,
 - nestředisková sídla trvalého významu (NSTV),
 - nestředisková sídla ostatní (NSO).

Na základě tohoto usnesení došlo k deformaci přirozené hierarchizace sídelní struktury. Výrazně preferována byla pouze středisková sídla, kam směřovaly investice – byly zde soustředěny služby a pracovní příležitosti. Upravena byla i síť škol; změny se dotkly také dopravní infrastruktury [3]. Naopak v sídlech nejnižší kategorie byly stávající prvky občanské vybavenosti rušeny a přesouvány do střediskových obcí a nové investice nutné pro rozvoj obce nepřicházely. Zavedení střediskové soustavy osídlení mělo za následek radikální snížení počtu samostatných (záměrně neuvádíme termín samosprávných) obcí na našem území. Jen mezi léty 1970 a 1980 došlo ke snížení počtu obcí o téměř 3 000 (7 511 obcí v roce 1970 a 4 778 v roce 1980; [4]).

Vztahy města a jeho zázemí začaly měnit pádem komunistického režimu, který odstartoval procesy politické a ekonomické transformace společnosti. Tyto procesy se samozřejmě promítly i do urbánní sféry. Jednostranný migrační proud z obcí do měst se zastavil, resp. v mnoha případech obrátil ve prospěch příměstských obcí (viz následující tabulka ilustrující pokles městského obyvatelstva v ČR během posledních 20 let).

TAB. 1: Podíl městského obyvatelstva v ČR mezi léty 1961 a 2011

Podíl městského obyvatelstva v %						
rok	1961	1970	1980	1991	2001	2011
ČR	61,8	65,2	68,9	71,2	70,6	69,6

Zdroj: ČSÚ, vlastní zpracování

Především největší česká města a jejich zázemí se potýkají s procesy suburbanizace, které přináší značný tlak na využívání území. S výše uvedenými trendy souvisí i změny v územním rozložení pracovních míst, které lze sledovat skrze ukazatel počtu obsazených pracovních míst (OPM).¹ Za socialismu podporovaná sídla zaznamenala kromě nárůstu obyvatel logicky i nárůst pracovních příležitostí. Po roce 1989 tato sídla podporu z centrální úrovně ztratila. Většina pracovních příležitostí se začala postupně opět koncentrovat do přirozených spádovostních center. Tento trend byl nejvýznamnější právě v zázemí silných měst. Lidé byli nuceni dojíždět za prací na větší vzdálenosti než v minulosti, k čemuž však vzhledem k výše popsanému historickému vývoji byli ochotní. Ve většině případů ale nedošlo u v minulosti podporovaných sídel k výrazným úbytkům bydlících obyvatel. Jednak to souvisí s typickou nechutí obyvatel ČR stěhovat se za prací a velmi silnou protiváhou byl také již zmiňovaný suburbanizační proces.

4. Situace ve vybraných sídlech brněnské metropolitní oblasti

Rovněž utvářející se brněnská metropolitní oblast byla značně ovlivněna přechodem ke kapitalismu v 90. letech. Tradiční průmyslové podniky, ale i sektor služeb, se musely přeorientovat na tržní hospodářství. Navíc se ukázalo, že síla spádovosti některých střediskových sídel v zázemí výrazně poklesla po omezení státní podpory a následném poklesu počtu pracovních míst. Období transformace hospodářství mělo za následek ztrátu pracovních míst nejen v zázemí Brna, ale i v samotném Brně (viz tabulka). Od přelomu tisíciletí již lze vidět, že pracovní příležitosti se koncentrují v přirozeném centru regionu. Zatímco je zázemí posilováno novými rezidenty z jádra, jsou tito lidé nuceni dojíždět za prací často i na větší vzdálenosti. Dramatický je nárůst počtu OPM mezi léty 2001 a 2012. Protože se počet obyvatel dramaticky nezměnil, lze usuzovat, že lidé do Brna jsou ochotni dojíždět z větších vzdáleností a funkční vazby se zintenzivňují.

¹Ukazatel počtu obsazených pracovních míst je zjišťován z censů jako součet počtu zaměstnaných osob a salda dojížděky až do obecní úrovně. V příspěvku srovnáváme OPM z let 1991, 2001 a 2012. Jako zdrojová data využíváme počet OPM ze SLDB 1991 a 2001. Vzhledem k omezené vypovídací schopnosti dat o dojížděce ze SLDB 2011 jsme se rozhodli využít pro rok 2012 data od Ministerstva financí ČR, které shromažďuje pro potřeby daňové evidence na úrovni všech obcí ČR alternativní ukazatel „počet zaměstnanců“, který odpovídá ukazateli OPM z ČSÚ, nicméně je pro potřeby příspěvku přesnější.

TAB. 2: Vývoj počtu OPM v Brně

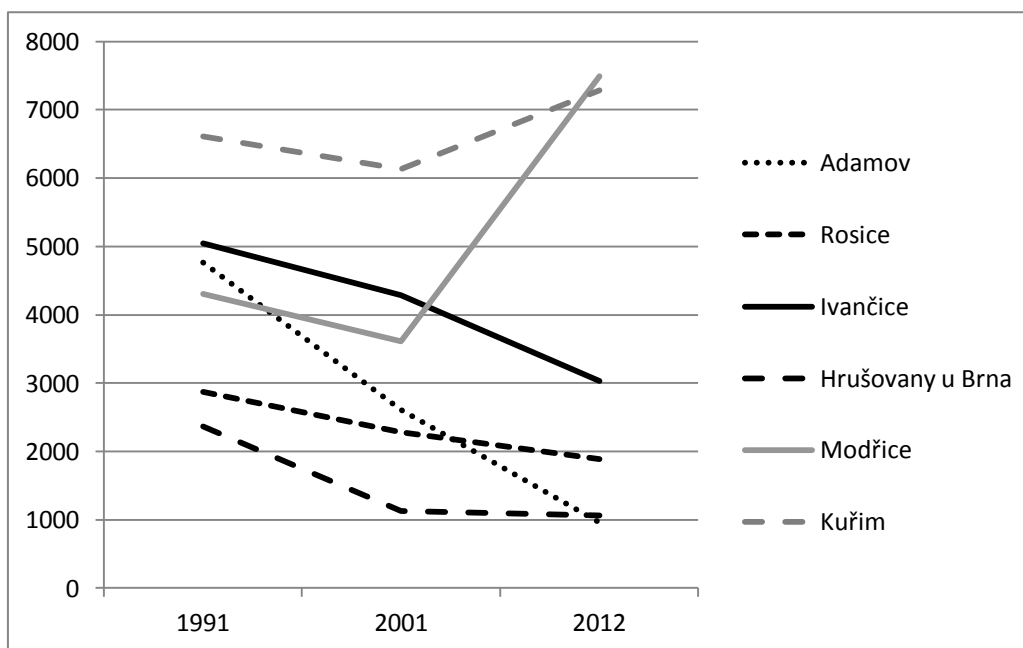
rok	1991	2001	2012
Brno	245 408	230 665	289 474

Zdroj: ČSÚ – SLDB 1991, 2001; MF ČR 2012, vlastní zpracování

V území brněnské metropolitní oblasti lze specifika vývoje urbanizace popsat na dřívě industriálním místním centru Adamov, jehož počet obyvatel vzrostl z 2 092 v roce 1950 především díky centrálně administrativním rozhodnutím na 5 088 v roce 1980. Důsledkem utlumení činnosti dominantního zaměstnavatele z oblasti strojírenství ztratil Adamov mezi lety 1991 a 2012 více než 80 % počtu pracovních míst. Díky blízkosti Brna (přesto, že Adamov je součástí okresu Blansko) a kvalitnímu železničnímu napojení začali místní obyvatelé do Brna za prací dojíždět. Paralelně s tímto jevem se do města v rámci suburbanizace začali stěhovat noví obyvatelé, které ovlivnila příznivá situace na místním realitním trhu v kombinaci s přírodní atraktivitou lokality. Došlo tedy k jakési výměně obyvatel. Obdobnou situaci můžeme pozorovat u ostatních větších měst v zázemí města Brna: jedná se například o Rosice, Ivančice nebo Hrušovany u Brna. Tato lokální centra po roce 1989 ztratila mnoho pracovních míst, která se postupně přesunula do centra regionu.

Opačným příkladem jsou sídla Modřice a Kuřim, která jsou organicky spojena jak zástavbou, tak i kapacitním dopravním napojením s městem Brnem. Reálně jsou tedy jeho součástí, i když administrativně k sobě nepatří. Právě tato blízkost je příčinou dynamického vzestupu těchto sídel v počtu obyvatel i OPM. Vývoj počtu OPM je do přelomu tisíciletí ovlivněn transformací ekonomiky, ale poté dochází k prudkému nárůstu pracovních míst zejména díky komerční suburbanizaci (Modřice) či díky úspěšné transformaci podniků (Kuřim) – viz OBR. 1.

OBR. 1: Vývoj počtu OPM ve vybraných obcích zázemí Brna v letech 1991 až 2012



Zdroj: ČSÚ – SLDB 1991, 2001; MF ČR 2012, vlastní zpracování

Závěr

Specifický model urbanizace a vývoj funkčních regionů v ČR je založen na unikátní historické paměti. Tento vývoj je determinován umělými zásahy z centrální úrovně do sídelního systému v období socialismu (fyzická podoba sídel i jejich hierarchizace) a následně nástupem kapitalismu, kdy se začaly se zpožděním uplatňovat trendy v ekonomickém i sociálním chování obyvatel. Mezi těmito dvěma zřetelnými procesy lze nalézt také přechodné období transformace hospodářství v 90. letech, kdy probíhal proces deindustrializace. Zejména průmysl si ale drží stále velmi vysoký podíl na národním hospodářství, což lze přičíst tomu, že ČR byla vždy tradiční průmyslovou zemí.

Období transformace lze označit za jakýsi očištný proces, po kterém v další dekádě dochází ke stagnaci či dalšímu útlumu center střední a malé velikosti. Nejdynamičtěji se začala rozvíjet velká přirozená centra, která začínají přitahovat dojíždějící za prací ze vzdálenějších menších sídel. Od poloviny 90. let také probíhá proces suburbanizace, který má opačný vektor působení. Obousměrná funkční interakce mezi jádrem a zázemím se dále zintenzivňuje a nabírá větších prostorových rozměrů, což ilustruje

i situace v brněnské metropolitní oblasti, kde zřetelně vystupuje sílící pozice Brna jako centra tohoto regionu.

Literatura:

- [1] BLIJ DE, H. J.; MURPHY, A. B. (1999). *Human Geography: Culture, Society, and Space*. 6th ed. New York: John Wiley and Sons, Inc., 508 p.
- [2] ČERMÁK, Z., HAMPL, M., MÜLLER, J. (2009): *Současné tendence vývoje obyvatelstva metropolitních areálů v Česku: dochází k významnému obratu?* *Geografie*, 114, 1, 37–51.
- [3] ČECHÁK, V. (2004). *Vývoj veřejné správy v Československu a České republice (1945-2004)*. 262 s. ISBN 8086754227.
- [4] ČSÚ (2007). *Historický lexikon obcí České republiky 1869-2005*. Praha. ISBN 9788025014035.
- [5] GEYER, H. S. (2002). *International handbook of urban systems: Studies of urbanization and migration in advanced and developing countries*. Northampton, MA, USA: E. Elgar Pub., p. 3 – 81.
- [6] HAMPL, M. (2005). *Geografická organizace společnosti v České republice: Transformační procesy a jejich obecný kontext*. Praha: Univerzita Karlova, 147 s.
- [7] HARLOE, M. (1996). *Cities in Transition. Cities after Socialism*. Oxford: Blackwell Publishers Inc, p. 1 – 29.
- [8] KNOX, P; PINCH, S. (2009). *Urban Social Geography: An Introduction*. 6th ed. Harlow: Pearson, 373 p.
- [9] MAUR, E. (2002). *Urbanizace před urbanizací. Zrod velkoměsta: Urbanizace českých zemí a Evropa*. Praha: Paseka, s. 54 – 120. ISBN 80-7185-409-3
- [10] MUSIL, J. (2002). *Co je urbanizace. Zrod velkoměsta: Urbanizace českých a Evropa*. Praha: Paseka, s. 7-53. ISBN 80-7185-409-3.
- [11] SCOTT, A. J. (2001): *Globalization and the rise of city-regions*. *European Planning Studies*, 9, č. 7, s. 813-826

SCHOPNOST VNĚJŠÍHO FINANCOVÁNÍ JAKO EKONOMICKÁ MOC? IS INTERNATIONAL BORROWINGS THE ECONOMIC POWER?

Václav Šebek

Masarykova univerzita

vaclav.sebek@mail.muni.cz

Klíčová slova:

moc – stát – makroekonomie – monetární politika – finanční trhy

Key words:

power – state – macroeconomics – monetary policy – capital markets

Abstract:

This paper shows, that the ability to international borrowings is one hand and at the same time the source of the economic power of the state. The willingness of creditors to finance current account deficit and debtor's ability to negotiate with lenders, or at least influence these negotiations especially when the debt crisis blows out, together determine how quickly the adjustment process must be finished. This will be shown in context of the theory of international monetary power by Benjamin Cohen and the example of debt crisis of Latin American countries in the 1980s. Beforehand, the conceptualization of power will be introduced.

Úvod

Moc – schopnost přimět jiné, aby dělali to, co chceme – je v ekonomické literatuře opomíjena, navzdory tomu, že k ovlivňování jedněch ekonomických subjektů druhými je běžné a velmi často i zcela záměrné. Dobrým příkladem je schopnost externího financování deficitu běžného účtu platební bilance. Jak to, že některé země mohou udržovat tento deficit dlouhá léta a jiné nikoliv? Tento příspěvek nejprve v částech 1 až 3 shrne literaturu na téma moci a v částech 4 a 5 uvede její přesahy do mikro a makro ekonomie. Smyslem článku je hledání, kam a jak se dále dívat na možné rozšíření nebo zpřesnění konceptu moci v ekonomii.

1. Původy konceptualizace moci

Obecnější pojetí moci přišlo na přelomu padesátých a šedesátých s behaviorismem. Asi nejcitovanějším klasikem je Robert A. Dahl, jehož publikace jako článek *The Concept of Power* nebo studie *Who governs?* z let 1957 a 1961 značí začátek cesty za konceptualizací moci. Ta je zde definována prostě, jako schopnost subjektu A přimět subjekt B, aby se choval tak, jak by se jinak nechoval. [1, p. 2] Lukes [2], klasifikuje Dahlov pohled jako jednorozměrnou moc, dokáže totiž postihnout pouze zjevný konflikt dvou explicitních politických postojů v rámci politického procesu. „Pohled na moc se zaměřuje na chování při rozhodování nad tématy, k nimž se vztahuje pozorovatelný konflikt (subjektivních) zájmů, viděných jako vyjádření politických preferencí, zjevených při participaci na politickém procesu.“ [2, p. 19]

Barnett a Duvall [3, p. 49] dávají Dahlově pojetí moci tři definující znaky: záměrnost ovlivňování, konflikt, v jehož rámci se moc může projevit, a převahu subjektu A v hmotných i nehmotných zdrojích, která vede k porážce subjektu B. V jejich taxonomii je takto definovaná moc součástí tzv. donucovací moci, více o tom dále.

V kritické reakci na Dahlovo pojetí rozšiřují Bachrach a Baratz jeho koncept o druhou dimenzi. Jejich vizi popisuje Lukes jako dvojrozměrnou moc. Problematizují nastolení agendy, kdy totiž moc může být projevena nikoliv jen přímo, ale také ovlivněním výběru témat, která se dostanou do politického procesu. „Moc je také vykonána, když A napře své síly k vytvoření nebo posílení sociálních a politických hodnot a institucí, které omezují rozsah politik předložených k veřejnému rozhodování jen na ty výhodné pro něj (A).“ [2, p. 20] Barnett s Duvalem řadí tento rozměr moci do své institucionální kategorie [3, p. 15].

Dahlova studie zkoumala projevy moci na omezeném prostoru politického dění v americké obecní samosprávě. Její závěry jsou proto jen obtížně zobecnitelné a přenositelné. Bachrach s Baratzem Dahlovu definici rozšířili a přinesli cenný analytický nástroj spočívající v jemnější diferenciaci moci na pět svébytných typů: **Donucení** (*coercion*) – A si ve sporu idejí nebo jednání zajistí poddajnost B otevřenou nebo skrytou hrozbou; **Vliv** (*influence*) – A přiměje B jednat ve shodě s A, aniž by použil jakoukoliv hrozbu; **Autorita** (*authority*) – B udělá, co chce A, protože uznává, že cíle a rozhodnutí A jsou pro něho samotného rozumné nebo legitimní, ať už vlastním obsahem, nebo formou, jakou byly formulovány; **Síla** (*force*) – A omezí varietu jednání

B tak, že mu znemožní vybrat si mezi podrobením a nepodrobením; **Manipulace** (*manipulation*) – kombinace donucení, vlivu a autority, kdy ale B nerozpoznává, že A je skutečným zdrojem moci, ani jaké jsou jeho cíle. [4, p. 640]

2. Přístup J. K. Galbraitha

Použitelnou anatomii moci přináší J. K. Galbraith. Svou práci korunuje vlastní „anatomii“ moci. [5] Rozlišuje nástroje a zdroje moci. Částečně se jeho taxonomie překrývá s Bachrachem a Baratzem, je však úplnější a dovoluje popsat více – ne-li všechny - projevy moci tak, aby je bylo možno rozlišovat, popisovat a srovnávat. Tím se blíží naší potřebě definovat indikátory moci.

První nedělitelnou částí moci – analogicky jedna strana mince – jsou nástroje: **Donucení** (*condign power*) představuje situaci, kdy A nabízí subjektu B tak špatnou alternativu, že pro B je lepší se podvolit požadavku A; **Kompenzací** (*compensatory p.*) nabídne A subjektu B tak lákavou odměnu/protihodnotu, že B se vyplatí jednat podle A; **Podmínění** (*conditioned p.*), neboli utváření přesvědčení B tak, že jedná ve shodě s A. V případě prvních dvou nástrojů je moc jednoznačně záměrná a vědomá, ve třetím může být i mimoděčná.

Na druhé straně stojí zdroje moci: **Osobnost** je jednatel nadaný ovlivnit svými fyzickými a duševními schopnostmi ovlivňovat své okolí. Tradičně se vázala k nástroji donucení (fyzickému), avšak v moderní společnosti převažuje podmínění. **Majetek**, nebo také bohatství, je jasným původcem kompenzace, ačkoliv může fungovat i podmíněně, pokud je inspirující sám o sobě. **Organizace**, jakékoliv spojení více lidí za účelem společného jednání a prosazování svých cílů může disponovat všemi nástroji i ostatními dvěma zdroji. [5, kap. 1]

3. Global governance

Galbraith popisuje moc na konkrétních aktérech. Stále jsme schopni rozeznat subjekt A, který ovlivňuje a subjekt B, který je ovlivňován. Moc se ale může projevat i jako vlastnost samotné struktury různých aktérů. Pokud tuto možnost zanedbáme, můžeme tak nepřijatelně zjednodušit okruh a definice bádání a zakrýt mnohé, třeba i klíčové souvislosti. Barnett a Duvall tuto kritiku vystihují, když volají po rozšíření definice projevů, které ukazují na použití moci a které mohou být často velmi nezřetelné:

Samozřejmě, že akademici si uvědomují, že moc je často důležitá při řešení problémů kolektivní akce (ačkoliv to se někdy nazývá leadership), že i mezi zcela nerovnými státy může proběhnout tvrdé vyjednávání, že někteří aktéři mají lepší pozici, aby ovlivnili výstupy a distribuci zboží a služeb, a že podnět může být přiřazen konkrétnímu aktérovi, ale volba perspektivy výběru často zastírá vztahy vnucení, dominance, strukturální determinace nebo kulturní hegemonie. [3, pp. 6–7]

Jejich analytický rámec pro zkoumání moci na ni nahlíží ve dvou rovinách. Podle typu společenské relace a koncentrace. První hledisko zohledňuje, jak je moc vyjádřena, zda spíše jako **interakce** nebo **společenská konstituce**. Z pohledu interakce se mocenské vztahy dějí mezi definovanými aktéry s jasnými pozicemi i vnitřními motivacemi a projevují se jako jejich vzájemné chování. Moc se stává atributem aktéra a může být aktivně, vědomě použita k ovlivnění někoho jiného. Tento pohled konvenuje předešlým definicím a je velmi individualistický, neboť přisuzuje podobu celého procesu samotným, konstituovaným a nezávislým aktérům.

Novinkou je opačný pól, pozice společenských konstitučních vztahů. Moc se zde projevuje skrze společenské vztahy a struktury, které předcházejí ustavení i výchozí postavení aktérů samotného mocenského vztahu. Je to tedy především společenská struktura, která vymezuje aktéry, jejich postavení i vnímání sebe sama a schopnost realizovat moc. Tento pohled je blíže metodologickému kolektivismu, podle toho jak tyto dva pojmy spolu s individualismem definuje Hodgson [6, p. 23] Rozdíl mezi těmito dvěma póly jednoho rozměru se překrývá s jazykovou nuancí mezi pojmy mít moc nad někým a moc k něčemu.

Druhou analytickou rovinou je pak míra specifčnosti moci. Zjednodušeně řečeno, zda je přímá a okamžitá. Specifčnost souvisí se vzdáleností iniciátora a příjemce. Tradiční pohledy vidí moc v co nejpřímější linii mezi aktéry, často nějaké hmatatelné, lehce pozorovatelné formě. Rostoucí vzdálenost mocenský vztah zamlžuje, a na druhé straně specifčnosti stojí nepřímá a rozptýlená moc. Na rozdíl od okamžitých, přímých a specifických vztahů, zde připouštíme moc, i když jsou spojení mezi aktéry slabá, tito jsou odděleni, jejich interakce je třeba i zprostředkovaná, nebo se realizuje přes fyzickou, prostorovou nebo i společenskou vzdálenost.

4. Je stát mocný, když si může půjčovat?

Strukturální moc autorů Barnetta a Duvalla [3] dovoluje zahrnout pod pojem moc mnohem více interakcí, které skutečně na první pohled mohou být jejími projevy, ale nespádají pod její úzkou definici. Dovolují totiž vykonávat moc nejen agentovi, ale přeneseně i celému systému nebo subsystému. V makroekonomických souvislostech proto můžeme hledat moc nikoliv v přímém ovlivňování, ale v tlaku mezinárodního ekonomického systému (prostředí), jeho vazeb, institucí a pravidel na agenty, jejich interakce a výsledky těchto interakcí.

Na této úrovni přináší Cohen a Andrews pojem monetární moc. [7, Ch. 2] Projevuje se při vyrovnávání nerovnováh na běžném účtu platební bilance, jež mohou být řešeny buď oddálením celého problému, nebo rozptýlením nákladů na další aktéry. Prakticky tedy jde o moc oddálit a moc rozptýlit. První z nich závisí na výši vlastních devizových rezerv a schopnosti si tyto na mezinárodní scéně obstarat. Druhá pak na dvojicích citlivost a zranitelnost a otevřenosti a schopnost adaptovat se.

Takto definovaná moc už se přímo dotýká finančních trhů a schopnosti půjčovat si. Pokud totiž řekneme, že stát chce co nejvíce oddálit vyrovnání platební bilance, aby co nejdále odložil výpadek importované spotřeby, pak kdokoliv mu v tom dokáže zabránit a donutí jej, aby svou ekonomiku přizpůsobil novému stavu ihned, vykoná nad tímto státem vlastní ekonomickou moc.

Velmi názorným příkladem je latinskoamerická dluhová krize 80. let 20. století. Problém států, které jí byly zasaženy, spočíval ve velké závislosti na externích faktorech a neschopnost tyto faktory ovlivnit. Krize proběhla asi takto [8], [9]: Vlivem změn struktury finančních trhů v 70. letech (nové komunikační technologie, opuštění Bretton-Woodského systému, větší role soukromých finančních domů), přebytku likvidity ve formě petrodolarů, otevření jihoamerických trhů zahraničnímu kapitálu a negativní reálné úrokové míře v těch zemích, bylo nejpozději od roku 1973 velmi výhodné financovat vlastní spotřebu zahraničními půjčkami. To se také ve stále větší míře dělo. Rostla spotřeba soukromého i veřejného sektoru a importy. Struktura těchto půjček byla pro zasažené země poměrně nešťastná, protože většina jich byla krátkodobých, denominovaných v dolarech a navíc s úrokem navázaným na úrokovou míru dolaru.

Nejpozději v roce 1982 se na insolvenční Mexika naplno ukázalo, že tento stav není dále udržitelný. Hlavním hybatelem ale byly USA, které pro boj s domácí inflací zavedly

restriktivní monetární politiku a zvedly nárazově vlastní úrokovou míru. Tím půjčování jihoamerickým zemím výrazně zdražily nebo spíš znemožnily. Protože ale většina zahraničních peněz končila ve spotřebě a protože vnější financování bylo postavené na průběžném refinancování dluhu, tento výpadek odstartoval dluhovou krizi.

Státy musely drasticky omezit import – podle dat Světové banky¹ záporné saldo běžného účtu většiny jihoamerických zemí bez vývozu ropy během této doby spadlo prakticky na nulu – a velkou část deviz použít na splácení dluhu. Devizové rezervy klesly mezi lety 1980-1984 (vrchol krize byl v roce 1982) na polovinu, takže místo 30 pokrývaly jen 15% zahraničního dluhu. Krize byla doprovázena propadem HDP.

Závěr

Klíčovým poznatkem jihoamerické krize je, že mezinárodní finanční trhy se staly místem, kde se projevila monetární slabost, nedostatek ekonomické moci zasažených států. Nechaly vychýlit rovnováhu svých běžných účtů, když bylo zahraniční financování výhodné, aby pak musely ve spotřebě spadnout a v krátkém čase se přizpůsobit nové situaci. To, že se ekonomiky musely přizpůsobit rychle a spolu s tím prodělaly reálný propad HDP, přesně vystihuje kategorie monetární moci Bejnamina Cohena – moc oddálit změnu a vyhnout se nákladům změny samotné. Ani jedno se dotčeným zemím nepodařilo, protože po celou dobu neměly vliv ani na úrokovou míru, za níž si půjčovaly, ani na kapitálové toky, jimiž se dostaly do vychýlené situace. Průběh této dluhové krize můžeme chápat jako projev nedostatku ekonomické moci na straně dotčených států a na druhé straně jako dostatek této moci u Spojených států (nastavení úrokové míry dolaru) a strukturální moc mezinárodního finančního trhu jako prostředníka.

¹ Dostupné z: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.

Poděkování:

Tento příspěvek vznikl v rámci projektu specifického výzkumu na katedře ekonomie Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity pod laskavým vedením doc. Ing. Libora Židka Ph.D.

Literatura:

- [1] BARDHAN, P. “*Working paper 8896: Some reflections on the use of the concept of power in economics.*” University of California, Berkley, 01-Nov-1988
- [2] LUKES, S. *Power: a radical view*, 2nd ed. Houndmills, Basingstoke, Hampshire, New York: Palgrave Macmillan, 2004
- [3] BARNETT, M., DUVALL, R. *Power in global governance*. Cambridge, UK ; New York: Cambridge University Press, 2005
- [4] BACHRACH, P., BARATZ, M. S. “Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework,” *The American Political Science Review*, vol. 57, no. 3, pp. 632–642, Sep. 1963
- [5] GALBRAITH, J. K. *The anatomy of power*. Boston: Houghton Mifflin, 1983
- [6] HODGSON, G. *The evolution of institutional economics: agency, structure, and Darwinism in American institutionalism*. London ; New York: Routledge, 2004
- [7] ANDREWS, D. M. Ed., *International monetary power*. Ithaca, N.Y: Cornell University Press, 2006
- [8] DEVLIN, R., FRENCH-DAVIS, R. “The great Latin America debt crisis: a decade of asymmetric adjustment,” *Revista de Economia Política*, vol. 15, no. 3 (59), pp. 117–142, 1995
- [9] MIDDLEBROOK, K. J., RICO, C. Eds., *The United States and Latin America in the 1980s: contending perspectives on a decade of crisis*. Pittsburgh, Pa: University of Pittsburgh Press, 1986

**VÝZNAM REGIONÁLNÍ ROZVOJOVÉ POMOCI PRO REGION NA
PŘÍKLADU MALÉHO LOKÁLNÍHO PROJEKTU PRO JHP ŠKOLU
V PUOKU, KAMBODŽA**

**THE IMPORTANCE OF DEVELOPMENT SUPPORT FOR THE REGIONAL
DEVELOPMENT. AN EXAMPLE OF SMALL LOCAL PROJECT FOR JHP
SCHOOL IN PUOK, CAMBODIA**

Vladimíra Šilhánková, Michael Pondělíček

Vysoká škola regionálního rozvoje Praha

vladimira.silhankova@gmail.com, mpondelicek@gmail.com

Klíčová slova:

regionální rozvojová pomoc – zahraniční rozvojová spolupráce – malé lokální projekty
– JHP škola – Kambodža

Key words:

regional development support – foreign development cooperation – small local projects
– JHP school – Cambodia

Abstract:

The paper is focused on economical regional development contexts from the foreign development support (FDS) point of view. On the background of Czech FDS in Cambodia describes the paper an example of small local project Ecologization and Reconstruction of the Technical Building of Technical Secondary JHP School for Poor Children in Puok. The paper is based on field data survey and its analysis and also from practical implementation of FDS in praxis.

Úvod

Vyspělost jednotlivých částí světa se začala diverzifikovat od dob průmyslové revoluce a rozvoj v jednotlivých zemích postupuje nestejně. Kvůli globalizaci dnes není možné jeho problémové součásti ignorovat. Neřešená situace ekonomického rozvoje ohrožených regionů by totiž mohla v budoucnu přesáhnout jejich hranice a narušit stabilitu dosud méně problémových území. Dobrým příkladem pro tuto situaci byla 2. světová válka, kdy ekonomika a rozvoj regionů hrály značnou roli při

stabilizaci jednotlivých zemí. Za účelem prevence potenciálního vývoje a za účelem pomoci ke zlepšení životní situace místních obyvatel se v období po skončení 2. světové války rozvinuté státy pokusily o řadu iniciativ v rozvojové pomoci a spolupráci. [1]

Rozvojová pomoc je tak v základu postavena na solidaritě rozvinutých států se státními útvary na nízké úrovni rozvoje. O rozvojové pomoci tak může být uvažováno způsobem, že kvalitativní změna života a posun k blahobytu a také k demokracii v přijímací zemi je pro donorské země přidanou hodnotou, na kterou se může navazovat. Ekonomický přínos při podpoře uvedených zemí světa tedy není jediným klíčovým motivem zahraniční rozvojové pomoci cílové zemi.

Cílem článku je vyhodnotit dopady zahraniční rozvojové spolupráce (ZRS) České republiky v Kambodže na příkladu malého lokálního projektu (MLP). Pro naplnění cíle článku byla jako základní výzkumná metoda využita metoda sběru a analýzy dat, které byly čerpány z dostupné odborné literatury, webových stránek a terénního šetření. Ve druhé části jde o popis vlastní praxe zahraniční rozvojové spolupráce při podpoře střední technické JHP školy v obci Puok v Kambodži.

1. Rozvojová pomoc ČR

Česká republika se spolu s ostatními vyspělými zeměmi světa se snaží hledat způsoby, jak dosáhnout toho, aby poskytnutá rozvojová pomoc ve vybraných zemích byla co nejefektivněji využita, případně multiplikována. Česká republika poskytuje zahraniční pomoc již od roku 1990, a to formou dvoustranné, trilaterální nebo mnohostranné spolupráce s vybranými rozvojovými zeměmi. Oficiální pomoc ČR je upravena několika strategickými dokumenty, kterými jsou zejména zákon č. 151/2010 Sb., o zahraniční rozvojové spolupráci a humanitární pomoci a Koncepce zahraniční rozvojové spolupráce ČR aktuálně na období 2010 – 2017. Pro tato léta identifikovala ČR pět prioritních oblastí ZRS: životní prostředí, zemědělství, sociální rozvoj, ekonomický rozvoj, podporu demokracie, lidských práv a společenské transformace.[2]

Předmětem našeho zkoumání je dvoustranná pomoc. ČR přistoupila v rámci Koncepce zahraniční rozvojové spolupráce na období 2010 – 2017 k stanovení zemí, kterým bude dvoustranná pomoc nadále poskytována. Stanovila prioritní programové, neprioritní projektové a další země a formy spolupráce. Jako programové země (tedy primární

příjemce pomoci) byly určeny: Afghánistán, Bosna a Hercegovina, Etiopie, Moldavsko a Mongolsko. Jako tzv. projektové země byly pro období od roku 2010 - 2017 vybrány: Gruzie, Kambodža, Kosovo, Palestinská autonomní území a Srbsko. [3] Rozvojovou spoluprací se v ČR zabývá velké množství státních i nestátních aktérů. Nejvyšším výkonným orgánem je Vláda ČR, která dále spolupracuje s Ministerstvem zahraničních věcí a dalšími institucemi jako jsou sektorová ministerstva, Rada pro zahraniční rozvojovou spolupráci, Česká rozvojová agentura, Hospodářské komory, soukromé firmy, akademický sektor, nevládní neziskové a státní a příspěvkové organizace. [4]

Specifickou skupinu rozvojové pomoci tvoří tzv. malé lokální projekty (MLP) rozvojové pomoci, které jsou realizované a alokované při zastupitelských úřadech ČR v zahraničí. Každý rok je v určité zemi realizováno cca 2-5 malých lokálních projektů, které jsou financovány z rozpočtu MZV na ZRS ČR v programových nebo projektových zemích. Cílem těchto projektů je na základě znalostí zastupitelského úřadu o dané oblasti přispět k rozvoji a zlepšení místních vzdělávacích, zdravotnických a sociálních institucí, popřípadě i nestátních neziskových organizací a místních komunit. Jedná se vždy o objemově menší rozvojové aktivity, které by měly být odpovídající případným národním rozvojovým plánům a podpořit významně i multiplikační efekt grantové podpory, případně České aktivity v zemi nebo jen v regionu.

2. Zahraniční rozvojová pomoc a malé lokální projekty v Kambodže

Kambodža je jednou z nejchudších zemí nejen v jihovýchodní Asii, ale i ve světě (index kvality života je v roce 2013 20,54 tedy velmi nízký). Kambodža je podle hodnocení Prosperity indexu až 110 zemí na světě ze žebříčku cca 145 měřených zemí, nejvíce pak pokulhá v míře osobní svobody a také v oblasti sociálního kapitálu.[5]

Politické nepokoje a nestabilita za posledních 50 let a narušení základní hospodářské a sociální stability zanechaly mnoho obyvatel bez podpory a trvalého zdroje příjmů. Výsledkem různých experimentů v zemi je vysoká nezaměstnanost, značné množství dětí a mládeže v populaci (demografická křivka odpovídá silně rozvojové zemi) a také že mnoho rodin zejména na venkově žije pod hranicí chudoby s omezeným přístupem k základním potřebám, penězům, potravinám, vzdělání a zdravotní péči.

TAB. 1: Přehled vybraných ekonomických ukazatelů Kambodže 2005–2009

	2005	2006	2007	2008	2009
HDP v běžných cenách (mil. USD)	6.278	7.275	8.639	10.320	10.338
HDP na hlavu (v USD)	454	514	598	703	693
Reálný růst HDP (v %)	13,5	10,8	10,2	6,7	2,1

Zdroj: IMF, ADB, Economic Institute of Cambodia [6]

Základ kambodžského hospodářství tvoří málo výkonné zemědělství (malorolnictví), představující obživu pro téměř 70% obyvatel. Země má omezené a zatím nezmapované nerostné zdroje. Existují zde sice využitelná ložiska zemního plynu a ropy, ale země je zcela závislá na dovozu paliv a energie z okolních zemí, a to zvláště z Vietnamu a Thajska. Nerozvinutý průmysl se soustřeďuje zejména na zpracování potravin. [7] Závislost země na zahraniční rozvojové pomoci je velmi vysoká a tvoří přibližně třetinu příjmů státního rozpočtu. Kambodža patří podle světové organizace OSN pro výživu a zemědělství FAO k nejvíce ohroženým zemím regionu z hlediska hospodářské krize a podle hodnocení je i nejvíce ohroženou zemí z hlediska ohrožení vlivem klimatické změny [8]

ČR poskytuje Kambodži rozvojovou pomoc, která se zaměřuje především na sociálně-zdravotní pomoc a na životní prostředí. Celková výše prostředků vyčleněných v roce 2011 činila 12.867.000 Kč. V rámci ZRS ČR byly v Kambodži v současnosti podpořeny 4 větší bilaterální projekty našich organizací. Vedle dlouhodobých projektů jsou v Kambodži z iniciativy dosavadního úřadu - ZÚ Bangkok realizované také malé lokální projekty zahraniční pomoci - Mimo jiné Ekologizace a rekonstrukce budovy zázemí Střední technické JHP školy pro nemajetné děti v Puoku. Projekt realizovalo sdružení Civitas per Populi o. s. Hradec Králové ve spolupráci se sdružením JHP škola a Cambodian School Project inc.[9]

3. Projekt střední technické JHP školy

V lednu 2011 založili bývalí skauti sdružení JHP škola na podporu výstavby a provozu technické střední školy pro nemajetné děti (ve věku 16-20 let) v obci Puok nedaleko Siem Reapu v SZ Kambodže. Smyslem JHP školy bylo umožnit chudým, ale

motivovaným mladým Khmerům z regionu získat základní střední technické vzdělání v praktických oborech, základ angličtiny a také následnou praxi tak, aby se mohli uplatnit na omezeném trhu práce. [10] V průběhu roku 2011 byly z darů soukromých dárců v ČR shromážděny zásadní prostředky, které ve spolupráci s místní organizací Cambodian School Projekt umožnily zakoupit vhodný pozemek a vybudovat novou školní budovu. Provoz školy byl slavnostně zahájen k 1. 2. 2012, kdy také nastoupilo prvních cca 40 vybraných studentů z okolí. Cílem tedy bylo zejména poskytnout perspektivu potřebným v jinak zemědělském regionu.

Provoz školy je z hlediska ekonomického stanovován primárními potřebami na platy, energie a stravu studentů. V běžné rovině nákladů na provoz jde o sumu cca 10.000 USD za rok, což jsou v podstatě velmi nízké náklady. Nízké náklady vyplývají také ze samozásobení školy potravinami. Z částky na provoz JHP školy je měsíčně vyčleněno na energie cca 10 – 12% tedy 55-65 USD. Úspora fotovoltaickou instalací tak znamená „pouze“ úsporu asi 10 % rozpočtu na provoz školy, ale další efekty jsou značně vyšší. Zejména snížení poruchovosti a opotřebení PC a strojů je citelné.

V současné době (2013) ve škole studuje 43 chlapců a dívek. V těsném sousedství nové školy byl následně zakoupen starší objekt, který bylo nezbytné pro potřeby rozvoje školy rekonstruovat. Předchozí rok studium opustili první absolventi a jejich zaměstnatelnost je vyšší než u absolventů jiných škol. V průběhu roku 2013 probíhaly práce jednak na zajištění průvodních terénních prací – úprava rybníčku, oprava po záplavách a instalace FV panelů a baterií. Byli hledáni dodavatelé zejména v ČR, což se ukázalo neproduktivní, protože firmy považovaly realizaci rizikovou. Instalace fotovoltaického systému si vyžádala novou stavbu, a to vytvoření budovy pro rozvodnu a bateriovnu. K začátku listopadu byl spuštěn zkušební provoz fotovoltaického systému a pak i plný provoz. Realizovaná pomoc překročila parametry, protože se ukázalo, že provoz fotovoltaického systému je schopen v Kambodže zajistit za dne chod strojů a notebooků, případně i zajistí chod pumpy na pitnou vodu. V Kambodži až na několik výjimek nejsou instalovány zdroje alternativní energie, a proto instalace fotovoltaického napájení elektrické sítě je v regionu významným počinem, signalizujícím příklon k hodnotám v oblasti úspory energie.

Vedle prostředků MZV, které představovaly 400.000,- Kč uvolnila partnerská americká organizace Cambodian School Project z vlastních fondů na posílení rozpočtu a rozvoj školy dalších celkem 3.700 USD (tj. cca 70.000,- Kč), další prostředky získané od soukromých dárců do projektu vložili o. s. Civitas per Populi i o. s. JHP škola, a tak celková výše rozvojového projektu přesáhla 600.000,- Kč.[11]

Závěr

Uvedený příklad zahraniční rozvojové pomoci ČR prostřednictvím neformální spolupráce a podílnictví několika subjektů má více úrovní kvality projektu, které mají v rámci aplikace výsledků pozitivní dopady. Zásadně pozitivním počinem je zajištění stabilního zdroje energie pro školu. Zajímavým benefitem je stabilizace vnitřní sítě a snížení poruchovosti techniky. Aktivita má v regionu značný multiplikační efekt jak už bylo uvedeno a je prvním alternativní energií zásobeným objektem školství. Za selhání lze považovat postoje českých exportérů, kteří neměli o aktivitu s vysokou přidanou hodnotou zájem. Pozitivní dopady ZRS ale nejsou jen v přijímající zemi, ale i v zemi dvorské, jak bylo uvedeno v úvodu článku. Díly projektům ZRS a MLP zejména si stále více lidí v ČR a Evropě uvědomuje globalizující se svět a jeho ekonomiku a vlastní vliv na směny v tomto světě.

Literatura:

- [1] FEIX, Radek. *Rozvojová pomoc jako součást regionálního rozvoje na příkladu Moldavska* in Regionální rozvoj mezi teorií a praxí [online] mimořádné číslo 2013 *Obyvatelstvo, region a bezpečnost* [cit. 2013-11-28] ISSN 1805-3246. Dostupné z: <http://www.regionálnírozvoj.eu/2013mimoradne-cislo/rozvojova-pomoc-jako-soucast-regionalniho-rozvoje-na-prikladu-moldavska>
- [2] *Česká rozvojová agentura: Rozvojová spolupráce ČR (ZRS)* [online]. 2009 [cit. 2013-02-18]. Dostupné z: <http://www.czda.cz/rozvojova-spoluprace/rozvojove-cile-tisicileti-.htmace/rozvojova-spoluprace-cr-zrs.htm>
- [3] *MZV ČR: Dvoustranná rozvojová spolupráce* [online]. 2007 [cit. 2013-02-25]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/rozvojova_spoluprace/dvoustranna_zrs_cr/index.html
- [4] TOMŠÍKOVÁ, L., ŠILHÁNKOVÁ, V. Regionální rozvoj a rozvojová pomoc na příkladu vybrané země z oblasti Balkánu – Srbsko In. KLÍMOVÁ, V.,

- ŽÍTEK, V. (eds.) *XVI. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Sborník příspěvků*. Brno: Masarykova univerzita, 2013. s. 344-351
- [5] *Legatum prosperity index 2013*, [online] Legatum Institute,]. London 2013 [cit. 2013-11-22]. Dostupné z:
http://media.prosperity.com/2013/pdf/publications/PI2013Brochure_WEB.pdf
- [6] *Kambodža: Ekonomická charakteristika země* [online]. BusinessInfo.cz 2013 [cit. 2013-12-01]. Dostupné z WWW:
<http://www.businessinfo.cz/cz/sti/kambodza-obchodni-a-ekonomicka-spoluprace-scr/7/1000946/>
- [7] ČEPČÁŘOVÁ, M. *Nerovnoměrný rozvoj regionů ve vybraných státech světa – Kambodža*. Pardubice: Univerzita Pardubice 2010. Diplomová práce. Vedoucí práce: doc. Ing. arch. Vladimíra Šilhánková, Ph.D.
- [8] AJAY, M. *Cambodia and FAO Achievements and Success Stories*, [online] FAO Representation in Cambodia, 2011 [cit. 2013-11-22]. Dostupné z:
<http://www.fao.org/fileadmin/templates/rap/files/epublications/CambodiaedocFINAL.pdf>
- [9] *Kambodža: Obchodní a ekonomická spolupráce s ČR*. [online] Ministerstvo zahraničních věcí ČR 2013 [cit. 2013-11-22]. Dostupné z:
http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/asie/kambodza/ekonomika/obchodni_a_ekonomicka_spoluprace_s_cr.html
- [10] *JHP škola*. Škola Janky a Honzy Pfeifferových. [online] [cit. 2013-11-22]. Dostupné z: <http://www.jhpskola.cz/projekt-skoly.html>
- [11] PONDĚLÍČEK, M. *Závěrečná zpráva o realizaci malého lokálního projektu ZRS Ekologizace a rekonstrukce budovy zázemí technické střední JHP školy pro nemajetné děti v Puoku*. Civitas per Populi, listopad 2013 (interní materiál pro potřeby MZV ČR)

VPLYV KURZOVEJ VOLATILITY NA OBCHODNÉ TOKY MAĎARSKA EXCHANGE RATE VOLATILITY AND HUNGARIAN FOREIGN TRADE

Jana Šimáková

Slezská univerzita v Opavě

simakova@opf.slu.cz

Kľúčové slová:

zahraničný obchod – volatilita devízových kurzov – gravitačný model

Key words:

foreign trade – exchange rate volatility – gravity model

Abstract:

The aim of the paper is to analyse the impact of exchange rate volatility on trade flows between Hungary and its major trading partners. For this purpose is employed extended trade gravity model approach. The model includes variables of GDP and population, distance between them, dummies for common border; membership in EU and proxy for exchange rate volatility. The volatility is estimated by standard deviation. The estimation is based on quarterly data over the period 1997:1 – 2012:2. In order to obtain the objective result is used the panel data regression with 11 trading partners. Based on a gravity model, results suggest that nominal exchange rate volatility of Hungarian forint has a significant negative effect on bilateral trade over the sample period.

Úvod

Ekonomická teória predpokladá, že vyššia volatilita devízového kurzu vedie k vyšším transakčným nákladom pre obchodníkov a je teda nasledovaná poklesom objemu zahraničného obchodu [5]. Napriek množstvu empirických testovaní tohto teoretického predpokladu, závery z nich sú charakteristické ako heterogénne. Výsledky bývajú citlivé na voľbu skúmaného obdobia, špecifikáciu modelu, proxy pre kurzovú volatilitu, či výber ekonomiky. Výsledky bývajú citlivé aj na agregáciu dát. V štúdií MMF [6] zameranej na vzťah medzi volatilitou devízových kurzov a obchodných tokov dospeli k záveru, že neexistuje žiadny zrejmy negatívny vzťah medzi celkovým zahraničným

obchodom a kurzovou volatilitou. Ak je však pozornosť obrátená na bilaterálny obchod, je možné nájsť dôkazy, že kurzová volatilita má väčší vplyv na dvojstranný obchod než na agregátne.

Cieľom tohto príspevku je preskúmať vplyv volatility devízových kurzov na bilaterálne obchodné toky medzi Maďarskom a jeho hlavnými obchodnými partnermi. Použité dáta pokrývajú obdobie od roku 1997 do roku 2012 a zahŕňajú 11 obchodným párov. K analýze je použitá metóda panelovej regresie.

Tento príspevok teda poskytuje ďalšie dôkazy o vplyve vývoja devízového kurzu na obchodné toky v rámci rozvojového trhu po skončení najturbulentnejšej časti jeho ekonomickej transformácie. Jeden aspekt tejto transformácie bola práve zmena kurzového režimu, čiže prechod od fixácie forintu voči košu mien na plávajúcu menu. Ďalšími dôležitými krokmi trhovej reformy bola liberalizácia cien a obchodu. Okrem toho, Maďarsko je zaujímavý subjekt na skúmanie tohto vzťahu, pretože zahraničný obchod predstavuje významný kanál hospodárskej integrácie Maďarska v rámci stredoeurópskych krajín i EÚ ako celku.

1. Gravitačný model zahraničného obchodu

Pre účely analýzy vplyvu volatility devízového kurzu na zahraničný obchod je v tomto článku použitý gravitačný model zahraničného obchodu. Jedná sa o jednoduchý empirický model slúžiaci k analýze bilaterálnych obchodných tokov, ktorého pôvodná gravitačná rovnica je odvodená z Newtonovho gravitačného zákona:

$$F_{ij} = g \frac{m_i m_j}{d_{ij}}$$

kde F_{ij} je hodnota gravitačnej sily, m_i (m_j) je hmotnosť objektu i (j), d_{ij} predstavuje vzdialenosť medzi objektmi a g je gravitačná konštanta.

Vychádzajúc z tejto rovnice, gravitačný model obchodu analogicky popisuje silu príťažlivosti a vysvetľuje obchodné toky medzi párom krajín úmerne ich ekonomickej "hmotnosti" (národný príjem) a nepriamo úmerne vzdialenosti medzi nimi [7]:

$$X_{ij} = \delta \frac{GDP_i^{\beta_1} GDP_j^{\beta_2}}{D_{ij}^{\theta}}$$

kde δ , β a θ sú parametre modifikovanej rovnice, X_{ij} je bilaterálny obchod medzi krajinami, $GDP_i(j)$ predstavuje príjem príslušného obchodného partnera $i(j)$, D_{ij} je vzdialenosť medzi príslušnými dvoma krajinami a δ je konštanta.

Ekonomické teórie zaoberajúce sa obchodom považujú model za konzistentný s teóriami obchodu nedokonale konkurencie a s modelmi teórie Hecksher – Ohlina. Napríklad Carrere [4] poukazuje na jeho mikroekonomické základy. Gravitačnú rovnicu je možné vysvetliť v nedokonale konkurenčnom prostredí pomocou rastúcich výnosov z rozsahu a diferenciacie produktov na podnikovej úrovni. V dokonalej konkurencii zas pomocou diferenciacie výrobkov na vnútroštátnej úrovni [1]. Gravitačná teória vychádza z toho, že krajiny s väčšou ekonomikou majú tendenciu obchodovať viac (v absolútnych hodnotách), pretože majú väčší dopyt a ponuku. Vyššia vzdialenosť naopak znižuje bilaterálny obchod, pretože predstavuje vyššie náklady na dopravu, dlhšiu doručovaciu dobu a vyššie náklady na vyhľadávanie obchodných príležitostí. Podľa Batru [3] môže byť vzdialenosť medzi krajinami použitá aj ako proxy premenná pre kultúrne rozdiely.

Základná gravitačná rovnica zahraničného obchodu býva často rozširovaná o ďalšie faktory, ktoré ovplyvňujú bilaterálne obchodné toky. Ako ďalší determinant obchodu sa často používa veľkosť populácie v jednotlivých krajinách. Predpokladá sa, že krajiny s vyššou populáciou sú schopné obchodovať viac, pretože väčší trh v recipientskej krajine predstavuje vyšší dopyt po tovare a zároveň krajiny s vyššou populáciou môžu produkovať viac tovarov určených k exportu. Najnovšie modely tiež obsahujú mnoho dummy premenných, ktoré môžu mať vplyv na transakčné náklady. Napríklad spoločná hranica, jazyk alebo členstvo v colnej únii by mali znižovať transakčné náklady a podporovať tak obchod [1].

K analýze vplyvu kurzovej volatility na obchodné toky Maďarska je v tomto článku použitý rozšírený gravitačný model. Obchodné toky sú vyjadrené ako funkcia:

$$X_{ij} = \alpha GDP_i^{\beta_1} GDP_j^{\beta_2} Pop_i^{\beta_3} Pop_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} e^{\beta_6 V(ER)_{ij}} \prod_l dum_l^{\gamma_l} u_{ij}$$

kde pridaný faktor $Pop_i(j)$ označuje populáciu krajiny $i(j)$, faktor ER_{ij} predstavuje spotový kurz, $V(ER)_{ij}$ je jeho volatilita, dum predstavuje dummy premenné (spoločná hranica, členstvo v EÚ) a $\alpha, \beta_k, \gamma_l$ sú neznáme parametre modelu, u_{ij} je chybová zložka. Pridanie volatility výmenného kurzu do rovnice, vychádza zo štúdie Tichého [8]. Transformáciou tejto funkcie do log-lineárnej formy dostaneme rozšírenú rovnicu gravitačného modelu:

$$\ln X_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln GDP_i + \beta_2 \ln GDP_j + \beta_3 \ln Pop_i + \beta_4 \ln Pop_j + \beta_5 \ln D_{ij} + \beta_6 \ln V(ER)_{ij} + \sum_l \gamma_l dum_l + u_{ij}$$

Logaritmickej transformácie pomáha redukovať šikmosť a heteroskedasticitu a stabilizuje variabilitu. Stabilita regresorov je potrebná pre empirické testovanie.

2. Charakteristika dát

K testovaniu sú použité kvartálne dáta za obdobie rokov 1997:1 - 2012:2. Závislou premennou v modeli je objem vzájomného obchodu medzi Maďarskom a jeho obchodným partnerom, ktorý je daný ako súčet vývozných a dovozných tokov v danom obchodnom páre. Obchodné toky sú získané zo štatistík OECD. Použité údaje sú v bežných cenách a denominované v amerických dolároch. Výber krajín s najväčším podielom na zahraničnom obchode Maďarska je možné vidieť v tabuľke 1.

TAB. 1: Hlavní obchodní partneri Maďarska

Rakúsko	Francúzsko	Holandsko	Švajčiarsko
Česká republika	Nemecko	Španielsko	Spojené kráľovstvo
Dánsko	Taliansko	Švédsko	

Zdroj: Autorove spracovanie na základe údajov z OECD

HDP pre každú krajinu je tiež získané zo štatistiky OECD, počítané na základe výdajovej metódy v miliónoch amerických dolárov a v bežných cenách. Časové rady pre populácie sú získané z Eurostatu. Vzdialenosť medzi Maďarskom a jeho

obchodným partnerom sú použité z databázy GeoDist. Dummy premenné sú definované ako 1, ak obchodný partner zdieľa spoločnú hranicu a 1, ak je členom EÚ, v inom prípade je to 0.

Devízové kurzy sú získané zo štatistiky OECD a sú jediné premenné s mesačnou frekvenciou. Výpočty sú uskutočnené pomocou mesačných údajov za obdobie 1997:1 až 2012:6. Za účelom merania volatility devízového kurzu v tomto článku je použitá smerodajná odchýlka prvej diferencie. Mesačná volatilita je následne prevedená na kvartálnu frekvenciu, aby mohla byť zakomponovaná do modelu. V tomto článku je použitý nominálny kurz, nakoľko nominálne a reálne kurzy majú tendenciu pohybovať sa korelované a nepredpokladá sa, že ich rozdielny výber by mohol ovplyvniť ekonometrické výsledky [2].

3. Empirické výsledky

Štandardné gravitačné modely zvyčajne používajú na odhad obchodných tokov prierezové dáta v danom roku. V tomto článku je však použitá panelová regresia, čo zabraňuje riziku výberu nereprezentatívneho roku a sleduje aj nepozorovateľné individuálne efekty medzi obchodnými partnermi. Toto môže poskytnúť ďalší pohľad na obchodné vzťahy. Navyše odhady panelovej regresie prinášajú väčšinou štatisticky významné vzťahy medzi medzinárodným obchodom a kurzovou volatilitou.

Závislou premennou v modeli je celkový obchodný obrat medzi Maďarskom a jeho obchodnými partnermi. Do analýzy je zaradených 11 prierezov a 62 období. Celkom je teda v paneli 682 pozorovaní. Hodnota adjustovaného štvorcového R pre tento model je 88 %. Výsledky tohto odhadu je možné vidieť v tabuľke 2.

TAB. 2: Výsledky regresie

Premenná	Koeficient	St. Error	T-štatistika	Prob.
lnGDPi	1.521817	0.334719	4.546550	0.0000
lnGDPj	2.317658	0.147314	15.73277	0.0000
lnPOPi	-16.73978	4.014550	-4.169777	0.0000
lnPOPj	-1.239199	0.137268	-9.027588	0.0000
lnDij	-1.578771	0.055294	-28.55253	0.0000
lnV(ER)ij	-0.023685	0.010646	2.224805	0.0264
CB	-0.765666	0.120045	-6.378147	0.0000
EU	0.496260	0.069040	7.188016	0.0000

Zdroj: Autorov výpočet

Ako je možné vidieť z výsledkov panelovej regresie, všetky odhadované parametre sú štatisticky významné. Konzistentne s ekonomickou teóriou sú odhadnuté parametre faktoru HDP, vzdialenosti medzi krajinami, volatility devízových kurzov a členstvo v EÚ. Ako je uvedené v tabuľke 2, zdieľaná hranica dvoch štátov, ani veľkosť populácie nemajú pozitívny vplyv na zahraničný obchod Maďarska.

Záver

Cieľom tejto práce bolo zistiť vplyv volatility maďarského forintu na bilaterálne zahraničné toky medzi Maďarskom a jeho hlavnými obchodnými partnermi. Pre tento účel bol použitý rozšírený gravitačný model zahraničného obchodu. Do panelovej analýzy bolo zaradených 11 obchodných párov. Výsledky dokazujú, že volatilita nominálneho devízového kurzu maďarského forintu má štatisticky významný negatívny vplyv na medzinárodné obchodné toky Maďarska. Tento záver je konzistentný s ekonomickou teóriou. Výsledky však ukazujú, že aktívna politika zameraná na zníženie kurzovej volatility by nemala stimulovať výrazné zlepšenie medzinárodného obchodu.

Pod'akovanie:

Publikácia tohto článku bola uskutočnená vďaka podpore Studentské grantové súťaže na Slezské univerzite v Opavě (projekt SGS/7/2013).

Literatura:

- [1] ARRICIA, G.D., Exchange rate Fluctuations and Trade Flows: Evidence from the European Union. IMF Working Paper WP/98/107, 1998.
- [2] AUBOIN, M., RUTA, M., The Relationship between Exchange Rates and International Trade: A Literature Review. CESifo Working Paper Series 3868, 2012.
- [3] BATRA, A. India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach. ICRIER Working Paper Series 151, 2004.
- [4] CARRERE, C. Regional Agreements and Welfare in the South: When Scale Economies in Transport Matter. CERDI Working Papers 200513, 2005.
- [5] HOOPER, P., KOHLAGEN, S.W. The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade. *Journal of International Economics*, 1978, vol. 8, pp. 483-511, ISSN 0022-1996
- [6] IMF: Exchange Rate Volatility and Trade Flows - Some New Evidences. IMF Occasional Paper 235, 2004.
- [7] PÖYHÖNEN, P. A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1963, vol. 90, pp. 93-100, ISSN 0043-2636
- [8] TICHÝ, F. Impact of Accession to EMU on International Trade – Case of the Czech Republic. *Prague Economic Papers*, 2007, vol. 4, pp. 336-346, ISSN 1210-0455

**ROLE NADNÁRODNÍCH FIRMEM ČEPAJÍCÍCH INVESTIČNÍ POBÍDKY
V REGIONECH ČR V KRIZOVÉM OBDOBÍ 2008 – 2012**
**THE ROLE OF THE MNC'S RECEIVING INVESTMENT INCENTIVES IN
THE CZECH REGIONS DURING ECONOMIC CRISIS 2008 - 2012**

Jana Šimanová

Technická univerzita v Liberci

jana.simanova@tul.cz

Klíčová slova:

regionální rozvoj – nadnárodní firmy – investiční pobídky – hospodářská krize

Key words:

regional development – multinational corporations – investment incentives – economic depression

Abstract:

This paper discusses the benefits of investment incentives for the regional economy during the economic crisis. The main objective of the article is to review the research assumption that investment incentives significantly supported in the crisis years of 2008-12 economic performance of the Czech regions. In the paper there are quantified and evaluated the benefits in the area of a regional product, regional employment, development of wage differential, profitability of MNC's subsidiaries and regional investment in research and development.

Úvod

Již 16 let jsou v ČR poskytovány investiční pobídky domácím i zahraničním investorům skrze podporu nově vytvořených pracovních míst privilegující především strukturálně postižené regiony. Do konce r. 2013 bylo rozhodnuto o udělení investičních pobídek 775 projektům. U 553 projektů jsou příjemci investiční pobídky zahraniční subjekty, z toho 72,5 % akcí bylo realizováno na zelené louce.

Článek řeší přínos hospodářsko-politického opatření investičních pobídek pro regionální ekonomiky v krizovém období 2008 - 2012. Výzkum navazuje na problematiku řešenou v rámci projektu WD-30-01-1 „Inovativní přístup k řešení meziregionálních disparit“, kde byl mj. identifikován a publikován přínos nadnárodních firem čerpajících investiční pobídky pro regionální rozvoj ČR v období před ekonomickou krizí. Výzkum byl v r. 2013 rozšířen o aktuální data.

Předmětem výzkumu jsou nadnárodní firmy založené v ČR zahraničními investory tzv. na zelené louce s přispěním investičních pobídek. Jedná se o 198 firem v r. 2008 a 345 firem v r. 2012 zaměstnávajících 136,5 tis. osob. Hlavním cílem článku je ověřit výzkumný předpoklad, že *investiční pobídky, potažmo nadnárodní firmy zahraničních investorů, které na jejich základě začaly v ČR podnikat, významně podpořily v krizových letech 2008 – 12 hospodářskou výkonnost českých regionů* a bez jejich existence by hospodářská krize v českých regionech probíhala mnohem razantněji. Základními východisky pro formulaci výzkumného předpokladu jsou fakta plynoucí z výzkumu publikovaná ve vědecké monografii *Investiční pobídky, nadnárodní firmy a regionální rozvoj*, tj.

- ČR je jednou z prioritních oblastí pro zahraniční průmyslové investory díky kvalifikované a stále poměrně levné pracovní síle, ale i strategickému umístění,
 - produktivita práce v pobočkách nadnárodních firem čerpajících investiční pobídky je v průměru vyšší než u ostatních aktérů působících v průmyslových odvětvích ČR, tudíž tyto jsou (i v kontextu jejich zapojení do globálních produkčních řetězců) globálně konkurenceschopnější než ryze české podniky,
 - investiční pobídky v ČR plynou do globálně růstových odvětví,
 - v důsledku přijetí zákona o investičních pobídkách došlo k výraznému nárůstu PZI a zaměstnanosti ve strategických odvětvích a strukturálně postižených regionech.
- [8, 50], [9, 50]

Primárním zdrojem dat je statistika vydaných rozhodnutí o poskytnutí investičních pobídek publikovaná agenturou CzechInvest. [7, 277] Sekundárním zdrojem jsou účetní závěrky a výroční zprávy zahraničních firem, jež obdržely příslib investičních pobídek dostupné na portálu Justice Ministerstva spravedlnosti ČR. V druhé polovině r. 2013 byly dostupné účetní závěrky a výroční zprávy firem za r. 2012, což odpovídá *vydání*

rozhodnutí o udělení IP do r. 2010/11. Z celkového počtu 372 firem splňujících podmínku zahraničního investora a podnikání na zelené louce bylo možno získat údaje o 345 pobočkách nadnárodních firem. [7, 277]

1. Regionální rozvoj, investiční pobídky a nadnárodní firmy

V kontextu regionálního rozvoje jsou pozitivní efekty investičních pobídek, resp. přílivu přímých zahraničních investic do průmyslových odvětví, jsou spojovány se:

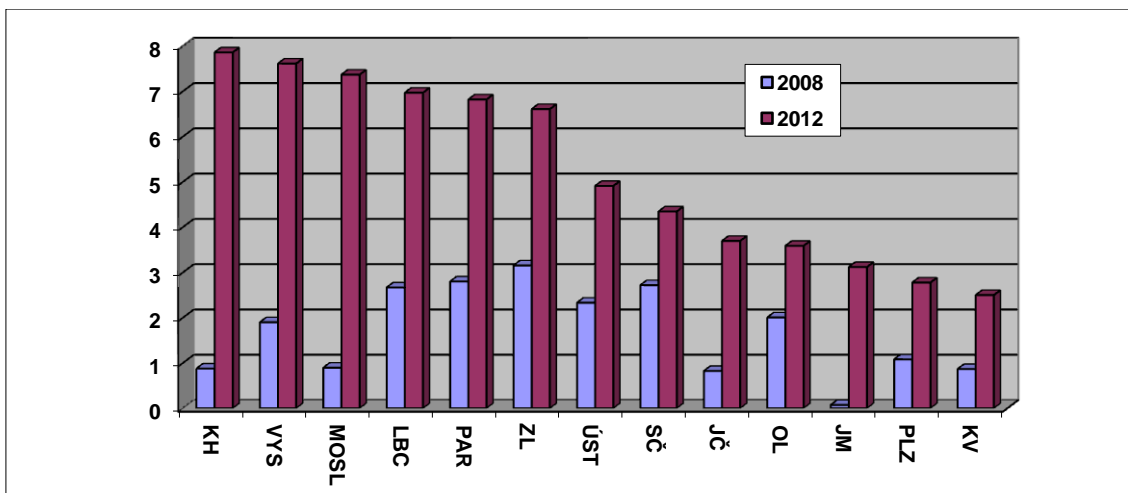
- zachováním zaměstnanosti a tvorbou nových pracovních míst,
- zvýšením mzdové úrovně a růstem reálných příjmů,
- zvýšením daňového základu a odvodů do veřejných rozpočtů,
- rozšířením dodavatelských možností domácích firem a jejich zapojením do globálního produkčního řetězce
- technologickým transferem (spillovers). [9, 63], [1, 8]

Negativa jsou naopak spojována s existencí montážních investic a možné inercie, tj. uzavření regionu v pasti výrob s nízkou přidanou hodnotou, nízkých mezd a neustálé hrozby odlivu PZI do nížkonákladových destinací. Negativa jsou spojována také s vytlačováním domácích investic či vznikem tzv. duální ekonomiky. [9, 64], [5, 53], [6, 108]

2. Situační analýza přímých zahraničních investic na zelené louce v regionech ČR

Podle výsledků výzkumu se v r. 2012 nadnárodní firmy podílely na regionální vytvořené hrubé přidané hodnotě více než v r. 2008 (viz obr. 1). Nejmarkantnější nárůst zaznamenává Královéhradecký kraj, kde se podíl na vytvořené hrubé přidané hodnotě (HPH) v nadnárodních korporacích čerpajících investiční pobídky blíží hranici 8 %, zatímco v r. 2008 činil pouhých 0,84 %. Hranici 7 % pokořily pobočky nadnárodních firem ještě v kraji Vysočina a Moravskoslezském regionu. Nejnižší podíl zaznamenává kraj Karlovarský, Plzeňský a Jihomoravský, a to v rozmezí 2 – 3 % HPH vytvořené v r. 2012, i zde je však patrný nárůst od r. 2008.

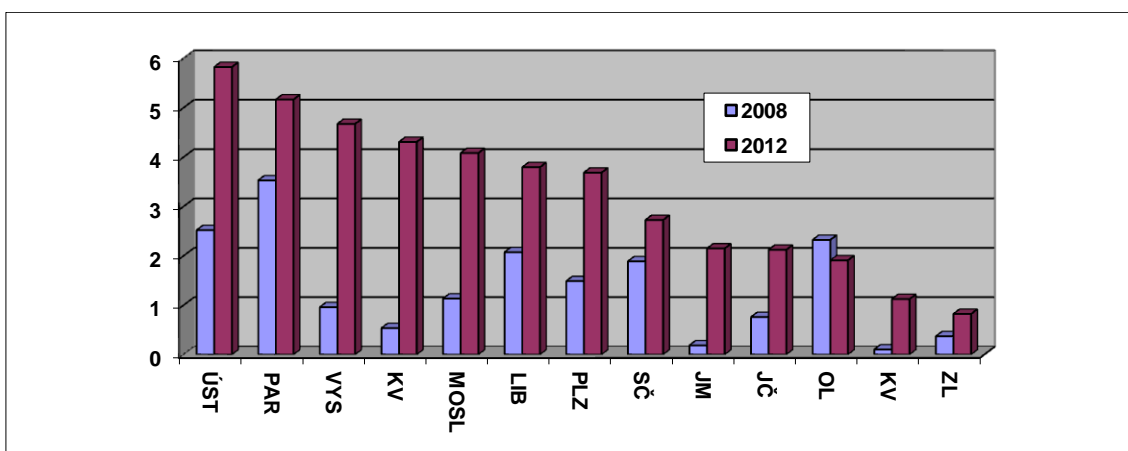
OBR. 1: Podíl poboček nadnárodních korporací na tvorbě regionální HPH (%)



Zdroj: vlastní na základě [2], [3], [4]

Velmi podobný vývoj je logicky patrný i v případě participace firem na zaměstnanosti v regionu (viz obr. 2). Nejvyšší podíl zaznamenává v r. 2012 Ústecký kraj (5,82 %, v r. 2008 pouhých 2,51 %), Pardubický kraj (5,16 %, v r. 2008 3,52 %). V porovnání s hodnotami HPH je patrné, že pobočky nadnárodních firem v těchto regionech se soustředí pravděpodobně na výroby s nižší přidanou hodnotou. Hranici 4% regionální zaměstnanosti byla překonána v kraji Vysočina a Královéhradecký. Naopak ke snížení podílu na regionální zaměstnanosti v letech 2008 a 2012 došlo v kraji Olomouckém. Regiony s nejmenším podílem, tj. do 1 % regionální zaměstnanosti jsou Zlínský a Karlovarský, avšak i zde došlo k růstu podílu firem na regionálním trhu práce.

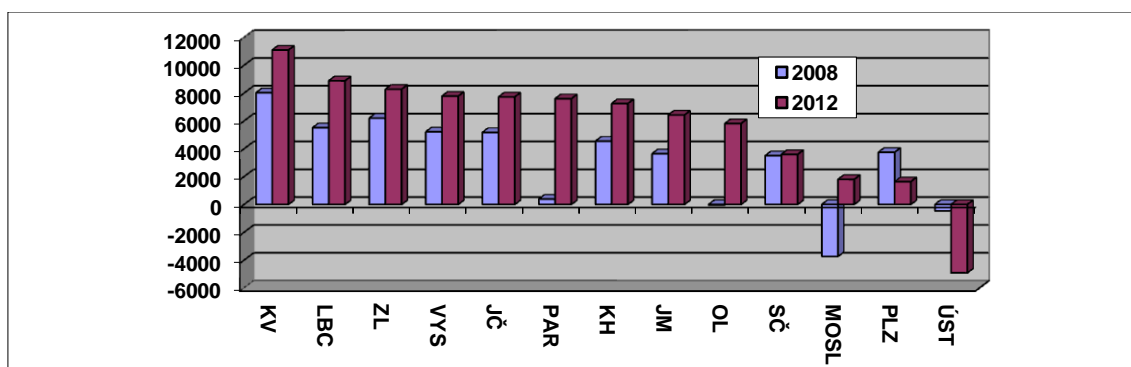
OBR. 2: Podíl poboček nadnárodních korporací na regionální zaměstnanosti (%)



Zdroj: vlastní na základě [2], [3], [4]

Co se týče mzdových charakteristik, potažmo reálných příjmů obyvatel kraje i odvodů do veřejných rozpočtů, ale zároveň také kvalifikační úrovní pracovníků v pobočkách nadnárodních firem, je povzbuzujícím faktem, že došlo ke zvýšení rozdílu mezi průměrnou mzdou vyplácenou v průmyslovém odvětví a mzdou vyplácenou ve stejném odvětví investic typu greenfields. Obr. 3 zachycuje vývoj rozdílu mezi průměrnou mzdou placenou v průmyslovém odvětví v daném regionu a mzdou vyplácenou v průmyslovém odvětví nadnárodními firmami. Z regionů, které registrují vyšší podíly na zaměstnanosti i regionální HPH je pozitivní rozdíl nejvíce patrný u Pardubického a Libereckého kraje. Naopak nižší než průměrné mzdy byly vypláceny v r. 2012 v kraji Ústeckém, což do jisté míry potvrzuje, že firmy v tomto regionu se zaměřují na produkci s nízkou přidanou hodnotou a zaměstnávají vesměs málo kvalifikovanou pracovní sílu. Povzbuzující je naopak vývoj mzdového diferenciálu v Moravskoslezském kraji, v r. 2008 s největší zápornou hodnotou, v roce 2012 však již nabývá kladných hodnot. Téměř beze změny v inkriminovaných letech je Středočeský region, k relativnímu zhoršení mzdové pozice došlo v Plzeňském kraji.

OBR. 3: Vývoj mzdového diferenciálu průměrné regionální mzdy ve zpracovatelském průmyslu a mzdy vyplácené v pobočkách nadnárodních firem (Kč)

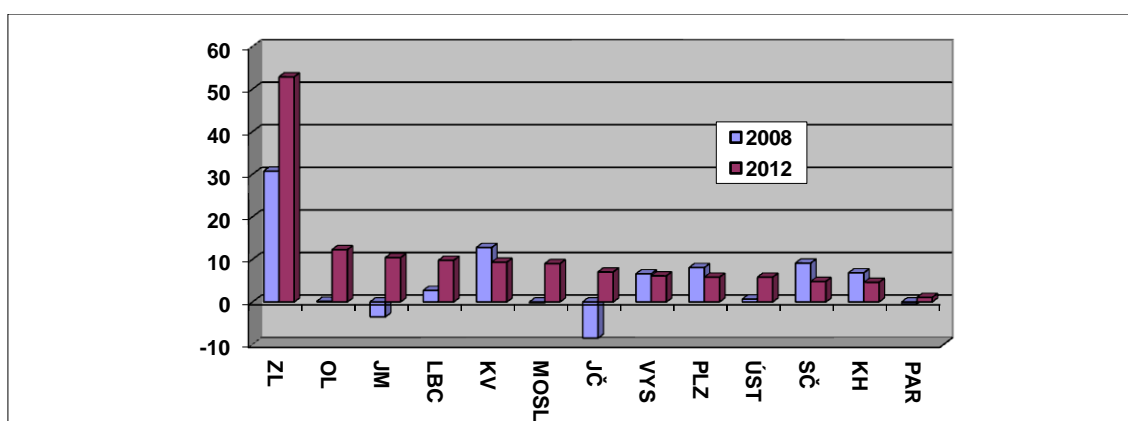


Zdroj: vlastní na základě [2], [3], [4]

Dalším indikátorem pro posouzení vývoje kondice firem v regionech je ukazatel návratnost aktiv (ROA), kalkulovaný jako podíl provozního zisku na celkových aktivech poboček nadnárodních firem v regionech. Ziskovost firem je poměrně významným faktorem, který bývá uváděn v souvislosti se stabilitou poboček

v regionech, resp. rizikem odlivu do nízko-nákladových destinací. Obr. 4 zaznamenává hodnoty ukazatele ROA v letech 2008 a 2012. Ziskovost firem se oproti „předkrizovému“ roku 2008 zlepšila ve Zlínském, Olomouckém, Jihomoravském, Libereckém, Moravskoslezském, Jihočeském a Ústeckém kraji. Nepatrné zlepšení ještě registruje kraj Pardubický. Naopak zhoršení provozních výsledků v relaci k celkovým aktivům registrují kraje Karlovarský, Plzeňský, Středočeský a Královéhradecký. Nicméně na rozdíl od r. 2008 vykazuje ROA kladné výsledky ve všech regionech, tudíž firmy v regionu vykazují kladný agregovaný provozní výsledek.

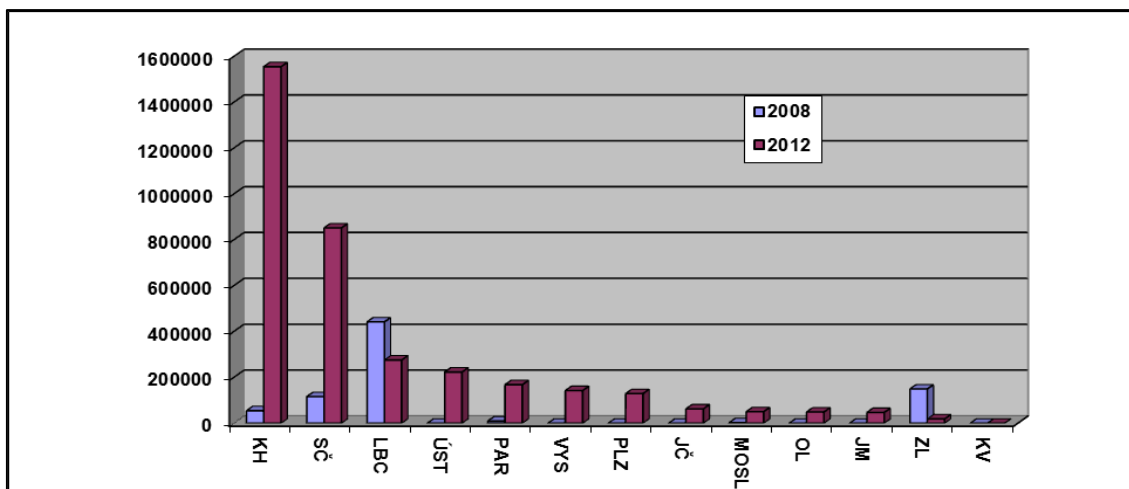
OBR. 4: Vývoj ukazatele ROA v pobočkách nadnárodních korporací (%)



Zdroj: vlastní na základě [2], [4]

Posledním sledovaným ukazatelem jsou výdaje poboček nadnárodních firem na výzkum a vývoj (VaV). I zde je patrný posun k lepším výsledkům (viz obr. 5). V případě Královéhradeckého kraje velmi významný, a to díky investicím nadnárodní korporace Continental působící v odvětví automobilového průmyslu. Velmi pozitivním vývoj v této oblasti je patrný i v mece automobilového průmyslu ČR - Středočeském kraji. Oproti r. 2008 si relativně hůře stojí Liberecký a Zlínský kraj, avšak velkým pozitivem oproti r. 2008 je, že kromě jednoho regionu se v r. 2012 do VaV ve větší či menší míře investovalo, a to i ve spolupráci s domácími subjekty. Tudíž lze předpokládat, že pobočky nadnárodních firem vystavěné na zelené louce si začínají v regionech ČR vytvářet potenciálně dlouhodobé vazby.

OBR. 5: Regionální výdaje poboček nadnárodních korporací na VaV (tis. Kč)



Zdroj: vlastní na základě [2], [4]

Závěr

V úvodu článku byl vysloven výzkumný předpoklad, že pobočky nadnárodních firem měly v období ekonomické krize pozitivní dopad na ekonomický vývoj českých regionů a do značné míry důsledky krize pro regiony, tj. snížení ekonomické aktivity, zvýšení nezaměstnanosti a s tím související pokles regionální poptávky eliminovaly. Výzkum prokázal, že ve všech regionech došlo ke zvýšení hrubé přidané hodnoty generované výše uvedenými firmami. Od r. 2008 se zvýšil podíl firem na regionální HPH, v některých regionech velmi významně, v průměru o 3,5 p. b. – nejvíce v kraji Královéhradeckém (7 p. b.), dále Moravskoslezském (6,5 p. b.) a na Vysočině (5,8 p. b.). Zvýšil se i podíl na regionální zaměstnanosti, v průměru o 1,9 p. b. – nejvíce v Královéhradeckém kraji (3,8 p. b.), na Vysočině (3,7 p. b.) a v Ústeckém kraji (3,3 p. b.). Mzdový diferenciál mezi průměrnou mzdou vyplácenou v regionálním zpracovatelském průmyslu mzdou vyplácenou v pobočkách nadnárodních firem typu greenfield se oproti roku 2008 zvýšil v průměru o 2 404 Kč – nejvíce v Pardubickém kraji (o 7 211 Kč) dále v kraji Olomouckém (5 812 Kč). Velmi pozitivní je vývoj mzdového diferenciálu v Moravskoslezském kraji, a to ze záporné hodnoty v r. 2008 (- 3 730 Kč) na hodnotu kladnou v r. 2012 (1 799 Kč). Mezi velmi optimistické výsledky patří i vývoj ukazatele ziskovosti (ROA), který se v průměru zlepšil o téměř 6 p. b., žádný region nevykazuje v konečném součtu negativní provozní výsledek v pobočkách nadnárodních firem. Stejně povzbuzující je i vývoj investic do regionálního VaV, které od roku 2008 narostly až čtyřnásobně – nejvíce v kraji

Královéhradeckém a Středočeském. Jediným regionem, kde do VaV v pobočkách nadnárodních firem není investováno je Karlovarský kraj.

Výzkumný předpoklad lze považovat v kontextu s výsledky situační analýzy poboček nadnárodních firem v českých regionech v letech 2008 – 12 za ověřený, a to na základě kvantitativních výzkumných metod. Novelou zákona o investičních pobídkách účinnou od 12. 7. 2012 došlo ke snížení hranice výše investice pro získání veřejné pobídky v 10 okresech ČR a zvýšení počtu let, kdy mohou být daňové slevy uplatněny z 5 na 10 let. Úplnou novinkou je zavedení institutu strategické investiční akce. To znamená, že kromě standardních investičních pobídek mohou takto označené projekty získat hmotnou podporu na kapitálovou investici až do výše 5 % nákladů. Tato podpora se týká zpracovatelského průmyslu a technologických center. Výše uvedené je logickou reakcí na stále se snižující počet zájemců o investiční pobídky – je vytvořen prostor pro domácí investory a firmy, které již v Čechách operují. Efekt se již projevil - v r. 2013 byly po hubených letech 2009 až 2012 uděleny investiční pobídky 95 projektům, což je druhý nejlepší výsledek od zavedení opatření v r. 1998. Předkladateli 89 % projektů jsou české nebo spíše v Čechách již působící firmy, ve většině případů se jedná o již existující pobočky nadnárodních firem. Lze předpokládat, že právě touto cestou bude podpořen další pozitivní vývoj poboček nadnárodních firem v ČR a ekonomický rozvoj v regionech.

Poděkování:

Článek je součástí řešení výzkumného projektu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky WD-37-01-1 „Inovační přístup k řešení disparit na úrovni regionu“ z programu Výzkum pro řešení regionálních disparit a Podpora regionálního rozvoje.

Literatura:

- [1] BLÖMSTRÖM, M. KOKKO, A., Regional Integration and Foreign Direct Investment. *Working Paper Series in Economics and Finance*, 1997, vol. 25, no. 172.
- [2] CZECHINVEST: Udělené pobídky (zpracovatelský průmysl), [online] [cit. 2013-06-07], available from: <http://www.czechinvest.org/investicni-pobidky-zpracovatelsky-prumysl>.
- [3] CZSO: Krajské statistické ročenky 2012, [online] [cit. 2013-10-08], available from http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/krajske_rocenky.
- [4] BUSINESS REGISTER: Sbirka listin [online] [cit. 2012-08-08], available from <<http://www.justice.cz>>
- [5] PAVLÍNEK, P. Regional Development Implications of Foreign Direct Investment in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 2004, vol. 11, no. 1, pp. 47-70. ISSN 0969-7764.
- [6] SRHOLEC, M. Přímé zahraniční investice v České republice: Teorie a praxe v mezinárodním srovnání, 1st ed., Linde Praha, 2004, 171 pp. ISBN 80-86131-52-1
- [7] ŠIMANOVA, J and A. KOCOUREK. Regional Benchmark of Stability of the FDI with Investment Incentives in the Czech Republic. Hradec Kralove, 2013. University of Hradec Kralove, 2013, pp. 276-287. ISBN 978-80-743-5-250-8.
- [8] ŠIMANOVÁ, J. a TREŠL, F. Vývoj průmyslové koncentrace a specializace v regionech NUTS3 České republiky v kontextu dynamizace regionální komparativní výhody. *E+M Ekonomie a Management*, 2011, vol. 14, no. 1, pp. 38 – 52, ISSN 1212-3609.
- [9] ŠIMANOVÁ, J. *Investiční pobídky, nadnárodní firmy a regionální rozvoj*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2011, 138 p. ISBN 978-80-7372-803-8.

PROJEKT – NÁSTROJ PROPOJENÍ VZDĚLÁVACÍ INSTITUCE SE „SVĚTEM PRÁCE“

PROJECT – TOOL OF EDUCATIONAL INSTITUTION AND “WORLD OF WORK“ CO-OPERATION

Ivana Šimonová, Petra Poulová, Jaromír Odvárka

Univerzita Hradec Králové

Ivana.Simonova@uhk.cz, Petra.Poulova@uhk.cz, Odvarka@altec.cz

Klíčová slova:

E-learning - HIT klastr – management – vzdělávání - svět práce

Key words:

E-learning - HIT cluster – management – education - world of work

Abstract:

The paper deals with selected activities in co-operation between the educational institution and “world of work“, particularly with the project *Tools towards Human Resources Development* which was solved by the HIT cluster and FIM in 2011-12. The project focuses on research and critical analysis towards discovering new approaches of “social computing“tools (including eLearning) in the process of customers’ educational systems development which will allow reaching adequate level of knowledge on both the supplier’s and customer’s side.

Úvod

Spolupráce s podniky a institucemi v regionu, v užším i širším měřítku, je nezbytným předpokladem k tomu, aby studenti získávali reflexi „světa práce“, měli možnost se již v průběhu studia podílet na řešení praktických problémů a po absolvování získat odpovídající zaměstnání. Fakulta informatiky a managementu (FIM) Univerzity Hradec Králové (UHK) si je dlouhodobě vědoma velkého významu aktivní a oboustranně výhodné spolupráce s podniky a institucemi v regionu i širším měřítku. Proto aktivně navazuje a rozvíjí vztahy s mnoha regionálními, národními i mezinárodními společnostmi. Mezi nejčastější formy spolupráce patří zvané přednášky a semináře

externích odborníků pro studenty, spolupráce při vypisování a následném vedení závěrečných bakalářských/diplomových prací, kurzy, školení a v neposlední řadě také spoluřešitelství výzkumných a rozvojových projektů. V současné době fakulta spolupracuje s více než stovkou organizací (<http://www.uhk.cz/cs-cz/o-univerzite/spoluprace-s-externimi-subjekty/dalsi-spolupracujici-subjekty/Stranky/default.aspx>)

1. Konkrétní příklady spolupráce

Od 2008 je Univerzita Hradec Králové členem sdružení firem působících v oblasti informačních technologií s názvem Hradecký IT klastr (HIT klastr), ve kterém jsou sdruženy právnické osoby podnikající v oblasti informačních technologií a dalších navazujících služeb, vysoké a střední školy a nestátní organizace zabývající se informačními technologiemi. V loňském roce uspořádaly společně fakulta a klastr již 5. veletrh pracovních příležitostí HIT kariéra. Zúčastnilo se ho deset členských společností Hradeckého IT klastru, které tak oslovovaly studenty formou odborné přednášky, prezentačního stánku nebo informačního posteru. Studenti pak kromě návštěvy zajímavých prezentací měli příležitost prodiskutovat se zástupci jednotlivých společností témata závěrečných prací či praktických projektů, která byla vypsána jednotlivými firmami, či možnost budoucího pracovního uplatnění.

Fakulta informatiky a managementu (FIM) také úzce spolupracuje s Technologickým centrem Hradec Králové. Tato spolupráce je realizována zvláště při propagaci podnikatelského inkubátoru a posuzování podnikatelských záměrů pro podnikatelský inkubátor.

V letech 2011-12 řešila fakulta pro firemní partnery celkem deset výzkumných projektů, tzv. inovačních voucherů, které představují nástroj podpory spolupráce podniků s vědecko-výzkumnými institucemi. Jedná se v podstatě o dotaci určenou na nákup znalostí. Umožňují firmě plně se soustředit na byznys, zatímco výzkumník dodává znalosti potřebné pro inovace. Inovační vouchery tak pomáhají odbourávat bariéry vzájemné nedůvěry firemního a akademického světa.

2. Projekt Nástroje pro rozvoj lidských zdrojů

Jako konkrétní případ projektové spolupráce může sloužit projekt realizovaný v rámci HIT klastru v letech 2011-12 s názvem *Nástroje pro rozvoj lidských zdrojů*, který se zabýval plánovitým výzkumem a kritickým šetřením zaměřeným na nalezení nových způsobů využití nástrojů „social computing“ včetně eLearningu tak, aby při budování vlastních vzdělávacích systémů pro zákazníky bylo dosaženo potřebné úrovně znalostí o aplikovaných produktech dodavatele, a to jak u dodavatelských subjektů, tak u jejich zákazníků.

Hlavním cílem projektu a jeho přidanou hodnotou byl koncepční návrh řešení systému vzdělávání, který by zefektivnil přesun know-how o využívání produktu na úkor stávajícího nákladného způsobu řešení formou klasických školení uživatelů. Projekt se soustředil na oblast podnikových systémů, jejich dokumentování, implementaci a podporu.

Výstupem projektu pak byl návrh metodiky popisující získané zkušenosti, nejlepší postupy, doporučení použití a způsob využití „social computing“ při vytváření nových produktů a služeb.

Řešení projektu je založeno na rešerši adekvátních zdrojů, na analytickém šetření objemu činností uživatelů při práci s informačními systémy a na následném vyhodnocení statistických dat. Vzhledem ke zkušenostem řešitelského týmu a i s ohledem na ostatní subjekty HIT klastru byly v rámci informačních systémů analyzovány konkrétně systémy ERP (Enterprise Resource Planning), které představují informační systémy integrující a automatizující velké množství procesů souvisejících s relevantními činnostmi podniku – logistiku, distribuci, správu majetku, prodej, fakturaci a účetnictví. Podle postupu a výsledků řešení je však nepochybné, že analogické závěry lze provést i pro jiné informační systémy.

Získaný objem dat byl dostatečně reprezentativní na vytvoření stabilních závěrů. Závěry obsahovaly hodnotu „Podíl akcí základního procesu v oblasti k celkovému objemu činností“. Pomocí této hodnoty pak byla určena cílová oblast pro využití řešení, a tou je oblast postimplementační podpory uživatelů. Základní proces je reprezentován hlavní činností v dané oblasti, celkový objem obsahuje i vedlejší, doplňkové a údržbové činnosti. Přínosy projektu se týkají dodavatelů informačních systémů (IS) i společností,

kteře daný ERP systém používají. Při hledání přínosů je nutné porovnat náklady na klasické metody výuky, na kombinovaná školení (klasické úvodní školení doplněné periodickou aktualizací znalostí pomocí nových metod) a na úsporné varianty založené na moderních metodách (bez klasického školení).

3. Postup řešení projektu

V rámci projektu byly vytipovány cílové oblasti využití možností eLearningu a byla vyhodnocena jejich vhodnost. Sledování bylo zaměřeno na efektivní využití v oblasti nasazování ERP systémů. V této oblasti je rozhodující balík řešitelských kapacit spotřebováván na komplexní dokumentování ERP, úvodní analýzu implementace, implementační proces a postimplementační podporu uživatelů. V každé z těchto oblastí se jedná o proces, který v některé své fázi vyžaduje komunikaci mezi pracovníky dodavatele a uživatele nebo mezi různými uživateli ERP systému všeobecně.

Dokumentace ERP vždy pokrývá velmi rozsáhlou oblast, každý z prvků systému musí být popsán rovnocenným způsobem v identické šabloně, jinak dokumentace působí nesourodým dojmem. Prvky dokumentace jsou využívány s různou četností, která v zásadě odpovídá normálnímu rozdělení výskytu.

Při začlenění nových prvků do dokumentace bylo třeba uvážit pracnost, kterou by toto rozhodnutí přineslo. V jednotlivých funkčních oblastech typového ERP systému byl vyhodnocen počet dokumentů, které popisují programy, procesy odkazující na vnější prostředí (ostatní dokumenty), anebo které popisují hlavní proces v oblasti. Poté bylo stanoveno procento počtu dokumentů, které odpovídá hlavnímu procesu. Tento ukazatel definuje v hrubé formě pracnost potřebnou na začlenění prvků sociálních sítí do dokumentace.

Vyhodnocení zjištěných výsledků je uvedeno v tabulce 1. Výsledky jsou poměrně průkazné, od střední hodnoty koeficientu se odchyluje pouze agenda čárových kódů, která má v daném vzorku malý počet dokumentů. Klíčová hodnota 10.8 procenta říká, že **při homogenním doplnění dokumentace by pouze 10 % prvků bylo často využíváno/navštěvováno**. Klíčovou je výsledná hodnota 200/1851, která uvádí poměr počtu všech hlavních dokumentů systému k celkovému počtu všech dokumentů.

TAB. 1: Výsledky analýzy dokumentace ERP

Modul	Dokumenty	Hlavní proces	% hlavního procesu
Čárové kódy	23	8	34,78
Controlling	165	13	7,88
Číselníky	166	20	12,05
Majetek	119	9	7,56
Nákup	115	15	13,04
Prodej	212	15	7,08
Výroba	222	16	7,21
Sklady	325	25	7,69
Systém	183	40	21,86
TVP	114	10	8,77
Účetnictví	207	29	14,01
	1851	200	10,80

Zdroj: [1]

Při úvahách o využití nástrojů pro rozvoj lidských zdrojů pro oblast vlastní implementace byly hodnoceny tři základní aspekty:

- Výukový (školicí) proces zde nikdy nebude pokrývat celou agendu. Proto je pozitivně hodnocen fakt, že není třeba vynakládat úsilí na začlenění okrajových oblastí, ty je možno řešit klasickým způsobem.
- Není možno školit jen hlavní proces, důležitou součástí znalostí jsou i měsíční a roční agendy apod. (tyto doplňkové agendy jsou obecné, pro všechny zákazníky, nebo specifické, určitý typ výroby apod. Zavedení nových postupů je pracné, ale využilo by se v rámci opakovatelnosti procesů. V úvodní etapě řešení by bylo možno zavést nové prvky jen pro základní procesy, doplňkové procesy by se řešily postupně.
- Při konkrétním nastavení funkce se mnohdy zvažují i variantní řešení, většina z nich je po diskuzi opuštěna. Výběr řešení z možných variant lze jen obtížně zabezpečit neosobní komunikací. Při mechanickém nastavení parametrů systému může dojít k chybám a neefektivnímu provozu. **Toto je hlavní překážkou toho,**

aby se při implementaci nahradila základní část klasické výuky novými metodami.

V rámci *postimplementační podpory* uživatelů se i zde analýza využití nových prvků zaměřila na hlavní procesy. Na základě monitorování činnosti uživatelů byla shromážděna rozsáhlá data. Ta se týkala 25 společností využívajících daný ERP systém po období několika měsíců. Data byla vyhodnocena v závislosti na zákazníkovi a v členění podle jednotlivých agend. Zde bylo jako kritérium pro hodnocení zvoleno procento, které zaujímá spouštění 15 nejčastějších programů vzhledem k celkovému času, který agenda spotřebovala. Výsledky jsou zcela průkazné – v kterékoliv agendě by stačilo doplnit nové prvky do 15 hlavních úloh (obvykle ale nejsložitějších), a tím by bylo **pokryto minimálně 87 % činností uživatelů**.

Zpracování podle kritéria zákazník dává podobné výsledky. Hodnocení bylo provedeno na základě procenta pokrytí aplikace 15 nejčastěji spouštěnými programy bez ohledu na agendu. Množina 15 programů se mezi zákazníky lišila, ale obecně tyto programy spadaly do hlavních programů v příslušné agendě. Průměrné procento pokrytí bylo 86 % s poměrně malým rozptylem dat.

Závěr

Na základě zjištěných údajů je možné konstatovat, že v dokumentaci ERP má využití možností eLearningu doplňkový význam za cenu značné pracnosti. Analýza vstupních dat ukázala, že při homogenním doplnění dokumentace ERP by pouze cca 10 % prvků bylo efektivně využíváno.

Úvodní komunikace mezi dodavatelem a odběratelem ERP systému má rozhodující význam pro implementaci i pro budoucí dlouhodobé využívání systému. Každá chyba nebo neúplnost zde může mít fatální dosah. Proto bylo v projektu rozhodnuto, že zde není vhodné uvažovat o začlenění nástrojů pro rozvoj lidských zdrojů a je třeba preferovat osobní šetření.

Implementační proces se skládá z nastavení, školení a testování. Pro opakované využití by bylo možno uvažovat s prvky nástrojů eLearningu jako doplňku k základnímu školení. Při prověřování na vzorku dat se ukázalo, že zhruba 60 % vynaložené práce směřovalo do oblasti hlavního procesu a periodických činností. Při konkrétním nastavení systému se ale často zvažují i variantní řešení, přestože většina z nich je po

diskuzi opuštěna. Zde je osobní komunikace nezastupitelná a ušetřené náklady na konzultace by byly ztraceny v období provozu při změnových řízeních a opravách.

V rámci postimplementační podpory je největší prostor pro nasazení postupů eLearningu. U systematicky opakovaných chodů jsou náklady na začlenění do školicích schémat využitelné s velkým počtem opakování. Zpracovávají se na rozdíl od dokumentace pouze významné činnosti, tím mohou být postupy detailněji propracovány. Každá operace se dříve nebo později opakuje v celém portfoliu „starých“ zákazníků na rozdíl od implementace, kde jde o jednorázovou akci končící podpisem akceptačních protokolů. Výsledky analýzy jsou průkazné podle agend i podle zákazníků.

Během prací na projektu, na kterých se podíleli experti ze členských firem HIT klastru i FIM, došlo k úzkému propojení firemního a univerzitního světa.

Poděkování:

Příspěvek vznikl v rámci projektu 5.1 SPK01/013 "Hradecký IT klastr".

Literatura:

[1] *Výstupy projektu Nástroje pro rozvoj lidských zdrojů*. Hradec Králové: HIT klastr, 2012, 60 s.

**VNITROPODNIKOVÉ FAKTORY ENVIRONMENTÁLNÍ VÝKONNOSTI
ORGANIZACE
INTERNAL FACTORS OF CORPORATE ENVIRONMENTAL
PERFORMANCE**

Radoslav Škapa

Masarykova univerzita

skap@econ.muni.cz

Klíčová slova:

environmentální výkonnost – environmentální motivace – environmentální znalosti – oblasti výzkumu

Key words:

Environmental performance – environmental motivation – environmental knowledge – research domains

Abstract:

The paper presents a literature review focusing on the environmental performance of companies. Specifically, it analyses the factors that stimulate corporate involvements in green project. Whereas the majority of similar research papers focused on company-level factors, the text elaborates on factors that are directly related to individuals – factors of environmental motivation, environmental knowledge and environmental actions in a company. Four broader research questions that should bring valuable implications for managers and policy makers are suggested in the end. The study was conducted as a part of the research project with registration number (GA13-14704S) supported by the Czech science agency.

Úvod

Podniky ve vztahu ochraně životního prostředí sledují různé strategie, které vycházejí z mnoha příčin. Dle [7] na environmentální aktivity podniků působí více interní faktory než externí (z podnikového okolí). Část výzkumníků upozorňuje, že faktory environmentální výkonnosti podniků (EVP) se sice podařilo prozkoumat, to ale zejména

z pohledu organizace jako celku. Závěrem plynoucím z těchto dvou konstatování je, že větší pozornost si zaslouží výzkum na úrovni jednotlivců – podobám a míře jejich vlivu. Právě to je také jedním ze tří oblastí výzkumu, který řeší projekt Řízení zpětných toků jako prostředek tvorby hodnoty (GA13-14704S). Cílem následujícího textu je tak na základě literární rešerše definovat faktory, vztahující se k internímu prostředí podniků a k jeho zaměstnancům, které jsou relevantní pro další výzkum, tj. pro pochopení role pracovníků při formování EVP.

1. Top management a jeho role

Kritickým faktorem rozhodujícím o environmentální podobě strategie podniku je environmentální uvědomění manažerů a jejich postoje [8], či naopak: nezájem manažerů je významnou bariérou při implementaci environmentálních opatření. Část empirických výzkumů ale dokládá, že manažeři jen částečně zohledňují sociální/envi. záležitosti a že při svém rozhodování se snaží být především ekonomicky racionálními (vycházejí z ekonomických důsledků zvolených opatření). Je ale pravda, že manažeři zastávající „zelené“ hodnoty častěji přijímají proaktivní strategie vzhledem k environmentu [5]. Dle stejných autorů rozhodování v oblasti environmentálních aktivit – pravděpodobně navzdory snahy některých manažerů – není proces čistě racionální, ale je podmíněn zavedenými normami, zvyky a předpoklady chování [5]. Zastávání environmentálních hodnot každopádně nelze dogmaticky chápat jako jediný faktor podporující pro-environmentální chování.

Metodický problém absolutní většiny výzkumů, které se zabývají otázkou hodnot či postojů manažerů, je v tom, že zkoumaly pouze důsledky na chování manažerů, nikoliv ve vztahu k výstupům podniků, které tito lidé řídí [4]. Právě o to se pokusili [4], kteří aplikovali teorii plánovaného chování. Navržený model se jim podařilo ověřit (na datech ze 142 řeckých výrobních podniků). Důležité je ovšem, jak pojali environmentální hodnoty, jejichž vliv na EVP sledovali: byly pouze dvě – posílení ega (self-enhancement) a překročení sebe sama (self-transcendent). Dle očekávání překročení sebe sama bylo spojeno s vyšší environmentální odpovědností a naopak.

Navržený výzkumný problém plynoucí z uvedených argumentů tedy zní: zda se environmentální motivace jednotlivců-manažerů promítá do EVP a současně, jakou

strukturu mají samotné environmentální motivy. Je nutné dodat, že zejména druhá část tohoto úkolu patří spíše do oblasti environmentální psychologie.

2. Environmentální hodnoty vs. znalosti

Samotná znalost environmentální problematiky či přijetí environmentálních hodnot manažery má malý praktický význam, pokud znalosti a hodnoty nevedou k vyšší EPV [1].

Environmentální hodnoty jsou začleněné v širším systému hodnot, světonázoru či paradigmatu, které přijímá jednotlivec [1]. Ztotožnění s environmentálními hodnotami i znalost environmentální problematiky jsou spojeny s vyšší environmentální angažovaností manažerů v organizaci, ale je třeba dodat, že tato vazba slábne s viditelností činů manažerů, resp. viditelností jejich rozhodnutí. Zajímavé jsou výsledky interakce těchto dvou faktorů. U manažerů, kteří přijímají environmentální hodnoty, existuje výrazná souvislost: se zvyšujícími znalostmi jsou tito lidé angažovanější (jejich činy jsou víc v organizaci viditelné). Naopak, u manažerů, kteří evi. hodnoty nesdílejí, není rozsah znalostí spojen s environmentální aktivitou, z čehož autoři výzkumu vyvozují, že „envi. znalosti jsou aktivovány a usměrňovány envi. hodnotami“ [1, str. 57]. Absence hodnot tak může znamenat, že envi. vzdělání bude mít malý dopad na chování. Na druhou stranu hodnoty bez znalostí pravděpodobně zůstanou u snahy něco změnit v tomto směru [1], ale snahou, která nemusí mít větší efekt.

Výzkum byl prováděn u čínských manažerů a věk, pohlaví a vzdělání neměly na výsledky vliv. S ohledem na malý rozsah vysvětlené variability dat (environmentální angažovanosti manažerů) i neprokázání vlivu kontrolních proměnných, je třeba konstatovat, že hodnoty a znalosti vysvětlují chování manažerů v této oblasti jen z malé části. Právě s odkazem na povahu čínské kultury je možné vysvětlit snižující se těsnost vztahu obou proměnných s viditelností chování manažerů, neboť prostředí je zde velmi hierarchické a lze se domnívat, že viditelnější projevy chování si manažeři mohou dovolit s postupem času, s přibývajícím autoritou a sebedůvěrou [1]. Právě fakt, že uvedený výzkum probíhal v kulturně značně odlišném prostředí, vzbuzuje otázku, zda jeho závěry jsou platné (či jak moc) v kulturách, které jsou blízké kultuře české.

Nejde však jen o kulturu národní, ale i podnikovou: dle výzkumu [3] zavedení environmentálních systémů je v podnicích úspěšné (což ale není to samé jako vyšší EVP), jen pokud je zodpovědnost k životnímu prostředí sdílena mezi managementem a zaměstnanci. To znamená, že významný vliv na environmentální výkonnost by mělo nejen rozhodování manažerů, ale i sdílené hodnoty v podniku. Možný mechanismus působení naznačuje [6]: postoje manažerů ovlivňují nejvyšší a střední management, což ale vede ke změně prostředí podniku, ve kterém pak zaměstnanci uskutečňují svá rozhodnutí. Tyto postoje mohou jak přímo tak i nepřímo ovlivnit postoje i jednání zaměstnanců.

Shrneme-li citované studie, možný směr zkoumání faktorů EVP se rozšiřuje o problematiku envi. znalostí a vzdělávání (možná obecněji až knowledge management) a částečně o podobu podnikové kultury.

3. Manažeři životního prostředí a jejich role

Mnoho environmentálních rozhodnutí bylo důsledkem tlaku osob z různých úrovní organizace, které environmentální aktivity iniciovaly a prosadily při rozhodování top managementu [7]. Speciální vliv by zde mohli mít manažeři ochrany životního prostředí (manažeři ŽP); jejich role však nemusí být zcela zásadní: dle výzkumu [2] manažeři ŽP jsou ochotni podílet se na mnohem širší oblasti úloh týkající se zvyšování EVP, avšak tato ochota není plně využita ze strany top managementu. Mimochodem, překvapivé je, že manažeři ŽP by do své odpovědnosti příliš často nezahrnuli aktivity týkající se ekodesignu produktů, což je jedna ze zásadních cest, jak lze vylepšit EVP.

To je tedy další oblast pro zkoumání: role manažerů ŽP a výzkum jejich faktických možností ovlivnit EVP.

Závěr

Faktory a symptomy EVP se podařilo prozkoumat zejména na úrovni podniků jako celku (např. velikost podniků, odvětvová příslušnost, podoba organizační kultury, národní kultury a další). Nezbytné je věnovat pozornost i faktorům, které ovlivňují či vycházejí z jednotlivce, a to zejména ty, kteří mají možnosti a schopnosti ovlivnit činnost organizace, ve které působí. Tento „mikro-pohled“ může být i důležitější, neboť umožňuje lépe porozumět komplexnějším systémům, jako jsou organizace. Navíc,

v případě EVP několik výzkumů prokazuje větší vliv faktorů právě interního prostředí podniku než externích.

Existuje jen velmi málo výzkumů, které by analyzovaly roli manažerů ve vztahu k environmentální výkonnosti podniku, tj. ve vztahu ke skutečným dopadům podnikové činnosti na životní prostředí. Současně je třeba věnovat pozornost motivaci manažerů – jaké hodnoty tyto pracovníky motivují. Většina výzkumů zabývajících se otázkou hodnot či postojů manažerů ale zkoumá souvislost hodnot a chování manažerů jako takových, nikoliv ve vztahu k výstupům (chování) podniků, které tito lidé řídí.

Současný výzkum nedává odpovědi na některé otázky vysvětlující rozsah EVP. To nás vede k formulaci těchto výzkumných otázek, které umožní nejen lepší porozumění stávajícím mechanismům, ale které pravděpodobně nabídnou i jasná doporučení pro management podniků, či pro politiky:

1. Kdo a jaký vliv z pracovníků v podniku má na EVP (speciální pozornost je třeba věnovat top managementu a manažerům ŽP)
2. Jaké (environmentální) hodnoty právě tyto jedince motivují či demotivují k environmentálně přívětivému chování/aktivitě a k prosazování takového chování i v rámci podniku, který řídí.
3. Jaký vliv na EVP mají environmentální znalosti a vzdělávání?
4. Jakou podobu má podniková kultura, která podporuje environmentální iniciativy jednotlivců?

Literatura:

- [1] FRYXELL, G. E, CARLOS W H LO. The influence of environmental knowledge and values on managerial behaviours on behalf of the environment: An empirical examination of managers in China. *Journal of Business Ethics*. 2003, roč. 46, č. 1, s. 45-69. ISSN 01674544
- [2] GREENWOOD, L., ROSENBECK, J. a SCOTT, J. The Role of the Environmental Manager in Advancing Environmental Sustainability and Social Responsibility in the Organization. *Journal of Environmental Sustainability*, 2012, roč. 2, č. 1. ISSN 2159-2519
- [3] HUTCHINSON, C. Corporate Strategy and the Environment. In Richard Welford; Richard Starkey *Earthscan Reader in Business and the Environment*. The Boulevard Kidlington Oxford, 1996, s. 85-85. ISBN 1853833150
- [4] PAPAGIANNAKIS, G., LIOUKAS, S. Values, attitudes and perceptions of managers as predictors of corporate environmental responsiveness. *Journal of Environmental Management*. 2012 Jun 15, roč. 100, s. 41. ISSN 03014797
- [5] RIVERA-CAMINO, J. Corporate environmental market responsiveness: A model of individual and organizational drivers. *Journal of Business Research*. 2012, roč. 65, č. 3, s. 402. ISSN 01482963
- [6] RUNDMO, T., HALE, R. Managers' attitudes towards safety and accident prevention. *Safety Science*. 2003, roč. 41, č. 7, s. 557-574. ISSN: 0925-7535
- [7] UECKER-MERCADO, H., WALKER, M. The value of environmental social responsibility to facility managers : revealing the perceptions and motives for adopting ESR. *Journal of business ethics : JOBE*, roč. 110, č. 3, str. 269-284. 2012. ISSN 0167-4544
- [8] VITHESSONTHI, Ch. Corporate ecological sustainability strategy decisions: the role of attitude towards sustainable development. *Organisational Transformation and Social Change.*, 2009, roč. 6, č. 1, s. 49. ISSN 14779633

**ANALÝZA NEZAMĚSTNANOSTI V REGIONECH JIHOČESKÝ KRAJ A
NIEDERBAYERN
ANALYSIS OF UNEMPLOYMENT IN THE REGIONS OF SOUTH BOHEMIA
AND NIEDERBAYERN**

Dagmar Škodová Parmová, Jana Žlábková

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

parmova@ef.jcu.cz, jana.zlabkova@seznam.cz

Klíčová slova:

regions – nezaměstnanost – míra nezaměstnanosti – minimální mzda

Key words:

regions – unemployment – unemployment rate – minimum wage

Abstract:

This paper deals with the analysis of unemployment. It shows two neighboring regions of South Bohemia and Niederbayern in the context of the analysis of unemployment in the Czech Republic and Bayern. Regions in size, structurally and climatically are very similar. In both regions, the unemployment rate is developed in a different way. The reference period is 2004 - 2012. In both regions are different systemic measures to reduce the unemployment rate. Their impact on the development of unemployment in the regions is very different.

Úvod

Regionální trh práce a jeho vymezení do budoucna bude nabývat na stále větším významu. Tak zvaná geografická mobilita bude ztrácet na důležitosti, neboť stále dochází k rozvoji automobilové dopravy a velmi podstatný vliv na tento regionální trh práce mají i stále nové informační a komunikační technologie. Rozvíjejí se též nové formy organizace práce, které nejsou tak silně vázány na prostor, např. teleworking. Využití těchto technologií je zatím v České republice omezené, byť se v sousedním Bavorsku úspěšně rozvíjí. Ukazatele míry nezaměstnanosti vychází z metodiky

Eurostatu, kterou používá Český statistický úřad a i Úřad regionální statistiky pro Bavorsko. Jsou vypracované na základě doporučení Mezinárodní organizace práce.

1. Cíle a metodika práce

Data určená k analýze a komparaci obsahují informace o vývoji míry nezaměstnanosti v České republice a v regionu Jihočeský kraj spolu s informací o vývoji míry nezaměstnanosti v Bayern a v regionu Niederbayern. Při porovnávání bude využit neparametrický Mann-Whitneyův test.

$$H_0 : \tilde{\mu}_{50CZ} = \tilde{\mu}_{50SRN}$$

$$H_A : \tilde{\mu}_{50CZ} \neq \tilde{\mu}_{50SRN}$$

Neparametrické testy se používají pro porovnání souboru statistických dat, využívání je obecnější než u parametrických testů. Zároveň bude proveden test proporcionality. Jeho součástí bude test vhodnosti, test potřeby a test poměrování.

Pro účel posouzení podobnosti charakteristiky jednotlivých územních celků, tj. Jihočeského kraje a Niederbayern bude použita hierarchická shluková analýza. Pro účely charakteristiky vzdálenosti jednotlivých shluků bude použit algoritmus průměrné vazby. Jako metrika bude použita klasická Euklidovská metrika.

2. Analýza nezaměstnanosti v regionech Jihočeský kraj a Niederbayern

Analýza nezaměstnanosti sleduje dva sousední regiony Jihočeský kraj a Niederbayern v kontextu analýzy nezaměstnanosti v České republice a Bayern [3, 4]. Regiony jsou velikostně, strukturálně i klimaticky velmi podobné. V obou sledovaných regionech se vyvíjela míra nezaměstnanosti odlišným způsobem. Za počátek sledovaného období byl vzat rok 2004, tedy vstup České republiky do Evropské unie. Zatímco v roce 2004 byla obecná míra nezaměstnanosti v České republice 8,3 % a v Jihočeském kraji 5,7 %, ve spolkové zemi Bayern byla tato míra 7,0 % a v regionu Niederbayern 6,8 %. V roce 2012 byla obecná míra nezaměstnanosti v České republice 7,0 % a v Jihočeském kraji 5,2 %, ve spolkové zemi Bayern byla tato míra 3,5 % a v regionu Niederbayern 3,3 %. Tyto data jsou velmi zajímavá z pohledu jejich hlubšího vnímání. Ačkoliv Bayern i region Niederbayern mají jedny z nejvyšších mezd v rámci Evropy a Česká republika včetně Jihočeského kraje může těžit z toho, že náklady na pracovní sílu jsou tu

mnohonásobně nižší, má tedy v tomto směru konkurenční výhodu, ke snižování nezaměstnanosti zde nedochází v takovém tempu jako v Bayern a Niederbayern. Bayern i Niederbayern dokázaly ve sledovaném období roku 2004 až 2012 snížit svou nezaměstnanost až o 50 %, v Niederbayern je to o více než 50 %. České republice se toto snížení podařilo pouze o 1,3 %, a Jihočeskému kraji jen o 0,3 %[3, 5]. A to i přesto, že v České republice proběhla celá řada reforem, které měly svůj hlavní cíl snížení nezaměstnanosti.

Co za tím stálo je otázkou k diskusi. Nabízet se může, že v České republice nedošlo k hospodářskému růstu a tedy k oživení hospodářství. Německo a samozřejmě Bavorsko je pro Českou republiku největším obchodním partnerem. Nezaměstnanost mu klesá, náklady na pracovní sílu jsou ale v Bavorsku i Dolním Bavorsku velmi vysoké. V podstatě lze říci, že situace na německém trhu práce by se měla promítnout v určitém horizontu i na české hospodářství [2].

Diskutabilní je také pravdivost teze, že zvyšování minimální mzdy vede k růstu nezaměstnanosti. Dokonce zvýšení minimální mzdy v České republice trvalo několik let, neboť politická diskuze se opírala o ničím nepodložené tvrzení, že zvýšení minimální mzdy koreluje s růstem nezaměstnanosti. V Bavorsku tuto tezi nepřijali. Mzdy jsou jedny z nejvyšších v Evropě, jsou valorizovány a nezaměstnanost má neustále klesající tendenci. Minimální mzda v Bavorsku neexistuje [1].

V České republice toto umocňuje ještě další skutečnosti. Vzhledem k opatřením, ke kterým došlo na základě novel zákona o zaměstnanosti, pravděpodobně docházelo k situaci, kdy i když se občan stal nezaměstnaným do registrace nezaměstnaných nevstoupil, případně z ní často dobrovolně vystupoval, i když žádné pracovní místo neměl, pokud mu to finanční situace alespoň trochu umožňovala. Velmi kritizován byl ze strany veřejnosti systém DONEZ (Docházka Nezaměstnaných). V tomto systému měli vybraní uchazeči o zaměstnání povinnost dostavovat se dvakrát týdně na poštu, resp. na kontaktní místo Czech Point na České poště, a to v náhodně určeném čase v rámci obvyklé pracovní doby. Oficiálním cílem zavedení systému bylo snížit tzv. práci na černo a zvýšit tak zaměstnanost. Otázkou tak zůstává, zda uvedeného cíle lze

prostřednictvím uvedeného systému DONEZ lze vůbec dosáhnout. Pokud tedy někdo pracuje na tzv. černo, asi nebude problém, aby jej zaměstnavatel pro účel návštěvy pošty uvolňoval. Z pohledu, které mu jako zaměstnavateli z toho plynou výhody, to pro svého pracovníka udělá. Záměrně není použito slovo zaměstnanec, protože on de facto žádným zaměstnancem není. Tento systém dostal v odborných kruzích podnázev systém kolujícího občana. Výsledkem je pouze vylepšená statistika a snížení nezaměstnanosti ve státě i regionu. Pro doplnění informace je faktem, že podobný systém existuje ve Velké Británii či v USA. Tam se ovšem tento systém netýká standartních nezaměstnaných, nýbrž osob dříve odsouzených za nějaký trestný čin, se zvláštní pozorností na sexuální delikventy, aby byli pod dohledem a byl přehled o jejich pohybu [4]. Závěrem této otázky k nezaměstnanosti v České republice, potažmo v Jihočeském kraji při aplikaci testu proporcionality, zda lze zmiňovanými opatřeními vůbec dosáhnout snižování nezaměstnanosti, tento systém v testu propadl. Zmiňovaného cíle, jako je snižování nezaměstnanosti v regionu a státě, lze dosáhnout jinými mírnějšími prostředky.

Bavorsko se v průběhu devadesátých let potýkalo s problémem vysoké nezaměstnanosti. Vláda Spolkové republiky Německo se tehdy rozhodla pro radikální řešení reforem celého systému sociálního zabezpečení. Reforma znamenala největší sociální revoluci, kterou německá společnost nezažila od doby nacistického Německa. Právě Hartz IV byl z pohledů nezaměstnaných nejtvrdějším opatřením, neboť přinesl velkou změnu ve vyplácení dávek v nezaměstnanosti. Zároveň podle této reformy musí dlouhodobě nezaměstnaný přijmout jakoukoliv legální práci, která je mu nabídnuta. Odmítnout ji smí pouze v případě, že nabízená mzda je o více než třicet procent nižší, než je místní průměr v daném zaměstnání. Odmítnutí práce je pak sankcionováno, občan sice nepřijde o celkovou podporu v nezaměstnanosti, ale je mu snížena podpora, ALG – Arbeitslosengeld o třicet procent na tři měsíce. Odmítne-li opakovaně, je mu sníženo o dalších třicet procent až k nulové hodnotě. O ostatní sociální dávky přichází až při druhém odmítnutí. Odmítne-li práci nezaměstnaný do dvacetipěti let, pak jsou mu dávky pozastaveny zcela. Získává pouze speciální poukázky, za které si může koupit potraviny. V Německu tak vlivem Hartzových reforem, a hlavně zákona Hartz IV došlo k výraznému poklesu nezaměstnanosti v Bavorsku i Dolním Bavorsku. Tendence k stálé

klesajícímu trendu poklesu nezaměstnanosti v Bavorsku i Dolním Bavorsku pokračuje i nadále. Není bez zajímavosti, že nezaměstnanost v Bavorsku je téměř totožná s nezaměstnaností v Dolním Bavorsku. To o českém prostředí nelze říct. Region Jihočeský kraj má vždy výrazně odlišnou nezaměstnanost od míry nezaměstnanosti v České republice. Zároveň je otázkou, proč má Jihočeský kraj významně vyšší nezaměstnanost, když ještě v roce 2004 byla nezaměstnanost v Jihočeském kraji 5,7 %, tedy nižší než v Niederbayern [5].

TAB. 1: Obecná míra nezaměstnanosti

Rok	Česká republika	Jihočeský kraj	Bayern	Niederbayern
2004	8,3	5,7	7,0	6,8
2005	7,9	5,0	7,8	7,7
2006	7,1	5,1	6,8	6,9
2007	5,3	3,3	5,3	5,1
2008	4,4	2,6	4,2	4,1
2009	6,7	4,3	4,8	4,7
2010	7,3	5,3	4,5	4,3
2011	6,7	5,5	3,8	3,6
2012	7,0	5,2	3,5	3,3

Zdroj: Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung, ČSÚ, vlastní zpracování

Mann-Whitneyův neparametrický test o shodě hodnotě mediánů pro míru nezaměstnanosti, vycházející z metodiky Eurostatu, vykázal těchto hodnot

$$H_0 : \tilde{\mu}_{50CZ} = \tilde{\mu}_{50SRN}$$

$$H_A : \tilde{\mu}_{50CZ} \neq \tilde{\mu}_{50SRN}$$

W = 6.5, p-value = 0.001535

Při porovnávání míry nezaměstnanosti bylo zjištěno, že na hladině významnosti $\alpha = 0,05$, lze tvrdit, že míra nezaměstnanosti je v regionu Niederbayern statisticky významně nižší než je míra nezaměstnanosti v regionu Jihočeský kraj.

Závěr

K analýze trhu práce v obou sledovaných regionech Jihočeský kraj a Niederbayern lze konstatovat, že se zde nacházejí významné odlišnosti. Nezaměstnanosti je v Bayern věnována nesporně větší péče, do jejího utváření je zapojeno větší množství subjektů včetně privátní sféry. Ve větší míře je využívána Evropská strategie zaměstnanosti, která si klade za cíl aktivně podílet se na řešení problémů trhu práce a zároveň aktivně využívat prostředky z fondů Evropské unie určené k problematice zaměstnanosti. Německé úřady práce mají dlouhodobé zkušenosti s regionálními trhy práce a snaží se eliminovat regionální rozdíly v poptávce a nabídce práce.

Zároveň mají také více propracovanou sociální soudržnost, vyvažování regionálních nerovností v nezaměstnanosti a tím dosahování nižší míry nezaměstnanosti. Při zkoumání dat lze vystopovat, že tendence vývoje nezaměstnanosti jsou v obou sledovaných regionech stejné. Pokud nezaměstnanost roste, má stoupající tendenci v obou regionech, pokud nezaměstnanost klesá, automaticky klesá i ve druhém sledovaném regionu. Z provedené analýzy lze tedy vyvodit závěr, že oba sousední regiony jsou hospodářsky na sebe navázány a navzájem se ovlivňují. K výše popsanému systému kolujícího občana lze dodat, že tento systém byl v roce 2012 zrušen Ústavním soudem České republiky. Při aplikaci testu proporcionality, kdy byly provedeny dílčí testy vhodnosti, přiměřenosti a poměrování, tento test propadl a je proto potřeba pro Českou republiku hledat jiné formy snižování nezaměstnanosti.

Na základě provedené shlukové analýzy byl proveden rozklad daného souboru na podsoubory, tzv. shluky. Shluková analýza provedla rozdělení dle okresů v jednotlivých regionech a jejich míry nezaměstnanosti do 4 shluků. První shluk tvoří okresy Kelheim, Deggendorf, Rottal-Inn, Tábor, Jindřichův Hradec, Straubing-Bogen a Dingolfing-Landau. Druhý shluk tvoří okresy Prachatice, Freyung-Grafenau, Regen, Český Krumlov, Písek, Strakonice a svobodná města Landshut, Passau, Straubing. Třetí shluk tvoří okres Landshut jako významně odlišný od dvou předchozích, okres Landshut tvoří samostatný shluk jako významně největší ze sledovaných okresů.

Čtvrtý shluk tvoří okresy, které jsou si velmi podobné svými charakteristikami, jsou to okresy Passau a okres České Budějovice.

Literatura:

- [1] Nationaler Strategieplan der Bundesrepublik Deutschland für die Entwicklung ländlicher Räume 2007-2013, *BMELV*, 2006. Berlin: BMELV.
- [2] STIMSON, R. J., STOUGH, R. R., ROBERTS, B. H. J. *Regional Economic Development. Policy*. 2. vydání. Berlin: Springer, 2006. ISBN 978-3-540-34826-9.
- [3] *Obecná míra nezaměstnanosti v České republice a krajích*. [cit. 2013-11-23]. Dostupné na [www: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/obecna_mira_nezamestnanosti_v_cr_a_krajich](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/obecna_mira_nezamestnanosti_v_cr_a_krajich)
- [4] POTMĚŠIL J. Buzerační systém DONEZ. *Deník REFERENDUM*. [cit. 2012-04-24] Dostupné na <http://denikreferendum.cz/clanek/13049-buzeracni-system-donez>
- [5] *Regionalstatistik*. [cit. 2013-11-23]. Dostupné na [www: https://www.statistik.bayern.de/regionalstatistik/index.php](https://www.statistik.bayern.de/regionalstatistik/index.php)

**SOCIÁLNÍ SÍŤ – NÁSTROJ PRO PODPORU KONKURENCESCHOPNOSTI
FIREM**
**SOCIAL NETWORK – TOOL TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF
COMPANIES**

Jana Školudová

Univerzita Pardubice

jana.skoludova@upce.cz

Klíčová slova:

sociální síť – konkurenceschopnost – management

Key words:

social networks – competitiveness – management

Abstract:

The paper deals with social networks as a support of companies' competitiveness. With the aim to succeed on the market and competition rise, the pressure for developing new and more effective methods of communication is growing. The importance of social networks is still rising in due to the development of modern technologies, the increase of use and multimedia share. This paper discusses rapidly developing tool to increase the competitiveness of companies. Presented examples and conclusions show that social networks become a support element of many companies' competitiveness.

Úvod

V dnešním tržně dynamicky se rozvíjejícím se prostředí je schopnost úspěšně podnikat a vést firmu k prosperitě velmi obtížné. Současní majitelé firem si velmi dobře uvědomují nutnost začlenit nástroje využívající koncept internetových sociálních sítí do firemního řízení a svých obchodních procesů. [8] Sociální síť nejsou jen virtuálním místem setkávání lidí, diskusím a chatování, ale čím dál více se stávají prostředkem pro rozvoj managementu organizací.

1. Sociální sítě

Mediální slovník sociální sítě definuje, jako zvláštní skupinu internetových služeb umožňující vzájemné virtuálně-společenské propojování lidí na internetu, komunikaci a společné aktivity. Mezi nejznámější internetové sociální sítě se považují Facebook.com, LinkedIn.com, Twitter.com, YouTube.com, Skype.com. Vzhledem k tomu, že sociální sítě již nyní disponují sta miliony uživatelů, staly se nedílnou součástí marketingu, managementu, Public Relations a image podniků. Sociální sítě můžeme označit za multimediální nástroj, který má schopnost velmi přesného zacílení, individualizace obsahu komunikace a nabízí obrovskou šíři obsahu, funkcí, aplikací s možností rychlé aktualizace. [4], [7]

Princip sociálních sítí je založen na „virálním sdělení“, kde uzlovým bodem sítě je samotný uživatel, který má kolem sebe svou rodinu, své známé, přátele, kolegy a obchodní partnery. Obecně řečeno jedná se o určité sdělení, které je přeposíláno-sdíleno z jednoho uzlu na další, čímž se vytváří síť uzlů, prvků a vazeb. Na sociální síti existuje provázanost mezi jedincem, podniky, ostatními uživateli, internetem (webové odkazy) i sociálními zájmovými či profesními skupinami. [1] Tento princip fungování si již podnikatelská sféra uvědomuje a sociální sítě využívá jako vhodný nástroj nejen v marketingu, ale i v managementu organizací. Pokud je tento princip a koncept online sociálních sítí využíván efektivně, stává se dalším nástrojem pro podporu konkurenceschopnosti firem.

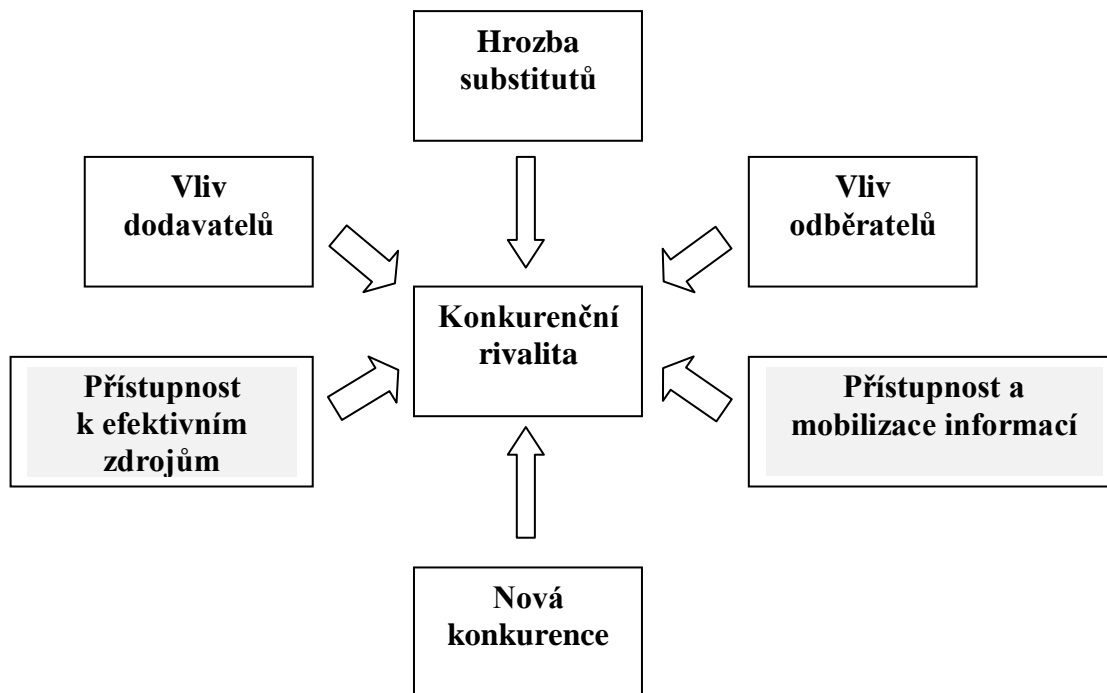
2. Konkurenceschopnost firem

Přesný výklad slova konkurenceschopnost je komplikovanou záležitostí, jelikož v sobě zahrnuje spoustu významových prvků. Relativně jednodušeji se dá vymezit na mikroekonomické úrovni, tedy na úrovni firem. Obecně lze konkurenceschopnost definovat jako jistou schopnost úspěšně soutěžit na trzích.

Konkurenceschopnost dle prof. Portera (uvedeno poprvé v r. 1994), je schopnost organizace produkující hodnoty čelit 5 hybným silám v konkurenčním prostředí. Mezi tyto hybné síly se řadí dodavatelé, odběratelé, stávající konkurence, nově vstupující konkurence a hrozba substitutů. O osm let později k tomuto pojetí byly přidány ještě další vektorové síly, a to přístupnost a mobilizace informací a přístupnost k efektivním zdrojům (finančním, lidským, energetickým aj.) [9] Celkové schéma 7 hybných sil v konkurenčním prostředí je zobrazeno na Obr. 1. Definice a vnímání pojmu

konkurenceschopnost jistě ovlivňuje časový, ekonomický, technický a společenský vývoj, odvětví specifikace a v neposlední řadě také samotný autor.

OBR. 1: 7 hybných sil konkurence v konkurenčním prostředí



Zdroj: vlastní zpracování

Pokud vycházíme z tržní ekonomiky, boj o zdroje a konkurenční síla je primárním ukazatelem této ekonomiky. Globalizace, neustálý pokrok v IS/IT a dnešní trendy vedou ke změně uzavírání nových společenství, spolupráce a synergického efektu pomocí navázaných množství styků a vlivů. V této nové době trhy ustupují sítím, a vlastnictví je postupně nahrazováno přístupem. Trhy sice zůstávají, ale v lidském i podnikatelském prostředí hrají stále menší roli. Fyzický kapitál má z hlediska ekonomického procesu stále marginálnější význam. [3] Na druhé straně intelektuální, znalostní a zákaznický kapitál je velmi ceněn. Bohatství již není tedy spojováno jen s fyzickým kapitálem, ale také se zákaznickým kapitálem a přístupem daného podniku rychle reagovat na změny a očekávání svých zákazníků.

3. Cíl příspěvku

Příspěvek je zaměřen na možnost využití sociálních sítí jako nástroje pro podporu konkurenceschopnosti firem. Cílem příspěvku je vymezit aktuální význam sociálních

sítí pro podporu v konkurenčním boji na trhu a definovat, do jaké míry sociální sítě přispívají ke zvyšování konkurenceschopnosti v podnikatelském životě. Příspěvek zároveň přináší možnost uplatnění nových přístupů řízení jako nástroje managementu pro zvýšení konkurenceschopnosti organizací.

4. Aktuální význam sociálních sítí

Spojení se zákazníky, zaměstnanci a obchodními partnery je pro podnik zdrojem informací a podnětů ke změnám, je i formou motivace v obou směrech. Intenzivně využívané spojení posiluje dobré jméno firmy na veřejnosti a slouží jako podpora značkové politiky. [2] Proto v posledních letech roste úsilí kontaktovat zákazníky, zaměstnance a obchodní partnery na osobní úrovni pomocí vhodně zvolených sociálních sítí. Do strategií sociálních sítí tak začínají investovat také mnohé podniky.

Agentura Forrester Research provedla průzkum s názvem Global State Of Enterprise Architecture Online Survey 2012. Z průzkumu vyplynulo zjištění, že firmy typicky dávají v oblasti nových technologií přednost standardizaci IT před experimenty s novými technologiemi, které jsou pro ně obvykle spojeny s určitým rizikem. [5] Díky tomu ovšem v řadě případů promarní možnost získat konkurenční výhodu.

Další výzkum společnosti SAP a Oxford Economics 2013 [6], který na základě dotazování 2 100 představitelů malých a středních podniků v 21 zemích, včetně České republiky, prokazuje, že malé a střední podniky na celém světě a napříč různými odvětvími jsou stejně jako velké nadnárodní korporace ovlivněny rostoucí globalizací, konkurencí a informovanějšími zákazníky na nových trzích. „*V novém mezinárodním, respektive globálním, prostředí potřebují SME stále častěji k dosažení svých cílů, rozvoji obchodu a konkurenceschopnosti prostředky, které poskytují technologické inovace a podnikové sítě,*“ řekl Eric Duffaut, prezident Global Ecosystem and Channels společnosti SAP. Severoamerické společnosti (60%) rozvinuly spolupráci s jinými firmami přes podnikové a online sociální sítě.

Dále z výzkumu vyplývá, že technologie je pro malé a středně velké podniky důležitá a představuje významný prvek transformace. Inovace do nových technologií je při přizpůsobování obchodů na globálním trhu evidentně strategickou prioritou. K těmto technologiím patří business management software, analýza dat, mobilita, sociální média a cloud. Téměř dvě třetiny dotazovaných společností jsou přesvědčeny o tom, že jim technologie pomůže dosáhnout dlouhodobého fungování a udržitelného růstu.

Uvědomují si, že pro svou konkurenceschopnost musí transformovat své podnikání ve využívání nových technologií a využívání sociálních sítí. Přičemž tyto dvě třetiny všech dotazovaných jsou v určité fázi, kdy dochází k významným změnám v obchodních modelech společností, jejich nabídkách produktů či strategiích přístupu na trh.

5. Diskuse a doporučení

Sítě vznikají jako odezva na vyhledávání či udržení vztahů mezi různými subjekty. Problematika s tím spojená zahrnuje jednak otázky vzniku a technického zabezpečení těchto sítí, jednak jejich řízení v managementu, včetně vymezení rozdílů mezi úrovněmi sítě a jednotlivými podniky. [9] Otázkou je, zda firmy budou využívat online sociální sítě nebo spíše budou upřednostňovat podnikové sociální sítě. Osobně se domnívám, že online sociální sítě se využívají a budou využívat převážně v oblasti marketingu – propagace, Public Relations, Brand Building, budování image firmy a pro získání požadavků a přání svých zákazníků včetně získání zpětné vazby na realizované kampaně. Online sociální sítě se v managementu využívají v současné době převážně pro personální management, konkrétně LinkedIn.com. Pro oblast managementu budou daleko více využívané podnikové sociální sítě, ať se již jedná o řízení, vedení firemní komunikace s prvky a konceptem online sociálních sítí. Z provedených průzkumů plyne, že online sociální sítě/podnikové sociální sítě mohou velkou měrou přispět ke zvýšení konkurenceschopnosti.

Pro zjištění skutečného významu přínosu sociálních sítí v oblasti konkurenceschopnosti firma musí provést podrobnou analýzu. Doporučila bych následující postupné kroky s důrazem na neustálé zlepšování:

1. Analýza současné situace
2. Analýza 7 hybných sil v konkurenčním prostředí
3. Stanovení cílů a cest vedoucích k jejich dosažení
4. Realizace a vyhodnocení
5. Doporučení a návrhy pro zlepšení

Dalším důležitým aspektem konceptu sociální sítí je využívání analytických nástrojů, vhodných softwarů a kvantitativních, kvalitativních ukazatelů. Tyto nástroje slouží k predikování změn chování zákazníků, zaměstnanců i obchodních partnerů, a odpovídajícím způsobem firma může včasně zareagovat - cenovou politikou, inovací produktu nebo změnou firemní strategie a operativního řízení. V konečném důsledku

využíváním těchto nástrojů se zlepší vztahy se stakeholdery, zlepší se hospodářské výsledky a zlepší se pozice na trhu oproti konkurentům.

Závěr

Rozhodujícím činitelem pro využívání online sociálních sítí nebo pro vznik a rozvoj podnikových sociálních sítí je dynamický a systémový rozvoj informačních a komunikačních technologií s jejich použitím přesahující tržní a časové bariéry. Získání konkurenční schopnosti se stává stále složitější. Firmy jsou ve své činnosti stále více vystaveny požadavkům na komplexní přístupy, individualizaci potřeb zákazníků a specializace obchodních partnerů. Pomocí dobře zvolených sociálních sítí mohou tyto požadavky plnit s cílem zvýšit svou konkurenceschopnost.

Poděkování:

Tento příspěvek je podporován výzkumným projektem č. SGFES03/13, „Vědecko-výzkumné aktivity v oblasti Ekonomika a management“

Literatura:

- [1] DOČEKAL, D. *Sociální sítě a marketing* [online]. 2011. [cit. 2013-11-20]. Dostupné na WWW: <<http://www.pooh.cz/pooh/a.asp?a=2015555>>
- [2] FOSTER, T., R. V. *Jak získat a udržet zákazníka*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2002, 117 s. ISBN 80-7226-663-2
- [3] JIRÁSEK, J. Tradiční osnovu ekonomiky vystřídají sítě. *Moderní řízení*. 1/2013, Praha: Economia, a.s., č. 1, s. 58-60, ISSN 0026-8720
- [4] MASHABLE. COM. *Social Networking* [online]. 2013. [cit. 2013-11-20]. Dostupné na WWW: <<http://mashable.com/category/social-networking/>>
- [5] RYBA, A. *Přílišná opatrnost vůči novým technologiím snižuje konkurenceschopnost* [online]. 2012. [cit. 2013-11-20]. Dostupné na WWW: <<http://www.ictmanazer.cz/2012/11/prilisna-opatrnost-vuci-novym-technologieim-snizuje-konkurenceschopnost/>>
- [6] RYBA, A. *Studie: Co dělají malé a střední podniky pro vyšší konkurenceschopnost?* [online]. 2013. [cit. 2013-11-20]. Dostupné na WWW: <<http://www.ictmanazer.cz/2013/07/studie-co-delaji-male-a-stredni-podniky-pro-vyssi-konkurenceschopnost/>>
- [7] SHIH, C. *The Facebook Era: Tapping Online Social Networks to Build Better Products, Reach New Audiences, and Sell More Stuff*. 1.st ed. Boston, MA: Prentice Hall, 2009, 254 s. ISBN 978013715222
- [8] SVETLÍK, M. *Marketingová komunikace v nových médiích* [online]. 2010. [cit. 2013-11-20]. Dostupné na WWW: <<http://is.muni.cz/>>
- [9] TOMEK, G., VÁVROVÁ, V. *Jak zvýšit konkurenční schopnost firmy*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009, 240 s. ISBN 978-80-7400-098-0

MAKROEKONOMICKÝ VÝVOJ REGIONŮ POHLEDEM SHLUKOVÉ ANALÝZY

MACROECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS FROM THE POINT OF VIEW OF CLUSTER ANALYSIS

Marta Šlehoferová, David Martinčík

Západočeská univerzita v Plzni

msleh@kge.zcu.cz, martinci@kem.zcu.cz

Klíčová slova:

shluková analýza – region – makroekonomický vývoj – symbolové grafy

Key words:

cluster analysis – region – macroeconomic development – icon plots

Abstract:

The paper shows the possibility to analyse macroeconomic development of regions using cluster analysis and icon plots. Firstly seven indicators of the macroeconomic level of regions are introduced. Values of these indicators covering the time series of 1995 – 2011 are used for the computation. Furthermore, the final clusters are presented and also shown on the map in selected years. Finally, the analysed indicators are shown using the polygon plots, to demonstrate the differences and the similarities among regions.

Úvod

Makroekonomický vývoj regionů lze hodnotit mnoha různými způsoby, přičemž nejvíce se využívá analýza různých ukazatelů, jako je např. HDP, míra nezaměstnanosti, tvorba hrubého fixního kapitálu apod. Tento příspěvek zmíněné ukazatele také využije, avšak analýza nebude provedena prostým porovnáním jejich vývoje, ale pomocí aparátu shlukové analýzy, která se může ukázat jako vhodný prostředek k zobrazení podobností, ale zejména rozdílů mezi jednotlivými regiony. K zachycení detailů těchto rozdílů pak poslouží zobrazení dat pomocí symbolových grafů - polygonů. Regiony jsou chápány jako kraje, přestože by bylo možné takto posuzovat i jiné územní celky.

1. Použitá data

Vstupem pro shlukovou analýzu bylo sedm ukazatelů makroekonomického výkonu sestavených pomocí metodiky [7]. Jedná se o ukazatele: dokončené byty na obyvatele, reálný čistý disponibilní důchod na obyvatele, průměrná hrubá mzda, obecná míra nezaměstnanosti, reálný HDP na obyvatele, reálná hrubá přidaná hodnota na obyvatele a reálná hrubá tvorba fixního kapitálu na obyvatele. Data pro sestavení těchto ukazatelů byla získána za časovou řadu 1995 – 2011. Ukazatele byly následně přepočítány tak, aby vyjadřovaly postavení kraje vůči ČR v procentech (procentní podíl hodnot jednotlivých ukazatelů za kraj a za ČR ve stejném období). Taková data jsou vhodným vstupem pro shlukovou analýzu.

2. Shluková analýza a metoda k-means

Shluková analýza je nástroj používaný v mnoha různých oborech, kde je potřeba nějakým způsobem analyzovat vícerozměrná data. Její podstatou je schopnost rozdělit pozorované objekty na jednotlivé shluky tak, aby si objekty uvnitř jednoho z nich byly co nejvíce podobné a na druhou stranu se co nejvíce odlišovaly od objektů umístěných v ostatních shlucích.

Metod shlukové analýzy existuje mnoho a pro tento příspěvek byla vybrána metoda k-means neboli k-průměrů od autorů Lloyda [5] a MacQueena [6]. Tato metoda třídí objekty do shluků na základě jejich podobnosti s průměrem shluku (tzv. centroid). Jedná se o iterační metodu, jejíž kroky se opakují do té doby, dokud nepřestane docházet k přesunům dat mezi shluky.

Před samotnou analýzou je nutné arbitrárně stanovit počet shluků (tak aby měly dostatečnou vypovídací schopnost) a předběžně rozdělit objekty do těchto shluků. Pak nastává první krok, kdy je zjištěna hodnota centroidů. Následně jsou zjišťovány vzdálenosti jednotlivých objektů od centroidů a provedeno jejich případné přeřazování. Pokud mají totiž kratší vzdálenost k jinému centroidu, než ve kterém jsou zařazeny, musí se přeřadit do jiného shluku. Pokud k přesunům dojde, je nutno se opět vrátit k prvnímu kroku a provést přepočty centroidů i vzdáleností.

3. Výsledky analýzy

Pro jednorozměrná data je možné provést výpočty bez softwarové podpory, avšak u vícerozměrných už by to představovalo problém. Při analýze sedmírozměrných dat byl tedy využit sw. MATLAB, pomocí kterého byly kraje rozříděny do 4 shluků (počet byl zvolen tak, aby nedocházelo ke shlukování nepodobných krajů a naopak aby nevznikaly „jednočlenné shluky“). Číslování bylo zvoleno tak, že ve shluku č. 1 jsou kraje silně makroekonomicky nadprůměrné a naopak ve shluku č. 4 jsou kraje silně makroekonomicky podprůměrné.

Výsledné shluky za jednotlivé roky zobrazuje tabulka č. 1 a pro roky 1995 a 2011 pak i mapy na obr. č. 1.

TAB. 1: Rozdělení krajů do shluků za roky 1995 – 2011

	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
Praha	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Jihočeský	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3
Jihomoravský	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3
Karlovarský	2	2	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4
Královéhradecký	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	3	3	3	4
Liberecký	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	3	4	4	3	3	3	4
Moravskoslezský	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Olomoucký	3	4	3	3	2	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4
Pardubický	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3
Plzeňský	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3
Středočeský	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Ústecký	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Vysočina	3	3	2	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3
Zlínský	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4

Zdroj: [1], [2], [3], vlastní výpočty

Tabulka č. 1 ukazuje postupné přesuny krajů mezi shluky. Nejlepší pozici z hlediska makroekonomické výkonnosti má hl. m. Praha (v prvním shluku se v roce 1995 ještě objevuje Jihočeský kraj), což jistě není výsledek překvapivý. Toto velmi dobré postavení hlavního města se v průběhu let upevňuje a rozdíly mezi ním a ostatními kraji se dle analyzovaných ukazatelů zvětšují. Naopak nejhorší postavení mají dlouhodobě kraje Moravskoslezský a Ústecký, přičemž v posledních letech se k nim přidalo mnoho dalších krajů. To není vinou jen zhoršení hodnot jednotlivých ukazatelů těchto krajů, ale

zejména zlepšením postavení Prahy. Tím, že se hodnoty ukazatelů Prahy v průběhu let zlepšují, se zvyšuje celkový průměr ČR a mnoho krajů pak není schopno na tento průměr dosáhnout a je stahováno do „horších“ shluků. V posledním analyzovaném roce je již velké množství krajů ve shluku č. 4 a jen Středočeský kraj zůstává ve shluku č. 2.

OBR. 1: Mapa shluků 1995 a 2011



Zdroj: [1], [2], [3], vlastní výpočty

Obr. č. 1 ukazuje shluky na mapě ČR v letech 1995 a 2011. Nejsvětlejší barvou je vyznačen shluk silně nadprůměrných krajů a nejtmaší pak shluk silně podprůměrných krajů. Tyto mapy ještě více zdůrazňují postupný propad všech krajů a oddělení hlavního města Prahy od ostatních krajů.

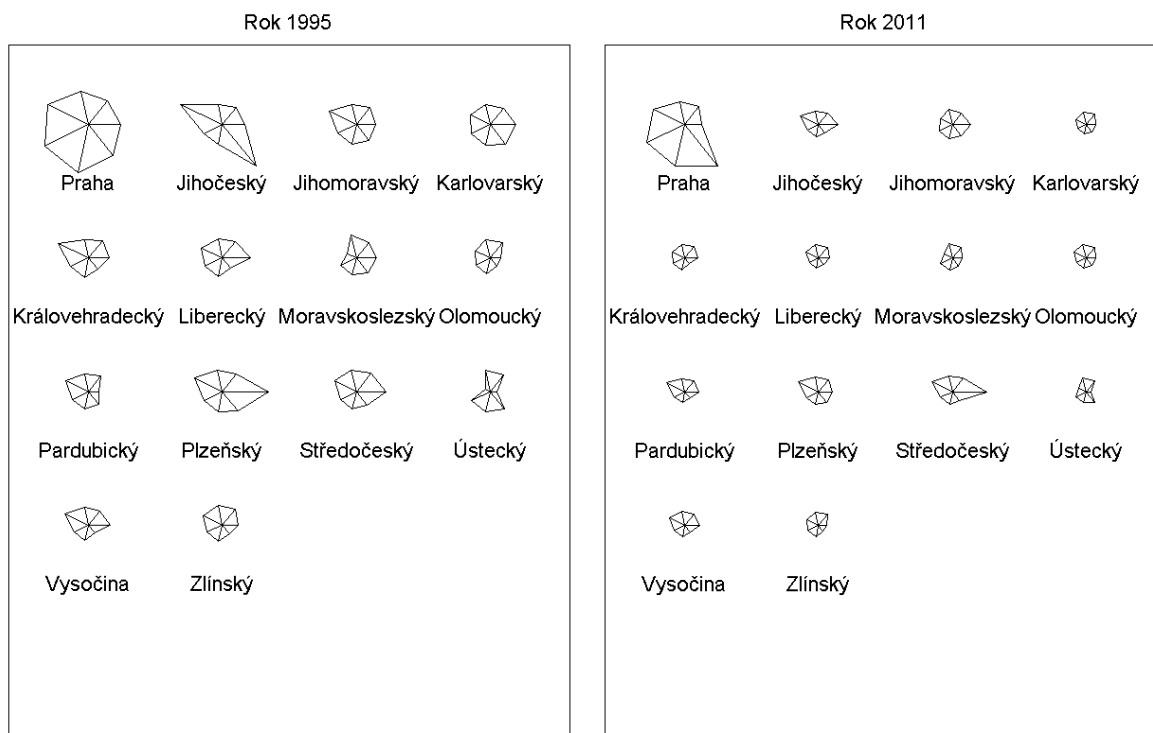
4. Zobrazení postavení krajů pomocí polygonů

Kromě shlukové analýzy je možné zjišťovat podobnost a rozdílnost pozorovaných objektů i graficky, a to pomocí symbolových grafů. V tomto případě se bude jednat o polygony, kde každý paprsek ze středu (resp. jeho délka) představuje jeden z ukazatelů. Znормované ukazatele jsou vždy na stejně orientovaných paprscích, a tak lze pozorovat, jakým způsobem se odlišují u jednotlivých krajů či vyvíjí v čase. S jistotou dávkou zjednodušení lze tvrdit, že čím větší je celková plocha polygonu, tím lepší je makroekonomické postavení kraje.

Na obrázku č. 2 jsou zobrazeny vytvořené polygony pro všechny kraje v roce 1995 a 2011. Největší plochu a tedy i nejlepší postavení lze pozorovat u Prahy, a to jak v roce 1995, tak v roce 2011. Celkově je velmi viditelné zmenšení všech krajů ve srovnání

s Prahou mezi těmito dvěma obdobími. Pouze Středočeskému kraji se daří udržovat s Prahou krok a to jen díky geografické blízkosti a ní plynoucí bytové výstavby.

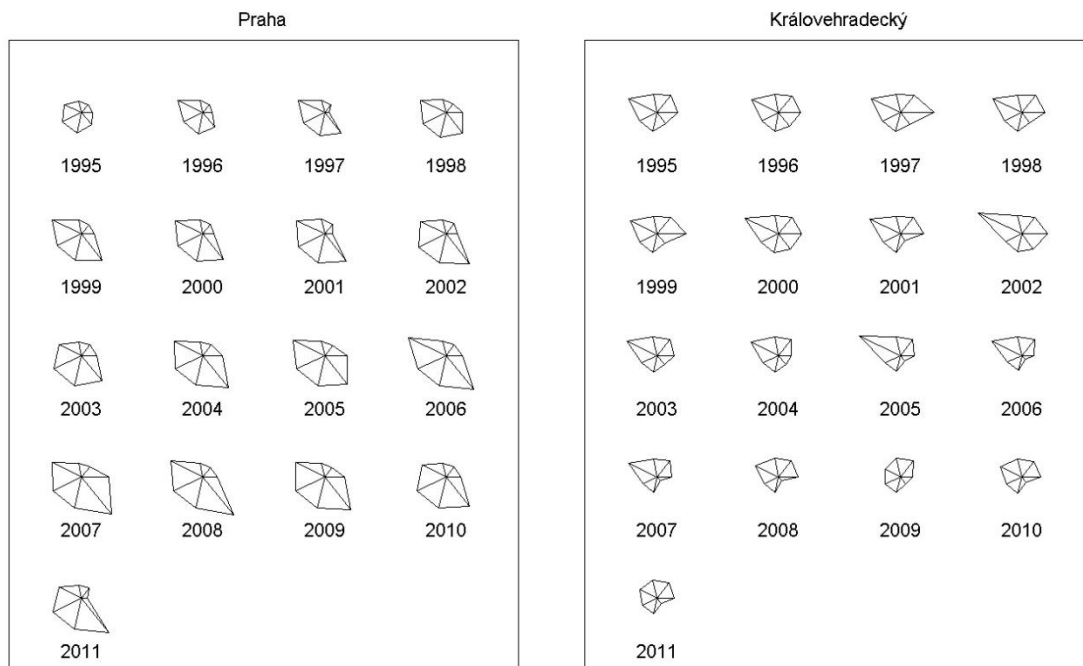
OBR. 2: Polygony za kraje v roce 1995 a 2011



Zdroj: [1], [2], [3], vlastní výpočty

Jako další příklad použití těchto grafů je na obrázku č. 3 zobrazený vývoj Prahy a Královéhradeckého kraje v jednotlivých letech. Stejně jako u předchozích grafů, jsou v jednom grafu použita data normována jako celek, a nelze tedy porovnávat pravý a levý graf mezi sebou, ale pouze polygony uvnitř jednoho grafu. Vidíme tedy výrazné zvětšování Prahy, která upevňuje svoje postavení v prvním shluku, a dále mírné zmenšování Královéhradeckého kraje. Z tabulky č. 1 je patrné, že počáteční kolísání tohoto kraje mezi druhým a třetím shlukem se změnilo na trvalé usazení ve třetím shluku a v posledním roce analýzy dokonce ve čtvrtém shluku.

OBR. 3: Vývoj hodnot Prahy a Královéhradeckého kraje



Zdroj: [1], [2], [3], vlastní výpočty

Závěr

Makroekonomický vývoj krajů byl posuzován na základě sedmi makroekonomických ukazatelů, které byly podrobeny shlukové analýze a také zobrazeny pomocí symbolových grafů - polygonů. V obou případech se potvrdilo velmi silné postavení Prahy. Na tomto místě je však vhodné upozornit, že je vždy důležité vědět, co se za analyzovanými daty skrývá. Výpočty resp. metodikou odhadů regionálního hrubého domácího produktu a jiných ukazatelů se zabývá [4], kde jsou na straně 12 identifikovány příčiny výjimečnosti postavení Hlavního města Prahy mezi kraji.

Co se týče ostatních výsledků, je zřejmé, že makroekonomické disparity mezi kraji (resp. Prahou a ostatními) se stále zvyšují. Jediný Středočeský kraj si byl schopen udržet své dobré postavení v průběhu let a tedy držet krok s Prahou (plyne z výhodné geografické polohy kraje, který obklopuje Prahu ze všech stran). Ostatní kraje se postupně zhoršovaly, a to nejen vinou zhoršení hodnot svých ukazatelů, ale právě i vinou zlepšení těchto hodnot u ukazatelů Prahy.

Literatura:

- [1] Český hydrometeorologický ústav. Emisní bilance ČR. [online] Praha: Český hydrometeorologický ústav, 2013, [cit. 2013-11-05]. Dostupné na [www: <http://portal.chmi.cz/files/portal/docs/uoco/oez/emisnibilance_CZ.html>](http://portal.chmi.cz/files/portal/docs/uoco/oez/emisnibilance_CZ.html)
- [2] Český statistický úřad. Krajské ročenky 2012. [online] Praha: Český statistický úřad, 2013. Aktualizace 10.1.2013, [cit. 2013-11-05]. Dostupné na [www: <http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/aktual/ep-1>](http://www.czso.cz/csu/edicniplan.nsf/aktual/ep-1)
- [3] Český statistický úřad. Regionální účty. [online] Praha: Český statistický úřad. Aktualizace 28.6.2013, [cit. 2013-11-05]. Dostupné na [www: <http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenka.indexnu_reg>](http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenka.indexnu_reg)
- [4] KAHOUN, J. *Regionální hrubý domácí produkt: důchodový a produkční přístup*. Working Paper č. 3/2011, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. ISSN 1801-4496
- [5] LLOYD, S. P. Least squares quantization in PCM. *Bell Telephone Laboratories Paper*. 1957
- [6] MACQUEEN, J. B. Some Methods for classification and Analysis of Multivariate Observations. *Proceedings of 5th Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, 1967. University of California Press, pp. 281-297. ISSN:0097-0433
- [7] MARTINČÍK, D. Ekonomicko-sociální úroveň krajů – komplexní srovnávací analýza. *E+M Ekonomie a Management*, 2008, roč. 11, č. 1, s. 14–25, ISSN 1212-3609

JAK POSTUPOVAT PŘI ZMĚNÁCH PROJEKTU HOW TO MANAGE PROJECT CHANGES

Yvona Šlechtová

Západočeská univerzita v Plzni

slechto@kpm.zcu.cz

Klíčová slova:

projektový management – řízení rizik – vzdělávací projekty

Key words:

project management – risk management – educational project

Abstract:

The most frequently assumed and actual risks of educational projects were identified on the basis of the questionnaire "Risk prevention and effectiveness of educational projects in regional schools system". The research this project was supported by the grant of the Technological Agency of the Czech Republic, programme Omega, no. TD010228 and was realized in the period 2012 – 2013. This contribution presents the change management approaches in the risk management of related educational projects.

Úvod

V článku jsou použity částečné výsledky výzkumu z projektu „Prevence rizik a zvýšení efektivnosti realizace vzdělávacích projektů v regionálním školství“ a vyplynula z něj nejčastěji předpokládaná a skutečná rizika vzdělávacích projektů. Tento projekt byl podporován z programu Omega, no. TD010228 a byl realizován v letech 2012- 13. Na výzkumu se podílelo celkem 12 lidí. Nejprve byla vytvořena metodika výzkumu, stanoveny jednotlivé týmy a rozděleny jim jednotlivé úkoly. Jedním z prvních úkolů bylo vytvoření dotazníku, se kterým jednotlivé týmy navštívily střední školy v Karlovarském, Plzeňském, Jihočeském, Středočeském, Královéhradeckém, Pardubickém, Libereckém, Ústeckém a kraji Vysočina. Dotazník byl rozdělen podle jednotlivých oblastí projektového řízení a odpovědi ředitelů (lek) škol nebo projektových vedoucích, kteří projekt vedli se týkaly plánovaných a skutečných rizik vzdělávacích projektů. V každém kraji bylo zmapováno více než 30 projektů.

V listopadu a v prosinci 2012 bylo dokončeno dotazování v krajích dle plánu. Dílčí výstup ze všech projektů, ale jen pro oblast Řízení rizik je shrnuta v tab. 1.

1. Důvody změn

Odchyly od projektového plánu se vyskytují téměř vždy. Podle statistiky [1] dojde během projektu alespoň k jednomu zvratu. Z dotazníku projektu „Prevence rizik a zvýšení efektivity realizace vzdělávacích projektů v regionálním školství“ vyplynula souhrnná tabulka předpokládaných a skutečných rizik vzdělávacích projektů. Tabulka č. 1 znázorňuje především dva aspekty nedodržení projektového plánu: zpožděné platby a překročení plánovaných termínů.

TAB. 1: Výskyt nejvýznamnějších rizik při řízení změn

Oblast - Řízení změn										
Riziko druh	četnost	kraj 1	kraj 2	kraj 3	kraj 4	kraj 5	kraj 6	kraj 7	kraj 8	kraj 9
změny v harmonogramu	20	x	xxxxxx			xx	xxxx		xxxx	xxx
Excel stačil na ŘZ	2				x					x
Sledování rozpočtu nebylo OK	18	xx	xxxx			xx	x	xxx	xxxx	xx
Posun splatnosti faktur	6		xxxx			xx				
Nepřímé náklady spojené s problémem proplácení	7	xxx	xxxx							
Drobné změny v rozpočtu	1	x								
Špatná finanční motivace	2	x						x		
Problémy s komunikací s krajem	3	x						xx		
Problémy se sledováním měnového kurzu	3			xx				x		
Nedočerpání rozpočtu	1					x				
Přesuny mezi položkami rozpočtu	1					x				
Nedoplněná dotace	1								x	

Zdroj: vlastní

Z tabulky již však není zřejmé, že poměrně hodně - až 95% projektových manažerů - se potýkalo se změnami v projektu. Je až s podivem, jak svědomitě naši projektoví manažeři ve školství se vypořádali s těmito problémy, protože projektového cíle bylo nakonec vždy dosaženo. Je však nutné upozornit na to, že změny, ke kterým došlo, byly relativně malé, tj. od projektového plánu se odchylovaly velice málo – na stupnici 1-5 to byla hodnota 1, 077 (kde nejmenší možná hodnota je 1). Tedy úpravy nebyly často zásadního charakteru.

K řešení těchto malých odchylek stačilo větší rozšíření poznatků o zásadách řízení projektů. Přesto je zřejmé, že projekty se nadále budou odchylovat od plánu směrem nahoru i dolů. A tedy řízení změn bude neodvratně k projektu patřit.

- **Odhady pro menší projekty jsou přesnější**

Mansfieldovy údaje [1] také ukazují, že v porovnání s průměrem je situace o něco horší u velkých projektů a lepší než průměr u malých projektů. To se zdá logické; intuice nám říká, že čím je projekt náročnější, tím menší je pravděpodobnost, že bude přesně naplánován. To je další důvod, proč je třeba rozložit velký projekt na mnoho malých úkolů. U malého úkolu bude snazší provést přesný odhad.

- **Skutečné změny v plánovaném projektu**

Jednou z příčin překračování termínů a nákladů je, že v zadání projektu dochází ke změnám. Ty mohou přicházet zvenčí, například od zadavatele, který neustále mění požadavky na produkt či službu nebo od nekvalifikovaných pracovníků projektového týmu. (Může se stát, že člověk, kterému byl přidělen klíčový úkol, nevykoná svou práci tak, jak se očekávalo). Obě tato rizika se ve vzdělávacích projektech objevila.

- **Změny mohou být vynuceny nepřímo**

Kromě toho může dojít k vynuceným nejen časovým měnám, jejichž průvodním jevem jsou často změny nákladů. Zadavatel může zavést změnu ve financování. I když zpoždění ve vyplácení finančních prostředků projektové organizaci (škole) nemusí znamenat změnu celkové výše částky poskytované na projekt, je téměř vždy doprovázeno úpravou časového plánu, což má obvykle nepříznivý dopad na náklady. V projektech, které byly námi zkoumány, tento případ byl řešen až neuvěřitelně často. A byl řešen dvěma způsoby: 1. Dofinancováním z rozpočtu školy nebo 2. Vyčerpáváním rezervy, která nebyla tvořena z rozpočtu školy.

Když se v průběhu realizace projektu **změní legislativní (či prováděcí) předpisy**, může to vyvolat potřebu dalších změn v rozsahu jejich působnosti. Naši respondenti uváděli legislativní změny ve formulářích dokladů, neuváděli je ale jako riziko v oblasti řízení změn.

Také **změna kurzu** může překročit plánovanou míru a způsobit potíže s náklady, zejména u projektů plánovaných původně na několik let. Tyto potíže vznikly u tří projektů. Četnost tedy nebyla tak významná, protože velkých a přeshraničních projektů bylo relativně málo.

To vše nepředstavuje změny v rozsahu projektu, ale vznikají tím odchylky od plánu, které ve svém důsledku ovlivňují, obvykle nepříznivě, časový harmonogram a náklady.

2. Přijímání změn

Je jasné, že v projektech změny plánů vždy budou, prvotně vytvořený plán projektu by měl obsahovat rezervu pro obě dimenze parametrů projektu – jak doby trvání projektu, tak rozpočtu projektu. Toto je nutný předpoklad pro vykonání změny. Jakmile je nalezena nejlepší alternativa změny, je třeba změnu přijmout.

Na obrázku 1 je ukázka formuláře „Pověření k provedení úkolu“, který umožňuje zápis změn, ale každá organizace má svou vlastní podrobnou verzi formuláře - mezi jeho základní prvky patří popis parametrů projektu, která definuje upravený úkol, a místo pro podpis osoby, která změnu prací povoluje, a osoby, která za provedení práce s uvedenými změnami odpovídá. Formulář tak představuje „smlouvu“, která písemně definuje dosaženou dohodu schvalující změnu úkolu. [2]

- **Všichni členové týmu jsou o změnách plánu informováni.**

Změny, stejně jako původně zamýšlené práce, mají být nejdříve definovány, naplánovány, řízeny a sledovány, než jsou skutečně dokončeny. Když došlo ke změně a bylo rozhodnuto, jak se plán upraví, aby mohla být realizována zbývající část projektu, musí se některé, ne-li všechny, původně vydané formuláře „Pověření k provedení úkolu“ opravit. Může se zdát, že je s tím spojena spousta práce, ale je mnohem méně pracné zkontrolovat, zda každá smlouva s lidmi, kteří na projektu pracují, byla změněna, než později zjistit, že někteří lidé dál pracují podle svých předchozích představ o projektovém plánu.

- **Nechuť ke změnám**

Existuje přirozená nechuť k formální změně plánu. Taková změna vyžaduje nejen práci spojenou s vydáváním oprav plánu, ale nutí nás připustit, že jsme se zmýlili (v původním plánu), a často tím na tuto mýlku upozorníme ředitelství školy. Na druhé straně taková informace, pokud je ředitelství školy poskytnuta, může vést k tomu, že náš projekt získá větší podporu, lepší přístup ke zdrojům nebo vyšší prioritu.

Pověřovací dokumenty k úkolu, které byly původně použity k přidělení práce, se tak stávají i hlavním dokumentem pro kontrolu změn. Velký projekt bude vyžadovat mnoho takových dokumentů a jejich vydání může být tak časově náročné, že nezbyvá než doporučit, abyste k informaci o nadcházejících změnách nejdříve použili telefon nebo jiný rychlý prostředek komunikace.

3. Počítačový software

Jestliže změny, k nimž ve vašem projektu došlo, ovlivňují pouze dobu trvání a náklady každé činnosti, ale nemění logiku plánu, je snadné použít počítačový software k stanovení a grafickému znázornění jejich důsledků. Kvalitní a cenově dostupný je MS Project, který umožňuje sledování postupu prací na projektu a nákladů pomocí metody Earned Value Analysis.

Pokud naopak změny vyžadují podstatné úpravy logiky plánu, může být obtížnější plán v počítači jen opravit, než začít od nuly a vytvořit nový plán na zbývající část projektu.

4. Typické problémy

Změna projektového manažera - vyměníte-li manažery projektů (nebo úkolů) během realizace projektu, téměř vždy to povede ke změnám, obvykle nepříjemným. Nový člověk nemusí dobře znát prostředí koncového uživatele, i když to nemusí nastat vždy. Stejně tak nemusí být nový manažer obeznámen se schopnostmi členů týmu. Ale mnohem závažnějším problémem je skutečnost, že nový manažer projektu nebo úkolu neplánoval práci, za níž má nyní zodpovídat. Jestliže už musíte manažera projektu nebo úkolu v průběhu trvání činnosti vyměnit, ponechtejte mu nějaký čas na to, aby si prostudoval předchozí plán a pokusil se určit, jak bude zbývající práce provádět. [3]

Druhý problém spočívá v tom, že se **úkoly často zadávají spíše ústně než písemně**. Protože ústní forma sdělení zvyšuje možnost nedorozumění, neměla by se používat. Ve skutečném světě projektového managementu se ale vyskytuje. Když ji tedy musíte

použít, vyjadřujte se jasně, požádejte o zpětnou vazbu, a pak se snažte získat písemné potvrzení. [2]

OBR. 1: Pověření k úkolu

POVĚŘENÍ K PROVEDENÍ ÚKOLU				STRANA	
NÁZEV					
PROJEKT Č.	ÚKOL Č.	ZMĚNA Č.	DATUM VYHOTOVENÍ		
DEFINICE CÍLŮ A ROZSAHU (SOW)					
PŘÍSLUŠNÉ DOKUMENTY:					
PLÁNOVANÉ TERMÍNY					
DATUM ZAHÁJENÍ:			DATUM SPLNĚNÍ:		
NÁKLADY:					
ORIGINÁL	ZPRACOVAL: SCHVÁLIL:	DATUM: DATUM:	PŘEVZAL: SCHVÁLIL: :	DATUM: DATUM: DATUM:	
ZMĚNA 1	ZPRACOVAL: SCHVÁLIL: SCHVÁLIL:	DATUM: DATUM: DATUM:	PŘEVZAL: SCHVÁLIL: SCHVÁLIL:	DATUM: DATUM: DATUM:	
ZMĚNA 2	ZPRACOVAL: SCHVÁLIL: SCHVÁLIL:	DATUM: DATUM: DATUM:	PŘEVZAL: SCHVÁLIL: SCHVÁLIL:	DATUM: DATUM: DATUM:	

Zdroj: [2]

Závěr

Článek popisuje nejčastější rizika při řízení změn vzdělávacích projektů ve školství a způsoby. Je třeba si uvědomit, že změny se vyskytují v každém projektu a mohou být důsledkem měnících se požadavků zadavatele. Nejčastěji vyskytující se rizika při řízení změn středoškolských vzdělávacích projektů jsou v oblastech řízení času a řízení nákladů, jak vyplynulo z průzkumu. V článku jsou návody, jak tato rizika ošetřit a jak na ně případně reagovat.

Základem pro zvládání rizik vzdělávacích projektů je tvorba rezerv – především časových i finančních.

Poděkování:

TAČR Omega TD010228 - „Prevence rizik a zvýšení efektivity realizace vzdělávacích projektů v regionálním školství“

Literatura:

- [1] ROSENAU M. *Řízení projektů*. Praha: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-1506-0
- [2] ZMĚNOVÉ ŘÍZENÍ U REALIZOVANÝCH PROJEKTŮ. PROGRAM BETA
Dostupné z
http://www.tacr.cz/dokums_raw/12_11_14_pokyny_pro_prijemce_zmenove_rizeni_u_realizovanych_projektu_beta.pdf
- [3] JANUŠKA, M., KURKIN, O., MILLER, A. *Communication environment for small and medium enterprises*. In Business Transformation through Innovation and Knowledge Management. Istanbul, Turkey: International Business Information Management Association (IBIMA), 2010. s. 217-226. ISBN: 978-0-9821489-3-8

CLUSTER ANALÝZA PODNIKŮ ZPRACOVATELSKÉHO PRŮMYSLU ČR CLUSTER ANALYSIS OF MANUFACTURING COMPANIES IN THE CZECH REPUBLIC

Petra Štamfestová

Vysoká škola ekonomická v Praze

petra.stamfestova@vse.cz

Klíčová slova:

výkonnost – finanční ukazatele – nefinanční ukazatele – nová ekonomika – cluster analýza

Key words:

business performance – financial indicators – nonfinancial indicators – new economy – cluster analysis

Abstract:

The article deals with business performance. The aim of the theoretical part is to discuss in short the importance of measuring business performance in both the financial and non-financial areas. The aim of the research is to apply cluster analysis to the manufacturing companies in the Czech Republic in order to categorize these companies by managing non-financial determinants of performance and performance alone to determine the number of companies in each segment and to find the differences between them.

Úvod

Management výkonnosti jako věda zažil svůj rozkvět po druhé světové válce zejména ve velkých korporacích, jejichž cílem bylo zvýšit efektivitu provozu. Prvotně většina podniků zjišťovala finanční výsledky a nic víc. Na úrovni útvarů si vedoucí sledovali svoje rozpočty a to stačilo. Ale dnes je situace jiná. Finanční systémy jsou užitečné pro řízení a kontrolování toho, co podnik z realizace produktů vydělal, avšak již nejsou postačující pro řízení a kontrolování aktivit, které vlastně tento výdělek zajišťují a determinují. Není pochyb o tom, že bude, či již je nutné vnímat metriky výkonu ve

strategickém kontextu jako nikdy předtím [1]. V podstatě na všech trzích se projevuje trend převahy nabídky nad poptávkou. Pokud k tomuto fenoménu nedochází z důvodu technické či morální zastaralosti produktů, nabízí se zde logické řešení, kdy se bude muset podnikatelský subjekt zaměřit na znovuoživení poptávky lepším přizpůsobením požadavkům spotřebitelů, resp. nabídnout jim lepší úroveň charakteristik produktů než konkurence či konkurovat doprovodnými službami, přístupem k zákazníkovi, moderními technologiemi, apod. V dnešním světě musí být výkonnost pojímána obrazem vnímání zákazníků, pracovníků, dodavatelů apod. (tzv. stakeholderů), navenek se projevuje lepšími hodnotami finančních ukazatelů, jež následně ovlivňují hodnotu podniku, jejíž vytváření, resp. zvyšování je hlavní úlohou podniků v tržní ekonomice [4]. Vystává tedy nutnost ověřit skutečnosti na reálných datech, tedy to, jaký důraz na řízení nefinančních determinantů výkonnosti kladou podniky v České republice a zároveň, zda tato míra koresponduje s dosahovanou výkonností. Jednou z mnoha metod, které mohou být použity, je shluková analýza.

Cluster analýza neboli shluková analýza se snaží najít množiny (shluky) jednotek, které jsou uvnitř homogenní, ale mezi sebou významně liší [2]. Rozlišujeme několik druhů shlukové analýzy, v tomto článku bude použito nehierarchické shlukování, což je „systém navzájem různých neprázdných podmnožin množiny O , v němž průnikem každých dvou podmnožin není žádná z nich“ [3]. Tudíž při nehierarchickém shlukování jsou nalezené podmnožiny objektů navzájem disjunktní. Do nehierarchických shlukování patří celá řada metod, v této práci bude použita MacQueenova metoda (K-Means). Řehák a Řeháková uvádí, že metody seskupování a škálování jsou vhodnou pomůckou pro interpretaci dat, přičemž jejich smyslem je zpřehlednit a zjednodušit vztahy v původním uspořádání dat [5].

1. Výzkum

V říjnu 2012 realizováno empirické šetření. Na základě literatury byly definovány čtyři základní faktory, mající vliv na výkonnost podniku v tzv. nové ekonomice. Pro ověřování tohoto vlivu musí být nejprve tyto faktory, jakožto konstrukty, měřeny. Měření jednotlivých konstruktů bylo prováděno prostřednictvím bodovacích (známkovacích) škál, které jsou vhodné pro znaky (vlastnosti), které nelze měřit exaktně. Konkrétní ukazatele měření jednotlivých konstruktů byly stanoveny samostatně autorkou na základě znalostí z nastudované literatury.

Samotné měření bylo realizováno prostřednictvím dotazníku. Dotazník se skládal ze sedmi částí, přičemž první část sbírala identifikační údaje o podniku, konkrétně název podniku, oblast působení v rámci zpracovatelského průmyslu, počet zaměstnanců, velikost ročního obrátu a bilanční sumy, právní formu, kraj, ve kterém podnik sídlí a poslední údaj se týkal toho, kdo dotazník vyplňoval, resp. na jaké úrovni řízení daná osoba působí. Druhá část dotazníku zkoumala úroveň kvality a třetí část dotazníku zkoumala úroveň používání informačních technologií. Čtvrtá část dotazníku zkoumala úroveň zájmu o lidský kapitál v podniku, přičemž na základě literatury byly dále identifikovány čtyři oblasti této skupiny, tedy tato část byla dále rozdělena na čtyři podskupiny měření, a to inovativnost ve smyslu měření inovativnosti, resp. inovačního potenciálu zaměstnanců podniku, vzdělání ve smyslu vzdělanosti a jejího rozvíjení u zaměstnanců ze strany vedení podniku a jako třetí a čtvrtá podskupina měření lidského kapitálu bylo stanovení měření spokojenosti a motivace k výkonu zaměstnanců. Pátá část dotazníku zjišťovala informace ohledně zákaznického kapitálu podniku, přičemž tato skupina byla rozdělena na dvě podskupiny, kde první zkoumala hodnocení spokojenosti zákazníků z pohledu podniku a druhá část se zaměřovala na hodnocení image podniku. Předposlední, šestá část dotazníku se zajímala o hodnocení tržní výkonnosti podniku a poslední část sbírala informace ohledně finanční výkonnosti podniku. Respondenti byli požádáni o přiřazení hodnot k jednotlivým ukazatelům měření na základě přesvědčení o úrovni jednotlivých ukazatelů měření v jejich podniku na pěti bodové škále od jedné do pěti, kde krajní bodové hodnocení (1) bylo „*Nesouhlasím*,“ hodnocení (2) „*Spíše nesouhlasím*,“ hodnocení (3) „*Nejsem si jistý*,“ hodnocení (4) „*Spíše souhlasím*“ a hodnocení (5) „*Souhlasím*.“ Konkrétní ukazatele (manifestní proměnné) v rámci měření jednotlivých konstruktů (latentní proměnné) přináší následující tabulka.

TAB. 1: Konstrukty a jejich měření

Konstrukt	Otázka	Konstrukt	Otázka
Kvalita produkce	Při produkci je na 1. místě přání zákazníka	Motivace zaměstnanců	Odměňování v našem podniku je spravedlivé
	Základní mají s produkty pozitivní zkušenosti		Zaměstnanci jsou odměňováni a chváleni za dobrou práci
	Na produkty máme od zákazníků pozitivní ohlasy		Zaměstnancům poskytujeme zaměstnanecké výhody
	Naše produkty jsou spolehlivé		Vedení dostatečně působí na produktivitu zaměstnanců
	Naše produkty lze hodnotit jako kvalitní		Zaměstnanci mají dostatek příležitostí k osobnímu růstu
	Zdroje podniku zabezpečují profesionální výstupy		Zaměstnanci mají dobré vztahy s nadřízenými
Informační technologie	Vyhledáváme a implementujeme technologické změny	Spokojenost zákazníků	Zaměstnanci mají dobré vztahy se spolupracovníky
	Pro prezentaci využíváme internet		Základní jsou informováni o našich produktech
	Oproti konkurenci máme lepšími technické znalosti		Pravidelně zjišťujeme potřeby našich zákazníků
	Technologické změny nám přinášejí příležitosti		Naši základní se pravidelně vrací
	Vybavenost IT je na vysoké úrovni		Zaměstnanci jsou k zákazníkovi ochotní a vstřícní
Inovativnost	Aktivita jsou postaveny na elektronické výměně dat	Image podniku	Stížnosti zákazníků řešíme okamžitě a k jejich spokojenosti
	Zaměstnanci přicházejí se zaváděním inovativních prvků		Základní si naše produkty vzájemně doporučují
	Zaměstnanci podniku jsou kreativní		Základní si nestěžují na cenu a kvalitu naší produkce
	Inovace firemních procesů jsou důležité		Image našeho podniku lze hodnotit jako pozitivní
	Naš podnik je v oblasti služeb inovativní		Image našeho podniku se zvyšuje
Vzdělávání zaměstnanců	Naš podnik je v oblasti firemních procesů inovativní	Finanční výkonnost	Veřejnost má k našemu podniku kladný postoj
	V podniku vládne inovativní firemní kultura		Vybavenost našeho podniku je dostatečná a moderní
	Zaměstnanci jsou pravidelně vzděláváni a školeni		Lokalita podniku je pro základní atraktivní
	Pracovníci mají dobré podmínky pro rozvoj		Naše značka je vnímána oproti konkurenci pozitivněji.
	Klademe důraz na rozvíjení hard skills		ROI vzhledem ke konkurenci roste
Spokojenost zaměstnanců	Klademe důraz na rozvíjení soft skills	Tržní výkonnost	Tržby podniku vzhledem ke konkurenci rostou
	Oproti konkurenci disponují naši zaměst. větší odborností		Zisk podniku vzhledem ke konkurenci roste
	Naši zaměstnanci považují míru vzdělávání za dostatečnou		Likvidita podniku je vzhledem ke konkurenci lepší
	Zaměstnanci mají dostatek informací ke své práci		Zadluženost je vzhledem ke konkurenci přiměřenější
	Zaměstnanci dostávají zpětnou vazbu o výkonu		Podnik využívá majetek efektivněji než konkurence
	Zjišťujeme potřeby našich zaměst. a reagujeme na ně		Růst našich investic je vzhledem ke konkurenci větší
Spokojenost zaměstnanců	Fluktuace zaměstnanců je nízká	Tržní výkonnost	Růst počtu zaměstnanců je vzhledem ke konkurenci větší
	Zaměstnanci mají k podniku dobrý vztah a jsou loajální		
	Zaměstnanci si nestěžují na pracovní podmínky		Tržní podíl podniku roste

Zdroj: autorka

Respondenti výzkumu byli podniky zpracovatelského průmyslu v České republice (akciové společnosti, společnosti s ručením omezeným, komanditní společnosti, veřejně obchodní společnosti a družstva). Sběr dat probíhal od 2. 10. 2012 do 31. 10. 2012. Vyplněných dotazníků se vrátilo přesně 777, tudíž návratnost z oslovených podniků byla 13,5%. Návratnost vzhledem k všem podnikům základního vzorku byla 2%. Strukturu zkoumaného vzorku ukazuje následující tabulka.

TAB. 2: Struktura zkoumaného vzorku

Roční obrat	Počet podniků	Bilanční suma	Počet podniků	Počet zaměstnanců	Počet podniků
do 50 mil. Kč	440	do 50 mil. Kč	475	do 10	208
50 - 250 mil. Kč	222	50 - 250 mil. Kč	188	11 - 50	297
250 - 1000 mil. Kč	73	250 - 1250 mil. Kč	60	51 - 250	209
nad 1000 mil. Kč	35	nad 1250 mil. Kč	31	nad 250	58
Neuvedeno	7	Neuvedeno	23	Neuvedeno	5

Zdroj: autorka

2. Výsledky výzkumu

Cluster analýza byla postavena na seskupování zkoumaného vzorku podniků do skupin na základě jejich profilu ekonomické situace. Tato grafická analýza umožnila vizualizovat data a určit počet skupin podniků, které můžeme rozlišovat ve zpracovatelském průmyslu České republiky. McQueenův algoritmus na začátku vyžaduje stanovit předem stanovený počet požadovaných shluků, přičemž nejvhodnější se ukázala situace, kdy na základě K – Means analýzy bylo nalezeno níže uvedených pět shluků uvedených v tabulkách.

TAB. 3: Cluster analýza

	Cluster				
	1	2	3	4	5
Kvalita produkce (index)	4,44	3,97	4,53	4,82	4,79
Informační technologie (index)	3,26	2,91	3,62	4,30	3,92
Inovativnost (index)	2,93	2,52	3,14	4,18	3,97
Vzdělávání zaměstnanců (index)	3,10	2,09	3,31	4,18	4,00
Spokojenost zaměstnanců (index)	4,00	2,67	3,80	4,47	4,44
Motivace zaměstnanců (index)	3,71	2,53	3,69	4,28	4,30
Spokojenost zákazníků (index)	4,12	3,58	4,18	4,60	4,58
Image podniku (index)	3,50	2,81	3,80	4,42	4,18
Finanční výkonnost (index)	2,57	2,46	3,74	4,34	3,24
Tržní výkonnost	2,15	2,32	4,02	4,54	2,88

Zdroj: autorka

TAB. 4: Cluster analýza - relativní vyjádření

	Cluster				
	1	2	3	4	5
Kvalita produkce (index)	95,8%	85,7%	97,6%	103,9%	103,3%
Informační technologie (index)	85,0%	76,1%	94,6%	112,2%	102,4%
Inovativnost (index)	81,4%	70,1%	87,2%	116,2%	110,4%
Vzdělávání zaměstnanců (index)	84,9%	57,3%	90,6%	114,4%	109,3%
Spokojenost zaměstnanců (index)	96,9%	64,7%	92,0%	108,3%	107,5%
Motivace zaměstnanců (index)	93,7%	63,9%	93,3%	108,3%	108,7%
Spokojenost zákazníků (index)	94,4%	82,0%	95,8%	105,4%	105,1%
Image podniku (index)	87,5%	70,3%	95,0%	110,7%	104,5%
Finanční výkonnost (index)	70,8%	67,7%	102,9%	119,2%	89,1%
Tržní výkonnost	58,7%	63,6%	110,0%	124,2%	78,8%

Zdroj: autorka

Shluk první a druhý jsou si svou podstatou velmi podobné, ale liší se v míře dosahování špatných výsledků jak v nefinanční, tak finanční oblasti. První skupinu můžeme nazvat „nešťastnou skupinou,“ neboť v nefinanční oblasti dosahují podprůměrných výsledků, což se nakonec odráží i v podprůměrné výkonnosti. První shluk tvořilo 116 podniků.

Druhou skupinu můžeme nazvat „nejhorší skupinou,“ neboť v nefinanční oblasti dosahují velmi podprůměrných výsledků, což se opět nakonec odráží ve velmi podprůměrné finanční výkonnosti. Tento trend se zdá být logický, avšak jak se ukáže v následující skupině, existují i výjimky, které z podprůměrných nefinančních výsledků dokáží „vytvořit“ nadprůměrné finanční výsledky. Druhý shluk tvořilo 27 podniků.

Třetí skupinu můžeme nazvat „šťastnou skupinou,“ neboť tyto podniky mají štěstí v tom, že v nefinanční oblasti dosahují mírně podprůměrných výsledků, avšak v konečném důsledku jsou ve výkonnosti nadprůměrné. To ukazuje na to, že tyto podniky umí velmi dobře zužitkovat prospěch plynoucí z dosahované úrovně faktorů ovlivňující finanční výkonnost. Třetí shluk tvořilo 210 podniků.

Čtvrtou skupinu můžeme nazvat „hvězdnou skupinou,“ neboť tyto podniky dosahují nadprůměrných výsledků v rámci nefinančních determinantů výkonnosti a zároveň se jim následně daří tuto skutečnost promítat do konečných nadprůměrných finančních výsledků. Tato tendence se zdá být logická, avšak jak ukáže následující shluk, nemusí tomu tak být ve všech případech. Čtvrtý shluk tvořilo 282 podniků.

Pátou skupinu můžeme nazvat „smolnou skupinou,“ tyto podniky dosahují vysoké úrovně nefinančních ukazatelů, resp. determinant finanční výkonnosti, dokonce v této oblasti dosahují nadprůměrných výsledků, avšak bohužel finanční výkonnost tomu

neodpovídá, tudíž se jim tyto úspěch nedaří přetavovat do finanční výkonnosti. Tato skutečnost je celkem s podivem a tudíž zde vyvstává otázka, jak je to možné, resp. co může být příčinou tohoto stavu. Pátý shluk tvořilo 132 podniků.

Závěr

Shluková analýza ukázala, že v České republice v rámci zpracovatelského průmyslu existuje nejsilnější skupina podniků, která dosahuje skvělých výsledků v nefinanční oblasti a zároveň i ve výkonnosti. Poměrně velké množství podniků stojí i na druhé straně, kde špatné nefinanční řízení má za důsledek i špatnou výkonnost. Nicméně se ukázalo, že poměrně početná je i skupina podniků, kterým se v řízení nefinančních ukazatelů daří, nicméně tyto efekty nejsou schopny promítnout do výkonnosti. Zde vyvstává otázka příčin tohoto stavu, což je ale předmětem pro další výzkum.

Poděkování:

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu IGA 2 Rozhodující aspekty vývoje konkurenceschopnosti podniků a národních ekonomik v globálním hospodářském systému registrovaného u VŠE pod evidenčním číslem IP300040.

Literatura:

- [1] FROST, B. Performance metrics: The new strategic discipline. Strategy and Leadership. *ABI/INFORM Global*. 1999. vol. 27, no. 3, pp. 34
- [2] JEŘÁBEK, H. *Úvod do sociologického výzkumu*. Praha. Fakulta sociálních věd UK. 1993 ISBN 80-7066-662-5
- [3] LUKASOVÁ, A., ŠARMANOVÁ, J. *Metody shlukové analýzy*. Praha: nakladatelství technické literatury. 1985. ISBN 04-014-85
- [4] MIKOLÁŠ, Z. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku*. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-1277-6
- [5] ŘEHÁK, J., ŘEHÁKOVÁ, B. *Analýza kategorizovaných dat v sociologii*. Československá akademie věd. Academia Praha. 1986. ISBN 765421-060-85

ODHAD VÝVOJA ZAMESTNANOSTI A MIEZD NA SLOVENSKU ESTIMATED OF THE DEVELOPMENT IN EMPLOYMENT AND WAGES IN THE SLOVAK REPUBLIC

Anna Štefančíková

Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne

anna.stefancikova@tnuni.sk

Kľúčové slová:

zamestnanosť – výberové zisťovanie pracovných síl – priemerná mzda – vývoj – odhad

Key words:

employment – selective data mining of workforce – averaged wage – development – prediction

Abstract:

The aim of this article is to present and interpret briefly of the results estimation in the nearest development of the employment and average wages in the Slovak economy, updated by the Institute Informatics and Statistics of the Statistical Office of the Slovak Republic. Presents the actual evolution of these indicators in the 1.st - 3.rd quarter 2013, correlation with the development of macroeconomic indicators and forecasts to 2014.

Úvod

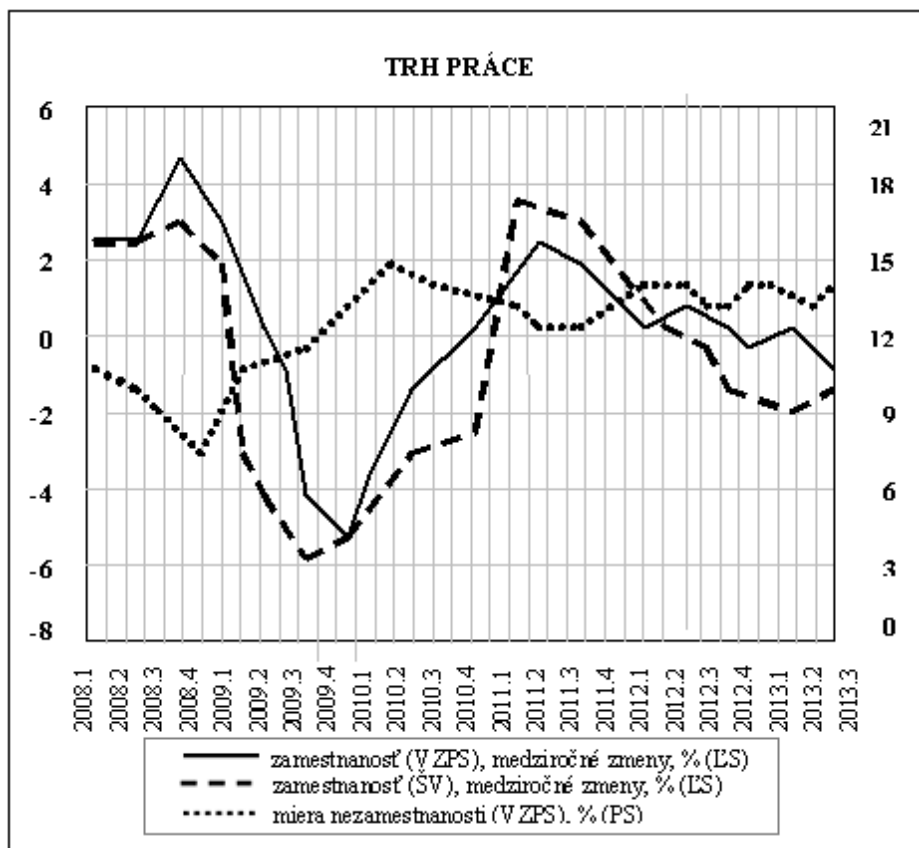
Podľa *metodiky Štatistického úradu Slovenskej republiky (ŠÚ SR)* [2]. sa za občana v produktívnom veku považuje osoba, ktorá dosiahla vek 15 rokov a nepresiahla hranicu 60 rokov veku u muža a 55 rokov veku u ženy. Občanov v produktívnom veku možno rozčleniť na ekonomicky aktívne alebo ekonomicky neaktívne obyvateľstvo. Kým medzi ekonomicky aktívne obyvateľstvo sa radia pracujúce osoby a nezamestnané osoby aktívne hľadajúce si prácu, medzi ekonomicky neaktívne obyvateľstvo patria osoby, ktoré sa pripravujú na povolanie, navštevujú rekvalifikačný kurz, starajú sa o domácnosť, sú na rodičovskej dovolenke, majú dlhodobu neplatenú voľno, poberajú dôchodok prípadne si aktívne nehľadajú zamestnanie.

Zamestnanosť na úrovni národného hospodárstva sa meria tromi rôznymi metodikami. Kým metodika *Výberového zisťovania pracovných síl (VZPS)* [3] sleduje počet pracujúcich v ekonomike, zvyšné dve metodiky (*metodika ESA 95 a metodika vychádzajúca z podnikovej štatistiky*) [2] sledujú počet zamestnaných osôb v ekonomike. Zákonite sa teda jednotlivé ukazovatele zamestnanosti navzájom líšia. Počet pracujúcich osôb (metodika VZPS) [3] prevyšuje počet zamestnaných osôb, a tak významnou mierou ovplyvňuje pohľad na zamestnanosť v slovenskej ekonomike. Na druhej strane, postupnou harmonizáciou systému národných účtov sa stierajú rozdiely medzi zamestnanosťou meranou metodikou ESA 95 a metodikou vychádzajúcou z podnikovej štatistiky (tzv. evidovaná zamestnanosť) [2].

1. Zamestnanosť a nezamestnanosť v hospodárstve

Rast výkonnosti hospodárstva bol aj v 3. štvrtroku 2013 hlboko pod úrovňou, ktorá by viedla k vytváraniu nových pracovných miest v takom rozsahu, aby sa na trhu práce zastavilo prehlbovanie nerovnováhy a situácia na ňom tak mohla vykazovať znaky stabilizácie. Celková zamestnanosť v hospodárstve totiž medziročne klesla zhruba o 18 tisíc osôb (o 0,8%) podľa *štatistického výkazníctva (ŠV)*, resp. o 8 tisíc osôb (0,4 %) podľa *Výberového zisťovania pracovných síl (VZPS)* [3]. (OBR. 1). V súvislosti s tým bol počet nezamestnaných v 3. štvrtroku 2013 medziročne vyšší cca o 11 tisíc osôb (o 2,9 %) a dosiahol takmer 382 tisíc osôb (v priemere) [4]. Zvýšila sa aj miera nezamestnanosti, ktorá vzrástla na 14,1 % (podľa VZPS) [5]., čo oproti rovnakému obdobiu minulého roka (2012) predstavuje nárast o 0,4 percentuálneho bodu (p. b.).

OBR. 1 Zamestnanosť v Slovenskej republike (2008 – 2013)



Zdroj: spracované podľa [1]

Dominantný vplyv na pokles celkovej zamestnanosti v hospodárstve mal súkromný sektor, v ktorom bola zamestnanosť v 3. štvrtroku 2013 medziročne nižšia o 1 % [1]. Vo verejnom sektore došlo síce tiež k poklesu zamestnanosti, ale jej úbytok o 0,1 %, ktorý sa viaže k poklesu zamestnanosti vo vzdelávaní a zdravotníctve, možno považovať len za symbolický. V samotnom odvetví verejná správa a obrana totiž konsolidácia verejných financií zamestnanosť v 3. štvrtroku neovplyvnila, pretože jej úroveň bola - podobne ako v 2. štvrtroku - medziročne vyššia o 1 % (cca o 1 300 osôb).

V rámci súkromného sektora zaznamenali najväčší pokles zamestnanosti odvetvia obchodu, v ktorých zamestnanosť poklesla o takmer 11 tisíc osôb, ale aj priemysel a stavebníctvo s úbytkom cca 4 tisíc, resp. cca 7 tisíc zamestnancov [4]. Mierny úbytok počtu zamestnancov bol zaznamenaný aj v informačných a komunikačných činnostiach. K nárastu zamestnanosti došlo v ubytovacích a stravovacích službách, doprave

a skladovaní, ale aj v poľnohospodárstve, ktorý však súvisel najmä s vplyvom sezónnosti.

Relatívne nízky rast výkonnosti hospodárstva, ktorý sa odhaduje v horizonte krátkodobej predikcie, nevytvára predpoklady k tomu, aby sa situácia na trhu práce mohla koncom roka 2013 alebo začiatkom budúceho roka 2014 zásadne zlepšiť. A to aj napriek tomu, že podľa údajov *Ústredia práce, sociálnych vecí a rodiny* (ÚPSVaR) [5] vykazuje počet voľných pracovných miest od začiatku tohto roka mierne rastúcu tendenciu a počet evidovaných nezamestnaných naopak postupne klesá. Výsledky za november 2013, ktoré sa týkajú očakávaného vývoja zamestnanosti v najbližších troch mesiacoch, totiž signalizujú nielen pokračovanie poklesu zamestnanosti v priemysle a stavebníctve, ale aj pokles zamestnanosti v službách [1].

Výsledky aktualizovaného odhadu vývoja na trhu práce nasvedčujú tomu, že celková zamestnanosť bude ešte mierne klesať, ale prehlbovanie nerovnováhy na trhu práce by sa malo začiatkom budúceho roka aspoň zastaviť [1]. Celková zamestnanosť by mala tohto roku medziročne klesnúť o 0,8 % (podľa ŠV) [2], pričom podľa VZPS [3] by sa mala znížiť len o 0,1 %, hlavne vďaka dvojcifernému nárastu počtu krátkodobo migrujúcich za prácou do zahraničia (s pobytom do 1 roka) o vyše 13 % oproti roku 2012. Ich počet teda v tomto roku dosiahne zhruba 137 tisíc osôb (v priemere). Počet nezamestnaných osôb by mal oproti roku 2012 vzrásť takmer o 10 tisíc osôb a dosiahnuť 387 tisíc osôb (v priemere). Miera nezamestnanosti by tak mala dosiahnuť v priemere 14,3 % (podľa VZPS) [3], čo je o 0,3 p. b. viac ako vlani [1].

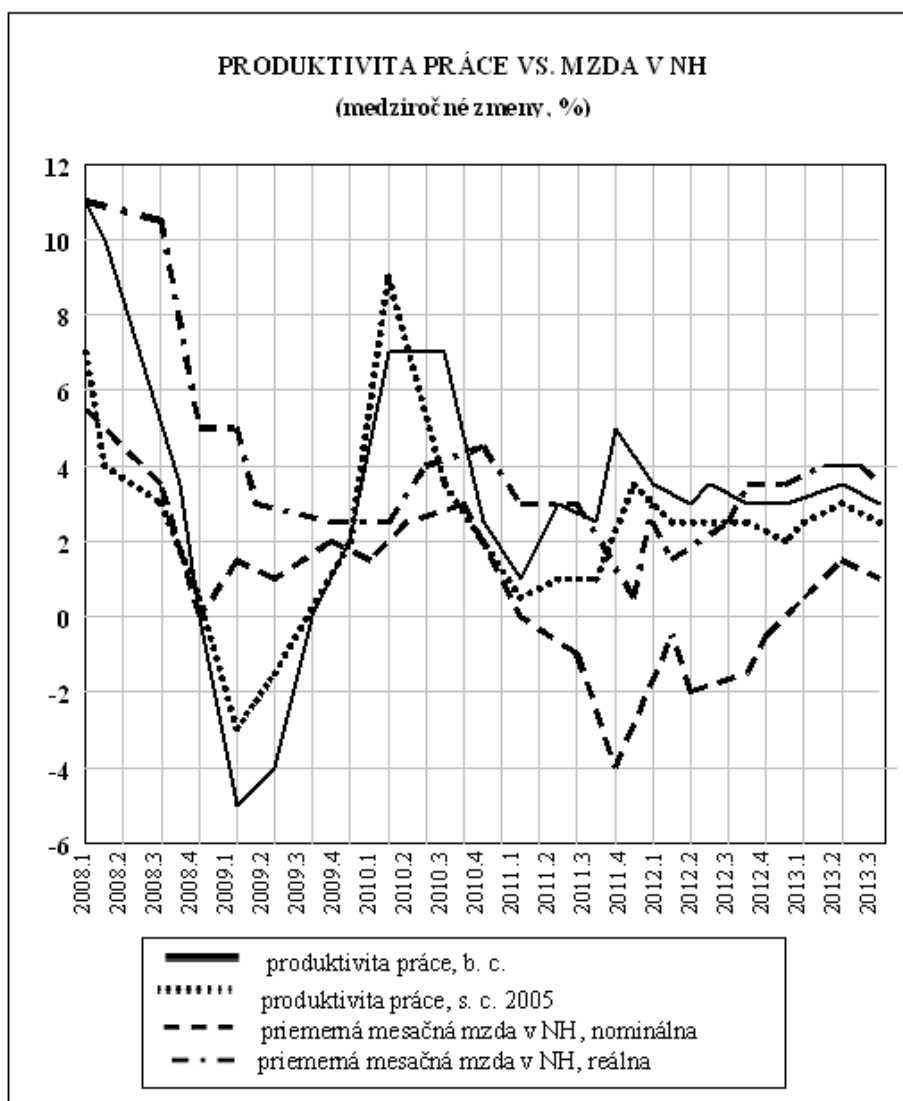
Keďže trh práce sa vyznačuje vysokou mierou zotrvačnosti vývoja, nemožno vylúčiť, že celková zamestnanosť na medziročnej báze mierne poklesne ešte aj v 1. štvrtroku 2014, a to o 0,1 % [1] podľa obidvoch metodík [2], [3]. Prehlbovanie nerovnováhy na trhu práce by však malo kulminovať, pretože počet nezamestnaných osôb i miera nezamestnanosti by mali medziročne viac-menej stagnovať (podľa VZPS) [4], [1].

2. Nominálna a reálna mzda v hospodárstve

Priemerná mesačná nominálna mzda v hospodárstve sa od začiatku roka 2013 zvyšuje primerane k rastu súhrnnej produktivity práce v bežných cenách. V 3. štvrtroku 2013

však bol prírastok súhrnnej produktivity práce podstatne nižší ako v 1. polroku tohto roka, následkom čoho sa priestor pre rast nominálnej mzdy v hospodárstve zúžil [1]. Priemerná mesačná nominálna mzda na makroúrovni dosiahla v 3. štvrtroku 2013 803 € a medziročne bola vyššia o 2,4 %, resp. o 19 €. Dynamika jej rastu sa teda oproti 1. polroku 2013 spomalila (OBR. 2) [1].

OBR. 2 Produktivita práce versus mzda v SR (2008 – 2013)



Zdroj: spracované podľa [1]

Spolu s rastom nominálnej mzdy sa na makroúrovni - vďaka výrazne nižšej inflácii ako v minulých dvoch rokoch - od začiatku roka 2013 opäť zvyšuje aj reálna mzda. V 3. štvrtroku 2013 reálna mzda medziročne stúpila o 1,1 %, čo znamená, že dynamika

jej rastu sa oproti 1. polroku 2013 zrýchlila. Bol to dôsledok poklesu medziročnej miery celkovej inflácie[1].

Zvýšenie priemernej mesačnej nominálnej mzdy na makroúrovni bolo v 3. štvrtroku 2013 výsledkom rastu miezd v súkromnom aj verejnom sektore. V súkromnom sektore stúpila nominálna mzda medziročne o 2,1 % a dosiahla v priemere 800 €, vo verejnom sektore, ktorý je zastúpený verejnou správou a obranou, vzdelávaním a zdravotníctvom, bola vyššia o 3,6 % a predstavovala v priemere 816 €. V oboch sektoroch teda pokračoval aj rast reálnej mzdy, ale vo verejnom sektore bol jej prírastok vyšší [5].

Zatiaľ čo vo verejnom sektore sa nominálna mzda v 3. štvrtroku 2013 zvýšila fakticky rovnako ako v 1. polroku tohto roka, v súkromnom sektore sa jej rast oproti 1. polroku 2013 spomalil. Rast nominálnej mzdy sa totiž spomalil v odvetviach informácie a komunikácia, vo veľkoobchode a maloobchode, v ubytovacích a reštauračných službách, ale čiastočne aj v priemysle. Jej úroveň v priemysle však aj napriek tomu medziročne stúpila o 4,3 %, čo je prírastok, ktorý bol v rámci súkromného sektora jedným z najvyšších [5].

Odhad rastu výkonnosti hospodárstva v 3. kvartáli 2013 zostal bez zmeny (oproti odhadu pred troch mesiacov) [1], znamená to, že zásadne sa nezmenili ani predpoklady, týkajúce sa ďalšieho vývoja súhrnnej produktivity práce. Odhad rastu nominálnej mzdy na makroúrovni ostal v tomto roku rovnako bez zmeny, ako bol prezentovaný pred štvrtrokom.

Dynamika medziročného rastu súhrnnej produktivity práce v bežných cenách by teda mala byť v horizonte krátkodobej predikcie relatívne nízka (zhruba na úrovni jej rastu v 3. štvrtroku 2013) [1], a preto nebude vytvárať priestor pre zrýchlenie rastu nominálnej mzdy. To platí najmä pre súkromný sektor, pričom vo verejnom sektore by ho mala obmedzovať predovšetkým konsolidácia verejných financií. Navyše, v súkromnom sektore nie je zrýchlenie rastu nominálnej mzdy veľmi pravdepodobné aj kvôli očakávanému výraznému poklesu inflácie, ktorý bude rast reálnej mzdy zrýchľovať.

Aktualizovaný odhad teda potvrdil, že nominálna mzda v hospodárstve by tohto roku mala vzrásť o 2.7 % a dosiahnuť 827 € (v priemere) [1]. Avšak vzhľadom na to, že odhad priemernej inflácie v tomto roku je po aktualizácii nižší (1.4 %), odhad rastu reálnej mzdy v celom hospodárstve sa zvýšil z 1,1 % na 1,3 %. Pokiaľ ide o 1. štvrťrok 2014, na základe predpokladov vývoja ostatných makroekonomických ukazovateľov (hrubý domáci produkt, miery zamestnanosti a nezamestnanosti,...), odhaduje sa, že nominálna mzda na makroúrovni vzrastie o 2.5 %, čo z hľadiska odhadu priemernej miery inflácie (0.2 %) znamená, že reálna mzda vzrastie o 2.3 % [1].

Záver

Vývoj ukazovateľov zamestnanosti indikuje trend výkonnosti ekonomiky ako celku. Od vzniku Slovenskej republiky v roku 1993 zamestnanosť začala narastať. Medziročný pokles zamestnanosti sa prejavil v roku 1997 a pretrvával až do roku 2000. Následne došlo k ďalšiemu rastu zamestnanosti až do roka 2008, ale po prepuknutí hospodárskej krízy v domácej ekonomike (začiatok roku 2009) sa zamestnanosť pomerne prudko znížila. Od konca 1. štvrťroku 2010 došlo k oživeniu ekonomiky a zamestnanosť začala opäť postupne narastať.

Súčasná celosvetová ekonomická situácia krajín, silno ovplyvnená hospodárskou krízou, núti zamyslieť sa nad otázkou budúceho vývoja makroekonomických ukazovateľov na trhu práce. Intenzívne riešenie znižovania nezamestnanosti by pozitívne ovplyvnilo celkový vývoj ekonomickej situácie aj na Slovensku.

Odhady poukazujú na fakt, že ku koncu roka 2014 by mohla zamestnanosť v Slovenskej republike dosiahnuť úroveň pred krízového obdobia.

Pod'akovanie:

Príspevok je súčasťou projektu ITMS 26110230099 „*Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka chce ponúkať kvalitné a moderné vzdelávanie*“, riešeného s finančnou podporou EÚ (ESF).

Literatúra:

- [1] HALUŠKA, J., JURIOVÁ, J.: *Krátkodobá predikcia vývoja slovenskej ekonomiky v roku 2013 a v 1. štvrtroku 2014* (2. aktualizovaná a rozšírená verzia: november 2013) INFOSTAT Bratislava. [online] 2013 [cit. 2013-12.-06] Dostupné na internete: <http://www.infostat.sk/new_web/sk/_pdf/KP2013-n.pdf>
- [2] ŠÚ SR: *Vybrané ukazovatele - metodické vysvetlivky. Podniková štatistika o zamestnanosti a mzdách*. [online] 2011. [citované 2013-12-06]. Dostupné na internete: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=6564>>
- [3] ŠÚ SR: *Vybrané ukazovatele – metodické vysvetlivky. Výberové zisťovanie pracovných síl*. [online] 2011 [cit. 2013-12-06]. Dostupné na internete: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=4818>>
- [4] ŠÚ SR: *Zamestnanosť podľa Výberového zisťovania pracovných síl v roku 2013*. [online] 2011 [cit. 2013-12-06]. Dostupné na internete: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=35595>>
- [5] Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny SR: *Štatistiky*. [online] 2013 [cit. 2013-12-06]. Dostupné na internete: <http://www.upsvar.sk/statistiky.html?page_id=1247>

INVESTIČNÉ PORTFÓLIO AKO INVESTIČNÝ PROCES

INVESTMENT PORTFOLIO AS AN INVESTMENT PROCESS

Boris Šturc, Ján Horvát, Eva Horvátová

Ekonomická univerzita Bratislava, Masarykova univerzita

sturc@dec.euba.sk, sturc@econ.muni.cz, jan.horvat3@gmail.com, eva.horvatova@euba.sk

Kľúčové slová:

optimálne portfólio – Markowitzov model – Sharpeho model – riziko portfólia

Key words:

optimal portfolio – Markowitz Model – Sharpe Model – risk of portfolio

Abstract:

The contribution focuses on the issue of the investment process and the creation of an investment portfolio. On the basis of theoretical knowledge and the available time series evolution of share prices of 9 companies, evaluates the optimal portfolio on the principles of theoretical knowledge about modern Markowitz portfolio theory and the theory of portfolio under Sharpe and demonstrate the level of diversity achievements. The analysis is performed based on statistical data from Bloomberg terminal for period 1988-2013. The importance of the results allows applying theoretical knowledge to practical application, gives the opportunity to create portfolios in relation to the evaluation of the portfolio of a particular group of shares, or using other financial instruments in the process of investing.

Úvod

V súčasnej dobe pribúda počet investorov na celom svete. Je teda logické, že sa investovanie dostáva do popredia záujmu teórie a praxe. Investovanie na rozdiel od vkladu do banky, prináša aj určité riziko. Investičný proces môžeme chápať ako proces pri ktorom sa investujú finančné prostriedky, pri určitej miere rizika a jeho cieľom je zhodnocovanie finančných prostriedkov. Investičný proces je úzko prepojený s tvorbou investičného portfólia, respektíve tvorba investičného portfólia je jeho najdôležitejšia súčasť.

Tvorba investičného portfólia je viacstupňový proces a skladá sa z piatich najdôležitejších krokov. Ide konkrétne o:

- stanovenie investičnej politiky,
- analýzu cenných papierov,
- samotné zostavenie portfólia,
- revíziu a
- ohodnotenie úspešnosti alebo výkonnosti portfólia

Tvorba investičného portfólia sa začína stanovením investičnej politiky. Stanovenie investičnej politiky je mnohokrát podceňovaným krokom, ale je veľmi dôležité si uvedomiť fakty, nad ktoré by sme sa ako investori mali zohľadniť.

Význam investičnej politiky spočíva najmä v atraktivnosti investičnej politiky, ktorá môže prilákať ďalších vkladateľov. Ak sme v pozícii individuálneho investora, mali by sme sa zamýšľať nad otázkou, či investovať kolektívne, alebo samostatne a pre aký časový investičný horizont sa rozhodnúť. Investor (prípadne budúci vkladateľ) by mal substituovať medzi časom, ktorý musí ako aktívny investor vynaložiť na investovanie a poplatkami (prípadne zníženým výnosom), ktoré musí uhrádzať, keď je vkladateľom do nejakej formy kolektívneho investovania. Dôležitejším kritériom je veľkosť investovaného kapitálu, čo umožňuje investorovi rozhodnúť sa, do akých aktív, si môže dovoliť investovať.

Ďalšou fázou investičného procesu je analýza cenných papierov. Analyzovať cenné papiere môžeme dvoma spôsobmi. Buď technickou analýzou, alebo fundamentálnou analýzou. Technická analýza vychádza z minulých údajov, na základe ktorých sa snažíme predpovedať budúci vývoj ceny aktíva. Pri fundamentálnej analýze sa investori zameriavajú na rozdiel od minulých cien zameriavajú na aktuálne účtovné údaje. Investori sa snažia nájsť akcie, ktoré sú podhodnotené a majú potenciál rastu na základe účtovných údajov. Fundamentálni analytici zároveň veria, že skôr či neskôr trh dané aktívum precení na adekvátnu hodnotu.

Po analyzovaní cenných papierov je ďalším krokom samotné zostavenie portfólia. Zostavenie portfólia je najdôležitejšou fázou. Investor si musí uvedomiť, aký podiel chce venovať dlhopisom, akým akciám, prípadne iným nástrojom. Na základe analýzy vyberá cenné papiere, z ktorých zostavuje portfólio. Predposledným krokom je revízia

portfólia. Tie zmeny sa realizujú predajom cenných papierov ktoré sú v portfóliu a nákupom potenciálne výnosnejších aktív do portfólia.

Posledným štádiom je ohodnocovanie výkonnosti portfólia. Najdôležitejším kritériom je výnosnosť portfólia, ktorá sa väčšinou porovnáva s benchmarkom trhu. Ak sa výnosnosť nachádza nad výnosnosťou indexu, považuje sa to za úspešné investovanie.

V ďalšej časti príspevku sa zameriame na praktický aspekt asi najdôležitejšej časti investičného procesu konkrétne tvorby investičného portfólia.

Cieľom príspevku je vytvoriť, čo najbezpečnejšie investičné portfólio na základe teoretických znalostí, zhodnotiť kategórie zisku a rizika a sledovať zmeny v podieloch akcií pri metóde Sharpovho modelu a Markowitzovho modelu CAPM. Na tento účel boli vybrané akcie 9 renomovaných amerických firiem z rôznych odvetví. Konkrétne ide o firmy 3M company, Americanexpress, AT&T, Bank ofAmerica, CaterpillarInc., CocaCola, GeneralElectricco., Mcdonald'sCorp a Merck&CoInc. Kritériom pre výber akcií je aj ich prítomnosť v indexe DowJones aj S&P 500, aby sme vedeli porovnávať rozdiely v podieloch jednotlivých akcií pri poslednom porovnávaní. Dôležitým faktorom na analýzu je aj časové obdobie a intervaly kedy sledujeme dáta. Pre čo najlepšie pozorovanie si vyberáme údaje na dennej báze a vybrali sme si časový horizont viac ako 25 rokov, lebo jednak je to relatívne dlhá časová doba pri obchode s akciami a zároveň všetky firmy mali svoje akcie v tom čase emitované na burze. Dáta pochádzajú z obdobia od 9.2.1988 do 6.3.2013, pričom to spolu tvorí 6321 obchodných dní.

Tvorba portfólia zloženého z vybraných akcií

Na účely porovnávania rozdielov v tvorbe portfólia si na skúmanie vyberáme Sharpov a Markowitzov model. Obidva modely majú rozdielnu metodiku, ktorú treba pri zostavovaní dodržiavať. Ďalším krokom nášho výskumu je výber vhodných akcií. Naším kritériom bolo vybrať také spoločnosti, ktoré sú stabilné, sú z rôznych odvetví, majú významný podiel na domácom aj na svetovom trhu, a tým pádom predpokladáme, že nedôjde k úpadku týchto firiem. Predpokladáme, že sa musia nachádzať v tom istom indexe pre výpočet Sharpovho modelu. Z časového hľadiska si budeme všimáť ceny akcií na dennej báze od 8.2.1988 po súčasnosť (6.3.2013), teda za viac ako 25 rokov.

Konštrukcia portfólií podľa Markowitzovho aj Sharpovho modelu vyžaduje percentuálne zmeny hodnôt, t.j. prírastky denných kapitálových výnosov. Vypočítame ich ako prírastky, teda podiel ceny aktíva v čase t mínus cena v čase $t-1$ lomené cena aktíva v čase $t-1$. Treba taktiež dodať, že tieto prírastky robíme pre všetky aktíva zvlášť.

TAB. 1: Prírastky denných cien akcií

	MMM	AXP US	T US	BAC US	CAT US	CCE US	GE US	MCD US	MRK US
8.2.1988									
9.2.1988	0,0247755	0,01000047	0,00673397	-0,03068436	0,006455076	0	0,008890025	0,002781046	0,011549084
10.2.1988	0,010991983	0,019802901	0,033444637	0,018997468	0,023507692	0,008410141	0,01466738	0,005564444	0,027736411
11.2.1988	0,010865244	-0,00970918	-0,009713866	0	0,006266367	0	-0,00288552	0,013807613	-0,00475759
12.2.1988	0,008603058	-0,009804373	0,003273203	0,006201181	0	-0,00834	0,002893873	0,002720424	0,007971269
16.2.1988	0,021320646	0,004942978	-0,009777148	0	0,022811467	0	0,005771045	0,008156522	0,007908231
17.2.1988	-0,004172336	0,004934084	-0,023021053	0,006182716	-0,00607548	0,008410141	0,008634483	-0,02156325	0,006281722
18.2.1988	-0,016773213	-0,014714231	0	-0,01226982	0,006112613	-0,00834	-0,01424938	-0,0027504	-0,00936376
19.2.1988	-0,006395485	0	0,010095569	0,043467891	0,006088458	0,008410141	0	0,00827396	0,014172417
22.2.1988	0,010732508	0,034835555	0,013333333	-0,00594286	0,024193548	0	0,040452805	0,005488243	0,009320182

...

21.2.2013	-0,004168686	-0,005976417	-0,001127714	-0,03220339	-0,01812916	-0,01878972	-0,00640752	0,002449153	-0,00375059
22.2.2013	0,007982866	0,016737082	0,007056167	0,001751313	0,000109254	0,012390876	0,005588994	0,01179095	0,011058824
25.2.2013	-0,017288005	-0,008790155	-0,013733184	-0,03583916	-0,02599956	-0,02280946	-0,02479692	0,009343832	-0,01047242
26.2.2013	0,005503686	-0,001612383	0,008525149	0,009066183	0,008860476	-0,00455451	0,010521701	0,00083212	-0,00235183
27.2.2013	0,012315512	0,009366925	0,010143702	0,015274034	0,025569761	0,010580498	0,013882863	-0,0050925	0,012965582
28.2.2013	0,004151781	-0,0056	0,00167364	-0,00619469	0,001300813	0,012450481	-0,00641849	0,001775828	-0,00558529
1.3.2013	-0,002211538	0,003539823	0,00278474	0,009795191	-0,01093429	-0,0058692	-0,00129199	-0,00229406	-0,00234028
4.3.2013	-0,004721981	0,008337342	0,006109414	0,00617284	-0,01762259	0,003373629	0,003449763	-0,00637542	0,016654938
5.3.2013	0,011328428	0,019557958	0,010212531	0,012269939	0,005125348	0,009246287	0,013751612	0,007783738	-0,0020766
6.3.2013	0,002010531	0,008265752	-0,008469945	0,032034632	-0,00631859	-0,01360355	0,003391267	0,010437324	0,009942197

Zdroj: vlastná konštrukcia

Ďalej potrebujeme pre obidva modely získať denné priemerné výnosy, ktoré počítame pre všetky aktíva zvlášť v exceli pomocou funkcie **AVERAGE**. Rovnaké bunky, aké sme použili pri výpočte priemeru, použijeme aj pri výpočte smerodajnej odchýlky (**STDEVP**) a rozptylu (**VARP**) pre každú jednu akciu zvlášť za celé sledované obdobie.

average	0,000435047	0,000632453	0,000358389	0,000518644	0,000608559	0,000534959	0,00046723	0,000578414	0,000425724
stevdp	0,01482546	0,023112455	0,01690476	0,027789891	0,020542324	0,021032417	0,018221073	0,01598241	0,017606994
varp	0,000219794	0,000534186	0,000285771	0,000772278	0,000421987	0,000442363	0,000332008	0,000255437	0,000310006

Zdroj: vlastná konštrukcia

Pri Markowitzovom modeli pokračujeme výpočtom kovariancie, pričom používame funkciu **COVAR**. Do funkcie vkladáme prírastky dvoch aktív tak, aby sa vytvorila

kovariancia medzi všetkými riadkami a stĺpcami. V našom konkrétnom prípade vznikne tabuľka 9 krát 9, keďže máme 9 akcií.

TAB. 2: Kovariancie

0,000219794	0,000154167	8,09289E-05	0,00016131	0,000141717	8,11635E-05	0,000133412	7,14762E-05	8,21974E-05
0,000154167	0,000154167	0,000148137	0,000378335	0,000211248	0,000145528	0,000243564	0,000122403	0,000140799
8,09289E-05	0,000148137	0,000285771	0,000150465	0,000101454	7,8229E-05	0,000118523	7,54176E-05	9,43592E-05
0,00016131	0,000378335	0,000150465	0,000772278	0,000225483	0,000144426	0,00027012	0,000116005	0,000135885
0,000141717	0,000211248	0,000101454	0,000225483	0,000421987	0,00010947	0,000176193	9,38868E-05	9,52269E-05
8,11635E-05	0,000145528	7,8229E-05	0,000144426	0,00010947	0,000442363	0,000105009	6,30094E-05	8,87678E-05
0,000133412	0,000243564	0,000118523	0,00027012	0,000176193	0,000105009	0,000332008	0,000104357	0,000120921
7,14762E-05	0,000122403	7,54176E-05	0,000116005	9,38868E-05	6,30094E-05	0,000104357	0,000255437	8,04552E-05
8,21974E-05	0,000140799	9,43592E-05	0,000135885	9,52269E-05	8,87678E-05	0,000120921	8,04552E-05	0,000310006

Zdroj: vlastná konštrukcia

Následne si hodnoty tejto tabuľky prenásobíme dvoma, čím vytvoríme ďalšiu tabuľku. Do desiateho radu a desiateho stĺpca vpíšeme číslice “jedna” okrem pravého dolného rohu, kde vpíšeme číslicu “nula”. Tabuľku využijeme na vytvorenie inverznej matice. Inverzná matica je pre nás dôležitá na určenie podielov jednotlivých aktív v našom portfóliu. Na vytvorenie inverznej matice si potrebujeme myšou označiť prázdnu tabuľku 10 krát 10 buniek a otvoriť funkciu **MINVERSE**, kde vložíme údaje z predchádzajúcej tabuľky.

Stlačíme naraz klávesnice `clrt+shift+enter`, čím dostaneme inverznú maticu. Na určenie podielov použijeme funkciu **MMULT**. Ručným písaním si vytvoríme ešte predtým (vektor beta) ako stĺpec rovnajúci sa počtu aktív (ktoré máme v portfóliu) + 1, v našom prípade 10 a vpíšeme do neho číslice 0, s výnimkou posledného, kde vpíšeme číslicu 1 a otvoríme funkciu **MMULT**. Potom do prvého okna tejto funkcie vložíme inverznú maticu a do druhého vektor beta a uzatvoríme funkciu stlačením `clrt+shift+enter`, čím získame podiel jednotlivých aktív.

TAB. 3: Kovariančná matica

covar *2	0,000439589	0,000308333	0,000161858	0,00032262	0,000283434	0,000162327	0,000266824	0,000142952	0,000164395	1
	0,000308333	0,000308333	0,000296273	0,00075667	0,000422497	0,000291057	0,000487128	0,000244806	0,000281599	1
	0,000161858	0,000296273	0,000571542	0,00030093	0,000202908	0,000156458	0,000237046	0,000150835	0,000188718	1
	0,00032262	0,00075667	0,00030093	0,001544556	0,000450965	0,000288852	0,00054024	0,00023201	0,00027177	1
	0,000283434	0,000422497	0,000202908	0,000450965	0,000843974	0,00021894	0,000352386	0,000187774	0,000190454	1
	0,000162327	0,000291057	0,000156458	0,000288852	0,00021894	0,000884725	0,000210018	0,000126019	0,000177536	1
	0,000266824	0,000487128	0,000237046	0,00054024	0,000352386	0,000210018	0,000664015	0,000208715	0,000241842	1
	0,000142952	0,000244806	0,000150835	0,00023201	0,000187774	0,000126019	0,000208715	0,000510875	0,00016091	1
	0,000164395	0,000281599	0,000188718	0,00027177	0,000190454	0,000177536	0,000241842	0,00016091	0,000620012	1
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

Zdroj: vlastná konštrukcia

TAB. 4: Inverzná matica a vektor beta

											vektor b
3110,579333	433,4533152	-494,7002344	-236,463491	-695,914114	-324,704818	-799,451297	-551,708507	-441,090187	0,269983665		0
433,4533152	-4679,626276	399,9039897	1285,234147	493,003635	265,112426	1308,156961	233,3940711	261,3677307	0,164826085		0
-494,7002344	399,9039897	2072,083406	-208,002853	-173,446656	-228,025009	-450,76645	-462,050124	-454,996069	0,173184463		0
-236,4634906	1285,234147	-208,0028528	611,2961121	-295,985399	-128,566168	-883,692027	-54,4791428	-89,341178	-0,09285549		0
-695,9141142	493,003635	-173,4466562	-295,985399	1692,445385	-166,224563	-550,79104	-218,206997	-84,8802506	0,016869244		0
-324,7048178	265,112426	-228,025009	-128,566168	-166,224563	1229,040653	-180,993431	-207,472863	-258,166227	0,107379544		0
-799,4512972	1308,156961	-450,7664503	-883,692027	-550,79104	-180,993431	2424,218471	-432,118403	-434,562784	-0,0219981		0
-551,7085065	233,3940711	-462,050124	-54,4791428	-218,206997	-207,472863	-432,118403	2136,529475	-443,887509	0,241300229		0
-441,0901872	261,3677307	-454,9960685	-89,341178	-84,8802506	-258,166227	-434,562784	-443,887509	1945,556473	0,141310356		0
0,269983665	0,164826085	0,173184463	-0,09285549	0,016869244	0,107379544	-0,0219981	0,241300229	0,141310356	-0,00024164		1

Zdroj: vlastná konštrukcia

TAB. 5: Podiely akcií v portfóliu

MMM	xA	0,269983665
AXP	xB	0,164826085
T	xC	0,173184463
BAC	xD	-0,092855485
CAT	xE	0,016869244
CCE	xF	0,107379544
GE	xG	-0,021998101
MCD	xH	0,241300229
MRK	xi	0,141310356
	lambda	-0,000241645

Zdroj: vlastná konštrukcia

Na výpočet celkového rizika portfólia potrebujeme stanoviť rozptyl a následne jeho odmocninu. Rozptyl vypočítame pomocou funkcie MMULT. Vložíme do nej korelačnú maticu a podiely jednotlivých akcií a následne stlačíme ctrl+shift+enter. Vypočítali sme denný rozptyl a denné riziko dostaneme ako odmocninu rozptylu. Ročný rozptyl vypočítame ako súčin denného rozptylu a počtu obchodných dní.

TAB. 6: Denné a ročné riziko v percentách

rozptyl	0,000120822	
riziko		
portfólia	0,010991925	1,09919247

Zdroj: vlastná konštrukcia

Denný výnos vypočítame pomocou funkcie **Sumproduct** ako súčin priemerného denného výnosu akcií a ich podielu v portfóliu a celkový priemerný ročný keď prenásobíme počtom obchodných dní.

TAB. 7: Denný a ročný výnos v percentách

výnos	0,000492771	12,31926961
-------	-------------	-------------

Zdroj: vlastná konštrukcia

Pri Sharpovom modeli postupujeme získaním hodnôt priemernej dennej výnosnosti, smerodajnej odchýlky a rozptylu jednotlivých akcií výpočtom kovariancií jednotlivých akcií s prírastkom denných výnosov trhového indexu. V tomto spočíva najpodstatnejší rozdiel oproti Markowitzovmu modelu.

covar	0,000104625	0,000188	0,000107829	0,000201	0,000142	9,63E-05	0,000157	8,66E-05	0,000107	0,000132014
-------	-------------	----------	-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------

Ďalší rozdiel je v tom, že treba vypočítať faktor beta pre všetky akcie ako podiel kovariancie daného aktíva s rozptylom indexu. Ďalším krokom je vytvorenie tabuľky s veľkosťou buniek počet aktív krát počet aktív (v našom prípade 9x9), kde násobíme betu akcie v riadku s každou betou akcie v stĺpci a násobíme ešte dvojkou a rozptylom indexu. Výnimkou sú kombinácie rovnakej akcie kde sa beta násobí dvoma.

Následne robíme kroky vedúce k inverznej matici. Pridáme k tejto tabuľke dole riadok a napravo stĺpec a doplníme číslice 1 s výnimkou pravého dolného rohu, kde dáme číslicu 0.

TAB. 8: Korelačná matica

		0,792525397	1,424283	0,81679943	1,522167	1,078297	0,729624	1,187748	0,65568	0,807028	
	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9		
0,792525	B1	0,000439524	0,000298	0,000170915	0,000319	0,000226	0,000153	0,000249	0,000137	0,000169	1
1,424283	B2	0,00029803	0,001068	0,000307159	0,000572	0,000405	0,000274	0,000447	0,000247	0,000303	1
0,816799	B3	0,000170915	0,000307	0,000571542	0,000328	0,000233	0,000157	0,000256	0,000141	0,000174	1
1,522167	B4	0,000318513	0,000572	0,000328268	0,001545	0,000433	0,000293	0,000477	0,000264	0,000324	1
1,078297	B5	0,000225633	0,000405	0,000232544	0,000433	0,000844	0,000208	0,000338	0,000187	0,00023	1
0,729624	B6	0,000152673	0,000274	0,00015735	0,000293	0,000208	0,000885	0,000229	0,000126	0,000155	1
1,187748	B7	0,000248536	0,000447	0,000256148	0,000477	0,000338	0,000229	0,000664	0,000206	0,000253	1
0,65568	B8	0,000137201	0,000247	0,000141403	0,000264	0,000187	0,000126	0,000206	0,000511	0,00014	1
0,807028	B9	0,00016887	0,000303	0,000174043	0,000324	0,00023	0,000155	0,000253	0,00014	0,00062	1
		1	1	1	1	1	1	1	1	1	0

Zdroj: vlastná konštrukcia

Ďalej pokračujeme ako v Markowitzovom modeli. Predchádzajúcu tabuľku využijeme na vytvorenie inverznej matice. Inverzná matica je pre nás dôležitá na určenie podielov jednotlivých aktív v portfóliu. Na vytvorenie inverznej matice si potrebujeme myšou označiť prázdnu tabuľku 10 x 10 buniek a otvoriť funkciu **MINVERSE**, do ktorej vložíme údaje z predchádzajúcej tabuľky. Namiesto klasického kliknutia stlačíme naraz klávesnicu **ctrl+shift+enter**, čím dostaneme inverznú maticu.

TAB. 9: Inverzná matica a vektor beta

2928,140098	-231,033	-494,952652	-119,41	-306,236	-276,981	-519,178	-540,962	-439,387	0,293334131		0
-231,032572	1563,055	-170,028362	-196,582	-205,381	-71,0506	-440,107	-102,42	-146,454	-0,06726528		0
-494,952652	-170,028	2190,892141	-89,6569	-214,463	-188,037	-368,35	-365,367	-300,038	0,191760329		0
-119,410243	-196,582	-89,6569065	947,7918	-121,556	-34,2763	-266,71	-42,9685	-76,6323	-0,05770561		0
-306,235833	-205,381	-214,4633	-121,556	1684,608	-109,2	-342,434	-196,964	-188,373	0,051689989		0
-276,980897	-71,0506	-188,03662	-34,2763	-109,2	1236,835	-178,582	-211,462	-167,247	0,123417688		0
-519,17815	-440,107	-368,34983	-266,71	-342,434	-178,582	2744,459	-307,23	-321,869	0,026202944		0
-540,962449	-102,42	-365,366511	-42,9685	-196,964	-211,462	-307,23	2093,026	-325,652	0,265334878		0
-439,387301	-146,454	-300,03796	-76,6323	-188,373	-167,247	-321,869	-325,652	1965,652	0,173230938		0
0,293334131	-0,06727	0,191760329	-0,05771	0,05169	0,123418	0,026203	0,265335	0,173231	-0,00022595		1

Zdroj: vlastná konštrukcia

Na určenie podielov použijeme funkciu **MMULT**. Ručným písaním si ešte predtým vytvoríme (vektor beta) stĺpec veľkosti rovnajúci sa počtu aktív (ktoré máme v portfóliu) + 1, v našom prípade 10 a vpišeme do neho číslice 0 a s výnimkou posledného, kde vpišeme číslicu 1 a otvoríme funkciu **MMULT**. Potom do prvého okna vložíme inverznú maticu, do druhého vektor beta a uzatvoríme funkciu stlačením **ctrl+shift+enter**, čím získame podiel jednotlivých aktív.

TAB. 10: Podiely akcií v portfóliu

MMM	xA	0,293334
AXP	xB	-0,06727
T	xC	0,19176
BAC	xD	-0,05771
CAT	xE	0,05169
CCE	xF	0,123418
GE	xG	0,026203
MCD	xH	0,265335
MRK	xi	0,173231
	lambda	-0,00023

Zdroj: vlastná konštrukcia

Na výpočet celkového rizika portfólia potrebujeme stanoviť rozptyl a následne jeho odmocninu.

TAB. 11: Prehľad odporúčania zloženie portfólia podľa modelu Markowiza a Sharpe

MMM	xA	0,269983665	MMM	xA	0,293334
AXP	xB	0,164826085	AXP	xB	-0,06727
T	xC	0,173184463	T	xC	0,19176
BAC	xD	-0,092855485	BAC	xD	-0,05771
CAT	xE	0,016869244	CAT	xE	0,05169
CCE	xF	0,107379544	CCE	xF	0,123418
GE	xG	-0,021998101	GE	xG	0,026203
MCD	xH	0,241300229	MCD	xH	0,265335
MRK	xi	0,141310356	MRK	xi	0,173231
	lambda	-0,000241645		lambda	-0,00023

Zdroj: vlastná konštrukcia

Záver

Porovnaním výsledkov jednotlivých modelov sme dospeli k záveru, že jednotlivé modely poukázali na minimálne rozdiely v štruktúre odporúčaného optimálneho portfólia, hlavne v prípade spoločností 3M, AT&T, Bank of America, CocaCola, McDonald's a Merck. Prekvapujúcim je porovnanie akcií Americanexpress a Generalelectric kde nám vynikli protichodné odporúčania. Pokiaľ Markowitzov model nám odporúča nakúpiť akcie firmy AXP, Sharpov model odporúča ich predať a v prípade GE nám odporúča Markowitzov model odporúča predať akcie a Sharpov nám odporúča akcie nakúpiť. Pokiaľ Markowitzov model berie do úvahy korelácie

medzi jednotlivými zložkami portfólia, Sharpeho model berie do úvahy vzťah medzi zložkami portfólia a trhovým indexom. Výsledok nás vedie k záveru, že jednotlivé prístupy v rámci Markowitzovho a Sharpeho modelu zabezpečujú určitú mieru objektivizácie rozdielnymi spôsobmi s porovnateľnou spoľahlivosťou.

Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom „Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ“.

Literatúra:

- [1] BALÁŽ, V. *Riziko a neistota. Úvod do behaviorálnej ekonómie a financií*. Bratislava: VEDA, SAV, 2009, ISBN 978-80-2241-082-3
- [2] BLAKE, D. *Analýza finančných trhov*, IURA Edition, 2001, ISBN 80-7169-201-8
- [3] ČÁMSKÝ, F. *Teorie portfolia*, Masarykova Univerzita v Brne, 2001, ISBN: 80-210-2509-3
- [4] HRVOLOVÁ, B. *Analýza finančných trhov*. Bratislava: Sprintvfra, 2006, ISBN 80-89085-59-8
- [5] CHOVANCOVÁ, B. a kol. *Finančný trh. Nástroje, transakcie, inštitúcie*. Bratislava: IuraEdition, člen skupiny WoltersKluwer, 2006, ISBN 80-8078-089-7
- [6] CHOVANCOVÁ, B., ŽOFČÁK, S. *Kolektívne investovanie*. Bratislava: IURA Edition, člen skupiny WoltersKluwer, 2012, ISBN 978-80-8078-449-2
- [7] JÍLEK, J. *Finanční trhy*. Praha: GradaPublishing, 1997, ISBN 80-7169-453-3
- [8] MIKOVÁ, O. *Finančné investície*. 2.vyd., Ekonomická univerzita v Bratislave, 1996, ISBN: 80-225-0766-0
- [9] MUSÍLEK, P. *Trhy cenných papíru*, Ekopress, 2002, ISBN: 80-86119-55-6.
- [10] NICHOLAS, J. G. *Hedge Funds of Funds Investing: An Investor's Guide*. Princeton: Bloomberg Press, 2004, ISBN 1-57660-124-2
- [11] POLOUČEK, S. *Peníze, banky, finanční trhy*. Praha: C. H. Beck, 2009, ISBN 978-80-7400-152-9
- [12] REJNUŠ, O. *Finanční trhy*. Třetí rozšířené vydání. Ostrava: KEY Publishing s.r.o., ISBN 978-80-7418-128-3

- [13] SIVÁK, R., HORVÁTOVÁ, E., MÚČKOVÁ, V., TKÁČOVÁ, D. *Hypotekárne bankovníctvo. Finančné nástroje na podporu bytovej výstavby*. Bratislava: Sprintvfra, 2007. ISBN 978-80-89085-85-92008
- [14] SHARPE, W. F., ALEXANDER, G. J. *Investice*. Praha: Victoria Publishing, vydané v spolupráci s Kreditní bankou Plzeň, 1994, ISBN 80-85605-47-3
- [15] TIRUNEH, M. W. *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky*. Bratislava: 2006. ISBN 978 – 80 – 7144 – 175 – 5
- [16] Bloombergdata
- [17] MARKOWITZ, H. Portfolio selection. *Journal of Finance*, Nr. 7, 1952, s. 77 – 91. Citované podľa: SHARPE, W. F., ALEXANDER, G. J. *Investice*. Praha: Victoria Publishing, 1994, ISBN 80-85605-47-3
- [18] PILCH, C. Odchýlky od racionality investorov. *Finančné trhy*, časopis online, 2010, ISSN 1336 – 5711,
http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CDIQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.derivat.sk%2Ffiles%2Ffsn%25202010%2FPilch.doc&ei=5gd0UfmbNIaHtAaDnICwBw&usg=AFQjCNGV2va18PZ3_OoT6DLKyecXYuOcdw&bvm=bv.45512109,d.Yms,
www.derivat.sk/files/fsn%202010/Pilch.doc, ISSN 1336 – 5711
- [19] PILCH, C. Správajú sa investori racionálne? *Finančné trhy*, časopis online, Január 2006, <http://www.derivat.sk/index.php?PageID=221&SearchString=odch%FDlky>, ISSN 1336 – 5711
- [20] SHEFRIN, H., STATMAN, M. *The Contributionsof Daniel Kahneman and Amos Tversky*. *The Journal of Behavioural Finance*, Vol. 4, No. 2 2003
- [21] TOMČIAK, B. *Náklady podnikov na cudzí kapitál vo svete prudko rastú*. 13.10.2011, <http://www.finance.sk/spravy/finance/70788-naklady-podnikov-na-cudzi-kapital-vo-svete-prudko-rastu/>

K NĚKTERÝM OTÁZKÁM ČASOVÉ HODNOTY PRODEJNÍCH OPCÍ ON SOME ISSUES OF THE TIME VALUE OF PUT OPTIONS

Boris Šturm, Ctibor Pilch, Zuzana Töröková

Ekonomická univerzita Bratislava, Masarykova univerzita

sturm@dec.euba.sk, sturm@econ.muni.cz, ctibor.pilch@euba.sk zuzana.torokova@euba.sk

Klíčová slova:

volatilita – cena opce – vnitřní hodnota – časová hodnota

Key words:

volatility – option value – intrinsic value – time value

Abstract:

Time value is one of the crucial factors correct valuation of call and put options. For this reason, it is important to pay close attention to the issue, as improper calculation of the time value of an option can achieve a variety of options prices and thus impede parity of purchasing a put option. The paper is devoted to the definition of the time value of the put option in the ITM and the methodology of calculation and points to the possibility of a negative result of the time value of the put option in that area.

Úvod

Cena opce se podle obecné definice skládá ze dvou částí – vnitřní hodnoty (rozdílu spotové ceny a realizační ceny v případě kupní opce, resp. rozdílu realizační ceny a spotové ceny v případě prodejní opce) a časové hodnoty. Časová hodnota opce jako taková působí jinak na cenu kupní opce a jinak na cenu prodejní opce.

1. Cíl a metodika

Cílem příspěvku je poukázat na význam časové hodnoty při oceňování opcí a to především na oceňování prodejní opce.

Základní metodou příspěvku je analýza ceny kupní a prodejní opce.

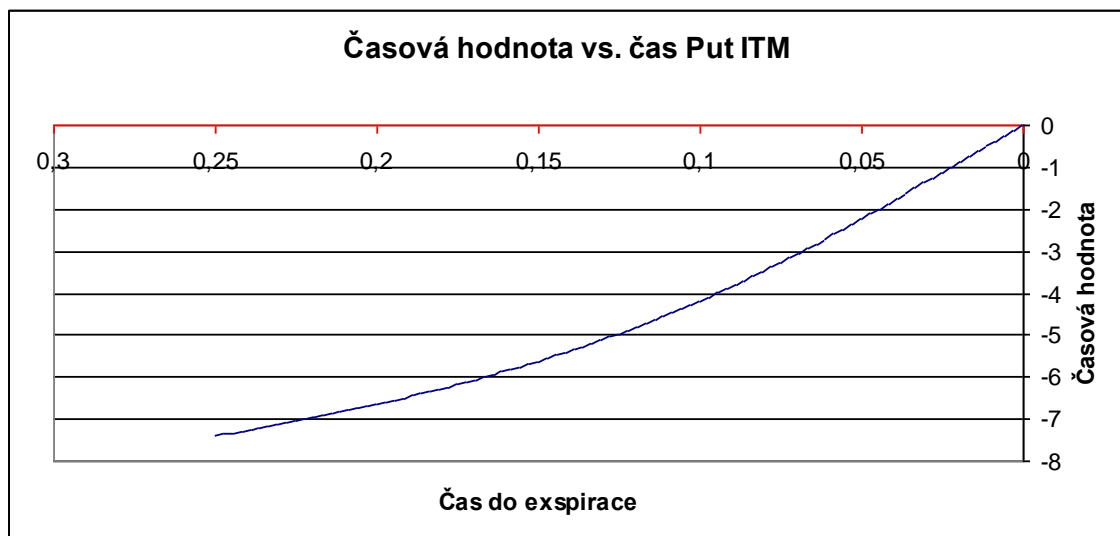
2. Výsledky

Časovou hodnotu je možné definovat dvěma způsoby:

- a) jako vyjádření rizika změny ceny podkladového aktiva do expirace opce
- b) jako vyjádření rizika, že se z opce v penězích stane opce mimo peněz a naopak

Pokud budeme vycházet z první definice, na první pohled se může zdát, že s ubývajícím časem klesá riziko změny ceny podkladového aktiva a proto při jiných nezměněných okolnostech (především při nezměněné spotové ceně) musí také klesat cena opce. Tento fakt platí ve většině případů – u kupní opce platí vždy, ale u prodejní opce jen v u opce mimo peněz, resp. opce na penězích. Cena prodejní opce, která se nachází relativně hluboko v penězích má ale jiný průběh – s ubývajícím časem do expirace tato cena roste a to právě díky změně časové hodnoty – za předpokladu, že se spotová cena nemění, zůstává totiž vnitřní hodnota konstantní. Tuto skutečnost dokumentuje následující graf.

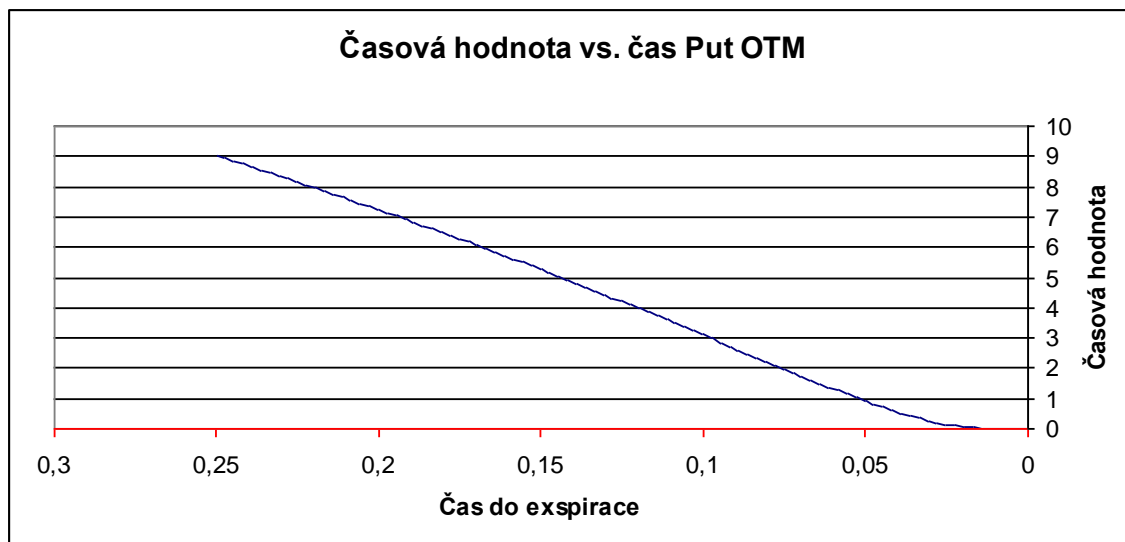
GRAF 1: Graf časové hodnoty prodejní opce v penězích



Zdroj: vlastní konstrukce

Pro porovnání si můžeme tuto situaci graficky znázornit pro prodejní opci mimo peněz:

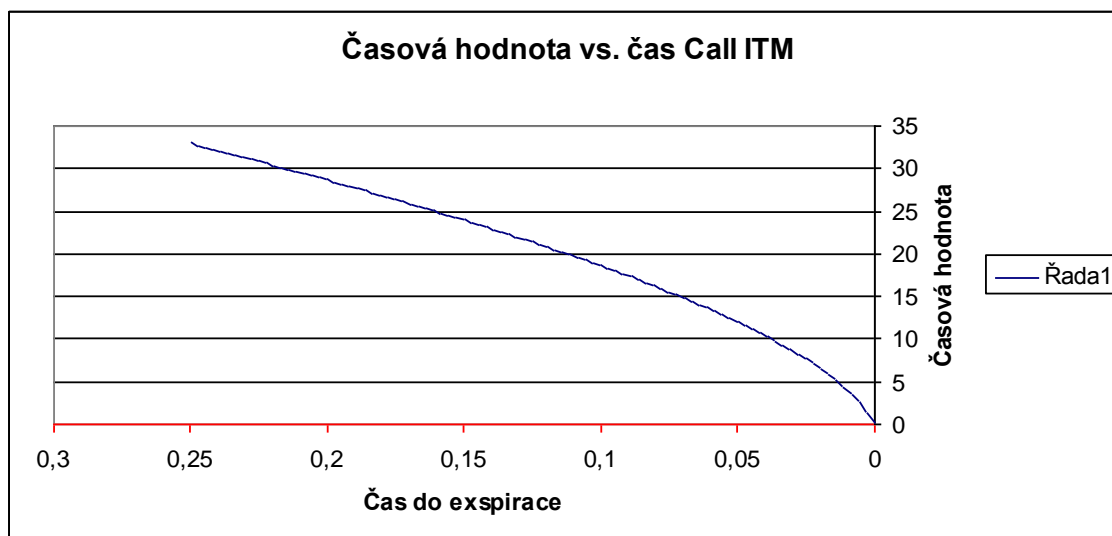
GRAF 2: Graf časové hodnoty prodejní opce mimo peněz



Zdroj: vlastní konstrukce

Resp. pro kupní opci v penězích:

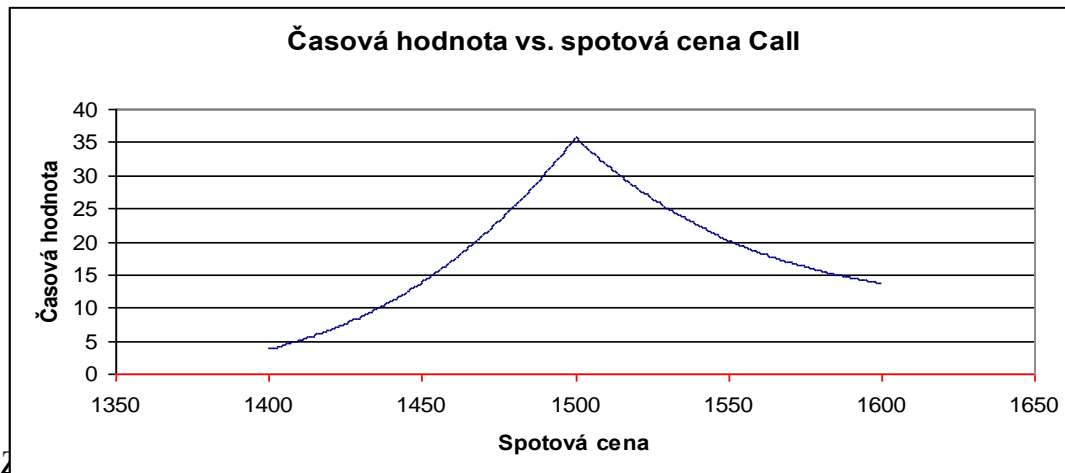
GRAF 3: Graf časové hodnoty kupní opce v penězích



Zdroj: vlastní konstrukce

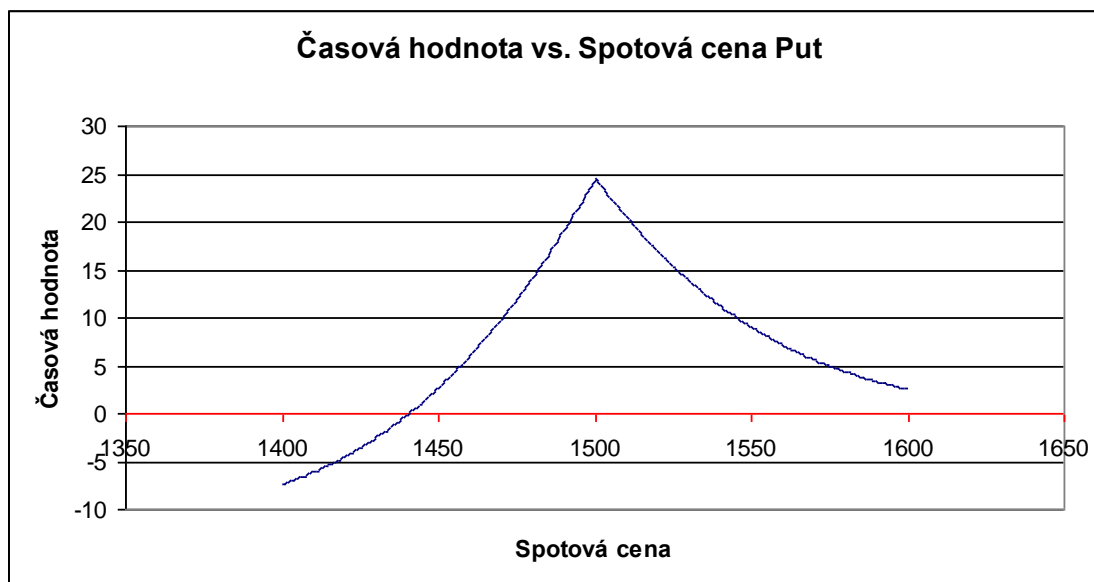
Pokud budeme vycházet z druhé definice časové hodnoty, dostaneme analogický výsledek, jen jinak graficky znázorněný. Pro kupní opci bude platit, že s rostoucí vzdáleností spotové ceny od realizační ceny klesá možnost, že se cena podkladového aktiva dostane z pásma mimo peněz do pásma v penězích a naopak, a proto bude časová hodnota klesat, ale bude stále nabývat kladné hodnoty. Tento fakt je vidět na následujícím grafu:

GRAF 4: Graf časové hodnoty kupní opce v závislosti na rozdílu mezi spotovou a realizační cenou



Pro prodejní opci v oblasti mimo peněz a na penězích bude platit analogický graf, ale pro prodejní opci hluboko v penězích bude časová hodnota nabývat záporné hodnoty, jak je vidět na následujícím grafu:

GRAF 5: Graf časové hodnoty prodejní opce v závislosti na rozdílu mezi spotovou a realizační cenou



Zdroj: vlastní konstrukce

Skutečnost, že časová hodnota prodejní opce v pásmu v penězích je záporná, je dána tím, že pravděpodobnost uplatnění opce v expirační den je vyšší než pravděpodobnost toho, že se opce dostane do pásma mimo peněz a proto se cena prodejní opce

v konečném důsledku v extrémních případech (spotová cena blíží se k 0) bude rovnat oddiskontované realizační ceně a v den expirace se bude rovnat realizační ceně. Toto tvrzení se dá dokázat také matematicky.

Závěr

Z uvedeného je zřejmé, že základní definice rizika změny ceny podkladového aktiva v čase nemusí mít obecnou platnost a průběh ceny prodejní opce v oblasti v penězích je toho důkazem.

Poděkování:

Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom „Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku /Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ“.

Literatura:

- [1] BLAKE, D. *Analýza finančních trhů : Financial market analysis (orig.)*. 1. vyd. Praha : Grada, 1995. 623 s. ISBN 80-7169-201-8
- [2] SHARPE, W. F., ALEXANDER, G. J. *Investice*. 4. vyd. Praha : Victoria Publishing, 1994. 810 s. : g. Poznámky. ISBN 80-85605-47-3

**PODNIKATELSKÝ INKUBÁTOR A MALÝ A STŘEDNÍ PODNIK: SPOJENÍ
KNOW-HOW A PROFESIONÁLNÍ POMOCI
BUSINESS INCUBATOR AND SMALL AND MIDDLE SIZED ENTERPRISE:
LINKING KNOW-HOW AND PROFESSIONAL HELP**

Petra Taušl Procházková

Západočeská univerzita v Plzni

pprochaz@kpm.zcu.cz

Klíčová slova:

podnikatelský inkubátor – podnik – přínos – hodnocení

Key words:

business incubator – enterprise – impact – evaluation

Abstract:

Small and middle sized entrepreneurs represent important group of entrepreneurs in world economy. These entrepreneurs face several problematic issues. Most of these issues can be reduce by using an appropriate tool of business support. This article focuses on phenomenon of business incubator. This form of business support is a complex of activities which may be useful for start-up enterprises. The aim of this article is to provide a characteristic of topic of business incubator and discuss evaluation possibilities of its impact on small and middle sized enterprises.

Úvod

Malé a střední podniky (MSP) jsou označovány za motor ekonomiky a primární nástroj pro inovace. Jsou zdrojem tvorby nových pracovních míst, podporují konkurenceschopnost a tvorbu bohatství. Význam MSP lze ilustrovat na řadě příkladů. Lucas [8] například uvádí, že sektor MSP může působit jako levný nástroj pro identifikaci a rozvoj podnikatelského a manažerského talentu. Význam MSP v dnešní ekonomice lze z praktického hlediska nejlépe demonstrovat prostřednictvím vybraných ekonomických ukazatelů jako počet podnikatelských subjektů, přidaná hodnota, zaměstnanost. V České republice (ČR) MSP zaujímají významný podíl ve výši 99,9 %

z celkového počtu podnikatelských subjektů. Zároveň se podílí z 69,9 % na celkové zaměstnanosti a z 55,9 % na tvorbě přidané hodnoty [5]. Tyto podniky jsou ovšem specifické řadou problematických oblastí. Příčiny jejich problémů lze obecně shrnout do 2 skupin – externí (např. inflace, omezený přístup ke kapitálu, administrativní předpisy) a interní příčiny (např. nedostatek zkušeností, odborného vzdělání) [6], [4]. Koncept podnikatelského inkubátoru se v poslední době stal populárním nástrojem, který napomáhá eliminovat řadu z těchto problematických oblastí a napomáhá tak k ekonomickému růstu MSP.

1. Podnikatelský inkubátor

S podstatou podnikatelské inkubace je převážná většina odborné veřejnosti již obeznámena. V praxi neexistuje unifikovaný a jednotný model inkubátoru, což je dáno širokou paletou typů inkubátorů a jimi nabízenými službami. Pro shrnutí lze obecně konstatovat, že inkubátor je vnímán jako instituce, která urychluje a organizuje vznik podnikatelských subjektů prostřednictvím přehledné nabídky podpory podnikání: inkubační prostory, služby podpory podnikání, příležitosti k navázání kontaktů a využití výhod většího shluku podniků [3]. Lalkaka [7] demonstruje úlohu podnikatelských inkubátorů na několika oblastech: v oblasti snížení efektivity nákladů, zvýšení míry přežití nově vzniklých podnikatelských subjektů či tvorbě nových pracovních míst. Snížení nákladů souvisí s úlohou inkubátoru snižovat počáteční náklady inkubovaných klientů. Ti tak jsou schopni oproti normálnímu komerčnímu prostředí dosáhnout určitých úspor, a tím tak zvýšit svoji šanci na přežití. Tvorba nových pracovních míst se řadí se mezi základní a prvotní úlohu inkubátoru, stejně tak jako snaha o zvýšení míry přežití těchto podniků. V ČR byl rozvoj podnikatelských inkubátorů oproti západní části Evropy zbrzděn s ohledem na politickou a ekonomickou situaci před rokem 1989. Tato oblast je zde úzce spojována s činností Společnosti vědeckotechnických parků ČR (SVTP). První inkubátory vznikly v devadesátých letech dvacátého století, založení většiny ostatních se datuje po roce 2000. SVTP akredituje jednotlivé inkubátory (užívá jednotné označení jako vědeckotechnický park), kterých se čítá cca 40. Databáze SVTP není zcela kompletní, I přes tento fakt je hustota inkubátorů na území ČR v porovnání s evropskými daty [3] relativně velká. V ČR převládají inkubátory tradičního charakteru, které jsou obecně charakterizovány snahou o propagaci podnikání, inovace, tvorbu pracovních míst a ekonomický růst. Mívají většinou neziskový charakter.

2. Empirický výzkum současného stavu

Na přelomu roku 2011/2012 byl proveden rozsáhlý empirický výzkum zkoumající činnost podnikatelských inkubátorů a jejich přínos pro inkubované podniky. Výzkum probíhal v několika částech. Byly provedeny expertní pohovory u managementu vybraných podnikatelských inkubátorů (u 7 subjektů) a dále bylo provedeno dotazníkové šetření (celkem bylo osloveno 29 subjektů, z toho se zúčastnilo 12, návratnost činila 41,4 %). Následně bylo provedeno dotazníkové šetření u inkubovaných klientů. Celkem bylo osloveno 78 subjektů, z toho se zúčastnilo 28, návratnost činila 35,9 %. Ve všech případech se jednalo velikostně o MSP dle Doporučení Evropské komise 2003/361/EC. Ze zúčastněných subjektů šlo o 23 aktuálně inkubovaných firem a 5 absolventských firem. S ohledem na rozsah tohoto výzkumu jsou v tomto článku uvedeny pouze vybrané skutečnosti týkající se oblasti zkušeností inkubovaných MSP a samotných podnikatelských inkubátorů.

3. Zkušenosti inkubovaných MSP

Za prvních 5 nejčastějších důvodů vstupu do inkubátoru udaly MSP následující důvody: zvýhodněné nájemné za prostory, další služby provozu jako společné prostory či služby recepce, možnost využít poštovní adresy inkubátoru, telefon, kopírovací služby, internetové připojení a vzdělávací, tréninkové kurzy. Inkubované podniky se vyjadřovaly k hodnocení činnosti inkubátorů a jejich dopadu na jejich podnikání. Jako první pozitivní fakt ukázalo šetření, že celkem 15 subjektů udalo, že během svého pobytu zvyšují (či zvyšovaly) počet svých zaměstnanců. 19 subjektů dále udalo, že zvyšuje (či zvyšovalo) svůj obrat. Dále respondenti hodnotili spokojenost s cenovou politikou inkubátoru, spokojenost se spektrem nabízených služeb. Následovalo hodnocení, zda inkubátor skutečně napomohl k rozvoji podnikání daného MSP a jak velký význam přikládají tito respondenti vlivu inkubátoru na jejich další podnikatelské aktivity. S cenovou politikou provozních a profesionálních služeb bylo spokojeno 27 subjektů, pouze 1 subjekt nespokojen. Celkem 26 subjektům (92,9 %) vyhovují aktivity inkubátoru a odpovídají jejich potřebám. Pouze 2 subjekty (7,1 %) by potřebovaly větší pomoc inkubátoru v oblasti obchodní strategie a v některých odborných oblastech. V šetření bylo také potvrzeno, že aktivity inkubátoru skutečně ulehčují start podnikatelských aktivit MSP (souhlasí všechny zkoumané subjekty) [10]. Zároveň se dotazované subjekty snažily kvantifikovat význam podpory s ohledem na

další rozvoj jejich podnikatelské činnosti. Tato sekce byla srovnána s dostupnými výsledky výzkumu [3] a je uvedena na obr. č. 1.

OBR. 1: Význam podpory inkubátoru pro MSP



Zdroj: vlastní a [3]

4. Možnosti měření přínosů podnikatelských inkubátorů pro MSP

Metodika evaluace činnosti inkubátoru je v ČR na úrovni spíše podprůměrné. Samotné inkubátory provádí v pravidelných intervalech jisté hodnocení své činnosti (7 subjektů, 58 % zkoumaného vzorku), hodnocení samotných inkubovaných podniků se pravidelně věnuje již jen 50 % dotazovaných inkubátorů. Nejhorší statistika vychází u absolventských podniků, se kterými pravidelně není v kontaktu ani jeden subjekt, maximálně na základě určitých specifických potřeb (33,3 %). Hodnocení činnosti je zaměřeno především na vykazování požadovaných monitorovacích kritérií v rámci jednotlivých projektů inkubátorů. Z výzkumu vyplývá, že inkubátory používají především metodiku administrativních dat, a to formou zjišťování základních ukazatelů výkonu. Za nejčastěji vykazované ukazatele se řadí především míra obsazenosti inkubátoru, sledování finanční výkonnosti inkubátoru samotného, počet zaměstnanců v inkubovaných firmách a počet vytvořených pracovních míst. Z určité části je tento přístup k monitoringu dán i požadavky státní sféry, která většinou představuje stěžejní zdroj financování. Co se týká hodnocení střednědobého až dlouhodobého přínosu inkubátoru, je stav v ČR ve svém zárodku. Inkubátory nemají vyvinutou metodologii a způsob, jak zůstat se svými ex-klienty v kontaktu a nemají tak možnost ověřit si dlouhodobý dopad svého působení.

Evaluace činnosti inkubátoru s ohledem na jeho komplexní úlohu a vliv není jednoduchá záležitost. Především v zahraničních zdrojích, např. [1], [2], lze najít několik informací a doporučení, jak provádět evaluaci aktivit, výkonu inkubátoru. Nejvhodnější metody, které je dobré vzít v úvahu, uvádí tab. č. 1. Je nutné vzít v potaz, že v ideálním případě by hodnocení mělo probíhat prostřednictvím kombinace několika uvedených metod.

TAB. 1: Vhodné metody pro evaluaci činnosti inkubátoru

Metoda	Doporučení
Místní evaluace	Evaluační otázky jsou relevantní potřebám a zájmům místních zainteresovaných subjektů. Vhodné k použití v případě evaluace samotných inkubátorů.
Průzkumy mezi příjemci	Zajímá se o výsledky, které mohou být zobecněny napříč cílovou skupinou. Vhodné k pozorování výsledků a dopadů intervenci u dostatečně homogenní skupiny.
Individuální pohovory	Vhodné pro získání podrobnějšího náhledu do problematiky od přímo ovlivněných příjemců nebo zainteresovaných stran.
Použití administrativních dat	Základní jádro monitoringu inkubátoru. Je nutné mít kvalitní evidenci a nastavení sledovaných indikátorů.
Regresní analýza	Náročnější metoda, vyžaduje dostatek kvantifikovaných dat, což představuje ten největší problém v českých (ale i zahraničních) podmínkách.
Analýza nákladů a výnosů	Metoda určená pro evaluaci čistého ekonomického dopadu. Doporučeno využít pro hodnocení určitých, dílčích částí programu inkubátoru než jako celku. Není schopné poměřit nefinanční přínosy.
Benchmarking	Stále oblíbenější metoda schopná obsáhnout velké množství informací a aktivit inkubátoru.
Analýza nákladové účinnosti	Doporučeno využít při posuzování vhodnosti určitého procesu, služby inkubátoru.
Multikriteriální analýza	Kombinují se různá posouzení, které je dobré uvažovat při rozhodování. Dobrá metoda ke komplexnějšímu vnímání zkoumaného subjektu a ovlivňujících faktorů.
Expertní panely	Časově náročná metoda i s ohledem na sestavení skupiny odborníků. Vhodná jako doplňková metoda.
Místní evaluace	Evaluační otázky jsou relevantní potřebám a zájmům místních zainteresovaných subjektů.

Zdroj: vlastní, [9]

Závěr

Podnikatelský inkubátor má zajišťovat plnění hned několika stanovených cílů, přičemž jeho primární a nadřazená úloha bude vždy podpora podnikatelských aktivit MSP. MSP podává tato instituce pomocnou ruku v podobě nabídky propojení jejich know-how a podnikatelského nadšení s jejich profesionálními službami. Čím lépe poznají inkubátory potřeby MSP, tím lepší služby jim budou moci nabízet. Jedna ze základních cest k tomuto poznání vede přes hodnocení jejich přínosu pro tento segment podnikatelských subjektů. Tento článek se zaměřil především na shrnutí výstupů empirického šetření zaměřeného na subjekty aktivní v oblasti podnikatelské inkubace. V textu je nastíněn současný stav této oblasti s odkazem na vhodné metody hodnocení činnosti inkubátorů. Jedním z výstupů šetření bylo také obecné shrnutí největšího přínosu inkubace pro klienty, tedy pro segment MSP. Bylo dosaženo zajímavých výsledků. Všechny subjekty si uvědomují kladný přínos svého umístění v inkubátoru. Přibližně polovina respondentů označuje za největší přínos kvalitní prostory, zázemí za nižší cenu. Druhá polovina se vyjádřila nejen ve smyslu dobrého zázemí, ale obecně celkové možnosti využít profesionálních služeb s převažujícím významem pro možnost navázání nových kontaktů ke klientům nebo partnerům. Tento fakt lze hodnotit velice pozitivně. Jde o počáteční tendenci chápat inkubátor jako komplexní subjekt se širokým spektrem služeb nikoliv jen s cenově výhodnými prostory. Zároveň se jedná o jasný signál pro management inkubátorů, kam v následujících letech napnout svoji zvýšenou pozornost.

Literatura:

- [1] AERTS, K., MATTHYSSENS, P., VANDENBENBEMPT, K., Critical Role and Screening Practices of European Business Incubators. *Technovation*, 2007, vol. 27, no. 5, pp. 254–267. ISSN 0166-4972
- [2] AL-MUBARAKI, H., M., WONG, S., F., How Valuable Are Business Incubators? A Case Illustration of Their Performance Indicators. Athens: *European, Mediterranean & Middle Eastern Conference on Information Systems*, 2011. ISBN 978-1-902316-85-7
- [3] CSES. *Benchmarking of Business Incubators*. [online] London: Centre for Strategy & Evaluation Services. 2002. [Citace: 10. 7 201.] Dostupné z: <http://www.cses.co.uk>
- [4] EUROPEAN COMMISSION. *Putting Small Businesses First*. [online] 1. 6 2008. [Citace: 12. 12 2010] Dostupné z: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemshortdetail.cfm?item_id=3325
- [5] EUROPEAN COMMISSION. *SBA Fact Sheet 2012: Czech Republic*. [online] Enterprise and Industry. 2012. [Citace: 9. 10 2013]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-1>
- [6] JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. *Inovace v malém a středním podnikání*. 1 vydání. Brno: Computer Press, 2005. ISBN 80-251-0853-8
- [7] LALKAKA, R., ABETTI, P., A., Business Incubation and Enterprise Support Systems in Restructuring Countries. *Creativity & Innovation Management*, 1999, vol. 8, no. 3, pp. 197–209. ISSN 1467-8691
- [8] LUCAS, R. On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*. 1978, vol. 9, no. 2, pp. 508 – 523. ISSN 0361-915X
- [9] MINISTERSTVO PRO MÍSTNÍ ROZVOJ. *Metodická příručka - Evaluace socioekonomického rozvoje*. [online] Praha: MFČR. 2005. [Citace: 31. 1 2011] Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/eu_evaluace_metody_nastroje.html
- [10] TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, P. Podnikatelský inkubátor jako nástroj podpory malého a středního podnikání. *E + M. Ekonomie a Management*, 2012, roč. 2012, č. 3, s. 91-107, ISSN 1212-3609

NOVÉ PŘÍSTUPY V TVORBĚ PARAMETRIZOVANÝCH MODELŮ

NEW APPROACHES IN THE CREATION OF PARAMETRIZED MODELS

Barbora Tesařová

Univerzita Hradec Králové

barbora.tesarova@uhk.cz

Klíčová slova:

optimalizace - symbolická regrese – ekonomické modelování – evoluční algoritmy

Key words:

optimization - symbolic regression - economic modelling - evolutionary algorithms

Abstract:

This article describes new methods in evolutionary algorithms for solving difficult tasks that are neither often resolvable by analytic ways nor other optimization methods. The work also deals with generating of random real parameters. The evolutionary algorithm generates models in any language by means of context-free grammar and it also generates and optimizes parameters that explain the model. Also the economic models solved using this system are presented. These include example of symbolic regression.

Úvod

Stejně jako je nepřehledné množství úloh, které se pomocí optimalizace řeší, je nepřehledné množství algoritmů, které se optimalizací zabývají. Pro řadu problémů je třeba navrhnout model, který obsahuje různé parametry, které se právě pomocí optimalizačních algoritmů hledají. Vedle optimalizace spojitých parametrů modelů je však zajímavá i současná optimalizace samotné struktury modelu.

Cílem výzkumu je vývoj evolučního algoritmu, který bude schopen automaticky generovat modely reálných systémů pro použití v ekonomických a jiných aplikacích a tyto modely současně optimalizovat a to včetně optimalizace jeho parametrů. Snahou je vytvořit takový algoritmus, který bude použitelný na co největší základnu úloh a zaměří se na omezení nepřesností v generování reálných parametrů a časové

náročnosti, kterou přináší dvojitá optimalizace (struktura, parametry). Jednou z možností využití algoritmu jsou úlohy ekonomického modelování.

1. Gramatická evoluce

Jednou z nejnovějších metod spadajících do evolučních výpočetních technik je tzv. gramatická evoluce [5]. Genetické algoritmy rozšiřuje o překladač bezkontextové gramatiky a díky tomu má schopnost generovat složité struktury. Může být použita k popisu jazyka, grafu, sítí, programu, výrazu apod. Pro zápis bezkontextové gramatiky je použita Backus-Naurova forma [3], [7].

2. Problém generování parametrů

Gramatická evoluce a genetické programování jsou metody vhodné pro vytváření komplexních struktur, které bývají parametrizované. Například při řešení symbolické regrese obsahuje výstupní matematický model parametry, které bývají často z oboru reálných čísel. V gramatické evoluci i genetickém programování je generování číselných konstant, zejména v oboru reálných čísel, značně náročný proces. Problém spočívá především v neúměrné komplexnosti vytvářených řešení.

Prvotní metodou, která byla použita už Johnem Kozou, je generování náhodné reálné konstanty jako terminálu [1]. Pokud není model příliš citlivý na parametry, má tato metoda dobrou konvergenci. Budeme-li však uvažovat modely, kdy parametry mají zásadní vliv na řešení, není tato metoda příliš vhodná. Další možností, jak vygenerovat strukturu modelu i s jejími parametry a zároveň se vyhnout výše popsaným problémům, je oddělit obě tyto části generování [8].

Pro parametrizaci modelů existuje celá řada optimalizačních metod. Pokud tedy vygenerujeme model, kde budou parametry pouze symbolicky vyjádřené, můžeme model postoupit druhé části optimalizace, kde některý z algoritmů globální optimalizace zajistí jejich nalezení [4].

3. Nový algoritmus

Hlavní motivací pro nový algoritmus byla snaha omezit časovou náročnost, kterou přináší dvojitá optimalizace (struktura, parametry) dvoufázové gramatické evoluce a zároveň zachovat či zlepšit kvalitu parametrizovaných modelů.

V tomto algoritmu je struktura modelu postavena odděleně od optimalizovaných parametrů tohoto modelu. Obě optimalizace však běží ve stejnou dobu v jednom hlavním evolučním procesu, ale pomocí různých metod. Pokud tedy budeme uvažovat například úlohu nelineární regrese, pak hledaným modelem je vztah, který popisuje vstupní soubor dat, a vlastnosti modelu jsou parametry nelineární regrese.

4. Reprezentace jedince

Hlavním rozdílem je reprezentace řešení a způsob, kterým se s nimi pracuje. Velký rozdíl proti jiným evolučním algoritmům je také v procesu vývoje každého řešení. Inspirace z přírody přichází mimo jiné v parametru věk a_i . Všichni jedinci mají omezenou dobu života, tato hodnota je pro každého jedince různá a částečně závisí na kvalitě tohoto jedince a částečně na konfiguraci dalších parametrů. Tento parametr dále rozděluje soubor potenciálních řešení na jedince nové a jedince, kteří už prošli některými optimalizačními cykly. Toto rozdělení umožňuje diferencovat techniku optimalizace parametrů [6].

V algoritmu je jedinec reprezentován genotypem, který je tvořen třemi vektory a parametrem věk:

- strukturální vektor m_i – model obsahující symbolické parametry
- inicializační parametrický vektor (instinkt) p_i – parametry náhodně inicializované, tento vektor je nezávislý na věku jedince
- parametrický vektor c_i - optimalizované parametry modelu, na začátku evolučního cyklu je kopíí inicializačního parametrického vektoru
- parametr věk a_i .

Jedinec je tedy definován jako

$$x_i = ((m_{i_1}, m_{i_2}, \dots, m_{i_k}), (p_{i_1}, p_{i_2}, \dots, p_{i_l}), (c_{i_1}, c_{i_2}, \dots, c_{i_l}), a_i), \quad (1)$$

k je dimenze vektoru m_i , l je dimenze vektorů p_i a c_i udává počet parametrů vysvětlující model m_i .

Parametry řešení, která prošla už několika koly evoluce, což značí, že se jeví jako slibná suboptimální řešení, jsou optimalizovány pomocí jedné z implementovaných optimalizačních metod. Pro prvotní základnu algoritmu je implementována diferenciální evoluce, simulované žihání a běžný genetický algoritmus. Pro jedince, kteří ještě nedosáhli zvolené věkové hranice, se zavádí nové náhodné generování číselných parametrů modelu. Toto rozdělení zajistí velkou časovou úsporu, protože nemusíme časově náročnou metodou parametrizovat modely, které se nemusí jevit ani suboptimálně. Dostáváme také vylepšující se vstupní parametry pro pozdější optimalizaci.

5. Aplikace

Algoritmus je použitelný na velké množství úloh. Jednou z možností využití algoritmu s použitím gramatické evoluce jsou úlohy symbolické regrese. V těchto úlohách hledáme vztah, který popisuje vstupní data. Použití tohoto algoritmu má význam hlavně na složité úlohy, které nemají k dispozici dostatečně přesný statistický aparát.

V symbolické regresi je souvislost mezi proměnnými vyjádřena modelem. Závislost lze vyjádřit ve tvaru:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n) + \varepsilon, \quad (2)$$

kde ε je náhodná chyba reprezentující odchylku od aproximace. Úkolem je nalézt symbolické vyjádření funkce f . Kromě vhodného modelu potřebujeme nalézt také vhodné parametry tohoto modelu tak, aby popisovaly vstupní data.

Příkladem mohou být úlohy ekonomického modelování. Můžeme hledat model a jeho parametry, který vysvětluje různé ekonomické situace. Budeme-li hledat model inflace ekonomiky, narazíme na problém, kdy veličina inflace je vysvětlována dalšími veličinami (mzdy, míra nezaměstnanosti apod.), jejichž vztah může být velmi složitý. Další aplikační oblastí jsou klasifikační úlohy, kde je cílem najít pravidla pro rozdělení subjektů do tříd. Pravidla mohou být definována jak pevnými daty, tak také fuzzy hodnotami. Úkolem je pak nalézt strukturu rozhodovacího stromu a hranice klasifikačních tříd. Příkladem může být klasifikace podniků podle finanční situace. Evoluční algoritmus je také vhodný k řešení různých logistických a technologických problémů jako je například návrh elektronických obvodů, optimalizace výrobních

procesů apod. Pokud půjdeme dále ve vědních disciplínách, najdeme možnou aplikaci i v sociální simulaci. V sociální simulaci zkoumáme komplexní nelineární systémy, které je obtížné studovat klasickými matematickými metodami. Vstupem může být informace o vztahu jedince ke zbytku kolektivu a chceme nalézt model, který toto chování popisuje a predikuje následné akce jedince. Je zřejmé, že zde také lehce překročíme aplikační hranici v oblasti robotiky a multiagentních systémů.

5.1. Symbolická regrese

Algoritmus byl testován na mnoha úlohách symbolické regrese, aproximace funkcí apod. Zde je předveden dílčí výsledek testu na reálném problému symbolické regrese. Pomocí algoritmu bude navržen regresní model včetně jeho parametrů a srovnán s existujícím referenčním empirickým modelem. Jako kritériální funkce byla zvolena metoda nejmenších čtverců. Pro další srovnání výsledků je na úlohu aplikován také algoritmus klasické gramatické evoluce bez úprav.

5.2. Model výnosu úrody plodin

Pomocí evolučního algoritmu byla řešena úloha hledání regresního modelu pro výnos cibule Brown Imperial Spanish, publikována v [3]. Vstupní data představuje množina dvojic $[x, y]$, kde x je hustota sazenic na m^2 [sazenice/ m^2] a y je průměrný výnos cibule [g/sazenici]. Pro obecný vztah mezi výnosem pěstované plodiny a hustotou sazby zeleniny byl navržen následující empirický nelineární model:

$$y = (\beta_1 + \beta_2 x)^{-\frac{1}{\beta_3}}, \quad (3)$$

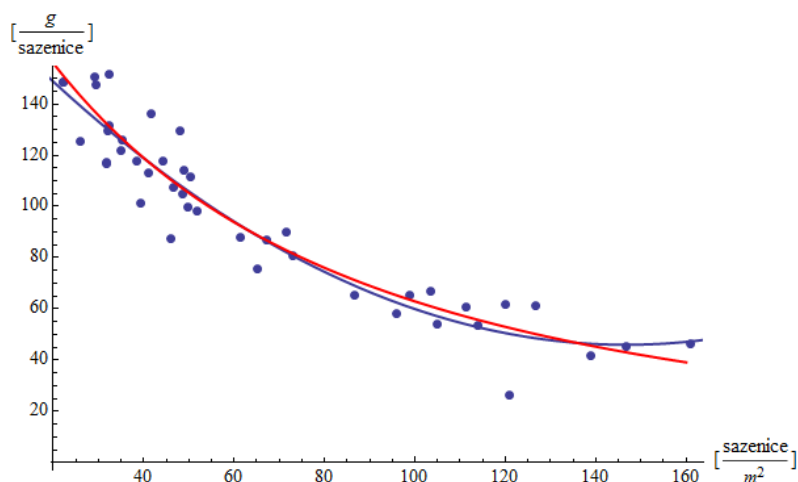
kde biologický výklad parametrů říká, že β_1 je mírou genetického potenciálu plodiny, nepotlačené vlivem konkurenčního plevele, zatímco β_2 je mírou potenciálu konkurenčního plevele. Naměřená data z lokality Uraidla lze nalézt v [3] a jsou zobrazeny na OBR. 1.

Pro referenční model (3) je hodnota součtu kvadratických odchylek (SSE) rovna hodnotě 5099,43. Po algoritmu tedy požadujeme nalézt takový model, který bude mít hodnotu SSE menší. V grafu na OBR.1 je zobrazen výsledek nejlepšího nalezeného jedince. Nalezená funkce má tvar $y = \beta_1 x^2 - \beta_2 x + \beta_3$, její parametry jsou:

$$\beta_1 = 0,006355, \beta_2 = 1.77558, \beta_3 = 179.94.$$

Pro lepší srovnání byla na úlohu použita také běžné užívaná gramatická evoluce bez autorských úprav. V TAB. 1 lze vidět výsledky nejlepších nalezených řešení pomocí gramatické evoluce a nového algoritmu ve srovnání s referenčním modelem. TAB. 2 ukazuje konkrétní nalezené modely.

OBR. 1: Referenční (červený) a vygenerovaný model (modrý) – Lokalita Uraidla



Zdroj: Vlastní zpracování

TAB. 1: Srovnání modelů pro lokalitu Uraidla

	SSE	β_1	β_2	β_3
Referenční model	5099,43	0.124	0.000531	0.3827
Gramatická evoluce	4925.774656	13582.7	55.9	23.6
Nový algoritmus	4851.60026	0,006355	1.77558	179.94

Zdroj: Vlastní zpracování

TAB. 2: Nalezené modely pro lokalitu Uraidla

Referenční model	$y = (\beta_1 + \beta_2 x)^{\frac{1}{\beta_3}}$
Gramatická evoluce	$y = \frac{\beta_1 - x}{\beta_2 + x} - \beta_3$
Nový algoritmus	$y = \beta_1 x^2 - \beta_2 x + \beta_3$

Zdroj: Vlastní zpracování

Ze srovnání výsledků je patrné, že nově navržený algoritmus dokázal nalézt řešení přesnější při zachování zobecnění. Při generování nedocházelo k přeučení a nebylo nutné zasahovat do kritériální funkce.

Závěr

Koncept nového algoritmu dokáže navrhovat parametrizované modely a ty optimalizovat. Optimalizace modelů a parametrů probíhá současně, ale pomocí různých optimalizačních metod. Protože tento proces je velmi časově náročný, cílem práce bylo omezit tuto náročnost a zároveň zachovat či zlepšit kvalitu parametrizovaných modelů. Řešení přináší novou reprezentaci jedinců, originální reprodukční proces a nový přístup pro generování a optimalizaci konstant z oboru reálných čísel.

Z testů vyplynulo, že algoritmus dokáže hledat kvalitní řešení a zejména v problémech, které byly citlivé na parametrizaci, se jevil velmi úspěšně. Využití algoritmu nalezneme pro úlohy symbolické regrese, ekonomického modelování, klasifikace, klastrování apod.

Literatura:

- [1] KOZA, J. Genetic Programming. On the Programming of Computers by Means of Natural Selection. Cambridge, MA : MIT Press, 1992.
- [2] MELOUN, M., MILITKÝ, J. Kompendium statistického zpracování dat. Praha : Academia, 2002. 80-200-1008-4.
- [3] O'NEILL, M., RYAN, C. Grammatical Evolution: Evolutionary automatic programming in an arbitrary language. Kluwer Academic publishers, 2003. 1-4020-7444-1.
- [4] PRICE, K. An Introduction to Differential Evolution. [autor knihy] D. Corne, Dorigo M. a F. Glover. New Ideas in Optimization. London : McGraw-Hill, 1999, stránky 79-108.
- [5] RYAN, C., O'NEILL, M., COLLINS, J. J. Grammatical Evolution: Solving Trigonometric Identities. Brno, 1998. stránky 111-119. 80-214-1199-6.

- [6] TESAŘOVÁ, B. Nové přístupy a techniky v evolučních algoritmech. Doktorská disertační práce. Hradec Králové, 2013.
- [7] WONG, M.L., LEUNG, K.S. Data mining using grammar based genetic programming and applications. New York : Kluwer Academic Publishers, 2002. 0-792-37746-X.
- [8] ZELINKA, I. Umělá inteligence v problémech globální optimalizace. Praha : BEN - technická literatura, 2002.

**VPLYV DOTÁCIÍ NA TRHOVÚ AKTIVITU - PRÍKLAD AGROSUBJEKTOV
ZO SLOVENSKA**
**IMPACT OF SUBSIDIES ON MARKET ACTIVITY - A CASE OF
AGRIBUSINESSES FROM SLOVAKIA**

Marián Tóth, Drahoslav Lančarič, Michal Munk, Radovan Savov

Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre

marian.toth@uniag.sk, drahoslav.lancaric@uniag.sk, radovan.savov@uniag.sk,

mmunk@ukf.sk

Kľúčové slová:

dotácie – tržby – aktíva – družstvá – kapitálové spoločnosti

Key words:

Subsidies – sales – assets – production cooperatives – companies

Abstract:

The paper deals with subsidies as a non-market income, which decreases the motivation regarding market activity of agribusinesses. According to results of the Analysis of variance for repeated measures we conclude that the higher level of subsidies (as one of tools of Common Agricultural Policy) leads to lower market activity. The survey was undertaken on the panel of Slovak agribusinesses for the period of years 2000 – 2011.

Úvod

Rozširovanie Európskej únie má nepochybne dopad aj na poľnohospodárstvo [1]. Jednou z dôležitých oblastí je Spoločná poľnohospodárska politika (SPP), ktorú verejnosť vníma najmä v súvislosti s dotáciami (priamymi platbami). Vplyv dotácií sa prejavuje v produktivite agrosubjektov [6], [8] a v ich konkurencieschopnosti [2]. Dotácie majú vplyv aj na finančné ukazovatele [5]. Cieľom SPP nie je motivovať k nadmernej produkcii poľnohospodárskych komodít, ale zameriava sa skôr na oblasť stabilizácie príjmu a produkciu kvalitných zdravých potravín. Preto v oblasti ekologickej poľnohospodárskej produkcie zohrávajú dotácie tiež dôležitú úlohu [4].

V príspevku sa venujeme vplyvu dotácií na trhovú aktivitu agrosubjektov. Keďže dotácie sú príjmom netrhovým, ktorý navyše nie je viazaný na produkciu, ich nárast môže znižovať motiváciu agrosubjektov generovať tržby. Uvedené platí najmä v situácii, keď je objem dotácií natoľko veľký, že umožňuje ich prijímateľovi spoliehať sa len na ne samotné. Slovenská a Česká republika sú z pohľadu veľkosti fariem v rámci EÚ atypickými krajinami, keďže väčšina poľnohospodárskej pôdy je obhospodarovaná subjektmi s veľkou výmerou. Vzhľadom na skutočnosť, že dotácie v rámci SPP sú naviazané na výmeru je situácia v SR a v ČR iná ako vo zvyšných členských krajinách EÚ. Typický EÚ farmár spravidla obhospodarujúci výmeru do 10 ha na zabezpečenie svojho príjmu potrebuje generovať aj tržby za reálnu produkciu, zatiaľ čo subjekt obhospodarujúci 1000 a viac hektárov (prípady SR a ČR) už vďaka dotáciám túto potrebu nepocituje.

1. Údaje a metodika

Ako zdroj údajov pre analýzu bola použitá databáza podnikov, ktorá obsahuje súvahy, výkazy ziskov a strát a doplňujúce údaje pre všetky družstvá a kapitálové spoločnosti podnikajúce v sektore poľnohospodárstva v SR za obdobie rokov 1993 až 2012. Podniky poskytujú údaje povinne na základe rozhodnutia Ministerstva pôdohospodárstva a regionálneho rozvoja SR. Pracovali sme s panelom údajov pre roky 2000, 2003, 2007 a 2011, ktorý obsahoval 479 podnikov, spĺňajúcich podmienku existencie v každom zo sledovaných období. Z celkového počtu 479 bolo 303 družstiev a 176 kapitálových spoločností.

Keďže ide o prípad opakovaných meraní ako metódu výpočtu sme použili analýzu rozptylu (ANOVU) pre opakované merania, kde nezávislou premennou bola právna forma (L_F; 0 – družstvo, 1 – kapitálová spoločnosť) a závislou premennou bol pomer medzi ročnými tržbami a celkovými aktívami (TA1). Sledovali sme aj pomer medzi ziskom po zdanení a vlastným imáním (TA2) [3], ktorý však nebol súčasťou modelu. Oba tieto ukazovatele sú nepriamym indikátorom vplyvu dotácií na ochotu podnikateľských subjektov generovať trhové príjmy. Na identifikáciu homogénnych skupín sme použili post hoc testy (Tukeyho test).

2. Výsledky a diskusia

Pre overenie nášho predpokladu bolo nutné posúdiť celkový vývoj ukazovateľov TA1 a TA2. Okrem celkového vývoja sledovaných ukazovateľov nás zaujímalo, či je vývoj uprevládajúcich právnych foriem (družstvá a kapitálové spoločnosti spolu obhospodarujú až 80% celkovj výmery) rozdielny. Ako je zrejmé z tabuľky 1, z hľadiska pomeru medzi tržbami a celkovými aktívami (TA1) sú na tom lepšie kapitálové spoločnosti. Tento fakt je do určitej miery ovplyvňovaný nižšou priemernou úrovňou celkových aktív u kapitálových spoločností v porovnaní s družstvami a dynamickejšie rastúcimi tržbami opäť v prípade kapitálových spoločností (obrázok 1).

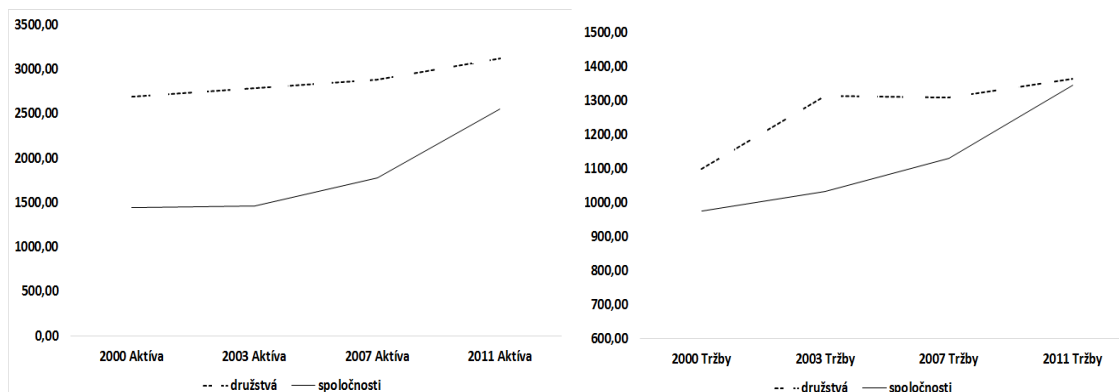
TAB. 1: Priemerné hodnoty ukazovateľov počas sledovaného obdobia

	Počet	2000		2003		2007		2011	
		TA1	TA2	TA1	TA2	TA1	TA2	TA1	TA2
Spolu	479	0,597	0,046	0,623	-0,034	0,523	0,065	0,521	0,050
Družstvá	303	0,441	-0,003	0,493	-0,096	0,448	0,017	0,461	0,011
Kap. spol.	176	0,865	0,131	0,848	0,072	0,653	0,147	0,624	0,119

Zdroj: vlastný výskum

Pomer medzi ziskom po zdanení a vlastným imanom (TA2) je tiež v prospech kapitálových spoločností, keď v každom sledovanom roku je rozdiel v TA2 zhruba 10% v prospech kapitálových spoločností. Najmarkantnejšie je to v roku 2003, kedy tento rozdiel dosiahol viac ako 16%.

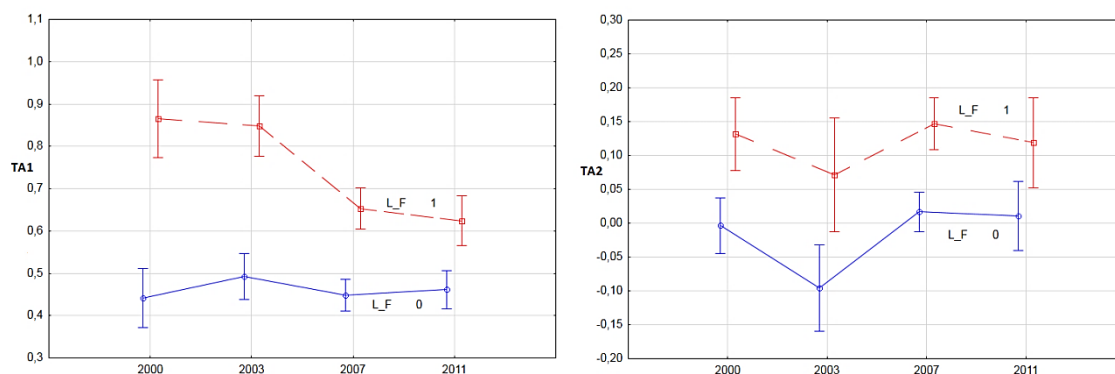
OBR. 1: Vývoj celkových aktív a tržieb počas sledovaného obdobia (v tis. EUR)



Zdroj: vlastný výskum

Napriek faktu, že priemerná úroveň tržieb rastie, celková trhová aktivita (meraná pomocou TA1) u kapitálových spoločností prudko klesá (z 0,865 v roku 2000 na 0,624 v roku 2011) a u družstiev stagnuje. Aktivitu sme merali prostredníctvom pomeru medzi ročnými tržbami a celkovými aktívami. Pokles tohto ukazovateľa u kapitálových spoločností nie je spôsobený poklesom tržieb, ale vyššou dynamikou rastu celkových aktív. To znamená, že na generovanie jednej jednotky tržieb potrebujú kapitálové spoločnosti čoraz viac obežného a neobežného majetku. Z ekonomického hľadiska by však nárast aktív mal byť sprevádzaný adekvátnym rastom trhovej produkcie. Tu je možné pozorovať vplyv SPP, ktorá sa začala na Slovensku a v ČR aplikovať od roku 2004 a bola spojená s tzv. decuplingom, teda oddelením miery dotácií od trhovej produkcie (dotácie sú používané aj za iným účelom ako za účelom zvyšovania produkcie a následného generovania tržieb). Pokles trhovej aktivity sa však na miere rentability základného imania (TA2) neprejavil (obrázok 2). Tá je u oboch právnych foriem (s výnimkou roku 2003, ktorý bol charakterizovaný mimoriadne zlou úrodou) relatívne stabilná. Máme tu teda prípad poklesu trhovej aktivity, ktorá však nemá vplyv na zisk a následne na rentabilitu agrosubjektov.

OBR. 2: Vývoj individuálnych ukazovateľov TA1 a TA2 počas sledovaného obdobia



Zdroj: vlastný výskum

V ďalšom kroku sme overovali vplyv SPP na trhovou aktivitu agrosubjektov. Vychádzali sme z predpokladu, že v čase vplyv silnie (úroveň dotácií sa zvyšuje[7]). Štatisticky sme túto skutočnosť overovali pomocou ANOVY pre opakované merania, pričom sme sledovali vplyv času na TA1. Ako ukazujú výsledky vplyv času je štatisticky významný

(tabuľka 2). Na základe p hodnoty ($p < 0.05$) konštatujeme, že rozdiel v hodnotách TA1 spôsobený faktorom „čas“ nie je náhodný.

TAB. 2: Overenie vplyvu času na ukazovateľ TA1

	W	Chi-Sqr	df	p
YEAR	0,439653	390,9339	5	0,000

Zdroj: vlastný výskum

Po štatistickom overení, či faktor času (za ktorým treba vidieť silnejší vplyv SPP prejavujúci sa nárastom úrovne priamych platieb – dotácií) ovplyvňuje trhovú aktivitu agrosubjektov (meranú pomocou TA1) nás zaujímalo, či je možné identifikovať homogénne skupiny z hľadiska úrovne trhovej aktivity meniacej sa vplyvom času bez ohľadu na právnu formu.

Výsledky ukazujú, že existujú dve skupiny, ktoré sú charakterizované vyššou trhovou aktivitou ďalej v minulosti (roky 2000 a 2003) a nižšou trhovou aktivitou po roku 2007 (tabuľka 3).

TAB. 3: Rozklad ukazovateľa TA1 do homogénnych skupín na základe času

	Priemer	1	2
TA1_2011	0,520	****	
TA1_2007	0,523	****	
TA1_2000	0,597		****
TA1_2003	0,623		****

Zdroj: vlastný výskum

Môžeme teda konštatovať, že podniky sa prispôbili zmene dotačnej politiky a maximalizáciu zisku dokážu dosiahnuť nie ako v štandardnom odvetví maximalizáciou tržieb, ale dokážu dosahovať porovnateľnú ziskovosť pri nižšej trhovej aktivite a to vďaka dotáciám.

Záver

Spoločná poľnohospodárska politika (a verejné zdroje vynakladané v rámci nej) je nástrojom na dosiahnutie určitých cieľov. Jedným z nich je stabilizácia príjmu farmárov bez väzby na produkciu poľnohospodárskych komodít. Špecifikom ako Slovenskej, tak aj Českej republiky je v porovnaní s priemerom EÚ výrazne väčšia výmera obhospodarovaná jedným podnikateľským subjektom. Štatistiky dokazujú, že podpora (vo forme dotácií) na jeden subjekt je v týchto krajinách najväčšia. Preto sú dopady nástrojov SPP odlišné ako je tomu v iných krajinách EÚ.

V príspevku sme sa zamerali na vplyv poberaných dotácií na trhovú aktivitu podnikateľských subjektov v SR. Aktivitu sme hodnotili prostredníctvom pomerového ukazovateľa TA1 (pomer ročných tržieb a celkových aktív). Na základe výsledkov je možné konštatovať, že trhovú aktivitu vybraného súboru podnikov vykazuje štatisticky významné rozdiely medzi obdobiami pred (roky 2000 a 2003) a po (2007, 2011) zavedení SPP. Vplyvom zavedenia SPP trhovú aktivitu klesá, a zároveň klesá aj zamestnanosť v poľnohospodárstve. To znamená, že zväčšujúci sa objem verejných zdrojov je distribuovaný klesajúcemu počtu poberateľov. Firmy dosahujú rovnakú mieru rentability (obrázok 2) pri klesajúcej trhovej aktivite sprevádzanej znižujúcou sa zamestnanosťou. Maximalizujú tak svoju užitočnosť, čo je prirodzené, ale zároveň v rozpore s politikou rozvoja vidieka. V zmysle efektívneho využitia verejných zdrojov sme toho názoru, že by bolo vhodné naviazať poberanie dotácií na parameter zamestnanosti vzhľadom na to, že na produkciu podľa Svetovej obchodnej organizácie naviazané byť nemôžu.

Z výsledkov uskutočnenej analýzy vyplýva, že tempo poklesu trhovej aktivity je u sledovaných podnikov v závislosti od ich právnej formy rozdielne. Aktivita kapitálových spoločností (s.r.o., a.s.) klesá výrazne rýchlejšie ako trhovú aktivitu družstiev. Zároveň však táto právna forma dosahuje podstatne vyššiu mieru rentability (meranú prostredníctvom ROE, rentability vlastného kapitálu, tabuľka 1). Z historického hľadiska ide o neskôr založené podniky, ktoré sa zmenám trhových a spoločenských podmienok dokážu prispôbiť rýchlejšie, čoho dôkazom je aj

skutočnosť, že kapitálové spoločnosti z hľadiska právnej formy agrosubjektov postupne nahrádzajú družstvá.

Literatúra:

- [1] BRAHA, K., QINETI, A., SERENČEŠ, R. NAMBUGE, D., H. *EU enlargement, economic transformation and agricultural sector*. 1. vyd. Nitra: Slovak Agricultural University, 2012. 108 s. ISBN 978-80-552-0958-6
- [2] ČULÍKOVÁ, M., PALKECHOVÁ, L., Zvyšovanie konkurencieschopnosti poľnohospodárskych podnikov na Slovensku : Increasing Slovak's competitiveness of agricultural companies. In *MERKÚR 2012*. Bratislava : Vydavateľstvo Ekonóm, 2012. s. 91-97. ISBN 978-80-225-3453-6.
- [3] HRDÝ, M., KRECHOVSKÁ, M., *Podnikové finance v teorii a praxi*. Praha: Wolters Kluwer, 2013. 268 s. ISBN: 978-80-7478-011-0.
- [4] KOZÁKOVÁ, J., PAŠKA, L., LANČARIČ, D., SAVOV, R., *Manažment a ekonomika ekologickej poľnohospodárskej výroby*. 1. vyd. Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita, 2012. 190 s. ISBN 978-80-552-0880-0.
- [5] KUČERA, M., LÁTEČKOVÁ, A., Management of agricultural production in the conditions of information society. In *Agricultural Economics*, 2008. Roč. 53, č. 8, s. 354-358. ISSN 0139-570X.
- [6] RÁBEK, T., ČIERNA, Z., Možnosti zvyšovania rentability vlastného kapitálu pôsobením finančnej páky v poľnohospodárskych podnikoch In *Ekonomika poľnohospodárstva*, 2012. Roč. 12, č. 2, s. 31-40. ISSN 1335-6186.
- [7] RIZOV, R., POKRIVČÁK, J., CIAIAN, P., CAP subsidies and productivity of the EU farms. In *Journal of Agricultural Economics*, 2013. Vol. 64, no. 3, s. 537-557. ISSN 0021-857X.
- [8] TÓTH, M., RÁBEK, T., ČIERNA, Z., *Podpora poľnohospodárstva na Slovensku od roku 1993 a jej vplyv na finančnú situáciu poľnohospodárskych podnikov*. 1. vyd. Nitra : Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, 2010. 96 s. ISBN 978-80-552-0489-5.

- [9] VÁRYOVÁ, I., KOŠOVSKÁ, I., FERENCZI VAŇOVÁ, A., Informačné nástroje riadenia nákladov v podnikoch poľnohospodárskej prvovýroby. In: *Ekonomika poľnohospodárstva*, 2012. Roč. 12., č. 3, ISSN1338- 6336.

**MAJETOK A FINANCOVANIE ODBOROV NA SLOVENSKU: REÁLNY
ZDROJ VPLYVU NA VEREJNÚ POLITIKU?
PROPERTY AND FINANCING MODES OF TRADE UNIONS IN SLOVAKIA:
THE REAL SOURCE OF INFLUENCE ON PUBLIC POLICY?**

Monika Uhlerová

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

monika.uhlerova@umb.sk

Kľúčové slová:

odborníci – Slovensko – majetok – ekonomické zdroje

Keywords:

tradeunions – Slovakia – property – economicsources

Abstract:

The contribution focuses on financing modes of the Confederation of Trade Unions of the Slovak Republic as the highest trade unions umbrella organization in Slovakia. The article clarifies the transformation process of trade unions' property after 1989, names actual economic sources of the Confederation and states its participation and benefiting exclusion by trade unions' property. The contribution aims to mention that the trade unions' property, as a pressure group's economic source of power, is not a tool for trade unions influence and position reinforcement.

Úvod

Pod zdrojmi vplyvu záujmovej skupiny možno rozumieť akékoľvek možnosti, danosti a kapacitu záujmovej skupiny vplyvať na verejnú politiku a držiteľov moci, teda schopnosť skupiny dosiahnuť svoje ciele či presadiť záujmy, ktoré sleduje a reprezentuje [3,45]. Ide o reálnu silu záujmovej skupiny, prameň jej moci, výhody, príležitosti a možnosti, ktoré má pre svoju činnosť v politickom systéme [4,77]. Ekonomické zdroje, ktoré umožňujú kontinuálnu existenciu a fungovanie akejkoľvek organizácie, môžeme počítat' medzi významné zdroje vplyvu záujmovej skupiny v politike. Medzi ekonomické zdroje patria najmä finančné zdroje a majetok, ktorým záujmová skupina disponuje. Finančné zdroje sú získavané najmä z členských

príspevkov, formou darov, ako aj príjmami z majetku (prenájmu, predaja). Keďže v mnohých prípadoch členské príspevky tvoria najväčší podiel na finančných zdrojoch (častokrát sú len jediným zdrojom príjmu) záujmovej skupiny, sú logicky závislé od výšky členskej základne a ochoty členov finančne prispievať na činnosť organizácie.

1. Transformácia majetku odborov na Slovensku po roku 1989

Stanovy Konfederácie odborových zväzov Slovenskej republiky (ďalej KOZ SR) definujú tri zdroje financovania činnosti Konfederácie, a to členské príspevky, príjmy z majetku a iné príjmy (dary). V počiatočných svojich existencii disponovala KOZ SR pomerne značným majetkom, ktorý zdedila po rozpustenom Revolučnom odborovom hnutí (ďalej ROH) a ktorý predstavoval viac ako 16 miliárd Kčs [1,2]. V roku 1989 členské príspevky predstavovali 2 miliardy 91 miliónov Kčs v rámci federatívnej republiky. V marci 1990 došlo k ustanoveniu Majetkovej, správnej a delimitačnej únie, ktorá vznikla s cieľom vysporiadať sa s týmto majetkom v súlade s vôľou odborových zväzov, a do doby, kým sa tak stane, ho mala spravovať. Majetok, s ktorým mali právo hospodáriť závodné výbory ROH, bol prevedený do vlastníctva základných, resp. miestnych odborových organizácií; majetok, s ktorým mali právo hospodáriť podnikové výbory ROH, bol prevedený do vlastníctva týchto podnikových výborov odborov; majetok, s ktorým mali právo nakladať odborové zväzy, ich hospodárske a účelové zariadenia, bol prevedený do vlastníctva nástupníckych odborových zväzov vzniknutých na platforme ROH; a všetok ostatný majetok bol prevedený na Majetkovú, správnu a delimitačnú úniu. Všetok majetok tejto Únie bol potom rozdelený podľa počtu členov jednotlivých odborových zväzov k 31. 12. 1989.

Slovenským odborom tak pripadla zhruba jeho pätina, teda viac ako 3 miliardy Kčs. Na základe Dočasného štatútu mala KOZ SR ako právnická osoba právomoc zriaďovať účelové zariadenia Konfederácie. Do konca roku 1992 tak bola KOZ SR inštitucionálnym zriaďovateľom a zakladateľom ôsmich účelových a hospodárskych zariadení odborov, pričom vlastníckymi právami k nim ešte stále disponovala Majetková, správna a delimitačná únia. Od januára toho roku nadobudol účinnosť Obchodný zákonník, ktorý ukladal zriaďovateľom hospodárskych zariadení občianskych združení povinnosť previesť tieto zariadenia na obchodné spoločnosti

alebo družstvá, a to najneskôr do jedného roku od nadobudnutia účinnosti, prípadne ich zrušiť. Toto nariadenie podnietilo zánik spomínaných zariadení a prevzatie nástupníckych práv novovzniknutou právnickou osobou, ktorou sa stal Jednotný majetkový fond odborových organizácií v SR (súčasný názov znie Jednotný majetkový fond základných odborových organizácií, ďalej oficiálna skratka JMF). Ten založili v júni 1992 Slovenská majetková, správna a delimitačná únia a 38 odborových zväzov pôsobiacich na území Slovenska. Ich vklady tvorili majetok JMF a to 2,174 miliardy Kčs. K 31. decembru 1992 Snem Konfederácie zrušil všetky svoje hospodárske zariadenia bez likvidácie s tým, že ich právnym nástupcom sa stal JMF. Súčasne JMF založil k 1. 1. 1993 v zmysle Obchodného zákonníka svoje vlastné obchodné spoločnosti, ktoré prevzali činnosť týchto účelových zariadení. JMF združuje členské odborové zväzy pôsobiace na území SR a Majetkovú úniu odborových zväzov SR. Hlavným poslaním JMF je vykonávanie aktivít pre členské odborové zväzy v oblasti ekonomickej, hospodárskej a vnútornej správy a ďalších činností pri nakladaní s nehnuteľným a hnutel'ným majetkom združenia. Členmi JMF je v súčasnosti 28 odborových zväzov a Majetková únia odborových zväzov SR. Podľa ekonomických výsledkov JMF bol naposledy v strate v roku 1993, od roku 1994 JMF vykazoval zisk.

2. Spôsobu financovania Konfederácie odborových zväzov SR

Napriek priaznivým hospodárskym výsledkom JMF uvedené nemá výrazný vplyv na financovanie KOZ SR, kde zostáva najvyšším zdrojom financovania jej činnosti príjem z členských príspevkov od odborových zväzov. Podľa stanov členský príspevok člena Konfederácie (čiže členského odborového zväzu) predstavuje 3,8 % z celkového výberu členských príspevkov na úrovni základných organizácií za predchádzajúci rok. Stanovené percento sa vypočíta tak, že za základ sa berie 1 % z netto mzdy člena odborového zväzu. Z tohto členského príspevku sa 0,3 % účelovo viaže na akcie organizované Konfederáciou (do tzv. akčného fondu) [5,6].

Súčasný model financovania odborovej štruktúry v rámci KOZ SR je stavaný zdola nahor. To znamená, že základná odborová organizácia vyberá členské príspevky od svojich členov vo výške 1 % z čistej mzdy. Odborová organizácia odvádza 20 – 40 % (každý odborový zväz má stanovené percento odvodu individuálne) z vybraných členských príspevkov na príslušný odborový zväz a odborový zväz ako člen KOZ SR

odvádza na Konfederáciu 3,8 % z členských príspevkov. Z toho vyplýva, že najviac finančných prostriedkov z členských príspevkov ostáva na základných organizáciách, čo nie vždy môže znamenať efektívne nakladanie s týmito prostriedkami. Príjmovú časť rozpočtu KOZ SR okrem členských príspevkov tvoria ďalej dary od právnických osôb (najmä JMF a MÚ OZ), úroky a iné príjmy.

V roku 2003 príjmy rozpočtu KOZ SR predstavovali 877 299,67 eur, v roku 2011 poklesli na úroveň 693 198,68 eur, čo je pokles o 21 %. Tento pokles je spôsobený aj poklesom príjmu z členských príspevkov, ktoré tvoria najvyššiu príjmovú položku rozpočtu (v priemere 86 %). Členská základňa zväzov zastrešených KOZ SR totiž v danom období klesla takmer o 50 %. Najvyššou položkou výdavkovej časti rozpočtu sú mzdové náklady, ktoré predstavujú takmer polovicu rozpočtu. Je dôležité podotknúť, že KOZ SR nedisponuje sociálno-podporným fondom, kde by boli akumulované finančné prostriedky pre potreby krytia protestných akcií alebo štrajkov. Je pravda, že po V. zjazde v roku 2004 v zmysle novelizovaných stanov začala Konfederácia tvoriť tzv. akčný fond účelovo viazaný na akcie organizované Konfederáciou vo výške 0,3 % prijatých členských príspevkov od odborových zväzov, ale jeho momentálna výška nie je dostatočná na zorganizovanie a finančné krytie napr. generálneho štrajku alebo masovej celoštátnej niekoľkodňovej protestnej akcie. Skutočne vynaložené prostriedky na protestné akcie alebo verejné zhromaždenia v rokoch 2003 – 2012 sa pohybovali od 4 % do 8 % celkových príjmov rozpočtu Konfederácie. Výdavky Konfederácie na odbornú tlač a propagáciu v tom istom období tvorili necelé 1% celkových príjmov. K novembru 2012 je zostatok v akčnom fonde vo výške 90 943,13 eur.

TAB. 1: Porovnanie podielu jednotlivých členských odborových zväzov združených v KOZ SR na členskej základni v roku 2011 s podielom hlasov v JMF

Odborový zväz – člen KOZ SR	stav členskej základne v roku 2011	podiel na členskej základni v %	podiel v JMF v %
OZ prac. baní, geológie a naftového priemyslu SR	4 710	1,59	2,42
Energeticko-Chemický zväz	13 340	4,51	4,21
OZ KOVO	69 518	23,49	23,78
Integrovaný odborový zväz	14 186	4,79	16,94
Združenie odborárov jadrovej energetiky	4 566	1,54	0,18
SOZ sklárskeho priemyslu	2 585	0,87	0,66
Odborové združenie železničiarov	20 546	6,94	3,97
OZ SPOJE (OZ pôšt a logistiky)	3 682	1,24	1,17
SOZ verejnej správy a kultúry (SLOVES)	26 276	8,88	3,75
OZ pracovníkov prenážníctva a poisťovníctva	4 584	1,55	0,53
OZ civilných zamestnancov armády SR (SOZ zamestnancov obrany)	2 796	0,94	0,83
SOZ požiarnikov z povolania (OZ hasičov)	1 242	0,42	0,1
OZ justície v SR	2 589	0,87	0,15
OZ pracovníkov vodnej dopravy	127	0,04	0,16
OZ pracovníkov poľnohospodárstva na Slovensku	4 465	1,51	6,98
OZ pracovníkov drevospracujúceho priemyslu, lesného hosp.	14 029	4,74	5,43
OZ potravinárov SR	2 630	0,89	2,77
SOZ pracovníkov polygrafie	174	0,06	0,49
OZ pracovníkov obchodu a cestovného ruchu	11 212	3,79	8,85

OZ príslušníkov Zboru väzenskej a justičnej stráže	1 352	0,46	-
SOZ pracovníkov zdravotníctva a sociálnej starostlivosti	24 041	8,12	6,74
OZ pracovníkov školstva a vedy na Slovensku	54 405	18,39	7,61
OZ polície v SR	8 721	2,95	-
OZ pracovníkov telesnej výchovy a športu na Slovensku	31	0,01	0,37
OZ pracovníkov SAV	1 213	0,41	0,28
SOZ slobodných povolání	431	0,15	-
Plynárenský odborový zväz	2 150	0,73	nedisp
SOZ pôšt a telekomunikácií	315	0,11	0,63
Zväz divadelných odborov na Slovensku	0	0	0,15
OZ autoškôl	0	0	0,04
SPOLU	295 916	100	

Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe údajov uvedených v tabuľke môžeme sledovať, že podiel jednotlivých odborových zväzov na rozhodovaní v JMF nezodpovedá ich aktuálnemu stavu v členskej základni. Situácia v odborových zväzoch disponujúcich najväčším počtom hlasov v JMF neodrkadľuje ich reálny podiel na členskej základni. Celkovým výsledkom vyššie uvedených skutočností je stav, kde na jednej strane existuje KOZ SR ako najväčšia zastrešujúca organizácia odborových zväzov na Slovensku, ktorá ale nemá právomoc disponovať značným odborárskym majetkom, lebo na rozdiel od odborových zväzov nie je členom JMF, a na druhej strane JMF disponujúci odborárskym majetkom, o ktorom rozhodujú jeho orgány, v ktorých sú členovia odborových zväzov zastúpení podľa pomerov členských základní k 31. 12. 1989. Konfederácia v podstate nemá žiadny vplyv na nakladanie s majetkom odborov a nemá ani možnosť ovplyvňovať výšku príjmov plynúcich z vlastníctva tohto majetku. Napriek snahe KOZ stať sa členom JMF, orgány JMF v roku 2001 rozhodli, že Konfederáciu

neprijme za člena. Väčšina odborových zväzov združených v JMF rozhodla o neprijatí KOZ najmä z politického hľadiska, zväzy totiž nechceli medzi sebou KOZ SR ako politický orgán. Momentálne nastavenie manažovania majetku má za následok fakt, že Konfederácia odborových zväzov nemá na jeho spravovanie žiadny vplyv a rozhodovanie o jeho použití je v rukách pár odborových zväzov, ako aj skutočnosť, že o zmene takéhoto nastavenia môžu rozhodnúť práve tie zväzy, ktoré majú z majetku najväčší profit.

Konfederácia môže disponovať len prostriedkami v rámci svojho rozpočtu, ktorý je tvorený hlavne príjmami z členských príspevkov. Ak sa sila a vplyv odborov má merať aj výškou majetku a finančných zdrojov, na základe vyššie uvedeného môžeme skonštatovať, že odbory na Slovensku disponujú značným majetkom, ale na druhej strane Konfederácia, ako zatiaľ stále najmohutnejšia zastrešujúca organizácia odborových zväzov, nemá možnosti s týmto majetkom disponovať, či rozhodovať o prerozdelení zisku alebo nakladaní s finančnými prostriedkami. Rozpočet dokáže pokryť najzákladnejšie činnosti kancelárie KOZ SR, pričom mzdové náklady predpokladajú zhruba jeho polovicu. Taktiež spôsob hlasovania a tým aj rozhodovania o majetku je podľa percentuálneho podielu členov v JMF v podstate v rukách len niekoľkých zväzov, čo blokuje akúkoľvek možnosť ďalších členov JMF rozhodovanie vôbec ovplyvňovať.

Záver

Spôsob financovania Konfederácie a rozhodovania o majetku odborov na Slovensku stavia Konfederáciu do pozície slabého aktéra voči svojim sociálnym partnerom. Napriek hodnote majetku, ktorý je vo vlastníctve odborov, spôsob rozhodovania o jeho nakladaní a použití, ako aj percentuálne rozdelenie hlasovacích práv, poukazuje na to, že o použití majetku nakoniec rozhoduje len pár odborových zväzov bez účasti KOZ SR. Konfederácia, ako organizácia zastrešujúca odborové zväzy, nemá samotná žiadny podiel na majetku odborov a vplyv na nakladanie s ním má len cez svoje členské zväzy, ktoré nesúhlasia s jej účasťou v JMF. Percentuálne je podiel na majetku odborov, a teda aj na rozhodovaní o nakladaní s ním a spravovaní, rozdelený tak, že dáva priestor len niekoľkým odborovým zväzom reálne rozhodovať o jeho použití. Odborové zväzy

spôsobili to, že majetok odborov na úrovni centrálou nie je disponovateľný centrálou. Pri súčasnom percentuálnom rozdelení hlasov stačí štyrom odborovým zväzom (s najväčším podielom hlasov), aby väčšinovým podielom (po zrátaní ich podielu) prehlasovali zvyšné zväzy. To znamená, že reálne Konfederácia nedisponuje jedným zo zdrojov, ktorý by mohol zlepšiť jej postavenie, a to je práve ekonomická sila a majetok.

Literatúra:

- [1] BARINYCH, P. 2002. November 1989 a odbory. *Odbory na Slovensku (november 1989 – 2000)*. Kolektív autorov. 2007. 17 s. Rukopis.
- [2] KOPER, J. 1999. *Moderný politický systém*. Politické vedy 4/1999, roč.II, s. 5-74, ISSN 1335-2741
- [3] UHLEROVÁ, M. 2012. *Odbory na Slovensku po roku 1989 v kontexte sociálneho partnerstva*. Banská Bystrica: FPVaMV UMB, 2012. 262 s. ISBN: 978-80-557-0475-3
- [4] UHLEROVÁ, M. 2013. *Záujmové skupiny v teórii politiky*. Banská Bystrica: Belianum. Vydavateľstvo UMB, 2013. 149 s. ISBN: 978-80-557-0598-9.
- [5] KOZ SR. 2012. *Návrh stanov Konfederácie odborových zväzov Slovenskej republiky*. VII. Zjazd KOZ SR, 15. – 16. November 2012. Bratislava: Kancelária KOZ SR, 2012.

DIMENZE KVALITY SLUŽEB CESTOVNÍHO RUCHU

QUALITY DIMENSIONS IN TOURISM SERVICES

Ida Vajčnerová, Kateřina Ryglová

Mendelova univerzita v Brně

ida.vajcnerova@mendelu.cz, katerina.ryglova@medelu.cz

Klíčová slova:

kvalita služeb – cestovní ruch – dimenze kvality – cestovní kancelář

Key words:

service quality – tourism – dimension of quality – travel agency

Abstract:

This paper describes the results of the partial analytical research aimed at identification of the key topical factors affecting quality in the sector of the providers of tourism services. The quality of provided service has a direct impact on business efficiency. The article includes classification of various factors into the elementary quality dimensions based on empirical and conceptual support, in literature specifically the initial models developed by Grönroos and Parasuraman, and subsequent determination of the importance of these dimensions in selecting a service provider in view of a potential client. A primary questionnaire survey was applied to achieve the stated objectives and subsequent statistical verification of the hypotheses.

Úvod

Oblast cestovního ruchu vykazuje i přes dočasné výkyvy celosvětově dlouhodobě trvalý růst, proto je v zájmu udržení konkurenceschopnosti věnovat významnou pozornost nabízené kvalitě. Česká republika prochází v současném období fází, kdy se v rámci Národního systému kvality služeb v cestovním ruchu formují kritéria pro národní standardy pouze v některých vybraných sektorech. Standardy kvality se primárně zaměřují pouze na technickou stránku kvality, nikoli funkční a nemají vazby na vnější prostředí. Funkční systém kvality není dosud zaveden.

Tento příspěvek prezentuje výsledky úvodní dílčí analytické fáze výzkumného projektu zaměřeného na vymezení optimálních postupů a návrh modelu komplexního hodnocení kvality služeb cestovního ruchu v kontextu zvýšení konkurenceschopnosti České republiky na vysoce konkurenčním evropském trhu.

Cílem této stati je prezentovat identifikované stěžejní faktory ovlivňující kvalitu v sektoru zprostředkovatelů služeb cestovního ruchu, konkrétně cestovních kanceláří a agentur, a nastínit možnosti využití výsledků v kontextu rozdílných tržních segmentů pro zacílení investic do budování nejvýznamnějších faktorů kvality. Součástí článku je rozřídění jednotlivých faktorů do základních dimenzí kvality, vycházejících z empirické i teoretické podpory v literatuře konkrétně modely rozvinuté Grönroosem [3], Parasuramanem a kol. [8, 9], a následné určení významu těchto dimenzí při rozhodování o výběru zprostředkovatele služby.

1. Teoretická východiska a metodika

Základním principem všech manažerských úvah je zajistit maximalizaci poměru mezi příjmy a výdaji. Management kvality může být v této oblasti efektivním nástrojem. Díky trvalému zvyšování kvality jsou získávány nové tržní pozice a zvyšovány tržby a zákazníci jsou prokazatelně ochotni zaplatit za vyšší kvalitu i vyšší cenu. Díky kvalitním produktům lze lépe udržet stávající zákazníky, což je méně nákladné, než získání nového zákazníka. Vyšší úroveň věrnosti zákazníků zvyšuje i návratnost investic. Efekt zvýšení spokojenosti a loajality zákazníka ale nenastane okamžitě. Některé finanční přínosy se mohou projevit až ve dlouhém časovém období, tj. i několik let po zavedení systému řízení jakosti [12], což je důvodem pro přesnou identifikaci nejvýznamnějších faktorů a následně dimenzí kvality

Nejednoznačné přístupy k chápání a hodnocení kvality služeb jsou příčinou zkoumání faktorů kvality v jednotlivých sektorech služeb s cílem efektivního vynaložení nákladů na její zvyšování. Identifikace a význam faktorů kvality v kontextu konkurenceschopnosti jsou již dlouhodobě tématem mnoha vědeckých studií zaměřených na ekonomiku cestovního ruchu.

Do oblasti řízení kvality služeb významně zasáhli autoři Grönroos a Parasuraman [3, 4, 8, 9]. Jejich práce na téma očekávání zákazníka, kvalita služeb a spokojenost zákazníka reprezentují stěžejní teoretické přístupy k hodnocení kvality služeb.

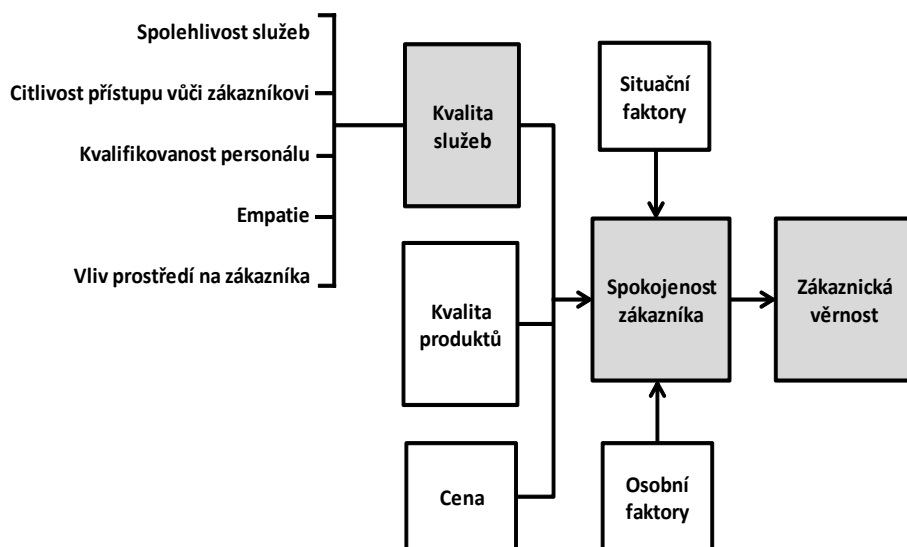
Parasuraman, Zeithaml, Berry [8,9] vycházejí z předpokladu, že první a nejvýznamnější krok v poskytování kvalitní služby je správné vymezení očekávání zákazníka, které má tendenci narůstat a měnit se v závislosti na aktuálních trendech. Tito autoři vymezují pět základních dimenzí kvality služby, které byly kvantifikovány na základě rozsáhlých výzkumů a které mají vliv na zákaznickovo chápání kvalitní služby. Tyto atributy jsou uvedeny v pořadí dle jejich důležitosti a teoreticky se jejich platnost předpokládá ve všech typech služeb:

- spolehlivost („reliability“) – dostupnost a schopnost poskytovat službu přesně a spolehlivě;
- odpovědný přístup („responsiveness“) – ochota, citlivost přístupu k zákazníkovi, doručení promptní služby;
- jistota, důvěryhodnost („assurance“) – kvalifikovanost personálu, znalosti, zdvořilost a schopnost vyvolat v zákazníkovi pocit důvěry;
- empatie („empathy“) – vcítění se do individuálních přání, péče a pozornost věnovaná zákazníkovi, citlivý přístup;
- hmatatelnost („tangibles“) – materializace služby a vliv prostředí.

Výše uvedené dimenze reprezentují tzv. funkční kvalitu služby, tzn. jedná se o subjektivní vnímání způsobu jakým je zákazníkovi služba poskytnuta. Grönroos [4] ve svém modelu kvality zohledňuje nejenom subjektivní kritéria, ale i tzv. kvalitu technickou, reprezentovanou měřitelnými objektivními ukazateli. Následně jako důležitý faktor pro vnímání kvality služby považuje faktor image firmy/organizace.

Zeithaml, Bitner, Gremler, [15] tvrdí, že kvalita služeb je komponentou spotřebitelské spokojenosti a ve svém modelu (obr. 1) poukazují nejenom na klíčové dimenze kvality služby, ale ukazují vazby na spokojenost zákazníka, která je zároveň nezbytným předpokladem k dosažení požadované loajality klienta, přičemž nesmí být opomenut významný vliv situačních a osobních faktorů klienta.

OBR. 1: Vztahy mezi kvalitou služby, spokojeností a loajalitou zákazníka



Zdroj: Zeithaml, Bitner, Gremler, [15]

Vzájemné vztahy mezi spokojeností, vnímanou kvalitou a loajalitou vyvolávají nicméně mezi odborníky širokou diskuzi [10, 6, 2, 5, 14, 1, 7].

Za účelem naplnění cíle identifikace významných faktorů kvality pro klienta cestovní kanceláře/agentury byl proveden primární výzkum formou dotazníkového šetření. Šetření proběhlo na podzim roku 2012, kdy výběrový soubor byl tvořen 230 respondenty, kteří využívají služeb cestovních kanceláří. Výběrový soubor byl získán náhodným výběrem. Rozhodující faktory byly vybrány podle hodnoty aritmetického průměru bodového ohodnocení jednotlivých faktorů respondenty. Faktory byly následně rozděleny podle Grönroosova modelu [4] na ty, které vyjadřují technickou, funkční kvalitu a image. Funkční kvalita byla dále rozčleněna do dílčích dimenzí: citlivost přístupu, kvalifikovanost, empatie a vliv prostředí. Dimenze spolehlivost nebyla předmětem zkoumání, neboť respondenti službu nerealizovali. Každá dimenze kvality obsahovala různý počet faktorů, proto pro porovnání bylo nutné z každé dimenze vybrat dva nejvýznamnější faktory. Dimenze, které byly hodnoceny nejvýše, zároveň obsahovaly rozhodující faktory. Tyto dimenze byly poté testovány (program Statistica) v závislosti na pohlaví, věku a vzdělání respondentů (ANOVA, Brown-Forsyth test na hladině významnosti 5 %).

2. Výsledky a diskuze

Následující tab. č. 1 zachycuje pořadí rozhodujících faktorů, které klient vnímá při hodnocení kvality služeb cestovních kanceláří/agentur.

TAB. 1: Faktory v sestupném pořadí podle jejich důležitosti v kontextu dimenzí kvality (Funkční kvalita: 1. Citlivost přístupu, 2. Kvalifikovanost, 3. Empatie, 4. Vliv prostředí)

Pořadí	Faktory	Ø hodnota	Funkční kvalita				Technická kvalita	Image
			1	2	3	4		
1.	Kvalifikovanost a informovanost obsluhujícího personálu	9,27		X				
2.	Ochota obsluhujícího personálu	9,16	X					
3.	Důvěryhodnost obsluhujícího personálu	9,14		X				
4.	Příjemné vystupování obsluhujícího personálu	9,09				X		
5.	Respekt k zákazníkovi	9,03	X					
6.	Poskytování podrobných informací o ubytování	8,84		X				
7.	Poskytování podrobných informací o dopravě	8,53		X				
8.	Poskytování podrobných informací o destinace	8,53		X				
9.	Poskytování podrobných informací o stravování	8,47		X				
10.	Rychlost vyřizování služeb	8,43			X			
11.	Možnost rezervovat zájezd přes internet	7,93				X		
12.	Vzhled a upravenost obsluhujícího personálu	7,85				X		
13.	Úroveň webových stránek	7,68				X		
14.	Image cestovní kanceláře	7,51					X	
15.	Poskytnutí katalogu a propagačních materiálů	7,20				X		
16.	Doporučení příbuzných, známých	7,19					X	
17.	Možnost platby kreditní kartou	7,01				X		
18.	Rezervování míst v dopravních prostředcích	6,97				X		
19.	Dostatečně dlouhá otevírací doba	6,53			X			
20.	Vzhled katalogu	6,51				X		
21.	Dostupnost cestovní kanceláře	6,16				X		
22.	Vnitřní vybavení	6,14				X		
23.	Vzhled budovy	4,98				X		

Zdroj: Vajčnerová, Rygllová [13]

Důležitost všech zkoumaných faktorů se pohybuje v rozmezí od 4,98 do 9,27 bodu na desetibodové hodnotící škále. Za nejdůležitější faktor kvality respondenti považují kvalifikovanost a informovanost obsluhujícího personálu, kdy více než 90 % respondentů přiřadilo hodnocení 8 a vyšší. Za rozhodující faktory kvality jsou považovány faktory průměrně hodnocené 8,5 body, což jsou faktory v pořadí 1. až 8 v tabulce 1. (nejčtenější hodnota byla nejvyšší známka 10; více než 75 % dotázaných hodnotilo známkami 8 až 10). Naopak k nejméně důležitým faktorům patří dostupnost cestovní kanceláře/agentury, vnitřní vybavení, prodej produktů souvisejících s cestovním ruchem, venkovní reklama, prodej vstupenek na kulturní a sportovní akce, reklama v televizi/rádiu, vzhled budovy.

Následně byly nejvýznamnější faktory rozčleněny ke stanoveným dimezím. Nejdůležitější dimenzí byla identifikována kvalifikovanost, poté dimenze citlivost přístupu, vliv prostředí na zákazníka, empatie, technická kvalita a jako nejméně důležitou se jeví dle výsledků dimenze image.

Pro tři nejvýznamnější dimenze byly následně otestovány hypotézy v kontextu rozdílnosti vybraných základních segmentů. Na dimenzi kvalifikovanost mají rozdílný pohled jak ženy, tak muži; pro ženy jsou faktory dimenze důležitější; věk a nejvyšší dosažené vzdělání nemá vliv na tuto dimenzi, faktory dimenze mohou být pro zlepšení kvality služeb použity pro jakoukoliv cílovou skupinu bez ohledu na věk nebo dosažené vzdělání. Dimenze citlivost přístupu je odlišně důležitá pro ženy a muže; pro ženy jsou faktory dimenze důležitější než pro muže; naopak dimenze není závislá na věku a vzdělání. Dimenze vliv prostředí na zákazníka není závislá na pohlaví, věku a nejvyšším dosaženém vzdělání.

Zjištěné výsledky vykazují určité odlišnosti ve vnímání významu jednotlivých dimenzí kvality v komparaci se základním modelem kvality dle Parasuramana [9], který předpokládá teoretickou platnost pro všechny typy služeb. Tyto výsledky mohou být zapříčiněny nejenom nižším rozsahem výběrového souboru, ale i zvolenou kvantitativní formou výzkumu. Samozřejmě je nutno uvažovat i o specifikách českého trhu na poli zprostředkovatelských služeb cestovního ruchu. Přesto výsledky potvrzují nutnost zvýšených investic do rozvoje lidských zdrojů v podniku, protože kvalifikovanost personálu, má pro zákazníky podstatně vyšší význam než image a technická kvalita služeb. Autoři plánují rozšířit tento výzkum nejenom z hlediska rozsahu výběrového souboru, ale zejména o kvalitativní data. Cílem je i zaměření na perspektivní segmenty cestovních kanceláří (např. segment seniorů či rodin s dětmi); součástí výzkumných aktivit autorů je i rozšíření zkoumání klíčových faktorů v dalších sektorech cestovního ruchu (pohostinství, informační centra, turistické atrakce ...).

Závěr

Mezinárodní charakter cestovního ruchu, rozvoj globálních distribučních systémů (GDS) a informačních a komunikačních technologií a zvyšující se znalosti a zkušenosti zákazníků vedou některé zákaznické segmenty k omezenějšímu využívání služeb cestovních kanceláří a agentur a k individuálnímu výběru dovolené prostřednictvím

internetu. K udržení stabilní pozice firmy na trhu je nutno neustále pracovat na zvyšování kvality faktorů, které jsou pro klíčové tržní segmenty rozhodující.

Tento příspěvek prezentuje výsledky dílčího výzkumu zaměřeného na identifikaci klíčových faktorů, které zákazník vnímá jako rozhodující při posuzování kvality služeb cestovních kanceláři/agentur. Dílčími cíli bylo určení významu jednotlivých faktorů, rozdělení faktorů do dimenzí kvality, určení významu dimenzí a následné ověření hypotéz v kontextu rozdílnosti výsledků v rámci vybraných základních tržních segmentů. K dosažení stanovených cílů byl využit primární dotazníkový výzkum. Pro zákazníky cestovních kanceláři a cestovních agentur jsou rozhodující faktory, které mají spojitost s vlastnostmi obsluhujícího personálu. Nejdůležitější faktor byl hodnocen faktor kvalifikovanosti a informovanosti obsluhujícího personálu. Dimenze kvalifikovanost má pro klienty nejvyšší váhu důležitosti při hodnocení kvality služby.

Literatura:

- [1] BAKER, D. A., CROPTON, J. L. Quality, satisfaction and behavioral intentions. *Annals of Tourism Research*, 2000, Vol. 27, No. 3, pp. 785-804, ISSN 01607383.
- [2] GETZ, D., O'NEILL, M. AND CARLSEN, J., Service quality evaluation at events through service mapping, *Tourism Management*, 2001, Vol. 39, No. 3, pp. 380-390, ISSN 0047-2875.
- [3] GRÖNROOS, CH., A Service Quality Model and its Marketing Implications, European, *Journal of Marketing*, 1984, Vol. 18, No. 4, pp. 36-44.
- [4] GRÖNROOS, CH. *Service Management and Marketing*, 1990, Lexington books, Lexington MA
- [5] CHEN, C-F. AND CHEN, F-S., Experience quality, perceived value, satisfaction and behavioral intentions for heritage tourists, *Tourism Management*, 2010, Vol. 31, No. 1, pp. 29-35, ISSN 02615177.
- [6] LEE, J., GRAEFE, A.R. AND BURNS, R.C., Service quality, satisfaction and behavioral intention among forest visitors, *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 2004, Vol. 17, No. 1, pp. 73-82, ISSN 1054-8408.

- [7] LEE, CH-K., YOON, Y-S. AND LEE, S-K., Investigating the relationships among perceived value, satisfaction, and recommendations: The case of the Korean DMZ, *Tourism Management*, 2007 Vol. 28, No. 1, pp. 204-214, ISSN 02615177.
- [8] PARASURAMAN, A., ZEITHAML, V. A. AND BERRY, L. L. *Delivering Quality Service*, The Free Press, New York, 1990.
- [9] PARASURAMAN A., ZEITHAML V. A., BERRY L. L., A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research. *Journal of Marketing*, 1985, 49(4), 41-50. ISSN 00222429.
- [10] PETRICK, J.F., SNAITH, T. AND BILIM, Y., The roles of quality, value and satisfaction in predicting cruise passengers' behavioral intentions: holiday satisfaction in Varadero, Cuba, *Journal of Travel Research*, 2004, Vol. 42, No. 4, pp. 397-407, ISSN 00472875.
- [11] PÍŠOVÁ, S., Kvalita služeb v cestovním ruchu z pohledu zákazníka v sektoru zprostředkovatelů, Mendelova univerzita v Brně, Brno, 2013, Bakalářská práce.
- [12] SMITH, P. *Moderní marketing*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2000. 518 s. ISBN 80-7226-252-1.
- [13] VAJČNEROVÁ, I., RYGLOVÁ, K., Significance of quality dimensions in tourism services and their impact on customer decision-making. In *Book of Proceedings for the 6th Annual Conference*. Euromed Press, 2013, s. 2377--2389. ISBN 978-9963-711-16-1.
- [14] YUSKEL, A., YUSKEL, F. AND BILIM, Y., Destination attachment: Effects on customer satisfaction and cognitive, affective and conative loyalty, *Tourism Management*, 2010, Vol. 31, No. 2, pp. 274-284, ISSN 02615177.
- [15] ZEITHAML, V. A., BITNER, M. J. AND GREMLER, D. *Services marketing: integrating customer focus across the firm*, McGraw-Hill/Irwin, Boston, 2006, ISBN 00-729-6194-5.
- [16] ZEITHAML, V.A., PARASURMAN, A. AND BERRY, L.L. *Delivering quality service: balancing customer perceptions and expectations*, Collier Macmillan, London, 1990, ISBN 00-293-5701-2.

**PODPORA ŽIVOTNÍHO PROSTŘEDÍ A CESTOVNÍHO RUCHU
DOBROVOLNÝM SVAZKEM OBCÍ
SUPPORT THE ENVIRONMENT AND TOURISM VOLUNTARY
ASSOCIATION OF MUNICIPALITIES**

Pavla Varvažovská, Jana Sobotková

Česká zemědělská univerzita v Praze

varvazovska@pef.czu.cz

Klíčová slova:

obec – mikroregion – spolupráce obcí – životní prostředí – cestovní ruch

Key words:

municipality – microregion – cooperation at municipal level – environment – tourism

Abstract:

Cooperation at municipal level, it means common action of public and private actors. Joint effort to regional development is the main reason for collaboration of municipalities. We can see many forms of cooperation currently in the Czech Republic. Establishment of the frame for joint action was initiated by municipalities and their actual needs that have been often satisfied through cooperation. It means that territorial principle is one the most fundamental elements for future cooperation of municipalities especially in the field of environment and tourism.

Úvod

V posledních letech se čím dál více rozvíjí spolupráce obcí v různých formách. Spolupráce obcí umožňuje snadnější a účinnější dosažení potřebných výsledků, protože v řadě případů není možné bez spolupráce dosáhnout cíle. Hlavním důvodem pro spolupráci je snadnější dosažení finanční podpory ať už s fondů Evropské unie nebo z fondů České republiky. Čerpání finančních prostředků je mnohem efektivnější, protože peníze získané z těchto zdrojů se nerozdrobují a lze tak snadněji docílit výsledků, které by jinak byly nad rámec možností jednotlivých obcí. V konečném důsledku dochází při sdružování obcí i k vedlejším efektům, jako jsou nové pracovní

příležitosti, z čehož následně plyne posilování sociální a ekonomické stability regionů. Další nespornou výhodou spolupráce dotčených obcí je pak možnost řešení společných problémů včetně plánování rozvoje a to zejména díky managementu rozvoje, jež je výkonným článkem daného svazku obcí. V současné době je plánování obcí spojeno s trvale udržitelným rozvojem, který se vztahuje k životnímu prostředí, cestovnímu ruchu, sociálním a ekonomickým otázkám.

1. Cíl a metodika

Cílem příspěvku je zjistit, jak mikroregiony fungují ve své spolupráci, jakým způsobem se rozvíjí s ohledem na životní prostředí a cestovní ruch. Na základě teoretických východisek byly stanoveny výzkumné otázky: do jaké míry ovlivňuje fungování manažera mikroregionu počet úspěšně zrealizovaných projektu členských obcí v mikroregionu; jak se daří rozvíjet cestovní ruch s ohledem na životní prostředí; zjistit vnímání členství obce v mikroregionu mezi občany. K naplnění vytyčeného cíle bylo provedeno kvalitativní i kvantitativní terénní šetření ve vybraných regionech. Odpovědi občanů ohledně spolupráce obcí byly následně vyhodnoceny pomocí vhodných statistických metod.

2. Teoretická východiska

Spolupráce obcí tak především vyplývá z potřeby řešit problémy, z možnosti pouze omezených zdrojů a v neposlední řadě z předpokladů aktérů k řešení jednotlivých typů problémů. Jedním z důležitých předpokladů spolupráce je postoj místních autorit k veřejné participaci. Lokální instituce mohou hrát důležitou roli v podporování spolupráce mezi aktéry a dosahování společných cílů. Veřejná participace se tak stává jedním z hlavních předpokladů regionálního plánování [4].

Fenomén spolupráce obcí se tak stává důležitým faktorem rozvoje a většinou se předpokládá, že k rozvoji přispívá taková spolupráce, která je účelná a efektivní a má pozitivní dopad na rozvoj daného území. Faktory spolupráce můžeme rozumět činitele, vlivy či prvky, které jsou obsaženy v procesech spolupráce a působí na jejich fungování. Efektivitu můžeme zjednodušeně označit jako vztah mezi vstupy a výstupy organizační činnosti, který souvisí s prostředky a způsoby realizace činností [9].

Mikroregion je chápán především jako dobrovolný svazek obcí. Vzniká pro územně ucelenou oblast vymezenou přirozenými přírodními, technickými nebo historickými hranicemi nebo pojíci prvky. V obecné formě se jedná o spádové území, které využívá principu soudržnosti, kde více obcí propojuje a provazuje své zájmy a záměry jednotlivých akcí a aktivit s cílem vymezení a realizování žádoucích změn ve všech obcích nebo části obcí takto vymezeného území [2].

Úlohou mikroregionů je koncepční a výkonná činnost samosprávných orgánů obcí v oblasti místního rozvoje, jejich iniciační činnost v oblasti řešení mikroregionálních problémů a definování mikroregionálních programů a aktivit a jejich účast na realizaci regionálních programů. Pro identifikaci potřeb, určení směrů rozvoje, rozvojových aktivit a strategické rozhodování zpracovávají mikroregiony rozvojové strategie. Plánování na úrovni mikroregionů je nejčastěji plánováním strategickým, a to zejména v podobě přípravy programů rozvoje svazků obcí. Strategický plán představuje nejen klíčový nástroj rozvoje území, ale současně i platformu pro komunikaci rozhodujících účastníků sociálního a ekonomického rozvoje [3]. V současné době je plánování obcí spojeno s trvale udržitelným rozvojem, který se vztahuje k životnímu prostředí a také k sociálním a ekonomickým otázkám. Podle Evropské úmluvy o krajině [6] a UNESCO Universal Prohlášení o kulturní rozmanitosti [5], by měl trvalý rozvoj zahrnovat sociální, ekologické, ekonomické a kulturní řešení [1]. Strategický plán obcí nebo venkovských mikroregionů je možné chápat jako soubor postupných konkrétních kroků, které respektují limity využití přírodního prostředí a které povedou ke zlepšení sociálně ekonomického prostředí v celém řešeném území.

3. Terénní šetření

Kvalitativní šetření proběhlo pomocí polostandardizovaných rozhovorů v lednu a únoru 2013 s 21 starosty a manažerkou mikroregionu Krušné hory – západ a 9 představiteli ze Svazku měst a obcí Kraslicko a jeho předsedou. Kvantitativní sběr dat proběhl v lednu a únoru 201 mezi občany mikroregionů. Výstupy sběru informací dotazníkového šetření popisuje výsledek odpovědí, prováděný ve všech členských obcích mikroregionu. Celkem bylo dotazováno 240 obyvatel starších 15 let.

3.1 Sdružení Krušné hory – západ (KHZ)

Sdružení bylo založeno v červnu 1994 seskupením osmi obcí za účelem propagace cestovního ruchu, kultury, sportu a vzdělávání. K datu 1. 6. 2008 bylo sdružení zaregistrováno na ČSÚ, jako svazek obcí podle zákona o obcích, aby sdružení bylo umožněno čerpat dotace z Evropských fondů. Sdružení Krušné hory – západ má k datu 31. 12. 2011 evidováno celkem 40.598 obyvatel o rozloze sdruženého území 41.593 hektarů. Postupem času se k obci připojily další obce až na současných platných 19 členů [7]. V řešeném území mikroregionu je možno rozlišit dva hlavní typy oblastí cestovního ruchu. Na jedné straně jsou to centra cestovního ruchu - města s nabídkou, kulturněhistorických památek a řadou sportovně-rekreačních, kulturních a zábavných zařízení a služeb (Ostrov, Jáchymov, Nová Role, Locket). Tato města mají zároveň předpoklady pro to, aby svůj potenciál v cestovním ruchu v budoucnosti znásobila. Druhým typem oblastí jsou rozsáhlé krajinné prostory orientované spíše na nabídku sportovně-rekreačních a relaxačních aktivit v podobě sjezdovek, běžeckých tratí, cyklostezek, a naučných stezek, pěší turistiky a v posledních letech i čím dál více populárnější kitesurfing. Konkrétní řešení dopravy musí být vždy koordinováno s rozvojem pracovních příležitostí, rozvojem a stabilizací sídelní struktury a rozvojem rekreace a cestovního ruchu ve vybraných oblastech. To vše s ohledem na ochranu přírody a krajiny.

3.2 Mikroregion Kraslicko

Mikroregion Kraslicko vznikl v listopadu 1995 a prvotním podnětem bylo řešení problémů kolem Městské nemocnice v Kraslicích.. V roce 1995 se datuje počátek vzniku svazku, nicméně oficiální datum v seznamu registrace je 11. 1. 2002. Kraslicko má k datu 31. 12. 2011 evidováno celkem 14.114 obyvatel o rozloze sdruženého území 28.342 hektarů. Od vzniku až po současnost jsou členy sdružení shodné obce, v průběhu činnosti o připojení k svazku neprojevila žádná obec ani město z okolí [8].

Hlavním podnětem ke vzniku sdružení však byla možnost vstupu do Euregia Egrensis. Jedná se o sdružení, které podporuje přeshraniční spolupráci mezi českým a německým územím. Zeměpisná poloha pro tento typ spolupráce je v případě tohoto svazku ideální. Dalším důvodem byla větší možnost získat dotace z fondů Evropské unie, snadnější spolupráce s německými partnery při rozvoji kulturních vztahů a turistiky a také lepší

koordinace projektů jednotlivých obcí. Toto jsou největší výhody tzv. mikroregionu, který se stal vzorem pro vznik všech dalších sdružení obcí v sokolovském okrese.

Předmětem činnosti mikroregionu je především koordinace a rozvoj cestovního ruchu na území obcí Svazku, ke kterému vybízí, krásná příroda a ideální podmínky pro zimní sporty. Zajišťování skládkování tuhého domovního odpadu, správa vodovodní a kanalizační sítě, společná dohoda o hrazení systémů veřejné dopravy k zajištění dopravní obslužnosti daného území a společné pořádání kulturních akcí.

3.3 Realizace projektů

Všechny sdružené obce KHZ se s naprostou samozřejmostí shodly na tom, že funkce manažera mikroregionu je nenahraditelnou součástí jejich svazku a nelitují peněz, kterých vynakládají na tuto zřízenou funkci. Dle mínění starostů by se měl manažer mikroregionu zabývat především těmito činnostmi: zajišťováním činností a administrativy ohledně projektů, vyhledáváním vhodných dotačních titulů, propojováním spoluprací mezi obcemi, zastupováním mikroregionu navenek, aktualizací rozvojových dokumentů, výběrem vhodných dodavatelů energií, souhrnem činností pro zlepšení života ve sdružených obcích. Kvalita práce manažera se nejvíce odráží na počtu zrealizovaných projektů. V každé obci se nachází nějaký projekt, který byl zrealizován na základě fungování mikroregionu. Nejčastější důvody volby projektu představitelé uvádějí finanční dopad pro obec, potřeby a zájem občanů, udržitelnost a náklady na budoucí provoz. Mikroregion čerpal z poměrně velké škály dotačních titulů na realizaci svých projektů (OPŽP, SFŽP, SZIF, SFDI, ROP, CÍL 3, PRV-MZe ČR, Krajské dotace). Při přípravě projektů se obce nejvíce potýkaly s předfinancováním projektu, složitostí pravidel a administrativními záležitostmi. Při realizaci projektu se starostové nejčastěji musejí vypořádat se zdoluhavou administrativou, dodržením koncepce projektu a záležitostmi majetkového vypořádání (vlastnictví pozemku). Tři obce vypověděly, že se neseťkaly s žádnými problémy. Manažerka se s odpověďmi starostů v otázkách tohoto tématu ztotožňuje.

Mikroregion Kraslicko nemá zřízenou funkci manažera, a proto do určité míry tuto funkci supluje předseda mikroregionu, i přesto 3 obce považují funkci manažera za užitečnou a 6 obcí za zbytečný přepych, který si především z finančních důvodů nemohou dovolit. Dva představitelé se domnívají, že práci manažera je hlavně činnost

okolo projektů, zbývajících 7 představitelů nezná odpověď na otázku, co by měl manažer vykonávat. Podle odpovědí představitelů sedmi obcím nevznikl vůbec žádný projekt na základě členství v mikroregionu. Dvě obce uvedly jako projekt společnou údržbu běžeckých tratí, cyklotrasy a společné pořádání kulturních akcí. Vzhledem k tomu, že obce vždy na realizaci projektů čerpaly pouze z vlastních finančních možností, rozhodovaly se při volbě projektu podle dvou kritérií. Za prvé podle výše nákladů a za druhé podle prospěšnosti pro občany. Ani jedna z členských obcí v rámci mikroregionu nečerpala z dotačních fondů ČR a EU. Při přípravě a realizaci projektů se obce potýkaly s nejednotností názorů některých představitelů a přebujelou administrativou. Předseda svazku v těchto otázkách není jiného názoru.

3.4 Cestovní Ruch

Úroveň rozvoje cestovního ruchu v mikroregionu KHZ v posledních 5 letech uvádějí čtyři obce jako minimální, dvě obce jako dostatečný, jedenáct obcí jako dobrý, dvě obce jako velmi dobrý a jedna obec jako výborný. Představitelé spatřují podstatu cestovního ruchu ve svých sdružených obcích následující nabídkou: především zimní sporty a horská turistika, cykloturistika, příjemné zázemí pro rekreaci v přírodě, historické památky a kultura. Pouze jeden představitel nepovažuje za zásadní, aby byl rozvoj cestovního ruchu v souladu s ochranou životního prostředí. Osm z jednadvaceti obcí se domnívá, že neexistuje potenciál k rozvoji cestovního ruchu v rámci mikroregionu v souladu se životním prostředím oproti třinácti obcím, které se domnívají, že ano a jako příklad uvádějí (ski areál, rekreaci u Děpoltovických rybníků, naučné stezky). I v této kategorii otázek se manažerka mikroregionu shodla s představiteli.

Čtyři obce Kraslicka uvádějí úroveň cestovního ruchu v posledních 5 letech jako minimální, jedna jako dostatečnou, tři jako dobrou a jedna jako velmi dobrou. Podstatu cestovního ruchu mikroregionu naplňuje agroturistika, cykloturistika, zimní i letní sporty a přírodní památky. Dvě z devíti obcí nepovažují za zásadní, aby byl rozvoj cestovního ruchu v souladu se životním prostředím. Pouze dva starostové se domnívají, že v jejich obci existuje potenciál k rozvoji cestovního ruchu v souladu s ochranou životního prostředí (kvalitní běžecké tratě, cyklostezky). Předseda svazku by označil úroveň cestovního ruchu v mikroregionu jako dobrou. Domnívá se, že podstatou mikroregionu je všech pět druhů cestovního ruchu (letní a zimní sporty, cykloturistika, kulturní a přírodní památky).

3.5 Životní prostředí

Pro všech jednadvacet obcí KHZ hraje kvalita životního prostředí velkou roli, ke které přispívají spoluprací s EIA, obnovují původní aleje, pečují o veřejnou zeleň, vysazují ovocné stromy, udržují čistotu ulic, pravidelně čistí studny, likvidují „černé“ skládky, zateplují budovy, zajišťují nádoby pro tříděný odpad, svoz odpadu, sběr nebezpečného a objemného odpadu. Určitý finanční obnos (500 tis. Kč) by představitelé prioritně investovali do rekonstrukce čističky, rekonstrukce hřiště u školy, kanalizačního řádu, zateplování budov, přispěli na výměnu kotlů na tuhá paliva, vybudování chodníku pro propojení obytné zóny s obcí, cyklostezky, nové nádoby na tříděný odpad, osvěty ve vzdělávání v ochraně životního prostředí. Všechny obce mají převážně kladnou zkušenost s orgány životního prostředí. Někteří představitelé byli schopni vyjmenovat, zda v jejich okolí existuje nějaká nezisková organizace. Pro příklad uvedli (Rosnátka, Za životní prostředí Dalovic a okolí) a manažerka svazku uvedla (Ekocentrum Ostrov, Meluzína Ostrov).

Všech devět představitelů Kraslicka se vyjádřilo kladně v tom, že pro ně ochrana životního prostředí v obci hraje velkou roli. Ke zlepšení životního prostředí přispívají sběrem komunálního odpadu, nebezpečného a objemného odpadu, budováním rozvodů plynofikace, budováním kanalizačního řádu. Finanční hotovost (500 tis. Kč) by představitelé přednostně pro zlepšení životního prostředí v obci investovali na dokončení větvi kanalizace, čistírnu OV a rozdělili jako příspěvek občanům pro nákup kotlů na tuhá paliva. Obce mají pozitivní zkušenost s orgány životního prostředí. Ani jeden z představitelů neví o existenci neziskové organizace v mikroregionu, která by se zabývala ochranou životního prostředí. Předseda svazku má zápornou zkušenost s orgány životního prostředí a to pouze s řešením udělené pokuty a ví, že v mikroregionu existuje nezisková organizace na ochranu životního prostředí pod názvem 22. Přední hlídka ROYAL RANGERS.

3.6 Kvantitativní šetření – Povědomí obyvatel o členství obce

Výstupy sběru informací dotazníkového šetření popisuje výsledek odpovědí, prováděný ve všech členských obcích obou svazků. Celkem bylo dotazováno 240 obyvatel starších 15 let. Teoretická hypotéza o spolupráci obcí v mikroregionu předpokládá se, že občané mají zájem o dění v obci a vědí o členství obce v mikroregionu a výhod z toho

vyplývající. Na kladené otázky ohledně spolupráce odpovědělo pouze 35 % z dotazovaných občanů si je vědomo, že je jejich obec členem mikroregionu, výhody, které lze přisuzovat členství ve svazku zná 22 % občanů a 63 % dotazovaných místních obyvatel projevuje zájem o dění v obci. Při řešení byl použit χ^2 - test. Test vychází z nulové hypotézy, H_0 : Povědomí obyvatel o členství obce v mikroregionu není ovlivněno kvalitou spolupráce obcí. H_1 : Povědomí obyvatel o členství obce v mikroregionu je ovlivněno kvalitou spolupráce obcí, při čemž $\alpha=0,05$. Před výpočtem bylo potřeba dosadit údaje do asociační tabulky.

Tab. 1: **Asociační tabulka – vyjádření vědomí obyvatel o členství obce v mikroregionu**

B	Ano	Ne	Součet	Kvalita spolupráce	KHZ	Kraslicko	Celkem
A				Ano	87	35	122
Ano	a	b	a + b	Ne	41	77	118
Ne	c	d	c + d	Celkem	128	112	240
Součet	a + c	b + d	n				

Zdroj:vlastní na základě dotazníkového šetření

$$a=87, b=35, c=41, d=77$$

$\chi^2 = 32,224$, kritická hodnota z tabulky $\chi^2 - 0,05 = 3,841 \rightarrow \chi^2 > 0,05 \rightarrow$ nulová hypotéza je zamítnuta

Povědomí obyvatel o členství obce v mikroregionu je závislé na kvalitě spolupráce obcí. Sílu závislosti mezi dvěma znaky určíme pomocí koeficientu asociace V.

$$V = \sqrt{\frac{\chi^2}{n}}, \text{ tj. } 0,366.$$

Závislost mezi znaky lze charakterizovat jako středně silnou.

4. Diskuse

Realizace rozvojových aktivit je v obou regionech často spojena s překážkami v podobě nedorozumění, nepochopení místními lidmi a samozřejmě v podobě finančních bariér. Management obou obcí je v otázce spolupráce rozdílný. Větší aktivita představitelů svazku KHZ oproti svazku Kraslicko přináší i větší zájem obyvatel o dění v obci, ale i celkové povědomí o spolupráci jako takové. Důležitým faktem, zjištěným na základě průzkumu je nezastupitelnost funkce manažera spravující mikroregion. Svazek KHZ neváhá vynakládat peníze na tuto činnost, což s sebou přineslo výsledek v podobě mnoha užitečných rozvojových projektů. Kdežto mikroregion Kraslicko nemá zřízenou tuto funkci, i přesto že většina z managementu obcí zastává názor o užitečnosti role manažera. Právě počet zrealizovaných projektů svazku KHZ odráží velký rozdíl oproti Kraslicku. Zatím co KHZ reprezentuje slušný výčet podpořených projektů z poměrně široké škály dotačních titulů ČR i EU, mikroregion Kraslicko reprezentuje jen malý počet projektů, které z celé části financovaly sdružené obce pouze ze svého rozpočtu.

Z toho jasně vyplývá fakt, že obce mají dostačující finance pouze na běžnou správu, na jakýkoliv zamýšlející projekt je třeba žádat o dotaci. Management obcí Kraslicko má představu, že pro jejich obce není možné dosáhnout na dotační tituly. Daleko lépe se spolupracuje obcím, které mají uvolněného starostu s bohatými zkušenostmi a širokou sociální sítí. Systému dotační politiky je nejvíce vyčítána složitá administrativa a předfinancování projektu, což je pro některé obce nesplnitelným požadavkem. Pro úspěšný rozvoj venkovských regionů je nutná efektivní spolupráce všech dotčených subjektů. Ve svazku KHZ dokonce existuje spolupráce na zahraniční úrovni v podobě partnerských měst.

Cestovní ruch je složitou oblastí mnoha aspektů, ale také jedna z možností jak zvýšit celkovou prosperitu regionu. Úplným základem je kvalitní výběr nejrůznějších aktivit. Takové lákadlo neodmítne žádný potenciální turista. Celkem bez nadsázky lze konstatovat, že bez propagace mikroregionu v nejrůznějších médiích se rozvoj cestovního ruchu nedá provozovat. Celkově lepších výsledků dosahuje svazek KHZ. Oba mikroregiony nabízejí pro návštěvníky v zimně kvalitně udržované běžecké tratě, sjezdovky, v letních měsících horskou turistiku, agroturistiku, cykloturistiku a přírodní

památky. V návštěvnosti kulturních památek dominuje svazek KHZ a to především díky královskému městu Loket. Svazku Kraslicko chybí dostatek kvalitních ubytovacích služeb. Oběma svazkům schází doplňkové služby cestovního ruchu. Ukazuje to na jistou nevyváženost v nabídce cestovního ruchu. Obyvatelé svazku KHZ by podstatu cestovního ruchu stavěli na kulturních památkách oproti občanům z Kraslicka, kteří spatřují podstatu cestovního ruchu jejich regionu v cykloturistice. Pro šetrný rozvoj cestovního ruchu je nezbytné propojení oblasti ekonomické, sociální a kulturní, což se oběma svazkům do jisté míry daří.

Kladný je výsledek, že životní prostředí pro představitele obcí nabývá na stále větší důležitosti a bere se jako podstatná součást, při realizaci jakéhokoliv záměru. Důležitým negativním výsledkem kvalitativního průzkumu je fakt, že velká část představitelů nespatřuje žádný potenciál pro rozvoj cestovního ruchu, který by byl šetrný k životnímu prostředí. Tento názor představuje určité rezervy v myšlení představitelů a do budoucna by bylo vhodné společné řešení tohoto problému na úrovni mikroregionu jako celku. Ke zlepšení životního prostředí přispívají jak představitelé, tak občané širokou škálou opatření a z průzkumu je patrné, že environmentální osvěta posledních let dosáhla jistých výsledků. S výkonem funkce zastupitele obce jsou spojeny i vyjednávání na úradech s orgány zaštiťující životní prostředí. KHZ mají poměrně častou zkušenost, převážně kladnou, oproti Kraslicku, které má méně zkušeností, ale zato jeden negativní poznatek s udělením pokuty. Starostové obcí by měli prokázat široký přehled v různých sférách své funkce. Vědomost, která k tomu bez pochyby patří, se týká povědomí o určité neziskové organizaci zabývající se ochranou životního prostředí v mikroregionu. Z dané škály možností jak občané přispívají, ke zlepšení ŽP v obou svazcích zvítězila možnost třídění odpadu. Zápornější postoj pro výstavbu větrných elektráren zaujali občané mikroregionu KHZ. Obec Jindřichovice z mikroregionu Kraslicko má ve svém katastrálním území postavené větrné elektrárny. Jak představitel, tak občané jsou nadšeni z ekonomického přínosu pro celou obec. Spalovnu odpadů by neschválili občané ani v jednom mikroregionu, což potvrzuje fakt, že negativní postoj ve společnosti k těmto výstavbám stále panuje. Za zmínku na závěr stojí zjištění, že pro povolení výstavby spalovny odpadů kladně odpovídali pouze muži v obou svazcích.

Obečně lze konstatovat, že kvalita spolupráce v mikroregionu Krušné hory – západ dosáhla jasných výsledků. V případě této spolupráce se nedá mluvit jen o formální stránce založení oproti svazku Kraslicko. V obou svazcích je patrná snaha rozvinout svůj mikroregion.

Závěr

Jedním ze základních předpokladů pro úspěšný rozvoj venkovského mikroregionu je čerpání finančních prostředků z fondů EU pro řešení základních potřeb obcí. Jen tak bude možné koncentrovat místní, regionální, národní a evropské prostředky na klíčové aktivity. Tím se přispěje zároveň k dlouhodobé udržitelnosti samostatnosti i těch nejmenších obcí. Nejčastěji rozvojové potřeby mikroregionu uvedených oblastí představují v ekonomických otázkách rozvoj cestovního ruchu prostřednictvím cyklostezek, veřejných zařízení pro trávení volného času a zkvalitnění komunikací. Environmentální potřeby představují opatření u zdrojů znečištění (ovzduší, voda), dále podporu snižování spotřeby energií, odpadové hospodářství, ochranu krajiny, protipovodňová opatření a environmentální vzdělávání občanů. Sociální potřeby zahrnují soužití s národnostními menšinami, pomoc ohroženým skupinám na trhu práce, podpoře sociálního začleňování a rozvoje občanské společnosti.

Poděkování:

Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení projektu IGA PEF ČZU v Praze č. 20131036 „Zapojení občanů venkovských obcí do veřejného života“.

Literatura:

- [1] HELDAK, M., RASZKA, B., 2011: *Polish Journal of Environmental Studies*, Environmental management; Nature; Landscapes; Forecasting; Climatic changes; Strategic planning; Decision making, Vol. 20 Issue 6, p1513-1518. 6p.
- [2] LABOUNKOVÁ, V., PŮČEK, M., ROHREROVÁ, L., 2009: *Metodická příručka pro zpracování strategických rozvojových dokumentů mikroregionů*. Vyd. 1. Brno: Ústav územního rozvoje, 47 s.
- [3] PERLÍN, R., BIČÍK, I., 2006: *Strategický plán mikroregionu (metodická příručka pro zájemce o strategické plánování ve venkovských mikroregionech a obcích)*. Univerzita Karlova, Praha.
- [4] RAAGMA, G., 2002: „Regional Identity in Regional Development and Planning.“ *European Planning Studies* 10 (1): 55-76.
- [5] RADA EVROPY, 2000, *Evropská úmluva o krajine*, online: dostupné z: http://mzp.cz/cz/evropska_uumluva_o_krajine_smlouva, cit., 28.9.2013
- [6] RADA EVROPSKÉ UNIE, 2000, *Rozhodnutí rady o uzavření Úmluvy UNESCO o ochraně a podpoře rozmanitosti kulturních projevů*, online: dostupné z: <http://www.culturenet.cz/res/data>, cit., 28.9.2013
- [7] SDRUŽENÍ KRUŠNÉ HORY – ZÁPAD, 2000, online: dostupné z: <http://www.skhz.cz/> cit., 29.9.2013.
- [8] SVAZEK MĚST A OBCÍ KRASLICKO, 2012, online: dostupné z: <http://www.smokraslicko.cz/>. cit., 29.9.2013.
- [9] WINKLER, J. 2001: *Ekonomika a společnost*. Brno: Masarykova univerzita, str. 123.

VPLYV VÁHY KOEFICIENTU METÓDY TOPSIS PRI HODNOTENÍ OBCÍ IMPACT OF INDICATOR WEIGHT OF TOPSIS TECHNIQUE IN ASSESSING OF MUNICIPALITIES

Roman Vavrek, Peter Adamišin, Rastislav Kotulič

Prešovská univerzita v Prešove

roman.vavrek@smail.unipo.sk, peter.adamisin@unipo.sk, rkotulic@unipo.sk

Kľúčové slová:

multikritériálne metódy rozhodovania – metóda TOPSIS – okres Prešov

Key words:

multi-criteria decision models – TOPSIS technique – Prešov district

Abstract:

The purpose of multicriteria decision models is to help decision maker to evaluate each alternative and to rank them in order of performance. This study provides the concept of Multiple Attribute Decision Making for usage in local government area. The aim of this paper is to analyse the concept of Multiple Attribute Decision Making for selecting the most (or least) efficient municipality in selected district in 2010 - 2012. Achieving this purpose, TOPSIS technique is used as decision making tool (including the identification of the impact of weights of individual indicators on the overall results).

Úvod

Cieľom multikritériálneho rozhodovania je podľa Lištiaka (2012) na základe zvolených kritérií vybrať jeden variant, ktorý dosahuje najpriateľnejšie charakteristiky. Jednotlivé metódy sa líšia mimo iného tým, či dávajú ordinálne alebo kardinálne informácie o poradí jednotlivých variant (resp. dôležitosti jednotlivých kritérií) a či pre svoje použitie potrebujú ordinálne alebo kardinálne informácie o jednotlivých variantoch voči jednotlivým kritériám (resp. o preferencii jednotlivých kritérií zadávateľom). Základnú výhodu hodnotenia na základe viacerých kritérií považujú Rektořík a kol. (2007) skutočnosť, že nenútiť redukovať neekonomické kritériá na kritériá ekonomické za cenu chýlostivých, niekedy až sporných, operácií.

Pre účely tohto príspevku bola aplikovaná metóda TOPSIS, ako jedna z metód založených na parciálnom hodnotení variant, ktorá bola použitá pre hodnotenia obcí vo vybranom okrese Slovenskej republiky.

1. Metodika

Cieľom príspevku je zhodnotiť hospodárenie obcí vo vybranom okrese Slovenskej republiky (okres Prešov) pomocou vybranej metódy multikritériálneho rozhodovania – metódy TOPSIS – a identifikovať vplyv váh jednotlivých ukazovateľov na celkové poradie.

TOPSIS metódou je označovaná metóda “Technique for order preference by similarity to ideal solution”, ktorú Nooramin a kol. (2012) označujú za metódu multikritériálneho riešenia problémov, pričom Yilmaz, Harmacioglu (2010) ju považujú za racionálnu a relatívne jednoduchú. Je založená na minimalizácii vzdialenosti od ideálneho variantu. Určenie tejto vzdialenosti si vyžaduje kardinálne hodnotenie variant podľa stanovených jednotlivých kritérií a ich váh. V konečnej fáze je vybraný ten variant, ktorý má najdlhšiu vzdialenosť od bazálneho variantu a najkratšiu vzdialenosť k ideálnemu variantu. (Faltová, 2012; Jablonský, 2002)

Za základ je teda považovaný výber alternatívy, ktorá by mala byť najbližšie k ideálnemu variantu (označovaný ako „positiv ideal solution“) a zároveň najďalej od bazálneho variantu (označovaný ako „negative ideal solution“ alebo „anti-ideal solution“). Podľa Fenga, Jiung-Bia, Mu-Chena (2006) je ideálny variant charakterizovaný maximalizáciou výnosových kritérií a minimalizáciou nákladových kritérií. Bazálny variant predstavuje variant, ktorý maximalizuje nákladové kritéria a minimalizuje kritéria výnosové. Bondor, Muresan (2012) identifikujú postup metódy TOPSIS v 6 krokoch:

- 1) zostavenie východiskovej matice,
- 2) zostavenie normalizovanej matice,
- 3) zostavenie váženej normalizovanej matice (s dôrazom na váhy koeficientov),
- 4) definovanie ideálneho a bazálneho variantu,
- 5) výpočet vzdialenosti každého variantu od ideálneho a bazálneho variantu,
- 6) výpočet indexu ideálneho variantu.

My sa prikláňame k Minaříkovi (2010), ktorý za prvý krok metódy považuje zostavenie kritériálnej matice, následne výpočet normalizovanej váženej matice. Výpočet je možné popísať:

- 1) Zostavenie východiskovej kritériálnej matice (y_{ij}) a konštrukcia vektoru váh (v_1, v_2, \dots, v_k) ,
- 2) Vytvorenie kritériálnej matice $R = (r_{ij})$ podľa vzťahu

$$r_{ij} = \frac{y_{ij}}{\left(\sum_{i=1}^n y_{ij}^2\right)^{1/2}}, \text{ kde } i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, k$$

- 3) Zostavenie normalizovanej váženej matice $W = (w_{ij})$ podľa vzťahu $w_{ij} = v_j r_{ij}$, kde v_j – váha j-tého kritéria
- 4) Pomocou prvkov matice W sa vytvorí ideálny variant (H_1, H_2, \dots, H_k) a bazálny variant (D_1, D_2, \dots, D_k) , kde

$$H_j = \max(w_{ij}), D_j = \min(w_{ij}), \text{ kde } j = 1, 2, \dots, k$$

- 5) Pre výpočet vzdialenosti od ideálneho variantu (d_i^+) a bazálneho variantu (d_i^-) sa použije vzorec

$$d_i^+ = \left[\sum_{j=1}^k (w_{ij} - H_j)^2 \right]^{1/2}, \text{ resp. } d_i^- = \left[\sum_{j=1}^k (w_{ij} - D_j)^2 \right]^{1/2}, \text{ kde } i = 1, 2, \dots, n$$

- 6) Posledným krokom je výpočet relatívnej vzdialenosti od bazálneho variantu podľa vzťahu

$$c_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}, \text{ kde } i = 1, 2, \dots, n$$

Hodnoty c_i sú z intervalu $\langle 0; 1 \rangle$, pričom 0 predstavuje bazálny variant, 1 ideálny variant. Čím je c_i väčšie, tým väčšia je vzdialenosť od bazálnej alternatívy.

Dôležitým faktorom, ktorý priamo ovplyvňuje identifikáciu ideálneho ako aj bazálneho variantu a následne aj celkového poradia je stanovenie váh vybraným kritériám:

- 1) R_1 – CMA na obyvateľa, t.j. celkové výdavky na obyvateľa,
- 2) R_2 – Podiel cudzích zdrojov na celkových aktívach obce,
- 3) R_3 – Celkové príjmy na obyvateľa obce,
- 4) R_4 – Bežný výsledok hospodárenia na obyvateľa obce,

- 5) R_5 – Rentabilita aktív,
- 6) R_6 – Bežné výdavky na obyvateľa obce,
- 7) R_7 – Cudzie zdroje na obyvateľa obce,
- 8) R_8 – Bežné príjmy na obyvateľa obce.

Po získaní poradia obcí bolo skúmané, či na faktor úspešnosti (postavenia v poradí) má vplyv veľkosť obce. Predpokladom pre toto tvrdenie môže byť fakt, že väčšie obce dokážu realizovať úspory z rozsahu, pričom disponujú kvalifikovanejšou personálnou infraštruktúrou pre efektívnejšie zabezpečenie všetkých procesov na úrovni obce. Vhodným koeficientom pre meranie súvislostí bola zvolená charakteristika Kendall-Stuartovo tau-c:

$$\tau_c = \frac{n_c - n_d}{n^2(k-1)/2k},$$

kde: n_c - počet súhlasných párov (t.j. ak $x_i > x_j$ a $y_i > y_j$ alebo $x_i < x_j$ a $y_i < y_j$ pre každú vzorku pozostávajúcu z n -pozorovaní dvojice premenných X a Y)

n_d - počet nesúhlasných párov (t.j. ak $x_i > x_j$ a $y_i < y_j$ alebo $x_i < x_j$ a $y_i > y_j$)

k - menšia hodnota z m, n .

Obidva koeficienty nadobúdajú hodnoty od -1 po 1, vysoká hodnota svedčí o vysokej miere závislosti premenných. Testovanie významnosti koeficientov je založené na výpočte p -hodnoty, pričom signifikantnosť faktora sa akceptuje, ak vypočítaná p -hodnota je nižšia ako 0,05.

2. Výsledky a diskusia

Vyššie popísaná metóda TOPSIS, vybrané štatistické metódy, boli aplikované na vybranom súbore pozostávajúcom z obcí v okrese Prešov (91) v Slovenskej republike. Skúmaným obdobím boli roky 2010 – 2012 v prostredí MS Excel a špecializovaných štatistických programov (SPSS, Systat).

Keďže metóda TOPSIS vyberá alternatívu, ktorá je najbližšie k ideálnemu variantu a súčasne najďalej od bazálnej alternatívy, je potrebný maximalizačný charakter sledovaných ukazovateľ. Z tohto dôvodu boli ukazovatele R_1, R_2, R_6, R_7 prenasobené

koeficientom -1. Prvým krokom metódy TOPSIS je zostavenie východiskovej kritériálnej matice. Na jej základe bola vytvorená kritériálna matica:

TAB. 1: Kritériálna matica obcí v roku 2012

	R₁	R₂	R₃	R₄	R₅	R₆	R₇	R₈
Abranovce	-0,078	-0,010	0,127	-0,004	-0,008	-0,109	-0,007	0,104
Bajerov	-0,181	-0,307	0,190	0,007	0,012	-0,254	-0,251	0,247
Bertotovce	-0,170	-0,185	0,120	-0,024	-0,012	-0,120	-0,531	0,113

Zdroj: Vlastné výpočty

Kritériálna matica (tab. 1) tvorí východisko pre vytvorenie normalizovanej váženej matice. Táto matica už na rozdiel od predchádzajúcej zohľadňuje váhu jednotlivých kritérií (ukazovateľov), ktorá bola skúmaná na dvoch úrovniach:

- všetky ukazovatele mali rovnakú váhu, t.j. 0,125,
- váhy ukazovateľov boli identifikované zástupcami obcí (tab. 2).

TAB. 2: Váhy finančných ukazovateľov

	R₁	R₂	R₃	R₄	R₅	R₆	R₇	R₈
Váhy ukazovateľov	0,098	0,197	0,125	0,188	0,089	0,098	0,143	0,062

Zdroj: Vlastné výpočty

Normalizovaná vážená matica vytvorená pomocou váh jednotlivých ukazovateľov je obsahom tabuľky 3.

TAB. 3: Normalizovaná vážená matica obcí v roku 2012

	R₁	R₂	R₃	R₄	R₅	R₆	R₇	R₈
Pôvodná váha finančných ukazovateľov								
Abranovce	-0,010	-0,001	0,016	0,000	-0,001	-0,014	-0,001	0,013
Bajerov	-0,023	-0,038	0,024	0,001	0,001	-0,032	-0,031	0,031
Bertotovce	-0,021	-0,023	0,015	-0,003	-0,002	-0,015	-0,066	0,014
Upravená váha finančných ukazovateľov								
Abranovce	-0,008	-0,002	0,016	-0,001	-0,001	-0,011	-0,001	0,006
Bajerov	-0,018	-0,060	0,024	0,001	0,001	-0,025	-0,036	0,015
Bertotovce	-0,017	-0,036	0,015	-0,005	-0,001	-0,012	-0,076	0,007

Zdroj: Vlastné výpočty

Pomocou prvkov normalizovanej váženej matice (tab. 3) bol vytvorený ideálny a bazálny variant a následne vypočítaná relatívna vzdialenosť od bazálneho variantu.

TAB. 4: Relatívna vzdialenosť od bazálnej varianty v roku 2012

obec	Pôvodné váhy	Upravené váhy
	RV*	
Abranovce	0,382	0,382
Bajerov	0,279	0,232
Bertotovce	0,232	0,220

* relatívna vzdialenosť od bazálnej varianty

Zdroj: Vlastné výpočty

Stanovením poradia obcí na základe relatívnej vzdialenosti od bazálneho variantu boli obciam pridelené body zodpovedajúce ich poradiu v každom zo sledovaných rokov. Obec s najnižším počtom bodov za sledované obdobie bola hodnotená metódou TOPSIS ako najlepšia.

TAB. 5: Bodové hodnotenie obcí v roku 2012

	Pôvodné váhy	Upravené váhy
1.	Geraltov	Geraltov
2.	Gregorovce	Janov
3.	Janov	Gregorovce

89.	Bajerov	Bajerov
90.	Rokycany	Bertotovce
91.	Bertotovce	Rokycany

Zdroj: Vlastné výpočty

Súčtom bodov získaných v rokoch 2010, 2011 a 2012 bolo stanovené celkové poradie obcí v okrese Prešov (tab. 6).

TAB. 6: Celkové bodové hodnotenie obcí 2010 – 2012

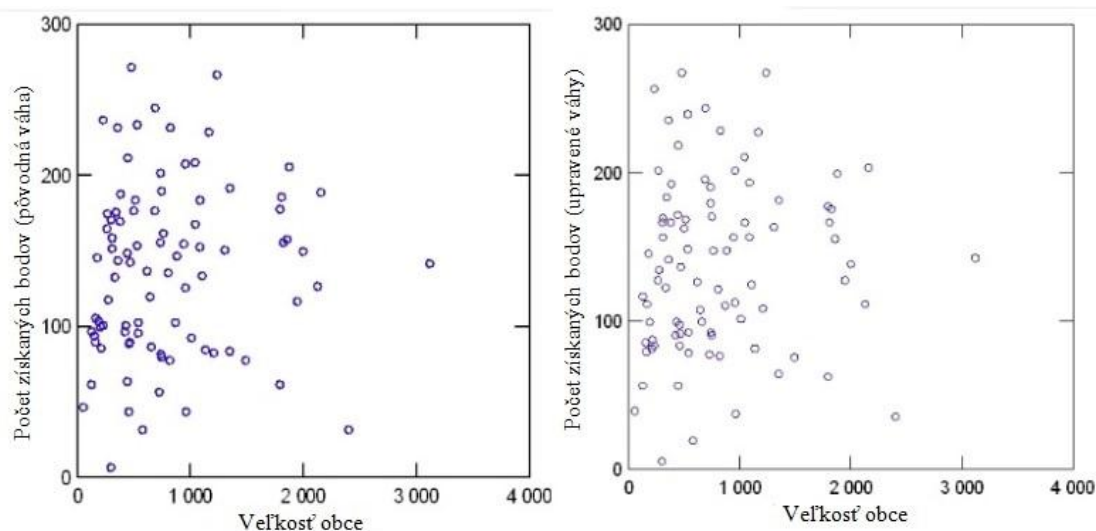
	Pôvodné váhy			Upravené váhy		
	obec	body	PO	obec	body	PO
1.	Janov	6	304	Janov	5	304
2.	Široké	31	2408	Záborské	19	584
3.	Záborské	31	584	Široké	35	2408
	
104.	Šarišské Bohdanovce	244	695	Šarišské Bohdanovce	243	695
105.	Chminianska N. V.	266	1243	Bertotovce	267	485
106.	Bertotovce	271	485	Chminianska N. V.	267	1243

* PO – počet obyvateľov

Zdroj: Vlastné výpočty

V ďalšom kroku bolo skúmané, či na faktor úspešnosti (postavenia v poradí) má vplyv veľkosť obce. Súvislosť medzi získaným počtom bodov a veľkosťou obce ilustruje graf 1, pričom pre lepšiu čitateľnosť grafu boli pre zobrazenie eliminované obce s viac ako 5000 obyvateľmi.

GRAF 1: Scatter plot parametrov veľkosť obce a bodové hodnotenie



Zdroj: Vlastné výpočty

Z uvedeného rozloženia sledovaných parametrov je zrejmé, že nie je možné dané rozloženie preložiť jednoduchou regresnou funkciou. Kendallovým korelačným

koeficientom sme podrobnejšie skúmali prítomnosť súvislosti medzi sledovanými parametrami (veľkosť obce, počet získaných bodov).

TAB.7: Korelačná matica veľkosti obce a počtu dosiahnutých bodov

		Pôvodné váhy		Upravené váhy	
Početnosť		91	91	91	91
Kendall's tau_b		Veľkosť	Body	Veľkosť	Body
Veľkosť obce	Korelačný koeficient	1,000	,120	1,000	,133
	Spoľahlivosť	.	,092	.	,063
Počet bodov	Korelačný koeficient	,120	1,000	,133	1,000
	Spoľahlivosť	0,092	.	,063	.

Zdroj: Vlastné výpočty

Spoľahlivosť vypočítaného parametra neumožňuje prijať závery o existencii súvislosti medzi danými javmi. Vypočítaný korelačný koeficient len mierne prekračuje kritickú hodnotu pre zamietnutie spoľahlivosti daného parametra. Aj v prípade štatistickej spoľahlivosti by však hodnota korelačného koeficientu indikovala nesúvislosť daných javov (prípade upravených ako aj pôvodných váh).

Záver

Multikriteriálne metódy rozhodovania pomáhajú identifikovať vhodný variant, ktorý je najbližšie k ideálnemu a bazálnemu variantu. Ich využitie je rôznorodé v závislosti na identifikovaných kritériách (ukazovateľoch), ktoré spoločne so stanovenými váhami jednotlivých ukazovateľov determinujú celkové výsledky. Vybraná metóda, metóda TOPSIS, bola aplikovaná na obce v okrese Prešov (91) v Slovenskej republike, v ktorom boli obce hodnotené na základe 8 základných ukazovateľov v dvoch variantoch – pôvodne (rovnaké váhy) a upravené váhy finančných ukazovateľov. Na základe realizovaného výskumu môžeme konštatovať, že:

- 1) najlepšou obcou v sledovanom období 2010 – 2012 v oboch prípadoch bola obec Janov, najhoršou obec Bertotovce (resp. Chminianska N. V.),
- 2) medzi veľkosťou obce a zaradením podľa aplikovaných postupov nie je súvislosť,
- 3) zmena váh finančných ukazovateľov nemá výrazný vplyv na celkové hodnotenie výskumného súboru.

Pod'akovanie:

Príspevok vznikol za podpory projektu KEGA 032PU-4/2013 „Aplikácia e-vzdelávania vo výučbe ekonomických disciplín študijného programu Manažment a nových akreditovaných študijných programoch na Fakulte manažmentu Prešovskej univerzity v Prešove“.

Literatúra:

- [1] BONDOR, C. I., MURESAN, A. Correlated Criteria in Decision Models: Recurrent Application of TOPSIS Method. *Applied Medical Informatics* [online]. 2012. [cit. 2013.10.12]. Dostupné na internete:
<<http://search.proquest.com/docview/934310759?accountid=14716>>
- [2] JABLONSKÝ, J. *Operační výzkum : kvantitativní modely pro ekonomické rozhodování*. Praha: Professional Publishing, 2002, 323 s. ISBN 80-866419-23-1
- [3] LING-FENG, H., JIUNG-BIN, CH., MU-CHEN, W. Performance evaluation for university electronic libraries in Taiwan. *The Electronic Library*. [online]. 2010. [cit. 2013.10.13]. Dostupné na internete:
<<http://search.proquest.com/docview/218233243?accountid=14716>>
- [4] LIŠTIAK, P. Konkurencieschopnosť slovenského hospodárstva vo vzťahu k energetike v období finančnej krízy. *Management Challenges in the 21st Century* [online]. 2012. [cit. 2013.10.12]. Dostupné na internete:
<http://www.cutn.sk/Library/proceedings/mch_2012/editovane_prispevky/Li%C5%A1tiak.pdf>
- [5] FALTOVÁ, I. a kol. *Regionální rozvoj – přístupy a nástroje*. 1.vyd. Praha: Alfa nakladatelství, 2012, 198 s. ISBN 978-80-87197585
- [6] MINAŘÍK, P. Porovnání investičních instrumentů – vícekritériální rozhodování. *Matematika v ekonomické praxi*. Jihlava: VŠP Jihlava, 2010, pp. 121-132, ISBN 978-80-87035-34-4
- [7] NOORAMIN, A.S. ET AL. TOPSIS and AHP techniques for selecting the most efficient marine container yard gantry crane. *Operational Research Society of India* [online]. 2012. [cit. 2013.10.12]. Dostupné na internete:
<<http://www.pulib.sk:2088/pqcentral/docview/1017942897/141115FE11FDDBD1D61/1?accountid=14716>>

[8] YILMAZ, B., HARMANCIOGLU, N.B. Multi-criteria decision making for water ressource management: A case study of the Gediz River Basin, Turkey. *Water S.A.* [online]. 2010. [cit. 2013.10.13]. Dostupné na internete: <<http://search.proquest.com/docview/814875563?accountid=14716>>

KONCEPCE NAPOJENÍ DATOVÝCH SCHRÁNEK NA SPISOVOU SLUŽBU CONCEPT OF CONNECTING DATABOXES TO DOCUMENT SERVICE

Pavel Vlček

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava

pavel.vlcek@vsb.cz

Klíčová slova:

datové schránky – spisová služba – správa dokumentů – management organizace

Key words:

data boxes – documentation service – document management – organizational management

Abstract:

The compulsory usage of data boxes, introduced throughout the Czech Republic by the act No. 300/2008 on electronic acts and authorised document conversion, offered to organizations a modern and flexible tool for authorised communication with governmental bodies on one side, but on the other side was requiring a high quality interconnection with documentation services (document management system) of the organization. In the paper, a concept of connecting data boxes with organizational document management system is described, using the author's university as an example. The basic features of this concept implementation are described from the point of view of its application as a modern tool for the organization's management.

Úvod

V roce 2008 byl v České republice přijat zákon č. 300/2008 Sb. o tzv. datových schránkách [7]. Je to zákon o elektronických úkonech a autorizované konverzi dokumentů. Zákon nabyl účinnosti dne 1. 7. 2009 a přináší dvě zásadní novinky v oblasti komunikace s úřady státní moci. První novinkou jsou datové schránky, které slouží pro garantovanou komunikaci s orgány veřejné moci. Druhou novinkou jsou ustanovení týkající se autorizované konverze dokumentů, které umožňují převod mezi listinnou a elektronickou podobou dokumentu se zachováním jeho právní síly.

Důležitým aspektem uchovávání těchto dokumentů je jejich optimální správa z hlediska jejich oběhu, vyřízení, uložení, odesílání, atd., to znamená s ohledem na celý životní

cyklus dokumentu, až po jeho skartaci. Tuto nadstavbovou část v sobě systém datových schránek nemá. Je proto vhodné napojit tento systém na oběh dokumentů v organizaci. Učebnicovým příkladem je naše Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava. Na jedné straně musí mít a má svou datovou schránku, ale v současné době nemá nasazený celoškolský systém správy dokumentů (DMS), který by byl obecněji schopen podpořit management školy a nesloužil by pouze pro jednu specializovanou agendu. Pokusím se v tomto článku nastínit vhodnost napojení datových schránek na spisovou službu jako jeden z příkladů moderních trendů v podpoře strategického managementu a popsat hlavní vlastnosti spisové služby. Přitom lze odkázat na již publikované relevantní úvahy v člancích [4], [5], nebo [6].

1. Základní objekty

Z globálního pohledu je celý proces napojení datových schránek a spisové služby v organizaci tvořen dvěma objekty. Jedná se o informační systém datových schránek (ISDB) a spisovou službu (DMS). Informační systém datových schránek je přitom přesně definován zákonem, zatím co systém správy dokumentů má volnější strukturu a závisí na konkrétním produktu, pro státní správu však platí podmínka dodržení standardů státního informačního systému.

1.1. Datová schránka

Datová schránka (DS) je elektronické úložiště, které je určeno k

- a) doručování dokumentů ze strany orgánů veřejné moci,
- b) provádění úkonů vůči orgánům veřejné moci,
- c) dodávání dokumentů fyzických osob, podnikajících fyzických osob a právnických osob.

DS zřizuje a spravuje MV ČR. Výhodou DS je, že nahrazují klasické doručování v listinné podobě elektronickým doručováním. Při komunikaci s úřady přes DS není potřeba elektronický podpis, pokud není podmínka, aby dokument podepsalo více osob. Důležitým atributem je, že každá organizace má právě jednu datovou schránku. U fyzických osob, nebo u organizací s počtem zaměstnanců v řádech jednotek, to není problém. U větších firem se složitější organizační strukturou však problém nastává. Odeslaná datová zpráva obsahuje elektronickou značku (razítko), časovou značku, samotný obsah na rozdíl od e-mailové zprávy má formu příloh a celková velikost datové

zprávy je omezena na 10MB. Podrobný seznam povolených formátů příloh je uveden v provozním řádu ISDS [3].

Vlastní datová schránka má čtyři základní atributy:

- (1) **Závaznost** – doručení do datové schránky má stejnou právní váhu jako do vlastních rukou.
- (2) **Garantované doručení** – v okamžiku odeslání je odesílatel vyrozuměn o tom, jestli schránka existuje, je zpřístupněna, nebo zrušena. Za čas doručení je považován okamžik přihlášení příjemce do datové schránky.
- (3) **Fikce doručení** – nepřihlásí-li se příjemce do 10i dnů od odeslání datové zprávy, je tato zpráva považována za doručenou.
- (4) **Pomíjivost** – zprávy jsou po 90 dnech od odeslání smazány. Pro případnou další archivaci, lze provést autorizovanou konverzi na nejbližší pobočce CzechPoint.

1.2. Spisová služba (DMS)

System Spisové služby umožňuje evidenci veškerých údajů o dokumentech i spisech, včetně sledování pohybu dokumentů v organizaci. Je určen pro kompletní správu dokumentů v organizaci. System činnosti Spisové služby musí plně vyhovovat platné legislativě a je možno jej použít jako výkonného a efektivního nástroje pro zajištění odborné správy dokumentů došlých i odeslaných. Spisová služba pracuje naprosto rovnocenně s analogovými i elektronickými dokumenty. Pro potřebu napojení na systém datových schránek stačí spisová služba pracující výhradně s elektronickými dokumenty.

2. Povinnosti orgánů veřejné moci

Prvotně datová schránka byla chápána jako služba eGovernment za účelem zavedení elektronické komunikace mezi právními a fyzickými osobami. Přijetí zákona o datových schránkách se promítlo v činnosti státní správy v České republice v několika oblastech. V následujících bodech je výčet činností, které účinnost zákona vyvolala:

- Doručovat prostřednictvím DS dokumenty jinému orgánu veřejné moci.
- Doručovat prostřednictvím DS dokumenty těm fyzickým osobám, podnikajícím fyzickým osobám a právníckým osobám, které mají zpřístupněny svou DS.
- V pravidelných intervalech datovou schránku vybírat. Po deseti dnech ode dne doručení, se považuje tento dokument za doručený.

- V případě potřeby jmenovat osobu pověřenou k přístupu do datové schránky.
- Od 1. 1. 2010 je možné prostřednictvím datových schránek doručovat např. e-faktury, platební rozkazy apod.
- Od 1. 7. 2010 je možné využívat datové schránky pro komunikaci se všemi typy organizací (právnícké osoby, fyzické osoby,...).

Touto částí zákona se i takový subjekt jako je vysoká škola zařadila mezi firmy, které jsou povinny komunikovat s definovanými subjekty přes datovou schránku.

3. Hlavní úkoly spisové služby

Hlavními úkoly spisové služby, která má naplnit plnohodnotnou činnost datových schránek, jsou

- Zprostředkuje práci s datovými schránkami celé organizaci.
- Od prvního dne účinnosti zákona řeší všechny otázky spojené se zavedením datových schránek.

Z výše uvedeného vyplývá, že spisová služba představuje optimální řešení pro správu dokumentů organizace a zároveň splnění požadavků zákona č. 300/2008 [6] včetně vazby na povinně využívanou datovou schránku.

Spisová služba musí být propojena na všechny tři typy datových schránek, což jsou

- Datová schránka fyzické osoby – každá fyzická osoba, jež má plnou způsobilost k právním úkonům, má nárok ze zákona na zřízení jedné datové schránky, a to do 3 pracovních dnů od podání žádosti a to dokonce i v případě, že nemá trvalý pobyt v ČR a ani české občanství. Žádost lze podat na pobočkách CzechPOINT.
- Datová schránka podnikající fyzické osoby – za obdobných podmínek jako pro fyzickou osobu.
- Datová schránka právnické osoby – dle zákona se zřizuje povinně právnickým osobám, které byly zřízeny zákonem, dále osobám zapsaným v obchodním rejstříku a pro ostatní právnické osoby.

4. Činnosti při implementaci

Základními činnostmi při implementaci propojení DS s DMS je softwarové řešení elektronické spisové služby, které je vystavěno na prověřených technologických a metodických základech a představuje komplexní platformu určenou pro realizaci bezpečného a transparentního workflow dokumentů. Součástí implementace lze řešit

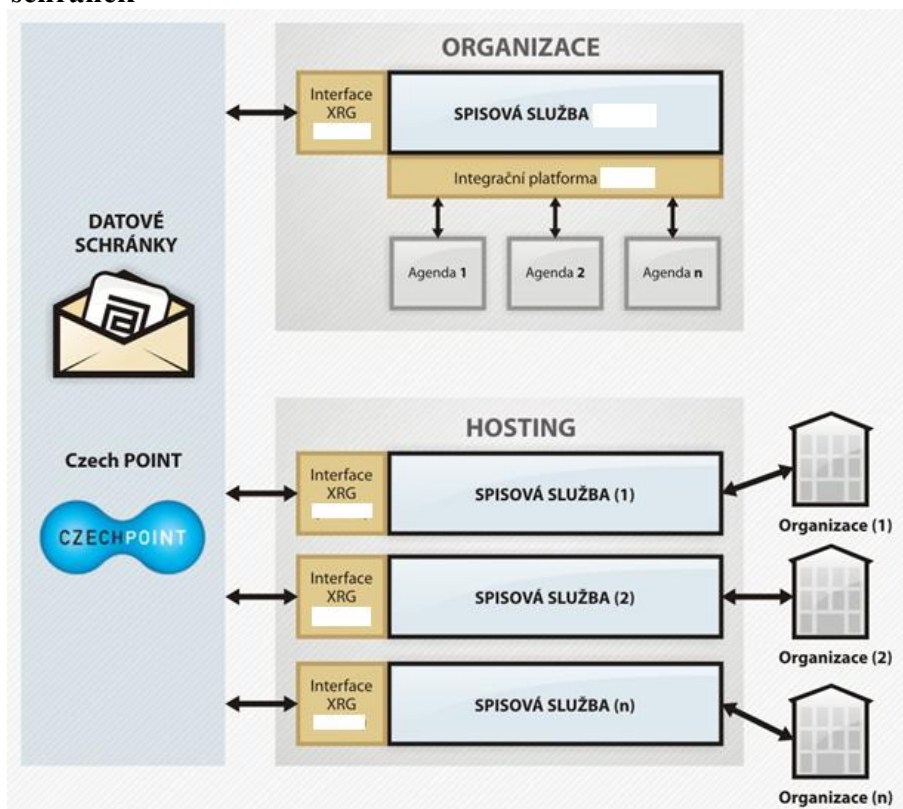
i dopad zákona č. 300/2008 Sb. [7]. Je nutné, aby při řešení této problematiky formou implementace došlo k propojení informačního systému datových schránek a elektronické spisové služby (DMS).

Pro úspěšnou implementaci je vhodné provést procesní analýzu [5]. Při zpracování workflow procesů je potřebné provést převod procesu do interní struktury použitého softwaru. Procesy lze popsat formou grafu, lze užít například standardizovaného grafického zápisu BPMN (Business Process Modeling Notation) či jiný nástroj (ARIS tools set, apod., viz např. [6]). Tento zápis procesu umožňuje jednodušší pochopení komunikace mezi datovými schránkami a samotnými technickými implementátory workflow procesu. U organizace typu vysoká škola, je možná tvorba úložišť datových zpráv podle struktury jednotlivých pracovišť rektorátu, resp. fakult s garancí centrálního úložiště souborů přicházejících z datových schránek, jako jednoho přístupového uzlu.

Je možné říci, že tato část implementace bývá nejnáročnější. Je totiž třeba správně pochopit potřeby datových schránek a zjistit, které vlastnosti procesu jsou důležité, a které nikoliv. Grafický zápis totiž nemusí vždy zohlednit všechny výjimečné stavy, které mohou v průběhu procesu nastat. Jako příklad je možné uvést některé problematické oblasti:

- Propojení datových schránek s organizační strukturou – často vede k nemožnosti řešit výjimečné a krizové situace, dochází k byrokratizaci procesu a snížení celkové efektivity systému.
- Propojení datových schránek s právy dokumentů – hrozí vznik složitého propletence práv, což znamená snížení efektivity systému – ve výjimečných situacích je třeba zásah administrátora a tento zásah může znamenat v konečném důsledku snížení bezpečnosti.

OBR. 1: Obecné schéma propojení spisové služby organizace se systémem datových schránek



Zdroj: vlastní na podkladě [1]

Závěr

Zavedením *Informačního systému datových schránek (ISDS)* dochází ke zjednodušení komunikace mezi orgány veřejné moci a právníckými osobami, podnikajícími fyzickými osobami a fyzickými osobami, ale tento systém rovněž významně ovlivňuje i provoz elektronických spisových služeb.

K tomu, aby dobře fungoval systém datových schránek, je nutný dobře nastavený systém Spisové služby. Tento systém umožňuje evidenci veškerých údajů o dokumentech i spisech v rámci organizace. Dále systém zabezpečuje sledování pohybu dokumentů v organizaci s vazbou na informační systém datových schránek. Systém činnosti Spisové služby musí plně vyhovovat platné legislativě a to znamená, že je možno jej použít jako výkonný a efektivní nástroj pro zajištění odborné správy dokumentů došlých a odeslaných. To vše je provázáno na datové schránky.

Pro typ organizace s rozsáhlou organizační strukturou, jako je např. vysoká škola, by se implementace spisové služby určitě hodila. Je známo, že v mnoha případech nasazení

spisové služby významně usnadnilo a zefektivnilo práci organizace, přičemž moderní informační technologie poskytují dobrý základ i pro netradiční řešení (viz např. [2]).

Literatura:

- [1] GORDIC, spol. s r. o., Jihlava, firemní materiály.
- [2] MIKULECKÝ, P., Ambient Intelligence in Decision Support. In: *Proceedings of the 7th International Conference Strategic Management and Its Support by Information Systems* (J. Kaluza, ed.), pp. 48-57, 2007
- [3] TESAŘ, P., *Provozní řád informačního systému datových schránek (ISDS). Verze k 21. 4. 2013*. Praha: Ministerstvo vnitra ČR, 2013, 27 s.
- [4] VLČEK, P., Data Boxes and the Document Management System in the Public Administration. In: *Proceedings of the 9th International Conference Strategic Management and Its Support by Information Systems* (J. Kaluza et al., eds.), pp. 247-252, 2011
- [5] VLČEK, P., Process Analysis as an Optimization Support in Public Administration. In: *Advances in Data Networks Communications Computers, Proceedings*, pp. 157-161, 2010
- [6] VLČEK, P., SW Tools for Modelling in Projects in Public Administration. In: *Proceedings of the 7th International Conference Strategic Management and Its Support by Information Systems* (J. Kaluza, ed.), pp. 123-130, 2007
- [7] ZÁKON č. 300/2008 Sb., o elektronických úkonech a autorizované konverzi dokumentů [on-line]. c2008-2013, [cit. 2013-12-01]. Dostupné z WWW <<http://www.mvcr.cz/soubor/sb098-08-pdf.aspx>>

NÁKLADY NA LOGISTICKÝ AUDIT THE COST OF LOGISTICS AUDIT

Petr Vlček

Slezská univerzita v Opavě

vlcek@opf.slu.cz

Klíčová slova:

náklady – logistický audit – metodika

Key words:

cost – logistics audit – methodology

Abstract:

The article deals with the possibility of using of logistic audit (LA) as a tool for identifying critical parts of logistics activities in a company. Emphasis is placed on the analyzed areas selection in the company and the assignment of the correct implementation of logistics audit methodology. Selection of the appropriate LA methodology allows managers to minimize logistics costs related with the implementation of various logistics activities and also allows them to minimize the cost of LA implementation.

Úvod

Logistika v podniku zabezpečuje optimální hmotný a nehmotný tok v dodavatelském řetězci s cílem zajistit požadovanou úroveň zákaznického servisu a současně minimalizovat celkové logistické náklady spojené s realizací jednotlivých logistických činností. V momentě, kdy podnik přestává dosahovat stanovené cíle, je nutné provést identifikaci problémů spojených s řízením logistiky. Mezi nejčastěji používané nástroje této identifikace patří realizace logistického auditu (LA). Logistický audit umožňuje identifikovat slabá místa v logistických procesech, vyhodnocuje jejich dopad a identifikuje možnosti řešení.

Rozhodnutí o realizaci LA je spojeno s několika významnými faktory. V první řadě je nutné zvážit, zda je vhodnější provést audit interním způsobem nebo pro službu využít

outsourcing. Dalším faktorem je dostupnost vhodné metodiky LA. Rozhodování na základě uvedených faktorů má významné ekonomické důsledky se značným dopadem do oblasti řízení nákladů. Otázkou tedy je do jaké míry si řídicí pracovníci podniku uvědomují, že realizace LA je poměrně nákladná a je nutné porovnat je s možným přínosem, které se projeví po realizaci opatření a doporučení vyplývajících se závěrů logistického auditu.

1. Náklady na provedení logistického auditu

Ke zlepšení výkonu podniku je vhodné provést analýzu logistického systému a tím nalézt omezení, negativní vliv, které je potřebné minimalizovat. Provedená analýza také umožňuje identifikovat doposud přehlížené oblasti možného rozvoje řízení logistiky. Vhodným postupem při identifikaci a analýze problémů v oblasti zajištění hmotných a nehmotných toků v dodavatelském řetězci se jeví logistický audit.

Podniky ale k jeho využití přistupují někdy až jako k poslední variantě. Důvodem uvedené situace je, že podnik obecně vnímá audit jako nepopulární řešení, které může způsobit nepříjemnosti. Uvedené obavy jsou však irelevantní protože LA je v současnosti vzhledem ke své objektivitě, účinnosti a jako nástroj zkvalitňování řízení ta nejlepší volba pro podnik, který chce provést jakékoli změny vedoucí k úspěchu v daném odvětví podnikání.

V rámci rozhodování o realizaci LA vedení podniku častokrát nezvažuje absolutní výši nákladů na samotné provedení auditu a zcela výjimečně si uvědomuje, že samotný průběh realizace auditu má vliv na zvýšení celkových logistických nákladů. Realizace jakéhokoliv rozhodnutí v oblasti logistiky má významný dopad na řízení celkových logistických nákladů. Mezi jednotlivé hlavní kategorie logistických nákladů patří [6] náklady spojené se zákaznickým servisem, dopravní náklady, skladovací náklady, náklady na vyřizování objednávek a informatiku, množstevní náklady a náklady na udržování zásob.

V souvislosti s implementací logistického auditu je možné nalézt několik problémových oblastí, které [1] popisuje jako fenomény podnikové kultury, jedná se o fenomény:

- skrytých nákladů (např. skutečné náklady na požadovaný audit se ve srovnání s plánovanými náklady navýší)
- lídra trhu, týká se celkového přístupu k řízení logistických nákladů, kdy se pracovníci snaží využívat nejmodernější a nejkomplexnější produkty a služby bez

ohledu na to, jestli je to pro firmu z dlouhodobého hlediska výhodné. Zjednodušeně se jedná o snahu získat nejlepší metodiku LA, která je na trhu k dispozici a tou je v současné době komplexní LA.

- expertů, spočívá v přesvědčení pracovníků, že jenom specializované logistické pracoviště nejlépe rozumí řízení nákladů a provádění logistického auditu. Řešením může být zprůhlednění a zdůvodnění rozhodnutí v oblasti řízení logistiky, takovým způsobem, aby bylo možné posoudit jejich přínos k celopodnikovým cílům.

V oblasti řízení logistických nákladů mají uvedené fenomény podnikové kultury dalekosáhlý negativní dopad jak pro řízení jednotlivých logistických činností, tak v průběhu zajištění realizace logistického auditu.

Z uvedeného je zřejmé, že je nutné položit si otázku do jaké míry je potřebné, především pro malé nebo střední podniky, používat komplexní logistický audit k tomu aby bylo možné optimalizovat vybrané logistické činnosti nebo části specifického logistického procesu.

2. Komplexní přístup k logistickému auditu

Logistický audit patří, vedle účetního auditu, auditu systému jakosti, ekologickému auditu nebo auditu informačního systému, mezi nejmladší vzniklý systém použitelný například v logistických výrobních, obchodních nebo dopravních firmách [7]. Jeho vývoj se v ČR ubírá cestou vytvoření komplexní a metodické diagnostiky, která bude podle Komory logistických auditorů ČR (KLA ČR), využitelná ke zdokonalování logistických procesů nejen ve výrobní sféře, ale ve všech typech podniků a organizací. Obdobná situace je i na Slovensku, kde profesor Malindžák a jeho spolupracovníci vytvořili metodiku pro *Komplexní logistický audit podniku*.

Podle KLA ČR [4] je účelem LA provedení komplexní diagnostiky logistických procesů a funkcí podniku či organizace a stanovení programu změn. V rámci těchto aktivit dochází k popisu současného stavu logistického systému, tedy analýza nedostatků, návrh řešení s určením priorit pro nastavení optimálního fungování logistických procesů.

System komplexního logistického auditu, podle profesora Malindžáka a jeho spolupracovníků [5], představuje nástroj, prostřednictvím kterého je možné realizovat

logistický audit ve výrobních podnicích. Jedná se o flexibilní systém, u kterého má auditor možnost měnit rozsah logistického auditu.

Autoři při tvorbě systému komplexního logistického auditu použili systémovou analýzu. Daná metoda vychází z chápání firmy jako systému, který lze dekomponovat na jednotlivé subsystémy (oblasti), prvky. Na tuto dekompozici aplikovali desítkový systém – logistický systém se dělí na 10 oblastí, každá má 10 funkcí a každá funkce má 10 procesů.

3. Alternativní přístupy k logistickému auditu

Před vlastním výběrem vhodné metodiky logistického auditu by měla předcházet důkladná analýza charakteristiky metod, účelu a způsobů použití v rámci podniku. V rámci aplikace vybraných metod je nutné zvážit následující faktory [3]:

- časový horizont - pro dlouhodobé logistické plány jsou vhodné kvantitativní metody,
- dostupnost údajů - soubory údajů sezónní, cyklická a vývojová data,
- typ modelu časové versus jiné determinanty variability, databáze využívané jako proměnné,
- náklady na realizaci určité metody,
- požadovaná přesnost analýzy,
- snadnost aplikace metody.

Zmiňované faktory je nutné brát vždy v úvahu, protože nerespektování účelu auditu a nákladů může vést k tomu, že se v podniku budou dělat výzkumy sice správně, ale nebudou to správné výzkumy. Znamenalo by to, že se v podniku povede perfektně provést audit, ale v nesprávné oblasti, s nesprávným cílem nebo v nesprávném rozsahu. Jinými slovy zbytečně vynaložené náklady a neúměrně dlouhou návratnost.

Realizace jakéhokoliv rozhodnutí v oblasti logistiky má významný dopad na celkové logistické náklady. Proto je zřejmé, že je nutné vytvořit metodiky LA zaměřené na hlavní kategorie logistických nákladů:

Metodika logistického auditu respektujícího cyklus zákaznické objednávky

Termín „cyklus zákaznické objednávky“ [2] znamená veškerý čas, který uplyne od podání objednávky ze strany zákazníka až po obdržení objednaného zboží v přijatelném stavu a jeho umístění do zákaznickova skladu. Z uvedeného je zřejmé, že pro zákazníka

je zásadní celková doba cyklu zákaznické objednávky. A proto by měla metodika logistického auditu zohlednit především činnosti, které mohou bezprostředně působit na zkrácení nebo prodloužení požadované dobu trvání cyklu zákaznické objednávky.

Metodika logistického auditu respektujícího zajištění požadované úrovně zákaznického servisu

Za výstup logistického systému je možné považovat zákaznický servis, který je možné charakterizovat pomocí tzv. přínosů logistiky [2], kterými jsou produkt, čas, místo a vlastnictví. Tato navrhovaná rámcová metodika zohledňuje význam požadavků zákazníka a dopad na řízení logistiky v podniku. Uplatnění metodiky umožní, aby v co nejkratší době a s minimálními náklady byla zajištěna požadovaná úroveň zákaznického servisu.

Metodika logistického auditu respektujícího aktivity spojené s přepravou zboží

Dopravní náklady jsou vyvolány aktivitami spojenými s přepravou zboží. Náklady lze členit podle zákazníků, vyráběných výrobků, typu kanálu atd. Dopravní náklady se významně mění v závislosti na objemu dodávky, hmotnosti dodávky, přepravní vzdálenosti, místu původu a místu určení. Tato navrhovaná rámcová metodika zohledňuje význam optimalizace řízení procesů toku zboží od dodavatele ke konečnému spotřebiteli. Není to však jen přesun zboží z místa A do místa B, ale především jde o vytvoření celkového konceptu řízení a vytváření logistických řetězců.

Metodika logistického auditu respektujícího aktivity spojené se skladováním

Skladovací náklady vznikají v procesu skladování a uskladnění zboží a ve své podstatě jsou ovlivněny výběrem umístění výrobních kapacit a skladů podniku. Zahrnují všechny náklady skladování, které vznikají v návaznosti na změnu počtu nebo změnu umístění skladů. Tato navrhovaná rámcová metodika zohledňuje význam optimalizace vysokých nákladů na správu a řízení skladovacích procesů, držení optimálního množství zásob na skladě či volby vhodné skladové technologie.

Metodika logistického auditu respektujícího množství náklady

Mají svůj původ v množstvích, o která se jedná v procesu nákupu/pořizování zboží a v procesu výroby. Jedná se tedy o náklady spojené se změnami v nakupovaných množstvích a se změnami ve výrobě. Tato navrhovaná rámcová metodika zohledňuje význam přípravných nákladů, ztráty kapacity způsobené výpadky při výměně linky nebo přechodu na jiného dodavatele, manipulace s materiálem, plánování a expedice,

cenové rozdíly způsobené nákupem různých množství, náklady na objednávky spojené s podáním a sledováním objednávek, atd.

Metodika logistického auditu respektujícího aktivity spojené s udržováním zásob

Tato navrhovaná metodika zohledňuje logistické činnosti, jejichž důsledkem vznikají náklady na udržování zásob (řízení stavu zásob, balení zboží, aktivity spojené s pojmem „zpětná logistika“).

Závěr

Pro zajištění potřebného výkonu logistického systému v podniku je nutné posoudit úroveň nákladů v rámci vybraných logistických oblastí a současně analyzovat význam konkrétních logistických činností. Výsledkem analýz by mělo být jednoznačné rozhodnutí o tom, které logistické činnosti jsou nezbytné a které je možné eliminovat, které aktivity je nutné realizovat ve vlastní režii a které z nich je lepší a za jakých podmínek zadat externím dodavatelům.

Jako diagnostický nástroj pro identifikaci kritických částí logistických procesů slouží logistický audit, který pomáhá stanovit priority v rámci řízení celkových logistických nákladů. Při výběru vhodné metodiky je nutné pamatovat také na to, že samotná realizace logistického auditu představuje významnou složku celkových nákladů. Důležitou složkou rozhodování o způsobu realizace logistického auditu je také posouzení nákladů na výběr metodiky a realizaci auditu, nákladů na zavedení a určení opatření a doporučení vyplývajících ze závěrů auditu, nákladů spojených s časovou prodlevou, přínosů vyplývajících z rychlejší realizace auditu a zavedení opatření.

Článek byl vytvořen v rámci projektu OP VK č. CZ.1.07/2.2.00/28.0017 „Inovace studijních programů na Slezské univerzitě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné“.

Literatura:

- [1] DOYLE, D.P., MATYÁŠ, O., MENŠÍK, M., WAGNER, J. *Strategické řízení nákladů : cost control, a strategic guide*. Praha: ASPI Publishing s.r.o. 2006, 227 s. ISBN 80-7357-189-7
- [2] GRANT, D.B., LAMBERT, D.M. a kol. *Fundamentals of Logistics Management*. European edition. London: The McGraw Hill. 2006, 436 s. ISBN 100-07-710894-9.
- [3] JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R. *Cenová strategie a taktika*. Karviná: OPF SU. 1997, 94 s. ISBN 80-85879-65-4
- [4] Komora logistických auditorů. Oficiální internetová stránka Komory logistických auditorů [online]. [vid. 15. listopadu 2013]. Dostupné z: <http://kla.cz>
- [5] MALINDŽÁK, D., MARKOVÁ, Z. *KLAP – Komplexný logistický audit podniku a jeho aplikácia v projektovaní logistických systémov*. In Mezinárodní vědecká konference Logistika v teorii a praxi I. Uherské Hradiště: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, FLKŘ, 2010, s. 90-101. ISBN 978-80-7318-988-4
- [6] SIXTA, J., MAČÁT, V. *Logistika – teorie a praxe*. Brno: CP Books. 2005, 315 s. ISBN 80-251-0573-3
- [7] TVRDOŇ, L., BAZALA, J., DAVID, R., 2012. *A New Approach Of The Logistics Audit*. In Carpathian Logistics Congress. Ostrava: TANGER Ltd., s. 66-71. ISBN 978-80-87294-36-9

**VÝZNAM LOGISTICKÝCH CENTER PRO KONKURENCESCHOPNOST
PODNIKU
IMPORTANCE OF LOGISTICS CENTRES FOR ENTERPRISE
COMPETITIVENESS**

Petr Vlček, Marta Wilczková

Slezská univerzita v Opavě

vlcek@opf.slu.cz, wilczkova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

logistické centrum – kritické faktory – doprava

Key words:

logistics center – critical factors – transport

Abstract:

The article deals with the importance of logistics centres in supply chain. The logistics centre is a place of concentration of logistics services supply and its aim is optimizing of the total logistics cost in the supply chain. Furthermore, the paper deals with the characteristics of commercial and public logistics centres. The most important component of total logistics costs are transportation costs and therefore when planning and operation of logistics centres managers should pay attention to the influence of the state and level of transportation infrastructure and the overall availability of transport.

Úvod

V důsledku nárůstu konkurence ve všech sektorech ekonomiky, který je doprovázen významným převisem nabídky nad poptávkou, narůstá tlak na snižování nákladů v podnicích. V současné době představují logistické náklady nejvýznamnější složku celkových podnikových nákladů, a proto se vedení jednotlivých podniků snaží nalézt další možnosti pro optimalizaci nákladů při současném udržení zákaznický požadované úrovně zákaznického servisu.

Významným prvkem v rámci řízení celkových logistických nákladů je zaměření pozornosti na core-business, to znamená na aktivity, které podniku přinášejí největší

efekt a současně omezení aktivit a tím i eliminace nákladů na činnosti, které mohou být outsourcovány. V rámci logistiky je takovou možností využívání služeb logistických center (LC).

Rozvoj logistických center v jednotlivých regionech je bezprostředně závislý na úrovni dopravního systému a stavu dopravní infrastruktury, který je důležitým atributem rozvoje jakéhokoliv územního celku na jedné straně a současně je nezbytným předpokladem pro realizaci logistických aktivit.

1. Podniková logistika a kritické faktory logistického řízení

Cílem logistické činnosti je komplexní uspokojení specifických potřeb zákazníků v optimálním čase. Výrazným znakem současné logistiky je růst počtu a kvality vztahů a vazeb jednotlivých článků logistického řetězce v globálním měřítku. Jednotlivé subjekty hledají stále nové cesty, metody a prostředky, které by jim umožnily prosadit se v silně konkurenčním prostředí.

Souběžně s trvalým nárůstem celkového objemu přepravovaného zboží se však stále naléhavěji objevuje potřeba přemístit zboží v přesně stanoveném množství a termínech, za přijatelné ceny, s minimálním ekologickým zatížením prostředí, a přizpůsobit se konkrétním individuálním potřebám zákazníků.

Z hlediska vývoje logistiky a logistické praxe mají zásadní význam hlavní trendy a faktory [2] mezi, které patří následující oblasti:

- řízení dodávkových řetězců a integrované řízení kanálů,
- řízení orientované na kvalitu (TQM),
- přístupy Just-in-Time,
- informační systémy,
- reengineering,
- časový faktor konkurence,
- ekologické otázky a zpětná logistika.

Z uvedeného je zřejmé, že management každého podniků by měl tyto faktory zahrnout do procesu strategického plánování a uplatnit logistiku jako významný prvek v získání významné konkurenční výhody podniku.

V rámci řízení dodávkových řetězců je nutné distribuční kanály podniku analyzovat jako celek a součást strategického plánovacího procesu, ve kterém je potřebné

rozhodnout o tom, do jaké míry je nutné, aby dodávkový řetězec podléhal vlastnímu řízení a také kdo a kde by měl vykonávat vybrané činnosti v rámci dodávkového řetězce. Základem řízení dodávkového řetězce je snaha jak o zlepšení efektivity kanálu jako celku tak snaha o zvýšení efektivity jeho řízení. Podnik může uplatnit tyto snahy především uplatněním:

- kvalitnějšího sdílení informací,
- efektivního rozmístění zásob v rámci kanálu,
- koordinovaného rozhodování ve všech klíčových obchodních procesech.

V současné době je časový faktor konkurence nejvýznamnější složkou řízení logistiky v podniku a může se týkat především zkrácení doby cyklu objednávek, urychlování podávání objednávek nebo rychlejšího uvádění nových výrobků na trh, takovým způsobem, aby se zvýšila efektivnost dodávkového řetězce jako celku. Využití časového aspektu konkurence [2] je možné dosáhnout prostřednictvím:

- lepší spolupráce s dopravci, dodavateli a zákazníky díky sdílení aktuálních informací,
- zvýšení přesnosti informací,
- zjišťování oblastí a činností, které nejsou dostatečně efektivní.

Ekologické otázky a zpětná logistika mohou pro podnik představovat příčinu zvyšování celkových logistických nákladů. V rámci procesu strategického plánování by se jim proto měla věnovat významná pozornost, především z důvodu rozsahu legislativních opatření v této oblasti a také zvýšené poptávce zákazníků po zboží a službách, které mají minimální dopady na životní prostředí. Mezi nejdůležitější otázky patří [2] především problematika recyklace, vhodného řízení a likvidace nebezpečných materiálů, balicích materiálů pro opětovné použití, použití obnovitelných zdrojů a uchování energetických zdrojů.

2. Význam logistických center

Logistické centrum je místem, kde se soustřeďují firmy nabízející služby zaměřené na oblast řízení logistiky, jedná se především o poskytovatele logistických služeb, dopravní a zásilkové podniky, a další podniky, které zajišťují realizaci logistických aktivit.

Koncentrace firem v rámci logistického centra přispívá k lepšímu využití nákladů a optimální distribuci produktů cílovým zákazníkům. Mezi nejvýznamnější přínosy [4] logistických center patří především:

- tvorba příznivých podmínek pro získání nových zákazníků a obchodních příležitostí,
- zlepšení problémů v oblasti využití dopravní infrastruktury, volba vhodného druhu dopravy zvyšuje podnikatelskou flexibilitu a zajišťuje trvalou kvalitu logistických výkonů a služeb,
- pro podnikatelské subjekty představuje příležitost pro zlepšení spolupráce s partnery,
- využitím kooperativních nákupů a vytvářením uskupení vlastníků (např. mechanizačních prostředků, finančních zdrojů, energetických zdrojů, telefonických hovorů, apod.) dosahují zúčastněné subjekty přímé nákladové úspory.

V rámci klasifikace [4] logistických center rozlišujeme komerční logistická centra a veřejná logistická centra. Komerční LC nabízejí své služby vybraným zákazníkům a vykonávají činnosti na zakázku (outsourcingově) v rozsahu od zasílatelství, přes veřejné sklady, až po komplexní služby logistického charakteru typu 3PL nebo 4PL. Na rozdíl od nich veřejná LC se zaměřují na logistickou obsluhu specifického území.

Logistické centrum v rámci svých základních [4] činností realizuje kompletaci a dekompletaci zásilek pro zákazníky, vychystání zásilek, včetně nutného přepravního balení a dokumentace, zajišťuje distribuci zásilek konečným zákazníkům, nabízí možnost cross-dockingu.

V rámci rozšířeného rozsahu činností pak LC nabízí centrální skladování podle objednávky zákazníků, řízení stavu zásob ve skladu, vychystávání, kompletace, balení a etiketování, vyřizování zákaznických objednávek, kontrola kvality. Významnou součástí nabízených služeb je sledování zásilek, fakturace, inkaso a reakce na požadavky konečných zákazníků (reklamace). Kromě samotné realizace logistických činností v rámci LC mohou firmy získat poradenské služby v oblasti zajištění podnikové logistiky.

3. Význam dopravy pro provoz logistického centra

Doprava patří mezi nejdůležitější faktory, které mají bezprostřední vliv na podporu růstu v moderních ekonomikách. Ministerstvo dopravy ČR v rámci dokumentu *Koncepce výzkumu a vývoje v resortu dopravy na léta 2006 – 2010* uvádí, že ačkoliv poptávka po dopravě neustále narůstá, není možné ji řešit pouze budováním nové infrastruktury. V koncepci se zdůrazňuje nutnost „...lépe využívat, optimalizovat, organizovat stávající dopravní systémy tak, aby splňovaly požadavky udržitelného rozvoje a vzrůstající poptávku po přepravě“. V dokumentu se poukazuje na potřebu udržitelnosti moderních dopravních systémů z hlediska ekonomického, sociálního, ekologického, obranného.

V rámci dokumentu *Dopravní politika České republiky na léta 2005–2013* se uvádí, že v důsledku globalizačních vlivů dochází ke zvětšování vzdálenosti mezi místem výroby a spotřeby a v rámci nákladní dopravy se proto přepravci snaží minimalizovat logistické náklady. Přepravci preferují rychlost a přesnost dodávky a vlivem toho jsou logistické systémy orientovány především na silniční nákladní dopravu.

Pro optimalizaci celkových logistických nákladů je nutná kooperace a koordinace společného postupu jednotlivých zainteresovaných subjektů. V rámci zajištění vhodné dopravní dostupnosti jednotlivých logistických center je potřebné brát v úvahu všechny faktory, které mají důležitý dopad a v budoucnu budou stále významněji ovlivňovat vývoj v rámci dopravního sektoru. Nejdůležitější faktory [4] je možné rozdělit do následujících skupin:

- politické a legislativní faktory,
- ekonomické a ekologické faktory,
- sociálně-kulturní faktory,
- technologické a ekologické faktory.

Doprava se významnou mírou podílí na vytváření konkurenční výhody v podobě přínosu místa a času, které jsou pro dosahování logistických cílů zásadními. Cílem logistiky je minimalizovat celkové náklady při udržení stanovené úrovně zákaznického servisu, proto by měl management podniku rozhodovat na základě analýzy informací o nákladových vazbách mezi jednotlivými logistickými činnostmi.

Podnik by měl zabezpečit jednotlivé oblasti logistického systému [5] a tomu odpovídající náklady. Přeprava je integrální součástí řízení materiálového toku od

dodavatele přes výrobní a distribuční organizace až ke konečnému spotřebiteli. Doprava umožňuje propojení jednotlivých částí logistického procesu a vytváření logistických řetězců a dále napomáhá logistice při řešení míst styku mezi jednotlivými subsystemy logistického procesu. V procesu plánování přeprav v rámci podniku je nutné brát zřetel na faktory [6] jako jsou dostupnost dopravy, kapacita dopravy, přepravní náklady, umístění výrobních a skladovacích zařízení, distribuce a prodej výrobků a také obstarávání vstupních materiálů.

Závěr

Optimalizace a řízení nákladů na přepravu je součástí strategického plánování jednotlivých podniků za předpokladu uspokojení specifických potřeb zákazníků v optimálním čase. Současně je nutné si uvědomit, že snižování nákladů na úrovni podniku může vést na úrovni regionu ke zvýšení požadavků na přepravu a tím i na kapacitu dopravní infrastruktury. Proto při plánování a provozu logistických center je zapotřebí brát v úvahu také zájmy všech subjektů působících na vybraném území, přičemž prostý součet nákladů jednotlivých subjektů nemusí přesně zobrazovat celkové náklady na obsluhu konkrétní oblasti, především z důvodu obtížné vyčíslitelnosti vlivu externalit.

Řešením může být provozování logistických center na místech, která jsou s ohledem na dopravní dostupnost optimální a umožňují přístup nejenom k silniční nebo železniční infrastruktuře, ale je vhodné zaměřit se na vodní cesty, které jsou z dlouhodobého hlediska ekonomicky a také ekologicky nejvhodnější.

Článek byl vytvořen v rámci projektu OP VK č. CZ.1.07/2.2.00/28.0017 „Inovace studijních programů na Slezské univerzitě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné“.

Literatura:

- [1] *Dopravní politika České republiky na léta 2005–2013* [online]. [vid. 30. listopadu 2013]. Dostupné z: http://www.mdcr.cz/cs/Strategie/Dopravni_politika/.
- [2] GRANT, D., B., LAMBERT, D., M. a kol., 2006. *Fundamentals of Logistics Management. European edition*. London: The McGraw Hill, 436 s. ISBN 100-07-710894-9.
- [3] *Koncepce výzkumu a vývoje v resortu dopravy na léta 2006 –2010* [online]. [vid. 15. listopadu 2013]. Dostupné z: http://www.mdcr.cz/NR/ronlyres/3E7F5755-7513-4DA8-BC4D-6665FC10C52E/0/koncepce_VaV.pdf.
- [4] NOVÁK, R., PERNICA, P., SVOBODA, V., ZELENÝ, L., 2005. *Nákladní doprava a zasílatelství*. Praha: ASPI, a.s., 412 s. ISBN 80-7357-086-6.
- [5] SIXTA J., MAČÁT V., 2005. *Logistika – teorie a praxe*. Brno: CP Books, 315 s. ISBN 80-251-0573-3.
- [6] ŠULGAN, M., GNAP, J., MAJERČÁK, J., 2008. *Postavenie dopravy v logistike*. Žilina: EDIS – vydavateľstvo ŽU, 238 s. ISBN 978-80-8070-784-2.

**NÁVRH MODELU NA ZJIŠŤOVÁNÍ KVALITY INFORMACÍ
VYKAZOVANÝCH V MANAŽERSKÉM ÚČETNICTVÍ
DRAFT MODEL FOR DETECTION QUALITY OF THE INFORMATION
REPORTED IN MANAGERIAL ACCOUNTING**

Miroslava Vlčková

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

mvlckova02@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

kvalita manažerského účetnictví – kritéria kvality manažerských účetních informací –
Saatyho metoda

Key words:

quality of managerial accounting – quality criteria for managerial accounting
information – Saaty's Method

Abstract:

Through mastering process of managerial accounting can get a good overview of the activities and performance of the business, know the real economic and financial conditions and create a competitive advantage for the company. By managerial accounting versus financial accounting is used data for internal management, and the data are not public, so managers have no tendency to influence and misrepresentation of the data. In the paper, there are three groups of areas that negatively affect quality of managerial accounting and within these groups, there are determinate the individual criteria. Individual and group's criterias are then applied by the AHP method and its results compiled model for assessing the quality of management accounting.

Úvod

Zásadní úlohou nejen finančního, ale i manažerského účetnictví je organizování, udržování, analyzování, rozpoznávání a interpretace informací. Účetní odborník interpretuje účetní informace zainteresovaným skupinám tak, aby je mohly využít

a poskytnuté informace jim usnadňovaly posouzení a identifikování finančních situací [1, 27; 4,34].

Cílem příspěvku je, v rámci provedené analýzy problematiky, zhodnotit kvalitu informací vykazovaných v manažerském účetnictví na základě metody AHP, tuto metodu aplikovat na jednotlivé skupiny a kritéria, která ovlivňují způsoby vedení manažerského účetnictví a následně ze získaných výsledků sestavit model na zjištění kvality dat v manažerském účetnictví.

1. Kvalita účetních informací

Porovnávání a následné vyhodnocování kvality účetních dat je prováděno u menších podniků většinou mimoúčetně, zatímco u větších podniků toto vyžaduje systém informací manažerského účetnictví a controllingu. Pokud jsou informace o skutečném a předpokládaném průběhu podnikatelské činnosti zobrazeny v účetním systému, dostává se následně hodnotové řízení na kvalitativně vyšší úroveň a informační zobrazení podnikatelského procesu je komplexní, s ucelenou vnitřní kontrolou formální správnosti a s nároky na průkaznost a věcnou správnost [3,12].

Je však známo, že 50 – 70 % informací je pro rozhodování nevýznamné, překrývá se, odporuje si, má nevhodnou formu nebo se nevyužívá. Vedení podniku by mělo vytvořit robustní strategie a struktury, které navzdory diskontinuitám poskytují podniku šanci na přežití [6,57; 2,47].

2. Metoda AHP při stanovení kritérií kvality účetních dat

Metoda AHP (Analytic Hierarchy Process) je metoda, která řeší úlohy vícekritériálního rozhodování. Tato metoda využívá rozkladu složité nestrukturované situace na jednodušší komponenty, které budou v dalším kroku uspořádány do hierarchické struktury. Na každé úrovni hierarchické struktury se používá Saatyho metoda párového porovnávání a to tak, že každá komponenta se porovnává s ostatními komponentami. Výsledkem tohoto vzájemného porovnávání jsou váhy jednotlivých kritérií. Tyto váhy následně určují, jaký mají jednotlivá kritéria vliv na rozhodovací proces při určování kvality účetních dat [5,42].

Stanovení vah kritérií

Pro stanovení vah kritérií u tohoto modelu se využívá Saatyho metoda. Je to metoda, která předpokládá, že rozhodčí je schopen určit jak pořadí podle důležitosti kritérií, tak i poměr důležitosti mezi veškerými dvojicemi kritérií. Metoda využívá při párovém porovnávání devítibodové stupnice od jedné do devíti. Po zadání preferencí rozhodovatele se provede zápis do matice párového porovnávání tak, že do jednotlivých buněk vepíšeme hodnoty preferencí podle Saatyho stupnice a to následně [5,43]:

$$W = \begin{bmatrix} w_1/w_1 & w_1/w_2 & \cdots & w_1/w_n \\ w_2/w_1 & w_2/w_2 & \cdots & w_2/w_n \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_n/w_1 & w_n/w_2 & \cdots & w_n/w_n \end{bmatrix} \quad (1)$$

Pro prvky matice musí platit vztah, že $w_{ii} = 1$ a $w_{ij} = 1/w_{ji}$. Váhy jednotlivých kritérií lze vypočítat na základě normalizovaného geometrického průměru řádků Saatyho matice. Jde o metodu logaritmičtých nejmenších čtverců, jejichž výpočet je dán vztahem:

$$b_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n w_{ij}}, \quad (2)$$

kde b_i - geometrický průměr hodnot i -tého řádku,
 n - počet řádků,
 w_{ij} - prvek Saatyho matice.

Normalizační hodnot b_i se následně vypočtou váhy kritérií podle následujícího vztahu:

$$v_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^n b_i} \quad (3)$$

Pro váhy musí platit, že součet všech vah je roven jedné a jednotlivé váhy jsou z rozmezí intervalu (0, 1). Při výpočtech je nutné respektovat i index konzistence.

3. Výsledky a diskuse

Výzkum je zaměřen na odhalení nedostatků v manažerském účetnictví, které ovlivňují kvalitu jeho dat a informací potřebných pro kvalitní řízení podniku. Jako nejvíce vhodná metoda byla, na základě konzultací s odborníky z oblasti vědeckého prostředí a statistiky, zvolena metoda AHP. Při této metodě je prvořadé sestavení několika kritérií, které zásadním způsobem negativně ovlivňují kvalitu účetních dat. V prvním kroku byly nejprve sestaveny skupiny pro jednotlivá kritéria, která spolu dle určitých hledisek navzájem souvisejí. V následujícím kroku byly přiřazeny do jednotlivých skupin jednotlivá kritéria, která jsou:

M1 - Způsoby řízení – jedná se o kritéria, která může ovlivnit pouze management podniku a která souvisejí s vlastním řízením nejen manažerského účetnictví, ale i celého podniku.

M11 - Zaměření se především na odpovědnost

M12 - Orientace především na operativní a taktické řízení

M13 - Členitost výrobního procesu

M14 - Vysoká míra subjektivity

M15 - Nesprávná prezentace účetních dat

M2 - Způsoby vedení MÚ – jedná se o kritéria, která souvisejí přímo s technikou vedení manažerského účetnictví a která podnik může relativně snadno ovlivnit.

M21 - Absence druhého manažerského účetního okruhu

M22 - Nedostatečné informace pro určení rozvrhové základny na alokaci nepřímých nákladů

M23 - Nevyužívání kategorie výkonových odpisů

M24 - Nevyužívání hodnotového a ekonomického pojetí nákladů

M25 - Využívání pouze druhového členění nákladů a výnosů

M26 - Absence členění nákladů na variabilní a fixní

M27 - Absence členění nákladů na přímé a nepřímé

M3 - Ostatní faktory – jedná se o kritéria, která nebyla možná přiřadit do předchozích dvou skupin a zároveň o kritéria, která podnik nemůže, nebo může pouze velmi složitě, ovlivnit.

M31 - Časový posun

M32 - Vliv charakteru podnikání

M33 – Vliv podmínek výroby

Výzkum v rámci manažerského účetnictví probíhal na základě strukturovaných rozhovorů s 23 respondenty. Dotazovaní respondenti určili poměry jednotlivých negativních kritérií v rámci všech skupin, následně bylo sestaveno 69 saatyho matic, určeny body a váhy pro jednotlivá kritéria. Výsledky jsou uvedeny v následující tabulce, ve které jsou shrnuty vážené aritmetické průměry u všech kritérií ve všech třech skupinách a jednotlivá kritéria jsou v rámci skupin očíslována od jedné, přičemž pořadí jedna znamená nejdůležitější kritérium v rámci každé skupiny.

TAB. 1: Váhy a pořadí jednotlivých kritérií v rámci skupin

Skupina M1			Skupina M2			Skupina M3		
Kritéria	Vážený aritmet. průměr vah	Pořadí	Kritéria	Vážený aritmet. průměr vah	Pořadí	Kritéria	Vážený aritmet. průměr vah	Pořadí
Kritériu m M11	0,1498	4	Kritérium M21	0,2863	1	Kritériu m M31	0,3935	2
Kritériu m M12	0,0855	5	Kritérium M22	0,0812	5	Kritériu m M32	0,0944	3
Kritériu m M13	0,3082	1	Kritérium M23	0,0489	7	Kritériu m M33	0,5123	1
Kritériu m M14	0,2892	2	Kritérium M24	0,0692	6			
Kritériu m M15	0,1674	3	Kritérium M25	0,2345	2			
			Kritérium M26	0,1674	3			
			Kritérium M27	0,1124	4			

Zdroj: Vlastní zpracování

Z průzkumu vyplývá, že nejvíce negativními kritérii, co se týče kvality dat v manažerském účetnictví, jsou v rámci skupiny „způsoby řízení“ členitost výrobního procesu a příliš vysoká míra subjektivity. V rámci skupiny „způsoby vedení“ se jednalo o kritéria, kdy chybí druhý manažerský okruh účetnictví a třídění nákladů probíhá pouze dle druhového členění a v rámci skupiny „ostatní faktory“ se jedná o vliv podmínek výroby a časový posun informací.

V dalším kroku byla na výsledky ze saatyho matic aplikována metoda AHP, kdy bylo sestaveno pořadí jednotlivých skupin, podle toho, které skupiny kritérií jsou pro kvalitu manažerského účetnictví nejvýznamnější. Výsledky jsou shrnuty v následující tabulce.

TAB. 2: Pořadí důležitosti jednotlivých skupin

Skupina	Skupina M1	Skupina M2	Skupina M3
Váhy	0,2430	0,7009	0,0562
Pořadí	2	1	3

Zdroj: Vlastní zpracování

Model kvality účetních dat pro manažerské účetnictví

Na základě výše zjištěných údajů byl sestaven model kvality účetních dat v rámci manažerského účetnictví:

$$\begin{aligned}
 QAD_{MA} = & 0,243 * (0,1498 * M11 + 0,0855 * M12 + 0,3082 * M13 + 0,2892 * M14 \\
 & + 0,1674 * M15) + 0,7009 * (0,2863 * M21 + 0,0812 * M22 \\
 & + 0,0489 * M23 + 0,0692 * M24 + 0,2345 * M25 + 0,1674 * M26 \\
 & + 0,1124 * M27) + 0,0562 * (0,3935 * M31 + 0,0944 * M32 \\
 & + 0,5123 * M33)
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 QAD_{MA} = & 0,0364 * M11 + 0,0208 * M12 + 0,0749 * M13 + 0,0703 * M14 \\
 & + 0,0407 * M15 + 0,2007 * M21 + 0,0569 * M22 + 0,0343 * M23 \\
 & + 0,0485 * M24 + 0,1644 * M25 + 0,1173 * M26 + 0,0788 * M27 \\
 & + 0,0221 * M31 + 0,0053 * M32 + 0,0288 * M33
 \end{aligned}$$

kde:

QAD_{MA} kvalita účetních dat v manažerském účetnictví (Quality of accounting data for managerial accounting)

$M11...M33$ jednotlivá kritéria v rámci stanovených skupin

Závěr

Kvalitní účetní informace umožňují správně provést finanční analýzu podniku, snižují riziko a závisí na nich i kvalita rozhodnutí manažerů. Metoda AHP se ukázala jako vhodná pro hodnocení kvality účetních dat. Ze sestavených 69 saatyho matic bylo u zkoumaných podniků zjištěno, že negativní kritéria, která podstatným způsobem ovlivňují kvalitu a vypovídací schopnost manažerského účetnictví jsou chybějící

dvouokrhová účetní soustava, členění nákladů pouze podle jednotlivých druhů a absence členění nákladů na variabilní a fixní. Na druhé straně, v rámci zkoumaných kritérií mají poměrně zanedbatelný podíl vliv charakteru podnikání na účetnictví, časový posun účetních informací a orientace především na operativní a taktické řízení. Ze získaných dat byl následně navržen model na zjišťování celkové kvality informací vykazovaných v manažerském účetnictví.

Poděkování:

Touto cestou bych ráda poděkovala všem odborníkům za jejich hodnocení a spolupráci při sestavování jednotlivých saatyho matic.

Literatura:

- [1] EISEN, P. J. *Accounting*. 4. Edition. Haupauge: Barron's Educational Series, Inc., 2000, 438 s. ISBN 0-7641-1273-2
- [2] ESCHENBACH, R. *Controlling*. Praha: ASPI, 2004. 814 s. ISBN 80-7357-035-1
- [3] FIBÍROVÁ, J. *Reporting. Moderní metoda hodnocení výkonnosti uvnitř firmy*. Praha: GRADA Publishing a.s., 2003. 116 s. ISBN 80-247-0482-X
- [4] MCLANEY, E., ATRILL, P. *Accounting: An introduction*. Harlow: Pearson Education Limited, 2005. 752 p. ISBN 978-0273-68822-7
- [5] SAATY, T. L. *Fundamentals of decision making and priority theory with the analytic hierarchy process*. 2nd edition. Pittsburgh: RWS Publications, 2006. 478 p. ISBN 978-0-9620317-6-2
- [6] VOSOBA, P. *Řízení firemních financí: aktivní využívání finančních zdrojů*. Praha: EKOPRESS, 1998. 214 s. ISBN 80-86119-05-X

VÝVOJ REGULACE RIZIKA LIKVIDITY

THE DEVELOPMENT OF THE LIQUIDITY RISK REGULATION

Pavla Vodová

Slezská univerzita v Opavě

vodova@opf.slu.cz

Klíčová slova:

riziko likvidity – regulace – Basilejský výbor pro bankovní dohled – finanční krize

Key words:

liquidity risk – regulation – Basel Committee for Banking Supervision – financial crisis

Abstract:

The aim of this paper is to characterize the development of liquidity risk regulation, to describe the current level of liquidity risk regulation in the Czech Republic and to show the expected changes in the future. The first section of the paper characterizes the development of the liquidity risk regulation to the global financial crisis. Second section describes the current level of liquidity risk regulation in the Czech Republic. The third section focuses on the planned changes in the future, arising from the Basel III rules: minimum liquidity standards and the monitoring tools for liquidity risk.

Úvod

Banky transformují krátkodobá likvidní pasiva (vklady) do dlouhodobých nelikvidních aktiv (úvěrů); tato transformace však banky vystavuje riziku likvidity. Problémy banky se zajištěním dostatečné likvidity mohou vést až k stavu, kdy vkladatelé hodlají masivně vybrat své vklady (run na banku). Ačkoliv úvěrovému a tržnímu riziku věnují regulátoři dlouhodobě značnou pozornost, na riziko likvidity se zaměřují teprve postupně. Důležitost rizika likvidity byla velice výrazně přehodnocena zejména v průběhu globální finanční krize.

Cílem tohoto příspěvku je charakterizovat vývoj regulace rizika likvidity, poukázat na současnou úroveň regulace rizika likvidity v České republice a na očekávané změny do budoucna.

1. Regulace rizika likvidity do finanční krize

Počátky regulace rizika likvidity se datují do roku 1992, kdy Basilejský výbor pro bankovní dohled definoval rámec pro měření a řízení likvidity. Ačkoliv se dokument soustředil zejména na velké, mezinárodně aktivní banky, základy pro řízení likvidity (mít dobrý informační systém, likviditu řídit centralizovaně, využívat scénářovou analýzu pro stanovení čistých požadavků na financování, diverzifikovat finanční zdroje a sestavovat pohotovostní plány) byly doporučovány všem bankám [1].

V roce 2000 Basilejský výbor zdůraznil význam řízení likvidity v bankách na denní bázi, odlišné postupy v případě krizové situace, důležitost měření a monitorování čistých požadavků na financování. Čtrnáct principů pro řízení rizika likvidity se týkalo úpravy organizační struktury pro řízení likvidity, měření a monitorování čistých požadavků na financování, řízení likvidity v cizích měnách, řízení přístupu banky na finanční trhy, sestavování pohotovostních plánů, systému vnitřní kontroly, úlohy bankovního dohledu a zveřejňování informací bankou [2].

V roce 2006 se Společné fórum mezinárodních zájmových organizací regulátorů bank, pojišťoven a kapitálových trhů zaměřilo na principy řízení likvidity finančních skupin a na dopady finančních derivátů a aktivit bankovníctví mimo bilanci na riziko likvidity. Značná pozornost byla věnována i stresovému testování, kdy bylo zjištěno, že banky nejvíce testují odolnost banky vůči případnému runu na banku, modelovanému odlivem depozit. Některé banky potom v rámci stresového testování zkoumají i další aktivity na trhu [3].

V prosinci 2006 Basilejský výbor sestavil pracovní skupinu pro likviditu, jejímž úkolem bylo zhodnotit odlišnosti v postupech a pravidlech regulátorů v jednotlivých zemích. Turbulence na finančních trzích v polovině roku 2007 však prokázaly, že dosavadní modely bank nejsou schopny efektivně předvídat likvidní krize a pohotovostní plány nepočítají se skutečně extrémním tržním vývojem. Původní poslání pracovní skupiny tak bylo rozšířeno o zhodnocení silných a slabých stránek řízení likvidity. Zpráva pracovní skupiny publikována v únoru 2008 upozornila na rostoucí závislost bank na financování prostřednictvím kapitálových trhů, rapidní nárůst sekuritizace, významně vyšší využívání komplexních finančních nástrojů a větší přeshraniční peněžní toky, které zvyšují závislost bank na mezinárodních finančních trzích a riziko přenosu případných problémů s likviditou z jedné země do ostatních [4].

Pracovní skupina také aktualizovala principy pro management rizika likvidity, které Basilejský výbor publikoval v září 2008. Klade se v nich větší důraz na stanovení akceptovatelné míry rizika likvidity, dosažení adekvátní úrovně likvidity, nezbytnost definovat a používat stresové testování a scénářovou analýzu, identifikaci a měření široké škály likvidních rizik, potřebu robustního a funkčního pohotovostního plánu a zveřejňování informací bankami. Úkolem regulátora je potom vyvinout rámec pro komplexní ohodnocování likvidní pozice banky, monitorovat likviditu jednotlivých bank a komunikovat s ostatními orgány regulace a dohledu [5].

2. Regulace rizika likvidity v České republice

Tyto principy jsou v současnosti implementovány také v právním řádu České republiky. V souladu s Vyhláškou č. 123/2007 Sb., o pravidlech obezřetného podnikání bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry [8] jsou české banky povinny udržovat zásady a postupy pro měření a řízení čisté likvidní pozice tak, aby bylo možné měřit a porovnávat příliv a odliv peněžních prostředků a sledovat čisté peněžní toky na denní bázi. Riziko likvidity banky měří a řídí v každé z hlavních měn, se kterými pracují. S ohledem na velikost banky, její finanční situaci, povahu, rozsah a složitost vykonávaných činností banky musí stanovit limity pro řízení rizika likvidity. Banky musí propracovat strategie a postupy k identifikaci, měření, řízení a sledování rizika likvidity v soustavě časových pásem tak, aby bylo zajištěno, že budou udržovat likvidní polštář na adekvátní úrovni; tyto strategie musí být přiměřené komplexitě, rizikovému profilu banky a akceptované míře rizika. Banky jsou povinny také zvážit možnosti použití různých nástrojů zmírňování rizika likvidity a dostatečně stabilizovat a diverzifikovat své finanční zdroje.

Banky rovněž musí mít vypracovaný scénář pro řízení rizika likvidity. Pro účely řízení rizika likvidity za mimořádných krizových okolností banky sestavují pohotovostní plán. Ten vymezuje zejména zajištění přesných a včasných informačních toků v rámci banky, jasné vymezení odpovědností a pravomocí, možné způsoby ovlivnění vývoje aktiv, závazků a podrozvahových položek, způsob komunikace s významnými věřiteli, obchodními partnery, klienty a veřejností a specifikuje záložní finanční zdroje. S ohledem na měnící se podmínky banky pohotovostní plán pravidelně aktualizují.

3. Regulace rizika likvidity podle Basel III pravidel

Další krok v regulaci rizika likvidity byl učiněn v prosinci 2010, kdy Basilejský výbor vydal pravidla Basel III, jejichž jedna část modifikuje pravidla kapitálové přiměřenosti a druhá část posiluje regulaci rizika likvidity. Basel III pravidla by měla zabránit opakování krizové situace prostřednictvím minimálních standardů likvidity (LCF – ukazatel krytí likviditou a NSFR – ukazatel čistého stabilního financování) a monitorovacích nástrojů pro posouzení rizika likvidity. Cílem těchto tří oblastí regulace je zvýšit odolnost bank vůči likvidním šokům [9].

Používání ukazatele krytí likviditou (LCF – Liquidity Coverage Ratio) má zajistit, aby banka udržovala adekvátní úroveň nezatížených a vysoce kvalitních likvidních aktiv, která by mohla rychle přeměnit na hotovost a uspokojit tak své závazky v průběhu třicetidenní vysoce nepříznivé likviditní situace. Předpokládá se, že třicetidenní období je dostatečně dlouhé na to, aby management banky nebo příslušný orgán dohledu přijali nápravná opatření a vyřešili případné problémy banky. Ukazatel LCF je definován následujícím způsobem:

$$LCF = \frac{\text{Objem vysoce kvalitních a likvidních aktiv}}{\text{Celkový čistý odliv likvidity za 30 kalendář. dní}} \geq 100\%$$

Vysoce kvalitní likvidní aktiva jsou aktiva s nízkým tržním a úvěrovým rizikem, která jsou snadno ocenitelná na základě jednoduchého výpočtu z veřejně dostupných dat, vývoj jejich cen není korelován s vývojem cen rizikových aktiv a jsou kótované na rozvinutých a uznávaných burzách. Existuje pro ně aktivní a významný trh, na svých trzích zůstávají likvidní i v době tržního napětí a investoři k nim utíkají jako k bezpečným instrumentům.

Celkový čistý odliv likvidity je definován jako rozdíl mezi celkovými očekávanými peněžními odlivy a celkovými očekávanými peněžními přílivy v rámci stanoveného stresového scénáře pro nadcházejících třicet kalendářních dní. Předpokládá se, že banky budou vytvářet své vlastní scénáře, ve kterých kromě simulace dopadů částečného výběru detailových vkladů i úbytku zdrojů financování zohlední i specifické okolnosti, související s konkrétní činností dané banky [6].

Zavedení ukazatele LCR je plánováno od 1. ledna 2015. Jeho minimální požadovaná hodnota bude postupně narůstat (Tab. 1). Tím je bankám ponechán dostatek času pro to, aby mohly přizpůsobit své aktivity [7].

TAB. 1: Vývoj požadavků na minimální hodnoty ukazatele LCR

	2015	2016	2017	2018	2019
Minimální požadované hodnoty LCR	60 %	70 %	80 %	90 %	100 %

Zdroj: [7]

Cílem ukazatele čistého stabilního financování (NSFR – Net Stable Funding Ratio) je motivovat banky k tomu, aby své aktivity financovaly zejména střednědobými a dlouhodobými zdroji financování. Ukazatel NSFR je definován takto:

$$NSFR = \frac{\text{Disponibilní množství stabilních zdrojů}}{\text{Požad. množství stabilních zdrojů}} > 100 \%$$

Disponibilní množství stabilních zdrojů musí být tedy minimálně ve výši požadovaného množství stabilních zdrojů. Do disponibilních stabilních zdrojů patří kapitál, závazky s minimálně roční splatností, část závazků na požádání a těch se splatností do jednoho roku, u kterých se dá předpokládat, že by mohly být stabilní i za předpokladu nepříznivého ekonomického vývoje. Tyto zdroje se podle jejich stability rozdělí do pěti kategorií, kde pro každou z nich je stanovena jiná riziková váha (ASF faktor – Available Stable Funding), která snižuje hodnotu zdroje podle jeho splatnosti a volatility v čase.

Výsledné množství požadovaných stabilních zdrojů je vypočítáno jako součet hodnoty držených, financovaných nebo přislíbených aktiv, násobených faktorem RSF (Required Stable Funding). Faktor RSF je přiřazen každému typu aktiva a vyjadřuje míru závislosti daného aktiva na stabilním zdroji, proto likvidnější aktiva mají nižší faktor než aktiva méně likvidní [6]. Zavedení ukazatele NSFR je plánováno od 1. ledna 2018, jeho hodnota musí být vyšší než 100 % [7].

Tyto ukazatele představují minimální požadovanou úroveň likvidity pro mezinárodně aktivní banky. Národní regulátoři mohou požadovat vyšší úroveň likvidity [6].

Kromě uvedených dvou ukazatelů likvidity doporučuje BIS [6] také další monitorovací nástroje pro posouzení rizika likvidity, mezi něž patří sledování nesouladu smluvních splatností; sledování koncentrace finančních zdrojů; sledování nezatížených aktiv k dispozici, která banka může případně využít jako kolaterál pro získání dalšího zdroje financování; sledování ukazatele LCR podle různých měn tak, aby banka lépe podchytila případný nesoulad v likviditě v různých měnách a tržně založené indikátory.

Závěr

Cílem tohoto příspěvku bylo charakterizovat vývoj regulace rizika likvidity, poukázat na současnou úroveň regulace rizika likvidity v České republice a na očekávané změny do budoucna.

Regulátoři se na riziko likvidity zaměřují spíše až v poslední době, když rámec pro řízení a měření likvidity byl definován Basilejským výborem pro bankovní dohled až v roce 1992. Od roku 2006 je bankám v rámci řízení rizika likvidity doporučeno provádět stresové testy a scénářovou analýzu. Banky v České republice musí řídit likviditu na denní bázi, pracovat s časovými pásmy, dbát na dostatečnou diverzifikaci svých finančních zdrojů, vypracovávat pohotovostní plány a scénáře pro řízení likvidity. K významným změnám potom dojde v následujících letech v rámci Basel III pravidel. Ukazatel krytí likviditou (LCF) se zaměřuje na likviditu bank v krátkodobém pohledu, ukazatel čistého stabilního financování (NSFR) posuzuje likviditu v dlouhodobějším horizontu. Kromě toho se banky budou zaměřovat i na používání monitorovacích nástrojů pro posouzení rizika likvidity. Cílem nové regulace je zvýšit odolnost bank vůči likvidním šokům.

Poděkování:

Článek byl podpořen projektem OPVK- CZ.1.07/2.2.00/28.0017 „Inovace studijních programů na Slezské univerzitě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné“.

Literatura:

- [1] BIS. *A Framework for Measuring and Managing Liquidity*. Basel: Bank for International Settlements, 1992
- [2] BIS. *Sound Practices for Managing Liquidity in Banking Organisations*. Basel: Bank for International Settlements, 2000
- [3] BIS. *The Management of Liquidity Risk in Financial Groups*. Basel: Bank for International Settlements, 2006. ISSN 92-9197-712-8
- [4] BIS. *Liquidity Risk: Management and Supervisory Challenges*. Basel: Bank for International Settlements, 2008a. ISSN 92-9197-754-3

- [5] BIS. *Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision*. Basel: Bank for International Settlements, 2008b. ISBN 92-9197-767-5
- [6] BIS. *Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*. Basel: Bank for International Settlements, 2010. ISBN 92-9131-860-4
- [7] BIS. Basel III Phase in Arrangements. (2013) Dostupné z: http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf
- [8] Vyhláška č. 123/2007 Sb., o pravidlech obezřetného podnikání bank, spořitelních a úvěrních družstev a obchodníků s cennými papíry
- [9] RUOZI, R., FERRARI, P. *Liquidity Risk Management in Banks. Economic and Regulatory Issues*. Heidelberg: Springer, 2013. ISBN 978-3-642-29580-5

HODNOTENIE KREATÍVNEHO PRIEMYSLU V TRENČIANSKOM REGIÓNE

EVALUATION OF CREATIVE INDUSTRY IN TRENČIN REGION

Sergej Vojtovič, Rolf Karbach

Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne
sergej.vojtovic@tnuni.sk, rolf.karbach@tnuni.sk

Kľúčové slova:

kreatívny priemysel – hospodársky potenciál – spoločné záujmy – klaster.

Key words:

creative industry – economic potential – common interests – cluster

Abstract:

This study looks into the state of economic potential of companies active within the field of creative industry in a region and their economic results. Furthermore it studies the structure of this industry's productive activities, trends in its development and lastly it evaluates its significance for the region's economic development. Moreover it analyses qualitative characteristics of subjects from this region's creative industry – object of their activities, forms of cooperation with other companies from the same branch of industry and also with public and state organizations, evaluation of conditions for the development of entrepreneurship in the given branch of creative industry and to what extent management of these companies acknowledges common interests and problems in the region.

Úvod

V slovenskej republike zatiaľ nie sú k dispozícii zmapovaný stav a rozvoj kreatívneho priemyslu a definovaný jeho vplyv na hospodársky rozvoj miest a regiónov. Napríklad, národný strategický referenčný rámec SR na roky 2007-2013, rozpracovaný Ministerstvom výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky, ani grantový systém Ministerstva kultúry SR v rokoch 2006-2010 neuvažovali s aktivitami v oblasti kreatívneho priemyslu. Jedinou významnou udalosťou pre danú oblasť bola konferencia

o kreatívnom priemysle "Sloboda tvorivosti /Freedom of Creativity/", ktorú v roku 2009 usporiadalo Zastúpenie Európskej komisie na Slovensku.

Ako pravidlo, k odvetviam kreatívneho priemyslu sa zahŕňa výroba hodnôt v sfére kultúry, úžitkového umenia, hudby, tvorba video, rádio a televíznych programov a vysielaní, počítačovým programovaním, tvorbou internetových portálov, reklamy, podnikateľským, marketingovým poradenstvom a marketingovým výskumom, písaním a vydávaním kníh, tvorivé umelecké a zábavné činnosti a pod. [1; 2; 4; 7]. Často sem zahŕňajú také činnosti, ako napríklad tlačenie a rozmnožovanie nahraných nosičov alebo vydavateľská činnosť, ktoré veľmi malo súvisia s tvorivosťou a jednoznačne sú opakovateľnými výrobnými činnosťami [3; 5; 6].

Vychádzajúc z toho za hlavný cieľ štúdie bolo určené uskutočniť empirický prieskum firiem kreatívneho priemyslu metódou štruktúrovaného interview a na základe získaných informácií zistiť stav kreatívneho priemyslu v regióne a ohodnotiť potenciál jeho rozvoja. Pre dosiahnutie tohto cieľa sa uskutočňuje analýza firiem kreatívneho priemyslu a sa definuje štruktúra jeho výrobných činností, zisťuje sa potenciál pre jeho rozvoj a napredovanie, hodnotí sa význam a vplyv kreatívneho priemyslu na sociálny a hospodársky rozvoj regiónu.

Výskumné metódy, ktoré sú použité v danej štúdii, sa zakladajú na realizácii empirického prieskumu organizácií kreatívneho priemyslu metódou štruktúrovaného interview. Zároveň sa používajú tradičné vedecké metódy komparácie, zovšeobecnenia, indukcie, dedukcie a štatistické výpočty. Vedecká originalita výsledkov analýzy spočíva v zistení jeho aktuálneho stavu a trendov v rozvoji s účelom zvýšiť význam kreatívnej výroby v tvorbe hrubého domáceho produktu, v zamestnávaní ľudí a celkovom rozvoji regiónu. Výsledky analýzy a skúmania potenciálu kreatívneho priemyslu umožnia definovať aktuálne problémy a navrhnúť mechanizmy ich riešenia a tým pozitívne ovplyvniť jeho rozvoj a zároveň dovoľia definovať význam a úlohy takých subjektov ako štát a orgány samosprávy v rozvoji kreatívneho priemyslu a jeho vplyvu na hospodársky rozvoj regiónu a zamestnávanie ľudí.

1. Charakteristika kreatívnych činností v regióne a ich skúmanie

Výber subjektov pre realizáciu štruktúrovaného interview bol uskutočnený náhodným spôsobom v počte 130 firiem z celkového počtu 1 239, evidovaných v systéme „Klasifikácie ekonomických činností (SK-NACE)“ a ekonomický činných. Tieto firmy sme hodnotili ako základný súbor. V procese realizácie interview bolo zistené, že aj z tohto počtu firiem sa vyskytuje určité množstvo ekonomický nečinných - napriek štatistickej evidencii v systéme „Klasifikácie ekonomických činností (SK-NACE)“, už skončili svoju podnikateľskú činnosť alebo po evidencii na príslušných organoch nezačali svoje podnikateľské aktivity. A to znamená, že aj nezamestnávajú pracovníkov. Pre zachovanie „čistoty“ (náhodnosti a reprezentatívnosti) výskumného súboru počet náhodne vybraných subjektov (výskumného súboru) pre realizáciu štruktúrovaného interview nebol navýšený. Preto interview bolo uskutočnené s predstaviteľmi vrcholového manažmentu (alebo majiteľmi) 67 firiem. Navyše hlavnou úlohou nášho prieskumu bolo nie spresnenie ich štatistiky, ale predovšetkým kvalitatívne charakteristiky subjektov kreatívneho priemyslu v regióne [10].

V systéme „Klasifikácii ekonomických činností (SK-NACE)“ spomedzi 1239 subjektov 65 % patria do skupiny s tržbami do 1 mil. EUR, 20 % do skupiny od 1 do 5 mil. a 14 % - do skupiny od 5 a viac mil. EUR. Adekvátne tomu výberový súbor sa delí na 62 %, 20 % a 16 %. Podiel firiem s výškou tržieb do 1 mil. EUR v trenčianskom kraji tesne koreluje s počtom zamestnaných. Ide tu predovšetkým o malé firmy. Keď ich pomer podľa tržieb v našom prieskume je 62 %, tak s počtom zamestnaných do 15 ľudí ich je 52 %, podnikajú sami a nezamestnávajú žiadnych pracovníkov - 19 %, zamestnávajú do 50 ľudí 19 % firiem a viac ako 50 zamestnaných má 8 % oslovených firiem. Nepriama korelácia sa vyskytuje medzi veľkosťou firiem a počtom rokov ich pôsobenia na trhu.

Podnikateľské aktivity oslovených firiem kreatívneho priemyslu kraja sa zakladajú prevažne na kultúrno-historických tradíciách regiónu alebo jednotlivých miest (29 % oslovených firiem) a na rozvoji moderných kreatívnych činností a technológií (71 %). Podľa našich zistení, absolútna väčšina oslovených firiem (63 %) podniká v reklame, architektúre, grafickom dizajne, hudbe a zábave, vizuálnom umení a starožitnostiach,

v poskytovaní video a audiovizuálnych produktov, vzdelávacích a voľno-časových software. Pri tom najväčší počet oslovených sa zaoberá reklamou (14 %) a nikto z nich nepôsobí v sfére vizuálneho umenia a starožitností. Zvyšok okolo 50 % oslovených firiem kreatívneho priemyslu sú rozdelené medzi architektúrou, grafickým dizajnom, vzdelávacím a voľno-časovým software – po 8 % umeleckým a dizajnovým nábytkom, hudobným umením a zábavou, tele-, rozhlasovým, internetovým vysielaním, písaním a publikovaním – po 4 %. Podnikateľské aktivity ostatných z celkového počtu oslovených firiem (37 %) nepatria k vymedzeným v štatistickej klasifikácii odvetviám kreatívneho priemyslu.

Všetci predstavitelia oslovených firiem kreatívneho priemyslu v kraji sú si vedomí aktivít svojich konkurentov ako v meste pôsobenia, v kraji, tak aj na Slovensku a v zahraničí. Absolútna väčšina z nich má indiferentný vzťah k svojim konkurentom (43 %). Pozorujú činnosť konkurentov s účelom predísť možným komplikáciám v dôsledku aktivít konkurentov 17 % oslovených firiem. Len 4 % z nich zaujímajú aktívnu pozíciu voči konkurentom – snažia sa uplatňovať určité opatrenia proti konkurentom. A 7 % firiem sa spája s inými podnikateľmi, s účelom odporovať dominantným konkurentom.

V odpovediach na hypotetickú otázku s firmami z akých krajín by ste uprednostnili spoluprácu, 34 % predstaviteľov podnikov kreatívneho priemyslu sa vyjadrili v prospech Slovenska, 28 % v prospech Českej republiky, rovnako po 14 % - v prospech Poľska a iných krajín a 10 % - v prospech Maďarska. Ako aj v iných hospodárskych aktivitách, čo je známo, uprednostňovaným lídrom je Česká republika. Absencia jazykovej bariéry, blízkosť kultúry, histórie a pod. vytvárajú priaznivé podmienky pre komunikáciu a spoluprácu, čo aj v našom prípade má výhodu pre formovanie klastra kreatívneho priemyslu.

2. Stav a rozvoj podnikateľských aktivít firiem kreatívneho priemyslu

V celkovom hodnotení podnikania v odvetviach kreatívneho priemyslu len 7 % predstaviteľov oslovených firiem kreatívneho priemyslu poznamenali, že táto podnikateľská činnosť bez ohľadu na hospodársku recesiu už dlhodobo je v úpadku.

Avšak 39 % odpovedí vyjadrujú presvedčenie, že v tejto činnosti vždy zostanú šance pre podnikanie a 22 % - že dlhodobo sa prejavuje len mierny rast podnikateľských aktivít. Takmer tretina (29 %) sú tohto názoru, že v podnikaní v sfére kreatívneho priemyslu sa dlhodobo prejavuje stagnácia. Za príčinu tohto stavu takmer polovica predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu (43%) považujú hospodárske problémy (napríklad pokles dopytu, problémy financovania, investovania a pod.). Ďalšou dôležitou príčinou je absencia podpory zo strany štátu (24 %), legislatívne problémy – 16 %, absencia podpory zo strany orgánov samosprávy – 15 %. Len 2 % predstaviteľov oslovených firiem uviedli odlišné od pomenovaných vyššie problém podnikania v odvetviach kreatívneho priemyslu.

Čo sa týka skúseností s finančnou podporou podnikania v sfére kreatívneho priemyslu zo strany štátu, orgánov samosprávy alebo z fondov EÚ, to absolútna väčšina firiem kreatívneho priemyslu (55 %) nemala žiadne skúsenosti, avšak 25 % predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu poznamenali, že sa uchádzali o podporu zo strany štátu, samosprávy alebo z fondov EÚ a zároveň boli úspešní. Len 20 % oslovených firiem kreatívneho priemyslu majú negatívne skúsenosti – uchádzali sa o podporu, ale neboli úspešní.

Dôležitým pre potenciál tvorby klastra kreatívneho priemyslu je uvedomenie si subjektmi (firmami a výrobnými podnikmi) problematiky kreatívneho priemyslu v sociálnom a hospodárskom rozvoji. Žiaľ, podľa nášho prieskumu, takmer polovica oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu (8 %) nie sú oboznámení s problematikou kreatívneho priemyslu. A ďalších 30 % oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu len čítali o tejto problematike v odbornej literatúre alebo počuli v masovokomunikačných prostriedkoch. Zvyšok, celkom 22 %, sa dozvedeli o problematike kreatívneho priemyslu na konferenciách alebo seminároch, usporiadaných orgánmi štátnej správy alebo samosprávy (15 %) alebo na odborných podujatiach, organizovaných vysokými školami a inými odbornými inštitúciami (7 %). Približne podobne sú na tom predstavy a informovanosť o význame a perspektívach kreatívneho priemyslu v sociálnom a hospodárskom rozvoji jednotlivých miest, Trenčianskeho kraja a Slovenskej republiky. Nevedia o tom posúdiť 48 % oslovených

predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu, nepoznajú ani rozsah, ani reálny vplyv kreatívneho priemyslu na hospodársky rozvoj 11 % oslovených predstaviteľov, nepoznajú jeho význam, ale sú si vedomí jeho dôležitosti 5 % a len 36 % oslovených predstaviteľov firiem sú si vedomí toho, že kreatívny priemysel má vplyv na prosperitu hospodárskeho rozvoja.

Je pochopiteľným a samozrejmým, že absolútna väčšina oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu nemôže posúdiť o vplyve kreatívneho priemyslu na tvorbu hrubého domáceho produktu. Táto informácia zatiaľ nemohla sa objaviť ani v odbornej literatúre, ani v masovokomunikačných prostriedkoch, ani na odborných konferenciách alebo seminároch, usporiadaných organmi štátnej správy a samosprávy alebo vysokými školami a inými odbornými inštitúciami. Nevedia vôbec o tom posúdiť 10 % oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu, 5 % z nich si myslia, že podiel kreatívneho priemyslu v tvorbe hrubého domáceho produktu a v zamestnanosti je zanedbateľná. Takmer rovnaký počet oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu (14 %) považuje, že napriek malému významu kreatívneho priemyslu je potrebné využiť každú príležitosť pre rozvoj mesta a kraja a pre zamestnávanie ľudí a 59% oslovených zdôraznili potrebu rozvíjať tieto podnikateľské aktivity kvôli ich významu v budúcom rozvoji mesta a kraja. To znamená, že aktuálny význam a vplyv kreatívneho priemyslu na sociálny a hospodársky rozvoj miest a kraja a na zamestnávanie ľudí je irelevantný v aktuálnych predstavách a v povedomí prevažne vrcholových predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu Trenčianskeho kraja.

V uskutočnenom interview predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu Trenčianskeho kraja sme prosili o vyjadrenie nakoľko si samosprávy miest a kraja uvedomujú problematiku a význam kreatívneho priemyslu v sociálnom a hospodárskom rozvoji. Podľa zistení, len 7 % oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu považuje, že vedenie samospráv miest a kraja je si vedomé toho problému a adekvátne tomu sa snaží správať. Podľa 14 % oslovených problematika kreatívneho priemyslu je realizovaná v programových vyhláseniach a plánoch sociálno-ekonomického rozvoja miest a kraja. Pre 16 % oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu problematika kreatívneho priemyslu len občas sa zdôrazňuje vo verejných prejavoch

vedení samospráv miest a kraja alebo na verejných podujatiach. Zvyšok oslovených predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu, a je ich absolútna väčšina (63 %), nevedela sa vyjadriť na túto otázku.

Z tohto vyplýva, že nielen predstavitelia firiem kreatívneho priemyslu kraja sú slabo informovaní o problematike kreatívneho priemyslu, jeho vplyvu na tvorbu hrubého domáceho produktu a význam kreatívneho priemyslu pre sociálny a hospodársky rozvoj miest a kraja a pre zamestnávanie ľudí. Zrejme táto situácia je ovplyvnená aj tým, že vedenie samospráv miest a kraja v rovnakej miere si neuvedomuje problematiku kreatívneho priemyslu a jeho význam v tvorbe hrubého domáceho produktu, v sociálnom a hospodárskom rozvoji miest a kraja a v zamestnávaní ľudí [9].

Na záver je potrebné zdôrazniť, že táto zistená skutočnosť predovšetkým nasvedčuje o nízkom hodnotovom potenciáli subjektov kreatívneho priemyslu kraja pre ich zapájanie do tvorby cezhraničného klastra kreatívneho priemyslu. Neadekvátne uvedomenie a predstava o slabom potenciálu kreatívneho priemyslu a jeho význame pre sociálny a hospodársky rozvoj miest a kraja môže výrazne ovplyvniť rozhodnutia firiem kreatívneho priemyslu o potrebe a zmysle ich zapájania do tvorby cezhraničného alebo len krajského klastra kreatívneho priemyslu a jeho významu pre ich podnikanie.

Zároveň, ako sa zdôrazňuje v tejto analýze potenciálu kreatívneho priemyslu, silná orientácia na spoluprácu s inými podnikmi kreatívneho priemyslu a inými organizáciami vytvára vysoký hodnotový potenciál firiem kreatívneho priemyslu Trenčianskeho kraja pre ich uvedomenie si významu spolupráce s inými firmami a organizáciami a ich rozhodnutie pre zapojenie do tvorby klastra kreatívneho priemyslu.

Záver

Uskutočnená analýza firiem kreatívneho priemyslu Trenčianskeho kraja je výsledkom predovšetkým primárneho empirického výskumu reálnej situácie kreatívneho priemyslu v regióne. Táto analýza a zistenia svedčia o tom, že typickým znakom firiem

kreatívneho priemyslu v Trenčianskom kraji je prevažujúci počet malých podnikov a živnostníkov. V povedomí väčšiny vedúcich predstaviteľov firiem kreatívneho priemyslu význam a vplyv kreatívneho priemyslu na sociálny a hospodársky rozvoj miest a kraja a na zamestnávanie ľudí je irelevantný. Podľa ich názoru aj vedenie samospráv miest a kraja si neuvedomuje problematiku kreatívneho priemyslu a jeho význam v tvorbe hrubého domáceho produktu, v sociálnom a hospodárskom rozvoji miest a kraja a v zamestnávaní ľudí.

Literatúra:

- [1] AMABIEL, T.M. (1996). *Creativity in Context*. Colorado: Westview Press.
- [2] CIKÁNEK, M. (2009). *Kreativní průmysly příležitost pro novou ekonomiku*. Institut umění – Divadelní ústav.
- [3] FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. 1st edition. New York: Basic Books.
- [4] HABÁNIK, J., MASÁROVÁ, J. (2013). Zmeny v odvetvovej štruktúre ekonomiky SR. *Sociálno-ekonomická revue*, č. 2, S. 64-73.
- [5] FLORIDA, R., TINAGLI, I. (2004). *Europe in the Creative Age*. [2012.06.21], http://creativeclass.com/rfcgdb/articles/Europe_in_the_Creative_Age_2004.pdf.
- [6] FLORIDA, R. (2009): *Who is your city? How the Creative Economy Is Making Where to Live the Most Important Desigion of Your Life*. New York: Basic Books.
- [7] KEA European Commision. (2006). *The Impact of Culture on Creativity*. [2012.07.26] Available at: <http://www.keanet.eu/impactcreativityculture.html>).
- [8] KRAJNÁKOVÁ, E. (2004). Flexibilné formy zamestnávania na európskom trhu práce. *Sociálno-ekonomická revue*, č. 2, S. 40 - 48.
- [9] KRAJNÁKOVÁ, E. (2012). Ľudské zdroje v kreatívnom priemysle. *Sociálno-ekonomická revue*, č.2, S. 66-75.
- [10] WIESAND, A., SONDERMANN, M. (2005). *The creative sector – an engine for diversity, growth and jobs in Europe*. European cultural foundation.

FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ ZMĚNU PRODUKTIVITY PRÁCE

FACTORS INFLUENCING CHANGES IN LABOR PRODUCTIVITY

Tomáš Volek, Martina Novotná, Miroslav Rauch

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

volek@ef.jcu.cz, novotna@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

podniky – produktivita práce – potravinářský průmysl

Key words:

enterprises – labour productivity – food industry

Abstract:

The article deals with searching of the main factors influencing growth or decline of labour productivity for differently defined indicators of labour productivity. The analysis focused on small and medium sized enterprises in the food industry. The source of data for analysis was the firms database Albertina. The analysis found that the main source of growth labour productivity for medium enterprises are personnel costs and for small enterprises had positive impact total revenue. Based on the results of both indicators of labour productivity, the analysis showed that the indicator of labour productivity with different concepts of outputs has a different of informative power.

Úvod

Produktivita práce je základním ukazatelem měřící efektivnost využívání lidské práce v podniku. K měření produktivity práce je možné využívat více ukazatelů s různou vypovídající schopností a rozdílnou konstrukcí. Cílem uvedené stati je vymezit hlavní faktory růstu či poklesu produktivity práce při odlišné konstrukci ukazatelů se zaměřením na malé a střední podniky v potravinářském průmyslu.

1. Literární rešerše

Základním východiskem pro analýzu produktivity je neoklasická produkční funkce ve tvaru: $Y(t) = F [K(t), L(t), T(t)]$, kde $Y(t)$ je výstup ekonomiky vyprodukovaný v čase t , $K(t)$ je kapitál - dlouhodobé fyzické vstupy, $L(t)$ zobrazuje vstup práce a $T(t)$ je třetí

vstup znalosti a technologie [1]. Produktivitu můžeme obecně definovat jako poměr výstupu a vstupu [2]. Obecně lze rozlišovat produktivitu parciální, tj. produktivitu určitého výrobního faktoru (práce, kapitálu, energie aj.), a celkovou produktivitu [8], neboli produktivitu souhrnu výrobních faktorů, vyjadřující celkovou výslednou účinnost všech zdrojů. Nejjednodušší a nejvíce časté je měření produktivity práce. Produktivitu práce můžeme definovat jako hrubou přidanou hodnotu nebo hrubý výstup na pracovníka či odpracovanou hodinu. Dále můžeme měřit produktivitu kapitálu vycházející z fyzické zásoby kapitálu. Souhrnný ukazatel produktivity, kterým se již zabýval Solow [7], je produktivita výrobních faktorů (TFP – Total Factor Productivity). Mezi významný vnější faktor, který má nemalý vliv na ekonomický růst a produktivitu ekonomiky či podniků je hospodářský cyklus [5]. Z vnitřních faktorů ovlivňujících produktivitu je i velikost podniku, tento předpoklad potvrzuje i Halkos a Tzeremes [3], kteří uvádí, že velikost firmy má nepřímý vliv na produktivitu firem.

Produktivitu je možné analyzovat na národohospodářské úrovni nebo podnikové. Příspěvek je zaměřen na podnikové pojetí, kde je možné produktivitu práce měřit za pomoci 2 základních přístupů. První přístup zjišťuje produktivitu práce z přidané hodnoty a vypočítá se jako přidaná hodnota vztahovaná na počet pracovníků či odpracovaných hodin [4]. Tento ukazatel nám dává do poměru využitou práci a přidanou hodnotu. Nezáleží zde tolik na změnách v poměru mezi prací a ostatními výrobními faktory. Druhý přístup je měření pomocí ukazatele založeného na produkci (hrubém výstupu) a zobrazuje, jak efektivně je práce využívána k dosažení produkce. Výhodou u této metody je jednoduchá zjistitelnost a čitelnost. Ukazatel má i své nevýhody např. z ukazatele není zřejmý vliv ostatních faktorů ovlivňující produkci, jako jsou například technologické změny a další [6].

2. Metodika

Hlavním cílem příspěvku je vymezit hlavní faktory růstu či poklesu produktivity práce při zohlednění odlišné konstrukce ukazatelů produktivity práce u malých a středních podniků. Práce byla zaměřena na zpracovatelský průmysl (sekce C – Zpracovatelský průmysl NACE-CZ) konkrétně na potravinářský průmysl (oddíl 10 – Výroba potravinářských výrobků NACE-CZ). Hlavním zdrojem dat byly informace z databáze podniků ALBERTINA, z které byly čerpány údaje z účetních výkazů u 652 podniků, jejichž převažující činností bylo právě potravinářství. Sledované údaje podniků byly za

5 let (2007-2011). Následně byly podniky rozděleny dle velikosti do čtyř kategorií definovaných Evropskou komisí (Nařízení komise (ES) č. 800/2008) na mikropodniky, malé podniky, střední podniky a velké podniky. Malé podniky jsou podniky, které zaměstnávají méně než 50 osob a jejichž roční obrat nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 10 milionů EUR. Střední podniky jsou podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrat nepřesahuje 50 milionů EUR nebo jejichž bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR. Zároveň byly zjišťovány různě definované ukazatele produktivity práce s cílem jednak stanovit odlišnosti v úrovni i variabilitě tohoto ukazatele u různých velikostních skupin podniků. Mezi analyzované ukazatele byly zahrnuty produktivita práce, která byla definována z podnikového pohledu dvěma způsoby a to jako poměr celkových výnosů a osobních nákladů (Produktivita práce I) nebo jako poměr přidané hodnoty a osobních nákladů (Produktivita práce II).

Pro analýzu vlivu jednotlivých faktorů na změnu produktivity práce I a II byla využita analytická metoda rozkladu logaritmu indexu hodnot pro multiplikativní model. Byly zjišťovány jednak absolutní změny syntetického ukazatele produktivity práce (Δy) a jednak relativní změny ukazatele produktivity práce (Iy):

$$\Delta y = \Delta y_a + \Delta y_b + \dots = \Delta y \cdot \frac{\log Iy_a}{\log Iy} + \Delta y \cdot \frac{\log Iy_b}{\log Iy} + \dots$$

$$Iy = \frac{y_1}{y_0} = Iy_a \cdot Iy_b = Iy^{\frac{\Delta y_a}{\Delta y}} \cdot Iy^{\frac{\Delta y_b}{\Delta y}}$$

Kde:

y – produktivita práce I nebo produktivita práce II,

a, b, c, \dots - analytické faktory ovlivňující změnu produktivity práce tj. výnosy a osobní náklady u produktivity práce I, respektive přidaná hodnota, výkony, výkonová spotřeba a osobní náklady u produktivity práce II,

$\Delta y_a, \Delta y_b$ - absolutní změna syntetického ukazatele produktivity práce I nebo II vlivem analytických faktorů,

Iy_a, Iy_b - relativní změna (index) syntetického ukazatele produktivity práce I nebo II vlivem analytických faktorů.

3. Výsledky

Velikost produktivity práce v jednotlivých velikostních kategoriích podniků se liší.

TAB. 1: Vývoj produktivity práce u malých a středních podniků v KČ

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Podniky celkem (652 podniků)					
Produktivita práce I	11.55	11.16	10.54	10.65	11.81
Produktivita práce II	1.82	1.70	1.90	1.73	1.80
Podniky malé (199 podniků)					
Produktivita práce I	12.25	10.57	10.04	11.52	12.68
Produktivita práce II	1.52	1.53	1.66	1.50	1.44
Podniky střední (137 podniků)					
Produktivita práce I v KČ	10.45	9.84	9.23	8.92	9.19
Produktivita práce II v KČ	1.64	1.54	1.59	1.55	1.56

Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

Při srovnání velikosti produktivity v malých a středních podnicích s průměrem za celý sledovaný vzorek podniků bylo zjištěno, že malé podniky mají nejvyšší produktivitu práce založenou na celkových výnosech. Naopak u produktivity práce II založené na přidané hodnotě bylo zjištěno, že malé a střední podniky nedosahují průměrné úrovně výše sledovaného vzorku viz tabulka 1, což může být do jisté míry způsobeno větší efektivností u velkých podniků.

Druhá část analýzy je orientována na detekci hlavních faktorů růstu, které ovlivňují dynamiku produktivity práce I a produktivity práce II. Výpočet produktivity práce I je založena na celkových výnosech a osobních nákladech. Následující tabulka č. 2 zobrazuje vliv jednotlivých složek na změnu produktivity práce I. U malých podniků je zřetelný pozitivní vliv výnosů na růst produktivity práce. Naopak u podniků středních převažuje pozitivní vliv osobních nákladů, které rostou nižší dynamikou než výnosy. Při pohledu na rok 2009, kdy ekonomiku zasáhla ekonomická recese, byl překvapivě zjištěn pozitivní vliv výnosů a negativní vliv růstu osobních nákladů na změnu produktivity práce u malých a středních podniků.

TAB. 1: Rozklad faktorů ovlivňující meziroční změnu produktivity práce I

Rok	vliv výnosů	vliv osobní nákladů	index PP
Podniky malé			
2008	0.7226	1.1947	0.8633
2009	1.2609	0.7528	0.9492
2010	1.2482	0.9194	1.1475
2011	1.0076	1.0924	1.1008
Podniky střední			
2008	0.8729	1.0779	0.9409
2009	1.1840	0.7922	0.9380
2010	0.9454	1.0226	0.9668
2011	0.9487	1.0856	1.0299

Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

Výpočet produktivity práce II je založen na přidané hodnotě a osobních nákladech, přičemž následně byl analyzován i vliv výkonů a výkonové spotřeby, jejichž rozdíl tvoří z velké části přidanou hodnotu. I zde je zřetelný větší pozitivní vliv osobních nákladů na růstu produktivity práce u středních podniků. Naopak u malých podniků je zde viditelný negativní vliv přidané hodnoty na růst produktivity práce, který je podstatně ovlivněn výkonovou spotřebou. Pokud se zaměříme na krizový rok 2009, je zde viditelný růst produktivity práce z přidané hodnoty oproti ukazateli založeném na výnosech (Tabulka 2). Tento rozpor je způsoben růstem přidané hodnoty, který je způsoben faktem, že výkony i výkonová spotřeba v roce 2009 klesaly, avšak výkonová spotřeba klesala rychleji než výkony.

TAB. 2: Rozklad faktorů ovlivňující meziroční změnu produktivity práce II

Rok	vliv přidané hodnoty	vliv osobních nákladů	vliv výkonů	vliv výkonové spotřeby	index PP
Podniky malé					
2008	0.8424	1.1947	0.2103	4.4575	1.0065
2009	1.4458	0.7528	3.4898	0.4249	1.0884
2010	0.9830	0.9194	2.8542	0.3468	0.9038
2011	0.8752	1.0924	0.5821	1.4617	0.9561
Podniky střední					
2008	0.8685	1.0779	0.5644	1.5818	0.9361
2009	1.3078	0.7922	1.7153	0.7046	1.0361
2010	0.9492	1.0226	0.8670	1.1250	0.9706
2011	0.9289	1.0856	0.9897	0.9656	1.0084

Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

Závěr

Z provedené analýzy faktorů růstu či poklesu produktivity práce lze vyvodit, že byly nalezeny značné odlišnosti jak ve faktorech růstu, tak i ve vypovídající schopnosti jednotlivých ukazatelů produktivity práce. Z hlediska velikostních skupin podniku byl jako hlavní faktor růstu produktivity práce u malých podniků identifikován růst výnosů. Naopak u středních podniků byl identifikován jako hlavní zdroj růstu efektivní využívání osobní nákladů. Výnosy a přidaná hodnota rostou rychleji než dynamika osobních nákladů. Z komparace výsledků různě konstruovaných ukazatelů produktivity práce vyplynuly některé odlišnosti. Na základě těchto výsledků můžeme usuzovat, že výpočet produktivity práce s různým pojetím výstupů v čitateli má odlišnou vypovídací schopnost. V přidané hodnotě jsou zohledněny částečně i náklady (výkonová spotřeba), tzn., výstup ovlivňuje nejen realizační cena výrobků, ale také ceny vstupů a další faktory.

Článek byl vytvořen v rámci řešení grantu Grantové agentury Jihočeské univerzity č. 79/2013/S - Modely řízení MSP

Literatura:

- [1] BARRO, J. R., SALA-I-MARTIN, X. *Economic growth*. The MIT Press, London 2004, s 24. ISBN 978-0-262-02553-9
- [2] COELLI, T., et al. *An introduction to efficiency and productivity analysis*. 2nd ed. New York: Springer, 2005. xvii, 349 s. ISBN 0-387-24266-X
- [3] HALKOS, G. E., TZEREMES, N. G., Productivity efficiency and firm size: An empirical analysis of foreign owned companies. *International Business Review*, 2007, vol. 16, no. 6, p. 713-731, ISSN 0969-5931
- [4] KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 135 s. C. H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-713-5
- [5] LONG, J. B., PLOSSER, C. I. sectoral VS aggregate shocks in the business cycle. *American Economic Review*, 1987, vol. 77, no. 2, p. 333-336, ISSN 0002-8282
- [6] NOVOTNÁ, M., VOLEK, T. *Měření efektivnosti využívání výrobních faktorů v souvislostech: vědecká monografie*. 1. vyd. Č. Budějovice: EF JU, 2008, 117 s. ISBN 9788073941260
- [7] SOLOW, R. M., Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 1957, vol. 39, no. 3, p. 312-320, ISSN 00346535
- [8] SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007. 452 s. ISBN 978-80-247-1992-4

ANALÝZA VÝVOJE ČESKÉHO SEKTORU SLUŽEB ANALYSIS OF CZECH SERVICE SECTOR DEVELOPMENT

Lucie Sára Závodná

Univerzita Palackého v Olomouci

Lucie.zavodna@upol.cz

Klíčová slova:

služby – analýza vývoje – ekonomika – sektor služeb

Key words:

services – development analysis – economy – service sector

Abstract:

The paper is devoted to the analysis of the Czech service sector, which is among the segments which are still growing. Following the example of developed economies the Czech economy is steadily decreasing representation of the agricultural sector, declining slightly by industry, but the service sector is growing. How do the shares of segments change in the proportions in the past few years? Which services are most developing? The author intends of the possible new segments that could arise in the future.

Úvod

Rozvoj podniků ve službách v posledních letech nabírá na kvantitě. S růstem české ekonomiky, sílí také terciární sektor národního hospodářství a přibývá nových odvětví služeb. Následujeme tak vyspělejší země, které vykazují sektor služeb v národním hospodářství okolo 60%. Tento sektor zaměstnává také nejvíce lidí a do budoucna bude zřejmě hnacím motorem zaměstnanosti. Jedním z potenciálních odvětví služeb je sektor tzv. intelektuálních služeb.

Služby nabízí nejenom podniky specializované na nabídku služeb. Služby se staly také součástí výrobku, ať už v předvýrobní nebo povýrobní fázi. S růstem životní úrovně, kterou můžeme měřit například HDP na obyvatele nebo vhodněji například ukazatelem HDI (Human Development Index), roste také hlad obyvatel po nových, lepších,

kvalitnějších a doplňujících službách. Velikostí HDI se přitom Česká republika řadí k výše postaveným zemím. Za sebou nechává světový průměr i průměr Evropy a Asie.

Dříve než se článek bude věnovat samotným analýzám, je potřeba představit teorii tří sektorů a definovat jednotlivé segmenty hospodářství. V článku je pracováno s daty především formou analýzy, dedukce a komentářů číselných dat.

1. Teorie tří sektorů

Autoři tzv. teorie tří sektorů byli dva ekonomové - Colin Clark a Jean Fourastié. Tito rozdělili ekonomiku na tři části - prvozpracovatelský sektor (primární), druhozpracovatelský sektor (sekundární) a sektor služeb (terciární). Teorie tří sektorů je teorií, která objasňuje důvody, proč došlo k přemístění zaměstnanosti ze zemědělství přes průmysl do sektoru služeb. A to zároveň s nárůstem důchodu, poptávkou spotřebitelů a rozdílným pokrokem v produktivitě tří sektorů. Historické rozdělení na sektory vychází z podobného vývoje průmyslových odvětví a také možnost srovnání stejných faktorů. Aktivity v jednotlivých sektorech se od sebe liší natolik, že mohou být seskupeny do jednotlivých skupin. [1]

Rozdílné chápání rozdělení sektorů ekonomiky nebo také rozdělení aktivit v ekonomice ovlivňovalo učení ekonomů klasického 19. Století – Adama Smithe, Davida Ricarda, Karla Marxe, Johna Stuarta Milla a ostatních. Tito ekonomové věnovali pozornost tzv. materiálové produkci. Rozdělovali ekonomiku na produktivní a neproduktivní aktivity na základě jejich přímého zapojení a vytváření fyzicky hmatatelného výstupu. [7]

V minulosti nebyl brán na služby v hospodářství přílišný ohled. Toto vycházelo z klasických autorů, kteří služby brali jako něco, co neprodukuje hodnotu – např. jak popsal A. Smith v roce 1776. [2] Co je tedy obsahem jednotlivých sektorů?

Do primárního sektoru řadíme zemědělství a těžbu surovin. Díky zemědělství se člověk poprvé začal věnovat produkční činnosti. V bývalém Československu byla po provedení rozsáhlého průzkumu přírodních podmínek a také při zohlednění faktorů ekonomických (např. vzdálenost od nejbližšího sídla, od závodů zpracovatelského průmyslu apod.) v roce 1960 vypracována rajonizace rostlinné výroby. V roce 1989 byla rajonizace přepracována a dnes se využívá vymezení zemědělských oblastí a podoblastí z roku

1996. Česká republika je rozdělena na pět výrobních oblastí a jedenadvacet podoblastí [5]: Kukuřičná – 5 podoblastí, 6,7% zemědělské půdy; Řepařská – 5 podoblastí, 24,3% zemědělské půdy; Obilnářská – 4 podoblasti, 40,5% zemědělské půdy; Bramborářská – 4 podoblasti, 18,5% zemědělské půdy; Pícninářská – 3 podoblasti, 10,0% zemědělské půdy.

Sekundární sektor hospodářství obsahuje výrobu a průmyslové podniky. Klasifikaci průmyslu můžeme provádět několika způsoby v závislosti na porovnávaných vlastnostech. Podle původu pracovního předmětu a jeho stupně přetvoření rozlišujeme těžební průmysl a zpracovatelský průmysl. Z hlediska využívání výrobků rozeznáváme průmysl lehký a těžký. Podrobná struktura průmyslu je vytvářena na základě srovnávání různých charakteristik, jako jsou použité suroviny, technologie a druhy výrobků.

Terciární sektor však není vždy tak jasně vymezen. Někteří autoři dokonce vymezují také kvartální a kvintální sektor. Kvartální sektor se začal vyvíjet v rámci terciárního sektoru ve vyspělých kapitalistických zemích a je sektorem informací. V tomto sektoru se vyskytovalo velké spektrum činností a profesí, které byly spojené s tvorbou, zpracováním a rozšiřováním informací a dále profese spojené s technologickou obsluhou informační infrastruktury ekonomik. Podle výpočtů ekonoma M. Porata vzrostl podíl spolupracovníků v informačním sektoru vyspělých zemí v poválečném období ze zhruba 30% v roce 1950 na téměř 50% v roce 1980. [9] Jádro kvartálního sektoru tvořili profesionální služby, ke kterým patří služby vzdělávací, zdravotní, právní, finanční, obchodní a sociální. Hlavní příčinou rozvoje informačního sektoru ekonomiky ve vyspělých zemích byl proces intelektualizace práce, zvyšování podílu duchovní tvorby jako činnosti zaměřené na tvorbu a aplikaci poznatků. Další rozdělení vymezuje Strecková [6]. Do původního terciárního sektoru zahrnuje obchod, dopravu, opravárenství. Kvartální sektor zahrnuje služby typicky veřejného charakteru, a to služby veřejné správy, justice, policie a armády. Kvintální sektor dynamizuje ekonomický růst, zahrnuje školství, zdravotnictví, kulturu, sociální služby, vědecké instituce a instituce distribuující informace. Shrnutí, podle tohoto dělení terciární sektor zahrnuje služby, které operují s materiálními statky, kvartální a kvintální sektor zahrnuje nemateriální služby.

2. Vývoj sektorů v České republice

Zastoupení jednotlivých sektorů v ekonomice (dle podílu odvětví na HDP) České republiky a vývoj za posledních 20 let ukazuje tabulka 1. V primárním i sekundárním sektoru tady jasně klesá podíl zastoupení, naopak terciární sektor posiluje.

TAB. 1: Vývoj zastoupení jednotlivých sektorů ekonomiky v ČR.

	1990	2000	2010
primární sektor	8,3	3,6	1,7
sekundární sektor	38,2	30,9	29,7
terciární sektor	53,5	65,5	68,7

Zdroj: Upraveno podle ČSÚ

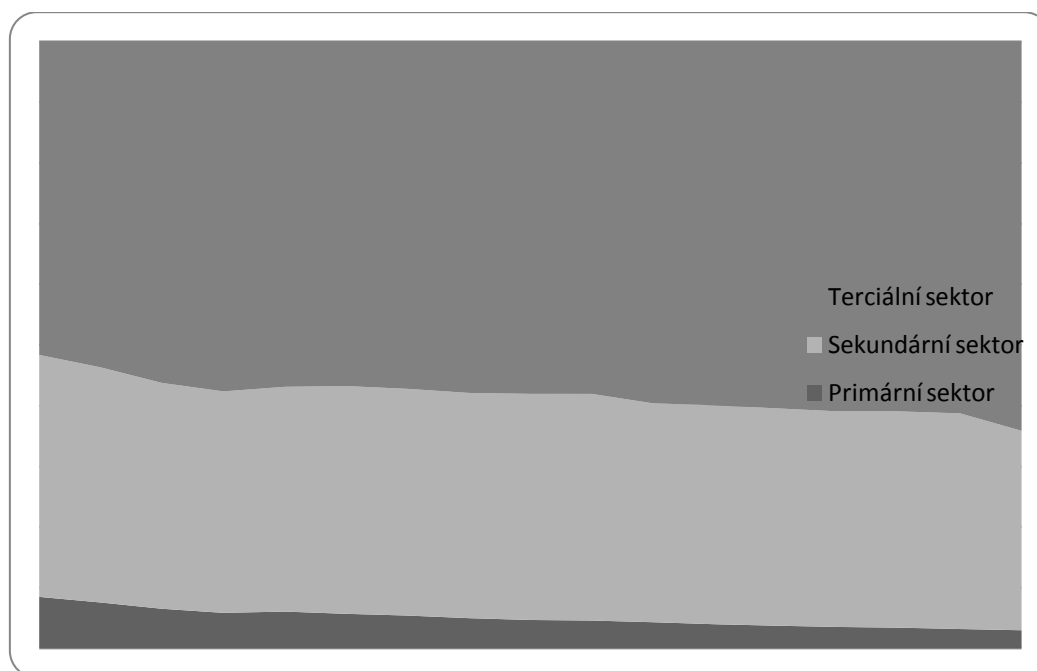
Zajímavým je porovnání korelace mezi HDP na obyvatele a podílem HDP připadajícím na jednotlivá odvětví ekonomiky. Korelace byla počítána za roky 1990 až 2012. Velmi silná přímá závislost se projevila mezi HDP na obyvatele a terciárním sektorem (0,7839). Naopak nepřímá lineární závislost existuje mezi HDP na obyvatele a primárním/sekundárním sektorem (-0,9056 a -0,6441). Tedy jinými slovy pokud roste výše HDP na obyvatele, roste také HDP v terciárním sektoru. S růstem HDP na obyvatele ale zároveň klesá HDP v primárním sektoru (silná nepřímá závislost) i v sekundárním sektoru.

Výši zaměstnaných v jednotlivých sektorech (tedy jejich podíl) vyjadřuje obr. 1. Zde opět můžeme pozorovat nárůst zaměstnanosti v terciárním sektoru a pokles zaměstnanosti v obou dalších sektorech.

Podrobnější posun lze pozorovat ve struktuře spotřeby domácností, která je sledována v rozdělení podle CZ-COICOP. Jednotkami klasifikace jsou výdaje na specifické zboží a služby - nejsou to výdaje na účely jako takové. Opět v kontextu porovnání roků od 1990 do 2012 lze pozorovat velké rozdíly ve spotřebě jednotlivých položek. Pokles o 12,3% v celkové spotřebě domácnosti zaznamenala spotřeba potravin a nealkoholických nápojů, ale také například výdaje na obuv a oblečení (o 4,4%). Narůst spotřeby v domácnosti (100% je celková spotřeba za všechny statky a služby) lze sledovat v položkách jako je bydlení, voda, energie a paliva (+12%), výdaje na

zdraví (+2,1%) a vzdělání (+0,3), pošta a telekomunikace (+1,4%), stravovací a ubytovací služby (0,6%) a také například výdaje na ostatní služby (tam spadá třeba osobní péče a pojištění + 3%). Z údajů lze vyčíst, že více položek domácností zahrnují výdaje na služby a právě tyto položky mají rostoucí tendence. I tady lze potvrdit silící pozici sektoru služeb v ekonomice.

OBR. 1: Procentuální zastoupení zaměstnaných v jednotlivých sektorech ČR.



Zdroj: Vlastní zpracování dle ČSÚ.

Podle Milana Zeleného [8] jsme v současnosti v situaci na trhu, která je nová a ojedinělá. Poprvé jsou vyspělé ekonomiky v situaci, kdy se již žádný nový sektor neobjeví jako dříve průmysl nebo služby. Je to dáno tím, že člověk může provádět jen čtyři druhy hospodářské situace: produkovat potraviny, vyrábět věci, poskytovat služby nebo jen spotřebovávat. Spojené státy dnes zaměstnávají jen půl procenta lidí v zemědělství, patnáct procent v průmyslu a sedmdesát ve službách. Podíly v jednotlivých sektorech ale stále klesají. Vzniká zde velký prostor pro státní veřejné služby, kde je ale nárůst zaměstnanosti nežádoucí z hlediska stále stejného množství daní, a samozřejmě nezaměstnanost. Přesun tedy probíhá ze zemědělství přes průmysl do služeb a následně do státu, který je posledním zachránce. To, co se dnes již děje v USA, je předzvěstí zřejmě toho, co čeká zbytek světa. Nejde o krizi, jak nám milně

sdělují média a politici, ale spíše o transformaci ekonomiky. Transformace je způsobena růstem produktivity práce a následně zvyšování životní úrovně.

3. Budoucnost služeb?

Profesor Zelený [8] upozorňuje na trend, při kterém bude mnoho služeb do budoucna outsourcováno k zákazníkovi v rámci tzv. self-service (samo-slужby, tedy služby sám sobě). Zákazník je stále více připraven k samoposkytování služeb a samokostumizaci. Lze to pozorovat například nahrazováním lidí stroji v některých odvětvích - bankomaty, elektronické bankovníctví nebo samoobslužnými pokladnami v supermarketech. Tento trend zapříčiní pokles zaměstnanosti ve službách.

Podle informací z ČSÚ se jeví osobní služby a služby cestovního ruchu jako rostoucí sektory. Dále veškeré služby, které jsou spojeny s růstem životní úrovně, jako jsou úklidové služby, relaxační služby, poradenské a služby podobného charakteru. Velký rozvoj zažívají také služby společenského charakteru – seznamky, sociální sítě (networking) a služby pro starší občany v rámci jejich volného času. Podle Kubátové [4] v roce 2012 počet uživatelů sociálních technologií celosvětově přesáhl již 1,5 miliardy. Sociální sítě poskytují služby, které umožňují rychlejší přístup ke znalostem, snížení nákladů na komunikaci, snížení dopravních nákladů a v neposlední řadě také zvýšení příjmů. Ale nárůst lze sledovat i u dalších on-line služeb. Díky stále většímu objednávání produktů na Internetu, zažívají nárůst také poštovní, dopravní a expediční služby.

Mezi rozvíjející služby v Česku řadíme také poradenské služby. Je to profesionální forma poskytování pomoci, která podporuje růst, rozvoj či kvalitativní změnu v životě člověka. Obsahem těchto služeb je vzdělávání nebo učení dospělých. [3] V tomto sektoru působí neziskové organizace, vzdělávací agentury, personální agentury a profesní sdružení. Podle Hlouškové v poradenských službách absentují poradenské instituce s nabídkou služeb zaměřených pouze na vzdělávání a učení. V nabídce služeb převažuje podpora vzdělávání za účelem uplatnění na trhu práce, kam řadíme profesní růst. Tyto služby jsou poskytovány na základě poptávky nikoli na základě potřeb. Stále více se na trhu služeb setkáváme také s finančními poradci, životními poradci nebo kouči.

Závěr

Ekonomika i společnost jsou živými organismy, které se vyvíjejí neustále dopředu. Adaptují se na situace na trhu a vyhledávají kreativní řešení problémů. Proto nelze předpokládat, že se budou opakovat stejné situace jako v minulosti, ale spíše se vyskytnou nová východiska. Trh se službami je jedním z velmi progresivních trhů. U nás se po vzoru západních států také vyvíjí a reaguje na zvyšující se životní úroveň ve společnosti.

Literatura:

- [1] ČERNÝ, M. BOUŠKA, J., GLUCKAUFOVA, D. *Postavení sektoru služeb v československé ekonomice*. Praha, 1991. ISBN 80-700-6082-4
- [2] HESKETT, J. L. *Managing the service economy*. 1st edition. Boston: Harward Business School Press, 1986.
- [3] HLOUŠKOVÁ, L. Přednáška: *Poradenské služby podporující vzdělávání dospělých: realita nebo sen?* [online]. [cit. 28-11-2013] Dostupné z: http://www.phil.muni.cz/wupv/home/Documents/mpsv-projekt-prezentace/Socialia08.ppt/view?set_language=en
- [4] KUBÁTOVÁ, J. Význam sociálních technologií pro konkurenceschopnost firem. In *Systémová integrace*. 2/2013. s. 81-96. ISSN 1210-9479
- [5] *Ministerstvo zemědělství* [online]. [cit. 22-11-2013] Dostupný z: <http://eagri.cz/public/web/mze/>
- [6] STRECKOVÁ, I. et al. *Veřejná ekonomie pro školu i praxi*. Praha: Computer press, 1998. 214 s. ISBN 80-7226-112-6.
- [7] ZÁVODNÁ, L. S. Rozporuplnost kvartálního sektoru. In *Sborník příspěvků 2008: Mezinárodní vědecká konference doktorandů a mladých vědeckých pracovníků*. Karviná : [s.n.], 2008. s. 846. ISBN 978-80-7248-504-8
- [8] ZELENÝ, M. *Všechno bude jinak – Z nového světa podnikání*. Bratislava: Karmelitánské nakladatelství, 2011. ISBN 978-80-89231-6
- [9] ZEMAN, K. *Vývoj vlastnictví k půdě a souvisejících procesů na území ČR od roku 1918 do současné doby*. Oeconomica: Praha. 2013. ISBN 978-80-245-1915-9

PROFILOVÁ ANALÝZA BANKROTNÍCH PODNIKŮ

PROFILE ANALYSIS OF FAILING COMPANIES

Radek Zdeněk

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

zdenek@ef.jcu.cz

Klíčová slova:

bankrot – úpadek – poměrové ukazatele – profilová analýza

Key words:

bankruptcy – failure – ratios – profile analysis

Abstract:

The aim of paper is to describe the differences between failing and prosperous companies in the five years before the declaration of bankruptcy with the profile analysis. The group of failing consists of 71 companies, which were in 2012 filed for insolvency proceedings and then they were declared bankrupt; the group of prosperous was pair-matched. Highly significant differences in some ratios between failing and prosperous companies were identified already 4-5 years before the bankruptcy. When classifying companies into groups using individual ratio, the best is debt ratio with an error of 17.6% and the degree of debt with an error of 19% one year before the bankruptcy.

Úvod

Téma predikce úpadku podniku se v ekonomické literatuře objevuje cca 80 let a byla mu věnována řada vědeckých prací. Mezi první práce pravděpodobně patří [7]. Beaver [3] hledal takový poměrový ukazatel, který by lépe než jiné dokázal s dostatečným předstihem upozornit na blížící se úpadek podniku. Finanční obtíže lze obvykle podle určitých změn ve finančních ukazatelích rozpoznat před tím, než se skutečně projeví. Význam předpovědí finanční tísně a úpadku dokládají pravidelné tiskové zprávy Czech Credit Bureau [4], [5].

Cílem příspěvku je pomocí profilové analýzy popsat rozdíly v poměrových ukazatelích mezi upadajícími a prosperujícími podniky v období před případným prohlášením úpadku.

1. Literární přehled a metodika

Kvalitní úpadkové právo umožňuje rychlý výstup problematických subjektů z hospodářského systému, a tím omezuje dopady vzniklé činností úpadců na ostatní podnikatele, domácnosti a finanční instituce [10]. Zákon č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení [13] definuje v §3 odst. 1, že dlužník je v úpadku, pokud má a) více věřitelů a b) peněžité závazky po dobu delší 30 dnů po lhůtě splatnosti a c) tyto závazky není schopen plnit. V odst. 2 upřesňuje, že dlužník není schopen plnit své peněžité závazky, pokud a) zastavil platby podstatné části svých peněžitých závazků, nebo b) je neplní po dobu delší 3 měsíců po lhůtě splatnosti, nebo c) není možné dosáhnout uspokojení některé ze splatných peněžitých pohledávek vůči dlužníku výkonem rozhodnutí nebo exekucí, nebo d) nesplnil další povinnosti dané zákonem. Odst. 3 rozšiřuje definici úpadku o předlužení. O předlužení jde podle zákona tehdy, má-li dlužník více věřitelů a souhrn jeho závazků převyšuje hodnotu jeho majetku. Vyhlášení úpadku je spojeno zejména s nedostatečnou likviditou a insolvenčí [2].

1.1. Profilová analýza

Profilová analýza [3] spočívá v porovnání průměrných hodnot poměrových ukazatelů mezi skupinami, v tomto případě mezi podniky u kterých byl/nebyl prohlášen úpadek. Srovnání bude provedeno v období před případným úpadkem, zde se bude jednat o pětileté období. Použité poměrové ukazatele jsou uvedeny v části Výběr ukazatelů. Vzhledem k výskytu odlehlých pozorování nebudou hodnoceny průměry prosté, ale robustní varianta, konkrétně 5%-useknuté průměry. Profilová analýza bude doplněna testem hypotézy o shodě středních hodnot ukazatelů, $H_0: \bar{x}_B = \bar{x}_P$ vs. $H_A: \bar{x}_B \neq \bar{x}_P$ rovněž s využitím robustních 5%-useknutých charakteristik. Pro každý ukazatel bude nalezena optimální dělicí hranice (θ), pro kterou je chyba klasifikace podniku do skupiny nejmenší. Celková chyba klasifikace bude určena pomocí resubstituce [8]. Procedura se liší pro ukazatele, s jejichž rostoucí hodnotou roste pravděpodobnost úpadku (dále jen ukazatele nákladového charakteru) a pro ukazatele, s jejichž klesající

hodnotou roste pravděpodobnost úpadku (dále jen ukazatele výnosového charakteru). Pro ukazatele výnosového typu je klasifikační pravidlo konstruováno

$$x \leq \theta \Rightarrow \hat{G} = B, \quad x > \theta \Rightarrow \hat{G} = P,$$

kde x je posuzovaná hodnota ukazatele, θ je prahová hodnota, \hat{G} je odhadovaná skupina (B bankrotní, P prosperující). Pro ukazatele nákladového typu je postup opačný.

1.2. Výběrový soubor

Výběrový soubor se skládá ze 2 částí, a to a) z podniků, které byly v roce 2012 navrženy na insolvenční řízení a byl vyhlášen jejich úpadek (bankrotní); b) z podniků, které nebyly v letech 2007 až 2012 navrženy na insolvenční řízení (prosperující). V roce 2012 bylo dle Insolvenčního rejstříku podáno 33 776 návrhů na insolvenční řízení. Tyto návrhy se týkaly 3 970 obchodních společností a družstev, z nichž 1 924 bylo již při návrhu na insolvenční řízení v likvidaci. Ze zbývajících 2 046 společností a družstev byl u 980 do srpna 2013 vyhlášen úpadek (bez ohledu na způsob jeho řešení). Z těchto pouze 141 podniků (19 s.r.o., 120 a.s. a 2 družstva) zveřejnilo své účetní závěrky v období 2007 až 2011. Z důvodu srovnatelnosti byly ve výběru ponechány pouze podniky, jejichž závěrky zahrnovaly období 12 měsíců (celkem 123 podniků). Z hlediska sekcí NACE patří podniky podle převažující činnosti do 12 sekcí, nejčastěji do C – zpracovatelský průmysl (27 podniků), F – stavebnictví (27 podniků) a G – obchod (26 podniků). Variabilita podniků z hlediska velikosti je značná, v roce 2007 činí variační koeficient celkových aktiv 2,9 a celkových výnosů 3,2. Z tohoto důvodu bude výběr dále omezen hlediskem velikosti podniku. Zde není z důvodu přílišné redukce velikosti výběru možné plně aplikovat hranice pro malé a střední podniky [6]. Do skupiny bankrotních podniků jsou zařazeny pouze podniky, jejichž průměrné roční výnosy se nacházejí v intervalu 10 až 250 mil. Kč, tedy 71 podniků. V tab. 1 je uveden vývoj průměrné hodnoty a variability aktiv a výnosů ve skupině 71 bankrotních podniků.

TAB. 1: Průměrná velikost podniku [tis. Kč] a variabilita (variační koeficient)

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Aktiva	24 052 (1,08)	29 812 (1,43)	27 859 (1,61)	26 405 (1,73)	23 605 (1,89)
Výnosy	54 701 (1,03)	56 187 (0,89)	45 790 (1,06)	42 877 (1,06)	32 478 (1,39)

Zdroj: vlastní zpracování na výběrovém souboru

Obvyklou metodou pro sestavení skupiny prosperujících podniků je párový výběr [3], [1]. Pro každý podnik ze skupiny bankrotních se tedy hledá protějšek, který je „podobný“, ale liší se skupinovou příslušností. Mezi hlediska podobnosti patří obvykle odvětví, velikost či stáří podniku [2]. Základním kriteriem pro párování bylo odvětví činnosti – tedy shodná sekce NACE. Velikost podniku byla vyjádřena průměrným objemem výnosů. Ke každému bankrotnímu podniku byl tedy vybrán podnik prosperující ze stejné sekce a s nejbližšími průměrnými výnosy v období 2007 až 2011 (podmínky právní formy, dostupnosti údajů, délky období shodné s bankrotní skupinou).

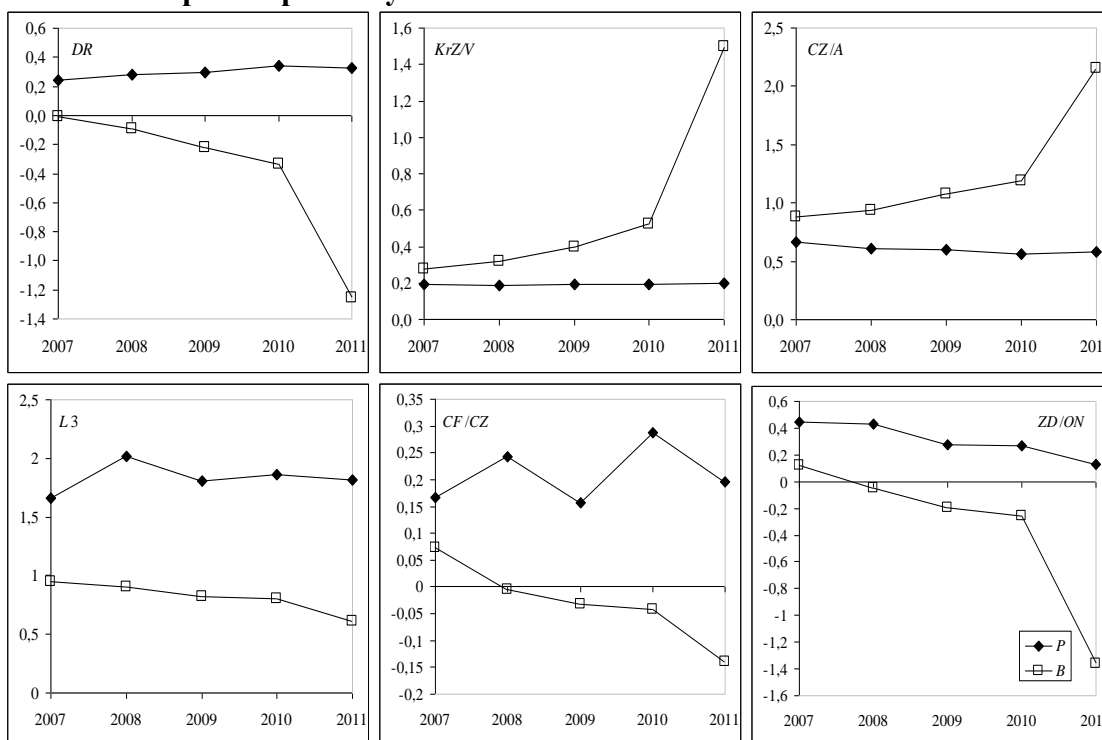
1.3. Výběr ukazatelů

Ukazatele, jejichž schopnost v předstihu rozlišit bankrotní a prosperující podniky bude ověřována, byly vybrány ze skupiny ukazatelů uváděných v učebnicích finanční analýzy (např. [11]) a používaných v klasifikačních modelech. Ukazatele jsou vybrány ze všech základních skupin (kromě ukazatelů tržní hodnoty) s důrazem na jejich standardizaci [12], [9]. **Ukazatele rentability** – 1. míra zisku, ZD/A ; 2. rentabilita kapitálu, ZUD/A ; 3. dlouhodobá rentabilita, DR ; 4. výnosnost, ZD/V . **Ukazatele rychlosti obratu, resp. vázanosti** – 5. vázanost aktiv, A/V ; 6. vázanost dlouhodobého majetku, DM/V ; 7. vázanost oběžných aktiva, OA/V ; 8. vázanost zásob, Zas/V ; 9. vázanost krátkodobých závazků, KrZ/V . **Ukazatele finanční stability** – 10. zadluženost, CZ/A ; 11. dlouhodobá zadluženost, $DICZ/A$; 12. úvěrová zadluženost, $BÚ/A$; 13. krytí aktiv dlouhodobým kapitálem, DIK/A ; 14. krytí dlouhodobého majetku dlouhodobým kapitálem, DIK/DM ; 15. krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem, VK/DM ; 16. čistý provozní kapitál na aktiva, $ČPK/A$; 17. čistý provozní kapitál na výnosy, $ČPK/V$; 18. běžná likvidita, $L3$; 19. pohotová likvidita, $L2$; 20. peněžní likvidita, $L1$. **Ukazatele nákladovosti** – 21. nákladovost osobních nákladů, On/V ; 22. nákladovost výkonové spotřeby, VS/V ; 23. nákladovost odpisů, Odp/V . **Ukazatele založené na peněžních tocích** – 24. cash rentabilita aktiv, CF/A ; 25. cash rentabilita výnosů, CF/V ; 26. stupeň oddlužení, CF/CZ . **Ukazatele mzdové produktivity** – 27. produktivita práce (z hrubé přidané hodnoty), HPH/ON ; 28. produktivita práce (z čisté přidané hodnoty), $ČPH/ON$; 29. zisk na pracovníka, ZD/ON .

2. Výsledky

Z výsledků profilové analýzy vyplývá vysoce významný rozdíl v ukazatelích rentability již 4 roky před úpadkem (p -level < 0,001). V posledním roce dochází u bankrotních podniků k výraznému propadu zisku. Současně s poklesem zisku roste stav krátkodobých závazků, což se vzhledem k redukci výnosů projevuje nárůstem vázanosti krátkodobých závazků. Růst zadluženosti je způsoben především růstem krátkodobých závazků. Růst krátkodobých závazků se dále projevuje v klesajících hodnotách běžné likvidity. Snižující se cash flow spolu s rostoucím cizím kapitálem působí na zhoršující se hodnoty stupně oddlužení. Výsledky profilové analýzy vybraných ukazatelů (s nejvýraznějšími rozdíly mezi skupinami podniků v 6 skupinách ukazatelů) jsou zachyceny v grafu 1. Ukazatele dílčích nákladovostí a také některé ukazatele vázanosti (dlouhodobého majetku, zásob) se ukázaly jako nevhodné pro popis rozdílů mezi skupinami.

GRAF 1: Skupinové průměry

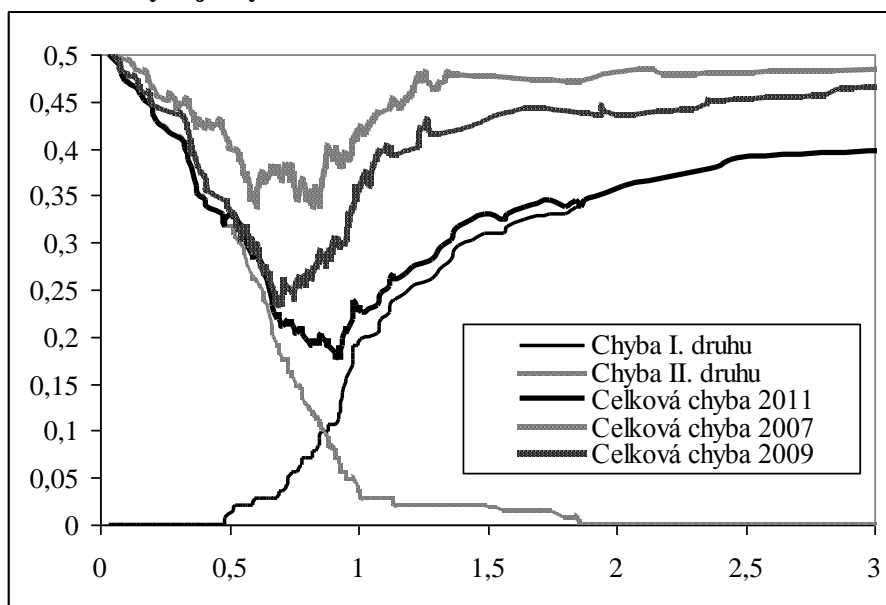


Zdroj: vlastní zpracování na výběrovém souboru

Vývoj podílu chybné klasifikace v závislosti na prahové hodnotě u ukazatele zadluženosti je zobrazen v grafu 2. S rostoucí hodnotou θ celková chyba nejprve klesá vlivem klesající chyby II. druhu až na hodnotu 17,6 % (pro rok 2011), dále roste vlivem

rostoucí chyby I. druhu. Ukazatel zadluženosti klasifikuje podniky nejlépe (tedy s uvedenou chybou), pokud je prahová hodnota $\theta = 0,934$.

GRAF 2: Vývoj chyb ukazatele zadluženosti



Zdroj: vlastní zpracování na výběrovém souboru

V tabulce 2 jsou uvedeny dosažené minimální celkové chyby klasifikace vybraných ukazatelů ze 6 skupin. Nejlepších výsledků dosáhl ukazatel zadluženosti a stupeň oddlužení, přičemž úroveň chyby se s blížícím úpadkem (kromě běžné likvidity) snižuje. Ve sloupci θ 2011 jsou uvedeny prahové hodnoty (pro které bylo dosaženo minimální chyby), pro klasifikační pravidlo, u kterého je nutno zohlednit typ ukazatele.

TAB. 2: Minimální celková chyba vybraných ukazatelů

Ukazatel	Typ	2007	2008	2009	2010	2011	θ 2011
<i>DR</i>	V	0,324	0,275	0,232	0,225	0,197	0,032
<i>KrZ/V</i>	N	0,366	0,331	0,289	0,246	0,197	0,310
<i>CZ/A</i>	N	0,338	0,275	0,232	0,197	0,176	0,934
<i>L3</i>	V	0,275	0,268	0,225	0,282	0,225	0,871
<i>CF/CZ</i>	V	0,373	0,289	0,289	0,254	0,190	0,001
<i>ZD/ON</i>	V	0,394	0,352	0,338	0,275	0,239	-0,296

Pramen: vlastní zpracování na výběrovém souboru; Typ ukazatele V – výnosový, N – nákladový

Závěr

Pomocí profilové analýzy se podařilo identifikovat vysoce významné rozdíly v poměrových ukazatelích mezi bankrotními a prosperujícími drobnými a malými podniky, v některých případech (např. dlouhodobá rentabilita, zadluženost) již 4 – 5 let před vyhlášením úpadku. Na druhé straně pomocí ukazatelů dílčích nákladovostí či vázanosti dlouhodobého majetku nebo zásob nelze skupiny rozlišit. Při klasifikaci podniků do skupin pomocí jednotlivých ukazatelů se nejlépe osvědčil ukazatel zadluženosti s chybou 17,6 % a stupeň oddlužení s chybou 19 % jeden rok před úpadkem. Vzhledem k vícerozměrnému charakteru jevu finanční tísně lze předpokládat, že vytvořením vícerozměrného modelu by chybu bylo možné dále snížit. Možné vychýlení výsledků vyplývá z návrhu podmínek párování. Rovněž není možné vyloučit situaci, kdy podnik zařazený ve skupině prosperujících bude v budoucnu bankrotní. Takovéto vychýlení by bylo možné vyloučit zpožděním analýzy o délku zkoumaného období, tedy 5 let.

Poděkování:

Příspěvek byl vypracován v rámci řešení projektu GAJU 039/2013/S.

Literatura:

- [1] ALTMAN, E. I., Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 1968, vol. 23 (4), pp. 589-609, ISSN 0022-1082
- [2] BALCAEN, S., OOGHE, H., 35 years of studies on business failure: an overview of the classic statistical methodologies and their related problems. *The British Accounting Review*, 2006, vol. 38, pp. 63-93, ISSN 0890-8389
- [3] BEAVER, W. H., Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 1966, vol. 4, pp. 71-111, ISSN 0021-8456
- [4] CCB. Tisková zpráva 4/1/2012. [online]. [cit. 18. 11. 2013]. Available at [www: http://www.crif.cz/Novinky/Novinky/Pages/V-roce-2011-v-%C4%8CR-zbankrovalo-2-413-firem.aspx](http://www.crif.cz/Novinky/Novinky/Pages/V-roce-2011-v-%C4%8CR-zbankrovalo-2-413-firem.aspx)

- [5] CCB. Tisková zpráva, 17/8/2011. [online]. [cit. 18. 11. 2013]. Available at [www: http://www.crif.cz/Novinky/Novinky/Pages/Od-roku-1993-zbankrovalo-v-%C4%8Cesku-skoro-19-tis%C3%ADc-firem.aspx](http://www.crif.cz/Novinky/Novinky/Pages/Od-roku-1993-zbankrovalo-v-%C4%8Cesku-skoro-19-tis%C3%ADc-firem.aspx)
- [6] Doporučení Komise 2003/361/ES ze dne 6. května 2003 o definici mikropodniků, malých a středních podniků
- [7] FITZPATRICK, P. J. A comparison of the ratios of succesful industrial enterprises with those of failed firms. *The Certified Public Accountant*, October 1932, pp. 598-605
- [8] HEBÁK, P. et al. *Vícerozměrné statistické metody* [1]. Praha: Informatorium, 2004. ISBN 80-7333-025-3
- [9] MCLEAY, S., OMAR, A., The sensitivity of prediction models to the non-normality of bounded and unbounded financial ratios. *The British Accounting Review*, 2000, vol. 32 (2), pp. 213-230. ISSN 0890-8389
- [10] RÝDL, T. Vliv úpadkového práva na finanční stabilitu. In: *Zpráva o finanční stabilitě*. Praha: ČNB, 2005
- [11] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. Brno: Computer Press, 2009. ISBN 978-80-251-1830-6
- [12] STŘELEČEK, F., ZDENĚK, R., Importance of objective and formal adequacy for the indicators of entepriise financial health. *Agricultural economics-Zemedelska ekonomika*, 2004, vol. 50 (12), pp. 543-551, ISSN 0139-570X
- [13] Zákon č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení

**KOMPARACE VÝVOJE HDP REGIONŮ INICIATIVY CENTROPE A JEJICH
BEZPROSTŘEDNÍHO OKOLÍ**
**THE GDP DEVELOPMENT COMPARISON OF CENTROPE INITIATIVE
REGIONS AND ITS NEIGHBOURHOOD**

Pavel Zdražil

Univerzita Pardubice

Pavel.Zdrzil@upce.cz

Klíčová slova:

Centrope – růst HDP – přeshraniční spolupráce – subintegrační seskupení

Key words:

Centrope – GDP growth – cross-border co-operation – sub integration cluster

Abstract:

Intensive territorial cooperation on countries borderlands allows connecting of cross-border structures and shaping of transnational regions. Such regions should benefit from joint additionally, which reflects in dynamics of GDP growth development, as a result of deeper integration effect. The analysis of central European region Centrope and its neighbourhood shows that the assumption is absolutely right among the Czech and Slovak parts, while among the Hungarian and Austrian parts not at all. Discovered paradox is argued using the “conventional forms of explanation”, however obvious answer wasn't found.

Úvod

V součinnosti s pádem „železné opony“ a následnými socio-ekonomickými a politickými změnami ve střední a východní Evropě na počátku 90. let bylo umožněno započítí procesu začlenění bývalých zemí „východního bloku“ do „západního“ integračního projektu – Evropské unie. Tento fakt umožnil i ožívování zvykových vazeb [7], vzájemnou integraci a rozvoj transnárodních regionů, které byly na několik dekád násilně „roztrhány“ státními hranicemi. Jedním z neformálních transnárodních regionů, s několikasetletou tradicí v rámci Habsburské monarchie, je i oblast na pomezí České republiky, Rakouska, Maďarska a Slovenska. Díky aktivitám činěným v rámci

evropské iniciativy přeshraniční spolupráce Interreg IIIA, bylo počínaje rokem 2003 umožněno cílené obnovování tohoto středoevropského regionu, a to pod názvem Centrope. Iniciativa je dále rozvíjena v rámci Cíle 3 regionální politiky EU – Evropská územní spolupráce 2007-2013, operačního programu - Central Europe [2].

Centrope je produktem součinnosti nižších správních celků 4 zemí, region se nachází na rozhraní států, v úrodné oblasti povodí významné evropské vodní cesty Dunaj [5]. S tím úzce souvisí i jeden z nejsilnějších argumentů pro vznik společné integrační iniciativy, jež má vyústit ve vznik budoucího euroregionu [1] – relativní blízkost a dostupnost 6 sídel, řazených mezi klíčová evropská města (tzv. core cities) [4]. Aglomeraci dvou hlavních měst (Bratislava - Vídeň), dvojici měst, jež dominantně determinuje ekonomickou výkonnost svých regionů a současně do značné míry ovlivňuje ekonomickou pozici vlastních států (města Brno a Győr), slovenskou Trnavu a maďarské Szombathely. S výměrou cca 44 500 km² zaujímá Centrope téměř 15 % celkové rozlohy zúčastněných států a v roce 2011 disponovala cca 6,65 mil. obyvatel – cca 20 % obyvatelstva zapojených zemí. Též z hlediska vzdělanosti se jedná o regiony nadprůměrné. Kromě rakouské oblasti Burgenland, vykazují, dle klasifikace ISCED 97 úrovně 3 – 6 (středoškolské s maturitou nebo vyšší vzdělání), všechny regiony Centrope podíl osob ve věku 20 - 64 let vyšší, než je průměr příslušného státu i okolních NUTS II [3]. V roce 2011 studovalo na území Centrope více než 420 000 vysokoškolských studentů na jedné z místních 58 institucí. Oblasti vzájemné spolupráce jsou poměrně široké, od ekonomicko-politických aktivit, přes rozvoj techniky, kultury i sportu [1].

Na základě uvedených parametrů iniciativy Centrope je zřejmé, že z celkového hlediska se jedná o významnou a atraktivní lokalitu, s vysokým potenciálem, která vůči svým okolním „rivalům“ disponuje nejednou regionální konkurenční výhodou [6]. Vzhledem k dispozicím by se mělo jednat o region silný, který na principu vzájemné komplementarity svých částí převyší ekonomickou výkonnost okolí, ač ji současně významně determinuje. Je tedy možné, že by region Centrope byl označitelný za subintegrační seskupení, neboť jde o hlubší integraci nižších správních celků v procesu integrace národních států - v rámci EU. Subintegračním seskupením však nemusí být vždy každá subintegrační iniciativa, znakem subintegračního seskupení by mělo být zejména posilování ekonomické výkonnosti celého regionu na principu „win-win“.

Cílem příspěvku je, prostřednictvím komparace vývoje HDP, ověřit, zda regiony spolupracující v rámci Centrope dosahují vyšší dynamiky ekonomické výkonnosti než jejich okolí. V pozitivním případě by Centrope splňovala jeden z předpokladů subintegračního seskupení. Cíle bude dosaženo pomocí verifikace 3 dílčích hypotéz:

H1: územní jednotky NUTS III regionu Centrope vykazují vyšší tempo růstu HDP než NUTS II, do kterých geograficky náleží;

H2: územní jednotky NUTS III regionu Centrope vykazují vyšší tempo růstu HDP než státy, do kterých náleží;

H3: územní jednotky NUTS III regionu Centrope, v rámci jednotlivých států, vykazují vyšší tempo růstu HDP než NUTS III, se kterými sousedí.

1. Metodologie

Přeshraniční region Centrope lze rozčlenit na 16 NUTS III regionů (dále jen „regiony Centrope“) - jeden český, dva slovenské, dva maďarské a 11 rakouských. Do analýzy bylo zahrnuto i 16 NUTS III regionů, které s regiony Centrope bezprostředně sousedí (dále jen „okolní regiony“) – 6 rakouských, 5 českých, 3 maďarské a 2 slovenské. Souhrnně tedy analýza pokrývá: 32 NUTS III regionů; 7 NUTS II regionů, z čehož Bratislavský kraj a Wien jsou současně NUTS III regionem (v analýze vystupují pouze na této úrovni) a regiony Burgenland a Niederösterreich jsou tvořeny výhradně z NUTS III regionů zúčastněných v Centrope; a 4 suverénní státy (NUTS 0). Detailní členění analyzovaného souboru, v hierarchickém členění, viz Tab. 1, regiony Centrope jsou označeny tučně. Okolní regiony jsou uváděny vždy pod regionem Centrope, se kterým sousedí, v případě společných hranic s více NUTS III regiony Centrope, jsou členěny k regionu, se kterým sdílí nejdelší hranici. Je-li v komentáři k analýze použito označení „region“ bez bližšího upřesnění, jedná se vždy o region úrovně NUTS III.

K měření tempa růstu HDP bylo využito metody geometrického průměru, pro období 2000–2010. Analyzovány byly hodnoty HDP na obyvatele v běžných cenách parity kupní síly [4]. Zjištěné hodnoty tempa růstu HDP jsou uvedeny v Tab. 1, v procentech sloupečkem „růst%“. Pro dotvoření představy o postavení jednotlivých regionů a změně tohoto postavení v rámci národního srovnání obsahuje Tab. 1 i sloupečky „P00“

a „P10“. Tyto sloupečky vyjadřují pořadí regionů dle ukazatele HDP na obyvatele, v rámci příslušného státu, v roce 2000 - P00, respektive 2010 - P10.

2. Výsledky a diskuze

Jak je z Tab. 1 patrné, český region CZ064 i oba slovenské regiony SK010 a SK021 splňují všechny tři stanovené hypotézy – tedy převyšují průměrná tempa růstu HDP příslušných NUTS II, států i všech okolních regionů. Při sledování ukazatele HDP na obyvatele je u těchto regionů patrné, že se jedná o regiony, které patří ve svých zemích k nejvýkonnějším. Zlepšení pozice regionu CZ064 z 6. na 2. pozici, v rámci národní komparace, jednoznačně svědčí o vzrůstající ekonomické výkonnosti tohoto regionu.

TAB. 1: Komparace průměrného tempa růstu HDP regionů v Centrope a okolí

P00	P10	Územní jednotka	růst%	P00	P10	Územní jednotka	růst%
CZ - Czech Republic				AT - Austria			
		CZ06 - Jihovýchod	3,76			AT11 - Burgenland (AT)	2,41
6	2	CZ064 - Jihomoravský kraj	3,97	31	34	AT111 - Mittelburgenland	1,14
4	6	CZ031 - Jihočeský kraj	2,80	21	22	AT112 - Nordburgenland	2,46
9	9,33	CZ053 - Pardubický kraj	3,14	33	32	AT113 - Südburgenland	2,67
10,5	9,33	CZ063 - Kraj Vysočina	3,41	28	28	AT224 - Oststeiermark	3,09
13	12	CZ071 - Olomoucký kraj	3,20	AT12 - Niederösterreich			
10,5	8	CZ072 - Zlínský kraj	3,73	17,5	23	AT121 - Mostviertel-Eisenwurzen	1,81
HU - Hungary				34	33	AT313 - Mühlviertel	2,54
		HU22 - Nyugat-Dunántúl	3,11	2	1,5	AT312 - Linz-Wels	2,17
2	2	HU221 - Győr-Ménfőcsanak-Sopron	3,35	14	12,5	AT314 - Steyr-Kirchdorf	2,59
7	3	HU212 - Komárom-Esztergom	6,60	17,5	17	AT222 - Liezen	2,95
6	10,5	HU213 - Veszprém	2,80	25	24	AT122 - Niederösterreich-Süd	2,37
4	6	HU222 - Vas	1,60	19	18	AT223 - Östliche Obersteiermark	3,08
5	7	HU223 - Zala	4,02	11	9	AT123 - Sankt Pölten	2,49
SK - Slovakia				32	29	AT124 - Waldviertel	3,03
1	1	SK010 - Bratislavský kraj	7,61	35	35	AT125 - Weinviertel	2,63
		SK02 - Západné Slovensko	6,38	22	27	AT126 - Wiener Umland/Nordteil	2,12
2	2	SK021 - Trnavský kraj	7,23	3	4	AT127 - Wiener Umland/Südteil	1,49
3	3	SK022 - Trenčiansky kraj	5,79	1	1,5	AT130 - Wien	1,51
5	5	SK023 - Nitriansky kraj	5,95				

Zdroj: vlastní výpočty s využitím [4]

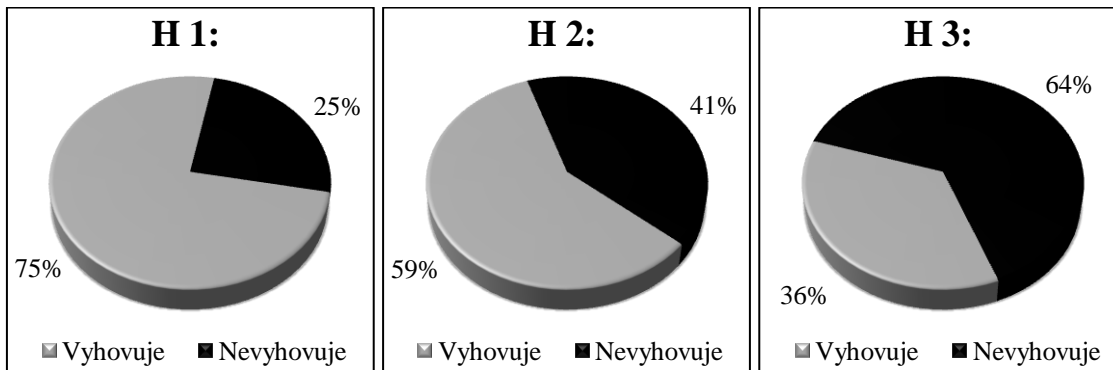
Rovněž maďarské regiony HU221 a HU222 lze v rámci Maďarska označit za relativně výkonné. Hypotézu H1 region HU221 splňuje, region HU222 však nikoli. Hypotéze H2 nevyhovuje ani jeden region, stejně tak H3 není v žádném případě bezvýhradně splněna, u regionu HU221 ji pak lze akceptovat pouze částečně. Tempo růstu HDP dotčených maďarských regionů tedy ani v jednom případě nepřesahuje hodnotu národní, jeden ze dvou regionů přesahuje hodnotu příslušného regionu soudržnosti a pouze v jednom případě sledovaný region převyšuje hodnotu tempa růstu HDP regionu okolního.

V rakouské části Centrope je díky nejpočetnějšímu souboru územních celků vývoj tempa růstu regionálního HDP značně diferencovaný. Vzhledem k tomu, že oba analyzované rakouské NUTS II jsou tvořeny výhradně z regionů participujících v iniciativě Centrope, pozbývá verifikace H1 logiku. Při modifikaci hypotézy na „vyšší hladinu srovnání“ a následné komparaci tempa růstu HDP regionů NUTS II vůči celému Rakousku, by regiony AT11 a AT12 porovnávanou hodnotu převyšovaly a hypotéza by byla akceptována. Hypotéze H2 vyhovuje 6 z 11 regionů – AT112, AT113, AT122, AT123, AT124 a AT125, a převyšují tak hodnotu tempa růstu HDP státu. Z hlediska komparace Centrope s okolím bylo zjištěno, že ani v jediném případě nebyla hodnota tempa růstu HDP rakouských regionů Centrope vyšší, než hodnota regionů okolních – podmínky pro přijetí hypotézy H3 tedy nesplňuje ani jeden rakouský region. Zjištění obecně slabších výsledků u rakouských regionů, které na Centrope participují, potvrzuje i srovnání z hlediska změny pozic regionů v rámci hodnot HDP na obyvatele. Zatímco na konci etapy 2000-2010 bylo u 6 rakouských regionů zjištěno zhoršení pozice a jeden region si pozici zachoval, pouze u 4 regionů bylo zaznamenáno zlepšení pozice, v otázce ukazatele HDP na obyvatele.

V souhrnu lze tedy tvrdit, že závěry plynoucí z provedené analýzy jsou vzhledem k stanovenému cíli dosti nejednoznačné. Zatímco u českého i obou slovenských regionů se předpoklad vyššího tempa růstu HDP potvrzuje ve všech ohledech, u maďarských i rakouských regionů hovořit o vyšším tempu růstu HDP rozhodně nelze. Ač tedy není možné stanovené hypotézy považovat za potvrzené, nelze jejich platnost ani jednoznačně zamítnout. Rozbor míry naplnění dílčích hypotéz ilustruje Obr. 1. Hypotéza H1 byla potvrzena u 75 % regionů, nicméně vzhledem k výše uvedenému,

byla provedena pouze na vzorku 4 regionů. Předpokladu H2 vyhovuje 59 % regionů, v případě H3 vyhovuje sotva třetina regionů, které na Centrope participují.

OBR. 1: Rozbor verifikace stanovených hypotéz



Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Analýza ukázala, že česká a slovenská část Centrope skutečně vykazuje vyšší tempo růstu HDP, než kolik činí průměrné hodnoty okolí. V případě maďarských a rakouských regionů bylo zjištěno, že rovněž některé z těchto regionů se vyvíjely v souladu se stanovenými předpoklady, ač zpravidla nižším tempem, nežli v případě českého a slovenských regionů. Většina předpokladů se však u rakouských a maďarských regionů nepotvrdila. Tato skutečnost může být do jisté míry zapříčiněna i rozdílnou intenzitou spillover efektů, jejichž prostřednictvím jsou zasaženy i okolní regiony. Přesto zůstává otázkou, do jaké míry lze za pozitivním vývojem některých regionů spatřovat existenci regionální iniciativy Centrope. Jako logický argument pro vyšší tempo růstu českého a slovenského nemetropolitního regionu se nabízí „spadání“ pod Cíl 1 regionální politiky programovacího období 2000-06 i období 2007-13. Nicméně i maďarská část spadala pod Cíl 1 a část rakouských regionů též spadala do oblasti cílené pomoci (phasing-out), přesto u nich bylo naměřeno tempo růstu HDP značně nižší, zejména pak v porovnání s okolím. Jako další pádný argument pro nižší tempo růstu HDP rakouských regionů se nabízí vyšší výchozí hodnoty ukazatele HDP na obyvatele. Za předpokladu teoreticky degresivního průběhu funkce růstu HDP, je u regionů s nižší iniciační hodnotou tempo růstu při dosažení identické hodnoty absolutní změny vyšší. Tento argument je u některých „bohatých“ regionů, např. Vídeň a její milieu relevantní, u řady jiných regionů však výchozí rozdíly nebyly diametrálně

odlišné. Stejně tak tento argument neobstojí jako vysvětlení nižšího tempa růstu HDP maďarských regionů Centrope.

Na základě uvedených faktů se lze domnívat, že iniciativa Centrope zásadním způsobem nepodněcuje akceleraci ekonomické výkonnosti participujících oblastí. Tato skutečnost může být způsobena příliš volnou formou spolupráce, jejímž prostřednictvím nedochází k dostatečně intenzivní hospodářské integraci celého transnárodního regionu, jež by se odrazila ve vyšší dynamice růstu ekonomické výkonnosti. Z tohoto hlediska tedy není možné označit iniciativu Centrope za subintegrační seskupení s pozitivním vlivem na ekonomickou výkonnost participujících regionů. Není však vyloučeno, že se efekty plynoucí ze spolupráce projevují v jiných oblastech, jež nebyly předloženou analýzou postíženy.

Poděkování:

Příspěvek byl zpracován s podporou IGA Univerzity Pardubice v souvislosti s řešením projektu č. SGFES01/2013.

Literatura:

- [1] CENTROPE. *Centrope at a glance* [online]. 2013. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: <http://www.centrope.com/en/centrope-region/centrope-at-a-glance>
- [2] EUROPEAN COMMISSION. *Operational programme "Central Europe"* [online]. 2013. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/country/prordn/details_new.cfm?gv_PAY=AT&gv_reg=ALL&gv_PGM=1294&LAN=7&gv_per=2&gv_defL=7
- [3] EUROSTAT. *Glossary: ISCED* [online]. 2013. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Glossary:ISCED
- [4] EUROSTAT. *Statistics Database* [online]. 2013. [cit. 2013-11-17]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- [5] GREN, I. M., GROETH, K. H., SYLVEN, M. Economic Values of Danube Floodplains. In: *Journal of Environmental Management*, 1995, vol. 45, no. 4, pp. 333-345, ISSN 0301-4797

- [6] PORTER, M. E. Clusters and the new economics of competition. In: *Harvard Business Review*, 1998, vol. 76, no. 6, pp. 77-90, ISSN 0017-8012
- [7] SABEL, CH. F. Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies. In: *Post-fordism* ed. by A. Amin. Oxford: Blackwell, 1994. pp. 101-156. ISBN 978-06-311-8857-5

**EKONOMICKÉ, KOGNITIVNÍ A MANAŽERSKÉ ASPEKTY ÚNOSNÉ
KAPACITY V CESTOVNÍM RUCHU
ECONOMIC, COGNITIVE AND MANAGERIAL ASPECTS OF CARRYING
CAPACITY IN TOURISM**

Josef Zelenka

Univerzita Hradec Králové.

josef.zelenka@uhk.cz

Klíčová slova:

únosná kapacita – cestovní ruch – ekonomika

Key words:

carrying capacity – tourism – economics

Abstract:

Carrying capacity seems to be in tourism in the theoretical and practical levels in the context of their definition, today's level of human's knowledge, and social understanding quite difficult concept. Tourism oriented publications mainly describe carrying capacity definition, discuss application possibilities in tourism, many carrying capacity dimensions, and their environmental and socio-cultural context. This contribution put accent on managerial, cognitive, and especially on until now not very analysed carrying capacity economic aspects in tourism.

Úvod

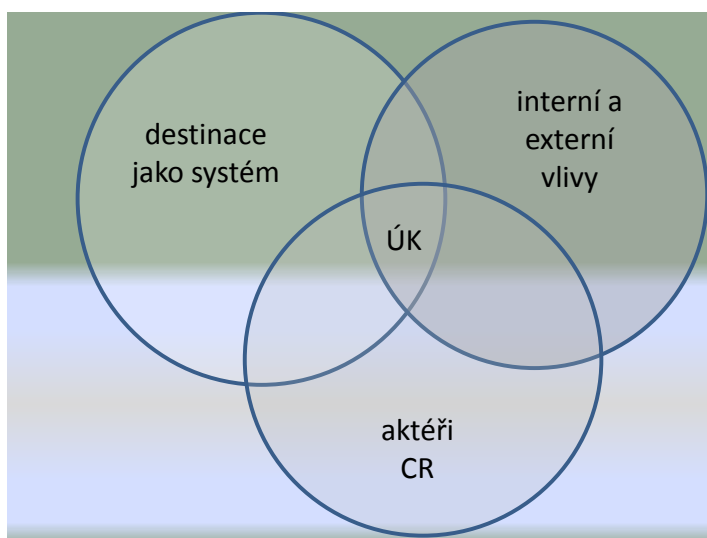
Únosná kapacita (též „ÚK“) území, místní komunity a infrastruktury cestovního ruchu (dále též „CR“) pro udržitelný a dlouhodobý rozvoj cestovního ruchu je tradičně vnímána zejména jako environmentální a z hlediska ekonomiky rozvoje cestovního ruchu limitující faktor. Samotný koncept únosné kapacity, v sociálních, environmentálních a manažerských souvislostech popsany např. v [9], [6] a [7], je v teoretické rovině i v praktických aplikacích poměrně obtížným (viz diskuse v [1], [5], [4]) a dosud ne dostatečně propracovaným konceptem. Tento příspěvek je zaměřen

zejména na ekonomické, kognitivní a manažerské aspekty únosné kapacity v cestovním ruchu.

1. Vymezení únosné kapacity

Východiskem odborného, na rozdíl od pseudoodborného či intuitivního vymezení únosné kapacity (viz podobná diskuse v [9], únosnou kapacitu dynamických systémů s mnoha souvisejícími procesy nelze vnímat jako fixní entitu), jsou podle [9] „*míra flexibility daného přírodního nebo sociálního systému (resp. jeho součástí) na působící externí vliv a s tím související vratnost či nevratnost změny po ukončení či v rámci působení vnějšího vlivu a žádoucnost či nežádoucnost (akceptovatelnost či neakceptovatelnost) výsledného stavu daného přírodního nebo sociálního systému.*“ Tato flexibilita systému ve spojení s kvalitou a mírou působících vlivů determinují vyhodnocovanou míru (včetně nulové míry změny, vůči níž se někdy vztahuje únosná kapacita, resp. vratnosti stavu systému destinace po skončení působení vlivů) snížení kvality životního prostředí, ekosystémů, zážitku a spokojenosti návštěvníka, negativních dopadů na místní komunitu a její socio-ekonomickou strukturu a aktivity, kulturu dané oblasti (podle [9]). Obecněji je vhodnější vymezit únosnou kapacitu jako dynamický stav rovnováhy mezi působícími externími vlivy a odezvou systému destinace (vyhodnocováno zpravidla po složkách únosné kapacity), přičemž nepřekročením únosné kapacity po jednotlivých jejích složkách je akceptovatelný stav těchto dynamických procesů v destinaci. Následující výklad vychází z pojetí a terminologie složek únosné kapacity, popsanych v [9], [7] a [10] a toto východisko s důrazem na systémové pojetí, roli aktérů cestovního ruchu (včetně možnosti manažerského ovlivnění únosné kapacity a obecně významného působení aktérů CR) a působení dalších interních a externích vlivů je shrnuto v OBR. 1.

OBR. 1: Vymezení únosné kapacity destinace jako manažerský koncept v kontextu systémového pojetí destinace CR, aktérů CR a interních a externích vlivů



Zdroj: upraveno a doplněno podle [9].

2. Manažerské aspekty únosné kapacity

Důležitým východiskem únosné kapacity, které správně zdůrazňuje v souvislosti s jejím dynamickým pojetím Pásková v [6] a [7], je zvýšení či snížení únosné kapacity aktivitami managementu území (typicky destinačního managementu, resp. managementu chráněného území). Ve vztahu k cestovnímu ruchu tato rozhodnutí ovlivňují různé procesy, zejména kvalitu a distribuci infrastruktury cestovního ruchu v destinaci, vztah rezidentů k návštěvníkům, časoprostorovou distribuci návštěvníků v destinaci, míru vizuálního znečištění a turistifikace destinace. Tím jsou ovlivňovány různé aspekty únosnosti území pro cestovní ruch.

Dalším aspektem rozhodování destinačního managementu, je volba psychologicky únosné kapacity území ve vztahu k segmentům návštěvníků (viz pojetí Ploga [8] a Cohena [3]), což výrazně ovlivňuje životní cyklus destinace a aktuální i celkové výnosy z cestovního ruchu v destinaci.

3. Kognitivní aspekty únosné kapacity

Únosná kapacita souvisí s několika kognitivně emočními aspekty:

- Rozmezí (v souvislosti s individuálními kognitivně emočními charakteristikami návštěvníků i rezidentů) psychologicky únosné kapacity návštěvníků (viz [3], [8]) a obdobně také socio-kulturně únosné kapacity rezidentů vycházejí z vnímání procesů, vyvolaných cestovním ruchem v destinaci.
- Určení trendů, vhodného pojetí, určení a případného modelování a interpretace jevů v destinaci ve vztahu k únosné kapacitě v její dynamice a vícesložkové struktuře souvisí s mírou poznání externích vlivů a interních procesů v jejich dynamice, komplexnosti i míře vratnosti/samoobnovovací a regenerační schopnosti destinačních systémů.
- Vytváření příznivého vnímání potenciálu destinace CR, vycházející z kvality a případně i unikátnosti a autentičnosti destinačních zdrojů, což významně ovlivňuje ekonomický výnos z destinace (viz OBR. 2).
- Možností matematického popisu únosné kapacity, jak je podrobně diskutováno v [9]. Základní rovnicí tohoto popisu je pro složku únosné kapacity \underline{k} , pro sledovaný typ jevu \underline{J}_k , a pro dané území G , se zvažováním, že hodnota únosné kapacity se mění se v čase, vztah ([9]):

$$\dot{U}K_k^G(t) = fce(G, \sum P_{i,j}, \sum D_j, t), \quad (1)$$

kde \underline{G} vyznačuje vhodně vymezenou část destinace CR, $\sum P_{i,j}$ je souhrn působení jednotlivých vlivů majících vztah k \underline{D}_j jako typu dopadu a t je čas. Pro praktické využití únosné kapacity je vhodné provést odpovídající zjednodušení výpočtu, jak je podrobně diskutováno v [9].

4. Ekonomické aspekty únosné kapacity

Únosná kapacita by nejen v cestovním ruchu měla být vnímána ne utilitárně jako limitující faktor rozvoje, ale v kontextu udržitelného rozvoje (včetně ekonomického) jako koncept, který má úzký vztah k zachování či dokonce rozvoji neobnovitelných i obnovitelných zdrojů a je tedy významným nástrojem současné i budoucí ekonomické prosperity. Velmi přesvědčivými argumenty jsou vedle důsledné aplikace přístupů environmentální ekonomiky některé koncepty cestovního ruchu: koncept životního

cyklu destinace (např. podle Butlera, [2], v němž i z názvu je zřejmé, že jde o model vztahující se k managementu zdrojů), koncept společenské směny aplikovaný v cestovním ruchu (např. [6], [7]), podle [7] z aplikace optimalizační rovnice a Paretova optima na maximalizaci ekonomického přínosu cestovního ruchu v destinaci při současné minimalizaci čerpání jejího kapitálu zdrojů s odvozením ekonomicky únosné kapacity (viz obr. 24 v [7]).

Velmi silným argumentem ekonomické výhodnosti respektování únosné kapacity je také následující úvaha, vycházející z maximalizace ekonomického přínosu destinace v čase. Pokud je schematicky popsán ekonomický výnos z destinace v čase tak, že celkový výnos V_c v časovém intervalu t_0 až t_k je

$$V_c = \int_{t_0}^{t_k} V_a (\sum_1^n Z_n, t) \quad (2)$$

kde V_a je aktuální výnos v čase t , závislý na kvalitě destinačních zdrojů vyjádřených symbolicky jejich součtem $\sum_1^n Z_n$ a Z_n je konkrétní destinační zdroj, pak by bylo možné ilustrovat na modelových výpočtech, že celkový výnos je vyšší při udržování kvality zdrojů v porovnání s jejich intenzivní exploatací, spojenou s aktuálním vysokým výnosem, ale také s relativně rychlým poklesem kvality destinačních zdrojů a tím i ekonomickým výnosem z destinace.

Schematicky jsou významné ekonomické aspekty únosné kapacity v cestovním ruchu znázorněny na OBR. 2.

OBR. 2: Významné ekonomické aspekty únosné kapacity



Zdroj: autor

Závěr

V souvislosti s dlouhodobě udržitelným rozvojem cestovního ruchu je velmi důležité respektovat limitující faktory rozvoje cestovního ruchu, které při dosavadních přístupech k rozvoji cestovního ruchu často vedou ke znehodnocení či minimálně negativnímu ovlivnění kvality zdrojů cestovního ruchu. Tato limitace je popsána únosnou kapacitou (alternativně také přístupy limitů akceptovatelné změny) a vedle environmentálních a socio-kulturních aspektů únosnou kapacitou je vhodné rozvíjet teoretické i praktické ekonomické aspekty únosné kapacity. To umožní přistoupit k ochraně zdrojů cestovního ruchu nejen z environmentálního, ale také z ekonomického, manažerského a marketingového hlediska.

Poděkování:

Příspěvek byl zpracován díky podpoře projektu Informační, kognitivní a interdisciplinární podpora výzkumu, číslo projektu CZ.1.07/2.3.00/20.0001.

Literatura:

- [1] BUCKLEY, R. *An ecological perspective on carrying capacity*. Annals of Tourism Research, 1999, vol. 26, no. 3, pp. 705–708.
- [2] BUTLER, R. W. *The Concept of a Tourism Area Cycle of Evolution: Implication for Management of Resources*. Canadian Geographer, 1980, 24, č. 1, Blackwell Publishing, Oxford, s. 5-12.
- [3] COHEN, E. *Towards a Sociology of International Tourism*. Social Research, 1972, roč. 39, č. 1, New School for Social Research, New York, s.164-182.
- [4] MANNING, R. E. *How Much is Too Much? Carrying Capacity of National Parks and Protected Areas*. In: Proceedings International Conference on Monitoring and Management of Visitor Flows in Recreational and Protected Areas, 2002, Ed. by A. Arnberger, C. Brandenburg, A. Muhar, [online], [cit. 20. října 2012]. Dostupné na WWW: <www.boku.ac.at/ifl/veranst/mmvconference/>, pp. 306-313.
- [5] MCCOOL, S. F. and LIME, D. W. *Tourism Carrying Capacity: Tempting Fantasy or Useful Reality?* Journal of Sustainable Tourism, 2001, vol. 9, no. 5, [online], [cit. 20. října 2010]. Dostupné na WWW: <www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09669580108667409>.
- [6] PÁSKOVÁ, M. *Environmentalistika cestovního ruchu* (Tourism Environmentalism). Czech Journal of Tourism, 2012, roč. 1, č. 2, s. 77-113, ISSN 1805-9767 (online).
- [7] PÁSKOVÁ, M. *Udržitelnost rozvoje cestovního ruchu*. Nakladatelství Gaudeamus Hradec Králové, 2008, ISBN 978-80-7041-658-7.
- [8] PLOG, S. C. *Why Destinations Rise and Fall in Popularity*, Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly (Nov.), 1973, s. 13-16.
- [9] ZELENKA, J. *Únosná kapacita v cestovním ruchu* (Tourism Carrying Capacity). Czech Journal of Tourism, 2012, roč. 1, č. 2, s. 114-134, ISSN 1805-9767 (online).
- [10] ZELENKA, J., PÁSKOVÁ, M. *Výkladový slovník cestovního ruchu*. Leda, 2012, 2., kompletně přepracované a rozšířené vydání, ISBN 978-80-7201-880-2, 768 str.

IDENTIFIKACE A KVANTIFIKACE RIZIK NA ÚROVNI ODVĚTVÍ

IDENTIFICATION AND QUANTIFICATION OF RISKS ON THE LEVEL OF BRANCH

Josef Zrůst

Mendelova univerzita v Brně

josef.zrust@mendelu.cz

Klíčová slova:

riziko – analýza rizika – risk management – krize – odvětví

Key words:

risk – risk analysis – risk management – crisis – branch

Abstract:

The article is concerning with determination of process of risk's identification and quantification on the level of branch. Risks are identified on the base of application Porter's model five forces in branch. To the quantification of loss caused by risk's implementation is recommended to use nominal scale with operationalization damage in money. To the quantification of probability of occurrence discrete risk factors is recommended to use method of relative frequencies and method of quantiles for continuous factors of risk. Suggested process of risk's identification and quantification on the level of branch was verified on the sample of small and medium enterprises doing business in road transport.

Úvod

Riziko a krize jsou neodmyslitelnou součástí ekonomiky a podnikání, vzájemně spolu souvisí a ovlivňují se. Riziko je příčinou krize, jejíž důsledky negativně ovlivňují výkonnost organizace. Zvládáním krizí a krizových situací se zabývá krizový management. Krizové řízení a řízení rizik spolu vzájemně souvisí, doplňují a překrývají se. Analýza rizik a volba strategií pro řízení rizik jsou předmětem risk managementu (řízení rizik). Právě preventivní ochrana organizace před negativním působením rizik předurčuje růst a rozvoj organizace.

Cílem příspěvku je navrhnout a ověřit aplikovatelnost metodiky pro identifikaci a kvantifikaci rizik působících na organizaci z vnějšího prostředí, a to konkrétně z odvětví. Vybraným vzorkem je soubor pěti malých a středních podniků působících v odvětví vnitrostátní i mezinárodní automobilové dopravy. Právě odvětví autodopravy bylo jedním z odvětví, které bylo krizí výrazně postiženo a spousta malých a středních podniků (dále MSP) musela svoji činnost ukončit. Často manažeři MSP rizika neřídí vůbec nebo jen intuitivně, bez jakýchkoliv vazeb na další činnosti, procesy probíhající v organizaci.

1. Teoretická východiska

Řízení rizik (risk management) lze definovat jako činnost, kdy se nejprve jednotlivá rizika analyzují a navazující činností je řízení rizik, kdy využíváme nástroje ke snížení rizik např. retenci, redukci apod. [6] Nedostatečné a neefektivní řízení rizik může zapříčinit vznik a rozvoj krize. Při krizi je vážným způsobem narušeno fungování určitého systému či jeho části. Pojem krize organizace je v literatuře nejednoznačně vymezen. Je vhodné odlišit krizi jako určitý nežádoucí stav organizace a krizi jako proces, který probíhá v jednotlivých vývojových stádiích a může vést, pokud není zastaven, k likvidaci organizace. [5]

Definice pojmu riziko není v posledních desetiletích zcela ustálená. Fotr a Souček definují riziko jako nebezpečí, že skutečně dosažené výsledky činnosti se budou odchylovat od výsledků předpokládaných. [1] Tyto odchylky mohou být jak pozitivní (vyšší zisk), tak negativní (realizace ztráty) s různě velkou mírou rozsahu, kdy odchylky velké mohou zapříčinit až existenční potíže organizace. Riziko lze definovat i jako „pravděpodobnost jakéhokoliv výsledku odlišného od výsledku očekávaného.“ [6] Rizika je vhodné klasifikovat podle různých hledisek a následně seskupovat do skupin. Rizika lze klasifikovat dle různých obecných hledisek na rizika např.: (ne)ovlivnitelná, (ne)pojistitelná, (ne)systematická aj. [6] Další možných přístupem ke klasifikaci rizik je hledisko věcné náplně, dělení na rizika: technická, politická, ekonomická, výrobní, tržní aj. [1]

Základním předpokladem měřitelnosti rizik je jejich kvantifikace vycházející z empirických dat. Velikost rizika můžeme vyjadřovat pomocí statistických charakteristik jako je rozptyl, směrodatná odchylka, variační koeficient. V případě nedostupnosti dostatečně rozsáhlého souboru empirických dat lze pravděpodobnost

výskytu rizik stanovit pomocí kvalifikovaných odhadů odborníků z oboru. [2] Škodu (ztrátu) zapříčiněnou působením rizika z důvodů jednoznačnosti je nutné vyjádřit v penězích ve výši např. pořizovací, reprodukční, zůstatkové či tržní ceny poškozené (zničené) věci.

Proces analýzy rizika lze rozdělit do třech následujících kroků. [7] Prvním krokem je: identifikace nebezpečí, kdy se hledá odpověď na otázku: „Jaké nepříznivé události mohou nastat?“ [7] Druhým krokem analýzy rizika je kvalifikace nebezpečí, kdy odhadujeme závažnost nebezpečí tak, abychom mohli rozhodovat o dalším postupu a o podrobnosti analýzy rizika. Třetím krokem analýzy je kvantifikace rizika, kdy numericky hodnotíme pravděpodobnost výskytu rizika a velikost očekávaných důsledků realizace jednotlivých rizik. Cílem třetího kroku analýzy rizika je odhadnout četnost a závažnost ztrát, které mohou ohrozit organizaci a uspořádat rizika podle jejich hodnoty. Hledáme odpovědi na otázky: „Jaká je pravděpodobnost výskytu nepříznivých událostí? Pokud některá nepříznivá událost nastane, jaké to může mít následky?“ [7] Analýzu rizika provádíme za účelem shromáždění a zpracování podkladů pro rozhodování o jednotlivých strategiích pro ovládnání rizika.

Stěžejním nástrojem používaným k analýze odvětví je Porterův model pěti hybných sil v odvětví. Porter doporučuje při analýze odvětví zaměřit se na těchto pět hybných sil: současné konkurenty v odvětví, dodavatele, odběratele, substituty, potenciálně nově vstupující firmy do odvětví. [4] Všech pět uvedených sil vzájemně ovlivňuje intenzitu soupeření a ziskovost odvětví a každá síla je zdrojem velkého počtu rizik.

2. Metodický postup identifikace a kvantifikace rizik na úrovni odvětví

Cílem příspěvku je navrhnout a ověřit metodický postup pro identifikaci a kvantifikaci rizik využitelný pro manažery MSP. V metodickém postupu je rozlišováno mezi hrozbou a rizikem. Hrozba je vnímána pouze jako negativní působení faktorů, které mohou zapříčinit ztrátu analyzovanému subjektu. Velikost hrozby lze ohodnotit např. v penězích a stanovit pravděpodobnost výskytu hrozby. Pokud je hrozba pojmenována, má stanovenou očekávanou velikost hrozící škody a pravděpodobnost výskytu je označena jako riziko. Posuzovaným obdobím pro výskyt a kvantifikaci hrozeb na analyzované subjekty byl jeden kalendářní rok. Navrhovaný postup lze rozdělit do tří dílčích kroků:

- a) identifikace hrozeb působících z odvětví,
- b) kvantifikace velikosti škody (ztráty) vzniklé působením hrozby,
- c) stanovení pravděpodobnosti výskytu hrozby.

Identifikaci hrozeb působících z odvětví lze provést systematicky, a to pomocí Porterova modelu pěti hybných sil v odvětví. Tento model vychází z předpokladu, že ziskovost konkrétního produktu ovlivňuje pět hybných sil, jejichž působení může pro organizaci znamenat hrozbu, která může s určitou mírou pravděpodobnosti zapříčinit vznik škody či ztráty. Hrozby pomocí Porterova modelu lze identifikovat na straně dodavatelů a odběratelů odvětví, substitučních produktů, nově vstupujících firem do odvětví a nelze zapomenout na hrozby zapříčiněné soupeřením stávajících firem v odvětví. U každé hybné síly se charakterizují dílčí důležité aspekty, na které je vhodné se při analýze odvětví detailněji zaměřit. Analogicky lze z těchto dílčích aspektů odvodit příčiny potenciálních hrozeb. Při analýze jednotlivých hybných sil se opakovaně ptáme, jaké nepříznivé události mohou nastat? K identifikovaným hrozbám je vhodné okamžitě přiřadit jejich příčinu. Může nastat případ, že konkrétní hrozba může být výsledkem působení několika příčin s různou pravděpodobností výskytu a velikostí hrozící škody. Z tohoto důvodu je vhodné hrozby pojmenovat a zaznamenat si příčinu jejich vzniku. Cílem tohoto dílčího kroku je vytvoření seznamu hrozeb členěných do skupin k jednotlivým hybným silám. Z vytvořeného seznamu hrozeb před dalším zpracováním je vhodné vyloučit hrozby, které jsou z hlediska výše škody zcela nevýznamné a pravděpodobnost jejich výskytu je zcela vyloučena nebo velmi nízká.

Kvantifikace velikosti škody (ztráty) vzniklé působením hrozby - Vzniklou škodu lze ohodnotit pomocí nominálních jmenných stupnic se slovním popisem nebo operacionalizovat v penězích. Vyjádření v penězích je jednoznačné a dává konkrétní představu o výši hrozící škody. K ohodnocení velikosti hrozící škody (ztráty) lze použít tabulku č. 1. Peněžní vyjádření je nutné operacionalizovat pro jednotlivé stupně dle specifik analyzované organizace. Může dojít k poškození věci zcela, nebo jen z části. Dle zásady opatrnosti a hlediska jednoznačnosti je smysluplné kvantifikovat velikosti vzniklé škody v penězích, a to jako totální zničení nebo jako částečné poškození vyjádřené podílem zohledňujícím míru poškození z nové pořizovací ceny. Výsledkem kvantifikace škody způsobené hrozbou je určení očekávané velikosti škody v penězích.

Méně významné hrozby z hlediska velikosti negativního dopadu lze opět ze seznamu vyloučit.

TAB. 1: Stupnice pro hodnocení velikosti škody

Známka	Slovní hodnocení škody	Vyjádření škody v Kč
1	Bez dopadu na podnik	do 100 tis. Kč
2	Minimální dopad na podnik	od 101 do 500 tis. Kč
3	Možná finanční ztráta	od 501 tis. do 1 mil. Kč
4	Závažná finanční ztráta	od 1 mil do 5 mil. Kč
5	Existenční potíže podniku	nad 5 mil Kč

Zdroj: [3] a [8] operacionalizováno autorem

Stanovení pravděpodobnosti výskytu hrozby klade na rozhodovatele vysoké nároky z hlediska znalosti oboru podnikání a schopnosti odhadovat budoucí vývoj. Při dostatečně rozsáhlém souboru empirických dat lze jednoznačně stanovit objektivní pravděpodobnost výskytu konkrétní hrozby při očekávané výši škody. V praxi běžnějším případem je nedostatek historických empirických dat vhodných pro určení objektivní pravděpodobnosti. V takovém to případě se vychází ze znalostí a zkušeností rozhodovatele, který stanoví míru subjektivní pravděpodobnosti výskytu konkrétní hrozby při očekávané výši škody na základě osobního přesvědčení. Pokud identifikována hrozba je faktorem spojitým, který nabývá teoreticky neomezeného počtu hodnot, např. devizový kurz, inflace apod., je nesmyslné určovat pravděpodobnost výskytu určité hodnoty, protože je vždy nulová. Pro určení pravděpodobnosti výskytu se doporučuje použít metodu kvantilů, případně převést spojitě faktory rizika na faktory diskrétní. [2] Náhrada spojitěho faktoru rizika faktorem diskrétním se provádí pomocí aproximace grafu distribuční funkce spojitěho faktoru grafem distribuční funkce diskrétního faktoru. Jinými slovy: „Je uskutečňována náhrada spojitě křivky grafem lomeným po částech lineární funkce, které představuje graf distribuční funkce diskrétního (aproximujícího) faktoru rizika.“ [2] V případě diskrétních faktorů rizika, které nabývají malého omezeného počtu hodnot např. počet dopravních nehod provozovaných dopravních prostředků, lze subjektivní pravděpodobnost určit pomocí metody relativních velikostí. Subjektivní pravděpodobnost lze charakterizovat slovně či číselně. Jednoznačnější vypovídající schopnost má určení pravděpodobnosti na intervalu od nuly do jedné. Jako pomůcku pro vyjádření subjektivní pravděpodobnosti lze použít tabulku č. 2.

TAB. 2: Hodnocení pravděpodobnosti výskytu hrozby

Stupeň	Pravděpodobnost	Slovní vyjádření
0	0%	Zcela vyloučeno
1	< 11 %	Krajně nepravděpodobný
2	11-20 %	Málo pravděpodobný
3	21-50 %	Příležitostný
4	51-70 %	Pravděpodobný až častý

Zdroj: [2]

Výsledkem výše uvedeného postupu je seznam konkrétních rizik působících na organizaci z odvětví členěných do jednotlivých skupin dle hybných sil se stručnou charakteristikou příčiny jednotlivých rizik. Každé riziko má peněžně operacionalizovanou očekávanou výši škody a určenou pravděpodobnost výskytu. Nyní lze jednotlivá rizika třídit dle významnosti a začít s formulací strategií pro řízení jednotlivých rizik.

3. Ověření metodického postupu a diskuse

Navržený metodický postup byl ověřován na souboru pěti MSP podnikajících ve vnitrostátní a mezinárodní autodopravě. Rizika byla identifikována a kvantifikována na základě facilitované diskuse s dispečery a pracovníky ekonomických oddělení analyzovaných společností. Skupiny byly alespoň tříčlenné. Facilitovaná skupinová diskuze byla zvolena za účelem alespoň částečného omezení subjektivního zkreslení ze strany rozhodovatelů.

Hrozby působící na společnosti z odvětví byly identifikovány za pomoci brainstormingu a členěny do dílčích skupin dle hybných sil Porterova modelu. V druhém kroku byla provedena kvantifikace hrozící škody v penězích. Bylo nutné odlišit způsob stanovení velikosti škody u hrozeb majících přímý důsledek na zvýšení nákladů. Zde byla škoda kvantifikována ve výši očekávaných zvýšených nákladů. V případě ztráty (snížení) výnosů byla výše škody stanovena za pomoci ušlé hrubé ziskové marže. Třetí krok kvantifikace pravděpodobnosti výskytu hrozby při stanovení očekávané výši škody byl nejnáročnější jak na čas, tak z hlediska dosažení vzájemné shody účastníků, kdy bylo nutné klást dodatečné otázky, vzájemně si ve skupině vyjasnit, jak, kdo a proč pravděpodobnost výskytu hrozby hodnotí. V případě neexistence názorové shody byla pravděpodobnost stanovena váženým aritmetickým průměrem.

Závěr

Cílem příspěvku bylo specifikovat postup identifikace a kvantifikace rizik na úrovni odvětví využitelný pro MSP, které nemají finanční ani lidské zdroje k implementaci komplexních systémů pro řízení rizik.

Literatura:

- [1] FOTR, J., SOUČEK, I. *Investiční rozhodování a řízení projektů: jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 408 s. ISBN 978-80-247-3293-0
- [2] FOTR, J., ŠVECOVÁ, L. *Manažerské rozhodování: postupy, metody a nástroje*. 2. přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2010, 474 s. ISBN 978-80-86929-59-0
- [3] HNILICA, J., FOTR, J. *Aplikovaná analýza rizika ve finančním managementu a rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 262 s. ISBN 978-80-247-2560-4
- [4] PORTER, M. E. *Konkurenční strategie: Metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing, 1994, 15, 403 s. ISBN 80-85605-11-2
- [5] PRAŽSKÁ, L., JINDRA, J. *Obchodní podnikání*. 2. přeprac. vyd. Praha: Management Press, 2002, 874 s. ISBN 80-7261-059-7
- [6] SMEJKAL, V., RAIS, K. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 3., rozš. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, c2010, 354 s. ISBN 978-80-247-3051-6
- [7] TICHÝ, M. *Ovládání rizika: analýza a management*. 1. vyd. V Praze: C. H. Beck, 2006, xxvi, 396 s. ISBN 80-7179-415-5
- [8] ZRŮST, J. *Identifikace rizika a vývojových stádií krize v podniku a jejich řešení*. Brno, 2011. Disertační práce. Mendelova univerzita v Brně

FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ DÉLKU PRACOVNÍHO POMĚRU

FACTORS AFFECTING THE LENGTH OF EMPLOYMENT

Václav Zubr

Univerzita Hradec Králové

vaclav.zubr@uhk.cz

Klíčová slova:

zaměstnanec – spokojenost – osobnostní faktory – organizace – pracovní pozice

Key words:

employee – satisfaction – personal factors – organisation – work position

Abstract:

When comparing the total length of employment of persons employed in various fields and companies the apparent difference. The question therefore arises whether there are some factors that affect the length of employment. In the following article are selected factors such as age of the employees, their education, work position, size and type of organization (in which they work), and was monitored their mutual correlations. The chosen method for data collection was a questionnaire survey 1950 of respondents, processing and evaluation was carried out using the statistical program IBM SPSS Statistics 21 and Microsoft Excel.

Úvod

Délka pracovního poměru a především faktory, které by ji mohly ovlivnit, mohou být důležitou informací pro firmy s velkou fluktuací pracovníků. Jak bylo prokázáno ve výzkumu HM Monitoring v dubnu 2013, „u firem s podílem zahraničního kapitálu je průměrná doba zaměstnání výrazně kratší, než u ryze českých.“ [3] Jaký může být důvod k těmto rozdílům a jak se od sebe liší personální složení v jednotlivých organizacích je předmětem tohoto článku.

1. Obecné charakteristiky

Studie se zúčastnilo celkem 1950 respondentů. Soubor dotazníků, které byly korektně vyplněny, obsahoval 1776 osob. Věk respondentů se pohyboval v rozmezí 17 - 74 let,

průměrný věk pak byl 36,36 roku. Celkem se jednalo o 753 mužů a 1014 žen (9 respondentů pohlaví nevedlo). Respondenti pocházeli převážně ze severovýchodní oblasti České republiky, konkrétně Královéhradeckého a Pardubického kraje.

V následující tabulce je popsána závislost věkového složení respondentů na jejich dosaženém vzdělání. Nejvíce byli ve výzkumu zastoupeni respondenti ve věku 30 – 39 let (571), dále věková kategorie 20-29 let (559). Nejméně respondentů bylo zastoupeno ve věku nad 60 let (celkem 40), z čehož pouze 3 respondenti byli starší 70ti let.

TAB. 1: Závislost dosaženého vzdělání na věku

věk	ZŠ	vyučen	SŠ	VOŠ	Studující VŠ	VŠ	Celkem
10 - 19	9	-	6	-	2	-	17
20 - 29	4	29	223	36	110	157	559
30 - 39	1	51	230	54	29	206	571
40 - 49	4	52	174	13	4	125	372
50 - 59	2	33	101	9	-	72	217
60 - 69	2	7	16	1	-	11	37
70 - 79	-	-	2	-	-	1	3
Celkem	22	172	752	113	145	572	1776

Zdroj: vlastní zpracování

V údajích o respondentech byla též sledována dosažená úroveň vzdělání. Z tabulky č. 2 vyplývá poměrně překvapivý závěr týkající se nejstarší a nejméně početné skupiny respondentů. I přesto, že se výzkumu účastnili pouze 3 respondenti nad 70 let, procentuálně je zastoupení středoškolského vzdělání poměrně vysoké, a sice 66,67 %. Z tohoto lze odvodit větší význam praxe nad univerzitním vzděláním pro udržení si práce i ve vysokém věku.

Zajímavý výsledek byl zjištěn po sečtení odpovědí „studuji VŠ“ a „vystudována VŠ“, kde byla tato možnost zvolena téměř 48 % respondentů ve věku 20 - 29 let. Při srovnání jednotlivých věkových kategorií respondentů, kteří byli vyučeni, bylo zjištěno, že zastoupení učňů v minulých 40 letech kleslo více jak 3,5 krát. Toto může být způsobeno narůstajícími požadavky při hledání zaměstnání, kdy je často požadováno pouze vysokoškolské vzdělání. Jak uvádí Josef Hynek: „*Vysokoškolák nemusí být automaticky šťastnější, bohatší ani úspěšnější než absolvent střední školy, ale zcela nepochybně má větší rozhled a je mnohem svobodnější. Vystudovaný inženýr, lékař či právník se může*

v průběhu života rozhodnout provozovat půjčovnu loděk, dělat pojišťovacího agenta nebo se věnovat místní politice, ale z půjčovny loděk k advokacii vede cesta zase jen přes vysokou školu. “[1]

Největší zastoupení respondentů s dokončeným vysokoškolským studiem je ve věku 30 – 39 let. Zajímavé je zjištění, že ve věku od 40 do 49 let ještě kolem 1 % respondentů studuje vysokou školu, což poukazuje na význam univerzit třetího věku a nejrůznějších typů doplňkového studia. Zároveň však tento fakt vyvolává otázku, zda jsou zaměstnanci nuceni doplnit si své vzdělání působením zaměstnavatele nebo si pouze doplňují vzdělání z osobních důvodů, což je na základě této domněnky na Univerzitě Hradec Králové v rámci projektu CZ.1.07/2.2.00/28.0104: „Interdisciplinární, informaticko-kognitivní, lingvistický a modulární rozvoj studia“ zjišťováno.

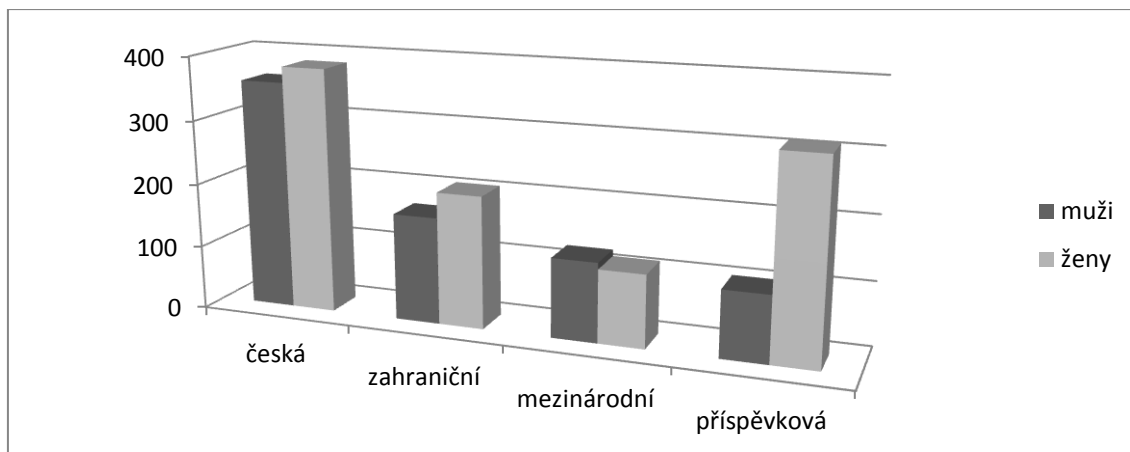
TAB. 2: Závislost dosaženého vzdělání na věku

věk	ZŠ	vyučen	SŠ	VOŠ	Studující VŠ	VŠ
10 - 19	52,94%	-	35,29%	-	11,76%	-
20 - 29	0,72%	5,19%	39,89%	6,44%	19,68%	28,09%
30 - 39	0,18%	8,93%	40,28%	9,46%	5,08%	36,08%
40 - 49	1,08%	13,98%	46,77%	3,49%	1,08%	33,60%
50 - 59	0,92%	15,21%	46,54%	4,15%	-	33,18%
60 - 69	5,41%	18,92%	43,24%	2,70%	-	29,73%
70 - 79	-	-	66,67%	-	-	33,33%
Celkem	1,24%	9,68%	42,34%	6,36%	8,16%	32,21%

Zdroj: vlastní zpracování

Důležité je rovněž věnovat pozornost možné závislosti pohlaví zaměstnanců na typu organizace, která je zaměstnává. Z následujícího grafu vyplývá, že nejvyrovnanější poměr mezi zaměstnanými muži a ženami je v českých a mezinárodních organizacích. Obecně lze říci, že je zaměstnáno v organizacích českých, ale i zahraničních a příspěvkových, více žen než mužů. Opačný trend je vidět u mezinárodních organizací, kde je zaměstnáno 16,47 % mužů a jen 11,24 % žen.

OBR. 1: Podíl zaměstnanců v různých typech organizací



Zdroj: vlastní zpracování

Po zjištění obecných charakteristik bylo předpokládáno, že významný vliv na délku pracovního poměru bude mít ze zkoumaných faktorů věk respondentů a velikost organizace, naopak minimální vliv bude mít pracovní pozice respondentů. Vzdělání respondentů bylo odhadováno jako významný faktor při udržení si délky pracovního poměru.

2. Sledování faktorů ovlivňujících délku pracovního poměru

Podstatou tohoto výzkumu bylo sledovat faktory, které ovlivňují délku pracovního poměru a cílem bylo vyvrácení či potvrzení nadnesených předpokladů týkajících se vlivu věku, pohlaví, vzdělání, pracovní pozice a velikosti organizace na délku pracovního poměru.

Jak vyplývá z dat uvedených v tabulce 3, závislost mezi délkou posledního pracovního poměru úzce souvisí s věkem respondenta. Průměrná délka pracovního poměru ovšem není tak velká, že by například 30-ti letý respondent nemohl mít stejně dlouhý pracovní poměr jako 50-ti letý. Nejkratší průměrný pracovní poměr mají osoby se základním vzděláním ve věku 20 - 30 let, kde nedosahuje ani jednoho roku. Důvodem může být jejich malá praxe v oboru a následné neosvědčení se v zaměstnání, u žen pak může hrát roli zakládání rodiny. V bakalářské práci Petry Vejmolové věnované tématu „Postoj personalistů k zaměstnávání žen ve věku od 18ti do 30ti let“ je uvedeno jako odpověď na otázku „*Jak hodnotí vybraní personalisté ženy jako zaměstnankyně?*“ toto: „*Většina respondentů považuje za nejrizikovější věkovou kategorii u žen mladé ženy kolem 25 let.*“

Důvody problematickosti této věkové kategorie převládají dvojí. Jedním z nich je mateřství a druhým důvodem je absence praxe. Několikrát se také u respondentů objevil věk kolem 60 let, na kterém shledávali problém brzkého odchodu do důchodu.“[4]

U sledování závislostí mezi vzděláním a délkou pracovního poměru, není jasný vzorec, který by se dal interpretovat. Můžeme ale říci, že studium na VŠ nemá kladný vliv na délku pracovního poměru u mladé generace. Naopak studenti VŠ ve věku nad 40 let mají průměrnou délku pracovního poměru 9,25 let.

TAB. 3: Závislost průměrné délky pracovního poměru na věku a vzdělání

vzdělání\věk	10 – 19	20 - 29	30 - 39	40 - 49	50 - 59	60 - 69	70 - 79	celkem
ZŠ	1,000	0,825	2,000	5,500	4,500	19,000		3,786
vyučen		3,595	7,225	10,482	14,909	16,714		9,458
SŠ	1,583	3,135	7,352	11,585	15,698	19,063	25,000	8,452
VOŠ		3,343	6,380	10,150	16,444	10,000		6,649
studující VŠ	1,250	2,256	5,724	9,250				3,129
VŠ		2,454	7,006	12,144	17,785	24,000	18,000	8,582
celkem	1,235	2,792	7,032	11,482	16,198	19,838	22,667	7,985

Zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky závislostí průměrné délky pracovního poměru na velikosti a typu organizace se dá odvodit, že délka pracovního poměru u českých, zahraničních a mezinárodních organizací stoupá úměrně s velikostí organizace. U státních a příspěvkových organizací je naopak nejdelší pracovní poměr v malých organizacích. Pokud bychom sdružili české a státní, příspěvkové organizace pod souhrnné označení „místní organizace“ a zahraniční a mezinárodní organizace označili za „cizí organizace“, lze ze získaných dat rovněž vyvodit závěr, že u „místních organizací“ trvá pracovní poměr v průměru 1,5 krát déle než u organizací „cizích“. Výsledky korelují s průzkumem firmy LMC s. r. o. z roku 2011, kdy bylo zjištěno, že „u tuzemských firem průměrná doba spolupráce se zaměstnancem přesahuje pět let.“ [2]

TAB. 4: Závislost průměrné délky pracovního poměru na velikosti a typu organizace

velikost \ typ organizace	česká	zahraniční	mezinárodní	státní, příspěvková	celkem
0 - 50	7,387	4,437	4,425	12,439	8,097
51 - 250	6,212	4,986	4,563	12,196	6,990
251 - 500	8,307	6,427	5,361	11,571	7,868
500 a více	9,803	8,659	6,041	11,907	9,070
celkem	7,314	6,358	5,336	12,155	7,985

Zdroj: vlastní zpracování

V následující tabulce jsou ukázány vzájemné korelace mezi sledovanými faktory. Na 5 % hladině významnosti byla zjištěna závislost mezi průměrnou dobou zaměstnání a velikostí organizace. Na 1 % hladině významnosti je největší vzájemná závislost u věku a následně u pracovní pozice. Záporná korelace na 1 % hladině významnosti byla potvrzena se vzděláním.

TAB. 5: Vzájemná korelace mezi sledovanými faktory

		délka prac. poměru	věk	vzdělání	velikost organizace	pracovní pozice
délka pracovního poměru	Pearson Correlation	1	,649**	-,097**	,054*	,145**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,024	,000
	N	1775	1775	1775	1775	1765
věk	Pearson Correlation	,649**	1	-,173**	-,029	,113**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,217	,000
	N	1775	1776	1776	1776	1766
vzdělání	Pearson Correlation	-,097**	-,173**	1	-,012	,062**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,619	,009
	N	1775	1776	1776	1776	1766
velikost organizace	Pearson Correlation	,054*	-,029	-,012	1	-,046
	Sig. (2-tailed)	,024	,217	,619		,052
	N	1775	1776	1776	1776	1766
pracovní pozice	Pearson Correlation	,145**	,113**	,062**	-,046	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,009	,052	
	N	1765	1766	1766	1766	1766

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Zdroj: vlastní zpracování s využitím IBM SPSS Statistics 21

Závěr

Při zhodnocení výzkumu byl potvrzen původní předpoklad, že velmi významný vliv na délku pracovního poměru bude mít věk respondentů. Bylo však prokázáno, že se významně uplatní rovněž pracovní pozice respondentů, naopak velikost organizace bude mít na délku pracovního poměru menší vliv. Zajímavé zjištění týkající se faktoru vzdělání bylo takové, že s růstem vzdělání se doba zaměstnání nezvyšuje, jak by se dalo čekat, ale naopak se tato doba zkracuje a respondenti častěji mění své zaměstnání.

Poděkování:

Tento příspěvek byl napsán s podporou prostředků Specifického výzkumu: "Pracovní motivace a spokojenost v období ekonomické stagnace v České republice" financovaného Univerzitou Hradec Králové.

Literatura:

- [1] HYNEK, J. *Proč studovat vysokou školu?:* Rektoři odpovídají. VysokeSkoly.cz [online]. 2012 [cit. 2013-12-13]. Dostupné z: <http://www.vysokeskoly.cz/clanek/proc-studovat-vysokou-skolu-rektori-odpovidaji>
- [2] Většina Čechů v jednom zaměstnání zůstává déle než pět let. LMC S.R.O. *LMC* [online]. 2011 [cit. 2013-12-15]. Dostupné z: <http://www.lmc.eu/media/tiskove-zpravy/lmc-vetsina-cechu-vjednom-zamestnani-zustava-dele-nez-pet-let/>
- [3] Průměrně stráví Češi u jednoho zaměstnavatele téměř 10 let. TREXIMA, spol. s r.o. *HR Monitor* [online]. 2013 [cit. 2013-12-15]. Dostupné z: <http://www.hr-monitor.cz/delka-zamestnani>
- [4] VEJMOLOVÁ, P. *Postoj personalistů k zaměstnávání žen ve věku od 18ti do 30ti let.* Brno, 2012. Dostupné z: http://is.muni.cz/th/363590/fss_b/Vejmolova_bakalarska_prace_Konecna_verze.pdf
Bakalářská práce. Masarykova univerzita. Vedoucí práce Imrich Vašečka.

Hradecké ekonomické dny

Ročník 4.

Díl 3.

Recenzovaný sborník mezinárodní odborné konference

Hradecké ekonomické dny 2014

Hradec Králové 4. a 5. února 2014

Redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Hradecké ekonomické dny vycházejí jednou ročně

Náklad: 350 ks.

Vydává: Univerzita Hradec Králové

IČO: 62690094

Adresa vydávajícího: Rokitanského 62, Hradec Králové 3, 500 03,

Česká republika

Zodpovědné oddělení: Fakulta informatiky a managementu, Katedra ekonomie, Katedra managementu

ISSN 2464-6032 (Print)

ISSN 2464-6040 (Online)

ISBN 978-80-7435-368-0